

Entreprenörskap som aktivt ägande

**DAN
JOHANSSON**

är professor i nationalekonomi vid Örebro universitet och forskar huvudsakligen om företagandet och företagandets villkor.
dan.johansson@oru.se

Entreprenören fyller sedan länge en central funktion inom flera nationalekonomiska teoribildningar. Efter en längre tids frånvaro är entreprenören också återinförd i neoklassisk tillväxtteori – och därmed i nationalekonomins huvudfåra. Det finns emellertid ingen allmänt vedertagen definition av entreprenörskap. I artikeln utvärderar jag olika definitioner efter förmågan att klargöra entreprenörens roll för innovationer och vinst. Med utgångspunkt i analysen föreslår jag att ”en aktiv ägare som bedriver nydanande företagande” bör utgöra en kärna i definitionen. Analysen berör förståelsen för hur ekonomisk tillväxt och allmänt välbefinnande skapas.

Entreprenörskap har visat sig vara ett svårfångat begrepp i den nationalekonomiska litteraturen. Det spelar en central roll inom flera idétraditioner såsom schumpeteriansk teori och den österrikiska skolan. Entreprenören har också efter en längre tids frånvaro återinförts i neoklassisk tillväxtteori och därmed i nationalekonomins huvudfåra.

Vad är detta intresse? Ett skäl är att ny kunskap i form av innovationer ses som en huvudförklaring till långsiktig ekonomisk tillväxt. Och det har visat sig svårt – för att inte säga omöjligt – att ge en uttömmande förklaring till innovationer utan en teori om entreprenörskap. I likhet med annan nationalekonomisk teori berör entreprenören därmed det nationalekonomiska ämnets kärna: frågan om hushållningen med begränsade resurser och hur dessa ska användas för att uppnå högsta möjliga välbefinnande.

Trots intresset finns ingen allmänt vedertagen definition av entreprenörskap. Ett skäl är att forskare närmat sig entreprenörens roll med olika utgångspunkter. En gemensam hållning bland tongivande teoretiker är dock att entreprenören initierar förändring. Med detta som bakgrund utvärderar jag olika definitioner utifrån förmågan att klargöra entreprenörens roll för innovation och vinst. Begreppen *entreprenör*, *innovation* och *vinst* är så teoretiskt sammanlänkade att de kan betraktas som en *treenighet*: Förståelsen för ett begrepp kräver förståelse för de andra två. Beroende på hur begreppen och deras inbördes relationer definieras skiljer sig slutsatserna om hur en ekonomi fungerar, exempelvis i vilken utsträckning den ekonomiska politiken ska fokusera på att ”plocka vinnare” eller skapa generellt goda förutsättningar för entreprenörskap (Henrekson m fl 2022).

I nästa avsnitt gör jag därför en kort genomgång av Joseph Schumpeters (1934), Frank Knights (1921) och Israel Kirzners (1973) syn på entreprenör-

Jag är tacksam för kommentarer från Mikael Stenkula samt från Niclas Berggren, Pontus Braunerhjelm, Niklas Elert, Magnus Henrekson, Lars Hultkrantz, Niklas Wykman och deltagare i ett seminarium vid Örebro universitet.

ren – de teoretiker som har störst inflytande på dagens entreprenörskapsforskning. Vidare kommenterar jag några kända synteser av definitioner. Genomgången visar att ingen av definitionerna på ett tillfredsställande sätt förklarar entreprenörens funktion för såväl innovation som vinst.

I avsnittet som följer föreslår jag därför definitionen: *En entreprenör är en aktiv ägare som bedriver nydanande företagande*. Definitionen bygger för det första på Schumpeters syn att entreprenörskap innebär att genomföra banbrytande innovationer som leder till tillväxt och välstånd via en process av skapande förstörelse.

För det andra bygger den på Knights slutsats att entreprenörskap och ägande är sammanflätat; dels därför att ägaren bestämmer om en innovation ska genomföras, dels därför att ägaren är residualinkomsttagare. En passiv ägare bidrar inte till företagets utveckling utöver kapitalinsatsen och det är därför tveksamt att betrakta denne som entreprenör.

Med detta perspektiv kan entreprenören beskrivas som en investerare som agerar i vinstsyfte. Innovationer kan i sin tur ses som utfallet av investeringar i utvecklingen och kommersialiseringen av nydanande kunskap. I linje med detta kan vinsten beskrivas som en residualinkomst omgärdad av osäkerhet eftersom det inte med säkerhet går att bedöma värdet av nydanande kunskap vid investeringstillfället. Vinsten kan också förstås som en ersättning till entreprenören för att ha organiserat utvecklingen och nyttiggörandet av ny värdeskapande kunskap, samt för att ha burit den finansiella osäkerhet som är förknippad med att investera i innovativ verksamhet.

Artikeln avslutas med en summerande reflektion.

1. Entreprenören i ekonomisk teori

Joseph Schumpeter är sannolikt den ekonom som har störst inflytande på dagens entreprenörskapsforskning (Hébert och Link 2006). Syftet med hans analys var att förklara långsiktig ekonomisk tillväxt som en endogen process (Schumpeter 1934). Utgångspunkten var att detta förutsätter *förändring* – att de knappa produktionsfaktorerna arbetskraft, kapital och råvaror *kombineras* på ett nytt sätt. En ny kombination benämnde han uppfinning och kommersialiseringen av den nya kombinationen för innovation. Han poängterade att innovationer inte behöver ha sitt ursprung i forskning och utveckling och delade in dem i fem huvudtyper (Schumpeter 1934, s 66): en ny produkt, produktionsmetod, marknad, organisation och råvara eller halvfabrikat. Med ”innovation” avsåg han också banbrytande innovationer och inte inkrementella (marginella) innovationer. Ekonomiska aktörer definierade han sedan utifrån deras ekonomiska funktion, där entreprenören tillmättes den viktigaste rollen i och med att denne genomförde innovationen. En framgångsrik innovation ledde till vinst, vilket var en avgörande drivkraft bakom entreprenörskap. Entreprenören gjordes således till ekonomins *primus motor* och den ekonomiska utvecklingens

persona causa.¹ Schumpeter menade att rutinartat företagande inte skulle ses som entreprenörskap utan endast det företagande som märkbart förändrade branscher och ekonomier, en uppfattning som anammats av flera nutida forskare, som Henrekson och Sanandaji (2014).² Han myntade (1942) det kända begreppet ”skapande förstörelse” (*creative destruction*) för att beskriva kampen mellan ny och etablerad verksamhet.

Det är förståeligt att Schumpeter fått stort inflytande. Han försökte formulera en uttömmande teori för att förklara långsiktig tillväxt och välstånd. Till viss del får han sägas ha lyckats, vilket inte minst hans stora och långvariga inflytande vittnar om. Teorin formulerades med utgångspunkt i tydliga definitioner, där ”nya kombinationer” av produktionsfaktorerna utgör grunden för nyckeltermerna och begrepp. Det är en teori som betonar att ekonomisk utveckling drivs av samverkande individers kreativitet och agerande. Teorin är intuitivt tilltalande och har visat sig vara praktiskt användbar. Den har också fått ökad aktualitet i och med att den senaste utvecklingen inom neoklassisk tillväxtteori, nyschumpeteriansk tillväxtteori (*neo-Schumpeterian growth theory*), strävar efter att modellera ekonomisk tillväxt som ett resultat av skapande förstörelse; se Braunerhjelm m fl (2010) och Henrekson m fl (2021) för analyser av likheter och olikheter med Schumpeter.

Baumol (1990) utvecklar också Schumpeters analys till att förutom produktivt (värdeskapande) entreprenörskap även omfatta improduktivt (omfördelande, t ex bidragsmaximering) och destruktivt (utsugande, t ex kriminalitet och krig) entreprenörskap. Beroende på den ekonomiska politiken och institutionernas (”samhällets spelreglers”) utformning gynnas olika typer av entreprenörskap, vilket historiskt är en viktig förklaring till nationers välstånd, eller brist på sådant, jämför Dilli m fl (2018).

Kritik har dock riktats mot Schumpeters uppfattning att entreprenören erhåller vinst utan att ta någon risk – det gör i stället finansiären. Schumpeter (1934, s 137) skriver explicit: ”The entrepreneur is never the risk bearer”. Uppfattningen leder till en rad frågor angående hur olika analytiska begrepp förhåller sig till varandra, bl a: Hur förklaras entreprenörsvinsten utan risktagande? Tillfaller åtminstone inte en del av entreprenörsvinsten finansiären som residualinkomsttagare och om inte, vilket incitament har en investerare att investera i utvecklingen och kommersialiseringen av en innovation? En annan aspekt som också lyfts fram är att det är den som betalar, dvs finansiären, som har det yttersta ansvaret för utvecklingen och beslutanderätten över om en innovation ska genomföras eller ej. Bör därför inte finansiären/riskbäraren/ägaren definieras som entreprenör?

Schumpeters teori anses således ge en rimlig förståelse för innovationsbegreppet. Sambanden mellan innovation, vinst, entreprenörskap och ägande är däremot motsägelsefulla, vilket för oss in på Knight (1921).

¹ I nutida litteratur används också *high impact entrepreneurship* som beteckning för denna typ av banbrytande entreprenörskap.

² I litteraturen används också begreppen disruptiva och radikala innovationer som synonymmer.

Frank Knights (1921) syfte var att förklara entreprenörsvinsten – en vinst överstigande den avkastning som fås när ekonomin är i jämvikt. Han såg entreprenören som en företagare som bedrev affärsverksamhet i vinstsyfte. Liksom Schumpeter utgick han från att entreprenörsvinsten förutsätter förändring genom att entreprenören bryter ett jämviktstillstånd. Till skillnad från Schumpeter utvecklade han dock ingen specifik teori kring innovationsbegreppet. En avgörande skillnad var också att han skiljde mellan risk och osäkerhet.

Med risk avsåg han händelser som följer en objektivt sann och känd sannolikhetsfördelning, vilket innebär att ett förväntat värde kan beräknas för dessa händelser. Osäkerhet avsåg händelser vars sannolikhetsfördelning är okänd, vilket följaktligen innebär att det inte går att beräkna ett förväntat värde för dessa händelser. Enligt Knight bör beräkningsbarheten medföra att framåtblickande förväntningar, konkurrens och prisanpassningar leder till att avkastningen på investeringar kännetecknade av risk närmar sig avkastningen som erhålls när ekonomin befinner sig i jämvikt. För att erhålla en avkastning överstigande denna drar han slutsatsen att entreprenören, för det första, är tvungen att investera i innovationer kännetecknade av *finansiell* osäkerhet. För det andra, att entreprenören måste ha en bättre förmåga att bedöma innovationernas framtida värde än andra aktörer. Enligt Knight bottnade denna förmåga i omdöme (*judgement*) och han lyfte av det skälet fram gott omdöme som en avgörande faktor bakom framgångsrikt entreprenörskap.

Knight hade därför uppfattningen att entreprenörskap inte kan separeras från ägande av två skäl. För det första är det ytterst ägaren som fattar beslut om hur ett företags resurser ska användas och om en innovation ska genomföras. För det andra är det ägaren som residualinkomsttagare som bär den finansiella osäkerheten och som därmed erhåller vinsten, eller tar förlusten, av investeringen.

En konsekvens av Knights resonemang är att entreprenörens ersättning inte kan utgå i form av fast lön eftersom innovationens avkastning till följd av osäkerhet är en residualinkomst, vilken kan variera kraftigt och bli både positiv och negativ. Knights teori motsäger inte att en investerare kan erhålla en hög avkastning på andra sätt, t ex genom kontrollen över en unik råvara som ger marknadsmakt. Men utan osäkerhet går det, enligt honom, inte att uttömmande förklara vinst eller entreprenörens funktion.

För att ett företag ska kunna växa över en viss storlek påpekar dock Knight att entreprenören behöver delegera kontroll och ansvar till nyckelmedarbetare, vilka kan agera som ställföreträdande entreprenörer. I och med att de rekryteras, tillsätts och avskedas av entreprenören samt utför sitt uppdrag på entreprenörens mandat och inom ramen för de befogenheter entreprenören tilldelar, anser han emellertid att deras ekonomiska funktion skiljer sig från entreprenörens. Knight kallar dem därför för proxyentreprenörer³ och enligt honom är en entreprenörs främsta egenskap för-

³ Casson (1982) kallar det för delegerat entreprenörskap (*delegated entrepreneurship*).

mågan att bedöma proxyentreprenörernas omdömesförmåga, eftersom det är avgörande för företagets fortsatta utveckling. Teorin kan därmed hjälpa till att förklara förekomsten av ersättningsprogram kopplade till företagets utveckling, t ex optionsprogram. Programmen medför att den anställde får incitament att agera som entreprenör genom att bära en del av osäkerheten och därmed också ta del av den eventuella värdeökningen.

Medan både Schumpeter och Knight menar att entreprenören bryter jämvikten menar Israel Kirzner (1973) att entreprenören måste inkluderas i jämviktsteorin för att kunna förklara existensen av jämvikt. Någon – entreprenören – måste skapa jämvikt genom att utnyttja arbitragemöjligheter och därigenom utjämna prisskillnader så att samma vara kostar lika mycket på olika marknader. Enligt Kirzner är därmed entreprenören en arbitragör och entreprenörskap kännetecknas av alerthet.

Kirznerns entreprenör anses ofta stå i motsatsställning till Schumpeters. Han menar själv att så inte är fallet, utan att de två synsätten är förenliga och kompletterar varandra (Kirzner 2009). Däremot förklarar inte Kirznerns teori entreprenörens roll för innovation, vilket inte heller var meningen. Till skillnad från Knight behöver entreprenören inte vara ägare, eftersom arbitrage varken förutsätter ägande eller eget kapital.

2. Synteser

Det har även gjorts försök att göra synteser av olika synsätt. Det begränsade utrymmet ger endast möjlighet till en summarisk kommentar, vilket inte gör författarnas initierade motiveringar rättvisa.

En tidig syntes är Casson (1982, s 20):

An entrepreneur is someone who specializes in taking judgmental decisions about the coordination of scarce resources.

Definitionen inkorporerar tankar från både Schumpeter (1934) och Knight (1921). Den har varit inflytelserik och påverkat efterföljande definitioner. Ordvalet ”någon” (*someone*) i stället för ”ägare” (*owner*) är oprecist och skapar en otydlighet angående relationen mellan entreprenörskap respektive osäkerhet, entreprenörsvinst/förlust och ägande. Kan både ägare och anställda vara entreprenörer, vem bär osäkerheten och vem erhåller entreprenörsvinsten/förlusten?

Inspirerad av Casson definierar Hébert och Link (1989, s 47) entreprenör som:

The entrepreneur is someone who specializes in taking responsibility for and making judgemental decisions that affect the location, form, and the use of goods, resources, or institutions.

Även denna baseras på Schumpeters och Knights teorier. I likhet med Casson introducerar ”någon” i stället för ”ägare” en otydlighet. En skillnad är att definitionen utsträcks till att omfatta institutioner, vilket kan ses som

en utvidgning av Schumpeter till att omfatta exempelvis politiskt och socialt entreprenörskap. Det finns en logik i detta eftersom en analys av entreprenörens roll för att genomföra förändringar inte nödvändigtvis behöver avgränsas till den ekonomiska sfären. Däremot medför utvidgningen att kopplingen mellan entreprenörskap respektive ägande, osäkerhet och vinst otydliggörs.

Wennekers och Thurik (1999, s 46–47) bidrar med en tredje ofta använd definition:

Entrepreneurship is the manifest ability and willingness of individuals, on their own, in teams, within and outside existing organizations, to:

- perceive and create new economic opportunities (new products, new production methods, new organizational schemes and new product market combinations) and to
- introduce their ideas in the market, in the face of uncertainty and other obstacles, by making decisions on location, form and the use of resources and institutions.

Denna relaterar också till både Schumpeter och Knight. *In the face of uncertainty* (under osäkerhet) är dock inte synonymt med *bearing uncertainty* (bära osäkerhet). En anställd med fast lön kan fatta beslut under osäkerhet utan att bära osäkerheten som residualinkomsttagare. Entreprenörsfunktionen blir därmed otydlig – hur förhåller den sig till den som bär osäkerheten och därmed till vinsten? I likhet med Hébert och Link (1989) inkluderas institutioner.

En senare definition görs av Henrekson och Stenkula (2016) i deras lärobok (s 71):⁴

Entreprenörskap är förmågan att och villigheten hos individer, både på egen hand och inom organisationen, att:

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att ta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningssystem
- skapa värde, vilket ofta, men inte alltid, innebär att entreprenören agerar för att expandera verksamheten till sin fulla potential.

I likhet med de övriga tre definitionerna ingår Schumpeter och Knight i denna. ”Under osäkerhet” har dock inte samma innebörd som ”bära osäkerhet” och institutioner inkluderas.

Sammanfattningsvis utgår definitionerna från Schumpeter och Knight. Begreppsdefinitionerna är dock oprecisa. Vem exakt är denne ”någon” (*someone*) som definitionerna refererar till: ägare, anställd med fast lön,

⁴ En liknande definition ges av Carlsson m fl (2013, s 914): ”Entrepreneurship refers primarily to an economic function that is carried out by individuals, entrepreneurs, acting independently or within organizations, to perceive and create new opportunities and to introduce their ideas into the market, under uncertainty, by making decisions about location, product design, resource use, institutions, and reward systems.”

anställd med rörlig lön, långivare eller någon annan aktör? Omfattar ”entreprenör” fler än ägaren, vem bär osäkerheten och vem erhåller entreprenörsvinsten/förlusten? Bristen på precision i definitionen av entreprenörsbegreppet leder till att kopplingen till osäkerhet och entreprenörsvinst/förlust blir motsägelsefull. Inkluderingen av ”institutioner” i definitionerna förstärker detta. Diskussionen utmynnar i en liknande kritik som mot Schumpeter: Kan entreprenören få vinst utan att bära den finansiella osäkerheten som ägare/residualinkomsttagare? Det är noterbart att ”ägare” inte nämns i någon av definitionerna. Genom att, som Knight, vara precis i definitionen och koppla entreprenörskapet till ägandet undviks detta.

3. Entreprenörskap som aktivt ägande

Av resonemanget ovan framgår att ingen av de diskuterade teorierna eller synteserna samtidigt förklarar entreprenörens roll för innovation och entreprenörsvinst. Däremot kan Schumpeter (1934) anses ha en tillfredsställande förklaring till entreprenörens roll för innovationer och Knight (1921) för entreprenörsvinsten. Följande definition föreslås därför:

En entreprenör är en aktiv ägare som bedriver nydanande företagande.

Definitionen motiveras enligt följande:

Är en aktiv ägare som bedriver syftar till att fånga entreprenörens roll för vinsten i enlighet med Knight (1921). Ytterst är det ägaren som bestämmer över ett företags resurser och om en innovation ska genomföras eller ej. Det är även ägaren som erhåller vinsten eller tar förlusten av att investera i en innovation – därigenom bär också ägaren osäkerheten. Osäkerheten uppstår därför att innovationens förväntade avkastning inte går att beräkna objektivt vid investeringstillfället. Subjektiv tolkning av information och omdöme är därför centrala element i entreprenörskapet.

I tillägg till Knight betonas *aktivt* för att understryka den centrala skillnaden mot passivt ägande. Aktiva ägare tar aktiv del i företagets värdeskapande genom att investera såväl sitt kapital som sin arbetstid och sitt personliga engagemang för att utveckla företaget.⁵ En passiv ägare bidrar däremot endast med kapital till verksamheten utan att i övrigt delta i företagets värdeskapande eller utveckling. Det är därför tveksamt att betrakta en passiv ägare som entreprenör. Ett skäl till att entreprenören är beredd att låta passiva investerare ta del av den eventuella entreprenörsvinsten är att entreprenörens egna kapital är otillräckligt för att finansiera utvecklingen och kommersialiseringen av innovationen.

Nydanande syftar till att fånga entreprenörens roll för innovationer i enlighet med Schumpeter (1934). Innovationer – förändrad användning av produktionsfaktorerna i form av nya kombinationer – leder till skapande

⁵ Ett exempel på definition ges i skattelagstiftningen, där en aktiv ägare definieras som en ägare som arbetar och är involverad i företaget i hög utsträckning och där ägarens insats ska ha haft stor inverkan på företagets resultat under det nuvarande året eller de fem senaste åren (Skatteverket 2015).

förstörelse, som driver tillväxten och allmänt välbefinnande. Detta är i sin tur ett resultat av mänsklig kreativitet och mänskligt agerande, där entreprenören intar en ledande roll genom att introducera de nya kombinationerna i ekonomin. Det innebär också att entreprenören är en central aktör för att koordinera andra aktörers planer och aktiviteter. Entreprenörerna antas ha tillväxtvilja eftersom innovationerna annars inte skulle få någon nämnvärd ekonomisk påverkan (Henrekson och Sanandaji 2014). I likhet med Schumpeter föregås innovationerna av uppfinningar och följs av spridning. Till skillnad mot Schumpeter tillämpas Knights distinktion mellan risk och osäkerhet, där nydanande innovationer kännetecknas av osäkerhet.

Företagande betonar att entreprenörer bedriver sin verksamhet i företag, företrädesvis i aktiebolag, bl a för att begränsa eventuella förluster till insatt kapital och för att minska transaktionskostnaderna.

Baumols diskussion om produktivt, improduktivt och destruktivt entreprenörskap ryms också. Däremot exkluderas andra typer av entreprenörskap, såsom politiskt eller socialt entreprenörskap. Detta entreprenörskap förekommer och är viktigt, men det följer en annan logik, t ex kan ägande och vinst sakna betydelse.

Som påpekas i litteraturen kan också många inkrementella innovationer leda till radikala förändringar och i praktiken kan det vara svårt att dra en tydlig gräns mellan dem och nydanande innovationer. Definitionen kan därför även omfatta inkrementella innovationer. Som också påpekats i litteraturen, exempelvis av Schumpeter (1934), drivs entreprenörer oftast även av andra motiv än vinst, t ex en genuin vilja att tillhandahålla en vara/tjänst som förbättrar livet för andra. Vinsten är dock en förutsättning för att kunna nå dessa mål, eftersom verksamheten läggs ned utan vinst.

Till skillnad från den forskningslitteratur som betonar FoU och tekniska innovationer lägger analysen här större vikt vid organisatoriska innovationer. I och med att innovationer har sitt ursprung i mänsklig kreativitet och mänskligt agerande kan ett företag betraktas som ett team av kompetenta medarbetare med syftet att utveckla och kommersialisera innovationer (Eliasson 1990). Vilka medarbetare som *rekryteras* och hur de *organiserar* blir därför avgörande för andra typer av innovationer och därmed för företagets utveckling. Med detta perspektiv utför många av företagets anställda, utöver den aktive ägaren, innovativa uppgifter. Den aktive ägaren intar ändå en särställning i och med att denne organiserar verksamheten, fattar det yttersta beslutet om innovationens genomförande och bär osäkerheten. Det kan därför vara motiverat att särskilja den aktive ägaren som entreprenör från företagets anställda.

Aktivt ägande, privat äganderätt och entreprenörsvinst

Den föreslagna definitionen ger också förståelse för den privata äganderättens fundamentala betydelse för entreprenörskapet. Entreprenörers vilja och förmåga att kommersialisera innovationer och expandera företag förutsätter nämligen:

1. förfoganderätt över företagets resurser,
2. avtalsfrihet, rätten att ingå avtal med kunder, leverantörer, anställda m fl samt
3. rätt till avkastning.

Förfoganderätt, avtalsfrihet och rätt till avkastning definierar den privata äganderätten. Det kan understrykas att rätten till avkastning är komponenten i äganderätten som ger det ekonomiska incitamentet till entreprenörskap.

Med hjälp av ett alternativkostnadsresonemang går det också att fördjupa diskussionen om den vinst som krävs för att en potentiell entreprenör ska finna det ekonomiskt lönsamt att försöka realisera en affärsidé. Alternativet till entreprenörskap och investering i den egna verksamheten är ofta anställning och investering av kapitalet i en portfölj med väldiversifierade tillgångar. För att ekonomiskt motivera entreprenörskap krävs då:

- i) kompensation för lön och andra ekonomiska förmåner som är förknippade med en anställning, t ex anställningstrygghet,
- ii) kompensation för riskjusterad avkastning, vilken består av de två komponenterna kompensation för den riskfria räntan och kompensation för beräkningsbar risk i en investeringsportfölj med väldiversifierade tillgångar,
- iii) entreprenörsvinsten som kompensation för att bära osäkerheten.

Det är med andra ord först när företagets eventuella överskott överstiger vad individen kunde erhållit som löntagare och passiv investerare som entreprenören kan sägas ha gjort vinst. Det är därför som entreprenörsvinsten också kallas för den rena vinsten, vilken avviker från den bokföringsmässiga vinsten. Och det är först när entreprenören subjektivt bedömer att entreprenörsvinsten kommer att vara tillräcklig hög för att kompensera för osäkerheten som en investering eventuellt görs. Analysen leder därmed också fram till slutsatsen att den beskattning som påverkar aktiva ägares investeringsbeslut (inklusive bolags-, kapitalinkomst-, förmögenhets- samt arvs- och gåvoskatt) är en av de viktigare policyvariablerna för att förstå förekomsten av, eller bristen på, entreprenörskap över tid och därmed även för sysselsättning och tillväxt (Henreksson och Johansson 1999, 2009; Henreksson m fl 2010, 2020; Braunerhjelm m fl 2021; Wykman 2022).

Jämfört med teorier som marginaliserar, eller helt negligerar, entreprenörens roll ger således resonemanget en fördjupad förståelse för vinstbegreppet och därmed också för entreprenörsvinstens betydelse som drivkraft för ekonomisk tillväxt och välstånd.

4. Sammanfattande reflektioner

Entreprenörens roll i den nationalekonomiska litteraturen är oklar och varierar från att vara exkluderad till att beskrivas som ekonomins *primus motor*. En vattendelare i den litteratur som inkluderar entreprenören är huruvida investeringar i innovationer antas vara förenade med risk eller osäkerhet.

Risk innebär att en innovations förväntade avkastning kan beräknas vid investeringstillfället eftersom avkastningen antas följa en objektivt sann och känd sannolikhetsfördelning. Kritiker menar att antagandet kan ha bäring på inkrementella innovationer som innebär smärre förändringar av existerande kunskap, men knappast på innovationer som innebär radikala kunskapsskiften. De menar vidare att antagandet reducerar entreprenören till en risktagare och att det blir svårt att förklara entreprenörsvinster som överstiger den riskjusterade avkastningen. Kritikerna är därför av uppfattningen att antagandet leder till såväl en teoretisk som empirisk bristande förståelse för innovationer, entreprenörskap, vinst och därmed också för tillväxt och välstånd.

Till skillnad mot risk innebär osäkerhet att en innovations förväntade avkastning inte går att beräkna eftersom avkastningens sannolikhetsfördelning är okänd vid investeringstillfället. Enligt företrädarna för denna syn uppstår osäkerheten till följd av att entreprenören investerar i innovationer som representerar banbrytande kunskap. Givet att innovationen blir framgångsrik kan det förklara vinster som överstiger den riskjusterade avkastningen. Vidare menar de att det endast är under antagande om osäkerhet som entreprenören får en meningsfull roll och som banbrytande innovationer, entreprenörsvinster samt långsiktig tillväxt och allmänt välstånd kan förklaras.

Med syftet att förstå entreprenörens roll i en marknadsekonomi föreslår jag därför att *en aktiv ägare som bedriver nydanande företagande* bör utgöra en kärna i definitionen av en entreprenör.

Definitionen bygger vidare på Schumpeters (1934) innovationsbegrepp och synen att radikala innovationer i form av användningen av nya kombinationer av produktionsfaktorerna leder till förnyelse genom en process av skapande förstörelse. I linje med Knight (1921) förtydligas att radikala innovationer kännetecknas av osäkerhet. Samtidigt exkluderas inte inkrementella innovationer, då det inte är ett binärt förhållande mellan dessa och banbrytande innovationer. Den nära kopplingen mellan entreprenörskap och företagande lyfts fram eftersom entreprenörer i princip alltid bedriver sin verksamhet i företag, företrädesvis i aktiebolag.

Definitionen fastslår också sambandet mellan entreprenörskap och det aktiva ägandet. Som aktiv ägare – och därmed residualinkomsttagare – bidrar entreprenören med tid, engagemang och kapital till företagets utveckling, har beslutanderätt över innovationens genomförande samt bär osäkerheten genom att erhålla vinsten/ta förlusten. Att som aktiv ägare ta initiativ till och organisera innovativ verksamhet gör entreprenören till den ekonomiska utvecklingens motor. En styrka med definitionen är att innebörderna i begreppen entreprenör, innovation och vinst är precisa och inbördes konsistenta.

Till skillnad mot litteratur som lyfter fram betydelsen av FoU och tekniska innovationer betonar det här presenterade synsättet snarare vikten av organisatoriska innovationer. Skälet är att innovationer är ett resultat av

mänsklig kreativitet och mänskligt agerande. Hur människor organiseras för att sträva mot ett gemensamt mål inom ramen för en organisation är därför avgörande för övriga innovationer.

Med entreprenören i centrum för analysen ges också en utförligare förståelse för vinstbegreppet, jämfört med teorier som utesluter entreprenörskap och osäkerhet. Det utvecklas teoretiskt genom att inkludera entreprenörsvinsten, som i sin tur ses som en ersättning för att entreprenören som aktiv ägare har organiserat utvecklingen och nyttiggörandet av ny värdeskapande kunskap. Osäkerhet, inte risk, ses som en önskad, men oundviklig, bieffekt. Om entreprenören beskrivs som motorn som driver ekonomin och tillväxten framåt, så kan entreprenörsvinsten med detta synsätt beskrivas som bränslet som driver motorn. Som redan Schumpeter (1934, s 154) konstaterade: "Without development there is no profit, without profit no development". Följaktligen betonar synsättet i högre utsträckning än andra teorier konsekvenserna av beskattningen av aktiva ägare (inkluderande såväl kapitalinkomst- som bolags-, förmögenhets och arvs- och gåvoskatt) för tillväxten i och med dess påverkan på entreprenörens avkastning efter skatt.

Min definition sätter också fokus på den privata äganderätten som en grundläggande förutsättning för entreprenörskap. Utan förfoganderätt, avtalsfrihet och rätt till avkastning har entreprenören inte möjlighet eller incitament att genomföra en innovation. Insikten om äganderättens centrala funktion etablerar ett direkt samband med institutionernas betydelse. Beroende på institutionernas utformning kan entreprenörskapet kanaliseras till produktiv (värdeskapande), improduktiv (omfördelande) eller destruktiv (utsugande) verksamhet. En central policyfråga är därför hur den ekonomiska politiken och institutionerna ska utformas för att i möjligaste mån gynna det produktiva och missgynna det improduktiva respektive det destruktiva entreprenörskapet.

REFERENSER

- Baumol, W J (1990), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *Journal of Political Economy*, vol 98, s 893–921.
- Braunerhjelm, P, Z Acs, D Audretsch och B Carlsson (2010), "The Missing Link: Knowledge Diffusion and Entrepreneurship in Endogenous Growth", *Small Business Economics*, vol 34, s 105–125.
- Braunerhjelm, P, J Eklund och P Thulin (2021), "Taxes, the Tax Administrative Burden and the Entrepreneurial Life Cycle", *Small Business Economics*, vol 56, s 681–694.
- Carlsson, B m fl (2013), "The Domain of Entrepreneurship Research", *Small Business Economics*, vol 41, s 913–930.
- Casson, M (1982), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, andra upplagan, Edward Elgar, Cheltenham.
- Dilli, S, N Elert och A Herrmann (2018), "Varieties of Entrepreneurship: Exploring the Institutional Foundations of Different Entrepreneurship Types through 'Varieties-of-Capitalism' Arguments", *Small Business Economics*, vol 51, s 293–320.
- Eliasson, G (1990), "The Firm as a Competent Team", *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol 13, s 275–298.
- Hébert, R och A Link (1989), "In Search of the Meaning of Entrepreneurship", *Small Business Economics*, vol 1, s 39–49.
- Hébert, R och A Link (2006), "Historical Perspectives on the Entrepreneur", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol 2, s 261–408.
- Henrekson, M och D Johansson (1999), "Institutional Effects on the Evolution of the

- Size Distribution of Firms”, *Small Business Economics*, vol 12, s 11–23.
- Henrekson, M och D Johansson (2009), ”Competencies and Institutions Fostering High-growth Firms”, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol 5, s 1–80.
- Henrekson, M, D Johansson och J Karlsson (2021), ”To Be or Not to Be: The Entrepreneur in Endogenous Growth Theory”, Örebro University School of Business Working Paper 2021:3, Örebro och IFN Working Paper 1385, Stockholm.
- Henrekson, M, D Johansson och M Stenkula (2010), ”Taxation, Labor Market Policy and High-impact Entrepreneurship”, *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol 10, s 275–296.
- Henrekson, M, D Johansson och M Stenkula (2020), ”The Rise and Decline of Industrial Foundations as Controlling Owners of Swedish Listed Firms: The Role of Tax Incentives”, *Scandinavian Economic History Review*, vol 68, s 170–191.
- Henrekson, M, A Kärnä och T Sanandaji (2022), ”Schumpeterian Entrepreneurship: Coveted by Policymakers but Impervious to Top-down Policymaking”, under utgivning i *Journal of Evolutionary Economics*.
- Henrekson, M och T Sanandaji (2014), ”Small Business Activity Does Not Measure Entrepreneurship”, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol 111, s 1760–1765.
- Henrekson, M och M Stenkula (2016), *Entreprenörskap – vad, hur och varför*, Studentlitteratur, Stockholm.
- Kirzner, I M (1973), *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.
- Kirzner, I M (2009), ”The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification”, *Small Business Economics*, vol 32, s 145–152.
- Knight, F (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin, Boston.
- Schumpeter, J A (1934), *The Theory of Economic Development*, Transaction Publishers, London.
- Schumpeter, J A (1942), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper & Row, New York.
- Skatteverket (2015), *Skatteregler för delägare i fåmansbolag*, Skatteverket, Stockholm.
- Wennekers, S och A R Thurik (1999), ”Linking Entrepreneurship and Economic Growth”, *Small Business Economics*, vol 13, s 27–56.
- Wykman N (2022), *Essays on Taxation and Entrepreneurship*, doktorsavhandling, under utgivning, Nationalekonomiska enheten, Örebro universitet.