Entreprenören i neo-schumpeteriansk tillväxtteori

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

I artikeln analyseras hur entreprenören beskrivs i den neo-schumpeterianska tillväxtteorin. Genom att bortse från genuin osäkerhet och anta att vinster följer en objektivt sann och ex ante känd sannolikhetsfördelning görs entreprenören överflödig. Därmed brister teorin i sin förklaring av innovationer, det aktiva ägandets betydelse, vinst, finansiella marknaders funktion, förmögenhets- och inkomstfördelning samt ekonomisk tillväxt.

Entreprenören är sedan mellankrigstiden exkluderad från neoklassisk teori, den dominerande nationalekonomiska teoribildningen. Det visade sig nämligen vara för svårt att inkorporera entreprenörens ekonomiska funktion när teorin i ökad utsträckning skulle bygga på allmän jämviktsteori och formell matematisk analys (Baumol 1968; Barreto 1989; Bianchi och Henrekson 2005; Hébert och Link 2007). I den senaste utvecklingen av neoklassisk tillväxtteori, neo-schumpeteriansk tillväxteori (*neo-Schumpeterian growth theory*), har dock ”entreprenör” som begrepp återinförts.

Att teorin kallas ”neo-schumpeteriansk” beror på att den betraktar ekonomisk tillväxt som ett resultat av den ekonomiska process som Schumpeter (1942) beskriver som ”skapande förstörelse” (*creative destruction*), dvs att etablerade företag, teknologier m m ständigt utmanas av nya innovationer i en kamp där de minst effektiva förväntas slås ut. Enligt ”den tidige” Schumpeter (1934)[1] är det entreprenören som svarar för kommersialiseringen av innovationerna, vilket gör denne till ekonomins viktigaste aktör – den ekonomiska tillväxtens *primus motor*. Senare förutspådde Schumpeter (1942) däremot att utvecklingen och kommersialiseringen av innovationer skulle bli en rutinartad process, vilket skulle innebära att stora företag i kraft av skalfördelar i såväl produktion som forskning och utveckling (FoU) övertog entreprenörens roll som den främsta tillväxtmotorn.

En beskrivning av entreprenörens roll för innovationer, skapande förstörelse och ekonomisk tillväxt i enlighet med Schumpeters tankar kan således spänna mellan två motpoler. Slutsatserna om hur en ekonomi fungerar och hur ekonomisk politik ska bedrivas skiljer sig markant beroende på vilket synsätt som tillämpas. Den tidige Schumpeter ger exempelvis i högre grad stöd för en decentraliserad marknadsekonomi, medan den senare Schumpeter i högre grad ger stöd för centralstyrning och politiska interventioner. Det är därför av intresse att undersöka i vilken utsträckning

Artikeln bygger på Henrekson m fl (2023), författad av Magnus Henrekson, Johan Karlsson och mig. De synpunkter som framförs är mina egna och delas inte nödvändigtvis av mina tidigare medförfattare. Jag är tacksam för kommentarer från Magnus Henrekson och Johan Karlsson samt från Linda Andersson Järnberg, Niklas Berggren, Niklas Elert, Henrik Jordahl, Mikael Stenkula och Niklas Wykman.

[1] Den första versionen utkom år 1911 på tyska, omarbetades i nya versioner på tyska för att ges ut på engelska år 1934.

neo-schumpeteriansk tillväxteori lutar sig mot Schumpeter (1934) eller Schumpeter (1942), vilket är ett första syfte med denna artikel.

Förutom Schumpeter har Knight (1921) och Kirzner (1973) störst inflytande på dagens entreprenörskapsforskning (Hébert och Link 2007). Medan Knight menar att entreprenören endast fyller en funktion om innovationer kännetecknas av genuin osäkerhet, dvs att det förväntade värdet av en ny innovation *inte* kan beräknas *ex ante*, menar Kirzner att entreprenörer fyller en jämviktsskapande funktion genom att utnyttja arbitragemöjligheter. Ett andra syfte är därför att diskutera i vilken utsträckning neo-schumpeteriansk tillväxtteori inkorporerar insikter från Knight respektive Kirzner.

Analysens viktigaste resultat är att neo-schumpeteriansk tillväxtteori exkluderar Knight och bortser från genuin osäkerhet. I stället antas det förväntade värdet av innovationer vara beräkningsbart *ex ante*, då värdet antas följa en objektivt sann och känd sannolikhetsfördelning. I princip fyller därmed entreprenören ingen funktion och teorin ligger därför i linje med den senare Schumpeter, där entreprenören har spelat ut sin roll. Som tidigare påpekats i entreprenörskapslitteraturen förklaras detta av att neo-schumpeteriansk tillväxtteori bygger på allmän jämviktsteori baserad på matematisk teori och metod, vilken är oförenlig med förekomsten av genuin osäkerhet.

Innovationer driver ekonomisk tillväxt och skapar nya samhällsekonomiska värden som tillfaller ekonomins olika aktörer. De faller emellertid inte som ”manna från himlen” utan är resultatet av mänsklig kreativitet och mänskligt agerande, där entreprenörer intar en nyckelroll. Utan en teori om entreprenören och dennes ekonomiska funktion går det därför inte att uttömmande förklara innovationer och därmed inte heller det aktiva ägandets betydelse, vinst, finansiella marknaders funktion, förmögenhets- och inkomstfördelning eller ekonomisk tillväxt. Entreprenören berör således nationalekonomins kärna och en djupare förståelse av nationalekonomi kräver därför en teori om entreprenörens ekonomiska funktion.

I nästa avsnitt presenteras Schumpeters, Knights och Kirzners syn på entreprenören. Därefter följer en analys av entreprenörens roll i neo-schumpeteriansk tillväxtteori. Artikeln avslutas med ett slutord.

1. Schumpeter, Knight och Kirzner

Schumpeter (1934) syftar till att förklara långsiktig ekonomisk tillväxt som en *endogen* process. Han konstaterar att tillväxt förutsätter förändring, dvs att samhällets knappa resurser används på nya och effektivare sätt. Han menar vidare att detta är resultatet av mänsklig kreativitet och mänskligt agerande. Begreppet ”nya kombinationer” – att använda (kombinera) produktionsfaktorerna på ett nytt sätt – utgör grunden när Schumpeter definierar begrepp och aktörer efter den ekonomiska funktion de fyller. En ny kombination benämns uppfinning, kommersialiseringen innovation, den som kommer på uppfinningen uppfinnare, den som kommersialiserar den entreprenör och den som finansierar utvecklingen och kommersialisering-

en finansiär. Entreprenören ses som ekonomins viktigaste aktör, eftersom det endast är de nya kombinationer som kommer till praktisk användning som leder till ekonomisk tillväxt. Tillväxten gynnas också av en snabb spridning av innovationerna och ”imitatörer” ses som centrala i spridningsfasen. Med detta avses konkurrenter som försöker ta del av vinsterna genom att imitera och vidareutveckla de ursprungliga innovationerna.

Schumpeter poängterar att innovationer inte behöver ha sitt ursprung i FoU samt att begreppet omfattar mer än produkter och teknik. Fem huvudtyper särskiljs: en ny produkt, produktionsmetod, marknad, organisation eller insatsvara. Med ”innovation” avser han banbrytande[2] förändringar som omvandlar branscher och ekonomier.

Begreppet ”skapande förstörelse” myntades i Schumpeter (1942) för att beskriva kampen mellan nya och gamla ekonomiska lösningar och strukturer. Boken handlar dock inte främst om ekonomisk utveckling utan om socialismen som ekonomiskt och politiskt system. Tre förutsägelser görs: i) innovativ verksamhet kommer att bli en rutinartad process som bäst utförs av storföretag, ii) entreprenörer som individer kommer därför att bli överflödiga och försvinna som ”social klass” och iii) socialism och planekonomi kommer att fungera; förutsägelser som hittills visat sig vara felaktiga.

Knight (1921) vill i stället förklara entreprenörsvinster – varför och hur entreprenörer tjänar pengar. I likhet med Schumpeter utgår han från att vinster uppstår till följd av en effektivare användning av knappa resurser. Till skillnad från Schumpeter gör han en distinktion mellan *risk* och *osäkerhet*. Med risk avses händelser som följer objektivt sanna och kända sannolikhetsfördelningar, vilket inte händelser kännetecknade av osäkerhet gör. Risk, men inte osäkerhet, är således beräkningsbar *ex ante*. Begreppen används dock ofta synonymt i nationalekonomisk litteratur och då i bemärkelsen beräkningsbar risk. I entreprenörskapslitteraturen används därför ofta begreppen knightiansk osäkerhet, genuin osäkerhet eller radikal osäkerhet för att markera skillnaden.

En central slutsats i Knights analys är att varken entreprenörskap eller höga vinster kan förklaras under förekomsten av risk. Om det förväntade resultatet av en investering är känd vid investeringstillfället kan i princip vem som helst fatta investeringsbeslutet. Vidare bör konkurrens och framåtblickande förväntningar leda till att vinstmöjligheterna försvinner till följd av att alla aktörer anpassar sina priser till den kända informationen.

Enligt honom kan därför entreprenörsvinster endast förklaras av att entreprenörer investerar i innovationer kännetecknade av *finansiell osäkerhet*. Eftersom det inte går att objektivt fastställa värdet på dessa *ex ante*, måste aktörernas investeringsbeslut baseras på subjektiva uppfattningar. Ett ytterligare kriterium för att förklara entreprenörsvinster är därför att entreprenörerna över lag måste göra mer korrekta bedömningar av innovationernas värde *ex ante* än andra aktörer, något som endast går att avgöra *ex*

[2] I litteraturen används orden ”disruptiva”, ”diskontinuerliga” och ”radikala” som synonymer.

post. Knight menar därför att framgångsrikt entreprenörskap kännetecknas av gott omdöme.

En annan slutsats, enligt Knight, är att entreprenörskap och ägande är sammanflätat eftersom det är ägaren som residualinkomsttagare som bär den finansiella osäkerheten och som därmed erhåller vinsten, eller tar förlusten, av investeringen. Ytterst är det också ägaren som fattar beslut om en investering i utvecklingen och kommersialiseringen av en innovation ska göras eller ej.

Att kunna beräkna ett objektivt sant och förväntat värde på vinsten uppfattas som ett mycket starkt antagande av nutida entreprenörskapsforskare, som möjligtvis kan gälla för inkrementella innovationer, dvs marginella innovationer med begränsad eller låg innovativ höjd. Det är dock knappast ett rimligt antagande för banbrytande innovationer. Skillnaden mellan risk och osäkerhet ses därför som fundamental för att förstå innovationer och entreprenörskap.

Medan Schumpeter och Knight delar synen att entreprenören bryter en existerande jämvikt argumenterar Kirzner (1973) för att entreprenören måste inkluderas i allmän jämviktsteori för att kunna förklara existensen av jämvikt. Entreprenören skapar jämvikt genom att utnyttja arbitragemöjligheter så att tillgångar betingar samma pris på olika marknader. Med Kirzners synsätt är entreprenören en arbitragör och entreprenörskap kännetecknas av alerthet, att snabbare än andra agera på arbitragemöjligheter.

2. Neo-schumpeteriansk tillväxtteori

Neo-schumpeteriansk tillväxtteori etablerades som forskningsfält i början av 1990-talet med artiklar av bl a Segerström m fl (1990), Grossman och Helpman (1991) och Aghion och Howitt (1992). Det är en fortsättning på endogen tillväxtteori, t ex Romer (1986), och därmed den senaste utvecklingen inom neoklassisk tillväxtteori. I likhet med endogen tillväxtteori ses tillväxt som ett resultat av upptäckten och användningen av ny kunskap, i detta fall i form av innovationer.

I syfte att analysera hur entreprenören och entreprenörens funktion beskrivs i neo-schumpeteriansk tillväxtteori identifierar Henrekson m fl (2023) den vetenskapliga litteraturen inom forskningsfältet i form av engelskspråkiga vetenskapliga artiklar. Med hjälp av datautvinning (*data*-mining) och maskininlärning genomsöks databaserna *Google Scholar*, *Scopus* och *Web of Science*. Efter att ha kompletterat med manuell genomgång klassificeras 712 artiklar som neo-schumpeterianska. Utöver dessa inkluderas de två läroböckerna Aghion och Howitt (2009) och Acemoglu (2009) i analysen. Läroböckerna är skrivna av de kanske främsta auktoriteterna inom fältet och används vid såväl svenska universitet som amerikanska toppuniversitet (Johansson och Malm 2017).

Litteraturen delas in i formativa artiklar som varit centrala för att forma forskningsfältet, översiktsartiklar och läroböcker samt övriga artik-

lar. Därefter görs en kvantitativ textanalys, där förekomsten av centrala begrepp såsom ”entreprenör” studeras. Utöver det undersöks också i vilken utsträckning den identifierade litteraturen refererar till Schumpeter (1934), Schumpeter (1942), Knight (1921) respektive Kirzner (1973). Slutligen görs en kvalitativ analys av entreprenörsbegreppets konceptuella innebörd. Centrala delar av denna analys presenteras nedan.

Kvantitativ analys

Resultatet av den kvantitativa analysen redovisas i tabell 1. Det för Schumpeter (1934) grundläggande begreppet ”nya kombinationer” nämns i princip inte alls. Det tas inte upp i läroböckerna eller översiktsartiklarna; det fåtal gånger begreppet nämns används det inte i analytiskt syfte utan endast för att positionera den egna artikeln i förhållande till Schumpeters termi-

Tabell 1
Antalet och andelen (%) neo-schumpeterianska vetenskapliga artiklar och läroböcker som hänvisar till och använder nyckelbegrepp relaterade till Schumpeter (1934), Schumpeter (1942), Knight (1921) och Kirzner (1973), 1990–2020

	(1) Formativa artiklar		(2) Översikts-artiklar och läroböcker		(3) Övriga artiklar		(4) Totalt	
	Antal	Andel	Antal	Andel	Antal	Andel	Antal	Andel
Nyckelbegrepp								
Skapande förstörelse	26	59	4	100	291	44	321	45
Entreprenör	15	34	3	75	205	31	223	31
Innovation	44	100	4	100	626	94	674	94
Innovatör	28	64	3	75	324	49	355	50
Uppfinning	17	39	3	75	226	34	246	34
Uppfinnare	17	39	3	75	169	25	189	26
Ny kombination	1	2	0	0	6	1	7	1
Osäkerhet	17	39	2	50	173	26	192	27
Risk	22	50	3	75	350	53	375	53
Genuin osäkerhet	0	0	0	0	8	1	8	1
Omdöme	0	0	0	0	3	0,5	3	0,4
Alerthet	0	0	0	0	0	0	0	0
Litteraturreferenser								
Schumpeter (1934)	2	4	2	50	21	3	23	3
Schumpeter (1942)	7	16	3	75	87	13	96	13
Knight (1921)	0	0	0	0	2	0,3	2	0,3
Kirzner (1973)	0	0	0	0	1	0,2	1	0,1
Totalt	44	6	4	1	666	93	714	100

Anm: I ”genuin osäkerhet” inkluderas också ”knightiansk osäkerhet,” ”sann osäkerhet” och ”radikal osäkerhet”. ”Formativa artiklar” är artiklar som varit centrala för att forma den neo-schumpeterianska tillväxtteorin. ”Översiktsartiklar” är Aghion m fl (2015) och Akcigit och Nicholas (2019). ”Läroböcker” är Acemoglu (2009) och Aghion och Howitt (2009). Se Henrekson m fl (2023) för en förteckning över ”Formativa artiklar” och ”Övriga artiklar”.
Källa: Henrekson m fl (2023, s 10, tabell 1).

nologi. Till skillnad mot Schumpeter (1934) används därför inte heller ”nya kombinationer” för att definiera begreppen ”entreprenör” och ”innovation”, vilket gör begreppen teoretiskt oklara. Som konsekvens görs följaktligen inte någon tydlig åtskillnad mellan ”uppfinnare” och ”entreprenör”, respektive ”uppfinning” och ”innovation”.

”Entreprenör” nämns i ca en tredjedel av artiklarna, dock inte i de ursprungliga artiklarna som etablerade neo-schumpeteriansk tillväxtteori som forskningsfält, t ex Segerstrom m fl (1990) och Aghion och Howitt (1992). Grossman och Helpman (1991) inkluderar ”entreprenör”, men då som synonym till innovationsbaserade företag. Det dröjer till början av 2000-talet innan ”entreprenör” börjar användas mer frekvent. I stället används ofta begreppet ”innovatör” och då i generell bemärkelse för att beteckna aktörer som genomför ”innovativa aktiviteter”. ”Innovatör” används i ca hälften av artiklarna, vilket också är oftare än ”entreprenör”.

De få referenserna till Schumpeter (1934), vilken refereras i färre än en tjugondel av artiklarna, och Schumpeter (1942), vilken refereras i något mer än en tiondel av artiklarna, speglar att neo-schumpeteriansk tillväxtteori har sitt ursprung i endogen tillväxtteori snarare än i schumpeteriansk teoribildning. Att Schumpeter (1942) refereras fler gånger än Schumpeter (1934) indikerar att neo-schumpeteriansk tillväxtteori ligger närmare Schumpeter (1942) än Schumpeter (1934) i sin syn på entreprenören, vilket förstärks av den stora skillnaden i användningen av ”innovation” jämfört med ”entreprenör”. ”Innovation” är det vanligast förekommande begreppet och används i princip i samtliga artiklar. Detta indikerar att teorin snarast fokuserar på innovationer *per se* och inte på den aktör, eller de aktörer, som *de facto* genomför innovationerna. Frånvaron i det för Schumpeter (1934) helt centrala begreppet ”nya kombinationer” ger ytterligare belägg för denna slutsats.

Begreppet ”risk” är relativt vanligt förekommande och nämns i ca hälften av artiklarna. Även ”osäkerhet” används relativt ofta, i ca en fjärdedel av artiklarna. Till skillnad från Knights arbete används begreppen dock som synonymer i stället för att beteckna två skilda teoretiska koncept. I linje med detta förekommer i princip inga referenser till ”genuin osäkerhet”. Det görs ännu färre referenser till begreppet ”omdöme”, vilket endast omnämns i tre artiklar och då inte i någon av de formativa artiklarna, översiktsartiklarna eller läroböckerna.

Knight (1921) refereras endast i två artiklar och då inte heller i de formativa artiklarna, läroböckerna eller översiktsartiklarna. I den ena artikeln nämns Knight som ett viktigt bidrag och i den andra noteras att frånvaron av genuin osäkerhet begränsar artikelns analys. Det är ändå fler referenser än till Kirzner (1973), som refereras i en artikel, eller till ”alerthet”, som inte nämns en enda gång. Sammantaget ger detta en tydlig indikation på att insikter från såväl Knight (1921) som Kirzner (1973) inte inkorporeras i neo-schumpeteriansk tillväxtteori.

Kvalitativ analys

Genom att läsa vad som skrivs om entreprenören på de ställen där begreppet nämns visar den kvalitativa analysen att den neo-schumpeterianska tillväxtlitteraturen vilar på två fundamentala antaganden. För det första antas entreprenören vara en beslutsfattare i ett företag som antingen kan investera i fortsatt produktion eller i FoU. Framgångsrika FoU-investeringar leder till innovationer som skapar tillfälliga monopolvinster överstigande avkastningen på investeringar i fortsatt produktion. För det andra antas vinsterna från innovationerna följa en objektivt sann och känd sannolikhetsfördelning, vilket medför att det förväntade värdet av vinsten är beräkningsbart *ex ante*, dvs vid investeringstillfället. Innovationer kännetecknas således av risk. Den kvalitativa analysen bekräftar därmed resultatet i den kvantitativa analysen att genuin osäkerhet exkluderas från neo-schumpeteriansk tillväxtteori. Som tidigare konstaterats implicerar detta att teorin möjligtvis kan ha bäring på marginella innovationer, men knappast på banbrytande.

I och med att vinster antas följa en objektivt sann och känd sannolikhetsfördelning krävs ingen speciell kompetens för att fatta beslut om investeringar i innovativ verksamhet, utan i princip kan vem som helst beräkna den förväntade vinsten och fatta beslutet: är den förväntade vinsten positiv ska investeringen genomföras. I likhet med Schumpeter (1942) blir därmed entreprenörsfunktionen innehållslös. Antagandet urholkar även betydelsen av finansiärens och de finansiella marknadernas funktion för att allokera kapital genom att bedöma innovationers ekonomiska potential och entreprenörers förmåga att realisera potentialen.

Antagandet förklarar också varför den neo-schumpeterianska tillväxtlitteraturen inte gör någon större åtskillnad mellan den innovativa processens olika faser i form av uppfinning, innovation och spridning, eller de aktörer och den funktion de fyller i de olika faserna; förutom entreprenören även uppfinnare och konkurrenter. Detta till skillnad från fallet med banbrytande innovationer kännetecknade av osäkerhet, då processen och de olika aktörernas funktion och kompetens att utföra funktionerna blir centrala för den ekonomiska utvecklingen.

I enlighet med Knight blir även vinst utöver förväntad riskjusterad avkastning, och därmed vinstbegreppet, svårförklarat. Framåtblickande förväntningar i kombination med konkurrens bör göra att priser ändras så att vinstmöjligheterna reduceras så fort informationen om vinstmöjligheterna blir känd. Undantaget skulle vara Kirzners entreprenör som gör vinst genom att agera snabbare på ny information. Denna förklaring lyfts dock inte fram i litteraturen i och med att Kirzner och alerthet är exkluderade från neo-schumpeteriansk teori.

Kritiken undviks i neo-schumpeteriansk tillväxtteori genom antagandet om tillfälliga monopolvinster. Men även detta antagande är empiriskt tveksamt. De flesta marknader kännetecknas av konkurrens. Det strider exempelvis också mot det faktum att företag som en gång etablerades som nya och små uppstickare på några av världens mest konkurrensutsatta

marknader vuxit sig stora med god lönsamhet under decennier, t ex IKEA (möbler), Toyota (bilar) och Wal-Mart (detaljhandel).

I den tidige Schumpeters och Knights anda förklarar forskare utanför den neo-schumpeterianska idétraditionen uthålliga vinster med att entreprenörer lyckas rekrytera och organisera kompetenta medarbetare på ett sådant sätt att konkurrensutsatta företag över tid framgångsrikt utvecklar och kommersialiserar innovationer. Framgångsrika företag kan med detta synsätt beskrivas som ett lag av kompetenta medarbetare (Eliasson 1990) och den organisatoriska förmågan att bygga kompetenta lag leder till vad som kallas för varaktiga konkurrensfördelar (*sustained competitive advantage*, SCA; Alvarez och Busenitz 2001).

Med detta synsätt kan det därför vara rimligt att anta att hur människor organiserar sig – och därmed organisatoriska innovationer – är avgörande för såväl företags som samhällens innovationsförmåga. Slutsatsen skiljer sig från neo-schumpeteriansk teori, som i det närmaste bortser från organisatoriska innovationer. Antagandet om *ex ante* beräkningsbara vinster kombinerat med att innovationer har sitt ursprung i FoU-investeringar gör det helt enkelt teoretiskt mindre intressant att diskutera olika typer av innovationer och deras relativa betydelse.

Resonemanget leder över till synen på relationen mellan entreprenörs- och ägarfunktionen, vilken är otydlig i neo-schumpeteriansk tillväxtteori. Som betonas av exempelvis Knight är det ytterst ägaren som fattar beslut om hur ett företag ska organiseras, vilka som ska anställas, hur företagets resurser ska användas och om en innovation ska genomföras eller ej. Ägaren är också residualinkomsttagare och erhåller därmed vinsten eller bär förlusten. Detta talar för att entreprenörs- och ägarfunktionen är oskiljaktiga i den meningen att alla entreprenörer är ägare, men inte att alla ägare är entreprenörer. Det ger också en teoretisk förklaring till den empiriska observationen att vissa entreprenörer lyckats bygga upp enorma förmögenheter genom sitt företagande; de har som *aktiva* ägare besuttit förmågan att rekrytera och organisera ett team av kompetenta medarbetare som över tid framgångsrikt utvecklar och kommersialiserar vinstrika innovationer karaktäriserade av osäkerhet (Johansson 2022). Vinsternas varaktighet förklaras i sin tur av att entreprenörskompetensen som aktiv ägare är en knapp resurs som är svår att förvärva (jfr Alvarez och Barney 2010). Marginaliseringen av entreprenören och antagandet om objektivt sanna och beräkningsbara vinster omöjliggör denna slutsats i neo-schumpeteriansk tillväxtteori, vilket därmed medför att den inte kan ge en uttömmande förklaring till vare sig vinster eller förmögenhets- och inkomstfördelning.

Det finns också ett starkt samband mellan entreprenörskap och familjeföretagande, definierat som att en familj har ett avgörande inflytande över ett företags verksamhet, t ex via direkt ägande eller kontroll via stiftelser. Familjeföretag är den vanligaste företagsformen och har visat sig ha avgörande betydelse för sysselsättning och tillväxt (Sjögren 2018; Andersson m fl 2018; Kärnä m fl 2022).

Även om de flesta familjeföretagen är små är många av världens största och mest framgångsrika företag familjekontrollerade. För att anknyta till exemplen ovan grundades IKEA av Ingvar Kamprad, Toyota av Kiichiro Toyoda och Wal-Mart av Sam Walton. Företagens framgång gjorde dem som entreprenörer och ägare (inräknat stiftelser) extremt förmögna. Deras arvingar har skolats in i företagen och har ett avgörande inflytande över företagens skötsel.

Teoretiskt och empiriskt är familjeföretag intressanta att studera eftersom de styrs enligt andra principer än vad som vanligtvis antas i nationalekonomisk teori. I stället för vinstmaximering prioriteras exempelvis kontroll, långsiktig överlevnad och möjlighet att överföra ägandet till nästa generation av familjemedlemmar. Schumpeter (1934) lyfter t ex fram viljan att skapa en industridynasti som en viktig drivkraft för entreprenörer. Återigen gör antagandena om entreprenörens funktion och att vinsterna följer en objektivt sann och känd sannolikhetfördelning att detta negligeras i neo-schumpeteriansk tillväxtteori (jfr Johansson m fl 2020).

Varför inkorporeras inte genuin osäkerhet i neo-schumpeteriansk tillväxtteori?

Analysen pekar på att frånvaron av genuin osäkerhet i neo-schumpeteriansk tillväxtteori är en allvarlig brist som gör att teorin inte uttömmande kan förklara entreprenörskap, betydelsen av aktivt ägande, innovationer, vinst och därmed ekonomisk tillväxt.

Varför har då inte genuin osäkerhet redan inkorporerats i neo-schumpeteriansk teori? Det är ju ändå över 100 år sedan Knight (1921) formulerade sin teori om entreprenörskap och osäkerhet. Svaret som lyfts fram av t ex doktrinhistorikerna Hébert och Link (2007) är att neo-schumpeteriansk tillväxtteori uteslutande grundar sig på allmän jämviktsteori och matematiska modeller. Exempelvis skriver Acemoglu (2009, s 23) i sin lärobok:

> Vår nästa uppgift är att systematiskt utveckla en serie av modeller för att förstå mekanismerna bakom ekonomisk tillväxt. Jag gör en detaljerad genomgång av de *matematiska* egenskaperna hos ett antal *dynamiska allmänna jämviktsmodeller* som är användbara för att tänka kring ekonomisk tillväxt och relaterade makroekonomiska fenomen, och jag betonar implikationerna av dessa modeller som orsaker till skillnader i ekonomisk utveckling mellan samhällen. *Endast* genom att förstå dessa mekanismer kan vi utveckla ett användbart ramverk för att tänka kring orsakerna bakom ekonomisk tillväxt och inkomstolikheter. [egen översättning och kursivering]

I sin lärobok understryker Aghion och Howitt (2009, s xvii) också behovet av formell matematisk analys:

> För att förstå ekonomisk tillväxt krävs *formell teori*, för att organisera fakta, klargöra kausala orsakssamband och finna dolda implikationer. Inom tillväxtteorin, liksom inom andra ekonomiska områden, är ett argument som inte är discipli-

nerat av ett tydligt teoretiskt ramverk sällan upplysande. [egen översättning och kursivering]

Den formella analysen förutsätter emellertid att det finns sannolikheter m m som kan användas i olika typer av matematiska beräkningar. Men eftersom dessa är okända vid förekomsten av genuin osäkerhet, går det inte att ensidigt förlita sig på matematisk metod och därmed inte heller ensidigt på formell analys.

Med ett alternativt betraktelsesätt kan innovationer kännetecknade av osäkerhet ses som affärsexperiment och enda sättet att avgöra om experimenten kommer att lyckas är genom att testa dem på marknaden. Ekonomin kan därmed ses som en *trial-and-error*-process och beskrivas som experimentellt organiserad (Johansson 2010). Det finns idétraditioner med detta perspektiv, t ex den österrikiska skolan och traditioner som verkar i den tidige Schumpeters (1934) och Knights (1921) anda.

3. Slutord

Entreprenören har varit en teoretiskt svårgreppbar aktör – så svårgreppbar att vederbörande exkluderades från neoklassisk teori för att nu ha återkommit i tillväxtteorin. Väl tillbaka lär det bli svårt att ånyo förpassa entreprenören till glömska. Som konsekvens kommer nationalekonomins huvudfåra att förr eller senare tvingas adressera fundamentala frågor som länge undvikits. I denna artikel lyfts genuin osäkerhet fram som en knäckfråga. Utan att ta hänsyn till genuin osäkerhet går det inte att förstå grundläggande ekonomiska fenomen som entreprenörskap, det aktiva ägandets betydelse, innovationer, vinst och förmögenhets- och inkomstfördelning.

Ett fundamentalt problem för neoklassisk teori är dock att genuin osäkerhet är oförenlig med allmän jämviktsteori och den matematiska verktygslåda som används. Tanken är inte ny, redan nestorn inom neoklassisk tillväxtteori, Robert Solow, påpekade att (1994, s 52): ”Om Knightiansk osäkerhet dyker upp …, då saknas lämpliga analytiska tekniker” [min översättning].

En slutsats som dragits i litteraturen är därför att neoklassisk teori behöver visa en större öppenhet gentemot annan nationalekonomisk teori och metod för att få en ökad förståelse för entreprenörens ekonomiska funktion och därmed också för ekonomisk tillväxt och allmänt välstånd.

REFERENSER

Acemoglu, D (2009), *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton.

Aghion, P, U Akcigit och P Howitt (2015), ”Lessons from Schumpeterian Growth Theory”, *American Economic Review*, vol 105, s 94–99.

Aghion, P och P Howitt (1992), ”A Model of Growth through Creative Destruction”, *Econometrica*, vol 60, s 323–351.

Aghion, P och P Howitt (2009), *The Economics of Growth*, MIT Press, Cambridge.

Akcigit, U och T Nicholas (2019), ”History, Microdata, and Endogenous Growth”, *Annual Review of Economics*, vol 11, s 615–633.

Alvarez, S och J Barney (2010), ”Entrepreneurship and Epistemology: The Philosophical Underpinnings of the Study of Entrepreneurial Opportunities”, *Academy of Management Annals*, vol 4, s 557–583.

Alvarez, S och L Busenitz (2001), ”The Entrepreneurship of Resource-based Theory”, *Journal of Management*, vol 27, s 755–775.

Andersson, F, D Johansson, J Karlsson, M Lodefalk och A Poldahl (2018), ”The Characteristics of Family Firms: Exploiting Information on Ownership, Kinship, and Governance Using Total Population Data”, *Small Business Economics*, vol 51, s 539–556.

Barreto, H (1989), *The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation*, Routledge, London.

Baumol, W J (1968), ”Entrepreneurship in Economic Theory”, *American Economic Review*, vol 58, s 64–71.

Bianchi, M och M Henrekson (2005) ”Is Neoclassical Economics Still Entrepreneurless?”, *Kyklos*, vol 58, s 353–377.

Eliasson, G (1990), ”The Firm as a Competent Team”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol 13, s 275–298.

Grossman, G och E Helpman (1991), ”Quality Ladders in the Theory of Growth”, *Review of Economic Studies*, vol 58, s 43–61.

Hébert, R och A Link (2007), ”Historical Perspectives on the Entrepreneur”, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol 2, s 261–408.

Henrekson, M, D Johansson och J Karlsson (2023), ”To Be or Not to Be: The Entrepreneur in Neo-Schumpeterian Growth Theory”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, publicerad online.

Johansson, D (2010), ”The Theory of the Experimentally Organized Economy and Competence Blocs: An Introduction”, *Journal of Evolutionary Economics*, vol 20, s 185–201.

Johansson, D (2022), ”Entreprenörskap som aktivt ägande”, *Ekonomisk Debatt*, vol 50, s 18–29.

Johansson, D och A Malm (2017). ”Economics Doctoral Programs Still Elide Entrepreneurship”, *Econ Journal Watch*, vol 14, s 196–217.

Johansson, D, J Karlsson och A Malm (2020), ”Family Business – A Missing Link in Economics?”, *Journal of Family Business Strategy*, vol 11, s 1–10.

Kirzner, I M (1973), *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.

Knight, F (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin, Boston.

Kärnä, A, D Müller, P-J Norbäck, M Olsson och L Persson (2022), ”Familjeföretagens betydelse för motståndskraften och omställningskraften i näringslivet”, *Ekonomisk Debatt*, vol 50, s 14–26.

Romer, P M (1986), ”Increasing Returns and Long-run Growth”, *Journal of Political Economy*, vol 94, s 1002–1037.

Schumpeter, J A (1934), *The Theory of Economic Development*, Transaction Publishers, London.

Schumpeter, J A (1942), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper & Row, New York.

Segerstrom, P, T Anant och E Dinopoulos (1990), ”A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle”, *American Economic Review,* vol 80, s 1077–1091.

Sjögren, H (2017), *Familjedynastier:* så blev Sverige rikt, Volante, Stockholm.

Solow, R M (1994), ”Perspectives on Growth Theory”, *Journal of Economic Perspectives*, vol 8, s 45–54.