

Mot en nyskapande entreprenörskapspolicy

RECENSION Entreprenörskap är nutidens heliga graal. Att starta ett nytt företag (eller kanske allra helst ett nytt "socialt företag") står högst upp på studenters framtidsplaner i Sverige och många andra länder. Storföretag såväl som myndigheter söker bli mer "entreprenöriella" (eller åtminstone framhålla att de är det) och locka personal med entreprenöriella attityder och egenskaper. Entreprenörskap ska lösa arbetslösheten, ojämlikheten, miljöproblemen och gjuta liv i stagnerande regioner och branscher. Givet den stora efterfrågan på entreprenörskap bland samhällsaktörer finns ett behov av entreprenörskapspolicy: Hur kan beslutsfattare (bäst) påverka förutsättningarna för, graden av och utfallet av entreprenörskap i ekonomin?

Det senaste bidraget till litteraturen i entreprenörskapspolicy är boken *The Entrepreneurial Society* av Niklas Elert och Magnus Henrekson vid Institutet för Näringslivsforskning, i samarbete med Mark Sanders vid Utrecht-universitetet i Holland. Boken sällar sig till en lång skara liknande verk skrivna av entreprenörskapsforskare intresserade av policyfrågor såsom Zoltan Acs, David Audretsch, Pontus Braunerhjelm, David Hart, Lois Stevenson, Anders Lundström, Roy Thurik och inte minst just Magnus Henrekson.

Policyförslagen i *The Entrepreneurial Society* består av ett stort antal rekommendationer som jämfört med tidigare verk för mig framstår som både nyskapande och rigorösa. De är nyskapande i

den meningen att boken har en bredare och mer holistisk ansats än lejonparten av de dussintals – om inte hundratals – liknande verk som producerats de senaste decennierna. Tidigare policyinriktade verk har tenderat att fokusera på ett mer eller mindre selektivt urval av övergripande samhällsinstitutioner (såsom äganderätter, kapitalackumulation, utbildningssystem etc) och/eller fokuserat på mer selektiva förslag om olika interventioner eller stödssystem mer specifikt inriktade på just entreprenörskap. Elert m fl är rigorösa i bemärkelsen att de lyckas med konststycket att grunda sina rekommendationer i en stark teori som i mångt och mycket syntetiserar tidigare verk men som ändå uttrycks på ett koncist och mestadels även väldigt konkret sätt. Detta i sig är ett stort bidrag: Om jag själv skulle tvingas välja *ett* verk inom modern entreprenörskapspolicy att rekommendera intresserade forskare eller beslutsfattare är det tveklöst *The Entrepreneurial Society*. Ett väl disponerat introduktionskapitel åtföljs av sex områdesspecifika genomgångar som alla innehåller relevant basal (national-ekonomisk) teori, exempel på empirisk forskning samt färsk jämförande statistik för EU:s medlemsstater och USA som knyts till de specifika områdena. Den entreprenörskapskritiska läsaren kan möjligen irritera sig på att bokens i övrigt gedigna inledningskapitel innehåller en del plattityder, såsom att entreprenörskap innebär att möjligheter öppnas upp för flertalet människor¹ samt att entreprenörskap är viktigt för övergången till ett hållbart samhälle. Sådana "ämnesförsäljande" övergeneraliseringar är i dag i det närmaste standard i forskningsansökningar och ämnesöversikter av entreprenörskap men utgör i sig öppna och intressanta forskningsfrågor vi till fullo inte vet svaret på.

Niklas Elert, Magnus Henrekson och Mark Sanders: *The Entrepreneurial Society: A Reform Strategy for the European Union*, 2019, Springer, 173 sidor, ISBN 978-3-662-59585-5.

¹ Detta är i sig en empirisk fråga. I Norden verkar det inte vara så utan mest något för män från medel- och överklassen (Hvide och Møen 2010).

Boken bidrar även med att problematisera vissa förgivettagna antaganden och lyfter en del förbisedda frågor som kan vara av intresse för många läsare. För att nämna ett exempel: I svenska ekonomisk-politiska sammanhang klagas det ofta lite schablonartat på höga skatter och en stelbent arbetsmarknad som huvudanledningarna till den fortfarande svaga nivån på tillväxtorienterat företagande² i Sverige – men som Elert m fl illustrerar väl (s 77) finns det i bästa fall en svag korrelation mellan arbetsmarknadens flexibilitet och tillväxtorienterat företagande mellan länder (Fu m fl 2018). Dessutom påvisar författarna att Sverige faktiskt är en *outlier* i sammanhanget med en med europeiska mått mätt medelmåttigt flexibel arbetsmarknad parat med jumboplatsen i EU vad gäller tillväxtorienterat företagande. Vad är det då som gör att så få i Sverige – relativt sett – försöker starta företag med ambitiösa tillväxtplaner i antal anställda? Drar svenska företagare sig för att bli chefer? Är det svenska privata sparandet och förmögenhetsbildningen för låga för att möjliggöra sådana tillväxtambitioner? Eller kan det t o m finnas problem med de välanvända GEM-definitionerna på tillväxtorienterat företagande? Definitionen av entreprenörskap i *The Entrepreneurial Society* är bred och teoretiskt välförankrad: ”agerande som utmanar rådande förhållanden och introducerar nyheter i det ekonomiska systemet” (s 2, egen övers). Det är möjligt att mer snäva definitioner av entreprenörskap som dem i GEM-undersökningen inte till fullo fångar upp tillväxtorienterat entreprenörskap som t ex sker inom ramen för etablerade storföretag i Sverige (se t ex Henrekson och Jakobsson 2001).

De rekommendationer som pre-

senteras i *The Entrepreneurial Society* spänner från ”traditionella” i litteraturen kring entreprenörskapspolicy (ett öppnare och friare konkurrenstryck som tillåter nya företag att konkurrera på privata marknader såväl som i offentlig upphandling på lika villkor, ett stabilt rättsväsende som respekterar äganderätter) till mer förbisedda faktorer såsom individers tillgång till viktiga resurser för ekonomiskt och socialt självförverkligande, oberoende av bakgrund och välstånd. För de som tror på entreprenörskap som en möjlig social hiss är detta viktig läsning. Hur skapar vi ett ekonomisk-politiskt system där entreprenörskap inte kräver att man har rätt föräldrar, är uppvuxen i rätt område, eller har gått på rätt skolor? Boken är också à jour med populära policyexperiment såsom ”innovationstävlingar”, liksom med ”selektiva innovations- och kommersialiseringsprogram”, även om evidensen för den senare typen av experiment är ifrågasatt (exempelvis av Lerner 2010 och Sandström m fl 2019).

Om man ska nämna något att möjligen klaga på vad gäller de många policyrekommendationerna som Elert m fl presenterar så är det att det stora antalet rekommendationer gör att vissa av dem behandlas lite väl rapsodiskt, vilket gör att logiken bakom dem ibland kan vara svår att till fullo förstå. Ett exempel är avsnittet om nackdelarna med en generös lagstiftning kring immateriella rättigheter, där insatta läsare säkerligen kan hitta fog för kritik mot bokens rekommendationer. Personligen har jag svårt för alltför ”fluffiga” och uppifrån-dirigerade policyinstrument, såsom förslaget att sätta upp statligt finansierade ”kunskapsobservatorier” med syfte att ”samla in, kurera och sprida kunskap som erhålls från entreprenöriella pro-

² Ofta definierat enligt *Global Entrepreneurship Monitors* (GEM:s) mått ”antalet nya företag eller startförsök av nya företag som inom en femårsperiod förväntas sig anställa minst 20 personer”.

cesser” (s 99). Liknande idéer har lanserats av alltifrån EU-kommission till lokala innovationskontor i Sverige, mig veterligen utan ordentliga externa utvärderingar av vilka resultat dessa genererat. Jag ser sådana förslag som världsförfrånvända och riskabla, framför allt givet de många övriga aktuella och konkreta rekommendationer som står att finna i *The Entrepreneurial Society*. Mot sådan potentiell kritik av specifika områden ska man dock väga bokens föredömliga korthet. På mindre än 130 sidor (plus referenser och appendix) lyckas Elert m fl gå igenom i stort sett alla områden som diskuterats som centrala för entreprenörskapspolicy, grunda sina argument i välciterade teoretiska verk kryddade med empirisk forskning, illustrera situationen på dessa områden bland EU:s medlemsstater och USA samt presentera ett imponerande antal rekommendationer. Det är svårt att hävda att det inte finns ”värde för pengarna” för den policyintresserade entreprenörskapsforskaren eller den europeiska beslutsfattare som önskar sätta sig in i området på en kväll eller två. Dessutom kan de faktiskt göra det gratis – boken är föredömligt publicerad med *open access*.

Det stora antalet rekommendationer kan möjligen försvåra för beslutsfattare att bestämma sig för vad de bör prioritera. Då vissa av rekommendationerna är väldigt konkret formulerade, såsom ”investera mer i teknik- och naturvetenskaplig utbildning” (s 107, egen övers) eller ”eftersträva transparenta skattesystem” (s 43, egen övers), är andra mer vagt formulerade, vilket öppnar upp för stor variation i tolkning och implementation. Kanske måste det vara så – medlemsstaterna i EU är onekligen heterogena till sin natur såväl ekonomisk, juridiskt, kulturellt som politiskt – och som Elert m fl pedagogiskt

diskuterar i det inledande kapitlet finns det sällan någon *one size fits all*-lösning på komplexa områden såsom entreprenörskapspolicy. Institutionella faktorer är ofta ”stigberoende” och utvecklas från tidigare rådande institutioner och är därtill komplementära. Den cyniska läsaren kan lätt förespå att olika politiska företrädare kan visa specifikt intresse för sådana rekommendationer som är lätta att implementera och/eller kan tolkas och omtolkas generöst nog att passa deras redan rådande ekonomisk-politiska agendor. Exempel på sådana rekommendationer som Elert m fl framhåller är att ”harmonisera och minska skatten på förmögenhetsackumulation, gåvor och arv *om dessa är produktivt investerade*” (s 44, egen övers och kursivering). Vem avgör egentligen vad som är en produktiv investering? Elert m fl hävdar att ”det behöver inte vara komplicerat” (fotnot 3, s 45) och exemplifierar med den holländska lagstiftningen, där förmögenheter beskattas med ett antagande om en avkastning på fyra procent, vilket ger de förmögna incitament att investera i högriskprojekt. Men det är högst tveksamt om privata investeringar i onoterade *startup*-bolag i *allmänhet* ger högre avkastning än t ex bostadsmarknaden eller noterade aktier. Att privata investeringar är oersättliga för att hantera den informationsasymmetri som råder kring finansiering av *startups* diskuteras dock insiktsfullt i bokens inledande kapitel. Elert m fl förklarar varför amerikanska VC-firmor ofta fortfarande ses som bättre, större och mer kompetenta bland dagens europeiska entreprenörer än mindre europeiska VC-firmor eller någon av de många statliga ”riskkapitalfonder” som de europeiska länderna skapat.³ Elert m fl pekar på den stora empiriska litteratur som visar att sådana *top-down*-försök att efterapa det

³ Enligt Elert m fl uppgår i dag amerikanskt VC till hela 40 procent av USA:s BNP, jämfört med långt under tio procent bland samtliga europeiska länder.

amerikanska riskkapitalundret genom statliga riskkapitalfonder helt enkelt inte fungerar. De amerikanska riskkapitalfirmorna är helt enkelt mer erfarna investerare, mer nischade, har starkare personliga nätverk och har mer pengar att investera. Individuellt ekonomiskt beslutsfattande och personlig risk är lika viktigt för att finansiera nya företag som för att driva dem – vad som utgör en produktiv investering är ofta i betraktarens öga. Vem för tio år sedan hade velat investera i ett nytt fult dataspel som ser ut som ett tredimensionellt Tetris, tillika lett av en överviktig entreprenör i trenchcoat och hatt med uppenbara sociala handikapp?⁴ I efterhand är succéföretag som Mojang (Minecraft) lätta att analysera men mycket svåra att identifiera och förutspå på förhand. Likväl är orsakssambanden bakom framväxten av entreprenörskap i regioner och länder svåra att identifiera och replikera. En rimlig entreprenörskapspolicy tar därför sin utgångspunkt i ekonomisk teori och tillgänglig evidens parat med en holistisk ansats som beaktar varje region eller lands specifika situation och undviker *one size fits all*-rekommendationer. För en sådan entreprenörskapspolicy

bör *The Entrepreneurial Society* vara obligatorisk läsning.

Karl Wennberg

Professor i företagsekonomi vid Linköpings universitet och forskare vid Ratio

REFERENSER

Brooks, A, L Huang, S Kearney och F Murray (2014), "Investors Prefer Entrepreneurial Ventures Pitched by Attractive Men", *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, vol 111, s 4427–4431.

Fu, K, A-S Larsson och K Wennberg (2018), "Habitual Entrepreneurs in the Making: How Labour Market Rigidity and Employment Affects Entrepreneurial Re-Entry", *Small Business Economics*, vol 51, s 465–482.

Henrekson, M och U Jakobsson (2001), "Where Schumpeter Was Nearly Right: The Swedish Model and Capitalism, Socialism and Democracy", *Journal of Evolutionary Economics*, vol 11, s 331–358.

Hvide, H och J Møen (2010), "Lean and Hungry or Fat and Content? Entrepreneurs' Wealth and Start-Up Performance", *Management Science*, vol 56, s 1242–1258.

Lerner, J (2010), "The Future of Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital", *Small Business Economics*, vol 35, s 255–264.

Sandström, C, N Karlson och K Wennberg (2019), *Innovationspolitik för tillväxt*, Ratio, Stockholm, ratio.se/app/uploads/2019/02/innovationspolitik-för-tillväxt-uppl.-2.pdf.

⁴ Se Brooks m fl (2014) för exempel på att entreprenörers personlighet och utseende spelar roll för riskkapitalinvesteringar.