

Innovation och entreprenörskap för ÖKAT VÄLSTÅND

Hur ska det åstadkommas?

MAGNUS HENREKSON

Professor

VD för Institutet för Näringslivsforskning (IFN)

Drömmen om en "ljusnande framtid" är inte bara något som hyllas i Studentsången. Det 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 föräldragenerationen har. 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.

□ att få fram varor och tjänster som fyller samma fundamentala behov som tidigare men gör det på ett avsevärt billigare sätt. Exempel är kommunikation via e-post jämfört med gamla tiders hästdiligenser och båtbefordran och dagens LED-teknik jämfört med gamla tiders stearin och vaxljus.

Inte nog med att de nya produkterna ofta är både bättre och säkrare, kostnaden är en bråkdel av den tidigare. För artificiell belysning handlar det om att priset var tiotusentals gånger högre för bara 200 år sedan jämfört med idag.

"Skapande förstörelse"

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". Till *primus motor* i denna process utnämnde han entreprenören.

Vid denna tid kunde tongivande företag och innovationer i regel kopplas till en enskild individ. 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 en av de ledande tänkarna bakom denna omsvängning. I en klassisk bok utgiven under andra världskriget hävdade han, att entreprenören inte skulle komma att ha samma betydelse framöver. 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".

Galbraith och storskaligheten

Föreställningen att en storskalig produktion och en social ordning med starka kollektivistiska inslag befrämjar 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 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 sysnätt 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."

Galbraiths idéer blev mycket inflytelse-

rika i Sverige. Ett tecken på detta är, att han på 60-talet bjöds in till Harpsund av statsminister **Tage Erlander** för att hålla ett tvådagarsseminarium för den socialdemokratiska ministären kring sina idéer.

Hade Galbraith rätt?

Frågan är dock om Galbraiths analys var riktig ens när han presenterade den. Oberoende entreprenörer har de senaste 200 åren stått för en mycket stor del av de mest revolutionerande innovationerna: telegrafer, telefonen, flygplanet, FM radion, transistor, persondatorn, det löpande bandet, helikoptern. Listan kan göras 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 har och även i framtiden kommer att tas fram av självständiga innovatörer inom ramen för små företag.

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 framstod allt mer 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.

Den nya ekonomin

På många sätt blev 1990-talet och då framför allt Silicon Valley själva sinnebild 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 bli miljardärer över en natt, när deras företag börsnoterades eller företaget såldes vidare.

Allt detta slutade i en våldsamt krasch efter millennieskiftet och det är idag inte så många som minns, att internetkonsultbolaget **Framfab**, grundat av den svenske IT-gurun **Jonas Birgersson**, ett tag hade ett högre börsvärde än vad hela **Electrolux** hade för bara något år sedan. Gigantiska förmögenheter, baserade på förhoppningar om framtida vinster, gick upp i rök över hela västvärlden.

IT-kraschen och det okritiska talet om en "ny ekonomi" innebar, att begreppen entreprenör och entreprenörskap förlorade sin dragningskraft och blev svårare att använda i det offentliga samtalet. Även om entreprenörskap är lika centralt som tidigare talar man istället allt mer om innovation.

Innovationsstrategi

Innovation ses för närvarande som det kanske strategiskt viktigaste ekonomisk-politiska området för en fortsatt hög tillväxttakt och 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 vintern 2013 en omfattande utvärdering av den svenska innovationspolitiken. Socialdemokraterna och Stefan Löfven gick till val på att vilja inrätta ett innovationsråd.

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 effektivt och distribueras på ett effektivt sätt så att skalekonomier uppnås. Det är först när högt värderade och samtidigt prisvärda varor och tjänster når slutanvändarna i stor omfattning som de stora välbefinnandeffekterna kan erhållas.

Kunskapsbyggande

Kunskapsuppbyggnad är ett första viktigt steg, men kunskapen ska också omsättas i

sociala nyttigheter. Kunskap sprids inte automatiskt. Den omvandlas heller inte av sig själv till innovationer, växande företag och ökat välbefinnande. För detta krävs institutioner och drivkrafter som gynnar entreprenörskap.

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:

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

Entreprenören – ekonomins förändringsagent – blir strategiskt avgörande och bör därför vara en utgångspunkt för den ekonomiska politiken. 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.

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 eller trådlösa datormöss.

Bill Gates hade inte kunnat utveckla **Microsoft** om inte **Steven Jobs**, **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 och så vidare.

Fora för samverkan för innovationskraft

Nya möjligheter skapas också allt eftersom ekonomin växer eller när konsumtions-



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. Tillsammans med Mikael Stenkula har han skrivit läroboken Entreprenörskapet ekonomi, vilken utkommer på Studentlitteratur hösten 2015.

eller produktionsbetingelserna förändras. Förändringar i konsumenters preferenser ger till exempel ständigt upphov till nya möjligheter för entreprenörer att exploatera.

Entreprenörskap och innovationer har också fått ett stort genomslag i den ekonomisk-politiska diskussionen i hela västvärlden. Jag deltog själv i en stor regeringsatsning under 2002–03 under namnet Samverkan för Innovationskraft. Satsningen involverade över 200 nyckelpersoner inom regering, forskning, företagande, fackföreningar, berörda myndigheter och departement. Arbetet leddes direkt av statsråden.

Globaliseringsrådet (2009) gav också stort utrymme för innovationer i sin analys och hösten 2009 lanserade Ingenjörsvetenskapsakademien sitt stora projekt Innovation för tillväxt där visionen är att "Sverige ska bli världens bästa miljö för innovationer".

Våren 2014 tillsatte den dåvarande Alliansregeringen utredningen "Förbättrat klimat för entreprenörskap och innovativt företagande" med uppdrag att göra "en bred översyn av förutsättningarna för att starta, driva, utveckla och äga företag i Sverige". Det är mycket glädjande att direktiven säger, att översynen ska "ta ett helhetsgrepp och inkludera aspekter som skatteregler, vissa civilrättsliga regler rörande företa-

gande inklusive insolvenslagstiftningen, det offentliga innovationsstödet, tillgång till riskkapital och annan finansiering samt samverkan och rörlighet mellan näringsliv och forskning”. Sedan är det en annan fråga om den nya regeringen verkligen låter utredningen, som går under namnet Entreprenörskapskommittén, få jobba enligt de ursprungliga direktiven. Enligt pressuppgifter före jul vill regeringen exempelvis ta ifrån utredningen möjligheten att analysera skatternas effekter, trots att detta är den enskilt viktigaste faktorn.

Vad krävs?

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? Oräkneliga miljarder har också hämtats ur offentliga budgetar för projekt, som förväntas leda mot detta mål. 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 innovationsförmåga och entreprenörskap.

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.

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.

Däremot är det solklart att politiken har en avgörande betydelse genom att säkerställa att spelreglerna – ibland kallade de institutionella ramvillkoren – befrämjar ett produktivt entreprenörskap inklusive en väl utvecklad venture capital-industri. Politikens huvuduppgift är helt enkelt att ”kratta i manegen” för att använda det uttryck, som **Björn Rosengren** använde 1998 för att beskriva hur han som nyutträd näringsminister såg på sin uppgift.

Det goda entreprenörskapets förutsättningar

FÖR DET FÖRSTA. En hög utbildningsnivå och stora satsningar på utbildning är viktiga. Men det betyder inte att mer resurser bör gå till ett illa fungerande utbildningssystem. Utbildningskvaliteten måste höjas från grundskola och hela vägen uppåt. Sverige bör sätta upp klara och tydliga mål för svenska elevers ranking inom **PISA-systemet**.

Läraryrket måste återigen bli attraktivt. Det räcker inte att höja lönen utan lärarna måste återfå makten i klassrummet och deras ämneskompetens måste sättas i centrum.

Det är också viktigt att inse att det inte finns 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 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? Den första faktorn är att tillhandahålla en god infrastruktur i vid mening: bra vägar, flygplatser utbildningsinstitutioner, en ändamålsenlig lagstiftning, ett effektivt rättssystem osv. I detta ligger också en effektiv marknadskonform bostadspolitik och stora investeringar i lokal kollektivtrafik som gör att större städer kan växa. Täta och stora kluster stimulerar utveckling av ny teknik och nya tjänster. Vi ska inte vara rädda för växande städer. Våra storstäder är fortfarande små i ett internationellt perspektiv och större städer är de enda som har någon chans att absorbera den nuvarande flyktinginvandringen.

Efterfrågan på riskkapital

FÖR DET ANDRA är det viktigt att inse, att det är efterfrågan på riskkapital snarare än utbudet som är den trånga sektorn. 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 lägga tyngdpunkten på åtgärder, som ökar utbudet av riskkapital – exempelvis att via skatteincitament eller regleringar styra placerare att investera i tidiga skeden. 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.

Främja spontant uppkomna strukturer

FÖR DET TREDJE bör generella åtgärder förstärka 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 och det är utomordentligt viktigt att offentliga insatser inte tränger undan privata finansörer eller finansierar entreprenörsföretag av låg kvalitet, som saknar förutsättningar att dra till sig privata finansörer. Eller för att citera **Netscapes** grundare **Marc Andreessen**:

”Vi vill inte ha 50 Silicon Valleys. Vi vill ha 50 olika varianter av Silicon Valley, där vart och ett av dessa är unikt genom att utgå från sin egen kunskapsbas och sina egna unika förutsättningar.”

Framgångsrika ramverk som förebilder

FÖR DET FJÄRDE är det 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 allt mer global och därmed beroende av flöden av kompetenser och kapital över nationsgränserna. Boomen i den indiska IT-sektorn är ett bra exempel. Motorn i utvecklingen utgörs i hög grad av indiska entreprenörer och riskkapitalister med bas i Silicon Valley.