



Festskrift till  
Pontus Braunerhjelm

# Innehåll

Förord	3
Tribut till Pontus	7
Från Sverige till Schweiz	13
Pontus och forskning om multinationella företag på IUI i slutet av 1990-talet	19
Min hälsning till Pontus	31
Grattis Pontus och tack!	37
Globaliseringsrådet tio år senare	39
25 års samarbete med Pontus Braunerhjelm	51
Entreprenörens återintåg i ekonomi och politik: En personlig betraktelse av Pontus Braunerhjelm's bidrag	57
Innovation och entreprenörskap för ökat välstånd - hur kan det åstadkommas?	65
Humboldt i Europa. Perspektiv på vetenskap och forskning	81
Från anställd mot lön till entreprenör på jobbet	93
Tillfällig avvikelser eller vattendelare i världshistorien? Reflektioner och slutsatser om USA:s och EU:s handelspolitik efter presidentvalet 2016	115

# Innovation och entreprenörskap för ökat välstånd - hur kan det åstadkommas?

/Magnus Henrekson

En hög upplevd livskvalitet hos det egna landets medborgare är ett centralt mål för politiken. Samtidigt är den upplevda livskvaliteten något subjektivt och därför inte direkt åtkomlig genom politiska insatser. Den beror heller inte enbart av dagens betingelser utan påverkas också av vad medborgarna tror om framtiden. Den som ser framtiden an med tillförsikt och är övertygad om att de egna levnadsvillkoren och utvecklingsmöjligheterna kommer att förbättras i en snar framtid har lättare att bemästra svårigheter i nuet och har därmed en högre upplevd livskvalitet.

Tanken på och förhoppningen om "en ljusnande framtid" verkar fylla ett djupt mänskligt behov. Inte minst handlar det om en önskan om bättre materiella villkor; att få råd till fler och bättre varor och tjänster än föräldragenerationen. Med all respekt för de stora svårigheterna med att mäta materiell standard så förutsätter detta ekonomisk tillväxt, vilket i sin tur förutsätter att näringslivet får blomstra. Konkret handlar det om tre saker:

- att producera befintliga varor och tjänster på ett allt effektivare sätt,
- att ta fram nya varor och tjänster som vid en given resursförbrukning uppfattas som mer värdefulla än de gamla produkterna och
- att utveckla varor och tjänster som fyller samma fundamentala behov som tidigare men göra det på ett avsevärt billigare sätt.

Inte nog med att de nya produkterna är bättre, kostnaden är ofta bara en bråkdel av den tidigare. Flagranta exempel på detta är kommunikation via epost jämfört med gamla tiders hästdiligenser och båtbefordran samt dagens LED-teknik jämfört med gamla tiders stearin- och vaxljus. För såväl transatlantisk kommunikation som artificiell belysning handlar det om att priset var tiotusentals gånger högre för bara 200 år sedan jämfört med idag.<sup>1</sup>

För att en eller flera av punkterna ovan ska realiseras krävs innovation. Detta är dock inte tillräckligt; de nya och mer värdefulla produkterna måste också nå brukarna på ett kostnadseffektivt sätt. Detta förutsätter ett produktivt och dynamiskt entreprenörskap som kommersialiserar innovationerna inom ramen för nya eller redan existerande företag.

## Förnyelsefunktionens skiftande karaktär

Synen på var och hur de nya produkterna och de allt mer kostnadseffektivt producerade existerande produkterna bäst tas fram har skiftat. I den tidiga industrialismen framstod det som uppenbart att utvecklingen i hög grad drevs av enskilda, särskilt handlingskraftiga individer som skapade nya företag och produkter och fick välståndet att växa. I den processen slogs det gamla ut och vi fick vad Joseph Schumpeter så passande kallar "skapande förstörelse".<sup>2</sup> Schumpeter identifierade entreprenören som *primus motor* i denna process.

I den tidiga industrialismen kunde tongivande företag och innovationer i regel kopplas till enskilda individer. Men med början på 1930-talet kom allt fler att anse att ekonomisk utveckling var möjlig, och kanske till och med underlättades, utan entreprenörsfunktionen. Schumpeter var något paradoxalt själv en av de ledande tänkarna bakom denna omsvängning. I den idag klassiska boken *Capitalism, Socialism and Democracy*, utgiven under andra världskriget, hävdade han att entreprenören inte skulle komma att ha samma betydelse framgent. Han menade att det "idag är mycket lättare än förr i tiden att göra saker som ligger utanför tidigare rutiner – själva förnyelsefunktionen håller på att reduceras till rutin."<sup>3</sup>

Föreställningen att en storskalig produktion och en social ordning med starka kollektivistiska inslag befrämjade den ekonomiska utvecklingen befestades under andra världskriget och fick en stark förankring under 1950- och 60-talen. I synnerhet Harvardprofessorn John Kenneth Galbraith gav argument för en politik som gynnade

---

1. Se Nordhaus (1996).

2. Schumpeter (1934). Den engelska termen är *creative destruction*, vilket ibland felaktigt översatts med uttrycket "kreativ förstörelse". Schumpeters poäng är inte att entreprenörer är särskilt kreativa vad gäller att förstöra saker utan att de skapar saker (varor, tjänster, produktions- och distributionsmetoder och nya marknader) vars värde överstiger de värden som förstörs när existerande produkter, produktionskapital och yrkeskunnande fasas ut till följd av konkurrensen från nymodigheterna.

3. Schumpeter (1942).

de etablerade storföretagen. Galbraith menade att såväl innovationer som förbättringar i existerande produkter och produktionsprocesser mest effektivt åstadkoms inom ramen för stora industriföretag. Individuella ansträngningar och därmed individuella incitament fick allt mindre betydelse. Ett berömt citat från Galbraiths bok om "tillbakahållande makt" från 1952 fångar detta synsätt väl:<sup>4</sup>

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

Galbraiths idéer blev mycket inflytelserika i Sverige. Ett tecken på detta är att han på 1960-talet bjöds in till Harpsund av statsminister Tage Erlander för att hålla ett tvådagarsseminarium kring sina idéer för den socialdemokratiska ministären.

Frågan är dock om Galbraiths analys var riktig ens när den skrevs. Oberoende entreprenörer har de senaste 200 åren stått för en mycket stor del av de mest revolutionerande innovationerna: telegrafan, telefonen, flygplanet, FM-radion, transistorn, persondatorn, det löpande bandet, helikoptern osv. Listan kan göras nästan hur lång som helst. En av vår tids ledande entreprenörsforskare, William Baumol, går så långt att han menar att erfarenheten visar att huvuddelen av de revolutionerande idéerna hittills – och även i framtiden – kommer att tas fram av självständiga innovatörer inom ramen för mindre företag.<sup>5</sup>

Hur som helst blev det i början av 1970-talet tydligt att tillväxten ändrat karaktär – större var inte nödvändigtvis längre bättre. Världen över uppstod en renässans för entreprenörskapet. I takt med att tjänstesektorerna växte i relativ betydelse minskade fördelarna med att vara stor än mer. Storföretagen kom att ses som inflexibla, som dåliga på att anpassa sig till nya marknadsbetingelser och alltmer kvalitetsmedvetna konsumenter. Samtidigt kom grundarna av högteknologiföretag att i ökande utsträckning ses som vår tids hjältar och nästa generations mest framstående företagsledare. Ett tecken i tiden var att USA:s president Ronald Reagan drogs med i denna trend. I ett tal hävdade han bl.a. att: "We have lived through the age of Big Industry and the age of the giant corporation. But I do believe this is the age of the entrepreneur".<sup>6</sup>

På många sätt blev 1990-talet och framför allt Silicon Valley själva sinnebilden för vad entreprenörskap och enskilda entreprenörer kan åstadkomma. "Den nya ekonomin" blev ett begrepp och tongivande tänkare och politiker påstod att gamla samband inte längre gällde. Kapitalet strömmade till entreprenörssektorn och människor kunde

---

4. Galbraith (1952).

5. Baumol (2004).

6. Citerat från Brown, Hamilton och Medoff (1990, kap. 1).

bli miljardärer över en natt när deras företag börsnoterades eller företaget såldes vidare. Allt detta slutade i en våldsam krasch efter millennieskiftet och det är idag inte så många som minns att internetkonsult-bolaget Framfab, grundat av den svenske IT-gurun Jonas Birgersson, ett tag hade ett högre börsvärde än Electrolux, världens största tillverkare av vitvaror. Gigantiska förmögenheter, baserade på förhoppningar om framtida vinster, gick upp i rök över hela västvärlden.

## Innovation och entreprenörskap

IT-kraschen vid millennieskiftet och det okritiska talet om en ny ekonomi innebar att begreppen entreprenör och entreprenörskap förlorade sin dragningskraft och blev svårare att använda för politiker och opinionsbildare. Även om entreprenörskap är lika centralt som tidigare talas det istället allt mer om innovation.

Det ses för närvarande som det kanske strategiskt viktigaste ekonomisk-politiska området för en fortsatt hög tillväxttakt och ett stigande välstånd. USA lanserade en nationell innovationsstrategi 2010, i EU:s framtidssatsningar för 2020 har *Innovation Union* en huvudroll. Sverige lanserade sin innovationsstrategi i slutet av 2012 och OECD publicerade vintern 2013 en omfattande utvärdering av den svenska innovationspolitiken.<sup>7</sup> Ingenjörssakademien (IVA) driver sedan flera år tillbaka stora innovationsprojekt och när Socialdemokraterna återtog regeringsmakten hösten 2014 valde man att inrätta ett nationellt innovationsråd med uppgift "att utveckla Sverige som innovationsnation och stärka Sveriges konkurrenskraft".<sup>8</sup>

Att lyfta fram innovation är i linje med Schumpeters syn på entreprenören som i första hand en *innovatör* som identifierar och introducerar *nya* "kombinationer" av tillgängliga produktionsfaktorer. Dessa kombinationer behöver inte nödvändigtvis syfta på nya varor eller tjänster. Det kan också vara innovationer i form av (1) nya produktionsmetoder, (2) nya marknader, (3) nya resurser och (4) nya organisationer/ organisationsformer.

Samtidigt är innovation i meningen nya kombinationer av produktionsfaktorer bara ett första steg. Innovationen måste kommersialiseras, produceras kostnadseffektivt och distribueras på ett effektivt sätt så att skalekonomier uppnås. Det är först när högt värderade (i meningen att de har ett högt nyttovärde för användaren) och samtidigt prisvärda varor och tjänster når slutanvändarna i stor omfattning som stora välståndseffekter uppnås.

Kunskapsuppbyggnad är ett första viktigt steg, men kunskapen måste också omsättas i samhällliga nyttigheter. Kunskap sprids inte automatiskt. Den omvandlas heller

---

7. Näringsdepartementet (2012) och OECD (2013).

8. <https://www.regeringen.se/regeringens-politik/nationella-innovationsradet/> (nedladdat den 7 augusti 2018).

inte av sig själv till innovationer, växande företag och ökat välstånd. För detta krävs institutioner och drivkrafter som gynnar entreprenörskap och företagsbyggande.

Entreprenörskap blir då något mer och bredare än innovation. Det handlar om förmågan och villigheten hos individer, både på egen hand och inom organisationer, att:<sup>9</sup>

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter,
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att ta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningssystem,
- expandera en verksamhet till sin fulla potential; nedläggning och styckning av företag kan visserligen också vara en viktig entreprenöriell uppgift, men entreprenören måste alltid ha ambitionen att skapa värde, vilket i praktiken ofta innebär att denne agerar för att expandera verksamheten till sin fulla potential.

De flesta nyföretagare och egenföretagare är således inte entreprenörer, då de saknar ambition att vara innovativa eller tillväxtorienterade. De flesta företagare har inte och kommer aldrig att ha en enda extern anställd och de definierar sig inte som entreprenörer med ambitionen att växa eller vara innovativa. Det betyder dock inte att enmansföretagare och småföretagare utan ambition att växa över en viss nivå är oviktiga; de spelar en central roll i ekonomin, men deras roll är inte att vara förnyande.<sup>10</sup>

Entreprenören – ekonomins förändringsagent – är således strategiskt avgörande och bör därför vara en utgångspunkt för den ekonomiska politiken. Satsningar på FoU och utbildning – utan vidare analys av hur kunskap sprids och hur entreprenörer ska kunna nyttja denna på ett värdeskapande sätt – riskerar att bli relativt verkningslösa.<sup>11</sup>

## Entreprenörens funktion och den entreprenöriella sökprocessen

Ekonomin är i ständig utveckling med företag som startas, läggs ner, expanderar eller krymper sin verksamhet. Ingenting sker mekaniskt eller enligt ett förutbestämt samband. Det krävs fortlöpande experiment – att pröva, förändra, förnya, imitera – för att hitta fungerande produktions- och distributionsmetoder. Information är, som Friedrich Hayek påpekade, inte bara viktig och bristfällig (och därför dyrbar), den är även *utspridd*.<sup>12</sup> Olika individer har information om olika saker. Inte ens den kunnigaste experten, ekonomen eller företagaren i ett land är väl insatt i mer än någon

---

9. Denna definition är anpassad efter Wennekers och Thurik (1999).

10. Se vidare Henrekson och Sanandaji (2014).

11. Se t.ex. Braunerhjelm (2012) eller Braunerhjelm m.fl. (2010) för en fördjupad analys.

12. Hayek (1945).

bråkdel av landets branscher och industrier. Information är ofta lokal; en butikägare i Norrköping vet förmodligen mer om handeln i sitt område än vad alla Stockholms konsultbyråer sammantaget gör. Det handlar i hög grad också om "tyst" kunskap, vilken inte kan beskrivas i en aldrig så välskriven utredning eller konsultrapport. Var och en av ekonomins aktörer har sin skärva av information, men ingen har hela bilden. Därför är det centralt att alla aktörer har möjlighet att handla utifrån den information de själva besitter.

En framgångsrik ekonomi präglad av ekonomisk utveckling bärs upp av tre processer:

- en identifieringsprocess,
- en kommersialiseringsprocess och
- en selektionsprocess.

Identifieringsprocessen präglas av förmågan att urskilja (eller generera) nya idéer och innovationer. Kommercielliseringsprocessen präglas av viljan och möjligheten att introducera innovationerna på en marknad. I den avslutande selektionsprocessen sällas sämre innovationer bort och mer värdefulla innovationer ersätter befintliga. Ekonomin är därigenom utsatt för ett ständigt omvandlingstryck. I en dynamisk ekonomi kommer befintliga produkter, företag och kanske till och med hela marknader att försvinna och successivt ersättas av nya produkter och företag som är bättre och effektivare. Etableringar av nya marknader eller nischer fungerar som naturliga experimentverkstäder, där nya idéer prövas mot gamla och de mest framgångsrika överlever medan de utan framtidsutsikter avvecklas och frigör resurser.<sup>13</sup>

Vilka entreprenöriella möjligheter som en potentiell entreprenör ser eller gör gissningar om beror på vilken information denne har, tidigare förvärvade kunskaper och entreprenörens personliga egenskaper, t.ex. hur kreativ eller riskbenägen denne är. Entreprenören kan testa sin upptäckt genom att göra marknadsundersökningar eller rådfråga experter inom området men det slutgiltiga testet inträffar inte förrän entreprenören försöker testa den möjlighet hon eller han tror sig ha funnit genom att introducera sin produkt på marknaden (kommercielliseringsprocessen). Baserat på marknadens respons (selektionsprocessen) kanske entreprenören förkastar idén eller modifierar den för att bättre matcha marknadens krav.

Processen är resurskrävande men oundviklig på grund av att ekonomin karaktäriseras av ofullständig och utspridd information där endast tester kan fasa ut felaktigheter, vidareutveckla det som ännu inte avfärdats och hitta genuint nya produkter och produktionsmetoder. Någon slutpunkt eller stationär jämvikt nås aldrig; det är en ständigt

---

13. Se exempelvis Mantzavinos (2001) för en utförligare diskussion.



pågående evolutionär process där aktörerna fortlöpande prövar sig fram till nya och (förhoppningsvis) bättre lösningar.<sup>14</sup>

Den konkurrens som den entreprenöriella sökprocessen ger upphov till kan ses som en process för problemlösning där värdefull kunskap eftersöks, prövas och accepteras (eller förkastas).<sup>15</sup> Genom samspelet mellan köpare och säljare på en marknad överlever och vidareutvecklas de idéer som är användbara (ur köparens perspektiv) medan de idéer avfärdas som inte är användbara eller för dyra i förhållande till den nytta de ger. Konkurrensen fyller därmed tre funktioner: den identifierar och prövar kunskap, den sprider kunskap och den korrigerar fel.

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

Entreprenörskap bidrar alltså till ekonomisk tillväxt direkt genom att framgångsrika företag expanderar, nyanställer och ökar sin vinst. Detta måste ställas mot den negativa tillväxteffekten av att andra företag och verksamheter slås ut. Givet att den nya kapaciteten används mer effektivt och till att producera högre värderade nyttigheter blir nettoeffekten positiv. Entreprenörskapsaktivitetens omfattning och kvalitet avgör hur snabbt och hur väl ekonomin tar vara på existerande entreprenöriella vinstmöjligheter.<sup>16</sup> Ofta har entreprenörskap en självförstärkande effekt. Nya upptäckter och produkter genererar nya exploaterbara möjligheter, vilket skapar en självförstärkande, dynamisk process.

I praktiken är ett inflöde av nya entreprenöriella företag nödvändigt för ekonomins utveckling, förnyelse och omvandling. Dessa indirekta effekter kan uppstå även om de nya företag som skapats inte överlever eller växer. Det avgörande är att det uppstår en konkurrenssituation och en selektionsprocess. Ibland kan det räcka med potentiell konkurrens, vetskapen att nya företag *kan* etablera sig, för att upprätthålla konkurrens och innovationskraft.<sup>17</sup> Om eventuella förbättringar eller innovationer i produktionen uppkommer i redan befintliga eller nya företag är inte avgörande. Nya företag som slås ut är inte ett onödigt resursslöseri utan ska i stället betraktas som en nödvändig del av marknadsekonomens evolutionära utvecklingsprocess.

När nya metoder, tekniker eller produkter introduceras genereras nya frågor och nya idéer som ger grogrund för nya möjligheter. När datormusen introducerades på

---

14. Nelson och Winter (1982).

15. Se Kasper, Streit och Boettke (2012) för en utförligare diskussion om betydelsen av konkurrens.

16. Ovaska (2014).

17. Se t.ex. Audretsch, Baumol och Burke (2001).

marknaden gav det upphov till möjligheten att skapa andra pekdon eller trådlösa datormöss. Bill Gates hade inte kunnat utveckla Microsoft om inte Steve Jobs, Steve Wozniak, Ed Roberts och andra hade skapat persondatorn. Steve Jobs hade inte kunnat utveckla sin persondator om inte Gordon Moore och Intel hade utvecklat mikroprocessorn. Gordon Moore hade inte kunnat utveckla mikroprocessorn om inte John Bardeen, Walter Brattain och William Shockley hade uppfunnit transistorerna 1947 osv.

På lång sikt är det innovation som driver ekonomin framåt. Enligt Yaleprofessorn William Nordhaus (2005) beräkningar erhåller entreprenören i genomsnitt mindre än fem procent av det överskott som entreprenörsaktiviteter ger upphov till. Resten tillfaller i första hand konsumenterna i form av lägre priser och bättre produkter. Baumol (2010) uppskattar att cirka 80 procent av nyttan av en innovation tillfaller andra än de som varit direkt involverade i att utveckla innovationen.

Ny kunskap, nya idéer och uppfinningar är dock endast det första steget i innovationsprocessen. För att FoU ska komma samhällsekonomin till del fordras att någon exploaterar den nya kunskapen, t.ex. genom att kommersialisera nya produkter eller införa nya produktionsmetoder. Entreprenören spelar här en avgörande roll. Vare sig Henry Ford eller Bill Gates uppfann de teknologier som de byggde sin framgång på; de utnyttjade bara befintliga resurser och tillgänglig kunskap på ett nytt och mer värdeskapande sätt. De var entreprenörer och det var deras exploatering av ny kunskap som genererade tillväxt, inte den nya kunskapen i sig.

## **Företagsbyggande handlar om fler än företagaren/entreprenören**

Snabbt växande, innovativa och entreprenöriella företag är få och annorlunda. De är i regel också mer kunskapsintensiva än icke-entreprenöriella företag utan tillväxtambitioner. Potentiella entreprenörer är också få och tenderar att redan ha trygga och välbetalda jobb i existerande företags karriärhierarkier.

För att framgångsrikt utveckla ett innovativt och entreprenörsdrivet företag räcker det inte med en driven entreprenör. Det krävs en kombination av flera samverkande nyckelaktörer med kompletterande kompetenser. Entreprenören har en avgörande betydelse, men även andra aktörer behövs: tidiga finansärer (affärsänglar och venturekapitalister), industrialister/företagsledare, forskare/uppfinnare, innovatörer, välutbildad arbetskraft, kompetenta och därmed krävande kunder och i ett senare skede aktörer på andrahandsmarknaden (portföljinvesterare och/eller nya kapitalstarka kontrollägare).<sup>18</sup>

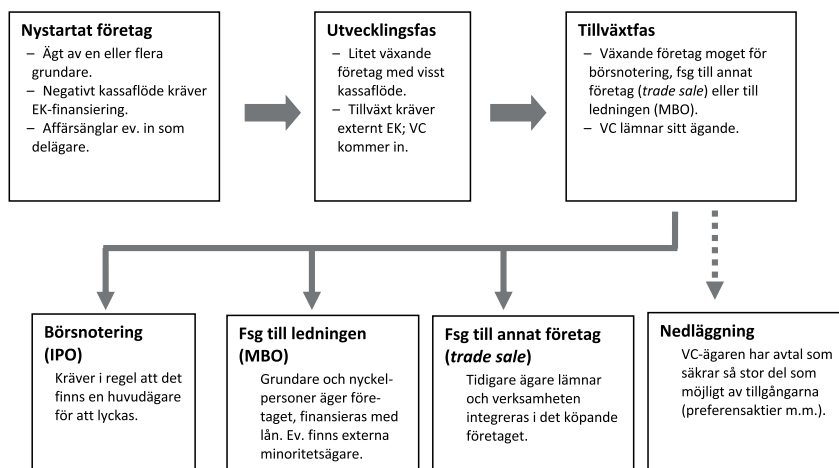
---

18. Se till exempel Eliasson (1996) och Johansson (2010).

Framgångar för entreprenöriella företag kräver att de olika aktörerna samverkar på ett värdeskapande sätt. Aktörerna har dock olika intressen, samtidigt som investeringar i nya företag är behäftade med ovanligt höga transaktionskostnader och stor osäkerhet. Att t.ex. få entreprenörens och finansierarnas intressen att sammanfalla är en grannliga uppgift. Huvuddelen av avkastningen i entreprenörssektorn kommer från ett fåtal bolag som blir ytterst framgångsrika, medan majoriteten av investeringarna har noll eller negativ avkastning. Vilka bolag som blir framgångsrika kan dock inte identifieras på förhand.<sup>19</sup>

Figur 1 beskriver centrala faser i ett företags utveckling. Ofta är entreprenören inte tillräckligt kapitalstark för att ensam kunna finansiera företagets utveckling fram till dess att varan eller tjänsten kan introduceras på marknaden eller nå en försäljningsvolym som ger lönsamhet. Tillväxt förutsätter ofta ägarbyten under utvecklingens gång från idé till fullskallig produktion, vilket kan ställa till problem med incitamentsstrukturen.

**FIGUR 1: Centrala faser i ett företags utveckling.**



Not: EK = eget kapital; VC = venture capital; IPO = initial public offering; MBO = management buyout.  
Källa: Henrekson och Sanandaji (2018).

Risken som måste hanteras i samband med en innovation är sällan kalkylerbar, vare sig för grundarna eller för externa bedömare; det handlar om genuin osäkerhet.<sup>20</sup> Vid en investering i ett innovationsprojekt är det omöjligt att bilda sig en klar uppfattning om utfallet innan produkten är färdigutvecklad och introducerad på marknaden. Innan innovationen prövats går det vare sig att förutspå tekniska problem som kan

19. Hall och Woodward (2010).

20. Till skillnad från risk, då sannolikheten för olika utfall kan beräknas på förhand.

uppkomma eller om det alls finns en marknad. Även i de fall företaget blir en framgång tar det i regel lång tid innan produkterna når marknaden – och därefter dröjer det ytterligare innan kassaflödet blir positivt.

## Entreprenörskap och innovation på den politiska agendan

Entreprenörskap och innovationer har också fått ett stort genomslag i den ekonomisk-politiska diskussionen i hela västvärlden. Jag deltog själv i en stor regeringssatsning under 2002–03 under namnet *Samverkan för innovationskraft*. Processen involverade över 200 nyckelpersoner inom regering, forskning, företagande, fackföreningar, berörda myndigheter och departement.<sup>21</sup> Arbetet leddes direkt av statsråden Thomas Östros och Björn Rosengren. Globaliseringsrådet, under Pontus Braunerhjelm's förtjänstfulla ledning, gav också entreprenörskap och innovation en central plats i sin analys.<sup>22</sup>

Våren 2014 tillsatte den dåvarande Alliansregeringen utredningen *Förbättrat klimat för entreprenörskap och innovativt företagande* (Fi 2014:08) med uppdrag att göra "en bred översyn av förutsättningarna för att starta, driva, utveckla och äga företag i Sverige". Direktiven slog fast att översynen ska "ta ett helhetsgrepp och inkludera aspekter som skatteregler, vissa civilrättsliga regler rörande företagande inklusive insolvenslagstiftningen, det offentliga innovationsstödet, tillgång till riskkapital och annan finansiering samt samverkan och rörlighet mellan näringsliv och forskning". Utredningen fick namnet Entreprenörskapskommittén och Pontus Braunerhjelm utsågs till utredningens ordförande.

Efter regeringsskiftet hösten 2014 lades utredningen ned men återuppstod i reviderad form i mars 2015 under namnet *Utveckling av innovations- och entreprenörsklimatet* (N2015:1), fortfarande med Pontus Braunerhjelm som särskild utredare, men med ett snävare uppdrag som innebar att analys av skatternas effekter inte längre ingick i uppdraget, trots att detta sannolikt är den enskilt viktigaste faktorn. Utredningens slutbetänkande publicerades i oktober 2016.<sup>23</sup>

Om nu Sverige ska få världens bästa miljö för innovationer och entreprenörskap, vad krävs då? Vad ger forskningen för vägledning? Forskningen är mångfasetterad och täcker en rad aspekter, vilket gör det svårt att "koka ner" resultaten till entydiga policyförslag.

Oräkneliga politiker, opinionsbildare och intressegruppsföreträdare från jordens alla hörn har under senare år ställt sig frågan: Hur kan vi bli mer som Silicon Valley?

---

21. Andersson, Asplund och Henrekson (2002).

22. Globaliseringsrådet (2009).

23. SOU 2016:72.

Oräkneliga miljarder har också hämtats ur offentliga budgetar för projekt som förväntats leda mot detta mål.

Misstagen i samband med offentliga åtgärder som griper in direkt i den entreprenöriella processen är många: 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 nedsidan 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.<sup>24</sup> Frågan är om det i praktiken är politiskt möjligt att utforma programmen så att de katalyserar de innovationer och det entreprenörskap som uppstår spontant och inte avleder resurser och uppmärksamhet till fel saker. Kanske är de politiska och entreprenöriella processerna allt för väsensskilda?

Vad som är solklart är att politiken har en avgörande betydelse för att säkerställa att spelreglerna – ibland kallade de institutionella ramvillkoren – befämjar ett produktivt entreprenörskap. Som konstaterats ovan är framgångsrikt företagande som genererar snabb tillväxt ett resultat av att ett antal olika aktörer förvärvar och kombinerar sina kompletterande kompetenser på ett väl fungerande sätt. Möjligheterna och drivkrafterna till detta bestäms till stor del av det institutionella ramverket. Många lagar, regelverk och informella institutioner är inblandade och samverkar på ett komplicerat sätt.<sup>25</sup> Politikens huvuduppgift är helt enkelt att "kratta i manegen" för att använda det uttryck som Björn Rosengren nyttjade 1998 för att beskriva hur han som ny tillträdde näringsminister såg på sin uppgift.

Innan jag går in på mer specifika åtgärder för stärkt entreprenörskap är det viktigt att klargöra några saker. En hög utbildningsnivå och stora satsningar på utbildning är viktiga, men det betyder inte att mer resurser bör gå till ett illa fungerande utbildningssystem. Det finns heller inte någon motsättning mellan påståendet att stora offentliga beställningar från det amerikanska försvaret och rymdprogrammet spelade stor roll för framväxten av flera högteknologiska kluster i USA och att en god entreprenörspolitik är generell snarare än riktad och interventionistisk. Att offentliga beställningar skapar förutsättningar för framväxten av entreprenöriella miljöer baserade på en privat kundbas motiverar inte att offentliga medel används för att försöka skapa nya innovativa entreprenörmiljöer.

Det är också viktigt att notera att såväl graden av entreprenörskap som dess inriktning kan påverkas. Variationer i ekonomisk tillväxt under olika historiska epoker och inkomstskillnader mellan länder kan i hög grad förklaras av skillnader i spelreglerna för

---

24. Lerner (2013).

25. Se vidare analysen i Braunerhjelm, Eklund och Henrekson (2012).

entreprenörskapet.<sup>26</sup> Formella och informella spelregler 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 utveckla, producera och marknadsföra bättre och alltmer prisvärda produkter. I det ogynnsamma fallet uppmuntrar spelreglerna i stället entreprenörerna till privilegiejakt, eller i värsta fall till ett rent destruktivt och olagligt entreprenörskap i form av plundring, smuggling och beskyddarverksamhet.

Människor i fattiga länder kan vara väl så entreprenöriella, men samhällets belöningssystem kanaliserar i hög grad entreprenörskapet i värdeförstörande riktning: till privilegiejakt, till verksamheter utan större inneboende potential och till "kringgående" entreprenörskap för att så gott det går undgå effekterna av bristande rättssäkerhet, korruption och hämmande regleringar. Entreprenörsinsatser i sig är följaktligen inte det centrala för välståndsutvecklingen; det är graden av *samhälleligt produktivt* entreprenörskap som, kanaliserat genom företag med god tillväxtpotential, förklarar skillnaderna mellan länder.<sup>27</sup>

## Centrala policyåtgärder

Om generellt verkande åtgärder för att underlätta framväxten av ett gynnsamt entreprenöriellt ekosystem bör prioriteras, vilka är då de viktigaste åtgärderna?<sup>28</sup>

Det allra mest grundläggande är att politiken tillhandahåller en god infrastruktur i vid mening: bra vägar, flygplatser, utbildningsinstitutioner, en ändamålsenlig lagstiftning och ett effektivt rättssystem. Den geografiska dimensionen är här viktig. Oräkneliga studier finner att befolkningstäta miljöer främjar ett dynamiskt och produktivt entreprenörskap. Således tenderar växande storstäder att vara motorer för nytänkande och omvandling genom att både erbjuda en marknad och ge möjlighet till klusterbildningar där företag kan samarbeta, konkurrera och lära av varandra. Stora städer befrämjar också framväxten av en dynamisk arbetsmarknad för specialister. De svenska storstäderna är fortfarande små i ett internationellt perspektiv och större städer är de enda som har någon chans att absorbera den nuvarande flyktinginvandringen.

Den ekonomisk-politiska strategin för entreprenörskap och innovation bör därför utvidgas till att också omfatta frågor rörande infrastruktur, bostadsmarknad 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

---

26. Baumol (1990).

27. Hözl (2010).

28. Utrymmet tillåter inte en uttömmande analys av de relevanta spelreglerna utan denna måste bli skissartad. För en mer omfattande analys, se exempelvis Baumol, Litan och Schramm (2007), Henrekson och Stenkula (2016) och Braunerhjelm, Eklund och Henrekson (2012).

konkurrenskraftiga, att beskattningen av bostäder inte skapar inlåsnings effekter, att plan- och byggregler möjliggör snabba byggprocesser och att bostäder i efterfrågad storlek och standard byggs.

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

Vad gäller finansieringen är det viktigt att inse att det är *efterfrågan* på riskkapital snarare än utbudet som är den trånga sektorn. Det viktiga är att utforma incitamenten på ett sådant sätt att drivkrafterna till produktiva entreprenörsinsatser stärks, vilket ökar efterfrågan på riskkapital. Däremot kan det vara direkt skadligt att lägga tyngdpunkten på åtgärder som ökar utbudet av riskkapital, t.ex. att via skatteincitament eller regleringar styra placerare att investera i tidiga skeden. Skattesystemet bör utgå från ett entreprenörskaps- och innovationsperspektiv. Detta innebär bl.a. att optioner i innovationsbolag bör kapitalbeskattas, att inkomstskatteskalen inte är alltför progressiv, att finansiering med eget kapital inte missgynnas skattemässigt och att ägarskattorna är låga även för fysiska personer och inte bara för institutionella ägare.<sup>29</sup> Eller för att bli mer konkret: Det är viktigare med låg beskattning av personaloptioner och kapitalvinster vid aktieförsäljningar i onoterade bolag än med riskkapitalavdrag eller att offentliga medel via fondbildningar öronmärks för investeringar i entreprenörsföretag.

Generella åtgärder bör utformas så att de förstärker de strukturer (branscher, företag, klusterbildningar) som tenderar att uppstå spontant på marknaden. De tendenser som kan observeras på marknaden bör vägleda även de offentliga insatserna. Det är utomordentligt viktigt att offentliga insatser inte tränger undan privata finansierare eller finansierar entreprenörsföretag av låg kvalitet och därför saknar förutsättningar att dra till sig privata finansierare.

Produktmarknaderna bör vara tillräckligt konkurrensutsatta för att förhindra att företag (för)blir dominerande p.g.a. att de har etablerat marknadsmakt som inte kan utmanas, eller för 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 "avinstitutionalisering" av

---

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

pensionssparandet skulle kunna göra delar av pensionsförmögenheten tillgänglig för egenkapitalinvesteringar i entreprenöriella företag.

Varje nationell regering har mycket att vinna på att ta intryck av de institutionella ramverk som visat sig framgångsrika på andra håll. Detta bidrar också till att attrahera företag, riskkapitalister, entreprenörer och andra nyckelkompetenser utifrån. Även den entreprenöriella sektorn blir allt mer global och därmed beroende av flöden av kompetenser och kapital över nationsgränserna.

En politik som främjar ett vitalt näringsliv byggt på entreprenörsdriven förnyelse och utveckling måste således omfatta ett brett spektrum av policyområden. Att fokusera på investeringar i kunskap i form av ökade resurser till FoU och utbildning är inte tillräckligt. Det behövs också mekanismer och politikåtgärder för att säkerställa att ny kunskap omvandlas till samhällliga nyttigheter. Kunskap omvandlas inte per automatik till innovationer. För att innovationer ska resultera i ökat välbefinnande krävs att de ger upphov till nya och växande företag. För detta krävs institutioner och drivkrafter som uppmuntrar till produktivt entreprenörskap.

*Magnus Henrekson är professor och vd för Institutet för Näringslivsforskning (IFN). Han har tidigare bl.a. varit innehavare av Jacob Wallenbergs forskningsprofessur vid Handelshögskolan i Stockholm. Han forskar huvudsakligen om entreprenörskapets ekonomi. Epost: magnus.henrekson@ifn.se.*

## Referenser

- Andersson, T., O. Asplund och M. Henrekson (2002), *Betydelsen av innovationssystem – utmaningar för samhället och för politiken*, VINNOVA, Stockholm.
- Audretsch, D. B., W. J. Baumol och A. E. Burke (2001), "Competition Policy in Dynamic Markets". *International Journal of Industrial Organization*, vol. 19, nr 5, s. 613–634.
- Baumol, W. J. (1990), "Entrepreneurship, Productive, Unproductive and Destructive". *Journal of Political Economy*, vol. 98, nr 5, s. 893–921.
- Baumol, W. J. (2004), "Entrepreneurial Enterprises, Large Established Firms and Other Components of the Free-Market Growth Machine", *Small Business Economics*, vol. 23, nr 1, s. 9–21.
- Baumol, W. J. (2010), *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Baumol, W. J., R. E. Litan och C. J. Schramm (2007), *Good Capitalism, Bad Capitalism and the Economics of Growth and Prosperity*, Yale University Press, New Haven, CT och London.



- Braunerhjelm, P. (2012), "Innovation and Growth", i Andersson, M., B. Johansson och H. Lööf (red.), *Innovation and Growth: From R&D Strategies of Innovating Firms to Economy-Wide Technological Change*, Oxford University Press, London.
- Braunerhjelm, P., Z. J. Acs, D. B. Audretsch och B. Carlsson (2010), "The Missing Link: Knowledge Diffusion and Entrepreneurship in Endogenous Growth", *Small Business Economics*, vol 34, nr 2, s. 105–125.
- Braunerhjelm, P., K. Eklund och M. Henrekson (2012), *Ett ramverk för innovationspolitiken – Hur göra Sverige mer entreprenöriellt?*, Samhällsförlaget, Stockholm.
- Brown, C., J. T. Hamilton och J. Medoff (1990), *Employers Large and Small*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Eliasson, G. (1996), *Firm Objectives, Controls and Organization: The Use of Information and the Transfer of Knowledge within the Firm*, Kluwer, Dordrecht.
- Galbraith, J. K. (1952), *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, Houghton Mifflin, Boston, MA.
- Globaliseringsrådet (2009), *Utvecklingskraft och omställningsförmåga – en globaliserad svensk ekonomi*, Globaliseringsrådets kanslis slutrapport författad av Braunerhjelm, P., C. von Greiff och H. Svaleryd, Globaliseringsrådet, Stockholm.
- Hayek, F. A. (1945), "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, vol. 35, nr 4, s. 519–530.
- Henrekson, M. och T. Sanandaji (2014), "Small Business Activity Does Not Measure Entrepreneurship", *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, vol. 111, nr 5, s. 1760–1765.
- Henrekson, M. och T. Sanandaji (2016), "Owner-Level Taxes and Business Activity", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol. 12, nr 1, s. 1–101.
- Henrekson, M. och T. Sanandaji (2018), "Stock Option Taxation and Venture Capital Activity: A Cross-Country Study", *Venture Capital*, vol. 20, nr 1, s. 51–71.
- Henrekson, M. och M. Stenkula (2016), *Entreprenörskap – vad hur och varför*, Studentlitteratur, Lund.
- Hölzl, W. (2010), "The Economics of Entrepreneurship Policy: Introduction to the Special Issue", *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 10, nr 3–4, s. 187–197.
- Johansson, D. (2010), "The Theory of the Experimentally Organized Economy and Competence Blocs: An Introduction", *Journal of Evolutionary Economics*, vol 20, nr 2, s. 185–201.
- Lerner, J. (2013), *Innovation och entreprenörskap – politik som hjälper eller stjälper*, Studentlitteratur, Lund.
- Mantzavinos, C. (2001), *Individuals, Institutions, and Markets*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Nordhaus, W. D. (2005), "Schumpeterian Profits and the Alchemist Fallacy", Yale Working Papers on Economic Applications and Policy, nr 6, Department of Economics, Yale University, New Haven, CT.
- Ovaska, T. (2014). "Institutions, Entrepreneurship and Economic Growth", i. Salvino, R. F., M. T. Tasto och G. M. Randolph (red.), *Entrepreneurial Action, Public Policy, and Economic Outcomes*, Edward Elgar, Cheltenham, UK och Northampton, MA.
- Nelson, R. R. och S. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Näringsdepartementet (2012), *Den nationella innovationsstrategin*. N2012.27, Regeringskansliet, Stockholm.
- OECD (2013), *OECD Reviews of Innovation Policy: Sweden 2012*, OECD, Paris.
- Schumpeter, J. A. (1934 [1911]), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Schumpeter, J. A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper & Row. New York, NY.
- SOU 2016:72, *Entreprenörskap i det tjugoförsta århundradet*, Regeringskansliet och Wolters Kluwer, Stockholm.
- Wennekers, S. och A. R. Thurik (1999), "Linking Entrepreneurship and Economic Growth", *Small Business Economics*, vol. 13, nr 1, s. 27–55.