
Magnus Henrekson och Nathan Rosenberg: Akademiskt entreprenörskap

SNS Förlag, Stockholm, 2000, 134 s

För serien *Universitet näringsliv samhälle* under redaktion av Sverker Sörlin och Gunnar Törnqvist, (SNS), har Magnus Henrekson och Nathan Rosenberg skrivit boken *Akademiskt entreprenörskap*. Bakgrunden är att svenska satsningar på FoU ger mycket låg nationell avkastning, trots att satsningarna per invånare är störst i världen. Författarnas implicita hypotes framgår av titeln: den dåliga utdelningen förklaras av att svenska universitetsforskare är dåliga på att kommersialisera sina forskningsresultat. I boken jämförs Sverige med USA. De båda länderna har en för studien intressant likhet, nämligen att merparten av den företagsexterna forskningen utförs vid universitetsinstitutioner där det bedrivs både forskning och undervisning. En avgörande skillnad ligger i att det ekonomiska utbytet av forskningen är mycket större i USA.

Vad är det då som gör att resultaten av amerikansk universitetsforskning kommersialiseras så mycket lönsammare, jämfört med Sverige? Författarna har fyra hypoteser:

1. De individuella incitamenten att investera i sitt humankapital är svagare i Sverige. Detta medför, kan man vänta sig, att humankapitalet blir mindre och av sämre kvalitet än om de ekonomiska bevekelsegrunderna för att förkovra sig hade varit starkare.
2. Balansen av incitament mellan anställning och företagande väger ner åt anställningssidan i Sverige generellt.
3. Incitamenten för en företagare att expandera sitt företag är svagare i Sverige generellt.
4. De svenska universitetens organisering och incitamentstrukturer är mindre gynnsamma för akademiska avknoppningar.

Slutsatsen i boken är att svaga bevekelsegrunder och den svenska akademiska

kulturen sammantaget förklarar den dåliga utväxlingen av svenska FoU-insatser i form av nationell ekonomisk tillväxt.

Man kan här invända att svaga incitament för förkovran och mervärdesproduktion är ett generellt svenskt problem. Det måste vara knytningen till projektet Universitet näringsliv samhälle som gör att författarna ägnar sig åt det specifika problemet med just akademiskt entreprenörskap istället för det generella incitamentsproblemet. Men den invändningen väger lätt och den kan försvaras med att det akademiska entreprenörskapet illustrerar saken på ett intresseväckande sätt.

Det större och generella problemet är att svenska relativinkomster är felaktiga. De styr fel i meningen att de felallokerar arbetskraften i tid och rum, disciplinärt och karriärmässigt och hierarkiskt, mellan anställning och företagande. Många av de största begåvningarna styrs av prissignalerna mot att emigrera. Inkomstspridningen är för liten i förhållande till verkliga och potentiella produktivitetsskillnader. Detta dämpar de ekonomiska bevekelsegrunderna att bidra till ökning av det samlade förädlingsvärdet. Att det inte hjälper i det större sammanhanget att lösa incitamentsproblemet enbart för ett frälse av naturvetenskapliga och tekniska forskare, visar det numera avsomnade sovjetiska experimentet. Men forskningsresultat kommersialiserar sig inte själva. Den svenska modellen att stimulera kommersialiseringen kallar författarna uppifrån-och-ner. Här behövs näringsdepartement, teknikbrostiftelser, Nutek, holdingbolag, etc. I USA gör incitamentstrukturerna att man i stället kan urskilja en nerifrån-och-upp-modell.

Jämfört med USA och de flesta andra OECD-länder har Sveriges utveckling under de senaste tre decennierna varit

bekymmersam. Författarna redovisar låg andel naturvetare och tekniker, låg och sjunkande andel universitetsutbildade, låg andel akademiker i näringslivet. Den svenska befolkningsjusterade sysselsättningstrenden har gått från 100 till 93 mellan åren 1970 och 1998 och för OECD, exklusive USA, är siffrorna 100 och 97. USA har gått från 100 till 127. (Måne inte detta ensamt förklarar USAs tillväxtförsteg?) Det högteknologiska innehållet i svensk export relativt importen har minskat. Andelen högteknologiska produkter av tillverkningssektorns produktion och sysselsättning är tjugofem procent högre i USA än i Sverige, etc. Och det akademiska entreprenörskapet, ur vilket många snabbväxande och höglönsamma företag vuxit fram, är mycket livaktigare i USA än i Sverige.

I det svenska lönelandskapet har parterna ägnat alldeles för stor uppmärksamhet åt reallöneutvecklingen och för lite intresse åt relativlönerna. Den fackliga sidan har med politisk uppbackning kämpat för löneutjämning utan egentligt motstånd från arbetsgivarna. Den förbundsvisa löneföljsamheten ledde till att civilingenjörernas löneanspråk kom att anpassas till socionomernas och metallarbetarnas till de kommunalanställdas. Inte heller arbetsmarknadsekonomen har ägnat relativlönerna tillbörligt intresse. Ekonomerna har istället som regel oroat sig över om löneökningarna skulle komma att hålla sig inom "det samhällsekonomiska utrymmet" eller inte. De inkomstjämligheter som kvarstått efter lönebildningsprocesserna på förbunds nivå och i företagen har utjämnats med hjälp av skatter och avgifter. Följden har blivit förstörda incitament för mervärdeskapande arbete och en misshushållning med den svenska arbetskraften överlag. Detta gäller såväl akademiska forskare som alla andra.

Henrekson/Rosenbergs bok är lättläst och läsvärd. Den behandlar ett inom den nationalekonomiska huvudfåran alltför obeaktat problem, nämligen att man inte kan räkna med ekonomisk tillväxt om

bevekelsegrunderna för mervärdeskapande arbete saknas. Boken tjänar som en bra väckarklocka för alla de småföretagares vänner som detta teknikfrälsta land är fullt av.

BO PERSSON
docent i företagsekonomi
Handelshögskolan i Stockholm