

Ersättningen för entreprenörskap

Överskottet i ett framgångsrikt entreprenörsdrivet företag är avsevärt högre än den vinst som motsvaras av den riskjusterade räntan. Den del av överskottet som överstiger vad som motsvaras av den riskjusterade räntan kan man kalla en entreprenörsränta. Denna försvinner normalt på lång sikt, men skyddande mekanismer gör att den kan bestå på medellång sikt. Entreprenörsräntan är det överskott som uppstår som en följd av att entreprenörskap utövas. Förekomsten av och sökandet efter entreprenörsräntor är en förutsättning för den ständiga strukturuomvandling som krävs för att ekonomisk utveckling ska komma till stånd.

Vinstnivåerna och ersättningen till entreprenörer i framgångsrika företag får ofta medial uppmärksamhet. Årets supergasell 2014, ApoEx, hade t ex en avkastning på eget kapital på 75 procent.¹ Hur kan man förstå förekomsten av en avkastningsnivå som så flagrant överstiger den riskjusterade räntan? Syftet med denna artikel är att analysera ersättningen för utövandet av entreprenörskap, vilken vi kommer att kalla entreprenörsräntan. Den läsare som inte känner sig bekväm med uttrycket ”ränta” i detta sammanhang kan i stället se det som en ”entreprenörsvinst” – ett överskott utöver det belopp som motsvaras av den riskjusterade räntan. Kopplingen till det som vi senare kallar ekonomisk ränta och kvasiränta blir dock mindre tydlig då. Vi kommer att diskutera entreprenörsräntan såväl på kort och lång sikt som ur individ- och samhällsperspektiv. Förståelsen för entreprenörens funktion med tillhörande ersättning i en fungerande marknadsekonomi är av yttersta vikt för att dra korrekta slutsatser om hur väl samhällsekonomin fungerar och hur den ekonomiska politiken bör utformas.

1. Vad är entreprenörskap?

Entreprenörskap är ett mångdimensionellt begrepp som historiskt har belysts och analyserats av ett antal företags- och nationalekonomer. Det råder knappast någon konsensus om hur det ska definieras. Vi definierar entreprenörskap som förmågan och villigheten hos individer, både på egen hand och inom organisationer, att varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter genom att introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet

¹ Benämningen ”gaseller” på de mest snabbväxande företagen myntades av David Birch (Birch m fl 1995). Birch definierade företag som snabbväxande om de minst fördubblade sin omsättning var fjärde år. *Dagens Industri* har sedan år 2000 korat årets supergasell.

MAGNUS HENREKSON OCH MIKAEL STENKULA

Magnus Henrekson är professor och vd för Institutet för Näringslivsforskning (IFN). magnus.henrekson@ifn.se
Mikael Stenkula är fil dr och forskare vid IFN. mikael.stenkula@ifn.se

Författarna forskar främst om entreprenörskapets ekonomi. De tackar Niclas Berggren för värdefulla synpunkter och Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse för finansiellt stöd.

och ta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning och belöningsssystem.² Det ligger nära till hands att också inkludera att entreprenören genom sina beslut skapar värde, vilket ofta innebär att entreprenören agerar för att expandera verksamheten till sin fulla potential.³ Entreprenörskap leder emellertid inte alltid till att man lyckas skapa värde. Entreprenöriell aktivitet kan misslyckas.⁴

För att entreprenörer ska kunna skapa värde fordras i praktiken att de skapar något som efterfrågas av kunder; entreprenörer måste bedöma ekonomins konsumenter och deras förväntade efterfrågan. Entreprenörskap handlar emellertid inte bara om att vara först med att försöka svara mot en förväntad efterfrågan. Det kan också handla om att skapa något som kunderna inte har känt till sedan tidigare och därför inte har kunnat efterfråga. Om Gottlieb Daimler och Carl Benz på 1880-talet hade frågat sina potentiella kunder vad de efterfrågade hade de svarat att de ville ha en snabbare, uthålligare och mindre resurskrävande häst. De hade inte svarat att de ville ha en plåtklädd vagn driven av en blandning av flytande kolväten.

Entreprenörskap är inte ett yrke eller en befattning, och entreprenörer utgör inte en välvägränsad kategori på samma sätt som löntagare och kapitalägare. En entreprenör kan också vara kapitalägare eller löntagare. Entreprenörskap är inte heller synonymt med att vara chef eller att leda ett (eget) företag. "Vanligt" ledarskap eller chefsutövande består av mer rutinmässiga beslut som inte kräver entreprenöriell förmåga. Samtidigt finns det åtminstone ett visst mått av entreprenörskap i all slags företagsledning. Utan någon form av entreprenörskap inom befintliga företag har dessa svårt att överleva, eftersom det i regel krävs ständig utveckling och anpassning för att möta befintliga och potentiella konkurrenter.

2. Ekonomisk ränta och entreprenörränta

Ersättningen till produktionsfaktorerna

Det finns flera tänkbara ansatser för att inkorporera entreprenören och entreprenörsfunktionen i ekonomisk teori. Varje ansats har för- och nackdelar. En möjlighet är att utgå från en produktionsfunktion men låta de produktionsfaktorer som i dag brukar ingå i analysen – kapital och arbetskraft – kompletteras med ytterligare en produktionsfaktor: entreprenörskap.

Eftersom entreprenören fyller en specifik funktion genom att utöva entreprenörskap kommer denne att erhålla ersättning, precis som arbets-

² Till exempel idéer om en ny vara eller tjänst, men det kan även handla om ett nytt sätt att organisera en verksamhet eller att distribuera en produkt. Med "osäkerhet" menar vi en situation där det – till skillnad från risk – inte finns någon kalkylerbar sannolikhetsfördelning över möjliga utfall. Se Henrekson och Stenkula (2016) för en fördjupad diskussion.

³ Med "full potential" menar vi att varje idé har en viss teoretisk potential vad avser genomslagskraft (marknadspenetration) och skapat mervärde.

⁴ Entreprenöriell aktivitet kan också skapa värde för entreprenören men vara negativt för samhället i stort, s k destruktivt entreprenörskap, medan produktivt entreprenörskap skapar värde för både entreprenören och samhället.

tagare och kapitalägare får ersättning för sina insatser. Arbetstagaren får en lön och arbetskraften ersätts (i jämvikt och vid perfekt konkurrens) i förhållande till dess bidrag på marginalen till affärsverksamheten. Rent tekniskt kan detta uttryckas som att lönen sätts lika med arbetskraftens marginalintäktsprodukt, MRP (*Marginal Revenue Product*): hur mycket produktionen stiger om man ökar arbetskraftsinsatsen med en enhet gånger marginalintäkten (hur mycket intäkten för företaget stiger om företaget säljer ytterligare en enhet). Kapitalägarna kommer på liknande sätt att erhålla ersättning (en riskjusterad ränta) som motsvarar kapitalets marginalintäktsprodukt.

Den riskjusterade räntan inkluderar den avkastning utöver den riskfria räntan som en investerare vill ha för att investera i ett riskfyllt projekt i stället för att investera i en riskfri tillgång. Ju osäkrare projektet är, desto större förväntad avkastning kommer en (riskavert) investerare att kräva för att satsa i projektet. Vid investeringar i börsnoterade företag finns ofta historisk erfarenhet som bas för att kalkylera en förväntad utfallsfördelning någorlunda väl med tillhörande risk. Vid en investering i ett nytt entreprenöriellt företag är det däremot omöjligt att bilda sig en lika klar uppfattning om utfallet – eller ens om dess sannolikhetsfördelning – innan produkten är färdigutvecklad och introducerad på marknaden. Innan man har provat går det varken att förutspå vilka tekniska problem som uppkommer eller om det överhuvudtaget finns en marknad. I regel visar sig några få projekt ge en mycket hög avkastning *ex post*, medan de flesta projekt utvecklas svagt eller läggs ner, vilket ofta innebär att investerarna förlorar hela sin insats.⁵

Det överskott som uppstår i ett framgångsrikt entreprenörsdrivet nytt eller etablerat företag kommer att vara högre än den vinst som motsvaras av den riskjusterade räntan. Denna del av överskottet är ett resultat av entreprenörens agerande i form av att denne aktivt upptäcker eller skapar möjligheter, fattar beslut om hur produktionsfaktorer ska kombineras och resurser allokeras.

I formell mening finns inget inkomstslag som heter entreprenörsränta. Arbetskraften får en bestämd lön, medan kapitalägarna får kapitalinkomster, i regel i form av utdelningar, utifrån den residual som uppstår i verksamheten efter att alla kostnader dragits av. Enligt denna uppdelning verkar det inte finnas utrymme för någon entreprenör eller någon entreprenörsränta.

För att förstå entreprenörens roll måste man inse att denne också har andra roller inom ett entreprenöriellt företag. Man kan tänka sig tre scenarier: (i) entreprenören är ensam kapitalägare, (ii) entreprenören är en av flera kapitalägare och (iii) entreprenören är anställd.

Ofta är entreprenör och kapitalägare en och samma person.⁶ Att delar av entreprenörsräntan formellt och skatterättsligt därmed blir en ”kapitalin-

⁵ Åstebro (2003) finner t ex att 60 procent av 1 095 studerade innovationer hade en negativ avkastning, medan sex procent hade en avkastning på minst 1 400 procent.

⁶ Det finns flera skäl till detta. Asymmetrisk information och moralisk risk gör det ofta svårt för en entreprenör att finna externa finansierare. Entreprenören vet mer om projektet än potentiella finansierare och de senare måste hantera risken att entreprenören överdriver projektets potential eller hanterar de resurser de tillför på ett otillbörligt sätt.

komst” är konceptuellt egentligen ointressant. En del av det som kapitalist-entreprenören erhåller är en ersättning för entreprenöriell aktivitet.

Det finns också fall där entreprenören inte är ensam kapitalägare.⁷ Det överskott som uppstår i bolaget – inklusive entreprenörsräntan – kommer därmed att fördelas mellan kapitalägare på ett sätt som, åtminstone på kort sikt, inte nödvändigtvis innebär att entreprenören själv får hela entreprenörsräntan. Om ersättningen till entreprenören är för låg kommer detta att avskräcka entreprenörer och göra entreprenörskapsaktiviteten lägre, vilket torde sätta press uppåt på ersättningen till entreprenören.

Entreprenörer kan också vara anställda, s k intraprenörer. Dessa har ofta en fast lön (med eller utan en prestationsbaserad del), vilket innebär att (delar av) de entreprenörsräntor som dessa intraprenörer genererar – om de är framgångsrika – tillfaller andra (i första hand kapitalägarna). Att entreprenörsräntan tillfaller andra än entreprenören innebär dock inte att begreppet blir irrelevant.

Olika slags ekonomiska räntor

Entreprenörsräntan är nära kopplad till det som i ekonomisk teori kallas *economic rent* (ekonomisk ränta, någon riktigt bra svensk översättning finns inte). En ekonomisk ränta syftar på en ersättning till en faktorinnehavare som är större än vad som normalt krävs för att faktorn ska bjudas ut till användning (t ex den vinst som motsvaras av den riskjusterade räntan till en kapitalägare). En ekonomisk ränta kan uppstå på grund av kvantitetsbegränsningar i utbudet. Ett typexempel är en hotellverksamhet vid en attraktiv strand och som därför har möjlighet att ta ut priser som ger en avkastning som överstiger den riskjusterade räntan. Utbudet på attraktiv strandmark är givet. Det är därför inte möjligt, ens på lång sikt, för konkurrerande företag att etablera sig och erbjuda samma tjänst och därigenom pressa ner vinstnivån.

Nära kopplat till detta begrepp är s k kvasiräntor (*quasi rents*). Kvasiräntor försvinner på lång sikt, eftersom utbudet på lång sikt är justerbart. Ett typexempel är ett samhälles fastighetsbestånd. På kort sikt är detta näst intill givet eftersom nybyggnationen endast utgör någon procent av det totala beståndet. På lång sikt är utbudet däremot variabelt.

Statliga ingripanden och regleringar kan också ge upphov till ekonomiska räntor. Genom att ge monopolprivilegier till ett visst företag i en bransch kan ett företag utan fruktan för konkurrenter ta ut högre priser och därmed få högre vinster än vad som annars hade varit möjligt. En sådan ekonomisk ränta är inte skapad av naturliga begränsningar utan genom en statlig intervention. Andra exempel är patent- och licensregler som gör att företag kan ta ut högre priser. Givet att patent och licenser ges för en begränsad tid försvinner dessa vinster på lång sikt.

Men ekonomiska räntor skulle också kunna uppstå som ett resultat av

⁷ Till exempel passiva delägare i ett entreprenörsdrivet fåmansbolag, affärsänglar eller *venture capital*-bolag som tillför eget kapital till ett entreprenörsdrivet företag.

en entreprenöriell upptäckt eller aktivitet och det extra överskott som då uppstår skulle kunna kallas en entreprenörsränta.⁸

Varför uppstår entreprenörsräntor?

Med entreprenörsränta syftar vi alltså på den ersättning i kronor, utöver den vinst som motsvaras av den riskjusterade räntan, som ett entreprenörsdrivet företag kan generera genom att entreprenören aktivt upptäcker eller skapar möjligheter, fattar beslut om hur produktionsfaktorer ska kombineras och resurser allokeras och – om det är framgångsrikt – skapar värde. En entreprenörsränta uppstår på grund av en entreprenöriell insikt och en specifik entreprenöriell kompetens, att omsätta insikten i praktiken. Det räcker inte att veta att en idé som kommersialiseras kan generera en entreprenörsränta för att man ska komma i åtnjutande av denna förtjänst; det är också nödvändigt att klara av att genomföra kommersialiseringen.

Entreprenörsräntor uppstår alltså när entreprenörer framgångsrikt kombinerar resurser på nya sätt. Den kvantitetsbegränsning som entreprenörsräntor grundar sig på har framför allt sitt ursprung i den begränsade entreprenöriella kompetens som finns eller som kommer till uttryck i ekonomin. Eftersom utbudet av entreprenörer är begränsat och entreprenörernas kompetens är heterogen behöver entreprenörsräntorna inte vara tillfälliga. Även om det finns potentiella entreprenörer som kan komma in och konkurrera, har inte alla entreprenörer samma kapacitet eller samma möjligheter, särskilt inte på kort sikt.

Det ligger nära till hands att betrakta ersättningen till entreprenören på kort sikt som en ersättning för överlägsen kunskap om en entreprenöriell möjlighet och hur den kan realiseras, vilket bidrar till företagets positiva utveckling. Det är dock viktigt att betona skillnaderna mellan monopolränta och entreprenörsränta. Även om likheter finns är det fråga om två vitt skilda fenomen. Ett monopolföretag kan utnyttja sin särställning för att tillskansa sig resurser på andras (framför allt konsumenters) bekostnad och för att förhindra innovationer från nya aktörer. En entreprenör i ett entreprenörsföretag bidrar med sin unika kompetens till företagets utveckling genom att skapa och/eller upptäcka och exploatera *nya* möjligheter, vilket i förlängningen kommer hela samhället till godo. Enligt Nordhaus (2005) erhåller entreprenören i genomsnitt mindre än fem procent av det producent- och konsumentöverskott som entreprenörsaktiviteter ger upphov till. Resten tillfaller i första hand konsumenterna i form av lägre priser och bättre produkter.

3. Entreprenörsräntan på kort och lång sikt

Det är tänkbart att varje enskilt uppkommen entreprenörsränta reduceras eller t o m elimineras på lång sikt. Skillnaderna mellan olika entreprenör-

⁸ Se t ex Lewin och Phelan (2002, s 221–245), Alvarez (2005, s 133–135) eller Rumelt (2005) för en utförligare diskussion om ekonomiska räntor i allmänhet och entreprenörsräntor i synnerhet.

iella aktiviteter kan vara stora; vissa entreprenörsrättor kan försvinna snabbt medan andra består under lång tid. De entreprenörsrättor som kan tänkas försvinna relativt snabbt gäller i synnerhet de aktiviteter som är förhållandevis enkla att imitera och där kunskapen eller förmågan, praktiskt eller juridiskt, inte är knuten till en viss person eller organisation. I detta fall är kunskapen enkelt överförbar till låg kostnad och kan då spridas snabbt. Sådana entreprenörsrättor är kvasirättor med relativt kort varaktighet. Det normala är att det kommer in nya imiterande konkurrenter på marknaden, vilket ökar utbudet och sänker priset.

Vissa verksamheter låter sig dock svårigen imiteras och kan baseras på speciella egenskaper hos en entreprenör. Det finns t ex endast en Ingvar Kamrad och en Richard Branson. Det finns heller ingen marknad där entreprenörsinsatser av Steve Jobs kaliber kan upphandlas till ett visst marknadspris. Verksamheter som vid en första anblick förefaller lätta att imitera kan visa sig vara mycket mer komplicerade och kräva en speciell entreprenörskompetens för att förverkligas.

Skyddande mekanismer och imitation

Rumelt (2005) diskuterar olika former av ”skyddande mekanismer” som gör att entreprenörsrättorna inte omgående (eller inte alls) försvinner genom imitation. Patent är en uppenbar skyddande mekanism, men alla innovationer kan inte skyddas med patentering. Det finns dock många andra mekanismer:

- *Tidsfördröjningar i konkurrenternas agerande.* Det tar alltid viss tid för konkurrenter att observera, utvärdera och implementera motåtgärder.
- *Tyst kunskap.* Den information som krävs för att framgångsrikt imitera en innovation är ofta mer svårtillgänglig än man kan tro på grund av ett betydande inslag av icke-kodifierbarhet, vilket både fördyrar och försvårar imitation.
- *Skalfördelar.* Ytterligare konkurrens kan pressa ner priset under kostnaden, vilket gör det olönsamt för imiterande företag. Ett etablerat entreprenörsföretag kan också medvetet och tillfälligtvis sänka priset under genomsnittskostnaden för att slå ut konkurrenter.
- *Upplärningskostnader.* Om imitation kräver upplärning och erfarenhet kommer det att ta tid innan konkurrenter kan utmana det innovativa företaget.
- *Kostnader för att byta produkt/företag/leverantör.* Om kostnaden är hög för köparen att byta produkt kommer imiterande rivaler att få svårt att konkurrera även om imiterande konkurrenter förbättrar produkten (något).
- *Nätverksvaror.* Om innovationen är en nätverksprodukt kommer imiterande rivaler att få svårt att konkurrera med det företag som introducerade innovationen (om detta företag har byggt upp en tillräckligt stor kundbas), även om imiterande konkurrenter förbättrar produkten (något).

- *Rykte*. Om efterfrågan på produkten är kopplad till ett gott rykte om företagets produkt i fråga och ryktet är en funktion av hur länge produkten har funnits på marknaden, kommer imiterande rivaler få svårt att konkurrera.
- *Utvärderingskostnader*. Det kan vara kostsamt för kunder att utvärdera och välja mellan många alternativ. En kostnadsminimerande strategi är att välja den marknadsledande produkten, vilket gör det svårt för konkurrenter att erövra marknadsandelar även om imiterande konkurrenter erbjuder en något bättre produkt.
- *Marknadsföring*. Det kan vara billigare att marknadsföra sig och skapa en bra produktimage när man är ensam och först på marknaden, medan det blir svårare och dyrare när flera konkurrenter slåss om uppmärksamheten.

Flera av punkterna innebär att imiterande konkurrenter får svårt att lyckas om de endast imiterar entreprenören eller bara gör produkten/tjänsten i fråga något bättre. För att imiterande konkurrenter ska lyckas måste de i regel påtagligt förbättra produkten/tjänsten. Det är en anledning till att konkurrens och imitation sporrar till ständiga förbättringar och att imiterande konkurrenter också måste vara entreprenöriella för att lyckas. Entreprenöriella genombrott sporrar till nya entreprenöriella förbättringar.

Prisbildning, faktorpriser och entreprenörsräntor över tid

Baumol (2010) menar att prisbildningen för entreprenörsföretags innovativa produkter har karaktären av intertemporal prisdiskriminering. Initialt när en innovation kommersialiseras och konkurrensen är svag eller obefintlig kommer efterfrågan att vara oelastisk och priset att vara högt, vilket innebär att vinst och entreprenörsränta är höga. Allt eftersom imiterande konkurrenter etablerar sig på marknaden kommer efterfrågan att bli mer elastisk och priset (och därmed vinsten och entreprenörsräntan) att sjunka.

Entreprenörsräntor reduceras eller elimineras inte bara genom ökad konkurrens från nya företag, som gör att priserna sänks på slutmarknaden. Entreprenörsräntorna kan också reduceras genom att priset på insatsvaror och övriga produktionsfaktorer stiger. Exempelvis kan de som förser företaget med insatsvaror se att företaget gör en ”övervinst” och vilja ha del i den. En viss del av entreprenörsräntan tillfaller därmed i regel de övriga produktionsfaktorer (arbetskraft, kapital, mark, insatsvaror) som entreprenören kombinerat på ett mer värdeskapande sätt än tidigare. För att så ska ske krävs t ex att en leverantör eller en arbetstagare har en viss marknads-makt eller att imiterande konkurrenter bidrar till att pressa upp priset på insatsvaror och lönenivån för bärarna av i sammanhanget avgörande yrkeskompetenser.

Situationen kan också analyseras som ett *hold-up*-problem (Malcolmson 1997), där entreprenören skapar entreprenörsräntor genom att kombinera produktionsfaktorer och göra vissa investeringar som inte med lätthet kan

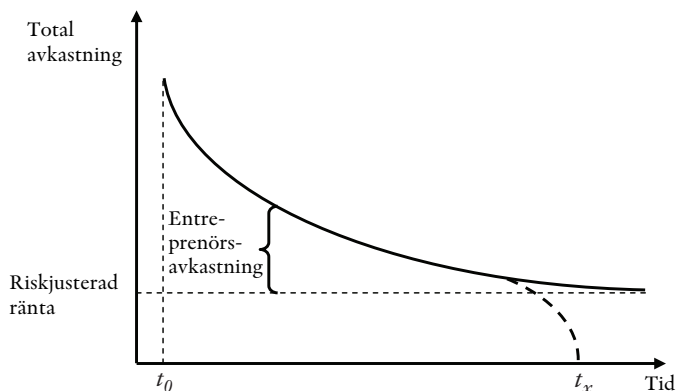
göras ogjorda. För att realisera vinstmöjligheterna är entreprenören beroende av leverantörerna av insatsfaktorer, som kanske inte i lika hög grad står i beroendeförhållande till entreprenören. Det skapas då ett utrymme för leverantörerna att utnyttja situationen och tillgodogöra sig en del av entreprenörsräntan.

En del av entreprenörsräntorna kommer således på lång sikt att transformeras till högre löner för de anställda, men också till lägre priser för konsumenterna i takt med att produktionsvolymen stiger och/eller nya konkurrenter etablerar sig. Detta gör att entreprenörsräntorna i en viss verksamhet eller typ av produktion reduceras eller helt elimineras.

Processen illustreras grafiskt i figur 1. I figuren anges den avkastning som över tiden genereras av *en* entreprenöriell möjlighet. När en möjlighet realiserar, vid t_0 , kan en avkastning – låt oss kalla den en entreprenörsavkastning – som ligger över den riskjusterade räntan erhållas. Allt eftersom tiden går kommer entreprenörsavkastningen, och därmed entreprenörsräntan, att minska och avkastningen kommer att allt mer närma sig den riskjusterade räntan. Till slut är det möjligt att det inte finns någon entreprenörsränta kvar att tillgodogöra sig av den entreprenöriella möjligheten (Knudsen och Swedberg 2009). Man kan också tänka sig att avkastningen någon gång i framtiden (t_x) blir noll när nya innovationer introduceras som gör den exploaterade möjligheten obsolet, dvs värdelös.

På en mer aggregerad nivå kommer däremot inte entreprenörsräntan att försvinna, eftersom det i en dynamisk ekonomi kontinuerligt skapas och uppstår nya entreprenöriella möjligheter. När dessa exploateras på ett framgångsrikt sätt uppkommer nya entreprenörsräntor. Att de aggregerade entreprenörsräntorna vid en viss tidpunkt kan vara höga och fortsätta att vara höga över tid, innebär inte att det existerar några säkra och permanent höga entreprenörsräntor i ekonomin (som skulle kunna ”dras in” till staten utan snedvridande beteendeeffekter). Under ytan sker hela tiden

Figur 1
Entreprenörsräntan
från exploateringen
av en entreprenöriell
möjlighet



Ann: Entreprenörsränta (kr) = entreprenörsavkastning (%) · kapital (kr), där entreprenörsavkastning = faktisk avkastning – riskjusterad ränta

Källa: Egen produktion.

omfattande förändringar, där enskilda entreprenörsräntor minskar och elimineras samtidigt som nya entreprenörsräntor tillkommer.

4. Entreprenörsräntan ur ett individperspektiv

Det är den enskilda entreprenörens jakt på hög avkastning i form av en entreprenörsränta som leder till att en produkt överhuvudtaget utvecklas och marknadsförs. Det kan mycket väl vara så att även möjligheten till en osäker men extremt hög entreprenörsränta kan vara ett kraftfullt incitament för många till entreprenöriella insatser. Investeringar i osäkra entreprenöriella projekt kommer ur den enskildes ekonomiska synvinkel endast att kunna rättfärdigas om risken för kraftiga förluster balanseras av en mycket hög avkastning vid framgång (Rumelt 2005).

Självklart kan potentiella entreprenörer drivas av annat än vinstmotiv. Många entreprenörer drivs av viljan att utmärka sig genom att ta fram bästa möjliga produkt eller tjänst och att i konkurrens med andra försöka bli bäst inom sitt gebit. Entreprenörsräntan fyller dock även här en central funktion genom att den blir det medel som krävs för att man ska kunna expandera sin verksamhet och bli marknadsledande, men den blir även den måttstock med vilken man kan jämföra sin framgång relativt andra.

Entreprenörsräntor kan potentiellt bli mycket höga beroende på att entreprenören gör något unikt som bidrar till den ekonomiska utvecklingen och som inte är så lätt att imitera. Ibland anförs att slump eller ren tur kan spela roll för entreprenörsräntornas uppkomst och storlek. Inga entreprenörsräntor är emellertid säkra. Förutom hotet från etablerade och potentiella konkurrenter kan entreprenören ha felaktig information eller misstolka den information som hon/han har tillgänglig. Till syvende och sist karaktäriseras ekonomin av risk eller t o m osäkerhet och det finns sällan några säkra vinster. Det är därför missvisande att betrakta entreprenörsräntor som en ”skänk från ovan”.

Även om framtiden är osäker, och det är omöjligt för såväl icke-entreprenörer som entreprenörer att veta exakt hur faktorer som efterfrågan, priset på insatsfaktorer och andra ekonomiska variabler kommer att utvecklas, är det missvisande att beteckna positiva entreprenörsräntor som ett utslag av ren tur. Att fatta välgrundade beslut under osäkerhet fordrar kompetens och erfarenhet. Osäkerheten minskar ofta över tid och de värden som kan uppstå av ett entreprenöriellt projekt är inte definitiva och förutbestämda utan beroende av fortsatta insatser som kräver entreprenöriell förmåga (Alvarez 2005, s 24–25).

Det går dock inte att komma ifrån att även en viss grad av tur och lyckosamma omständigheter som inte har tagits med i en entreprenörs beräkningar *kan* vara en del av förklaringen till entreprenörsräntans nivå. Men denna turfaktor är inte ovillkorad. Det krävs att den potentiella entreprenören agerar och faktiskt realiserar sitt entreprenörskap. Turfaktorn kan bara verka på projekt som faktiskt genomförs och entreprenörskap är krävande

och osäkert. Det är således inte fråga om tur i bemärkelsen förtjänster som tillfaller entreprenören som ”manna från himlen”. Den som inte aktivt letar efter möjligheter och försöker realisera dessa i form av en verksamhet inom ramen för ett företag kommer aldrig att kunna ingå i den grupp där det *ex post* visat sig att någon eller några haft en osedvanlig ”tur”.⁹

5. Entreprenörsröntans samhälleliga funktion

En ekonomisk ränta är i ekonomisk standardteori vad en faktorinnehavare får betalt minus vad denne egentligen kräver för att erbjuda faktorn i fråga. Man skulle därför kunna hävda att många entreprenörsröntor är omotiverade och saknar funktion. Men de entreprenörsröntor som eventuellt består även på lång sikt kan ses som en ersättning för den unika icke-replikerbara kompetens som dessa entreprenörer bidrar med. Det går inte att se entreprenörsröntan som en överkompensation av samma slag som en vanlig monopolrönta.

Förekomsten av entreprenörsröntor som försvinner på lång sikt skulle också kunna ses som ett slöseri som inte fyller någon funktion. När en produkt är mogen och produktionsteknologin allmänt spridd kan samma ekonomiska aktivitet äga rum utan att någon entreprenörsrönta behöver betalas ut. En ny vara kan t ex initialt betinga ett högt pris för att över tiden sjunka i pris. Initialt har det därmed uppstått ett ”överpris” på produkten som entreprenören kunnat tillgodogöra sig.

Av detta går det emellertid inte heller att dra slutsatsen att entreprenörsröntorna har varit onödiga, oförtjänta eller orättvisa. Det är mycket möjligt – t o m troligt – att de flesta entreprenörsröntor som uppstår försvinner över tid. Men som vi har konstaterat ovan är det just möjligheten till entreprenörsröntor som driver entreprenören att söka efter och utveckla olika idéer. För att tillräckligt många ska vilja ägna sig åt entreprenörskap krävs entreprenörsröntor.¹⁰

I stället för att betrakta entreprenörsröntor som monopolröntor som ska motarbetas, bör entreprenörsröntor ses som samhällsekonomiskt nödvändiga incitament till innovativ verksamhet. De temporära entreprenörsröntorna ger entreprenören ersättning för dennes exploateringskostnader, kostnader som inte imiterande konkurrenter har. Tar man hänsyn till alla förluster förknippade med misslyckade entreprenöriella försök är den genomsnittliga avkastningen på innovativ verksamhet blygsam, kanske

⁹ Självklart kan turfaktorn även spela roll för vanliga kapitalägare och arbetstagare och göra att deras ersättning blir större än vad den annars skulle ha varit. Inslaget av tur – men framför allt även möjligheten till otur – kan å andra sidan anses vara större för entreprenörer, vilket gör möjligheten till ersättning vid framgång viktig för att öka viljan till entreprenöriell aktivitet.

¹⁰ Vad som är ”tillräckligt många” är en normativ fråga. Även om produktivt entreprenörskap är något som (per definition) skapar värde för samhället skulle bärarna av denna kompetens kanske kunna göra mer nytta – ur ett samhällsperspektiv – i en annan verksamhet (t ex vanlig anställning, föräldraledighet, studier, filantropi). Potentiellt mycket framgångsrika entreprenörers bästa alternativ – tänk t ex på Ingvar Kamprad – torde emellertid sannolikt inte vara att föredra.

t o m negativ (Baumol 2010). Att blockera ”uppsidan” av framgångsrikt entreprenörskap, t ex genom en starkt progressiv beskattning av entreprenörsinkomster, skulle hämma den produktiva entreprenöriella aktiviteten.

Här kan finnas en avvägning mellan behovet av en tillräckligt lång exploateringsfas (och möjligheten att generera entreprenörsränta) och en snabb spridningsfas (där kunskap sprids och kommer hela samhället till del). Å ena sidan är spridning och nyttiggörande av ny kunskap central för tillväxt och välbefinnande. Å andra sidan kräver en snabbare spridning av den nya kunskapen att exploateringsfasen förkortas, men då försvagas drivkrafterna att ta fram ny kunskap.

Tydligast ger sig denna avvägning till känna när det gäller patentlagstiftningen. Patent är ett sätt att stimulera innovation genom att på juridisk väg skapa en i förväg bestämd längd på exploateringsfasen, samtidigt som patentets omfattning och längd avgör spridningsfasens omfattning och hastighet. Patent behöver emellertid inte bromsa spridningen, utan genom licens och royaltavtal kan spridningen av kunskap äga rum även under tiden som patentet är giltigt. Rätt konstruerade bromsar inte patentutvecklingen, utan garanterar bara entreprenören skälig ersättning vid framgång. Det behöver inte betyda att utformningen av dagens patentsystem är optimalt (Jaffe och Lerner 2004).¹¹

Entreprenörsräntorna fungerar också som en signal till beslutsfattare i resten av ekonomin om att det är lönsamt att omallokera resurser och använda dessa på ett bättre sätt. Allt eftersom resurser omallokeras till de verksamheter där entreprenörsräntorna är höga kommer dessa att sjunka. När ingen ytterligare omallokering är nödvändig är entreprenörsräntorna eliminerade och fyller då heller inte längre någon signalfunktion.

De kapitalvärden som har skapats i bolag kontrollerade av personer som Jan Stenbeck, Bill Gates och Amazons Jeff Bezos är inte ersättning för placerat kapital. Inte heller kunde samma förmögenhet ha skapats genom att personerna hade investerat pengarna på börsen och blivit anställda i andra företag. Dessa entreprenörsräntor representerar i stället avkastning till en helt annan produktionsfaktor, nämligen entreprenörskap.

6. Avslutning

Vi har i denna artikel analyserat entreprenören och dennes ersättning. Vi har introducerat begreppet entreprenörsränta, med vilket vi menar det överskott utöver den vinst som motsvaras av den riskjusterade räntan som ett framgångsrikt entreprenöriellt företag kan generera. Entreprenörsräntan uppstår därför att ett entreprenöriellt företag gör något nytt och unikt som företaget initialt är ensamt om. Entreprenörsräntan har därmed vissa likheter med den monopolränta som en monopolist kan erhålla. De flesta entreprenörsräntor försvinner emellertid på lång sikt, men olika skyddande

¹¹ Det finns t o m de som menar att det bästa vore om patentsystemet – i dess nuvarande tappning – helt avskaffades (Boldrin och Levine 2013).

mekanismer kan göra att de består på kort och medellång sikt. Även om tur kan spela roll för storleken och förekomsten av entreprenörsräntor är de inte definitiva och förutbestämda.

Ur ett samhällsperspektiv bidrar förekomsten av och sökandet efter entreprenörsräntor till den ständiga strukturomvandling som krävs för att ekonomisk utveckling ska komma till stånd. Utan förekomsten av potentiella entreprenörsräntor kommer ingen att ta på sig rollen som entreprenör och förändringsagent i ekonomin. Entreprenören krävs för ekonomisk utveckling och entreprenörsräntor är en förutsättning för att entreprenörskap ska uppstå och utövas. Om entreprenörsräntor inte fanns skulle företagen fortsätta att producera existerande varor och tjänster, medan viljan och möjligheten att söka efter nya produkter skulle saknas.

REFERENSER

- Alvarez, S A (2005), "Theories of Entrepreneurship: Alternative Assumptions and the Study of Entrepreneurial Action", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol 1, s 105–148.
- Baumol, W J (2010), *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Birch, D L, A Haggerty och W Parsons (1995), *Who's Creating Jobs?*, Cognetics Inc, Boston, MA.
- Boldrin, M och D K Levine (2013), "The Case against Patents", *Journal of Economic Perspectives*, vol 27, s 3–22.
- Henrekson, M och M Stenkula (2016), *Entreprenörskap – vad, hur och varför*, Studentlitteratur, Lund.
- Jaffe, A B och J Lerner (2004), *Invention and Its Discontents: How Our Broken Patent System Is Endangering Innovation and Progress, and What to Do about It*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Knudsen, T och R Swedberg (2009), "Capitalist Entrepreneurship: Making Profit through the Unmaking of Economic Orders", *Capitalism and Society*, vol 4, s 1–26.
- Lewin, P och S E Phelan (2002), "Rents and Resources: A Market Process Perspective", i Foss, N J och P G Klein (red), *Entrepreneurship and the Firm*, Edward Elgar, Cheltenham, UK och Northampton, MA.
- Malcolmson, J M (1997), "Contracts, Hold-up, and Labor Markets", *Journal of Economic Literature*, vol 35, s 1916–1957.
- Nordhaus, W D (2005), "Schumpeterian Profits and the Alchemist Fallacy", Yale Working Papers on Economic Applications and Policy, nr 6, Yale University, New Haven, CT.
- Rumelt, R (2005), "Theory, Strategy and Entrepreneurship", i Alvarez, S A, R Agarwal och O Sorenson (red), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Springer, New York, NY.
- Åstebro, T (2003), "The Return to Independent Invention: Evidence of Unrealistic Optimism, Risk Seeking or Skewness Loving", *Economic Journal*, vol 113, s 226–239.