
POLITIKENS UPPGIFT ÄR ATT KRATTA I MANEGEN – FÖRORD TILL DEN SVENSKA UTGÅVAN

MAGNUS HENREKSON¹

Drömmen om en ”ljusnande framtid” är inte bara något som hyllas i Student-sången, den verkar fylla ett djupt mänskligt behov. En väsentlig del av denna dröm handlar om en önskan om bättre materiella villkor; att få råd till fler och bättre varor och tjänster än tidigare generationer. Med all respekt för de stora svårigheterna med att mäta materiell standard så förutsätter ökad levnadsstandard ekonomisk tillväxt. I västerlandets marknadsekonomiska system förutsätter ekonomisk tillväxt i sin tur ett blomstrande och dynamiskt näringsliv.

Konkret handlar det om teknologisk utveckling på tre olika sätt: (i) att producera befintliga varor och tjänster på ett allt effektivare sätt, (ii) att ta fram nya varor och tjänster som vid en given resursförbrukning uppfattas som mer värdefulla – d.v.s. välståndshöjande – än de gamla produkterna och (iii) att få fram varor och tjänster som fyller samma fundamentala behov som tidigare men på ett avsevärt billigare sätt. Exempel på det senare är kommunikation via e-post jämfört med gamla tiders postbefordran per båt och häst eller dagens led-teknik för artificiell belysning jämfört med gamla tiders eldar, oljelampor, stearin- och vaxljus. Inte nog med att de nya produkterna ofta är både bättre och säkrare. Kostnaden – vare sig den mäts i arbetstid eller i fasta priser – är en bråkdel av den tidigare för att uppnå samma effekt. För artificiell belysning handlar det om att priset var tusentals gånger högre för bara 200 år sedan jämfört med i dag.²

Synen på var och hur de nya produkterna och de alltmer kostnadseffektivt tillverkade existerande produkterna bäst tas fram har skiftat. Vid industrialismens genombrott framstod det för många som uppenbart att utvecklingen i hög grad drevs framåt av enskilda, särskilt handlingskraftiga individer som skapade nya företag och produkter som penetrerade nya marknader och fick

välståndet att växa. I den processen slogs det gamla ut och vi fick vad Joseph Schumpeter så passande kallar ”skapande förstörelse”. Till *primus motor* i denna process utnämnde han entreprenören. Vid denna tid kunde tongivande företag och innovationer i regel också kopplas till en enskild individ.

ENTREPRENÖREN I SKAMVRÅN

Från och med 1930-talet blev det allt vanligare att anse att ekonomisk utveckling var möjlig, och kanske till och med underlättades, utan entreprenörsfunktionen. Paradoxalt nog var just Schumpeter en av de ledande tänkarna bakom denna omsvängning. I sin stora bok *Capitalism, Socialism and Democracy* från 1942 hävdade han att entreprenören i framtiden inte skulle komma att ha samma betydelse för den ekonomiska utvecklingen. Han menade att det ”i dag är mycket lättare än förr i tiden att göra saker som ligger utanför tidigare rutiner – själva förnyelsefunktionen håller på att reduceras till rutin.”

Föreställningen att en storskalig produktion och en social ordning med starka kollektivistiska inslag befrämjade den ekonomiska utvecklingen befästes under andra världskriget och fick en stark förankring under 1950- och 60-talen. I synnerhet Harvardprofessorn John Kenneth Galbraith (1952) gav argument för en politik som gynnade 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:

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.

År 1967 publicerades boken *Le Défi Américain (Den amerikanska utmaningen)*, skriven av Jean-Jacques Servan-Schreiber, en av efterkrigstidens mest inflytelserika intellektuella européer, känd som JJSS. Boken är den mest säljande politiska essän någonsin i Frankrike och den översattes och

såldes i miljontals exemplar i hela västvärlden. Budskapet i boken var solklart: Europa släpar efter USA och saknar förutsättningar att komma ikapp. Skälet var enligt JJSS inte att USA var mer entreprenöriellt utan att Europa saknade USA:s hypereffektiva transnationella företag och managementmetoder lämpade för storskalighet och planering. Det var amerikanska jättar som AT&T, ITT, Procter & Gamble, Exxon och DuPont som var det stora hotet.

Frågan är dock om det stämde ens på 1950- och 60-talen att det var de stora företagen som stod för förnyelsen. Entreprenöriella företag har de senaste 200 åren stått för en mycket stor del av de mest revolutionerande innovationerna. Small Business Administration (1995) presenterar en lång lista som inkluderar innovationer som telegrafan, telefonen, flygplanet, FM-radion, transistorn, persondatoren, det löpande bandet och helikoptern. Baumol (2002) går så långt att han menar att erfarenheten visar att huvuddelen av de revolutionerande idéerna hittills har tagits och även i framtiden kommer att tas fram av självständiga innovatörer inom ramen för små företag.

ENTREPRENÖRENS ÅTERKOMST

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. Storföretagen kom att ses som inflexibla; dåliga på att anpassa sig till nya marknadsbetingelser och alltmer kvalitetsmedvetna konsumenter. Samtidigt kom grundarna av högteknologiföretag i ökande utsträckning att ses som vår tids hjältar och nästa generations mest framstående företagsledare. Ett tecken i tiden var att USA:s dåvarande president Ronald Reagan drogs med i denna trend, och 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”.³

Tidigare fanns också hos många en rädsla för att förnyelsen skulle ta slut på grund av brist på utvecklingsbara idéer. Då ligger det nära till hands att dra slutsatsen att den enda vägen till ökat välstånd går via ökad effektivitet i produktionen av befintliga produkter. Men så småningom stod det allt mer klart att detta var en felsyn: när nya metoder, tekniker eller produkter introduceras

genereras nya frågor och nya idéer som ger grogrund för nya möjligheter. När datormusen introducerades på marknaden gav det upphov till möjligheten att skapa andra pekdon och trådlösa datormöss. Bill Gates hade inte kunnat utveckla Microsoft om inte Steve Wozniak, Steve Jobs, Ed Roberts och andra först hade skapat persondatorn. Steve Jobs hade inte kunnat utveckla sin persondator om inte Gordon Moore och Intel först hade utvecklat mikroprocessorn. Gordon Moore hade inte kunnat utveckla mikroprocessorn om inte John Bardeen, Walter Brattain och William Shockley först hade uppfunnit transistorn 1947 och så vidare.

Nya möjligheter kan också skapas allt eftersom ekonomin växer eller när konsumtions- eller produktionsbetingelserna förändras. Förändringar i konsumenters preferenser ger till exempel ständigt upphov till nya möjligheter för entreprenörer att exploatera.⁴

På många sätt blev 1990-talet och då framför allt Silicon Valley själva sinnebilden för vad entreprenörskap och enskilda entreprenörer kan åstadkomma. ”Den nya ekonomin” blev ett begrepp som påstods innebära att gamla samband inte längre gällde. Det fanns till och med de som påstod att utbudskurvorna numera i viktiga framtidsbranscher var negativt lutade, d.v.s. ju lägre pris, desto mer skulle företagen producera och desto större skulle deras vinster bli. Kapitalet strömmade till entreprenörssektorn och människor kunde bli miljardärer över en natt när deras företag börsnoterades eller företaget såldes vidare. Allt detta slutade i en våldsamt krasch efter millennieskiftet. Det är i dag inte så många som minns att IT-gurun Jonas Birgerssons internetkonsultbolag Framfab i början av år 2000 hade ett högre börsvärde än vad Electrolux har i dag. Eller att Ericssons börsvärde tillfälligt var lika stort som hela Sveriges årliga BNP. Gigantiska förmögenheter, baserade på förhoppningar om framtida vinster, gick upp i rök över hela västvärlden.

INNOVATION BLIR DET NYA NYCKELORDET

IT-kraschen och det okritiska talet om en ”ny ekonomi” innebar att begreppen entreprenör och entreprenörskap förlorade sin lyster och blev svårare att använda i det offentliga samtalet. Även om entreprenörskap är lika centralt som tidigare talar man i stället alltmer om innovation.

Redan inom ett år efter IT-kraschen började detta stå klart. Jag deltog själv i en stor regeringssatsning 2002–2003 med namnet *Samverkan för inno-*

vationskraft. Processen involverade över tvåhundra nyckelpersoner inom regering, forskning, företagande, fackföreningar, berörda myndigheter och departement. Arbetet leddes direkt av statsråden.⁵ Globaliseringsrådet (2009) gav också stort utrymme åt innovation i sin analys.

Innovation ses för närvarande som det kanske strategiskt viktigaste ekonomisk-politiska området både för att ta sig ur den skuldfälla som många länder försatt sig i och för att framdeles åtnjuta ett stigande välbefinnande. USA har lanserat en innovationsstrategi och i EU:s framtidssatsningar för 2020 har *Innovation Union* en huvudroll. Sverige lanserade sin innovationsstrategi i november 2012 och OECD publicerade i februari 2013 en omfattande utvärdering av den svenska innovationspolitiken.⁶ Utöver detta kan nämnas att Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA) sedan flera år tillbaka driver ett stort innovationsprojekt (IVA 2011), Socialdemokraterna vill inrätta en ”nationell innovationsberedning” och forskningspropositionen – denna gång döpt till Forskning och innovation (Prop. 2012/13:30) – avseende 2013–2016 går i innovationens tecken.

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. Förutom innovationer i form av nya produkter definierar Schumpeter 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 effektivt och distribueras på ett effektivt sätt så att skalekonomier uppnås. Det är först när högt värderade och prisvärda varor och tjänster når slutanvändarna i stor omfattning som de stora välbefinnandeffekterna kan uppnås.

Kunskapsuppbbyggnad är ett första viktigt steg, men kunskapen ska också omsättas i samhällsliga nyttigheter. Kunskap sprids inte automatiskt, ej heller omvandlas den av sig själv till innovationer, växande företag och ökat välbefinnande. För detta krävs institutioner och drivkrafter som gynnar entreprenörskap.

Entreprenörskap är något mer och bredare än innovation. Det handlar om förmågan och villigheten hos individer, både på egen hand och inom organisationer, att:⁷

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter;
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att ta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningsystem;
- ha viljan och förmågan att 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.

Entreprenören – ekonomins förändringsagent – blir strategiskt avgörande och därför också en viktig utgångspunkt för den ekonomiska politiken. Därmed blir det också tydligt att ensidiga satsningar på FoU och utbildning – utan vidare analys av hur kunskap sprids och hur entreprenörer ska kunna nyttja denna för att förändra – riskerar att bli relativt verkningslösa.

JOSH LERNERS BIDRAG

Om man i dag skulle be entreprenörsforskare att namnge vilka de anser vara de mest inflytelserika nationalekonomerna inom fältet så talar mycket för att Josh Lerner vid Harvard Business School skulle komma mycket högt på en sådan lista. Josh Lerner starka ställning bekräftas också av att han är 2010 års mottagare av *Global Award for Entrepreneurship Research* för sina banbrytande bidrag ”bringing together the fields of finance and entrepreneurship in the form of entrepreneurial finance” och ett antal viktiga bidrag inom ”entrepreneurial innovation”.⁸

Lerner har sedan början av 1990-talet gjort en rad centrala bidrag (ofta i samarbete med andra) som starkt påverkat synen på venture capital (VC)-finansiering och den betydelse innovationer och (högteknologiskt) nyföretagande har för ekonomins förnyelseförmåga och därmed på välbefinnandets utvecklingen. Inom ramen för National Bureau of Economic Research har han också organiserat två arbetsgrupper (*Entrepreneurship* och *Innovation Policy and the Economy*), vilka har haft stor betydelse för att föra in entreprenörs-elementet i nationalekonomins huvudfåra.

Som redan nämnts har entreprenörskap och innovation fått ett stort

genomslag i den ekonomisk-politiska diskussionen i hela västvärlden och den som gräver lite djupare i policydokument och målformuleringar kommer antagligen att finna att varje västland med självaktning har sin egen variant på temat ”så ska vi bli världens mest innovativa land”.

Hur ska då detta åstadkommas? Vad ger forskningen för vägledning? Forskningen är mångfasetterad och täcker en rad aspekter, vilket gör det utomordentligt svårt att ”koka ner” resultaten till entydiga policyförslag. Det är därför synnerligen välkommet att Josh Lerner väljer att stiga ner från det akademiska elfenbenstornet och i boken *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed – and What to Do About It* försöker destillera fram de viktigaste lärdomarna från forskningen hittills på det innovationspolitiska området. Inte minst viktigt är att han grundligt behandlar frågan om regeringar och andra offentliga organ på olika nivåer kan göra något och i så fall vad. Det är synnerligen glädjande att denna bok nu också föreligger på svenska med en nyskriven efterskrift av Lerner.

Direkta offentliga satsningar

Oräkneliga politiker, opinionsbildare och intressegruppsföreträdare från jordens alla hörn har under senare år ställt sig frågan: Hur kan vi bli mer som Silicon Valley? Oräkneliga miljarder har också hämtats ur offentliga budgetar för projekt som förväntas leda mot detta mål. Lerner dokumenterar ett antal sådana projekt – några lyckade, de flesta misslyckade. Även om det går att peka på offentliga satsningar som *ex post* katalyserat framväxten av dynamiska entreprenöriella miljöer, så går det ändå inte att dra slutsatsen att direkta offentliga insatser kan förväntas ha en positiv effekt på innovationsförmåga och entreprenörskap.

Lerner diskuterar vanliga misstag i samband med offentliga åtgärder som griper in direkt 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 nedsidan vid misslyckanden.⁹ Lerner säger sig vara positiv till direkta offentliga insatser förutsatt att dessa är utformade så att de ”visar förståelse för och en vilja att lära sig av den entreprenöriella processen” (s. 39). En läsare av Lerner's bok kan dock knappast undgå att

ställa sig tveksam till om det i praktiken är politiskt möjligt att utforma programmen enligt en sådan princip. Kanske är de politiska och entreprenöriella processerna alltför väsensskilda? Visserligen går det att peka ut framgångsrika exempel på offentliga satsningar i framför allt två länder: Israel och Singapore. Men hur representativa är dessa i övrigt? Vilka politiska förutsättningar finns det för att i praktiken utforma statliga stödsystem som blir lika effektiva som de system som tagits fram i den ”upplysta despotin” Singapore? Eller i Israel, ett land som lever under permanent hot från sina grannländer i kombination med en extremt välutbildad elit och unik tillgång till kompetent judiskt riskkapital från USA.

Ett vanligt argument som anförs för att statligt stöd är effektivt är att Silicon Valley och andra högteknologiska kluster i USA i hög grad kickstartades med hjälp av stora militära beställningar. Det är förvisso sant, men frågan är hur relevant det är för att motivera stödsystem i dag. Militära beställningar har den fördelen att beställaren vet precis vad denne vill ha (ett flygplan med viss prestanda, en ubåt med viss räckvidd och kapacitet etc.). Beställarens priskänslighet tenderar att vara låg eller ibland obefintlig. Detsamma gäller det i sammanhanget ofta citerade månlandningsprogrammet.

När John F. Kennedy år 1961 deklarerade att USA skulle landsätta en människa på månen och få henne tillbaka till jorden igen ”före decenniets slut” är detta så nära det perfekta statliga programmet man kan komma när det gäller att få positiva externa effekter. Målet är väl definierat, det finns en skarp deadline, en mängd olika problem måste lösas för att nå målet och resurserna är i princip obegränsade. Det är dessutom det största teknologiska projekt ett enskilt land någonsin tagit på sig i fredstid. När programmet var som störst sysselsatte det över 400 000 personer i mer än 20 000 företag och universitet.¹⁰ Föga förvånande kom det fram tusentals civila tillämpningar som biprodukter där utvecklingskostnaderna redan var tagna och risken hade burits av regeringen.

De institutionella ramvillkoren

Lerner är solklar på en punkt: politiken har en avgörande betydelse genom att säkerställa att spelreglerna – ibland kallade de institutionella ramvillkoren – befrämjar ett produktivt entreprenörskap inklusive en sofistikerad VC-industri. Politikens huvuduppgift blir således att ”kratta i manegen” för

att använda det uttryck som Björn Rosengren nyttjade 1998 för att beskriva hur han som nytilträdad näringsminister såg på sin uppgift. Lerner själv talar om ”den försummade konsten att duka bordet” (s. 121).

Här är det viktigt att notera att Lerner inte ser någon motsättning mellan påståendet att stora beställningar från det amerikanska försvaret och rymdprogrammet spelade stor roll för framväxten av Silicon Valley och flera andra entreprenöriella 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 kan inte tas till intäkt för att offentliga medel kan och bör användas för att strategiskt försöka skapa nya innovativa entreprenörmiljöer.

Om generellt verkande åtgärder för att underlätta framväxten av ett entreprenöriellt ekosystem bör prioriteras, vilka bör då de vägledande principerna vara för dessa? Låt mig kort rekapitulera de principer som Lerner lyfter fram som de allra viktigaste. Den första faktorn, som kanske är självklar men ändå bör nämnas, är att tillhandahålla en god infrastruktur i vid mening: bra vägar, flygplatser, utbildningsinstitutioner, en ändamålsenlig lagstiftning, ett effektivt rättssystem o.s.v.

För det andra är det viktigt att inse att det är *efterfrågan* på riskkapital, till följd av nya affärsidéer med bärkraft att investera i, som är den trånga sektorn, snarare än utbudet av kapital. Med andra ord: det viktiga är att utforma incitamenten på ett sådant sätt att drivkrafterna till produktiva entreprenörsinsatser stärks, vilket ökar efterfrågan på riskkapital. Däremot kan det ofta vara direkt skadligt att i stället lägga tyngdpunkten på åtgärder som ökar utbudet av riskkapital, till exempel att via skatteincitament eller regleringar styra placerare att investera i VC. Konkret innebär detta att det är viktigare med låg beskattning av personaloptioner och reavinster vid aktieförsäljningar i onoterade bolag än med riskkapitalavdrag eller att offentliga medel via fondbildningar öronmärks för investeringar i entreprenörsföretag.¹¹

Något som talar för att det ligger mycket i detta argument är att påminna sig om att USA inte sågs som särskilt entreprenöriellt fram till 1970-talet. Styrkan ansågs ju i stället emana från de byråkratiskt uppbyggda storföretagen. Men varför uppstod då inte de kontraktsformer som harmonierar incitamenten för de olika parter som krävs för att bygga upp ett entreprenöriellt företag till något stort och framgångsrikt? Förklaringen har till stor del med skatter

och placeringsregler att göra. Före 1980-talet förhindrades utvecklingen av en VC-näring i USA av höga skatter och regleringar. Hit hörde hög skatt på kapitalvinster, att anställdas innehav av aktieoptioner blev beskattningsbara när optionerna löstes in i stället för när de erhållna aktierna såldes och att pensionsfonder var förbjudna att investera i värdepapper utfärdade av små företag, nya företag eller VC-fonder. Viktiga förändringar runt 1980 banade väg för entreprenöriella företagsutvecklingar:

- 1 En sänkning av skatten på kapitalvinster i två steg till 20 procent (senare till 15 procent).
- 2 Pensionsfonder tilläts investera i värdepapper utfärdade av små eller nya företag och VC-fonder. Pensionsfonder blev snart de största investerarna på marknaden för onoterade aktier.
- 3 Aktieoptionslagen gjorde det möjligt att skjuta upp skatten till den tidpunkt då aktierna säljs, i stället för när optionerna utnyttjas. Den tidigare ordningen innebar risk att betala skatt på närmast fiktiva värden och att många överhuvudtaget inte hade råd att förvärva optioner.

Den anställda som löst in sina optioner behöver sedan inte behålla aktien mer än ett år för att komma i åtnjutande av den kapitalvinstskattesats på 15 procent som i dag gäller för långa innehav.

Utan dessa reformer är det möjligt att VC-näringsens imponerande tillväxtprocess i USA inte hade startat. Det geniala med VC-företagen var att de omvandlade oacceptabelt riskfyllda affärsprojekt till en mer acceptabel risknivå med hjälp av diversifierade portföljer av projekt. För att det skulle bli möjligt krävdes många förändringar av lagar och skattesatser. Det grundläggande motivet till dessa förändringar var att harmoniera incitamenten för tre olika aktörer – investerare, VC-företag och nystartade högteknologiska företag. Det var viktigt att kunna hantera höga risker samtidigt som riskerna för insiderhandel, asymmetrisk information och moralisk risk (*moral hazard*) kunde minimeras.

Det ovan sagda innebär inte att det är omöjligt för livskraftiga kluster att uppstå i en ogynnsam institutionell miljö. Minst lika viktigt är att kluster, när de väl är etablerade, växer till sig på ett kraftfullt sätt. Den viktiga poängen är att sannolikheten att livskraftiga kluster skall växa fram och nå sin fulla

potential ökar när de generella villkoren i vid mening ekonomiskt belönar entreprenörskap, nyföretagande och företagstillväxt.

Saxenians (1994) jämförelse av dataindustrins utveckling i Silicon Valley och Route 128 utanför Boston motsäger heller inte denna tes. Hennes analys pekar bara på att goda generella villkor inte garanterar att hela USA blir som Silicon Valley. Däremot är det knappast någon tillfällighet att Silicon Valley uppstått inom ramen för det amerikanska systemet.

Det finns heller ingen motsättning mellan att betona betydelsen av socialt kapital och därtill hörande klusterbildningar och att betona de generella villkoren för näringsverksamhet när man vill förklara ekonomisk utveckling. Det handlar om komplementära förklaringar och synsätt. Klusterforskningen visar dessutom att kluster växer fram underifrån på ett oförutsägbart sätt. Lazerson och Lorenzoni (1999, s. 257) drar exempelvis följande slutsats av sin omfattande analys av de italienska industriella distriktens framväxt: ”inget industriellt distrikt har någonsin uppstått som ett resultat av politikåtgärder”.

Förstärk spontana processer och lär av andra länder

Lerner betonar att generella åtgärder bör förstärka de strukturer (branscher, företag, klusterbildningar) som tenderar att uppstå spontant på marknaden. De tendenser som kan observeras på marknaden bör även vägleda de offentliga insatserna och det är utomordentligt viktigt att offentliga insatser inte tränger undan privata finansiärer eller finansierar entreprenörsföretag av låg kvalitet som saknar förutsättningar att dra till sig privata finansiärer.

Ett genomgående tema hos Lerner är att lyfta fram hur viktigt det är att detaljerna blir rätt i stödsystemen. Det om något är svårt att åstadkomma när varje stödsystem som till slut lanseras är resultatet av en politisk process där olika intressen ska tillgodoses. I stället för att få system som stöder och förstärker processer och företag som uppstår spontant på marknaden, är risken stor att stödformer blir möjliga att etablera just för att de påstås kunna lösa andra angelägna problem. Två svenska exempel på senare år är de statliga riskkapitalbolagen Fouriertransform och Inlandsinnovation. Fouriertransform är ett helstatligt bolag, grundat 2008, med 3 miljarder i ursprungligt kapital att investera i företag inom fordonsindustrin. Satsningen tillkom som ett direkt resultat av krisen i personbilsindustrin hösten 2008. Inlandsinnovation startades 2010 med 2 miljarder i statligt kapital med för-

hoppningen att förhindra en fortsatt avfolkning av Norrlands inland. I själva verket handlar det alltså här om förtäckta industri- och regionalstöd i stället för innovationsstöd.

Avslutningsvis lyfter Lerner fram att det är viktigt för varje nationell regering att ta intryck av det institutionella ramverk som visat sig framgångsrikt på andra håll. Detta bidrar också till att attrahera företag, riskkapitalister, entreprenörer och andra nyckelkompetenser utifrån. Även den entreprenöriella sektorn blir enligt Lerner alltmer global och därmed beroende av flöden av kompetenser och kapital över nationsgränserna. Boomen i den indiska IT-sektorn är ett exempel på detta. Motorn i utvecklingen utgörs i hög grad av indiska entreprenörer och riskkapitalister med bas i Silicon Valley.

AVSLUTANDE OMDÖME

Josh Lerner har skrivit en viktig bok för alla som är involverade i frågeställningar rörande hur regeringar, myndigheter och andra aktörer kan bidra till ett förmånligt innovations- och entreprenörsklimat. Boken är dessutom skriven på en abstraktionsnivå som gör budskapet lättillgängligt för icke-specialister, med många illustrativa exempel på både framgångsrika och misslyckade satsningar och policyåtgärder.

Det är föredömligt att en världsledande forskare som Josh Lerner försöker ge en samlad bild av kunskapsläget och dra slutsatser som kan ge viktig vägledning för politiska beslutsfattare. Detta trots att det i många fall fortfarande saknas definitiva statistiska belägg för effekterna av många åtgärder. Vad som gör boken extra värdefull – utöver att den nu också föreligger i svensk översättning – och ger ökad tyngd åt slutsatserna är att Lerner inte bara stöder sin argumentation på forskningsresultat från publicerade uppsatser, utan använder sig av ett brett spektrum av kunskapskällor. Dessa inkluderar ekonomisk-teoretiska resonemang, mikroekonomiska forskningsresultat och fallstudier. Kanske ännu viktigare är att de inkluderar Josh Lerner egen breda erfarenhet som rådgivare till nationella och delstatliga regeringar i entreprenörskaps- och innovationspolitiska frågor.

Referenser

- Andersson, Thomas, Ola Asplund och Magnus Henrekson (2002). *Betydelsen av Innovationssystem: Utmaningar för samhället och för politiken*. Stockholm: VINNOVA.
- Globaliseringsrådets slutrapport (2009). *Bortom krisen. Om ett framgångsrikt Sverige i den globala ekonomin*. Ds 2009:21. Utbildningsdepartementet, Stockholm.
- Baumol, William J. (2002). *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Braunerhjelm, Pontus och Simon C. Parker (2010). ”Josh Lerner’s Contributions to Entrepreneurship Research”. *Small Business Economics* 35(3), 245–254.
- Brown, Charles, James Hamilton och James Medoff (1990). *Employers Large and Small*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Galbraith, John Kenneth (1952). *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Henrekson, Magnus och Mikael Stenkula (2007). *Entreprenörskap*. Stockholm: SNS Förlag.
- Holcombe, Randall G. (2003). ”The Origins of Entrepreneurial Opportunities”. *Review of Austrian Economics* 16(1), 25–43.
- IVA (2011). *Innovationsplan Sverige – underlag till en svensk innovationsstrategi*. Slutrapport för projektet Innovation för tillväxt. Stockholm: Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademien.
- Lazerson, Mark. H. och Gianni Lorenzoni (1999). ”The Firms that Feed Industrial Districts: A Return to the Italian Source”. *Industrial and Corporate Change* 8(2), 235–266.
- Nordhaus, William D. (1996). ”Do Real-Output and Real-Wage Measures Capture Reality? The History of Lighting Suggests Not”. I Timothy F. Bresnahan och Robert J. Gordon (red.), *The Economics of New Goods*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Näringsdepartementet (2012). *Den nationella innovationsstrategin*. N2012.27. Stockholm: Regeringskansliet.
- OECD (2013). *OECD Reviews of Innovation Policy: Sweden 2012*. Paris: OECD.
- Ohlsson, Lennart (2006). *Best Practice Venture Capital: Principles, Tools and Approaches for Investment, Strategy and Policy*. Stockholm: Ibis Förlag.
- Prop. 2012/13:30, *Forskning och innovation*. Stockholm: Utbildningsdepartementet.
- Saxenian, AnnaLee (1994). *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Schumpeter, Joseph A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: George Allen & Unwin.
- Servan-Schreiber, Jean-Jacques (1967). *Le Défi Américain*. Paris: Denoël. Utgiven på svenska 1969 med titeln *Den amerikanska utmaningen: USA:s ekonomiska expansion i Europa*. Stockholm: Aldus/Bonnier.
- Small Business Administration (1995). *The State of Small Business: A Report of the President, 1994*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Svensson, Roger (2008). ”Innovation Performance and Government Financing”. *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 21(1), 95–116.
- Wennekers, Sander och A. Roy Thurik (1999). ”Linking Entrepreneurship and Economic Growth”. *Small Business Economics* 13(1), 27–55.

Noter

- 1 Magnus Henrekson är professor och vd för Institutet för Näringslivsforskning (IFN). Han forskar huvudsakligen om entreprenörskapet ekonomi. E-post: magnus.henrekson@ifn.se.
- 2 Se Nordhaus (1996).
- 3 Citerat från Brown, Hamilton och Medoff (1990, kap. 1).
- 4 Se vidare Holcombe (2003).
- 5 Tillsammans med Metalls utredningschef Ola Asplund och docent Thomas Andersson utgjorde undertecknad den s.k. Innovationspolitiska Expertgruppen (IPE) inom denna process. Vår slutrapport (Andersson m.fl. 2002) publicerades genom Verket för Innovationssystem (VINNOVA).
- 6 Näringsdepartementet (2012) och OECD (2013).
- 7 Den som vill fördjupa sig i en diskussion om olika definitioner av entreprenörskap hänvisas till Henrekson och Stenkula (2007). Se även Wennekers och Thurik (1999).
- 8 Se vidare Braunerhjelm och Parker (2010) och <http://e-award.org>.
- 9 Jämför Svensson (2008) som i sin studie av kommersialisering av svenska patent finner att de entreprenörer som erhåller mjuka lån, d.v.s. lån som skrivs av om kommersialiseringen misslyckas, lyckas sämre än de som endast erhåller lån på kommersiella villkor.
- 10 <http://www.nasa.gov/centers/langley/news/factsheets/Apollo.html>.
- 11 Se Ohlsson (2006) för en närmare beskrivning av hur det amerikanska skattesystemet underlättar att ge starka incitament till entreprenörer och andra nyckelpersoner i VC-finansierade företag.