

Jörgen Lithander

Gränslandets ekonomi och entreprenörskap

– en studie av småföretagande i glesbygd



*Centrum för arbetsmarknadspolitisk forskning
Licentiatavhandling i nationalekonomi*

*Opponent: Professor Pontus Braunerhjelm
Kungliga Tekniska högskolan, Stockholm*

ARBETSLIV I OMVANDLING | 2005:10
ISBN 91-7045-760-3 | ISSN 1404-8426



Arbetslivsinstitutet är ett nationellt kunskapscentrum för arbetslivsfrågor. På uppdrag av regeringen bedriver institutet forskning, utveckling och kunskapsförmedling. I dialog med arbetslivets aktörer verkar vi för ett arbetsliv med goda villkor, utvecklingsmöjligheter och en hälsosam arbetsmiljö för både kvinnor och män. Institutet har omkring 400 anställda och finns på flera orter i landet. Besök gärna www.arbetslivsinstitutet.se för mer information.

Arbetsliv i omvandling är en av Arbetslivsinstitutets vetenskapliga skriftserier. I serien publiceras avhandlingar, antologier och originalartiklar. Främst välkomnas bidrag avseende vad som i vid mening kan betraktas som arbetsorganisation och arbetsmarknad. De kan utgå från forskning om utvecklingen av arbetslivets organisationer och institutioner, men även behandla olika gruppers eller individers situation i arbetslivet. En mängd ämnesområden och olika perspektiv är således tänkbara.

Författarna till bidragen finns i första hand bland forskare från de samhälls- och beteendevetenskapliga samt humanistiska ämnesområdena, men även bland andra forskare som är engagerade i utvecklingsstödande forskning. Skrifterna vänder sig både till forskare och till andra som är intresserade av att fördjupa sin förståelse av arbetslivsfrågor.

Manuskripten lämnas till redaktören som ombesörjer att ett traditionellt ”refereeförfarande” genomförs. I huvudsak publiceras bidrag från forskare med anknytning till Arbetslivsinstitutet.

ARBETSLIV I OMVANDLING

Redaktör: Eskil Ekstedt

Redaktion: Marianne Döös, Jonas Malmberg, Anita Nyberg, Lena Pettersson och Ann-Mari Sätre Åhlander

© Arbetslivsinstitutet & författare, 2005

Arbetslivsinstitutet,
113 91 Stockholm

ISBN 91-7045-760-3

ISSN 1404-8426

Tryckt hos Elanders Gotab, Stockholm

Förord

Jag vill framföra ett tack till några personer som hjälpt mig i detta arbete. Först de personer som skapat den empiri som jag försökt återge i kapitel fyra och som frikostigt givit mig både tid och detaljerad information i samband med mina intervjuer och besök. Utan Sune, Maria, Rolf, Anita och Ulla-Britt och deras verksamhet fanns intet att reflektera över. Mina handledare docent Ann-Mari Sätre Åhlander, Arbetslivsinstitutet, och professor Harald Niklasson, Växjö universitet, har på ett insiktfullt och konstruktivt sätt kommenterat mitt framväxande manus under resans gång. Särskilt har under den senare tiden kontakterna med Harald accelererat och jag har alltmer förstått att uppskatta hans kombination av djup ämnesmässig sakkunskap och tvärhetenskapliga öppenhet.

I samband med mitt slutseminarium fick jag, inte minst av professor Gunnar Eliasson, även många kloka åsikter och tillfälle till en stimulerande diskussion som förde arbetet framåt.

Jag har haft förmånen att medverka under uppbyggnaden av Arbetslivsinstitutets Östersunds-enhet – en nybyggartid som kanske inte alltid varit den enklaste men givit många erfarenheter, rika minnen och en och annan smörgåstårta. Ett tack till mina arbetskamrater för deras glada humör och intressanta diskussioner. Ett särskilt tack till Stig Vinberg och Anette Forsberg för deras korrekturläsning, ett generöst erbjudande och en kvalificerad insats som jag verkligen uppskattar!

Kollegor vid EHV, Växjö universitet, såväl disputerade, som doktorander och administrativ personal för deras genorisitet och öppenhet mot en distansarbetande doktorand från en (i deras ögon) exotiskt fjällnära stad i fjärran nord. Mitt intryck av Småland är gott!

Tack även till min familj – livskamraten Hillevi och mina barn Björn och Ylva. Ni har varit ett orubbligt stöd och dessutom återkommande påmint mig om det icke-akademiska livets väsentligheter som, obekymrat mitt skrivande, existerar och pulserar utanför skrivkammarens väggar.

Slutligen vill jag nämna mina föräldrar, Thyr och Aina, utan vars insatser jag uppenbarligen aldrig skulle ha skrivit detta arbete.

Till ovanstående personer vill jag som Peter Mayle säga: *Mille mercis à tous!*

Östersund 30 juni, 2005

Innehåll

Förord

1. Introduktion	1
2. Bakgrund och utgångspunkter	5
2.1 Från solidarisk lönepolitik till entreprenörskap	5
2.2 Små företag: begrepp och betydelse	13
2.2.1 Begreppet	13
2.2.2 Små företag, men stor betydelse	18
2.3 En roll för platsen?	21
2.4 Social ekonomi: Ett franskt paraplybegrepp för ekonomiskt samarbete med sociala förtecken	27
2.4.1 Tillbakablick: Från Rochdale och Gide till EU och jobbskapande	28
2.4.2 Konsumenter av egen produktion	30
2.4.3 Begreppet	31
2.4.4 Framväxt och tillskrivna funktioner	35
2.4.5 Några kvantitativa försök	40
2.5 Sammanfattning	47
3. Teori, tidigare forskning och begreppsdiskussion	51
3.1 Företag och entreprenörer: Miljöer, sektoriell hemvist och teoretisk uppmärksamhet	51
3.1.1 Spelplanen – en miljö formad av institutioner och geografi	52
3.1.2 Företag och entreprenörer i nationalekonomisk teori	55
3.1.3 Kort om metodologi och axiom	58
3.2 Företaget	60
3.2.1 Introduktion	60
3.2.2 Teorier om företaget	61
3.2.3 Småföretag i samverkan	66
3.3 Entreprenören	72
3.3.1 Entreprenören i ekonomisk teori	73
3.3.2 Den svenska tillväxtskolan	82
3.3.3 Definitioner	90
3.3.4 Andra perspektiv på entreprenörskap	92
3.3.5 Entreprenöriella drivkrafter	98
3.3.6 Entreprenörskapets påverkan på ekonomisk utveckling	105
3.3.7 Entreprenören och resurser	108

3.4 Spelplanens betydelse	111
3.5 Social ekonomi	122
3.5.1 Optimeringsmodeller	122
3.5.2 Generella hypoteser	123
3.5.3 Nonprofit Sector i ekonomisk teori	125
3.6 Sammanfattning	138
4. Nedslag i gränslandets ekonomi	141
4.1 Frågeställningar för fallstudierna	141
4.2 Metoddiskussion	141
4.2.1 Introduktion – Metod som vetenskapens verktyg	141
4.2.2 Kvalitativ metod i nationalekonomi	144
4.2.3 Metodval	145
4.2.4 Tillvägagångssätt	148
4.2.5 Fallstudier	149
4.3 Entreprenören och framväxtprocessen: Exemplet Moosegården	150
4.3.1 Framväxtprocessen: Beskrivning och karakteristik	151
4.3.2 Analys av entreprenören och framväxtprocessen i fallet Moosegården	159
4.3.3 Policyrelaterade kommentarer	165
4.4 Samarbete mellan lokalt rotade småföretag: Exemplet Drivknuten	167
4.4.1 Småföretagssamarbete: Beskrivning och karakteristik	168
4.4.2 Analys av samarbete mellan lokalt rotade småföretag i fallet Drivknuten	175
4.4.3 Policyrelaterade kommentarer	180
4.5 Samhällsentreprenörer och social ekonomi: Exemplet Brismarksgården	182
4.5.1 Samhällsentreprenörer och social ekonomi: Beskrivning och karakteristik	183
4.5.2 Analys av samhällsentreprenörer och social ekonomi i fallet Brismarksgården	189
4.6 Uppsatsens frågeställningar	197
5. Slutsatser och diskussion	209
5.1 Slutsatser	209
Gränslandets ekonomi: länkar till tillväxt och välfärd?	211
5.2 Frågor för fortsatt forskning	214
5.3 Slutord	216
Referenser	221
Bilaga 1: Intervjumall	249

1. Introduktion

Som rubriken antyder har detta arbete hämtat sin *empiri* från ett speciellt delsegment av små organisationer i glesbygden. Med uttrycket "gränsland" syftar jag primärt på tre förhållanden. Det första gäller deras geografiska belägenhet, gränsande till vidsträckta, glest befolkade områden och således perifera i förhållande till de större befolkningskoncentrationerna. Det andra förhållandet är att det rör sig om små organisationer, i vissa fall så små att de befinner sig i nedre gränsszonen till vad som brukar uppfattas som företag. Den tredje aspekten anspelar på en särskild typ av verksamheter som, enligt min definition, också kan inkorporeras i denna undergrupp: organisationer inom den s.k. sociala ekonomin, d.v.s. verksamheter utanför offentlig sektor vilka menar sig prioritera sociala mål framför ekonomisk lönsamhet.¹ Trots denna nedtoning av vinstmotivet verkar naturligtvis även denna typ av organisationer i ett marknadsekonomiskt sammanhang. De skulle alltså kunna sägas operera i gränsszonen mellan marknadsekonomiska och sociala målsättningar.

Det övergripande *syftet* med arbetet är att belysa sambandet mellan företagande inom gränslandets ekonomi och den pågående samhällsutvecklingen med avseende på dels drivkrafter, dels bidrag till välfärd och tillväxt i vid bemärkelse. Det som särskilt kommer att åskådliggöras är incitamenten till entreprenörskap, platsens betydelse för framväxten av företag samt själva framväxtprocessen. Detta kommer att göras med utgångspunkt i erfarenheter från tre fallstudier i Jämtland.

Det första fallet har valts med tanke på att det särskilt illustrerar entreprenörens betydelse för framväxten av företag i en glesbygdsregion samtidigt som det belyser hur svår en sådan process kan vara att förutsäga och därmed att påverka med selektiva ekonomisk-politiska stimulansåtgärder. De övriga två fallen har valts utifrån att båda, om än på olika sätt, illustrerar hur det lokala sammanhanget i glesbygd medfört att företag startats just där. Det ena av dem illustrerar hur små företag med olika inriktning samverkar, förenade av de medverkande aktörernas vilja att bidra till den lokala utvecklingen samt att förbättra möjligheterna för dem själva och andra att finna sin utkomst och leva kvar i sin hemregion. Det återstående fallet illustrerar hur ett ökat gap mellan utbud och efterfrågan på lokal samhällservice initierar bildandet av ett kooperativt företag vars verksamhet kan ses som komplement eller substitut till offentlig sektor. Också de båda sistnämnda fallen belyser förekomsten och arten av en rad svårig-

¹ Detta är en starkt förenklad definition av social ekonomi, för en mera utvecklad och problematiserad diskussion se avsnitt 2.4.

heter, som är förknippade med eventuella försök att åstadkomma motsvarande slag av utveckling och resultat med hjälp av offentliga interventioner.

Situationen i glesbygden framstår som alltmer sårbar. Genom effektiviseringar och ökad import har förutsättningarna för jordbruket i allmänhet, och det småskaliga, karga, norrländska jordbruket i synnerhet, drastiskt förändrats. Samtidigt har den betydelsefulla skogsnäringen genomgått en ”makalös automatisering” vilket höjt produktiviteten men samtidigt kraftigt minskat behovet av arbetskraft.² Därtill kommer att den offentliga sektorns roll som arbetsgivare, vilken under senare delen av 1900-talet varit betydelsefull i inlandets små samhällen, har urholkats, dels av besparingsskäl, dels av demografiska förändringar – yngre personer flyttar till arbeten och utbildning vid kusten och söderut. I små samhällen och byar med ett begränsat befolkningsunderlag har varje jobb som försvinner eller tillkommer relativt sett större betydelse än i mer urbana områden.³

I regioner, som präglas av nyss nämnda förhållanden och förändringar, är entreprenörskapet av central betydelse för den fortsatta ekonomiska utvecklingen. Det finns anledning att anta att många av de nystartade företagen inom gränslandets ekonomi är baserade på en strävan hos individer, eller grupper av individer, att själva skapa såväl jobb som serviceutbud. Syftet med de genomförda fallstudierna är att belysa entreprenörskapets betydelse för företagens framväxt. Motsvarande specifika frågeställningar återfinns i kapitel fyra, där fallstudierna presenteras.

När det gäller *metod* har jag valt att kombinera de nämnda fallstudierna med en relativt omfattande studie – en kunskapsöversikt – av tidigare forskning kring entreprenörskap och företagsutveckling. Jag har bedömt en studie av det sistnämnda slaget som en behövlig första ansats för att kunna uppnå mitt övergripande syfte (se ovan) och få perspektiv på mina egna empiriska undersökningar, som i sig själva endast gäller ett begränsat antal verksamheter och processer och därmed också ett begränsat antal aspekter och frågeställningar. I motsvarande del av arbetet (kapitel tre) har jag försökt att karakterisera och kritiskt diskutera en rad olika synsätt, som jag funnit i litteraturen på området, och att relatera dessa olika teorier, begrepp och forskningsansatser dels till varandra, dels till mitt eget huvudsakliga intresseområde: ”gränslandets ekonomi” och entreprenörskap.

När jag sedan övergår till min andra ansats, att presentera innebörden och resultaten av mina egna empiriska studier (kapitel fyra), har jag av skäl som då redovisats i samband med mitt försök att överblicka det aktuella forskningsfältet, och med hänsyn tagen till det empiriska underlag jag haft tillgång till, valt att i

² Ekstedt E, [2003], ”Från idéer om ekonomisk utveckling till lokalt utvecklingsarbete i Norrlands inland”.

³ Jämför med begreppet ”glesa strukturer” vilket genomgående används i SOU 2003:29, *Mot en ny landsbygdspolitik*, för att beskriva det landsbygdsspecifika.

stor utsträckning basera mina analyser och tolkningar på sådana teoretiska och metodologiska synsätt, som kan hänföras till den så kallade ”svenska tillväxtskolan”. Denna kan karakteriseras som en nationalekonomisk inriktning med en stark empirisk förankring genom bruket av fallstudier och intervjuer samt med en öppenhet mot andra discipliner. Kända företrädare för denna skolbildning är exempelvis Erik Dahmén, Gunnar Eliasson och Bo Carlsson.⁴ De fallstudier som ligger till grund för mina egna empiriska studier och som jag försöker relatera till den tidigare presenterade teoretiska och metodologiska referensramen, genomfördes under åren 1999-2003. En del av dessa har tidigare redovisats i form av artiklar, bokkapitel och konferensbidrag.⁵

Jag är fullt medveten om att uppläggningsen av uppsatsen innebär att åtskilliga inslag i mitt försök att överblicka relevanta begrepp, teorier och forskningsresultat inte kommer till direkt användning i de därpå följande presentationerna och analyserna av genomförda fallstudier. Anledningen till att jag genomfört den nämnda överblickande studien är således dels att jag ser en sådan som i sig själv motiverad av ett övergripande, kunskapsförmedlande syfte, dels att jag funnit det angeläget att ge en bild av det forskningslandskap, där såväl den svenska tillväxtskolan som – på ett hörn – mina egna fallstudier ingår.

Uppsatsen är *disponerad* på följande sätt. *Kapitel två* ger en bakgrund till arbetet och en redogörelse för varför jag uppfattar det aktuella forskningsområdet som intressant. *Kapitel tre* ägnas åt en kunskapsöversikt, en genomgång av tidigare forskning som bedöms som relevant för studiens övergripande syfte. Denna genomgång berör dels utvecklingen och innebörden av vissa centrala begrepp, teorier och metoder, dels empiriska forskningsresultat. I *kapitel fyra* återfinns inledningsvis ett antal specifika frågeställningar och en metoddiskussion. Detta följs av en redovisning av mitt empiriska material vilket är baserat på intervjuer vid ”gränslandets företag” i den jämtländska glesbygden. Det insamlade materialet bildar underlag för de analyser och tolkningar som följer i omedelbar anslutning till respektive fall. Kapitlet blir, i enlighet med mitt val av metod, tämligen omfattande. Det avslutande *femte kapitlet* ger plats för kompletterande reflexioner kring mina frågeställningar och resultat samt, utifrån detta, några funderingar och förslag kring fortsatt forskning.

⁴ Ursprunget till denna nationalekonomiska skolbildning kan spåras tillbaka till Knut Wicksell och Johan Åkerman. Se exempelvis Dahmén E, [1942], *Ekonomisk strukturanalys. Begreppet felinvestering som konjunkturteoretiskt instrument*; Dahmén E, [1950], *Svensk industriell företagarverksamhet. Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919-1939*; Eliasson G, [1990], ”The Firm as a Competent Team”; Eliasson G & Eliasson Å, [1996], ”The Biotechnological Competence Bloc”; Carlsson B (red.), [2002], *Technological Systems in the Bio Industries – An International Study*. Med andra discipliner avses exempelvis ekonomisk historia, företagsekonomi, statsvetenskap och sociologi.

⁵ Se Lithander J, [2003], ”Processes of Birth and Growth. A Case Study of Six Small-scale Organisations in a Rural Region”; Lithander J, [2003], ”Samhällsentreprenörerna i Naestie – lokal utveckling i fjällmiljö”; Lithander J & Vinberg S, [2004], ”The King of the Forest as A Money-maker”; Lithander J, [2004], ”Pleasure and Economics of Scale”.

Efter att med dessa första, introducerande, rader ha givit ramarna för arbetet övergår jag i nästa kapitel till att ge en bakgrund till min studie och därmed även försöka förklara varför jag finner frågorna intressanta.

2. Bakgrund och utgångspunkter

I syfte att teckna en översiktlig bakgrund till min studie har jag identifierat tre relevanta områden: småföretag och entreprenörskap, platsens betydelse och den sociala ekonomin. I det inledande avsnittet, 2.1, visar jag hur intresset för nya och små företag samt entreprenörskap har ökat, såväl generellt i samhället som inom akademien. Det andra avsnittet, 2.2, inriktas på begreppet småföretag och redovisar även dess andel av det svenska företagsbeståndet. Följande avsnitt, 2.3, behandlar platsens betydelse. Trots den ökade internationaliseringen verkar inte intresset och betydelsen av den lokala geografiska placeringen vara på utdöende, snarare finns tecken på det motsatta. Nästkommande avsnitt, 2.4, handlar om företagande med sociala förtecken: verksamheter inom den s.k. sociala ekonomin. Aktuella inte minst för dess roll som alternativ till offentlig sektor när det gäller utförare av tjänster inom vård- och omsorgssektorn. Kapitlet avslutas med en kort sammanfattning i avsnitt 2.5.

2.1 Från solidarisk lönepolitik till entreprenörskap

Traditionellt har det i Sverige funnits en stark tro på de stora företagen och deras möjligheter att fungera som både en stabil bas och en tillväxtmotor för landets ekonomi.⁶ I jämförelse med exempelvis USA och Tyskland har även den juridiska synen på företagssamverkan, exempelvis yttrande sig i kartellbildningar och företagskoncentrationer, varit mer tillåtande. Begränsande lagstiftning har kommit relativt sent.⁷ Det fanns en tydlig enighet i synen på storföretag som ryggraden i den svenska ekonomin. Samsynen delades av regeringen, fackföreningsrörelsen och den av stora industriföretag dominerade Svenska Industrieförbundet (SI) och arbetsgivarföreningen (SAF).⁸ Detta samförstånd tog sig bl.a. uttryck i regelverk som var mer anpassade till stora, äldre, kapitalintensiva företag och till institutionellt ägande snarare än till små och nya företags intressen och villkor. Den reglerade kreditpolitiken, skattepolitikens utformning samt systemet med centralt samordnade löneförhandlingar, baserade på s.k.

⁶ Se exempelvis: Eliasson G & Ysander B-C, [1983], "Sweden: Problems of Maintaining Efficiency under Political Pressure"; Elvander N, [1990], "Incomes policies in the Nordic countries"; Modén K-M, [1993], *Tax Incentives of Corporate Mergers and Foreign Direct Investment*.

⁷ Gratzer K, [1996], "Forskning om småföretag".

⁸ Se exempelvis: Davis SJ & Henrekson M, [1999], "Explaining National Differences in the Size and Industry Distribution of Employment" vilka hävdar att svensk politik missgynnade små- och nya företag, icke-kapitalintensiva d:o samt ett ägande som är familje- eller individ-baserat; Schön L, [2000], *En modern svensk ekonomisk historia*, (särskilt kapitel 5). 2001 slogs SAF och SI samman till organisationen Svenskt Näringsliv.

solidarisk lönepolitik, är några exempel på detta.⁹ Sådana institutionella förhållanden, och motsvarande ”spelregler” för företagen, kan förmodas påverka såväl incitamenten till nyföretagande som småföretagens möjligheter och benägenhet att växa.¹⁰

Det ljumma intresset för småföretag på den politiska nivån hade sin motsvarighet även inom akademiska kretsar. Eftersom företagen i grund och botten saknas i den neoklassiska modellen blev det svårt att relatera till företagens roll i allmänhet och i ännu mindre grad undergruppen småföretag eller nyföretagande.¹¹ Ekonomihistorikern Karl Glatzer menar exempelvis att småföretagen snarast uppfattades som en utdöende art, en ”obsolet företagsform”, långsiktigt dömda till undergång. Framtiden ansågs ligga i de progressiva stora företagen som kunde tillgodogöra sig skalekonomiska fördelar.¹²

Under mitten av 1970-talet börjar den svenska ekonomin att uppvisa störningar och industriproduktionen faller kraftigt under perioden 1974-1978. En allt större offentlig sektor, skattesystemets nivå och utformning samt lågt nyföretagande är några av de orsaker som nämns. Betydande industristöd och devalveringar bromsar mycket av de synliga effekterna ännu en tid, men BNP-utvecklingen i Sverige tappar fart gentemot OECD-området.¹³ Under 1980-talet och framåt tydliggörs problemen och olika händelser inträffar som tillsammans påverkade såväl den svenska arbetsmarknaden som intresset för småföretag och entreprenörer. Den yttre makroekonomiska bilden börjar i de flesta OECD-länder karakteriseras av stagflation och hög arbetslöshet, vilket medför en intresseförskjutning från efterfråge- till utbudssidan av ekonomin.¹⁴ I Sverige bryter systemet med centrala löneförhandlingar samman, skattesystemet reformeras och kapital- och valutamarknaderna avregleras som ett led i den tilltagande globaliseringen. I början av 1990-talet drabbas Sverige av en djupgående ekonomisk kris, som tvingar Riksbanken att uppge sina försök att stabilisera kronkursen. Riksbanken får en förändrad ledningsstruktur och en betydligt mer oberoende ställning med självständigt ansvar för penningpolitiken. Dess huvuduppgift blir

⁹ För en diskussion av de senaste årtiondenas utveckling avseende svensk ekonomis institutionella förhållanden, inklusive den solidariska lönepolitikens innehåll och successiva sammanbrott, se exv. Davis SJ & Henrekson M, [1997], ”Industrial Policy, Employer Size and Economic Performance in Sweden”, Iversen T, [1999], *Contested Economic Institutions* (särskilt sid 119-165) samt Elvander N, [1990], ”Incomes policies in the Nordic countries”.

¹⁰ Se exempelvis Henrekson M, [1999], ”Drivkrafter för entreprenörskap, nyföretagande och företagstillväxt”.

¹¹ Se även diskussionen i kapitel tre.

¹² Glatzer K, [1996], ”Forskning om småföretag”.

¹³ En omfattande analys av denna nedgång i den svenska ekonomin avseende bakomliggande orsaker, problembeskrivningar och en diskussion om tänkbara lösningar ges i Andersson T *et al.*, [1993], *Den långa vägen: Den ekonomiska politikens begränsningar och möjligheter att föra Sverige ur 1990-talets kris*.

¹⁴ Wennekers S & Thurik R, [1999], ”Linking Entrepreneurship and Economic Growth”.

nu att ”upprätthålla ett fast penningvärde”.¹⁵ Detta innebär en betydande ändring av förutsättningarna för bl.a. den svenska lönebildningen.

Synen på storföretagen som tillväxtmotorer börjar även svikta. De tidigare så pålitliga storföretagen, med bl.a. Ericsson och ABB i spetsen, utmärks snarare av personalreduceringar och ”outsourcing” än av några stora volymer nyrekryteringar.¹⁶ Förändringar hos de svenska storföretagen kan också iaktas när det gäller valet av huvudkontorens placering. Enligt en SNS-studie flyttade 47 företag, bara under perioden 1997 till 2000, sina huvudkontor utomlands, vilket kan förmodas utöva en påverkan på spetskompetens, efterfrågan på stödtjänster, strategiska företagsbeslut m.m.¹⁷

Till skillnad från tidigare konjunkturedgångar har den offentliga sektorn under 1990-talet betydligt lägre kapacitet att ”absorbiera” friställd arbetskraft från den privata sektorn, tvärtom utsätts även den för besparingskrav. Arbetslösheten skjuter fart och når för Sverige exceptionella nivåer. Kulmen nås 1994 när 15,7 procent av arbetskraften var utan arbete eller i arbetsmarknadspolitiska åtgärder, det s.k. obalanstalet.¹⁸ Även om arbetslösheten sedan sjunkit avsevärt har den inte återgått till de nivåer vi tidigare ansett normala för svenska förhållanden.

¹⁵ *Riksbankslagen* (1988:1385), 1 kapitel 2§. Sedan 1995 innebär denna uppgift mer precist en årlig ökning i konsumentprisindex på två procent, med ett toleransintervall mellan ett och tre procent.

¹⁶ Jag använder den engelska termen outsourcing för att beskriva en utflyttning av tjänster och funktioner från det egna företaget till andra företag. Det kan innebära utflyttning av varuproduktion, ekonomi- och telefontjänster, transporter m.m. Den svenska term som ligger närmast är kanske ”utkontraktering”. Jämför även resonemanget i Petterson K-H, [2004], *Det exploderande storföretaget*.

¹⁷ Braunerhjelm P (red.), [2001], *Huvudkontoren flyttar ut: om de svenska huvudkontorens betydelse för tillväxt och välförstånd*. Några exempel på huvudkontorsflytt är: Astra, Hägg-lunds, Pharmacia och Stora. Företag kan givetvis även flytta ut sina huvudkontor utan att de blivit uppköpta eller fusionerade, vilket exempelvis Ericsson, Esselte och Securitas har gjort (Braunerhjelm P, [2001], ”Huvudkontorens internationalisering”). Det kanske även bör påpekas att det sker en viss inflyttning av huvudkontor till Sverige men detta är så gott som alltid mindre enheter på underkoncernsnivå (Braunerhjelm P *et al*, [2001], ”Huvudkontorens ekonomiska politik”). Se även Braunerhjelm P & Lindqvist T, [1999], ”Utvandrarna – effekter och drivkrafter bakom huvudkontorsflytten”. Några omskrivna exempel på produktionsutflyttning från Sverige under senare tid är däckfabriken i Gislaved (2002), Electrolux’ dammsugarfabrik i Västervik (2004). Till och med det statligt ägda Samhall flyttar jobb från Sverige (Sölvesborg) till Litauen där lönerna är lägre. Samhalls koncernchef Göran Sevebrant säger: ”– Vi måste tillverka där det är billigast” (Jacobsson C, [2002], ”Samhall flyttar jobb utomlands”, *Dagens nyheter*, 8 januari).

¹⁸ <http://www.ams.se/rdfs.asp?L=49> Arbetsmarknadsstyrelsen (2002-06-05). Det bör observeras att det föreligger metodskillnader mellan statistik från SCB (Arbetskraftsundersökningar, s.k. AKU) och AMS vilket innebär en något divergerande uppfattning om antalet arbetslösa. SCB presenterar ej siffror på kommunal nivå varför jag kommer att använda mig av statistik från AMS. 15,7 % är det s.k. obalanstalet från AMS vilket består av andelen (av arbetskraften) arbetslösa respektive andelen i konjunkturberoende-program; i detta fall 10,3 % arbetslösa + 5,5 % i konjunkturberoende program. Enligt SCB (AKU) var arbetslösheten som högst 1993 och uppgick då till 8,2% av arbetskraften. Källa: <http://www.scb.se> Statistiska Centralbyrån (2004-03-03).

Avsevärda regionala skillnader i obalanstalet kvarstår och accentueras. Om vi betraktar utvecklingen i s.k. förvärvsregioner (F-regioner) och lokala arbetsmarknader (LA) mellan 1994 och 1998 ser vi exempelvis att de två områdena med svagast återhämtning är F5 (inlandets ytstora LA) samt F9 (rurala LA).¹⁹ I klartext verkar alltså tendensen till kvarstående höga obalansstal vara störst i områden med gles- och landsbygdskaraktär. 1998 hade F1 (Stockholm) det lägsta obalansstalet med 7 procent medan F9 (rurala LA) hade det högsta med 16,8 procent.²⁰ Färskare siffror visar på fortsatt stor regional skillnad. De två ytterligheterna på kommunal nivå i januari 2004 är Nykvarns kommun i Stockholms län med ett obalansstal på 2 procent medan siffran för Övertorneå i Norrbottens län är nästan tio gånger högre (19 procent).²¹

Den samsyn som tidigare funnits inom det akademiska samhället om småföretagens fördelar började under 1970-talet, delvis som en effekt av de båda ”oljekriserna”, att utmanas av röster som uppmärksammade de små företagens betydelse.²² Tidiga pionjärarbeten är bl.a. den s.k. Boltonrapporten samt arbeten av Birch (trots vissa statistiska brister) och Acs.²³ På senare tid är det kanske framförallt Storey som placerat frågan om småföretagens roll i ekonomin på agendan och bidragit till ett ökat intresse för detta forskningsområde.²⁴ I Sverige kan en stor del av småföretagsforskningen historiskt härledas till professor Dick Ramström vid Umeå universitet och den forskargrupp som växte fram kring honom under slutet av 1960- och början av 1970-talet.²⁵ Intresset har accelererat över tid och finns nu representerat i ett flertal discipliner, även om företagsekonomi fortfarande är dominerande med exempelvis internationella namn som Johannisson och Davidsson. Inom nationalekonomin är det främst forskare med, nuvarande eller tidigare, anknytning till Industriens Utredningsinstitut (IUI) som märks, exempelvis Braunerhjelm, Henrekson och Fölster.²⁶ En av slutsatserna

¹⁹ Förvärvsregioner (F-regioner) är en gruppering av *lokala arbetsmarknader* (LA). LA består av kommuner som genom intern arbetspendling hänger samman. Genom ett ökat pendlande har antalet LA sjunkit över tid, från 139 st 1980 till 100 vid den senaste revideringen (1998). Genom klusteranalys har LA sedan sammanförts i tio olika F-regioner, vilka inte är geografiskt sammanhängande men har en förhållandevis homogen struktur vad gäller arbetsmarknad och utbildning. Se exempelvis <http://www.scb.se> Statistiska Centralbyrån (2004-11-21) samt Amcoff J, [2003], *Regional befolkningsomfördelning bland unga och gamla*.

²⁰ Tydén H, [1999], *Arbetsmarknaden och befolkningen: utvecklingen i ett regionalt perspektiv*.

²¹ Siffrorna avser obalansstal i januari 2004 och är hämtade från <http://www.ams.se/rdfs.asp?L=49> Arbetsmarknadsstyrelsen (2004-03-03). Observera att det i detta fall är procent av motsvarande befolkningsgrupp (16-64 år) som avses.

²² För en utmärkt sammanställning av betydelsefulla publikationer i frågan t.o.m. mitten av 1990-talet, se Acs ZJ (ed.), [1996], *Small Firms and Economic Growth*.

²³ Bolton JE, [1971], *Report of the Committee of Inquiry on Small Firms*; Birch DL, [1979], *The Job Generation Process*; Acs ZJ, [1984], *The Changing Structure of the U.S. Economy*.

²⁴ Storey DJ, [1994], *Understanding the Small Business Sector*.

²⁵ Ramström D (red.), [1971], *Mindre företag – problem och villkor...* samt Ramström D, [1975], *Små företag – stora problem*.

²⁶ För en översikt av småföretagsforskningen i Sverige se: Persson B, [1997], ”Småföretagen som forskningsfält”.

som kan dras från de studier som utförts är att större uppmärksamhet bör ägnas de små och unga företagen, eftersom de är betydelsefulla för olika nationers ekonomiska utveckling.²⁷ Davidsson m.fl. visade exempelvis att nya och små företag svarade för drygt 70 procent av Sveriges nettotillskott av nya arbeten under senare delen av 1980-talet.²⁸

Vad innebär då beteckningen småföretag? I avsnitt 2.2.1 redovisar jag en mer utförlig diskussion om företagsstorlekar, men låt mig föregå detta med några kommentarer redan här. Småföretag kan inte sägas utgöra en homogen grupp, under begreppet kan dölja sig allt från soloföretag (enmansföretag) till verksamheter med upp till 49 anställda, åtminstone om vi ansluter oss till EU:s definition – vilket de flesta gör.²⁹ De är dock inte få, tvärtom är de i majoritet. 2003 tillhörde 99,2 procent av de privata företagen i Sverige kategorin småföretag enligt ovan. De s.k. mikroföretagen, företag med färre än 10 anställda, utgjorde samma år 94,7 procent av den privata företagspopulationen.³⁰ Andelen sysselsatta i småföretag har också ökat under de senaste 20-åren. 1985 var 47,3 procent anställda vid arbetsställen med färre än 50 anställda, 2003 hade den siffran stigit till 54,4 procent.³¹

Den tekniska utvecklingen i världen – exempelvis datorer, internet samt kunskapen att bryta ner produktionen i moduler – skapar i växande omfattning förutsättningar för en s.k. distribuerad produktion. Verksamheter som tidigare hanterades internt i storföretag blir attraktivare att upphandlas externt av mindre, specialiserade underleverantörer. Detta innebär en ökad betydelse för småföretag och entreprenörskap och kan även ge lokala arbetsmarknader möjligheter som inte funnits tidigare.³² På den europeiska ekonomisk-politiska nivån argumenterar Audretsch och Thurik om en intresseglidning från etablerade storföretag med skalekonomiska fördelar till småföretag och nyföretagande: "...a fundamental shift in Europe [...] from the managed economy to the entrepreneurial economy".³³ Med andra ord tycker de sig se en övergång i ekonomisk politik,

²⁷ Se exempelvis Davidsson P, Lindmark L & Olofsson C, [1996], *Näringslivsdynamik under 90-talet*; Davidsson P & Delmar F, [2002], "Tillväxt i små och nya – och något större och mognare- företag"; Henrekson M & Johansson D, [2002], "Institutionerna, företagandet och tillväxten"; Braunerhjelm P, [1993], "Nyetablering och småföretagande i svensk industri".

²⁸ Davidsson P, Lindmark L & Olofsson C, [1994], *Dynamiken i svenskt näringsliv*.

²⁹ EU, [2003], *OJL*, L124/39, 20 maj 2003.

³⁰ SCB, [2004], *Tabell ur SCB: s Företagsregister maj 2004*. Siffrorna avser arbetsställen. För mikroföretag enbart de med anställda, d.v.s. 1-9 anställda. För en diskussion om detta se avsnitt 2.2.2.

³¹ Utdrag ur: SCB, [2004], *Tabell ur SCB:s Företagsregister maj 2004*, egen bearbetning. Dock skall det poängteras att statistiken avser arbetsställen vilket medför att även befintliga företag som delar upp sin verksamhet på flera ställen kommer att registreras som flera separata arbetsställen.

³² Eliasson G, [2003], "Global Economic Integration and Regional Attractors of Competence".

³³ Audretsch DB & Thurik AR, [2001], "What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies", sid: 270. Ett underliggande tema i

från avsevärda ansträngningar i användandet av olika instrument för att hantera storföretagens makt till en fokusering på frågor som avreglering, privatisering och flexibilitet på arbetsmarknaden. Ett tydligt exempel på genomslaget av denna förändring i Sverige står att finna i 1996 års sysselsättningsproposition. Regeringen skriver där att vissa ”systemfel” i den svenska ekonomin har justerats, exempelvis genom avregleringar, 1991-1992 års skattereform samt förändringar i socialförsäkringssystemet.³⁴ Regeringen nöjer sig dock inte med det utan har även ambitionen att:

”...få till stånd en mer dynamisk tillväxtmiljö [genom att] förenkla regelsystem samt att påverka attityder till tillväxt, företagande, entreprenörskap och innovationer”.³⁵

Ett annat exempel på denna växande uppmärksamhet är den s.k. Småföretagsdelegationen vilken regeringen tillsatte 1996. I direktiv 1996:70, vilket ligger till grund för delegationens arbete, framgår tydligt att det är ”sysselsättningskrisen” i Sverige som föranleder regeringen att initiera detta arbete. Delegationen ges i uppdrag att identifiera problem och föreslå åtgärder för att stärka möjligheter för småföretagsetableringar och tillväxt. Småföretagen anses spela en viktig roll för att höja omvandlingstrycket och därmed bidra till ett konkurrenskraftigare näringsliv. Småföretagsdelegationen presenterade totalt sju SOU-rapporter med inriktningar mot regelförenklingar, kompetens- och kapitalförsörjning, samverkan och social ekonomi (se även avsnitt 2.4) samt tillgänglighet.³⁶

Sammantaget indikerar detta att även de små företagen kommer i strålkastarljuset, inte minst när det gäller deras jobbskapande funktion. Den ovan presenterade utvecklingen är kanske särskilt tydlig i Sverige med tanke på vår historiska storföretagsdominans.

När småföretagen sålunda röner ett ökat intresse är inte steget långt till att fundera över tillblivelsen av dessa och, i förlängningen, personerna bakom dessa etableringar. Följaktligen är det här entreprenörerna träder in på scenen. Nu är det inte självklart att alla nya företagare kan kallas för entreprenörer (se avsnitt 3.3 om entreprenörskap). Det finns dock uppenbarligen en stark koppling mellan de båda kategorierna och följligen är det kanske inte så underligt att även entreprenören tycks ha fått allt mera uppmärksamhet och utrymme i samhällsdebatten. Från att tidigare kanske mest förknippats med byggarbeten, gräv-maskinsförare och begravningsverksamhet har entreprenören nu fått en stark näringspolitisk position. Vem har exempelvis inte noterat de priser till Årets

deras resonemang är även en förskjutning från jord, kapital och arbetskraft som betydelsefulla produktionsfaktorer till en mer kunskapsbaserad ekonomi.

³⁴ Proposition 1995/96:222, *Vissa åtgärder för att halvera arbetslösheten till år 2000, ändrade anslag för budgetåret 1995/96, finansiering m.m.*

³⁵ Ibid, sid: 5.5

³⁶ Se exv. SOU 1997:186, *Bättre och enklare regler*; SOU 1998:77, *Kompetens i småföretag*; SOU 1998:78, *Regelförenkling för framtiden*.

entreprenör som numera förekommer tämligen frekvent?³⁷ Det statliga intresset kan exemplifieras med ett avsnitt explicit inriktat på utveckling av entreprenörskapet i den regionalpolitiska propositionen 2001/02. Regeringen framhåller där behovet av att landets entreprenörskapsklimat håller ”högsta internationella nivå”.³⁸ Även här nämns på samma sätt som i prop. 1995/1996:222 attityder som en viktig faktor för tillväxt.

Hur ser då allmänhetens inställning ut? Har även den förändrats i takt med etablissemangets ökande intresse? Henrekson presenterar resultatet av en attitydundersökning om entreprenörskap och villkor för företagande som verkar bekräfta att en attitydförändring har skett. Från 1978 till 1997 har andelen personer som finner det angeläget att uppmuntra entreprenörskap och nyföretagande nästan tredubblats, från 30 till 88 procent.³⁹

Även inom den akademiska sfären kan det ökande intresset för entreprenörskap återfinnas. En kvantitativ indikator kan vara att studera antalet avhandlingar som behandlar entreprenörskap och småföretag. Enligt en sammanställning från ES BRI⁴⁰ försvarades under 1970-talet fem sådana avhandlingar och under 1980-talet sexton. 1990-talet medförde en rejäl ökning till 54 och under de fyra första åren på 2000-talet har redan 55 disputationer med temat entreprenörskap och småföretag rapporterats.⁴¹ Antalet vetenskapliga tidskrifter i ämnet har i det närmaste exploderat och uppgår idag till cirka femtio.⁴² Enligt Landström har två tredjedelar av de viktigaste vetenskapliga konferenserna inom entreprenörskapsområdet startats efter 1980.⁴³ Med början 1989 i Lund (Bengt Johannisson), har fram till idag tiotalet professorer i entreprenörskap inrättats.⁴⁴

³⁷ En indikation på omfattningen: Internetsökmotorn Eniro ger 163 träffar på ”årets entreprenör” (2004-01-23). Bland arrangörerna till de olika utmärkelserna återfinns Ernst & Young, Stiftelsen Bolleks Kunskapsfond, ALMI, Nutek, Nätverket för Svensk Turism, Svenskt Näringsliv, m.fl. Närbesläktade utmärkelser är även exempelvis ”Årets gasellföretag” och ”Årets tillväxtföretag”.

³⁸ Proposition 2001/02:4, *En politik för tillväxt och livskraft i hela landet*, åtgärd 9.4, sid: 179.

³⁹ Henrekson M, [2001], ”The Entrepreneur and the Swedish Model”.

⁴⁰ ES BRI (Entrepreneurship and Small Business Research Institute) är ett fristående svenskt forskningsinstitut som arbetar med forskning, utbildning och kunskapsspridning inom entreprenörskaps- och småföretagsområdet.

⁴¹ Egna bearbetningar från <http://www.esbri.se> Institutet för entreprenörskaps- och småföretagsforskning (2004-01-23).

⁴² För en utmärkt genomgång rekommenderas Saint Louis University och web-sidan: <http://eweb.slu.edu/faculty.htm> (2004-01-26).

⁴³ Enligt en sammanställning av Hans Landström, entreprenörskapsprofessor i Lund, har nio av de fjorton viktigaste vetenskapliga konferenserna inom entreprenörskapsområdet startats efter 1980. Landström H, [1999], *Entreprenörskapets rötter*. Den största svenska återkommande konferensen om småföretag, ”Småföretagsdagarna” i Örebro, arrangeras av Forum för Småföretags Forskning, FSF. FSF bildades 1994 och är en stiftelse med uppgift att bygga nätverk mellan forskare vid olika universitet och högskolor inom entreprenörskaps- och småföretagsområdet.

⁴⁴ Björn Bjerke (Malmö); Hans Landström (Lund); Magnus Klofsten (Linköping); Håkan Boter (Umeå); Leif Lindmark (Handelshögskolan, Stockholm); Per Davidsson (Jönköping); Carin Holmquist (Handelshögskolan, Stockholm); Thomas Nordström (adj. Blekinge Tekniska

Allt fler högskolor och universitet börjar även erbjuda utbildningar med denna inriktning. Även "Ekonomiska rådet"⁴⁵ har visat intresse för frågan och arrangerade exempelvis 2004 en konferens med titeln "Egenföretagande och entreprenörskap". I inbjudan till konferensen slås det fast att "frågor rörande egenföretagande och entreprenörskap och dess drivkrafter är centrala i tillväxtdebatten."⁴⁶

Nationalekonomen Scott Shane bekräftar ur internationell synpunkt ett ökande intresse för entreprenörskapsforskning, men anser även att det under de allra senaste åren skett en förskjutning inom forskningsfältet mot en större roll för disciplinerna nationalekonomi, sociologi och psykologi.⁴⁷

Inom utbildningsväsendet återfinns det ökande intresset för entreprenörskap och företagande huvudsakligen på högskole- och universitetsnivå. Någon likartad förändring verkar inte finnas inom den svenska grund- och gymnasieskolan. Svenskt Näringsliv har i en rapport från 2002 granskat 14 läromedel för gymnasieskolan och hävdar att det föreligger "allvarliga brister" i beskrivningen av entreprenörskapets betydelse för den ekonomiska utvecklingen.⁴⁸ Kritiken riktades bl.a. mot att företagandet anonymiserats i läroböckerna, vilket medfört att entreprenörens roll varit så gott som obefintlig. Ett av rapportens budskap var att det är dags för skolan att inse att den utbildar eleverna även för entreprenörskap och företagande och inte enbart för en framtid som anställda i privat eller offentlig sektor.⁴⁹ Dessa tankegångar verkar inte stöta på patrull hos landets högsta politiska nivå, tvärtom. Näringsminister Pagrotsky (s) är inne på exakt samma spår när han 2003 i ett tal vid ALMI:s företagsdagar säger: "Jag vill att det skall vara lika naturligt att skapa ett företag som att ta ett jobb som anställd".⁵⁰ Inställningen till egenföretagande inom socialdemokratien har utan tvivel förändrats en del under de två senaste decennierna.

Det allmänt sett ökande intresset för små företag tycks dock i mycket begränsad utsträckning gälla de minsta företagen, mikroföretagen, vilka inkluderar undergruppen soloföretag. Trots att de numerärt utgör den absolut största delen av de privata företagen, 96,1 procent (2003), kan kunskapsläget i allmänhet inte sägas vara tillfredsställande.⁵¹ Betydligt färre forskare verkar ha intresserat sig för mikroföretagen specifikt än för småföretagen generellt. En indikation på

Högskola). Anders Lundström (Eskilstuna). Flera nya professurer är f.n. (januari 2004) under utlysande varför antalet kan antas stiga inom kort.

⁴⁵ Ekonomiska Rådet är en grupp akademiska nationalekonomer som initierar och sprider kunskap om forskning av vikt för den ekonomiska politiken, samt bistår Finansdepartementet och Konjunkturinstitutet med rådgivning.

⁴⁶ För dokumentation se, Ekonomiska rådet, [2004], "Egenföretagande och entreprenörskap".

⁴⁷ Gustafsson J, [2005], "Porträttet. Scott Shane, högproduktiv professor i nationalekonomi...".

⁴⁸ Johnson A, [2002], *Den felande länken*.

⁴⁹ <http://www.svensktnaringsliv.se> Svenskt Näringsliv (2003-03-24).

⁵⁰ Pagrotsky L, [2003], "Anförande av näringsminister Leif Pagrotsky", ALMI:s företagsdagar i Stockholm 2003-05-23. Talet tillgängligt på <http://www.regeringen.se/sb/d/1142/a/7294> Regeringen (2005-04-27).

⁵¹ SCB, [2004], *Tabell ur SCB: s Företagsregister maj 2004*.

detta ges av en artikelsökning i två stora vetenskapliga databaser (Academic Search Elite och Business Source Elite). Resultatet visar på knappt 300 gånger fler träffar för småföretag än för mikroföretag och soloföretag. Självklart bör detta betraktas med ett avsevärt mått av försiktighet på grund av metodens ”trubbighet” men kan ändå sägas tala för ovanstående påstående.⁵² I en rapport från FSF om soloföretag påpekas också den ”osynlighet” som utmärker dessa företag.⁵³ Lite tillspetsat kan man säga att det tidigare nämnda storföretagsintresset går igen – men nu inom segmentet småföretag. Det är de ”stora” småföretagen som tilldrar sig mest intresse.

Ovanstående introduktion ger en översiktlig bakgrund till min tolkning att en intresseförskjutning ägt rum i Sverige, men även internationellt, från storföretag till småföretag och entreprenörskap. Låt oss nu titta närmare på hur små- och mikroföretag definieras, deras antal samt bidrag till sysselsättningen.

2.2 Små företag: begrepp och betydelse

”[It is a] fact that small firms, however they are defined, constitute the bulk of enterprises in all economies in the world”, skriver den brittiske småföretagsforskaren Storey.⁵⁴ Det finns två intressanta aspekter att lyfta fram ur detta citat: dels svårigheten att definiera de små företagen, dels deras stora betydelse för ekonomin. I detta avsnitt kommer båda dessa aspekter att diskuteras.

2.2.1 Begreppet

Det finns ingen entydig definition av begreppet småföretag. Ett konstaterande som kan tyckas märkligt med tanke på hur frekvent uttrycket ”småföretag” förekommer, såväl i den politiska retoriken som i ökande omfattning även inom forskningen. Vi har den något märkliga situationen där en mångfald av röster intygar de små företagens betydelse, och inte sällan deras behov av riktade stimulansåtgärder, samtidigt som frågan om *vad* eller snarare *vilka* organisationer som avses är långt ifrån glasklar.

Naturligtvis är storleksuppfattningar ett relativt begrepp som exempelvis påverkas av tid, verksamhetstyp, geografiskt läge och marknadens storlek. Vad som uppfattas som stort i en tidsålder kan uppfattas som litet vid en senare tidpunkt och *vice versa*. Stora skillnader i storleksuppfattning kan även föreligga mellan branscher och marknadsstorlekar. Ett illustrativt exempel kan vara att

⁵² Sökningen skedde både i Academic Search Elite och i Business Source Elite, [2004-02-19]. Sökorden ”small business” or ”small firm” or ”small enterprise” gav 32 378 träffar. Sökorden ”micro business” or ”micro firm” or ”micro enterprise” or ”sole proprietor’s business” or ”one-man business” or ”very small enterprise” or ”micro-sized enterprise” gav 110 träffar. Sökningen visar således 294 gånger fler träffar för den första gruppen.

⁵³ Hult E-B *et al.*, [2000], *Soloföretag*.

⁵⁴ Storey DJ, [1994], *Understanding the Small Business Sector*, sid 7.

jämföra massaindusti och frisörer. En frisersalong med 20 anställda skulle i de flesta svenska samhällen betraktas som ”stor”. En (tänkt) massafabrik med motsvarande antal anställda skulle å andra sidan uppfattas som så liten att den i det närmaste är en omöjlighet. På samma sätt kan ett företag räknas som stort eller litet beroende beroende på om deras marknad är starkt specialiserad eller karakteriseras av standardiserad produktion och global efterfrågan. Även läget och omgivningens näringslivsstruktur spelar in; exempelvis om företaget ligger i ren glesbygd eller inom en industripark i en storstad, för att ta två ytterligheter. Det bör dessutom understrykas att storleksuppfattningar både kan vara externa och interna, d.v.s. perspektivet kan både vara omgivningens samt företaget/företagsledarens eget.⁵⁵ Den svenska småföretagsforskningens förgrundsgestalt, Dick Ramström, formulerar denna diskrepans på ett mycket tydligt sätt:

”kategorin företag med upp till 10 anställda [benämns] som ’*micro-företag*’. Det finns här en avgrund mellan forskningens och företagandets egna föreställningar. Fråga en företagare som driver en industrirörelse med 8-9 anställda, [...] uppfyllt av dagens och morgondagens ständigt påträngande problem, om han eller hon tycker att det är ett micro-företag som det rör sig om! Det ter sig kanske inte så konstigt om företagarna i gemen inte fäster så stor vikt vid forskningsrön och framsteg.”⁵⁶

Det går att urskilja två huvudsakliga ansatser i definitionsförsöken: det *kvantitativa* samt det *kvalitativa*.⁵⁷ Den förra inriktningen kan sägas dominera den allmänna debatten, speciellt när det gäller antalet anställda. Jag valde nyss att själv använda mig av denna indikator i exemplet med friseringsalongen. Andra kvantitativa indikatorer kan vara omsättning, balansomslutning m.fl. De senare kan exempelvis vara viktiga vid bedömningen av företag med en hög omsättning men med få anställda då stora delar av produktionen läggs ut till andra företag. Den kvalitativa ansatsen fokuserar på frågor som ägandeförhållanden och kontroll, d.v.s. självständighet. Enligt detta synsätt skulle en filial som ägs och kontrolleras av ett multinationellt företag inte räknas som ett småföretag, även om arbetsplatsen/dotterbolaget har få anställda och låg omsättning. En annan kvalitativ definieringsmetod är att låta företrädare och aktörer från den aktuella branschen själva sätta urvalskriterier.⁵⁸ Det bör noteras att ett flertal definitioner, exempelvis Boltonrapporten och EU-kommisionens indelning (se nedan), innefattar såväl kvantitativa som kvalitativa moment.

⁵⁵ Exemplifieras i bl.a. Hård af Segerstad S, [2000], *Föreställningar om att leda småföretag*, sid: 73f, 123.

⁵⁶ Ramström D, [1997], ”Småföretagsforskningen på nya vägar”, sid: 168.

⁵⁷ Glancey KS & McQuaid RW, [2002], *Entrepreneurial Economics*, sid: 20 ff.

⁵⁸ Curran J & Blackburn R, [1994], *Small firms and local economic networks: the death of the local economy?*.

Ett av de första, seriösa, försöken att kartlägga småföretagssektorn återfinns i den s.k. Boltonrapporten från 1971. I denna diskuteras en ”ekonomisk” och en ”statistisk” definition av små företag. Den förra, kvalitativa, definitionen lyfter fram kriterier som liten marknadsandel, ej separerat ledarskap och ägande samt självständighet, d.v.s. att företagen inte ingår i större företag eller koncerner. Den ”statistiska” definitionen försöker sedan kvantifiera dessa aspekter med hänsyn till branschspecifika förhållanden, exempelvis omsättning, antal anställda, antal fordon (!) m.m. Boltondefinitionerna kan ses som en startskott för en debatt om hur små företag på ett relevant sätt skall kunna inringas ur den totala företagspopulationen.

En kritik mot Boltons definitioner riktade huvudsakligen in sig mot två punkter. Den första gällde svårigheterna att göra jämförelser, såväl över tid som mellan länder, beroende på mångfalden av kriterier, men även på problem förknippade med att använda pengar och antal anställda som bedömningsgrunder. Användandet av pengar kräver justeringar för pris- och valutaförändringar. Förändringar i nettoproduktivitet per anställd över tid medför ett behov av att förändra antalet anställda som gräns. Den andra kritiken gällde att småföretagens heterogenitet inte avspeglas i det allmänna uttrycket småföretag. En nyansering i form av ”undergrupper” vore därför befogat.

Dessa synpunkter har sannolikt influerat EU-kommissionen som introducerat definitioner för ”Small and Medium Enterprises” (SME), se *tabell 1*. Dessa kriterier har alltmer vunnit acceptans varför de presenteras mer utförligt. Anledningen för EU att arbeta fram en sådan definition går att härleda till s.k. *vertical efficiency*.⁵⁹ EU anser det vara betydelsefullt att i vissa avseenden särskilt stimulera SME. För att försäkra sig om att de satsade resurserna verkligen når det avsedda företagssegmentet är det naturligtvis angeläget med en tydlig definition. För att kunna åstadkomma en tillräcklig precis indelning anser EU-kommissionen att enbart antalet anställda är ett alltför trubbigt mått och väljer att använda sig av ytterligare tre dimensioner. Förutom antalet anställda ingår även omsättningsvolym, balansomslutning samt ägaroberoende, se *tabell 1* nedan. Observera dock att enbart ett av kriterierna två och tre behöver uppfyllas.

När det gäller oberoendekriteriet (det fjärde), finns emellertid två undantag, som medger att andelen kapital eller rösträtt ägt av ett icke SME kan överstiga 25 procent:

- (i) Om det externa företaget innehas av offentliga investeringsföretag, riskkapitalföretag eller institutionella investerare, förutsatt att de inte kontrollerar företaget vare sig individuellt eller gemensamt.

⁵⁹ Med ”vertical efficiency” avses ”träffsäkerhet” (targeting). Stöd och bidrag skall endast utgå till dem som verkligen behöver det. Se exempelvis Barr N, [1998], *The Economics of the Welfare State*.

- (ii) Om aktiekapitalet är fördelat så att företaget med rätta kan hävda att aktiekapitalet inte innehas till 25 procent eller mer av ett annat företag, eller flera företag gemensamt, som inte uppfyller definitionen på små och medelstora företag.

EU-definitionen har således både kvalitativa och kvantitativa inslag.

Tabell 1: EU-kommissionens kriterier för små- och medelstora företag.

Kriterier	Mikroföretag	Småföretag	Medelstora företag
1. Antal anställda	< 10	<50	<250
2. Årsomsättning	<2 milj EUR -	<10 milj EUR	<50 milj EUR
3. Balansomslutning per år	<2 milj EUR -	<10 milj EUR	<43 milj EUR
4. Företaget skall vara "fristående i enlighet med detaljerade anvisningar" ⁶⁰			

Källa: EU kommissionens rekommendation 2003-05-06 (2003/361/EG). Se EU, *OJL* L124/36-41, 20/5 2003.

Detta innebär således att storföretag indirekt definieras som (i) företag med 250 anställda och uppåt eller (ii) företag med antingen en årsomsättning som uppnår eller överstiger 50 miljoner EUR eller en balansomslutning på 43 miljoner EUR och däröver.⁶¹ I den EU-rekommendation som *tabell 1* bygger på finns även en skrivning om att enbart det första kriteriet (antal anställda) ibland kan användas för att förenkla de praktiska rutinerna.⁶² Låt oss för tillfället instämma i detta. Vi ser då att småföretag är företag med upp till 49 anställda. Inom gruppen småföretag finns även undergruppen mikroföretag, vilka definieras som företag med maximalt nio anställda. Den allra minsta företagsstorleken, företag utan anställda, finns inte särredovisade i denna tabell. I Sverige är det vanligt att sådana företag kallas soloföretag eller enmansföretag.⁶³ Internationellt varierar benämningen, exempelvis förekommer ett flertal engelska uttryck som "sole proprietor's business", "one-man business", "self-employed" m.fl.

⁶⁰ Detta kan sägas vara en grundprincip. Det finns emellertid ett tämligen utförligt resonemang om "partner enterprises" respektive "linked enterprises", d.v.s. hur bedömningen påverkas av ägande/inflytande av externa parter eller i andra företag. Mycket förenklat kan sägas att ett ägande eller en rösträtt upp till 25 % accepteras. Det finns dock såväl undantag från detta som situationer där kriterierna 1-3 bedöms sammanräknade med andra företag vilka, på olika sätt, kan betraktas sammankopplade med företaget i fråga. Se EU, [2003], *OJL*, L124/39-41, 20 maj 2003.

⁶¹ Ett företag som bryter mot det fjärde kriteriet om självständighet utan att uppfylla de undantag som finns noterade (se fotnoten ovan) kommer att storleksbedömas tillsammans med de andra företag vilka de är ekonomiskt involverade med eller, där det är tillämpligt, räknas som kontrollerade av offentlig sektor.

⁶² EU, [2003], *OJL*, L124/37, 20 maj 2003.

⁶³ Se exempelvis Hult E-B *et al.*, [2000], *Soloföretag*, där författarna spårar användandet av begreppet soloföretag till en forskningsrapport från 1996.

För denna grupp kan det finnas anledning att särskilt uppmärksamma verksamhetens omfattning. Ett soloföretag kan exempelvis ha registrerats av en person med fast lönearbete enbart för att möjliggöra eventuella framtida konsultuppdrag, alternativt kan företag kvarstå i registret trots att verksamheten i det närmaste har upphört. Det kan därmed finnas en risk att företag med synnerligen begränsad verksamhet i statistiken jämföras med företag vars omsättning fullt ut tillförsäkrar sin ägares försörjning. Efter kontroll med SCB:s Företagsregister uppger de att ett företag räknas som aktivt om det betalar moms eller arbetsgivaravgift. Vid adressuttag och andra bearbetningar är det enbart aktiva företag som gäller.⁶⁴

En kritisk kommentar till dessa storleksindelningar kan vara deras statistiska karaktär, exempelvis i tillväxtsammanhang. Tillväxt på industriell nivå kan ses som en kraft härrörande från tillräckligt många små företag som växer sig stora på kort tid. I ett läge där populationen små företag har en hög tillväxt, räknat i antalet anställda, och därigenom ”vandrar in” i gruppen medelstora företag kommer den förra att minska och den senare att öka vilket riskerar att sända fel signaler om tillväxtens ursprung.

En allmän kritik riktad mot ovanstående definitioner är att de strävar mot generalitet och saknar uppgifter om vad de skall användas till – ett syfte.

Definition i detta arbete

Jag ansluter mig till Storeys syn när det gäller definitioner:

”[...] in practice, researchers have to tailor their definitions of a small firm according to the particular groups of small firms which are the focus of their interest”.⁶⁵

Organisationer inom ”gränsländets ekonomi” är *per se* små, vilket gör att det huvudsakligen är kategorin ”småföretag” med undergrupper som är av intresse i denna uppsats. När jag använder mig av begrepp som anknyter till företagsstorlek följer jag EU:s klassificering enligt ovan, men väljer att enbart betrakta antalet anställda. *Figur 1* sammanfattar min syn.

Således avser jag med småföretag företag med färre än femtio anställda, vilka indelas i undergrupperna mikroföretag respektive soloföretag. Med de förra menar jag företag med färre än tio anställda och med de senare, som namnet antyder, enmansföretag utan anställda.

När nu definitionsfrågan är avklarad följer i nästa avsnitt en redovisning av antalet småföretag dels i Sverige som helhet, dels i Jämtland.

⁶⁴ Wajira W, SCB, e-mail intervju, 2004-04-05.

⁶⁵ Storey DJ, [1994], *Understanding the Small Business Sector*, sid: 16.



Figur 1: Företagsindelning baserad på antalet anställda.

2.2.2 Små företag, men stor betydelse

Trots de små företagens blygsamma storlek utgör de sammantaget en relativt stor del av det totala näringslivet. Det finns olika sätt att betrakta och värdera ett företagssegments ekonomiska betydelse. I det följande kommer jag att inrikta mig på antalet arbetsställen samt antalet anställda i arbetsställen. *Tabellerna 2-5* visar utvecklingen från 1985-2003, offentlig sektor exkluderad. Min empiri i uppsatsen hämtas från Jämtlands län men jag har valt att även visa statistik från riksnivån. Anledningen till detta är att positionera näringslivsstrukturen i Jämtland mot riket som helhet. Begreppet ”arbetsställe” har genomgående valts istället för företag då det enligt min bedömning bättre speglar den fysiska närvaron av organiserad ekonomisk verksamhet än ”företag”, såsom de används av SCB.⁶⁶ Av språkliga skäl kommer jag dock nedan att skriva småföretag och mikroföretag när jag avser storleksklassen på arbetsställen. Siffror för soloföretag visas inte, då deras heterogenitet rörande aktivitetsnivån starkt försvårar jämförelser (se diskussionen ovan).

Småföretag

Enligt *tabell 2* fanns det 2003 i riket knappt 890 000 arbetsställen med upp till 49 anställda (småföretagsstorlek), vilket motsvarar 99,2 procent av det totala antalet arbetsplatser i Sverige. Jämförlig siffra för Jämtland var enligt *tabell 3* drygt 19 000 arbetsplatser, motsvarande 99,6 procent av det totala antalet. Utvecklingen från 1985 visar inte på några större förändringar, endast en marginell ökning.

⁶⁶ Alla aktiva företag har minst ett arbetsställe men kan ha flera. Som arbetsställe räknas varje unik adress med anställd personal där det bedrivs stadigvarande verksamhet på minst 20 timmar/vecka. I praktiken innebär det att ett företag med 100 anställda vilket bedriver verksamhet på tre platser, huvudkontor i Stockholm (50 anställda) samt enheter i Jämtland (25 anställda) och Dalarna (25 anställda), noteras som ett *företag* i Stockholm med 100 anställda men inte alls i Jämtland och Dalarna. När det gäller *arbetsställen* däremot kommer alla tre lokaliseringar att registreras (med 50 anställda i Stockholm respektive 25 i Dalarna och 25 i Jämtland). Källa: Ferm P, Företagsregistret, SCB, e-mail intervju 2005-02-01.

Tabell 2: Antal arbetsställen i Sverige, ej offentlig sektor, 1985-2003.

	1985		1990		1995		2000 ^a		2003		Förändring 1985-2003	
	Antal	Andel (%)	Antal	Andel (%)	Antal	Andel (%)	Antal	Andel (%)	Antal	Andel (%)	Antal	Procentenheter (andel)
Arbetsställen med												
1-9 anst	503 595	93,5	564 840	93,4	559 450	93,5	807 134	94,7	847 403	94,7	+ 343 808	+ 1,2
1-49	531 252	98,7	597 402	98,8	591 736	98,9	844 644	99,2	887 108	99,2	+ 355 856	+ 0,5
Samtliga	538 360		604 475		598 184		851 885		894 650		+ 356 290	-

Källa: SCB, företagsregister, egen bearbetning.

Tabell 3: Antal arbetsställen i Jämtlands län, ej offentlig sektor, 1985-2003.

	1985		1990		1995		2000 ^a		2003		Förändring 1985-2003	
	Antal	Andel (%)	Antal	Andel (%)	Antal	Andel (%)	Antal	Andel (%)	Antal	Andel (%)	Antal	Procentenheter (andel)
Arbetsställen med												
1-9 anst	11 358	95,7	11 753	95,7	10 082	94,9	17 074	96,6	18 550	96,7	+ 7 192	+ 1
1-49	11 785	99,3	12 188	99,2	10 548	99,3	17 603	99,6	19 103	99,6	+ 7 318	+ 0,3
Samtliga	11 874		12 282		10 627		17 682		19 187		+ 7 313	-

Källa: SCB, företagsregister, egen bearbetning.

^a Den markanta ökningen mellan 1995 och 2000 förklaras till största delen av förändrade urvalskriterier hos SCB. Gränsen för att vara registrerad i momsregistret sänktes 1 januari 1996 från 200 000 kr till 0 kr vilket medförde 215 958 nya företag (vecka 9645) i registret.

Vilket sysselsättningsbidrag lämnar då småföretag? I *tabell 4* framgår att det 2003 i riket som helhet fanns knappt 1,4 miljoner anställda i arbetsställen med upp till 49 anställda (småföretagsstorlek), vilket motsvarar 54,4 procent av det totala antalet anställda.

Tabell 4: Antal anställda i arbetsställen Sverige, ej offentlig sektor 1985-2003.

	1985		1990		1995		2000		2003		Förändring 1985-2003	
	Antal anst.	% av samtl. anst.	Antal anst.	% av samtl. anst.	Antal anst.	% av samtl. anst.	Antal anst.	% av samtl. anst.	Antal anst.	% av samtl. anst.	Antal	Procentenheter (andel)
Arbetsställen med												
1-9 anst.	418 949	20,6	506 755	21,9	537 234	24,7	581 937	24	588 033	23,4	+ 169 084	+ 2,8
1-49	963 023	47,3	1 146 797	49,7	1 166 585	53,6	1 311 997	54,2	1 367 678	54,4	+ 404 655	+ 7,1
Samtliga	2 035 351		2 309 048		2 178 218		2 421 814		2 516 131		+ 480 780	-

Källa: SCB, företagsregister, egen bearbetning.

I Jämtland var det enligt *tabell 5* vid samma tidpunkt knappt 20 000 anställda i dessa arbetsplatser, vilket motsvarar 70,4 procent av det totala antalet anställda. Utvecklingen från 1985 visar en ökning av sysselsättningsbidraget från småföretag med drygt 7 procentenheter för både riket och Jämtland, med en något högre siffra för den senare.

Tabell 5: Antal anställda i arbetsställen Jämtlands län, ej offentlig sektor 1985-2003.

Arbetsstäl- larna med	1985		1990		1995		2000		2003		Förändring 1985-2003	
	Antal anst.	% av samtliga anst.	Antal anst.	% av samtliga anst.	Antal anst.	% av samtliga anst.	Antal anst.	% av samtliga anst.	Antal anst.	% av samtliga anst.	Antal	Procent- enheter (andel)
1-9 anst.	6 825	28,3	8 443	31,2	9 525	35,3	9 624	34,2	9 341	32,9	+ 2 516	+ 4,6
1-49	15 178	63	17 108	63,3	18 886	70	19 973	71,1	19 983	70,4	+ 4 805	+ 7,4
Samtliga	24 078		27 031		26 989		28 111		28 369		+ 4 291	-

Källa: SCB, företagsregister, egen bearbetning.

En förkrossande majoritet av Sveriges och Jämtlands arbetsställen är alltså små – har färre än 50 anställda. När det gäller sysselsättningsbidraget från dessa framkommer dock en avsevärd skillnad mellan riket som helhet och Jämtland. I Jämtland är andelen anställda i småföretag 16 procentenheter högre än det nationella genomsnittet. I båda områdena tycks småföretagens del av den totala sysselsättningen ha ökat något i betydelse mellan 1985 och 2000 för att senare stabiliseras till 2003.

Mikroföretag

Enligt *tabell 2* fanns det 2003 i riket drygt 847 000 arbetsställen med upp till 9 anställda (mikroföretagsstorlek), vilket motsvarar 94,7 procent av det totala antalet arbetsplatser i Sverige. Jämförlig siffra för Jämtland var enligt *tabell 3* drygt 18 500 arbetsställen motsvarande 96,7 procent av det totala antalet. Utvecklingen från 1985 visar inte på några större förändringar, endast en marginell ökning.

När det gäller sysselsättning inom mikroföretag visar *tabell 4* att det 2003 i riket som helhet fanns drygt 588 000 anställda i arbetsställen med upp till 9 anställda (mikroföretagsstorlek), vilket motsvarar 23,4 procent av det totala antalet anställda. I Jämtland var det enligt *tabell 5* vid samma tidpunkt drygt 9 300 anställda vid dessa arbetsplatser, vilket motsvarar 32,9 procent av det totala antalet anställda. Utvecklingen från 1985 visar en viss ökning av sysselsättningsbidraget från mikroföretag för både Sverige och Jämtland, dock något större för Jämtland (4,6 procentenheter jämfört med 2,8 för riket som helhet).

Genom att förflytta oss från småföretag generellt till undergruppen mikroföretag sjunker andelen arbetsplatser av totalen bara svagt vilket tyder på en klar dominans av mikroföretag. Jämtland har en något större andel mikroföretag än landets genomsnitt. På samma sätt som för småföretagen föreligger även här skillnader mellan Jämtland och riket när det gäller andelen anställda, om än inte lika utmärkande. I Jämtland är andelen anställda i mikroföretag 9,5 procentenheter högre än det nationella genomsnittet. Förändringarna över tid är små,

möjligen kan perioden 1985 till 1995 synas mer expansiv för mikroföretag än vad åren därefter utvisar.

Sammanfattning

Ovanstående tecknar en bild där småföretag och framförallt mikroföretag kan sägas utgöra bilden av det svenska företaget, nästan 95 av 100 arbetsställen i Sverige har faktiskt färre än tio anställda. Som väntat sjunker betydelsen när fokus flyttar från antal arbetsställen till sysselsättningsandel – även om de är många, är de små. Den ofta framförda kommentaren att Jämtland har förhållandevis fler småföretag än Sverige som helhet visar sig dock vara överdriven, skillnaden är enbart 0,4 procentenheter. Jämtland visar sig dock ha betydligt större andel sysselsatta inom både små- och mikroföretag än vad som är fallet för riket som helhet. Detta konstaterande motiverar och styrker valet av fallstudieföretag som ett val av små företag.

Förekomsten av regionala skillnader leder även tankarna i en geografisk riktning. Företag, såväl stora som små måste någonstans bedriva sin verksamhet. Detta självklara konstaterande kan ligga till grund för nästa avsnitt där en bakgrund ges till platsens betydelse och funktion i dagens internationaliserade samhälle.

2.3 En roll för platsen?

Kan en plats eller en ort betraktas enbart som en neutral geografisk yta, helt betydelselös för individers eller företags ageranden? Eller finns det någon lokal identitet som består av ett konglomerat av historik, gemensamma traditioner, sociala nätverk, attityder m.m. och som har betydelse för de lokala aktörernas beteenden? Kort sagt spelar platsen någon (ekonomisk) roll? Det finns anledning att närmare undersöka saken. Platsens betydelse diskuteras inom ett flertal akademiska discipliner såsom företagsekonomi, politisk geografi, kulturgeografi, sociologi och inte minst antropologi och etnologi.⁶⁷ Även inom nationalekonomin har dessa frågeställningar erhållit viss uppmärksamhet. Den amerikanske ekonomen Roger Bolton diskuterar exempelvis platsens betydelse genom uttrycken *sense of place*, *local social capital* samt *place surplus*. Bolton låter sig här influeras av mikroekonomins konsument- respektive producentöverskott, cost-benefit analyser samt nätverksteorier och social interaktion (se även avsnitt 3.4). Med det förstnämnda uttrycket, ”sense of place”, menar Bolton: ”a complex of intangible characteristics of a place that make it attractive to actual and

⁶⁷ Några exempel bland många kan vara Routledge P, [1992], ”Putting politics in its place”; Agnew JA, [1987], *Place and Politics: The Geographical Mediation of State and Society*; Agnew JA, [2002], *Place and Politics in Modern Italy*; Berglund A-K, [1998], *Lokala utvecklingsgrupper på landsbygden.*; Ekman A-K, [1991], *Community, Carnival and Campains*; Kotler P et al., [1993], *Marketing Places*.

potential residents and influence their behaviour in observable ways.”⁶⁸ Han är således medveten om att platsens betydelse byggs upp av en mångfald faktorer och att den påverkar såväl befintliga invånare som tänkbara inflyttare eller besökare. Låt oss återkomma till detta längre fram.

Diskussionen om innebörden av uttryck som globalisering, internationalisering, modernitet, post-modernism m.fl. samt konsekvenserna och betydelsen av motsvarande fenomen och synsätt är livlig inom samhällsvetenskapen i stort. Några exempel bland många forskare inom detta fält är sociologen Giddens, statsvetaren Held, filosofen Lyotard och ekonomer som Stiglitz och Bhagwati, vilka samtliga har publicerat genomarbetade verk där dessa begrepp analyseras i detalj.⁶⁹ Att försöka spegla denna diskussion ligger emellertid långt bortom syftet med min studie. Jag nöjer mig med att generellt konstatera att organisationer och individer i enskilda länder idag är mer sammanlänkade med sina motsvarigheter i andra länder än vad som någonsin tidigare varit fallet, med några få möjliga undantag.⁷⁰ Detta gäller oavsett om vi pratar ekonomi, politik, kultur eller kommunikationer. Jag väljer att kalla utvecklingen för en ökad internationalisering.

Vid första anblicken kan det måhända förefalla en smula märkligt att efter detta konstaterande lyfta fram den lokala identiteten som en företeelse med tänkbart nationalekonomiskt intresse. Är det inte så att det lokala ursprunget alltmör förlorar i betydelse genom ett utbredd resande, ökande elektronisk kommunikation och nationsövergripande handel? Det verkar emellertid som om tankarna från Newtons tredje lag om verkan och återverkan, kan ha relevans även i detta sammanhang.⁷¹ Internationaliseringens globala krafter förefaller initiera lokala motkrafter av skiftande slag. Här återfinner vi allt ifrån upphetsade gatudemonstrationer i samband med internationella toppmöten till mer stillsamma ställningstaganden, exempelvis ett ökat intresse för lokal och regional identitet.⁷² Behovet av en sådan identitet förefaller bli allt viktigare ju mer internationaliserade vi blir.⁷³ Detta kan exemplifieras med företag och produkter där det lokala

⁶⁸ Bolton RE, [1992], ”Place Prosperity vs. People Prosperity’ Revisited: An Old Issue with a New Angle”, sid: 193.

⁶⁹ Se exempelvis: Giddens A, [1996], *Modernitetens följder*; Held D *et al.*, [1999], *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*; Lyotard J-F, [1984], *The Postmodern Condition: A Report on Knowledge*; Stiglitz JE, [2002], *Globalization and its discontents*; Bhagwati J, [2004], *In defense of globalization*.

⁷⁰ Nordkorea skulle kunna vara ett sådant undantag, se även Held D *et al.*, [1999], *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*, sid: 427.

⁷¹ Newtons tredje lag: ”For every action, there is an equal and opposite reaction.” Newton I, [1686/1726/1972], *Principia Mathematica Philosophiae Naturalis*.

⁷² Exempelvis gatudemonstrationer i Seattle 1999, Prag 2000, Genoa och Göteborg 2001.

⁷³ För en diskussion om dessa frågor, se exempelvis: Storper M, [1997], *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*; Piore MJ & Sabel CF, [1988], *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*; Castells M, [2001], *Informationsåldern: ekonomi, samhälle och kultur*; Merrett CD, [2001], ”Understanding Local Responses to Globalisation: The Production of Geographical Scale and Political Identity”.

eller regionala ursprunget betonas och lyfts fram. I olika sammanhang används adjektiv som "lokalproducerat", "ortens", "småskaligt" m.fl. som positiva egenskaper när en vara eller tjänst skall marknadsföras.

När det gäller mat är resonemanget måhända extra tydligt. I den ena vågskålen finner vi en homogenisering av matvanorna.⁷⁴ Konsumtionen av standardiserad snabbmat producerad av internationella livsmedelsföretag ökar. Om vi ansluter oss till Ritzers' terminologi ser vi en "McDonaldization of Society".⁷⁵ Regionala särarter och inhemska "säsonger" för frukt och grönsaker blir otydligare. En motvikt till detta är emellertid den samtida framgången för regionala och lokala specialiteter, tydligt artikulerad i Slow-Food-rörelsens uppmaning att äta lokalt producerad mat – en fridsam kritik mot internationell snabbmats-kultur.⁷⁶ Det ökande intresset för lokala bryggerier, gårdsmejerier, gårdsbutiker m.m. kan tolkas som om småskalighet och lokal identitet av konsumenterna uppfattas som en positiv egenskap hos varan respektive tjänsten. Här rör det sig om småskaliga producenter som framgångsrikt söker "ge konsumenterna en föreställning om varornas regionala ursprung, identitet och historia".⁷⁷ Den italienska Parmaskinkan och vår svenska Pitepalt kan vara goda (!) exempel på detta.

Paradoxalt nog verkar internationaliseringens främsta kommunikationsverktyg, internet, stimulera verksamheter baserade i den lokala identitetens mylla. För att citera en artikel i BBC News om globaliseringens effekt på småskaliga producenter: "One of the great boons of the internet is that it makes the local available everywhere".⁷⁸ Internationaliseringen verkar således stimulera storskalighet och homogenisering på samma gång som den skapar nya förutsättningar för det lokala utbudet att vara lokalt för flera, d.v.s. att nå ut till en större marknad. Utbudet av temaresor, böcker och TV-program med lokal matkultur i centrum är andra exempel på detta intresse för småskalighet och produktion med en lokal förankring. I Sverige har flera projekt startats där lokalt producerad mat t.o.m. betraktas som en utvecklingskraft.⁷⁹ En sådan platsbunden identitet kan antas

⁷⁴ Resonemanget i detta stycke har starkt influerats av Jonsson U, [2004], "Mat och identitet? Livsmedel och livsmedelskonsumtion. Internationella livsmedelsregimer och nationella/regionala reaktioner".

⁷⁵ Ritzer G, [1993], *The McDonaldization of Society: An Investigation into the Changing Character of Contemporary Social Life*.

⁷⁶ Slow Food-rörelsen bildades 1989 som en reaktion mot det som de uppfattade som ett "globaliseringshot" mot lokal matkultur. Rörelsen har idag 83 000 medlemmar i 50 länder. De anser att: "any traditional product encapsulates the flavours of its region of origin, not to mention local customs and ancient production techniques". Se <http://www.slowfood.com> Slow Food Association (2005-04-26). Se även Jones P *et al.*, [2003], "Return to traditional values? A case study of Slow Food".

⁷⁷ Jonsson U, [2004], "Mat och identitet? Livsmedel och livsmedelskonsumtion. Internationella livsmedelsregimer och nationella/regionala reaktioner", sid: 33.

⁷⁸ Evans S, [2003], "Myths of our time: Globalisation", sid: 1.

⁷⁹ Exempelvis "Mat som utvecklingskraft" och "Kunskapscentrum för lokal livsmedelsförsörjning och regional mat". Se exv. <http://www.livsmedelssverige.org/regmat/LivsmedelsSverige> (2004-03-12).

vara baserad på ett områdes historik, kultur och geografi (exempelvis bruksort, småföretagsområde, fiskeläger eller fjällby) men kan även förstärkas, förändras eller kanske t.o.m. skapas genom medvetna strategier.

Identiteten kan vara intern, invånarnas egen uppfattning, och extern, den bild som kommuniceras till omvärlden. Dessa båda aspekter av identitet behöver inte till fullo överensstämja, men utövar naturligtvis en stark ömsesidig påverkan på varandra. Konsumenternas uppfattning av en ort eller ett område kommer att påverka invånarnas självbild och *vice versa*. Att medvetet växla från det interna till det externa identitetsskapandet innebär således en ambition att placera orten ”på kartan” eller, annorlunda uttryckt, göra den synlig för marknadens aktörer. Ett exempel på detta kan vara när kommunala näringslivsbolag och andra aktörer söker stimulera företag att flytta verksamheter till det egna området.⁸⁰ Förutom en mer teknisk beskrivning av infrastruktur, tänkbara lokaler m.m. förmedlas ofta även en bild av lokal identitet, platsens karaktär. Det kan vara attityd till företagande och nytänkande bland politiker och befolkning i allmänhet, traditioner, en positiv syn på samarbete, natur, kultur m.m. vilka lyfts fram som potentiella konkurrensfördelar.

Termer som ”stimulerande lokalt företagsklimat” eller ”företagsanda” är vanligt förekommande. Svenskt Näringsliv utför exempelvis sedan 2001 årliga undersökningar där man söker kartlägga det lokala företagsklimatet i Sveriges alla kommuner. Där definieras begreppet ifråga som ”summan av de attityder, regler, institutioner och kunskaper som finns i företagarens närmiljö”.⁸¹ Svenskt Näringsliv understryker de lokala faktorernas betydelse och påpekar att:

”Trots att alla företag i Sverige lyder under samma nationella regelverk finns stora skillnader såväl mellan kommuner som mellan grannkommuner med likartade yttre förutsättningar.”⁸²

Eliasson ger diskussionen en internationell dimension och skriver om kompetensblock och den lokala mottagningskompetensens betydelse för de ”policy races” och ”beauty contests” som uppstår när nationsgränserna alltmer förlorar i betydelse. Det är inte bara den politiska kompetensen och entreprenörernas och småföretagens betydelse som framhålls utan också den lokala atmosfären: ”Much of the local attractiveness of a region is informal and embodied in local institutions and cultures...”.⁸³

Allt detta medför även att det finns en marknad för konsulter och litteratur som beskriver hur orter och regioner skall öka sin attraktivitet för potentiella

⁸⁰ För en diskussion om begreppet se exempelvis Emilsson A & Lilja S (red), [1998], *Lokala identiteter: historia, nutid, framtid*.

⁸¹ <http://www.svensktnaringsliv.se/Index.asp?PN=290109&ID=552886> Svenskt Näringsliv (2004-06-08).

⁸² Ibid.

⁸³ Eliasson G, [2004], ”Making Regional Competence Blocs Attractive – On the Critical Role of Entrepreneurship and Firm Turnover in Regional Economic Growth”, sid: 4.

investerarare. Asplund skriver t.ex. om ”produktiva nedslagsplatser” i sin bok *Placehunting* där han ger en mängd exempel på platser och regioner vilka mycket medvetet kommunicerar sina företräden och unika egenskaper i syfte att attrahera nya företag och externa investeringar.⁸⁴ Det ligger inte långt borta att fundera över marknadsföringen av å ena sidan varumärken (varor) och å andra sidan lokala identiteter, s.k. ”place-marketing” eller ”branding of a community”.⁸⁵ I ett sådant synsätt kan ”konsumenterna” definieras som potentiella inflyttare, företag, investerare, besökare m.fl. I takt med att dessa konsumenter får tillgång till nya, snabba, informationskanaler och själva blir allt rörligare ökar också konkurrensen mellan orter/områden. Jag hävdar därför i Eliassons anda att internationaliseringen och de territoriella gränsernas minskade betydelse innebär en ökad konkurrens mellan olika orter. Därmed får den lokala identiteten en mer betydelsefull roll, där det viktigt att framhålla de egna unika egenskaperna för att attrahera ”konsumenten”.⁸⁶

Ett annat exempel på denna ”paradox”, där det globala stärker det lokala, rör planeringsnivåer för bl.a. utvecklingsfrågor.⁸⁷ Här finns tecken som tyder på en samtidig förflyttning nedåt och uppåt i hierarkin.⁸⁸ Rörelsen uppåt, motsvarigheten till den nyss nämnda internationaliseringen, kan sägas vara en reducering av nationalstatens makt, där en ökande mängd frågor lämnar den nationella nivån och överförs till en överstatlig EU-nivå. En tendens till konvergens kan iaktas mellan länder såväl i den ekonomiska politiken som mer allmänt i form av lagstiftning och liknande. Parallellt med detta finns emellertid även tecken på en rörelse neråt i planerings- och beslutshierarkierna, mot en mera självständig aktivitet på såväl regional som lokal nivå. På en europeisk nivå kan vi iaktta hur regionerna stärker sin ställning.⁸⁹ Olika samarbetsprojekt sker exempelvis i ökande omfattning direkt mellan regioner i olika nationer utan omväg via den centrala nivån. Egna representationskontor i Bryssel för enskilda regioner blir allt vanligare.

⁸⁴ Asplund C, [1993], *Placehunting international: om konsten att göra sig mer attraktiv för investeringar*.

⁸⁵ Jämför exempelvis Andersson ÅE & Strömquist U, [1988], *K-samhällets framtid* samt Johannisson B, [2002], ”The Sparse Nordic Settlements in the Global Economy: Challenges for a New Generations of Entrepreneurs”. I den senare skriver författaren t.o.m. om ”branding of a community” som ett betydelsefullt inslag i utvecklingen av även perifera områden, således i högsta grad relevant för ”Gränslandets ekonomi”.

⁸⁶ Se exempelvis Kåring Wagman A, [1998], ”I love Stockholm – lokal identitet och marknadsföring av orter” för en diskussion i frågan.

⁸⁷ En intressant diskussion om den samtida intresseökningen för globala och lokala frågor återfinns i Hjort af Ornäs A, [1998], ”Glokalitet och miljö. Forskning om hur globala och lokala skeenden samverkar”.

⁸⁸ För en vidare diskussion om maktförskjutningar inom regionalpolitiken se även Ramfelt L, [1997], ”Mot ett nytt förhållningssätt i regionalpolitiken”, särskilt sid: 409-413.

⁸⁹ Se exempelvis Delemaide D, [1995], *The New Superregions of Europe*; Gren J, [2002], *Den perfekta regionen* samt Linzie J & Boman D, [1991], *Mälarregionen i ett gränslöst Europa*.

I Sverige har kommunernas formella befogenhet stärkts genom exempelvis ändringar i plan- och bygglagstiftningen, övertagande av huvudmannaskap för skolan och delar av landstingets vård- och omsorgsverksamhet, den s.k. Ädelreformen.⁹⁰ I regeringens sysselsättningsproposition från 1996 påpekas även att både den lokala och regionala nivån har blivit ”betydelsefulla näringspolitiska aktörer”.⁹¹ Regionalpolitiska åtgärder utformas och verkställs i ökad omfattning lokalt och regionalt.⁹²

Samma mönster kan skönjas även på en lägre nivå. Här går att finna tendenser till att åtminstone engagemang, och kanske i viss mån även initiativtagande och inflytande, i lokala planerings- och utvecklingsfrågor förflyttas nedåt i planeringshierarkin. Lokala utvecklingsgrupper samlar enskilda människor vilka arbetar, ofta mer eller mindre oavlönat, för ett gemensamt mål. Det kan vara trivsselfrågor, infrastruktur, åtgärder för att stärka eller behålla olika servicefunktioner eller insatser för att öka inflyttning, underlätta för småföretag, initiera eller medverka i olika planeringsfrågor m.m. Det finns nästan 4 400 sådana grupper i Sverige, och antalet växer.⁹³ Vissa uppgifter som tidigare självklart hanterades hos den kommunala eller länsövergripande nivån kan nu återfinnas på agendan hos dessa organisationer. En tänkbar slutsats av det senare skulle kunna vara att känslan för det egna närområdet, den lokala identiteten, i ökande grad förmår människor att engagera sig i planerings- och utvecklingsfrågor på lokal nivå – trots bristande resurser.

En sådan emotionell bindning till en plats eller en region kan vara av betydelse för uppkomsten av egenföretagande. Givet att en individ bestämmer sig för att bo (kvar) i ett specifikt område, där möjligheten till lönearbete är liten, kan sökandet efter en utkomst resultera i valet att starta ett eget företag. Bindningar till en plats kan utlösa ett eget företagande för vilket den huvudsakliga drivkraften är att få bo där man vill.

Sammanfattningsvis verkar det gå att urskilja åtminstone två tänkbara orsaker till intresset för platsen, för den lokala identiteten. För det första handlar det om en känsla, en emotionell bindning till en ort eller ett område. I ekonomiska termer kan det uttryckas som att människor inte är indifferent inför sin hembygds utveckling och att de därför är villiga att satsa tid och andra resurser på ett lokalt utvecklingsarbete. För vissa kan detta leda till ett eget företagande

⁹⁰ *Plan- och bygglag* (PBL) 1987:10; Proposition 1990/91:18, *Om ansvaret för skolan*; Proposition 1990/91:14, *Ansvaret för vård och service till äldre och handikappade*.

⁹¹ Proposition 1995/96:222, *Vissa åtgärder för att halvera arbetslösheten till år 2000, ändrade anslag för budgetåret 1995/96, finansiering m.m.*, avsnitt 5.2.4.

⁹² SOU 2003:29, *Mot en ny landsbygdspolitik*, sid: 150-151.

⁹³ I december 2003 uppskattas antalet utvecklingsgrupper i Sverige uppgå till 4 371 st. Källa: <http://www.bygde.net> Folkrörelserådet (2003-03-11).

(voice) i stället för utflyttning (exit).⁹⁴ För det andra kan intresset för den lokala identiteten tolkas som en reaktion på den tilltagande konkurrensen mellan orter som beskrivits ovan. Den externt kommunicerade lokala identiteten blir här ett sätt att signalera sin närvaro och speciella företräden på en alltmer global marknad, m.a.o. en marknadsföring av produkten ”plats”. Oavsett vilken orsaken än må vara verkar intresset för den lokala identiteten, i en alltmer internationaliserad värld, vara en realitet.

Uppsatsens empiri, fallstudierna, har därför valts utifrån möjligheten att illustrera och bedöma den lokala miljöns betydelse för företagande. Som vi skall se i nästa avsnitt kan även valet av organisationsform till viss del ges en rumslig aspekt. Vi flyttar nu blicken till sådana verksamheter och organisationer, ofta karakteriserade av en stark lokal förankring, som brukar samlas under paraplybegreppet ”social ekonomi”.

2.4 Social ekonomi: Ett franskt paraplybegrepp för ekonomiskt samarbete med sociala förtecken

Under 1980- och 1990-talen kan urskiljas hur ett nyvaknat intresse för ekonomiska samsarbetsfrågor kopplade till sociala mål tar sig uttryck i valet av organisationsform genom bildandet av små lokala ekonomiska föreningar.⁹⁵ Ett sätt att betrakta detta är i termer av val av organisationsform. I stället för att individuellt lösa uppgifterna eller köpa dessa tjänster på marknaden går man samman och bildar en organisation och producerar sin egen efterfrågan. Ett val som då exempelvis kan kopplas till transaktionskostnader (se Coase och Williamson i avsnitt 3.2.2) eller skalfördelar.

Exempel på sådana organisationer återfinns ofta inom områden som barn- och äldreomsorg, hantverk eller lokal utveckling.⁹⁶ Sedan början av 1990-talet har sådana verksamheter i ökande omfattning börjat betecknas som exempel på s.k. social ekonomi. Det finns dock ett flertal uttryck som används i detta och snarlika sammanhang, exempelvis tredje sektorn,⁹⁷ ideell sektor, Kooperation och det civila samhället. I anglosaxisk litteratur märks framförallt beteckningarna *Non-profit sector (NPS)* och *Nonprofit organizations (NPO)*, men även *Third sector* är vanligt. Även om fältet, med några enstaka undantag, fortfarande är relativt

⁹⁴ Se exempelvis bidrag i kapitel 3 av Bolton och Dahmén. Bolton RE, [2002], ”Place Surplus, Exit, Voice and Loyalty”; Dahmén E, [1950], *Svensk industriell företagarverksamhet. Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919-1939*.

⁹⁵ Mårtensson B, [1985], *Bykooperativ i Bredsjö och Huså*, sid: 5. Ett annat namn på dessa verksamheter är nykooperativ, se även figur 3 i avsnitt 2.4.3. Se även: Nilsson J, [1986], *Den kooperativa verksamhetsformen*.

⁹⁶ Westlund H & Westerdahl S, [1996], *Den sociala ekonomins bidrag till lokal sysselsättning*, sid: 6.

⁹⁷ Tanken är då att de tre ekonomiska sektorerna i ett samhälle består av den privata-, den offentliga- samt den tredje sektorn.

obearbetat av svenska ekonomer finns det internationellt ett flertal vetenskapliga tidskrifter med denna inriktning.⁹⁸ Det är särskilt under det anglosaxiska ”non-profit”-begreppet vi återfinner publikationer av nationalekonomer; förutom pionjären Weisbrod även exempelvis Hansmann och Rose-Ackerman m.fl.⁹⁹ Jag har dock, som rubriken visar, i detta arbete valt att använda begreppet social ekonomi.

Trots en viss oskärpa i definitionsfrågan kan den sociala ekonomin i korthet sägas handla om ekonomiska verksamheter där inflytandet inte är kopplat till storleken på ägandet, vilket normalt är fallet i aktiebolag. Här gäller istället principen en medlem – en röst. Vidare är målen snarare sociala än vinstmaximerande. Några tänkbara anledningar till genomslaget för detta, i grunden franska, begrepp diskuteras längre fram i avsnittet.

Kloka kameler går till källorna, sägs det. Innan vi ger oss i kast med en begreppsdiskussion kan därför en kort historisk tillbakablick vara befogad.

2.4.1 Tillbakablick: Från Rochdale och Gide till EU och jobbskapande

Social ekonomi är egentligen en försvenskning av franskans term, *économie sociale*.¹⁰⁰ I Frankrike finns termen omnämnd i skrift redan i början av 1800-talet.¹⁰¹ En tidig koppling till nationalekonomin ges av den franske nationalekonomen Charles Gide vilken redan 1931 grundar det internationella institutet för kooperativa studier.¹⁰²

Kooperationen i sig dyker upp i Storbritannien i brytningen mellan 1700- och 1800-talet. 1844 räknas som begynnelseåret för den ”moderna” Kooperationen i och med bildandet av den engelska konsumentkooperationen *Rochdale Society of Equitable Pioneers*.¹⁰³ Föreningen hade huvudsakligen som syfte att förse sina medlemmar med billiga konsumtionsvaror, men erbjöd också viss utbildning. Från Storbritannien spreds sedan den kooperativa rörelsen, främst den konsumentkooperativa, över Europa. Särskilt starkt fotfäste fick rörelsen i Norden och Storbritannien.¹⁰⁴

⁹⁸ Exempelvis *Review of Social Economy*, *Annals of Public and Cooperative Economics*, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, *Third Sector Review*, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* m.fl.

⁹⁹ Exempelvis Weisbrod BA, [1988], *The Nonprofit Economy*; Weisbrod BA, [1998], *To Profit or Not to Profit? The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector*; Hansmann H, [1987], ”Economic Theories of Nonprofit Organization”; Hansmann H, [1996], *The Ownership of Enterprise*; Rose-Ackerman S, [1996], ”Altruism, Nonprofits, and Economic Theory”.

¹⁰⁰ Olsson J, [1994], *Den sociala ekonomin*, sid: 30.

¹⁰¹ Exempelvis ger Charles Dunoyer redan 1830 ut *Nouveau traité d'économie sociale*, se: Defourny J & Monzón C, [1992], *Économie sociale/The Third Sector*, sid: 29.

¹⁰² Defourny J & Monzón C, [1992], *Économie sociale/The Third Sector*; Ahnlund M, [1983], *Charles Gide 1847-1932, Kooperatör och nationalekonom*, sid: 45.

¹⁰³ von Koch GH, [1974], ”Om arbetarnas konsumtionsföreningar i England”.

¹⁰⁴ Nationalencyklopedin, [1993], band 11, sid: 301-302.

1800-talet och det tidiga 1900-talets Sverige såg en hel del kooperativa verksamheter med varierande framgång dyka upp inom skilda sektorer. Som exempel kan nämnas bostäder, försäkringar, lantbruk, mejeri, skogsbruk, banker m.m.¹⁰⁵ Många av de kooperativ som tidigt startades har antagit en betydande storlek och styrka. Bland dessa etablerade och välkända organisationer kan, förutom KF, nämnas OK, Folksam, LRF, Fonus, HSB, Riksbyggen m.fl.¹⁰⁶ Den lokala kopplingen och småskaligheten hos dessa minskade dock över tid. Kooperativa särdrag synes svårare att behålla när verksamheten blir storskalig.

Officiell term i EU

Från 1960-talet uppträder ett nyvaknat intresse i Frankrike för de kooperativa idéerna och 1981 förs uttrycket in i fransk lagstiftning. Social ekonomi användes då som en samlande term för företag och organisationer med ekonomisk verksamhet och samhällelig funktion.¹⁰⁷ Det ökande franska intresset för social ekonomi spred sig i Europa och utmynnade 1989 i att begreppet blev en officiell term inom den Europeiska gemenskapen. Detta år skapades även en speciell enhet för den sociala ekonomin inom EU-kommissionens generaldirektorat XXIII.¹⁰⁸ EU:s beslut medförde att uttrycket började användas i ett flertal sammanhang gentemot medlemsländerna, vilka därigenom också uppmanades utarbeta egna nationsspecifika definitioner på den sociala ekonomin och de uttryck den tar sig. I och med Sveriges ansökan om EU-medlemskapet 1991 innebar detta för Sveriges vidkommande arbetsgrupper och rapporter på departementsnivå under slutet av 1990-talet.¹⁰⁹

EU har även betraktat den sociala ekonomin ur ett sysselsättningskapande perspektiv och vid sysselsättningstoppmötet i Luxemburg 1997 antog stats- och regeringscheferna riktlinjer för medlemsstaternas sysselsättningspolitik. Där framgår att de möjligheter som den sociala ekonomin erbjuder att skapa sysselsättning ska utnyttjas.¹¹⁰ I de svenska nationella handlingsplanerna för sysselsättning 1998 och 1999, som bygger på ovannämnda riktlinjer, inkluderas även möjligheterna att skapa sysselsättning inom den sociala ekonomin.¹¹¹

¹⁰⁵ SOU 1979:62, *Kooperationen i Sverige*.

¹⁰⁶ Nationalencyklopedin, [1993], band 11, sid: 301-302.

¹⁰⁷ Philippe K, [1997], *Contribution of Social Economy...*, sid: 8.

¹⁰⁸ Ds 1998:48, *Social ekonomi i EU-landet Sverige: tradition och förnyelse i samma begrepp*.sid: 5. (Direktoratets ansvarsområden är: Företagspolitik, handel, turism och näringsdrivande föreningar).

¹⁰⁹ Kulturdepartementet, [1999], *Social ekonomi: en tredje sektor för välfärd, demokrati och tillväxt?*, sid: 37.

¹¹⁰ Europeiska kommissionen, [2000], *Riktlinjer för medlemsstaternas sysselsättningspolitik för år 2000....*

¹¹¹ Kulturdepartementet, [1999], *Social ekonomi i praktiken: 19 exempel*.

2.4.2 Konsumenter av egen produktion

Även om begreppet social ekonomi i sig är nytt för svenska förhållanden har motsvarande slag av *verksamhet* dock en lång tradition. Det handlar egentligen om människor som går samman för att lösa gemensamma problem, d.v.s. tillfredsställa behov, som de inte alls eller svårligen kan hantera på individuell nivå. Sådana ekonomiska samarbeten har förekommit inom en mängd olika områden exempelvis bostäder, tvättstugor, mejerier, eldistribution, banker m.m.¹¹²

I sådana sammanslutningar ligger fokus mer på ett ekonomiskt effektivt sätt tillfredsställa de gemensamma behoven än på att uppnå en ekonomisk mätbar vinst. Självklart finns ett behov av att verksamheten genererar ett överskott till framtida investeringar m.m., men vinsten betraktas av dessa organisationer inte som ett mål i sig utan snarare som ett verktyg i arbetet att uppfylla andra sociala mål såsom att kunna erbjuda barnomsorg, bidra till lokal utveckling, stödja ”svaga” grupper in på arbetsmarknaden, utöva verksamhet inom idrott, kultur, m.m. En vanlig företagsform för detta är ekonomisk förening, även om andra associationsformer också förekommer. Ekonomisk förening påminner om aktiebolaget, med den viktiga skillnaden att inflytandet kopplas till medlemskapet oberoende av insatsstorleken eller antalet andelar.¹¹³

Företag som säger sig sträva efter andra mål än enbart ekonomiska kan vid första anblicken verka besynnerliga för en ekonom i den nationalekonomiska huvudfåran. Det bör dock påpekas att det även finns andra teorier rörande ett företags målsättning än sådana som är baserade på det neoklassiska antagandet om vinstmaximering. Som exempel kan nämnas bidrag av Baumol, Williamson och Marris.¹¹⁴ Dessa tre koncentrerar sig på det faktum att ägare och företagsledning ofta är skiljda åt, vilket lämnar vägen öppen för vad *ledningen* vill med företaget snarare än ägarnas intentioner. Inom vissa gränser kan därför ledningens status, förmåner och omsorg om sina egna arbeten vara högre prioriterade än ägarnas förmodade önskan om vinstmaximering (jämför ”principal-agent” diskussionen). Detta kan exempelvis resultera i en strävan efter att maximera omsättningen snarare än vinsten eller att företaget avstår från (riskfyllda) projekt som kan äventyra ledningens egna arbeten.

Även om ett sådant resonemang i vissa fall kan äga sin giltighet även inom social ekonomi finns här även ett annat karaktärsdrag vilket gör situationen än mer komplex. Det är nämligen inte ovanligt att de båda kategorierna producenter och konsumenter sammanfaller. Ägarna till en verksamhet kan alltså även vara dess kunder, d.v.s. de personer som använder sig av produktionens varor eller

¹¹² Lundström C, [1998], ”Det ekonomiska samarbetets historia”.

¹¹³ För ytterligare information om ekonomiska föreningar se exempelvis Lundén B, [2002], *Ekonomiska föreningar: ekonomi, skatt och deklarationer*.

¹¹⁴ Baumol WJ, [1958], ”On the Theory of Oligopoly”; Marris R, [1964], *The Economic Theory of Managerial Capitalism*; Williamson OE, [1964], *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*.

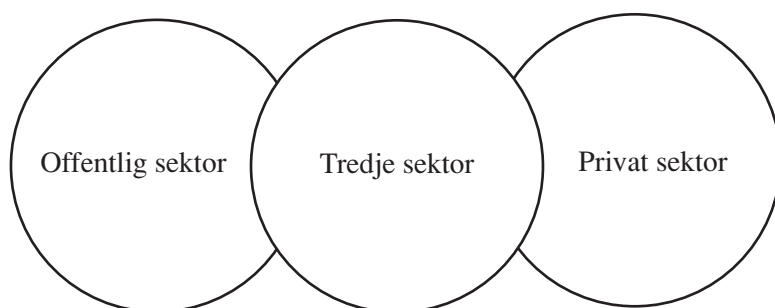
tjänster. Under sådana förhållanden är det inte orimligt att den ekonomiska vinsten prioriteras lägre än kvaliteten och/eller prisnivån på verksamhetens tjänster (eller varor). I ett föräldrakooperativt daghem är det exempelvis intuitivt inte svårt att tänka sig att ägarna, föräldrarna, försöker eftersträva kvalitet eller kvantitet i sina barns omsorgsmiljö istället för att inrikta sig på ekonomisk mätbar vinning. Är det kvalitet som prioriteras väljer de kanske att ha en högre personaltäthet än normalt. Är det kvantitet som prioriteras strävar de måhända efter låga avgifter i syfte att fler föräldrar skall kunna utnyttja barnomsorgen. En vinst behövs givetvis för att verksamheten skall fungera och ge utrymme för nödvändiga investeringar, men är inte det primära för dessa organisationer. En annan diskussion är givetvis om en verksamhet som försöker maximera andra saker än vinst istället förlorar i *effektivitet*.

Föga förvånande finns det en omfattande diskussion om definitioner och vilka verksamheter som skall inkluderas respektive exkluderas i paraplybegreppet ”social ekonomi”. Operationaliseringar i form av juridisk företagsform, verksamhetens praktiska innehåll m.fl. har prövats, dock utan att någon konsensus har uppstått. Nästa avsnitt redovisar, översiktligt, några sådana positioneringsförsök och definitionsdiskussioner, medan en mer teoretisk diskussion uppskjuts till avsnitt 3.5.

2.4.3 Begreppet

Den sociala ekonomin är svår att exakt beskriva, vilket gör att det finns många olika försök till definitioner och avgränsningar. Vissa av dem använder även det anglosaxiska begreppet ”Non-profit sector” i sin diskussion. Trots vissa olikheter dem emellan används de ofta som synonyma.¹¹⁵

Låt oss börja överblicken med utgångspunkt i de ekonomiska sektorerna enligt *figur 2*.

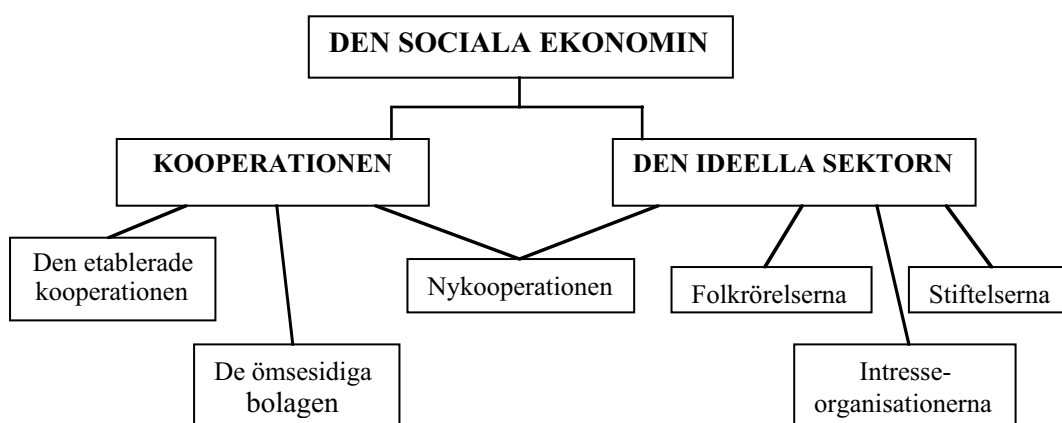


Figur 2: Tre ekonomiska sektorer.

¹¹⁵ För en diskussion om skillnader och olikheter mellan begreppen, se exv. Defourny J, [2001], ”Introduction: from third sector to social enterprise”. Men, för att citera Defourny: ”Let us stress however that these differences only apply strictly from a theoretical point of view; they might be much less significant when investigated by empirical research.” (sid: 9).

Ett sätt att betrakta ekonomin är tänka sig den uppdelad i tre sektorer; den offentliga, den privata samt den tredje. Den sistnämnda kan då uppfattas som en samlingsterm för de verksamheter som vare sig kan härröras till den privata eller den offentliga sektorn, en negativ definition således. Den tredje sektorn anses även något överlappande de andra två för att markera att det förekommer verksamheter i ”gränslandet”, exempelvis ideell verksamhet med viss styrning och finansiering av staten eller kopplingar till den privata sektorn genom sponsoraftal eller affärsdrivande verksamheter. Självklart måste figuren betraktas som schematisk och dynamisk snarare än skarpt avgränsad och statisk. Diskussioner om såväl avgränsningar som aktiviteter som ”vandrar” mellan sektorer är vanliga.¹¹⁶

Låt oss i nästa steg fokusera på den sociala ekonomin. Det internationella forskningsprojektet ”The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project” genomför sedan 1990 en komparativ studie av ”Nonprofit sector”, inledningsvis i tretton länder och nu utvidgat till över fyrtio.¹¹⁷ Kopplat till detta projekt har även svenska studier utförts och publicerats. Wijkström och Lundström presenterar i en av dessa publikationer en grafisk illustration på ett ”strukturellt” perspektiv av den sociala ekonomin i Sverige, med utgångspunkt i EU:s CMAF-perspektiv (se figur 3 nedan).



Figur 3: Ett strukturellt perspektiv på den svenska sociala ekonomin. Källa: Wijkström F & Lundström T, [2002], *Den ideella sektorn*, sid: 99.

¹¹⁶ För en mer ingående diskussion se exempelvis Olsson J, [1994], *Den sociala ekonomin* eller Westlund H, (red.), [2001], *Social ekonomi i Sverige*.

¹¹⁷ De första tretton länder som ingick i studien var utvalda så att de representerade olika religiösa och historiska traditioner, olika delar av världen samt olika nivåer av ekonomisk utveckling. I gruppen avancerade industrinationer fanns USA, Storbritannien, Frankrike, Tyskland, Italien, Sverige och Japan. Fem utvecklingsländer var Brasilien, Ghana, Egypten, Thailand och Indien. Slutligen ingick ett land från Östeuropa, Ungern. För en mer ingående beskrivning se <http://www.jhu.edu/~cnp/> John Hopkins University, Institute for Policy Studies, Center for Civil Society, Comparative Nonprofit Sector Project (2005-01-26).

När det gäller definitioner finns både politiska och akademiska ansträngningar att rapportera. Det kanske *politiskt* tyngsta försöket är framsprunget ur EU:s intresse i frågan. EU definierar begreppet genom att använda sig av företagsformer som urvalskriterium, en stipulation av vissa juridiska företagsformer som antas överensstämma med verksamheter inom social ekonomi. Denna definition brukar förkortas *CMAF*, vilket är en förkortning av företagsformerna: *Cooperatives*, *Mutuals*, *Associations* och *Foundations*.¹¹⁸ EU:s intresse föranledde i slutet av 1997 den svenska regeringen att tillsätta en arbetsgrupp inom Inrikesdepartementet med syfte att bl.a. undersöka den sociala ekonomins betydelse i samhället samt dess arbetsvillkor. I december 1999 presenterades en rapport från arbetsgruppen där de bl.a. lämnar följande beskrivning av begreppet social ekonomi i Sverige:

”Med social ekonomi avses organiserade verksamheter som primärt har samhällliga ändamål, bygger på demokratiska värderingar och är organisatoriskt fristående från den offentliga sektorn. Dessa sociala och ekonomiska verksamheter bedrivs huvudsakligen i föreningar, kooperativ, stiftelser och liknande sammanslutningar. Verksamheter inom den sociala ekonomin har allmännytta eller medlemsnytta, inte vinstintresse, som främsta drivkraft”.¹¹⁹

Som synes blev definitionen eller beskrivningen tämligen vid, sannolikt som en konsekvens av ett omfattande remissförfarande.

Bland de *akademiska* definitionsförsöken noteras exempelvis Westlund och Westerdahl vilka bl.a. har studerat den sociala ekonomins förmåga att generera arbetstillfällen genom en studie av 20 organisationer i 12 länder i Europa.¹²⁰ Denna studie resulterade även i en definition som öppnar upp för att social-ekonomiska verksamheter även kan inrymmas i den privata sektorn om verksamheten har andra mål än enbart ekonomiskt mätbar vinning. Social ekonomi anses då kunna beskrivas som:

”Demokratiskt styrda ekonomiska verksamheter som varken försiggår inom den offentliga sektorn eller har ekonomisk vinst som huvudsyfte för verksamheten”.¹²¹

Såtre Åhlander har också studerat forskningsfältet och utgår från hur de ekonomiska systemen styrs, d.v.s. var och hur de ekonomiska besluten fattas.¹²² Hon

¹¹⁸ Westlund H, [2001], ”Social ekonomi i Sverige – en introduktion”.

¹¹⁹ Kulturdepartementet, [1999], *Social ekonomi: en tredje sektor för välfärd, demokrati och tillväxt?*, sid: 37.

¹²⁰ Westlund H & Westerdahl S, [1996], *Den sociala ekonomins bidrag till lokal sysselsättning*; Westlund H & Westerdahl S, [1998], ”Social ekonomi och sysselsättning”.

¹²¹ Westlund H & Westerdahl S, [1996], *Den sociala ekonomins bidrag till lokal sysselsättning*, sid: 6.

¹²² Såtre Åhlander A-M, [2001], ”The social economy: new co-operatives and public sector”.

betraktar den sociala ekonomin, den tredje sektorn, som ett komplement till den offentliga sektorn och den vinstmaximerande marknadsekonomin. I en tänkt perfekt marknadsekonomi är det samspelet mellan utbud och efterfrågan som avgör priser, kvantiteter, lokaliseringen på produktionen m.m. I en (perfekt) planekonomi är det staten som ikläder sig marknadens roll och fattar dessa beslut. I det tredje "brukarstyrda" ekonomiska systemet är det däremot brukarna själva som avgör dessa frågor. Sätre Åhlander menar vidare att den sociala ekonomin lägger sin tyngdpunkt på människor och idéer i stället för kapital. I och med att verksamheten styrs av de egna deltagarnas beslut och ofta präglas av en stark lokal förankring har den sociala ekonomin även betydelse för lokal och regional utveckling.

Wijkström menar att de definieringsförsök som är utförda kan indelas i tre huvudgrupper.¹²³ Den första gruppen utgörs av synen på den sociala ekonomin som en *egen ekonomisk sektor*, där de juridiska företagsformerna, organisationsformerna blir urvalskriterier. Den andra gruppen betonar *verksamheternas innehåll och syften*. Demokratiskt inflytande och samhällsnytta är exempel på de kriterier som då blir relevanta. I den tredje gruppen ses definitionen av social ekonomi som ett verktyg för EU att peka ut vissa organisationer eller verksamheter som de uppfattar vara positiva för samhället. Verksamheter som omfattas av denna definition kan sen ges särskilda stimulerande förmåner som skattereducering eller tillgång till medel ur strukturfonderna. Definitionen blir således ett *policyinstrument*.

Sammanfattningsvis kan konstateras att definitionsfrågan inte är enkel. Försök att fånga en hel ekonomisk sektors heterogena verksamheter och organisations typer i ett uttryck är nästintill en ogörlig uppgift.

Definition i detta arbete

När jag undersöker verksamheter inom social ekonomi i denna studie ligger intresset på en specifik del, en gemensam delmängd av Kooperation och ideell sektor. Det är den yngsta och minsta delen som i *figur 3* ovan kallas "Nykooperation". I en tidigare rapport definierar Lundström och Wijkström dem som småskaliga ekonomiska verksamheter, startade efter 1972 och ofta inriktade på hälsa, omsorg eller regional utveckling.¹²⁴ Min fallstudie, Brismarksgården, uppfyller också dessa kriterier.

Generellt sympatiserar jag med definitionerna ur den andra gruppen följande Wijkströms indelning ovan. Ur en teoretisk synpunkt måste det vara verksamheternas faktiska innehåll och uttalade mål som avgör eventuella kategoriseringar snarare än valet av en viss företagsform, som kanske inte alltid skall betraktas som utfallet av en genomtänkt selektionsprocess. I praktiken får dock de statis-

¹²³ Wijkström F, [1999], "Debatten om den sociala ekonomin".

¹²⁴ Lundström T & Wijkström F, [1997], *The nonprofit sector in Sweden*.

tiska förtjänster som förknippas med definitioner baserade i juridisk företagsform i varje enskilt fall vägas mot de nackdelar som framträder i form av tveksamheter om vad som egentligen mäts.

Hur har då intresset för den sociala ekonomin utvecklats i det svenska samhället sedan konsumentkooperationens bildande? Vilka funktioner har staten och akademien uppmärksammat? I nästa avsnitt tittar vi närmare på dessa frågor.

2.4.4 Framväxt och tillskrivna funktioner

Efter framväxandet av konsument- och lantbrukskooperationen i slutet av 1800-talet och början av 1900-talet följer i Sverige en period av relativ *status quo*. En akademisk händelse från 1961 är statsvetaren Olof Ruins disputation på en studie av Kooperativa Förbundet, vilket sannolikt kan betraktas som den första svenska akademiska produktionen om kooperation av någon större dignitet.¹²⁵ 1970-talet ser dock ett ökat intresse, flera avhandlingar tillkommer, ett mindre antal personalägda företag startas i försök att rädda nedläggningshotad tillverkningsindustri eller i samband med generationsskiften. Viss forskning om personalägande inleds exempelvis vid Högskolan i Örebro.¹²⁶

År 1975 bildas Kooperativa institutet på initiativ av konsumentkooperationen med målsättningen att bl.a. arbeta med internationellt samarbete, opinionsbildning samt forskningsbefrämjande åtgärder. År 1977 tillsatte regeringen den s.k. kooperationsutredningen med uppdrag att utreda kooperationen och dess roll i det svenska samhället.¹²⁷ I uppdraget pekas det demokratiska perspektivet ut som ett av kooperationens särdrag.¹²⁸ I arbetet med den svenska välfärdsstaten uppkom diskussioner om uppgiftsfördelning mellan offentlig sektor och folkrörelserna. De senare ansågs då ha möjligheter att bidra till välfärdsbygget i form av kooperativa lösningar.¹²⁹

Ett av kooperationsutredningens förslag var att bygga vidare på det begränsade försök som Statens Industriverk och fyra av landets regionala utvecklingsfonder bedrivit sedan 1978 med stöd till konsultinsatser vid bildande av löntagarägda företag.¹³⁰ Den vidareutvecklade försöksverksamheten rekommenderades bestå av tre delar; kunskapsuppbyggnad och information, företagservice samt kapitalstöd. Dessutom föreslogs inrättandet av en särskild delegation med övergripande ansvar.

¹²⁵ Ruin O, [1960], *Kooperativa förbundet 1899-1929: en organisationsstudie*. För en genomgång av svensk kooperationsforskning, se: Ds 1990:2, *Svensk kooperationsforskning inför 90-talet: en översikt av hittillsvarande utveckling med förslag till åtgärder*.

¹²⁶ Exempelvis Jansson S, [1979], *Löntagarägda företag. Arbetsrapport 1, Fakta, teori, praktik: en studie över några väsentliga frågor för ett löntagarägt företag*.

¹²⁷ Dir. 1977:28, *Kooperationen och dess roll i samhället*.

¹²⁸ SOU 1979:62, *Kooperationen i Sverige*.

¹²⁹ Kommundepartementet, [1981], *I morgon kooperation, ett folkrörelsealternativ*.

¹³⁰ SOU 1980:36, *Arbetskooperation*.

Som en följd av kooperationsutredningen bildades 1984 Kooperativa rådet, ett samrådsorgan mellan staten och kooperationen. Rådets uppgifter är att

”...i samarbete med kooperationen stimulera utvecklingen av såväl befintlig som ny kooperativ verksamhet samt utgöra en kontaktyta för kooperationen gentemot regeringskansliet”.¹³¹

Kooperativa rådet beslutar 1986 att ett ”kooperativt utvecklingssystem” skall byggas upp samfinansierat av konsument- och lantbrukskooperationen samt staten (50 procent vardera).¹³² Det visar sig emellertid att den etablerade kooperationens andel i praktiken blir mindre och att andra lokala och regionala finansörer, exempelvis kommuner och landsting, träder till.¹³³

Beslutet av kooperativa rådet kan ses som det egentliga startskottet på etableringen av Lokala Kooperativa Utvecklingscentra (LKU).¹³⁴ Dessa centra skulle främja nyetablering samt utveckling av kooperativ verksamhet, i praktiken en form av utbildnings- och rådgivningscentraler. Sedan 1994 har även LKU:na gått samman och bildat ett nätverk, Föreningen för Kooperativ Utveckling (FKU) med ambitionen att driva gemensamma projekt, internationellt samarbete samt att arbeta med kompetensutveckling och information.¹³⁵ Antalet LKU har ökat och uppgår 2003 till 25 stycken. Sedan 1998 finns verksamheten representerad i alla län.

LKU-verksamheten har utvärderats 1990, 1993 samt 2003. Vid utvärderingen 1990 framkom att LKU:na aktivt medverkat vid bildandet av 151 kooperativ under de första två och halvt årens verksamhet, vilket sågs som ”en imponerande siffra”.¹³⁶ Inriktningen var huvudsakligen mot barnomsorgs-, äldre-, handikapp- samt samhälls- och bykooperativ, vilket tydligen var en smula oväntat. Utredarna påpekar nämligen särskilt det faktum att traditionella arbetskooperativ saknas samt att verksamheten enbart i liten utsträckning riktats mot traditionell kooperation.¹³⁷ 1993 utvärderades ånyo LKU:na och det statliga stödet till verksamheten, denna gång av Riksrevisionsverket (RRV). I sin rapport slår RRV fast att användarna av LKU:nas tjänster är att betrakta som ”icke-traditionella företagare”. En mycket hög andel kvinnor samt arbetshandikappade, landsbygdsbor och individer med låg betalningsförmåga är några av de kategorier som RRV har

¹³¹ F 1993:23, *Utvärdering av stödet till lokala kooperativa utvecklingscentra*.

¹³² Ds 1990:1, *Kooperationens utvecklingssystem: En utvärdering av verksamheten efter tre år*.

¹³³ Se exempelvis SOU 1991:24, *Visst går det an!* samt F 1993:23, *Utvärdering av stödet till lokala kooperativa utvecklingscentra*.

¹³⁴ Redan innan detta beslut fanns några tidiga försöksverksamheter i Örebro, Karlstad, Trollhättan, Östersund och Göteborg, varav den första startades 1984 i Örebro. Ursprunget i Örebro kan spåras till olika projekt med arbetslösa byggnadsarbetare och ungdomar.

¹³⁵ <http://www.kooperativutveckling.org> Föreningen Kooperativ Utveckling i Sverige (FKU) (2004-03-25).

¹³⁶ Ds 1990:1, *Kooperationens utvecklingssystem: En utvärdering av verksamheten efter tre år*, sid: 4.

¹³⁷ Ibid.

i tankarna. Under 1992 beräknas ca. 300 företag ha startat med hjälp av LKU vilket innebär ca 1 300 arbetstillfällen. RRV gör en försiktig jämförelse mellan kostnaden per arbetstillfälle i Kooperation och i reguljär AMS-verksamhet. Denna jämförelse fick stor genomslagskraft och har citerats flitigt av företrädare till kooperativt företagande. Kostnaden för ett arbetstillfälle hos LKU:na uppskattades av RRV till ca. 11 000 kr medan AMS redovisar ett sex och en halvt gånger högre belopp, 72 450 kr.¹³⁸

1999 överfördes ansvaret för LKU-stödet från departementet till Nutek, vilka även utförde den senaste utvärderingen (2003).¹³⁹ Denna rapport är den första utvärdering som nämner begreppet social ekonomi och inte enbart skriver Kooperation, vilket kanske kan tolkas som ett genomslag för EU-terminologin. 2003 uppgick det statliga stödet för kooperativt företagande till 30 miljoner kronor, varav 26 miljoner till LKU-verksamheten.

Intressant att notera är att 2003 års regleringsbrev placerar social ekonomi, kooperativ utveckling samt LKU-verksamheten under politikområdet ”Näringspolitik” med den betoning på tillväxt och jobbskapande som där framkommer. Således en förskjutning från den demokratiska dimensionen mot en jobbskapande funktion.

Emellertid finns även en tredje infallsvinkel på den sociala ekonomin, rollen som välfärdsproducent. Sedan 1980-talet har den offentliga sektorn och välfärdsstaten debatterats i flertalet europeiska länder. Sverige är inget undantag till detta, tvärtom. Vi har fört en tämligen livlig diskussion om skattetryck och de möjligheter (och konsekvenser) som en privatisering av vissa tjänster inom den offentliga sektorn, framförallt vård, skola och omsorg kan medföra. Det synes inte lika självklart som tidigare att välfärdstjänster med automatik skall produceras av den offentliga sektorn själv. Det har i sin tur aktualiserat frågan om vilka nya leverantörer av välfärdstjänster som skulle kunna träda in. Förutom ”traditionella” företag, har det även väckts ett intresse för organisationer inom den sociala ekonomin. I detta sammanhang har vissa svenska debattörer dels sneglat på amerikanska förhållanden och pläderat för en roll för *nonprofit organisations* medan andra kopplat till vår folkrörelsetradition och pratar om *ideella organisationers* betydelse. Statsminister Göran Persson berörde exempelvis frågan i ett tal vid Kommunals kongress 2001 där han bl.a. säger:

”... regeringen kommer att utreda möjligheten att stimulera företag som arbetar inom vård och omsorg och utbildning. Dessa företag är s k non-profit, d v s icke vinstutdelande, företag. På så sätt får vi ett alternativ, ett privat alternativ. Man får mångfald men det är inte vinsten som är driv-

¹³⁸ F 1993:23, *Utvärdering av stödet till lokala kooperativa utvecklingscentra.*

¹³⁹ Nutek, [2003], *Utvärdering av statsbidraget till Lokala Kooperativa Utvecklingscentrum.*

kraften. De vinster som skapas används för att utveckla arbetsplatserna, metoderna och personalen. De går tillbaka in i verksamheten.”¹⁴⁰

Det ökade intresset för social ekonomi i kombination med nya, privata, aktörers intåg i verksamheter vilka tidigare enbart utfördes i offentlig regi medförde att regeringen 2002 tillsatte en särskild utredning (SOU 2003:98) för att undersöka möjligheterna av en ny typ av aktiebolag utan vinstutdelning.¹⁴¹ I regeringsdirektiven framgår det att regeringens syfte är att skapa en ny företagsform för verksamheter, primärt inom barnomsorg, skola, sjukvård och äldreomsorg, där vinsten inte är ett mål. Ekonomiska överskott skall istället för att delas ut till aktieägare reinvesteras i företaget för att utveckla verksamheten. Vidare framgår det även att erfarenheter från utlandet, exempelvis nordamerikanska ”not-for-profit organizations” skall beaktas. Den efterföljande utredningen presenterade sitt arbete i november 2003 och föreslår då införandet av två nya former av aktiebolag; AB (ivu) samt AB (bv). Det förstnämnda alternativet *icke-vinstutdelande* och det senare med *begränsad vinstutdelning*.

Näringsutskottet pekar i ett ställningstagande från 2004 på den sociala ekonomins insatser för ökad delaktighet, ökat ansvar och förbättrad samverkan mellan olika aktörer, vilka de menar har en betydelse när det gäller att stärka det sociala kapitalet till nytta för samhället som helhet.¹⁴²

Som synes har staten över tid åtminstone betonat tre funktioner hos dessa verksamheter; demokrati, jobbskapande och produktion av välfärdstjänster.

Hur har då 1990-talets ökande intresse i Sverige för social ekonomi återspeglats i den akademiska världen? Ett antal svenska studier har publicerats från mitten av 1990-talet och framåt, nedan presenteras några *exempel*.¹⁴³ (Svenska forskares bidrag i vetenskapliga tidskrifter och liknande har inte inkluderats.) 1996 presenterade Westlund och Westerdahl en studie av verksamheter inom social ekonomi fokuserad på förmågan att skapa eller bevara arbetstillfällen. 20 organisationer i tolv EU-länder undersöktes och resultatet visade på en relativt stark sysselsättningsökning, totalt 9 procent under perioden 1990-1995, även om den i absoluta tal är blygsam (drygt 7 000 heltidsjobb).¹⁴⁴ Tommy Lundström och Filip Wijkström har tillsammans bidragit med tiotalet publikationer som ett resultat av deras medverkan i det internationella forskningsprojektet ”The John

¹⁴⁰ Persson G, [2001], ”Tal av statsminister Göran Persson”, sid: 13. Talet är tillgängligt på: <http://www.kommunal.se/kongress2001/kongress2001.cfm?artikel=14351>, Kommunal, Kongress 2001 (2004-11-16).

¹⁴¹ Dir. 2002:30, *Icke vinstutdelande aktiebolag*; SOU 2003:98, *Aktiebolag med begränsad vinstutdelning*.

¹⁴² Näringsutskottet, *Vissa näringspolitiska frågor*, Näringsutskottets betänkande 2003/04: NU10, sid: 39.

¹⁴³ För exempel på den närliggande och delvis överlappande svenska forskningen om det civila samhället se Skönsdalsinstitutets forskningsavdelnings hemsida: <http://www.esh.sssd.se/forskning/skondal/civsamh.htm> Ersta & Sköndal Högskola (2005-04-27).

¹⁴⁴ Westlund H & Westerdahl S, [1996], *Den sociala ekonomins bidrag till lokal sysselsättning*.

Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project".¹⁴⁵ Detta projekt inkluderade kartläggning och analyser av "the nonprofit sector" i totalt 26 länder. Projektet visade exempelvis att de deltagande länderna hade, omräknat till heltidstjänster, 19,7 miljoner avlönade anställda samt 11,3 miljoner frivilligarbetare.¹⁴⁶ För Sverige var siffrorna 83 000 respektive 229 000.¹⁴⁷ 1998 kom den mer populärvetenskapliga skriften *Social ekonomi: om kraften hos alla människor* med både forskare och debattörer som författare.¹⁴⁸ 1999 startar Föreningen kooperativ utveckling i Sverige tidskriften "Social ekonomi" för "forskning och kooperativ utveckling".¹⁴⁹ 2001 publicerades antologin *Social Ekonomi i Sverige*, en kartläggning där även regionala skillnader och den sociala ekonomins framtida roll i samhället diskuteras.¹⁵⁰ Året efter släpptes en tvärvetenskaplig rapport, *Tillit eller misstro i småorternas land – en studie av social ekonomi i fem län*, från Växjö universitet där historiker, sociologer och en nationalekonom studerar den sociala ekonomin i landets södra delar.¹⁵¹ Avslutningsvis en bokserie i ämnet; sedan början av 1981 har Föreningen Kooperativa studier givit ut *Kooperativ årsbok* där forskare från olika discipliner publicerar artiklar med koppling till Kooperation och social ekonomi.¹⁵²

Inledningsvis lät jag antyda en kommande diskussion om *varför* uttrycket social ekonomi relativt snabbt vunnit fotfäste i Sverige. Enligt min mening går det åtminstone att urskilja tre förklaringar till detta. Det första är EU:s positiva inställning vilket dels skänkte legitimitet och dels medförde nationella utredningar och ställningstaganden. Det andra är den kraftiga lågkonjunktur som under början av 1990-talet medförde hög arbetslöshet och besparingstryck mot offentlig sektor. Varje verksamhet som visade tecken att kunna generera sysselsättning tenderade därmed att väcka större uppmärksamhet än tidigare. Det tredje är en politisk-ideologisk förändring i synen på den offentliga sektorn som välfärdsproducent där en mer liberal syn på nya aktörer gradvis växte fram. (I vilken grad dessa faktorer hänger samman kommer inte att beröras vidare även om en spekulering om detta inte ter sig helt främmande.) Verksamheter inom

¹⁴⁵ Exempelvis Lundström T & Wijkström F, [1997], *The nonprofit sector in Sweden* samt Wijkström F & Lundström T, [2002], *Den ideella sektorn*. För ytterligare publikationer i projektet se: <http://www.esh.ssd.se/forskning/skondal/publikationer.htm> Ersta & Sköndal Högskola (2005-02-25).

¹⁴⁶ Salamon LM *et al.*, [1999], *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*.

¹⁴⁷ Lundström T & Wijkström F, [1997], *The nonprofit sector in Sweden*.

¹⁴⁸ Mattsson E & Grut K (red.), [1998], *Social ekonomi: om kraften hos alla människor*.

¹⁴⁹ *Tidskriften Social ekonomi* utges av Föreningen Kooperativ Utveckling i samarbete med Svenska Institutet för Social ekonomi och föreningen Kooperativa studier. Se <http://www.kooperativutveckling.org/tidningen/> Föreningen Kooperativ Utveckling i Sverige (FKU), tidskriften Social Ekonomi (2005-02-25).

¹⁵⁰ Westlund H, (red.), [2001], *Social ekonomi i Sverige*.

¹⁵¹ Aronsson P *et al.*, [2002], *Tillit eller misstro i småorternas land – en studie av social ekonomi i fem län*.

¹⁵² För uppgifter om bokserien, se http://www.kf.se/templates/Page___821.aspx Kooperativa Förbundet (2005-02-25).

vård och omsorg där vinster reinvesteras verkar då, i enlighet med det tidigare citatet av statsminister Göran Persson, ha lättare att accepteras av socialdemokratin än ”traditionella” bolag med avkastningskrav från ägarna. I sammanhanget kan även påpekas att Koopi verkar ha god genomslagskraft för sina åsikter hos det sittande (2004), regeringspartiet. Vid socialdemokraternas s.k. Tillväxtkonferens 16-18 april 2004 fick Koopis åsikter ett positivt bemötande. 13 av de 18 punkter med förslag till förändringar och tillägg som Koopi presenterade skrevs in i programmet.¹⁵³

Även om verksamheter inom social ekonomi är av förhållandevis liten omfattning har de således under de senaste åren tilldragit sig ett ökande intresse inom både forskning och politik. Den sociala ekonomins aktörer vet vi dock relativt lite om och de låter sig inte omedelbart inlemmas i den ekonomiska teoriramen.

Den antydning om kvantitativa resultat som givits i samband med refererandet av ”The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project” utvecklas i nästföljande avsnitt där jag försöker bidra till kunskapen om den sociala ekonomins omfattning, dels i Sverige men framförallt i Jämtlands län.

2.4.5 Några kvantitativa försök

Kvantifieringsförsök av den sociala ekonomin och den anglosaxiska motsvarigheten NPS kan ses som en statistisk utmaning, beroende på definitionsoklarheter, betydande inslag av (oregistrerat) oavlönat arbete, olikheter i skatteregler m.m. Jag gör dock ett försök med en kort internationell överblick följt av nationella siffror, länsvis nedbrutna.

Internationellt

I det tidigare nämnda forskningsprojektet ”The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project” framgår att NPO står att finna i en mängd *branscher* såsom forskning och utbildning, hälsa, kultur, rekreation och samhällsnära tjänster. Strukturen på NPS skiljer sig också åt från en plats till en annan. En grov indelning länder emellan visar att i Japan och Storbritannien dominerar NPO med aktiviteter inom utbildningssektorn, i Tyskland och USA hälsa, i Frankrike och Italien samhällsnära tjänster. I Ungern är det kultur och rekreation och i utvecklingsländerna är det utveckling i vid mening.¹⁵⁴

Vad det gäller sektorns *storlek* nämns att NPS sysselsätter 11,8 miljoner arbetare¹⁵⁵ i de sju länder¹⁵⁶ där ett komplett empiriskt material kunde sammanställas. Det oavlönade arbetet uppgår till en nivå som motsvaras av 4,7 miljoner

¹⁵³ *Kooperativ Horisont*, nr 2, 2004.

¹⁵⁴ Salamon LM & Anheier HK, [1996], *The emerging nonprofit sector: an overview*, sid: xii.

¹⁵⁵ *Ibid*, sid: 25-26.

¹⁵⁶ Frankrike, Tyskland, Ungern, Italien, Japan, Storbritannien och USA.

årsarbetstillfällen.¹⁵⁷ Omsättningen för dessa NPO var 1990 604,3 miljarder \$ vilket motsvarar ca 4,5 procent av dessa länders BNP.¹⁵⁸ NPS är även en starkt växande sektor, åtminstone i Frankrike, Tyskland och USA där det förelåg tillräckligt med ekonomiska data bakåt i tiden för att en särskild delstudie skulle kunna utföras. I dessa länder utgjorde NPS 1990 ca. sex procent av det totala antalet arbetstillfällen, men stod för nära 13 procent av de nya jobb som skapats mellan 1980 och 1990. Detta indikerar en betydligt kraftigare tillväxt inom NPS än vad dess andel av den totala arbetskraften visar.¹⁵⁹

Nationellt

Sverige är ett land med goda traditioner inom statistik, tyvärr verkar dock den sociala ekonomins område vara ett undantag från detta. Det är inte alltför överdrivet att påstå att vi här rör oss i statistikens utmarker. Detta speglar sannolikt dels det bristande intresse som, tills helt nyligen, visats denna typ av ekonomisk aktivitet, men även på oklarheter i avgränsningar, d.v.s. definitionsfrågan. Åsikten att det är verksamhetens innehåll och uttalade mål som skall fungera som urvalskriterier och inte juridisk företagsform må vara teoretiskt försvarbart men är inte särskilt givande i statistiska sammanhang. Blicken vänds därför mot olika företagsformer och ofta används då CMAF-avgränsningen.¹⁶⁰ Ideella föreningar, ekonomiska föreningar, stiftelser, samfälligheter, fonder, hypoteksföreningar, ömsesidiga försäkringsbolag, sparbanker, trossamfund, bostadsrättsföreningar, understödsföreningar, erkända arbetslöshetskassor är de associationsformer som ingår i CMAF-avgränsningen. Dock finns det även exempel på verksamheter, exempelvis lokala utvecklingsgrupper, vilka bedrivs i form av aktiebolag. För att en kvantitativ uppskattning skall vara möjlig måste därför förenklningar göras. Då den dominerande verksamheten kan antas bedrivas i de juridiska organisationsformerna *ekonomisk förening* och *ideell förening* kommer därför dessa två typer att studeras närmare nedan.

Ekonomiska föreningar är registreringspliktiga vilket innebär att deras antal respektive ekonomiska indikatorer fångas relativt väl av den befintliga statistiken. Tyvärr öppnar valet av specifik företagsform också upp för statistiska genomslag för byten av företagsformer som sker p.g.a. tekniska orsaker utan att verksamhetens innehåll på något avgörande sätt förändras. Ett exempel på detta kan vara Föreningsbankens ombildning från ekonomisk förening till aktiebolag under 1990-talet. I kvantitativa sammanställningar innebär detta en signifikant minskning av verksamhet bland ekonomiska föreningar medan det kan diskuteras

¹⁵⁷ Salamon LM & Anheier HK, [1996], *The emerging nonprofit sector: an overview*, sid: 29.

¹⁵⁸ Ibid, sid: 27.

¹⁵⁹ Ibid, sid: 28-29, 41-43.

¹⁶⁰ Se exempelvis Westlund H, [2001], "Social ekonomi i Sverige – en introduktion".

huruvida verksamhetens karaktär förändrades så kraftigt att en ny sektorstillhörighet var motiverad.¹⁶¹

Med ideella föreningar är det betydligt värre. De är nämligen inte skyldiga att registrera sig enligt gällande lagstiftning, vilket medför att de sammanställningar som finns inte blir kompletta. Olyckligtvis finns exempel på officiell statistik som även väljer bort ekonomiska föreningar när olika sammanställningar skall utföras. Ett exempel på detta är publikationen "Nyföretagandet i Sverige 1999 och 2000" där tillkomsten av nya företag redovisas, nerbruten på regioner och olika näringsgrenar. Inledningsvis räknas det där upp ett antal branscher och organisationsformer som (utan närmare motivering) undantagits från statistiken. Företag inom jord- och skogsbruk, fastighetsförvaltning samt jakt och fiske har därvidlag uteslutits. Vidare läsning ger vid handen att man dessutom inte undersöker "Ideella föreningar, stiftelser och dylikt...".¹⁶² Ekonomiska föreningar räknas i detta fall uppenbarligen till "dylikt". Sådana exkluderingar gör det inte lättare att kartlägga området. Enligt Wijkström och Lundström uppgick omsättningen 1992 för ideella föreningar, stiftelser och nykooperation till 60 miljarder kr, en inte helt försumbar siffra.¹⁶³

Någon totalsummering av den sociala ekonomins storlek i Sverige är förstås svår att utföra av de skäl som redovisats ovan. Det finns dock tre studier som försökt sig på detta, nämligen Lundström och Wijkström (1997), SCB (1998) samt Eurenus (1999). Beroende på olikheter i avgränsningar anses den förstnämnda vara den som kommer närmast den s.k. sanningen.¹⁶⁴ Lundström och Wijkström avsåg att kvantifiera den ideella sektorn, vilket innebar att den etablerade kooperationen, sparbanker, ömsesidiga försäkringsbolag, statliga stiftelser, privata stiftelser med andra syften än allmänna samt statskyrkan exkluderades (se även *figur 3*). Således en kartläggning som enbart fångar delar av den sociala ekonomin (betraktat ur ett CMA-perspektiv). Följande siffror (för 1992) presenterades: Den ekonomiska omsättningen uppskattas till 59,8 miljarder fördelade på drygt 184 000 organisationer/företag. Ett sätt att bedöma omsättningens storlek är att jämföra med BNP. En sådan komparation säger att omsättningens storlek motsvarar ca. 4,1 procent av BNP 1992.¹⁶⁵ Antalet anställda beräknas, enligt *tabell 6*, till ca. 101 000, motsvarande ca. 83 000 heltidstjänster.¹⁶⁶ Det

¹⁶¹ För en djupare diskussion om sektorstillhörighet, definition och problematisering av dynamiska inslag se Westlund H, [2001], "Social ekonomi i Sverige – en introduktion".

¹⁶² ITPS, [2001], *Nyföretagandet i Sverige 1999 och 2000*, sid: 49.

¹⁶³ Författarna har valt att definiera summan av organisationers kostnader, minus finansiella kostnader, som omsättning. Detta för att kunna jämföra resultatet för Sverige med andra länder inom projektet "The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project", där denna definition valts. Se Wijkström F & Lundström T, [2002], *Den ideella sektorn*, sid: 155-158.

¹⁶⁴ Se exempelvis Westlund H, [2001], "Social ekonomi i Sverige – en introduktion", sid: 23-26 för en diskussion om detta.

¹⁶⁵ BNP för Sverige 1992 var 1.437 miljarder SEK.

¹⁶⁶ Wijkström F & Lundström T, [2002], *Den ideella sektorn*.

totala medlemsantalet i ideella- och ekonomiska föreningar, samfälligheter och stiftelser beräknas 1992 ha uppgått till till ca 32 miljoner, vilket alltså i det närmaste innebär fyra medlemskap per person.¹⁶⁷

En indelning av den ideella sektorn med avseende på verksamhetsfält och antalet anställda redovisas i *tabell 6*. Verksamhetsindelningen har skett efter det internationella klassificeringssystemet, The International Classification of Non-profit Organizations (ICNPO), vilket i princip innebär en indelning efter typ av verksamhet och inte om den juridiska personen är förening eller stiftelse.¹⁶⁸ Det kan antas att det ökade inslaget av nya aktörer inom skola och omsorgsverksamheter som skett sedan 1992 har medfört en ökning av antalet anställda inom ideell sektor.

Tabell 6: Den ideella sektorn, antal anställda efter verksamhetstyp, (1992).

ICNPO-fält	Anställda	Heltidstjänster
Kultur och rekreation	25 600	24 000
Utbildning och forskning	19 900	20 700
Arbetsmarknad	12 800	14 700
Social omsorg	13 500	12 000
Politik, identitet och intresse	7 100	6 800
Religion	6 000	6 000
Regional utveckling och boende	5 700	6 100
Sjukvård	3 600	3 300
Internationella aktiviteter	2 300	2 700
Miljö	1 900	2 000
Filantropi	600	600
Övriga	1 000	1 100
<i>Totalt</i>	<i>101 000</i>	<i>83 000</i>

Jämtlands län

Med ovanstående statistiska problem i minnet övergår vi till att titta närmare på Jämtlands län. Jag kommer att närma mig ekonomiska föreningar, ideella föreningar samt antalet utvecklingsgrupper. De två första grupperna följer således den juridiska företagsformen medan den tredje avser verksamhetens innehåll (lokalt utvecklingsarbete). Sammantaget skapar detta ingen helhetsbild av den sociala ekonomin i Jämtland, men ger ändå några indikationer på omfattning och avvikelser från riksvärden.

¹⁶⁷ Antalet medlemskap: Wijkström F & Lundström T, [2002], *Den ideella sektorn*. Befolkningsantal 1992: 8,692 miljoner (SCB).

¹⁶⁸ För en mer utförlig diskussion om detta se, Wijkström F & Lundström T, [2002], *Den ideella sektorn*, sid: 13-108.

Ekonomiska föreningar kan ur denna synpunkt betraktas på två sätt. Dels det totala antalet organisationer, dels delmängden ”nykooperation”.¹⁶⁹ Den senare tolkningen utesluter den etablerade kooperationen (KF, Folksam, OK m.fl.) och blir således betydligt mindre omfattningsrik. Jag inleder med den förra gruppen.

1999 fanns totalt 6 744 arbetsställen i ekonomiska föreningar i Sverige och 271 i Jämtland. Satt i relation till befolkningen hade riket som helhet 7,6 arbetsställen per 10 000 invånare. Jämtland hade flest (20,6), följt av Gotland (16,3) och Västerbotten (12,3). Lägst andel fanns i Stockholm (5,4), Södermanland (5,6) och Skåne (6,2). Generellt ligger skogslänen högt och storstadsregionerna lågt.¹⁷⁰

Betraktat ur aspekten antalet anställda sysselsatte de ekonomiska föreningarna i Sverige 56 667 personer 1999 varav 1 650 i Jämtland. Satt i relation till antalet personer i åldersintervallet 18-65 år ges riket som helhet kvoten 1. Jämtland hade tillsammans med Värmland den näst högsta kvoten (2,1), bara överträffad av Gotland (2,6). De lägsta kvoterna hade Södermanland (0,4), Stockholm (0,6) samt Örebro (0,7). Förutom Gotland är det även här generellt norrlandslänen som ligger högst.

Sammanfattningsvis ligger Jämtland i förhållande till sitt befolkningsantal högst respektive näst högst när det gäller antalet arbetsställen och antalet anställda i ekonomiska föreningar. Med detta konstaterande övergår vi till den betydligt mindre gruppen nykooperativ, vilken även Brismarksgården, en av arbetets fallstudier, tillhör.

I slutet av 1999 fanns det totalt 4 137 verksamma *nykooperativ* i Sverige och 224 i Jämtland. För att på samma sätt som ovan relatera de absoluta talen till befolkningsmängden hade riket 4,7 ekonomiska föreningar per 10 000 invånare. Jämtland hade flest (17,0), nästan dubbelt så många som efterföljande Gotland (10,8), Västerbotten (6,3) samt Dalarna (6,2). Bland de län som har relativt minst nykooperativ verksamhet återfinns Jönköping (2,4), Södermanland (3,1) samt Örebro och Skåne (3,7). Jämtland och Gotland i topp igen således. I övrigt inte så stora regionala skillnader.

Nykooperationen hade i Sverige som helhet totalt 14 484 anställda och Jämtland 425. Verksamheterna är små och drygt hälften saknar anställda. Skillnaderna mellan länen är därför inte stora. Riksgenomsnittet i förhållande till den yrkesverksamma befolkningen (18-65 år) är 3 promille. Jämtland och Värmland har högst andel (5 ‰) följt av Västmanland (4 ‰). Lägst andel med 1 ‰ har Södermanland, Kalmar och Västernorrland.¹⁷¹

¹⁶⁹ I de kvantitativa undersökningar som här refereras definieras nykooperation som ekonomiska föreningar bildade 1985 eller senare. I Lundström T & Wijkström F, [1997], *The non-profit sector in Sweden* uppges en tidigare tidsgräns, 1972. Se avsnitt 2.4.3.

¹⁷⁰ Höckertin C, [2001], ”Ekonomiska föreningar och nykooperation i ett regionalt perspektiv”.

¹⁷¹ Ibid.

För att summera; nykooperativ verksamhet är generellt en mycket liten före- teelse, dock verkar den vara relativt sett vanligare i glesbygd. Jämtland och del- vis även på Gotland utmärker sig särskilt.

Som tidigare nämnts är *ideella föreningar* inte skyldiga att registrera sig varför SCB:s företagsregister enbart visar de föreningar som är momsregistrerade eller betalar arbetsgivaravgift, vilket självklart enbart är en bråkdel av det totala antalet. Siffrorna har emellertid trots det ett visst intresse eftersom den visar omfattningen av någon form av kommersiell verksamhet i ideella föreningar, d.v.s. de (bokföringsmässigt) mest ekonomiskt aktiva. Även aktiviteter som inte bokförs kan givetvis ha påverkan på samhällsekonomin. Det anses att det oav- lönade, ideella arbetet som sker inom den sociala ekonomin är omfattande och ger en mer rättvisande bild av sektorns storlek än den man får genom att studera antalet anställda. Tyvärr är det även här mycket svårt att finna några mått på denna aktivitet, det ideella arbetet avlönas inte och registreras följaktligen inte.

Enligt en SCB studie från 1994 är 90 procent av den vuxna befolkningen i Sverige medlemmar i minst en förening eller kooperativ och ca 30 procent har ett eller flera förtroendeuppdrag.¹⁷² Lundström och Wijkström uppskattar att det ideella arbetet i Sverige är av en omfattning som motsvarar ca 300 000 heltids- tjänster.¹⁷³

Sverige hade 1992 22 567 registrerade ideella föreningar och Jämtland 497, vilket indikerar att det döljer sig en hel del ekonomisk aktivitet även i denna organisationsform. Rikssnittet blir då 2,6 ideella föreningar per 1 000 invånare och för Jämtland knappt 3,7. Generellt verkar de ytstora kommunerna i Norr- respektive Västerbotten vara de föreningstätaste med Arjeplog (9,66) och Jokk- mork (7,73) i topp.¹⁷⁴ Även här en övervikt för perifera områden således.

Ett närmevärde för det totala antalet ideella föreningar bör emellertid även vara av intresse, exempelvis med tanke på omfattningen av det oavlönade arbete som berörts ovan, vilket ur samhällsekonomisk synvinkel inte är ovidkommande. Jag har därför försökt närma mig dessa siffror för Jämtland. Givet de praktiska problem som uppstår med denna ansats har syftet mera varit att teckna en över- siktlig bild än att presentera exakta siffror. Genom att kontakta samtliga kommu- ner i länet och utföra beräkningar utifrån deras föreningsregister stiger antalet föreningar kraftigt. Länets åtta kommuner summerar då 2 530 föreningar. En siffra som motsvarar 19,7 föreningar per 1 000 invånare eller, om man så vill, en ideell förening per var femtionde invånare. Således en ökning med över 400 procent jämfört med SCB:s siffror. Som kuriosas kan nämnas att den kommun (Berg) som då framträder som den mest föreningstätta i Jämtland har en före-

¹⁷² Häll L, [1994], *Föreningslivet i Sverige – en statistisk belysning*.

¹⁷³ Lundström T och Wijkström F, [1995], *Från röst till service? – den svenska ideella sektorn i förändring*.

¹⁷⁴ Nordfeldt M & Lundstedt A, [2001], "Den ideella sektorn och sysselsättningen i ett regionalt perspektiv".

ningskvot på 37,4.¹⁷⁵ Det vore intressant att kunna beräkna den totala oavlönade arbetsinsatsen som utförs i dessa föreningar, men tillgängligt material tillåter tyvärr inte detta.

Lokala utvecklingsgrupper utgörs av organisationer vilka arbetar med utvecklingsarbete i vid mening. Skapa eller bevara arbetstillfällen, stimulera inflyttning, utöka eller bibehålla ett lokalt serviceutbud är tillsammans med trivselaktiviteter och småskalig turism kanske de vanligaste aktiviteterna. Vissa grupper deltar aktivt i planeringsarbete tillsammans med kommunen i s.k. partnerskap medan andra arbetar mer individuellt. Ett mindre antal grupper har även kontakter med liknande organisationer i andra länder.

Folkrörelserådet erbjuder en central frivillig registreringsmöjlighet för dessa grupper. Trots statistikproblem orsakade av denna frivillighet samt den, numera bekanta, oskärpan med definitionen brukar siffran ofta användas som ett närmevärde. Trots allt torde majoriteten av de aktiva grupperna vara registrerade.¹⁷⁶ I december 2003 rapporteras antalet utvecklingsgrupper uppgå till 4 371.¹⁷⁷ Vanligen har de ideell förening som juridisk organisationsform, men även ekonomisk förening och aktiebolag förekommer. Registret innefattar således grupper som själva anser sig arbeta med lokalt utvecklingsarbete vilka valt att registrera sig. Om antalet grupper sätts i relation till befolkningmängden hamnar riksgenomsnittet på 4,68 grupper per 10 000 invånare. Jämtland har en kvot på 35,1 och är därmed det län som har flest utvecklingsgrupper i förhållande till sin folkmängd, följt av Västerbotten (24,3), Norrbotten (15) och Gotland (13,9). Det är alltså ca. 7,5 gånger vanligare med utvecklingsgrupper i Jämtlands län än i riket som helhet. Även vid en jämförelse i absoluta tal kommer länet högt, bara Västerbotten har fler utvecklingsgrupper. Den relativa förekomsten av utvecklingsgrupper är lägst i Stockholm (0,18), Uppsala (0,84) samt Södermanland (2,37). Generellt ligger även här skogs- och norrlandslänen högt med Gotland som geografisk avvikare. Lägst ligger storstadsområdena.

Sammanfattningsvis ger dessa statistiska utblickar en del information även om bilden av den sociala ekonomin knappast kan sägas vara heltäckande. Förutom en första reflektion om bristande statistik visar sig även en relativt stor regional spridning i den sociala ekonomins omfattning, såsom den undersökts här. Glesbygdsområden har generellt en större andel sådana verksamheter än mer urbana områden. Jämtland är ett län som av någon anledning har en relativ över-

¹⁷⁵ Metoden var att kontakta de ansvariga tjänstemännen för föreningsregister i Jämtlands samtliga åtta kommuner. Med hjälp av utdrag från dessa register och befolkningssiffror från SCB har beräkningar sedan utförts. Resultaten kan dock endast ses som närmevärden då urvalskriterier och uppdateringar tyvärr varierar avsevärt mellan kommunerna. För en närmare redogörelse, se Lithander J, [2002], *ATLAS, en översikt av social ekonomi i Jämtlands län*.

¹⁷⁶ För en intressant diskussion om problem med definitioner och statistik rörande utvecklingsgrupper, se Forsberg A, [2001], "Lokalt utvecklingsarbete på landsbygden".

¹⁷⁷ <http://www.bygde.net> Folkrörelserådet (2003-03-11).

representation av sådana verksamheter.¹⁷⁸ Ett konstaterande som i sig motiverar valet av Brismarksgården som en av fallstudierna. En intressant fråga är givetvis varför en sådan överrepresentation föreligger? Jag återkommer i kapitel fem med några tankar om anledningen till detta.

Trots att den sociala ekonomin i sig inte är någon ekonomisk stor företeelse, och s.k. nykooperativ verksamhet är det i ännu mindre omfattning, knyts det sammantaget förhållandevis stora resurser till verksamheten. Lokalt kan den tänkas ha betydelse både direkt genom den ekonomiska aktiviteten och antalet sysselsatta men även indirekt genom de tjänster som produceras i vid bemärkelse – även om dessa kanske inte alltid är prissatta på marknaden.

2.5 Sammanfattning

Allt större uppmärksamhet riktas mot småföretagaren och entreprenören inte minst från politisk nivå. Samtidigt noterar vi att det sent påkomna intresset, inte minst bland ekonomerna, innebär stora luckor i kunskaperna på området. I särskilt hög grad gäller detta för de minsta företagen, mikroföretagen. Avsnittet 2.2 innehöll en grundlig presentation av småföretagens definition, storlek, bidrag till sysselsättningen m.m. Här vill jag speciellt erinra om det faktum att nästan 95 av 100 arbetsställen i Sverige har färre än tio anställda samt att gruppen små arbetsställen bidrar markant mer till sysselsättningen i Jämtland än vad samma kategori gör på riksnivå. I Jämtland är drygt 70 procent av antalet sysselsatta, utanför offentlig sektor, anställda i arbetsplatser med färre än 50 anställda. Motsvarande siffra för riket ligger under 55 procent.

Platsens betydelse för ekonomiska beslut är en aspekt som ofta negligeras men, som i enlighet med vad avsnitt 2.3 visar kan spela en viktig roll inom ”gränslandets ekonomi”. Jag pekade på betydelsen av en stark lokal identitet med olika platsbundna värden på företags ageranden samt individers beslut när det exempelvis gäller att starta företag, flytta eller involvera sig i lokalt utvecklingsarbete. Jag kommer senare i arbetet att återkomma till denna diskussion. Den ökande internationaliseringen verkar leda både till konvergens och en växande betydelse för den lokala identiteten, vilket belystes med exempel från livsmedelsproduktionen.

Inom framförallt småföretagen finns även en kategori aktörer som uppger sig mer sträva efter sociala mål än strikt ekonomiska. Ibland sägs de tillhöra den ”sociala ekonomin”, ibland hörs det anglosaxiska uttrycket ”nonprofit organisations”. I avsnitt 2.4 visades att även för dessa organisationer lämnar forskningsläget mer att önska. Politiskt har dock dessa organisationer börjat att uppmärksammas, exempelvis i form av alternativ till offentlig sektor när det gäller

¹⁷⁸ Även Gotland verkar vara ett län som likt Jämtland avviker från riksgenomsnittet i detta avseende. Jag kommer dock inte att kommentera Gotland vidare i detta arbete.

utförare inom barn- och äldreomsorg samt som aktörer inom lokal utveckling. En diskussion fördes om sektorsindelningar och definitioner, såväl akademiska som politiska. Avsnittet klargjorde existensen av betydande definitionsproblem och avslutades med ett kvantitativt anslag med syfte att ge en översiktlig bild av den sociala ekonomins omfattning. Inledningsvis konstaterades att bristen på adekvat och tillförlitlig statistik gör alla sådana kvantifieringar osäkra och svåra att tolka. Nationellt bedömdes dock den ideella sektorn, en delmängd av den sociala ekonomin, sysselsätta motsvarande 83 000 heltidstjänster och ha en omsättning motsvarande 4,1 procent av BNP. Det ideella, oavlönade, arbetet beräknas motsvara ca. 300 000 heltidstjänster. Stora skillnader rapporterades såväl mellan länder som mellan länen i Sverige. Fördelningen inom landet visar att glesbygdsområden generellt har en större andel sådan verksamhet.

Tillgänglig statistik visar att Jämtland avviker kraftigt från riksgenomsnittet när det gäller de studerade associationsformerna ekonomiska föreningar, ideella föreningar samt lokala utvecklingsgrupper. I samtliga fall är förekomsten av dessa vanligare i Jämtland än för riket som helhet. När det gäller ekonomiska föreningar och lokala utvecklingsgrupper är Jämtland t.o.m. det län som har flest sådana i relation till sin befolkningsmängd. Antalet anställda rapporterades dels för ekonomiska föreningar generellt, dels för nykooperativ. Även om sysselsättningseffekten är liten bidrar båda grupperna, relativt sett, mer till sysselsättningen i Jämtland än vad riksgenomsnittet visar.

Sammantaget visar ovanstående bakgrund på den typ av diskussion varifrån jag hämtar näring till mitt intresse för entreprenörskap och småskaliga verksamheter i mer eller mindre perifera områden.

Utgångspunkter

Bakgrundsteckningen ovan ger några utgångspunkter för det fortsatta arbetet. Sådana utgångspunkter skall inte ses som en redovisning av specifika frågeställningar (sådana presenteras i avsnitt 4.1) utan mera en reflektion om intresseområdets karaktär och möjliga ingångar.

Nya och små företag uppmärksammas alltmer som den viktigaste möjligheten att skapa nya jobb medan de stora företagen krymper och/eller drar ned sin bemanning. Från politiskt håll kommer därför, åtminstone i retoriken, signaler om en vilja till stimulans av entreprenörskap och nyföretagande. Kunskap om drivkrafterna bakom nyföretagande och själva framväxtprocessen blir då viktiga framförallt ur policysynpunkt, men även som ett egenvärde för vår förståelse. Små och perifert belägna företag, aktörer inom "gränslandets ekonomi", verkar här på en spelplan som i vissa hänseenden skiljer sig från deras större urbana kollegor. Hur påverkar den lokala miljön med dess institutionella uppsättning deras ageranden? Är företagen beroende av den lokala miljön? Kan brister eller

försämringar när det gäller arbetsmarknad och service stimulera ett egenföretagande?

När det gäller den sociala ekonomin finns det, oavsett vilken definition som väljs, en produktionsverksamhet såväl lokalt som nationellt och globalt med en resursförbrukning stor nog att påverka makroekonomin. Detta kan ses som skäl nog för uppmärksamhet. Relevanta frågor i detta sammanhang kan röra typen av företag där produktionen bedrivs och hur de (eventuellt) skiljer sig från övriga företag i regionen. Andra ingångar är att studera vilken organisationsform som valts och om den formen är effektiv, t.ex. att tjänster som produceras antingen inte skulle tas fram eller dra betydligt större resurser om produktionen ägde rum i offentlig eller privat regi. Finns det produkter eller tjänster som är av sådan karaktär att de kan ses som knutna till organisationsformen och därmed inte skulle bjudas ut i marknaden eller i en offentlig miljö? Det senare kan exempelvis vara fallet om produktens kvalitet är direkt beroende av produktionens organisation eller den lokala miljöns attribut. Om produktens definition blir direkt beroende av produktionens organisation får tillväxt och välfärsbegreppen en ny innebörd.

Det ligger i sakens natur att mina frågor bara kan besvaras på företagsnivå, och att de företag som skall intervjuas dels måste kunna illustrera de frågor som ställts, dels måste ha de karaktäristika som kännetecknar företagen i ”gränslandets ekonomi”. Innan vi låter en sådan empiri komma till tals behövs dock, inte minst på grund de definitionsoklarheter som ovan redovisats, en ordentlig teoretisk kunskapsöversikt.

3. Teori, tidigare forskning och begreppsdiskussion

Föregående kapitel utgör en bakgrund till de studier som fortsättningsvis skall redovisas. I detta kapitel presenterar jag, som en första ansats att uppnå mitt övergripande syfte, en kunskapsöversikt av det forskningslandskap där teorier och begreppsdiskussioner om entreprenörskap och företagsutveckling ingår. Överblick och sammanhang nödvändiggör en relativt omfattande redovisning. En kort sammanfattning av kapitlet återfinns därför i avsnitt 3.6.

3.1 Företag och entreprenörer: Miljöer, sektoriell hemvist och teoretisk uppmärksamhet

Detta arbete som helhet koncentrerar sig på utbudssidan av ekonomin vilket innebär att *företag* och *entreprenörer* är viktiga aktörer. Dessa verkar emellertid inte i ett vacuum, det finns anledning att anta att *miljön* – i vid bemärkelse och med varierande omfattning – kommer att influera deras verksamhet. Ett sätt att uttrycka detta är att som exempelvis Nobelpristagaren Douglass North diskutera *institutionernas* betydelse för ekonomisk utveckling.¹⁷⁹ Institutioner kan indelas i en formell respektive informell undergrupp. Exempel på formella institutioner kan vara skrivna författningar, lagar och domstolar medan informella sådana kan utgöras av traditioner, beteendenormer, kultur, tabun m.m. North och Pelikan söker åskådliggöra institutionernas roll för ekonomin med en liknelse från idrottens värld där institutionerna motsvaras av idrottsgrenens regelverk och organisationerna av idrottslaget, exempelvis i fotboll.¹⁸⁰ Reglernas utformning påverkar aktörernas beteende på spelplanen oavsett om det är fotbollslag eller företag.

Vissa institutioner – spelregler – är nationella medan andra, och då i synnerhet, informella sådana, kan variera mellan regioner och platser. Den faktiska, lokala, spelplanen för ett företag eller en entreprenör kan därför ses som formad, inte bara av marknadens densitet och geografiska betingelser, utan även av formella och informella institutioner och kan därför sammantaget uppvisa betydande skillnader, även inom samma land.

¹⁷⁹ För ett tidigt bidrag från North (och Davis) i denna fråga, se: Davis L & North DC, [1971], *Institutional Change and American Economic Growth*.

¹⁸⁰ North DC, [1993], *Institutionerna, tillväxten och välbefindandet*. Pelikan synes dock ha föregått North i mycket av denna diskussion. Se Pelikan P, [1986], "Why Private Enterprise? Towards a Dynamic Analysis of Economic Institutions and Policies".

Denna reflektion leder fram till behovet av en vidgad diskussion i ämnet vilket också nästa avsnitt tar sig an.

3.1.1 Spelplanen – en miljö formad av institutioner och geografi

Institutionernas påverkan på den miljö där företag och entreprenörer verkar kan vara både positivt stimulerande och negativt hämmande på företagande och entreprenörskap. Aktiebolagslagens införande och skråväsendets avskaffande är klassiska exempel på stimulerande eller utvecklingsdrivande formella institutioner av mycket stor betydelse för ekonomins tillväxt.¹⁸¹ Kodifierade handelsbegränsningar, monopol och olika former av etableringsbegränsningar däremot begränsar de ekonomiska aktörernas handlingsutrymme och inskränker därmed möjligheterna till ekonomisk utveckling. Beroende på utformning kan lagar och regelverk därmed både vara konkurrensbefrämjande respektive konkurrensbegränsande till sin natur.

På ett likartat sätt kan informella institutioner såsom normer, sedvänjor, kultur och historik både stimulera och begränsa företags och entreprenörers upplevda handlingsutrymme – spelplanen. Uttryck som ”Jante-lag”, ”bruksanda” och ”entreprenörsanda” kan sägas vara exempel på förenklade vardagsformuleringar som speglar detta.¹⁸² Olikheter i de informella institutionerna medför att formellt möjliga ekonomiska handlingsalternativ åläggs skiftande värderingar i olika miljöer – med följderna att det upplevda handlingsutrymmet växer eller krymper. En konsekvens av ovanstående blir att den samtida påverkan från både formella och informella institutioner öppnar en möjlighet att utveckla lokala och regionala skillnader i de ekonomiska aktörernas spelplaner, även under närvaro av en enhetlig nationell lagstiftning.

Till detta kan även läggas en geografisk dimension med direkt koppling till marknadsstorlek och konkurrenstryck. Det kan illustreras med två fiktiva spelplaner för två i övrigt likartade företag, en i en storstad och den andra i en perifert belägen by med några hundra invånare i Norrlands inland. Norrlandsföretaget representerar förhållanden i gränslandets ekonomi – uppsatsens geografiska hemvist. Samhällets storlek ger i det första fallet en marknadsmässig och utvecklings- och effektivitetsbefrämjande konkurrens om såväl arbetskraft som kunder och leverantörer. I det lilla samhället skapar ett lågt invånarantal och långa avstånd en annorlunda spelplan, med uppenbara begränsningar i köpkraft, utbud, arbetsmarknad m.m. Köpkraften för produktionen i företaget med en lokal marknad tillåter i de flesta fall endast en aktör inom respektive segment, en aktör vars

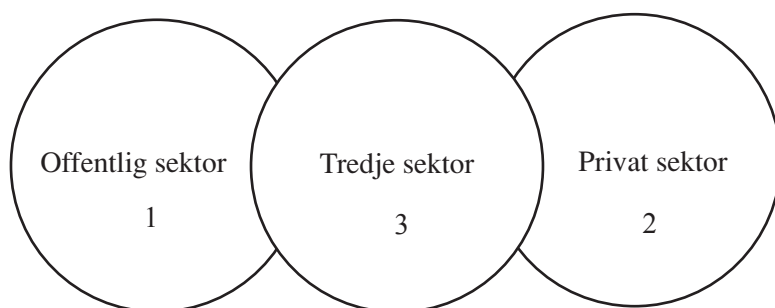
¹⁸¹ För en diskussion om skråväsendets avskaffande och betydelsen av ”free entry” se exempelvis: Eliasson G, [1991], ”Deregulation, innovative entry and structural diversity as a source of stable and rapid economic growth”.

¹⁸² Uttrycket Jantelag – en beskrivning av avundsjuka och missunnsamhet – introducerades 1933 i en bok av den dansk-norske författaren Aksel Sandemose, översatt till svenska året efter: Sandemose A, [1934], *En flykting korsar sitt spår*.

expansionsmöjligheter i realiteten är mer beroende av befolkningsutvecklingen än vässad egen konkurrenskraft. Nya och befintliga företag som söker marknad möter förutom höga transportkostnader även begränsningar i utbud av och variation i den lokalt (inom pendlingsavstånd) tillgängliga arbetskraften, vilket ökar deras sårbarhet och försvårar tillväxt.

Sammantaget innebär detta att politiskt genomförda institutionella förändringar – exempelvis en reform, som öppnar upp för privata alternativ inom skola eller vårdsektorn och som syftar till skapandet av en utvecklingsbefrämjande konkurrens – beroende på informella institutioner och geografiska förutsättningar, kommer att få mycket olika verkningar på olika orter. Platsen får således en betydelse för den ekonomiska verksamhetens utseende och omfattning.

Den indelning av ekonomin i tre ekonomiska sektorer, som användes som utgångspunkt för definitionsdiskussionen om social ekonomi i avsnitt 2.4.3 och som där illustrerades i *figur 2*, här återgivna som *figur 4*, kan även nyttjas i detta sammanhang. Motsvarande fördelning av ekonomisk verksamhet – cirkelareorna i *figur 4* – kan ses som styrd av formella och informella institutioner i samverkan. Omfattningen och utformningen av regleringar och lagstiftning påverkar, tillsammans med attityder, traditioner och kultur, både den formella och den informella ("sociala") legaliteten i olika ekonomiska verksamheter, exempelvis vad gäller företagsformer och hur motsvarande verksamheter får, och kan, bedrivas.



Figur 4: Tre ekonomiska sektorer.

En utbyggd välfärdsstat som den svenska har en stor offentlig sektor, inkluderande verksamheter som i andra länder helt eller delvis utförs av privata företag, av familjemedlemmar och släktingar eller kanske av organisationer inom den sociala ekonomin. Politiska beslut rörande offentliga sektorns omfattning får därmed direkt betydelse för de två andra sektorernas storlek och innehåll. Svenska förhållanden möjliggör exempelvis endast en blygsam privat verksamhet inom utbildning, vård och omsorg. För den tredje sektorn/social ekonomi innebär svenska förhållanden mer styrning mot intresse- och fritidsföreningar än produktion av välfärdstjänster.

Ovanstående sektorsdiskussion går också att uttrycka i konkurrenstermer, där den sammantagna effekten av formella och informella institutioner påverkar omfattningen av de verksamheter som inte konkurrensutsätts (offentlig sektor), konkurrensutsätts (privat sektor) samt delvis hamnar i ett mellanläge (tredje sektorn/social ekonomi). Här går det att tänka sig de informella institutionernas roll huvudsakligen som en influens på det besluts klimat som råder och därigenom en indirekt påverkan på regeländringar och lagstiftning. En förändrad syn på den offentliga sektors roll, synlig i den senare tidens privatiseringstrend, har exempelvis öppnat upp för konkurrens i produktionsledet av välfärdstjänster, vilket – utifrån detta sätt att resonera – innebär en förändring i cirkelareornas relativa storlek.

Positionering och val av fallstudier

I termer av *figur 4:s* tre ekonomiska sektorer är det, i denna uppsats, små ekonomiska aktörer från den privata respektive den tredje sektorn (social ekonomi) som fångar mitt intresse.¹⁸³ Sektoriell tillhörighet kan dels innebära olikheter i konkurrensutsatthet, dels i drivkrafter till själva företagandet. Mitt val av fallstudier har ett ursprung i denna sektorsdiskussion.

Det första fallet, Moosegården, representerar entreprenörens roll i uppstarten och utvecklingen av ett mikroföretag i den privata sektorn (cirkel 2), fullt öppen för konkurrens. Mitt andra fall, Brismarksgården, är ett företag inom den sociala ekonomin (cirkel 3) vilket producerar omsorgstjänster med offentlig sektor som (ekonomisk) kund. Verksamheten konkurrensutsätts i öppna upphandlingar vart femte år, men är tydligt påverkad av formella institutioner – ett regelverk som styr etableringsmöjligheter och finansiering av sådan tjänsteproduktion. Det tredje fallet, Drivknuten, hamnar i ett intressant mellanläge där små privata företag, med konkurrensutsatt produktion, samverkar i en organiserad form som i sig själv delvis kan knytas till den sociala ekonomin avseende delar av syftesformuleringar och valet av juridisk företagsform. Sektoriellt bedömer jag att de kan ses som positionerade i cirkel 2, men i gränslandet till cirkel 3.

Trots en uniform nationell lagstiftning visar ovanstående analys på existensen av olikartade spelplaner för verklighetens ekonomiska aktörer och därigenom skillnader i de förutsättningar och möjligheter som möter dem. Jag kommer därför att studera på vilket sätt spelplaner och aktörer inom gränslandets ekonomi påverkas och formas av den perifera belägenheten och lokala informella institutioner, samt vilken roll aktörer i gränslandets ekonomi kan spela: vilka vägar de kan söka sig fram på, vad som kan vara stimulerande respektive begränsande eller hindrande för dem och i vad mån och på vilka sätt de kan bidra – i första

¹⁸³ Min inriktning på entreprenörskap och småföretagande gör att verksamheter i offentlig sektor känns mindre relevant, även om jag är medveten om att vissa former av entreprenörskap (intraprenörskap) även kan förekomma där.

hand lokalt och regionalt (på det ”lokala eller regionala makroplanet”) – till tillväxt och välfärd.

En bild växer således fram där platsen i sig själv inte blir oviktig för det ekonomiska utfallet. Platsen, de ekonomiska aktörernas spelplan, kommer därför att uppmärksammas i de kommande fallstudierna men även i en fördjupad teoretisk genomgång i avsnitt 3.4.

Låt oss emellertid börja vår teoretiska resa med ett introducerande avsnitt om hur två av spelplanens aktörer, företaget och entreprenören, hanterats inom den neoklassiska mittfåran och några tänkbara anledningar till detta.

3.1.2 Företag och entreprenörer i nationalekonomisk teori

Som tidigare redovisats i kapitel två har intresset för ekonomins utbudssida ökat sedan 1990-talet. Företag och entreprenörskap är återkommande diskussionsämnen såväl inom som utom den akademiska världen. Företagsledningars överväganden och beslut kan resultera i avsevärda, positiva som negativa, konsekvenser för anställda, underleverantörer, andra producenter samt i vissa fall för enskilda samhällen och städer. Vissa av de största företagen som IBM, Ford och General Motors har t.o.m. större omsättning än många nationer.¹⁸⁴ Även mindre företag kan lokalt vara avgörande för ett områdes utveckling. Givet en viss företagsstorlek kan, ur ett lokalt perspektiv, ett företags relativa betydelse hävdas vara omvänt proportionell med ortens storlek.

Få förnekar den ekonomiska betydelsen av entreprenörer som Ingvar Kamprad, Leif Lundblad, Richard Branson eller, för att nämna ett norrländskt exempel, Yngve Bergqvist, mannen bakom det världsberömda Ishotellet i Jukkasjärvi.¹⁸⁵ Betydelsen av den senares verksamhet är i högsta grad konkret för den lokala arbetsmarknaden och det lokala näringslivet. Ishotellet, egentligen en sorts gigantisk igloo, genererar över hundra arbetstillfällen och omsätter med avknoppningar årligen 65 miljoner kr. Där andra såg mörker, kyla och perifer position såg Bergqvist möjligheten till en lönsam affärsverksamhet. En förmåga som för många andas mera dynamik och nytänkande än förvaltning och rutiner.

Inom disciplinen nationalekonomi som helhet återfinns ett växande antal publikationer om företaget och entreprenören – ekonomins två nyckelaktörer på utbudssidan. Detta gäller emellertid i väsentligt mindre omfattning inom den neo-

¹⁸⁴ Se exempelvis Hertz N, [2004], *Det tysta övertagandet*.

¹⁸⁵ Ingvar Kamprad, grundare av IKEA idag värderat till ca 400 miljarder; Leif Lundblad har startat ett tiotal företag och erhållit över 300 patent. Kanske mest känd som grundare av Inter Innovation, med världsledande tillverkning av utrustning för uttagsautomater och sedeluppräknings; Richard Branson grundare och ägare av Virgin Group med över 200 företag exempelvis skivbolag, mobiltelefoni, flygbolag, bokförlag m m; Yngve Bergqvist skapare av Ishotellet i Jukkasjärvi – en av Sveriges främsta turistattraktioner. Bergqvist har bl.a. tilldelats utmärkelserna Årets Gnosjöare 2000, Årets Turistfrämjare 2001, Årets Svensk i världen 2002 m.m.

klassiska mittfåran.¹⁸⁶ När det gäller *entreprenören* har ett flertal ekonomer, exempelvis Baumol,¹⁸⁷ Casson,¹⁸⁸ Kirzner,¹⁸⁹ Kirchhoff,¹⁹⁰ Dahmén,¹⁹¹ Eliasson,¹⁹² Ripsas,¹⁹³ Henrekson¹⁹⁴ m.fl. noterat de svårigheter som föreligger att arbeta in denne i den neoklassiska teorin. Entreprenören har, trots tidiga och betydelsefulla bidrag av exempelvis Cantillon, Say, von Thünen, Menger, Marshall, Knight, Schumpeter, von Hayek, von Mises m.fl., i det närmaste marginaliserats i standardutbudet av nationalekonomiska läroböcker vilket bekräftas av flertalet studier – varav en färsk svensk sådan av Dan Johansson.¹⁹⁵ Wennekers och Thurik uttrycker det som att: ”The mainstream modern neoclassical economists apparently have not cared to include the entrepreneur in their formalized model”.¹⁹⁶ Liknande tendenser kan även skönjas för *företagen*, exempelvis när det gäller att teoretiskt förklara deras existens, storlek eller roll som aktiva beslutsenheter. Ett företag har i det närmaste regelmässigt betraktats som en ”svart låda”, en vinstmaximerande enhet som inte närmare behöver undersökas.¹⁹⁷ Sedan mitten av 1970-talet har dock intresset för studier av organisationer i allmänhet och företaget i synnerhet börjat vinna mark.¹⁹⁸ Betydande bidrag har exempelvis lämnats av Alchian och Demsetz, Jensen och Meckling,

¹⁸⁶ För en översiktlig genomgång av entreprenören i ekonomisk teori se exempelvis: Baumol WJ, [1968], ”Entrepreneurship in economic theory”; Hébert RF & Link AN, [1989], ”In Search of the Meaning of Entrepreneurship”; Julien P-A, [1989], ”The Entrepreneur and Economic Theory”; Landström H, [1999], *Entreprenörskapets rötter*.

¹⁸⁷ Baumol WJ, [1968], ”Entrepreneurship in economic theory”.

¹⁸⁸ Casson M, [1982], *The Entrepreneur: An Economic Theory*.

¹⁸⁹ Kirzner IM, [1997], ”Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach”.

¹⁹⁰ Kirchhoff BA, [1991], ”Entrepreneurship’s Contribution to Economics”.

¹⁹¹ Dahmén E, [1994], ”Dynamics of Entrepreneurship, Technology and Institutions”.

¹⁹² Eliasson G, [1992], ”Business Competence, Organizational Learning, and Economic Growth: Establishing the Smith-Schumpeter-Wicksell (SSW) Connection”; Eliasson G, [2005], ”Competence Blocs in the Experimentally Organized Economy”.

¹⁹³ Ripsas, S, [1998], ”Towards an Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship”.

¹⁹⁴ Henrekson M, [1999], ”Drivkrafter för entreprenörskap, nyföretagande och företagstillväxt”; Henrekson M, [2003], ”Entreprenörskapet: Välfärdsstatens svaga länk?”

¹⁹⁵ Julien P-A, [1989], ”The Entrepreneur and Economic Theory”, sid: 29; Kent CA & Rushing FW, [1999], ”Coverage of Entrepreneurship in Principles of Economics Textbooks: An Update”; samt Johansson D, [2005], ”Entreprenören i läroboken: Förekomst, innebörd och konsekvens”.

¹⁹⁶ Wennekers S & Thurik R, [1999], ”Linking Entrepreneurship and Economic Growth”, sid: 31.

¹⁹⁷ Ett ofta nyttjat uttryck för att beskriva den neoklassiska synen på företaget, se exempelvis Jensen MC & Meckling WH, [1976], ”Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure; Demsetz H, [1997], ”The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution”; Henrekson M, [1999], ”Drivkrafter för entreprenörskap, nyföretagande och företagstillväxt”.

¹⁹⁸ Milgrom P & Roberts J, [1988], ”Economic Theories of the Firm: Past, Present, and Future”.

Williamson, Nelson, Winter, Liebenstein, Nobelprisvinnarna Simon och North, m.fl.¹⁹⁹

Utgångspunkt i detta arbete

Ovanstående diskussion antyder ett vanligt ointresse hos den traditionella nationalekonomen för entreprenörer och företagare i deras roller som aktiva beslutsenheter – ”levande” aktörer och ett underförstått antagande att entreprenören inte spelar någon väsentlig roll för det jag anser viktigt, t.ex. tillväxt och förnyelse. I praktiken blir tillväxten i en sådan teori exogen och betydelsen av ”levande” aktörer mycket liten. Eliasson skriver om detta som ett beskrivande perspektiv till skillnad mot ett mera förklarande ”mikro till makro” perspektiv:

”Economic growth can be *described* at the macro level [by neoclassical theory], but it can never be *explained* at that level. To understand economic growth, and to design policy we have to take the analysis down to the micro market level where live individuals and firms *behave* and new innovative technologies are created.”²⁰⁰

I detta arbete kommer jag inte att starta från en sådan ”beskrivande” *a priori* utgångspunkt. Entreprenören antas spela en stor roll för den ekonomiska utvecklingen till dess motsatsen bevisats i litteraturen. Aktörerna kommer inte att anonymiseras, tvärtom kommer uppmärksamhet att riktas mot faktorer som initiativförmåga, aktiva val och samspel med omgivningen. De tre fallstudierna, utförligt presenterade i kapitel fyra, är därför exempel på ”levande” aktörer i ett ekonomiskt-geografiskt gränsland. Utifrån denna utgångspunkt kommer neoklassiska tillväxtmodeller inte att diskuteras.

Innan jag ger mig i kast med begreppsdiskussioner och teoretiska bidrag kan det, som ovanstående stycke antyder, vara befogat att kortfattat beröra några aspekter på den neoklassiska nationalekonomins svårigheter med det teoretiska handhavandet av två av sina främsta ekonomiska aktörer.

¹⁹⁹ Exempelvis: Alchian AA & Demsetz H, [1972], ”Production, Information Costs, and Economic Organization”; Jensen MC & Meckling WH, [1976], ”Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure”; Williamson OE, [1975], *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*; Nelson RR & Winter SG, [1982], *An Evolutionary Theory of Economic Change*; Nelson RR, [1991], ”Why Do Firms Differ, and How Does it Matter?”; Winter S, [1991], ”On Coase, Competence, and the Corporation”; Liebenstein H, [1975], ”Aspects of the X-Efficiency Theory of the Firm”; Simon HA, [1991], ”Organizations and Markets”; North DC, [1990], *Institutions, institutional change, and economic performance*.

²⁰⁰ Eliasson G, [2003], ”Global Economic Integration and Regional Attractors of Competence”, sid: 75.

3.1.3 Kort om metodologi och axiom

Ett sätt att närma sig det avslutande spørsmålet från föregående avsnitt är att inleda med en kortfattad vetenskapsteoretisk diskussion. En betydelsefull och grundläggande skiljelinje mellan olika metodologiska skolor föreligger redan vad gäller vetenskapens mål. Vad som förväntas av en ekonomisk teori, hur den skall prövas, hur viktig verklighetsförankring, prediktionsförmåga, verifierbarhet m.m. bedöms vara blir i sammanhanget betydelsefulla frågor.

Det finns ett antal olika metodologiska skolor att luta sig mot; såsom logisk positivism, instrumentalism, a priorism, realism och kanske även i viss mån den retoriska ansatsen.²⁰¹ Huruvida nedtoningen av företag och entreprenörskap skall betraktas som anmärkningsvärd eller inte beror i mycket hög grad på vilken av dessa skolor, d.v.s. uttryckta eller underförstådda antaganden, som respektive forskare ansluter sig till.

En jämförelse mellan instrumentalism och realism är belysande. Instrumentalister hävdar bland annat att förmåga till förutsägelser och möjligheter att påverka ekonomin är målet, huruvida respektive teoriers grundantaganden är realistiska eller ej är mer eller mindre oväsentligt.²⁰² Realister å andra sidan lyfter även fram målsättningen att förklara och förstå på vilket sätt ekonomin fungerar.²⁰³ En av de mest kända instrumentalisterna, Milton Friedman, argumenterar i en uppmärksam bok från 1953 för det fruktbara i användandet av hypoteser med ”orealistiska” antaganden:

”... in general, the more significant the theory, the more unrealistic the assumptions [...]. To be important, therefore, a hypothesis must be descriptively false in its assumptions [...]”.²⁰⁴

Friedman menar att de viktigaste kraven på en teori är dess förmåga att på ett så exakt och tillförlitligt sätt som möjligt förutsäga, prediktera, empiriska händelser. Han är relativt ointresserad om teorins antaganden är sanna eller falska och menar att antaganden i ekonomiska teorier skall betraktas ”as if”, som om, de vore sanna och alltså inte som avsedda att ge en beskrivning av verkligheten. Teorierna blir enbart predikteringsinstrument, verktyg som kan förutse händelser och processer. Detta skulle exempelvis kunna uttolkas som ett ointresse för enskilda företags och entreprenörers kontext och handlingsutrymme, eller för deras överväganden, drivkrafter och beslutsprocesser. Det är fullt tillräckligt att anta att de agerar ”som om” de vore förutsägbara vinstmaximeringsenheter.

Anhängare av ”kritisk realism” har en helt annan uppfattning, där betoningen ligger på verklighetsnära ”truthfulness” snarare än prediktionens ”usefulness”.²⁰⁵

²⁰¹ Fox G, [1997], *Reason and Reality in the Methodologies of Economics*.

²⁰² Ibid.

²⁰³ Hausmann DM, [1994], *The Philosophy of Economics*.

²⁰⁴ Friedman M, [1953], *Essays in Positive Economics*, sid: 14.

²⁰⁵ Fox G, [1997], *Reason and Reality in the Methodologies of Economics*.

Teorier skall ses som verklighetstroga avspeglingar av verkliga fenomen och objekt. Lawson hävdar exempelvis att den huvudsakliga angelägenheten för vetenskapen inte är prediktionen av händelser utan identifieringen av de strukturer, mekanismer och tendenser som existerar på en underliggande nivå.²⁰⁶ Med en sådan metodologisk grundsyn finns uppenbarligen större anledning att intressera sig för entreprenörens roll när det gäller att förklara mekanismerna bakom nyföretagande och tillväxt än vad som gäller för instrumentalisten. Metodologiska olikheter kan således ses som en förklaringsfaktor (bland flera) bakom olikheterna mellan ekonomer i frågan om deras intresse för entreprenörer och enskilda företag. Jag ser själv syftet med forskningen som att utöka vår förståelse av verkligheten och därmed även de processer som leder fram till ekonomiska beslut och ageranden (se även metoddiskussionen i avsnitt 4.2).

Låt oss lämna metodologin och istället betrakta själva teoriapparaten. De neoklassiska grundläggande axiomen om rationalitet, optimering och jämvikt innebär att utrymmet för analyser om entreprenörer och aktiva självständiga företag och deras villkor och beteenden blir mycket begränsat. Under antagandet om perfekt konkurrens existerar i jämvikt inget vinstutrymme för innovativa entreprenörer samtidigt som det enskilda företaget antas inte kunna påverka priserna på sina produkter.²⁰⁷ Företaget är pristagare och utanför jämvikt har teorin inget att säga. Även om antaganden om imperfekt konkurrens i viss mån ökar det enskilda företagens handlingsutrymme medför ändå rationalitets- och optimeringsantaganden ett så förutsägbart beteende att entreprenöriella handlingar utesluts. Det ofta nyttjade antagandet om fullständigt informerade aktörer minskar även det möjligheten till innovationer och nyskapande, i synnerhet tillsammans med antagandet om standardiserade varor. Även om det inträffar exogena störningar (oljekriser, naturkatastrofer, krig m.m.) och enstaka endogena "irrationella" beteenden kommer ekonomin av "egen kraft", som driven av en naturlag, att sträva mot en jämvikt. Något teoretiskt utrymme för alerta entreprenörers och självständiga innovativa företagens möjligheter att åstadkomma förändringar och nydaningar finns inte "as assumption". Det ökade användandet av matematik och formella modellbyggen har ingen plats för "initiative, charisma, stubbornness and the struggle with new ideas and uncertainty" som Wennekers och Thurik uttrycker det.²⁰⁸

Dessa modeller fungerar givetvis väl *utifrån* sina grundantaganden och har givit många, mycket värdefulla, bidrag till vår ackumulerade ekonomiska kunskap. Samtidigt är det angeläget att bära i minnet att dessa antaganden avviker starkt från verkligheten, en svaghet om det är förståelse för processer och bakomliggande orsaker som eftersträvas, men väsentligt mindre betydelsefullt

²⁰⁶ Lawson T, [1995], "A Realist Perspective on Contemporary 'Economic Theory'".

²⁰⁷ Se exempelvis Kirchhoff BA, [1991], "Entrepreneurship's Contribution to Economics".

²⁰⁸ Wennekers S & Thurik R, [1999], "Linking Entrepreneurship and Economic Growth", sid: 32.

om det är en aggregerad prediktion som åstundas. Hébert och Link uttrycker saken på följande sätt:

”Ultimately the fate of the entrepreneurship within the corpus of economic theory depends on the kind of choice economists make. We may sacrifice realism on the one hand to gain precision, or we may give up precision on the other hand to gain realism.”²⁰⁹

Självklart ger det ovanstående en mycket förenklad bild som utelämnar många nyanser och utvidgningar, men trots allt är det min uppfattning att den kan bidra till förståelsen av det hitintills relativt ljumma intresset hos ekonomer i den neoklassiska skolans huvudfåra för aktiva, kreativa, ekonomiska agenter och deras drivkrafter, samt deras betydelse för ekonomiska omvandlingsprocesser.

Med denna inledning i ryggraden övergår vi till en närmare diskussion om aktörerna, företaget respektive entreprenören.

3.2 Företaget

3.2.1 Introduktion

Den finns en mångfald av vetenskaplig litteratur inom exempelvis discipliner som företagsekonomi, sociologi, psykologi m.fl. vilken beskriver och analyserar ett företags beteende och inre verksamhet. Ledningsfrågor, organisationskultur, personalpolitik, marknadsföring, innovationsförmåga är bara en liten del av vad som tas upp. Det som försiggår inom ett företag måste självfallet ha påverkan på företagets prestanda eller konkurrensförmåga. *Hur* ett företag styrs och organiseras, *hur* personalen mår, *vilka* beslut som fattas och *när* de fattas måste rimligtvis betyda något i dessa sammanhang.

En annan, ursprunglig neoklassisk bild av ett företag, är en produktionsfunktion eller transformeringsenhet där ingående resurser som arbetskraft och råvaror flödar in och varor eller tjänster flödar ut. Detta är den ursprungliga neoklassiska bilden av ett företag. Prisnivåer på produktionsfaktorer och slutprodukter styr resursallokering och produktionsvolym samtidigt som dessa priser är mer eller mindre opåverkbara för det enskilda företaget och dess ledning.²¹⁰ Cyert och Hedrick menar att: ”The theory of the firm is *a priori* in the sense that its behavior can be deduced from assumptions that describe the environment.”²¹¹ Den modellen innebär också att det saknas egentligt beslutsutrymme för en

²⁰⁹ Hébert RF & Link AN, [1989], ”In Search of the Meaning of Entrepreneurship”. För ytterligare diskussion i samma fråga se även Mayer T, [1993], *Truth versus Precision in Economics*.

²¹⁰ Demsetz beskrivning av den neoklassiska synen på företag. Demsetz H, [1997], ”The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution”.

²¹¹ Cyert RM & Hedrick CL, [1972], ”Theory of the Firm: Past, Present, and Future; An Interpretation”.

enskild företagsledning och att organisationsfrågor är inaktuella. Företagsledningen antas kunna maximera vinsten och gör det också. Företaget blir en ”svart låda”. Någon speciell anledning att studera vad som händer inuti den svarta lådan finns därför strängt taget inte.

Sedan mitten av 1970-talet har emellertid ett ökande antal ekonomer funnit anledning att glänta på locket och söka utveckla *the theory of the firm*. Stiglitz anser att detta tilltagande intresse i huvudsak kan förklaras utifrån två aspekter, en teoretisk och en empirisk.²¹² Den teoretiska aspekten är ökad insikt om att information är kostsam att förvärva och hantera, vilket ger bättre teoretisk förståelse av företagsledningars handlingsutrymme. En infallsvinkel på detta handlingsutrymme ges av det s.k. *principal-agent* synsättet där uppmärksamhet riktas mot företagsledningens faktiska agerande i förhållande till ägarnas önskemål och målsättning. Dessa teoretiska synsätt stöds av upprepade iakttagelser – den empiriska aspekten – av hur företagsledningar faktiskt agerar, exempelvis gentemot ägarna. Stiglitz menar att studier av företag är viktiga:

”...if economists wish to understand how resources in modern economies are allocated, we must understand what goes on inside organizations”.²¹³

3.2.2 Teorier om företaget

Lite förenklat går det att urskilja två produktiva perioder när det gäller utvecklingen av teorier om företaget – ”the Theory of Firm”: kring 1920-1930-talet samt tiden från mitten av 1970-talet och framåt.²¹⁴ Olika teoribildningar kan översiktligt indelas i grupper eller strömningar.²¹⁵ Nedan har jag låtit mig influeras av Hart. Förutom ”ursprunglig” neoklassisk teori som tidigare berörts kan bidrag hänföras till ”Principal-Agent Theory”,²¹⁶ ”Transaction Cost Economics”,²¹⁷ ”The Firm as a Nexus of Contracts”²¹⁸ samt ”The Property Rights

²¹² Stiglitz JE, [1991], ”Symposium on Organizations and Economics”.

²¹³ Ibid, sid: 15.

²¹⁴ För en utmärkt genomgång av såväl klassiska som moderna bidrag, se: Putterman L & Kroszner RS (eds.), [1996], *The Economic Nature of the Firm: A Reader*.

²¹⁵ Se exv. Hart O, [1989], ”An Economist’s Perspective on the Theory of the Firm”; Foss NJ, [1998], ”The Theory of the Firm: an Introduction to Themes and Contributions”; Axtell R, [1999], ”The Emergence of Firms in a Population of Agents: Local Increasing Returns, Unstable Nash Equilibria, And Power Law Size Distributions”.

²¹⁶ Se exv. Eisenhardt KM, [1989], ”Agency theory: An assessment and review”; Holmström B, [1979], ”Moral hazard and observability”.

²¹⁷ Se exv. Coase RH, [1937], ”The Nature of the Firm”; Williamson OE, [1975], *Markets and hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*.

²¹⁸ Se exv. Jensen MC & Meckling WH, [1976], ”Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure”; Alchian AA & Demsetz H, [1972], ”Production, Information Costs, and Economic Organization”; Cheung S, [1983], ”The Contractual Nature of the Firm”.

Approach to the Firm”.²¹⁹ Detta är inte platsen för en fullständig genomgång av den litteraturen. Förutom några tidiga bidrag av stor betydelse som diskuteras nedan, hänvisas till Putterman och Krosznerns utmärkta översikt.²²⁰

Bland tidiga klassiska bidrag återfinns Knight och hans diskussion om osäkerhet (se avsnitt 3.3.1 för en vidare diskussion om hans syn på risk), men kanske framförallt Coase.²²¹ Coase anses vara den förste att ta upp frågan om valet mellan att producera internt i ett företag och köpa på marknaden. Med tanke på den betydelse artikeln erhållit känns en något utförligare presentation rimlig, trots att den publicerades redan 1937 och därför måste läsas och tolkas utifrån sitt historiska sammanhang.²²²

*Transaktionskostnader – den ekonomiska friktionen*²²³

I artikeln, baserad på erfarenheterna från en rad företagsbesök i början av 1930-talet, konstaterar Coase bristerna i teoribildningen om företag, *the theory of the firm*.²²⁴ Uppfattningen att det ekonomiska systemet är självstyrande, genom de signaler som priserna sänder ut, passar inte in på företaget som organisation. Inom ett företag är det inte några prisförändringar som exempelvis får de anställda att utföra vissa uppgifter, snarare är det genom uppmaningar och ordergivning inom ramen för en hierarki. *Företag* är således, enligt Coase, ett auktoritärt sätt att organisera bytestransaktioner. Coase drar slutsatsen att pris-system och hierarki är två olika sätt att allokera resurser och utföra bytestransaktioner. Utifrån detta konstaterande söker Coase en teoretisk plattform för att kunna förklara dels existensen av företag, dels företagsstorlekar.

Coase argumenterar för att det inte räcker med att beakta produktions- och transportkostnader för att förklara ett företags existens. Han identifierar ytterligare en grupp av kostnader, s.k. transaktionskostnader, vilka han förknippar med användandet av prismekanismen, d.v.s. marknaden. Sådana kostnader kan exempelvis uppstå i samband med sökandet efter priser, förhandlingar och upprättande av kontrakt, behovet av, och samtidigt svårigheten att, utforma långsiktiga kontrakt. I de fall där användandet av hierarkiska lösningar (företaget)

²¹⁹ Se exv. Grossman S & Hart O, [1986], ”The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical Integration”; Hart O & Moore J, [1990], ”Property Rights and the Nature of the Firm”.

²²⁰ Putterman L & Kroszner RS (eds.), [1996], *The Economic Nature of the Firm: A Reader*.

²²¹ Knight FH, [1921/1971], *Risk, Uncertainty and Profit*; Coase RH, [1937], ”The Nature of the Firm”.

²²² Jämför exempelvis Hodgsons kritik mot ahistoriska tolkningstendenser; Hodgson GM, [2001], *How economics forgot history. The problem of historical specificity in social sciences*.

²²³ Rubriken har influerats av Williamson: ”The economic counterpart of friction is transaction cost [...]. Williamson OE, [1975], *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Sid: 120.

²²⁴ Coase RH, [1937], ”The Nature of the Firm”.

innebär lägre kostnader än prismekanismen (marknaden) kommer det förstnämnda att användas. Därav förekomsten av företag.

Coase använde även slutsatsen att det innebär kostnader att använda såväl marknaden som företag för att förklara ett företags storlek. I takt med att ett företag ökar i storlek ökar även dess ”managementkostnader”. Ekonomisk aktivitet i form av produktion inom ett företag kommer att ske om detta ger lägre kostnader än alternativet att använda marknaden. När de båda kostnadsbilderna är lika stora kommer företagets expansion av det hierarkiska alternativet att upphöra.

Sammanfattningsvis kan sägas att Coase beskriver två sätt att *organisera bytetransaktioner*. Det första, välkänt från nationalekonomiska läroböcker, är genom prismekanismer, d.v.s. marknaden. Det andra sättet, Coases egentliga bidrag, är organisering genom hierarki, d.v.s. användandet av order och anvisningar i ett företag.

Coases tankar har sedan utvecklats av senare forskare, kanske särskilt Williamson, och givet upphov till vad som fått beteckningen TCE (Transaction Cost Economics).²²⁵ Williamson pekar exempelvis på betydelsen av att beakta frekvensen av återkommande transaktioner, graden av osäkerhet samt inte minst hur specialiserad produktionen eller produktionsmetoderna är (asset specificity). Specialiserad tillverkning innebär ett stort ömsesidigt beroende mellan involverade parter och således ett avsteg från det neoklassiska antagandet att köpare/säljares identitet är betydelselös. Vilka möjligheter som *de facto* finns till alternativ användning av produkter eller utrustning samt förekomsten av eventuella alternativa kunder/leverantörer påverkar risken för opportunistiskt beteende hos aktörerna. Hög grad av ”asset specificity” betraktas därför i TCE-ansatsen som ett incitament för s.k. vertikal integration (samgående av företag längs förädlingskedjan).

Efter viss kritik för att enbart fokusera på de två motpolerna marknad och hierarki (företag) öppnade även Williamson upp för en hybrid, en tredje ekonomisk ”mellanform” vilken kan exemplifieras av franchisingverksamhet. Samtliga tre organisationsformer styrs och hanterar förändringar på olika sätt och uppvisar därigenom en kostnadseffektivitet som beror på typen av transaktion och vilken institutionell ram som föreligger. Det går därför inte att *generellt* säga att en typ av organisation medför lägre transaktionskostnader än de andra.²²⁶ Detta konstaterande har således även relevans för diskussionen om val av organisationsform i avsnitt 2.4.

²²⁵ Williamson OE, [1975], *Markets and hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*; Williamson OE, [1981], ”The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach”; Williamson OE, [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*; Williamson OE, [1991], ”Comparative Economic Organization”; Williamson OE, [1996], ”Economics and Organization: A Primer”.

²²⁶ Williamson OE, [1991], ”Comparative Economic Organization”.

En viktig del av transaktionskostnaderna är informationskostnader och här kan noteras en kraftfull intresseökning, från tidiga publikationer av Stigler till ett eget forskningsfält "economics of information" med Stiglitz som en av frontgestalterna.²²⁷ I detta fält har uppmärksamhet riktats mot imperfekt information, möjligheter för individer och företag att påverka informationsasymmetrier, kostnader för att skaffa information m.m. Försök till empiriska uppskattningar av transaktionskostnadernas storlek återfinns i ett flertal studier. Olikheter i definitioner, vilken ekonomisk nivå som väljs (nationell-, bransch- etc.) tillsammans med mätsvårigheter leder till varierande resultat. Gemensamt är dock att andelen är betydande.²²⁸

Två inflytesrika artiklar som i någon mån kan sägas bygga vidare på Coases tankar är Alchian och Demsetz²²⁹ samt Jensen och Meckling.²³⁰ Alchian och Demsetz presenterar i sin artikel en modell som lyfter fram företaget som en mer effektiv kontraktsform än marknaden när det gäller organisering och övervakning av "team production". Med detta avses en produktion med flera ingående resurser, ej med samme ägare, där de enskilda lagmedlemmarnas (produktionsresursernas) enskilda marginalprodukt dels är mindre än lagets totala marginalprodukt, dels är svåra att mäta. Vetskapen om svårigheten att särskilja den enskilda marginalprodukten från lagets skapar ett incitament för de enskilda lagmedlemmarna att prestera mindre än vad som svarar mot deras potential, s.k. "shirking". Till skillnad mot Williamson, som poängterar att den hierarkiska organisationen styrs genom förhållningsorder, menar Alchian och Demsetz att det utmärkande för företag *inte* är ordergivning utan snarare övervakning. Speciellt är det då bättre möjligheter att reducera den s.k. undansmitningstendensen (shirking) som ligger i fokus. Alchians och Demsetz modell hanterar detta genom att en person har rollen som kontrollant och arbetsledare (monitor/manager) och får i gengäld en betalning (residual claim) som står i direkt proportion till lagets totala produktion. Denna modell lämnar således föga utrymme för kreativitet och beslutsfattande.²³¹ Den ekonomiska världen är sluten, såväl input som output är givna och den ekonomiska frågan begränsas till kostnadsminimering.

²²⁷ Stigler GJ, [1961], "The Economics of Information" samt, för en genomgång av ämnet, även: Stiglitz JE, [2000], "The Contributions of the Economics of Information to Twentieth Century Economics". En indikation på intresseökningen för detta forskningsfält kan även ges av det faktum att Nobelpriset i ekonomi år 2001 delades mellan George Akerlof, Michael Spence samt Joseph Stiglitz för deras analyser av marknader med asymmetrisk information, se <http://nobelprize.org/economics/> Nobelstiftelsen (2005-02-21).

²²⁸ För en överblick se exempelvis: Wang N, [2003], "Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey".

²²⁹ Alchian AA & Demsetz H, [1972], "Production, Information Costs, and Economic Organization".

²³⁰ Jensen MC & Meckling WH, [1976], "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure".

²³¹ Foss NJ, [1993], "More on Knight and the Theory of the Firm".

Jensen och Mecklings artikel kan sägas bygga vidare på Alchian och Demsetz tankar genom att i sitt resonemang utvidga betydelsen av kontrakten och "agency costs".²³² De vänder sig mot "personifieringen" av företag, och menar istället att företag kan betraktas som en kedja av kontrakt (nexus of contracts), inte bara mellan arbetsgivare och arbetstagare som i Alchians och Demsetz modell, utan även med kunder, leverantörer, kreditgivare m.m. En slutsats av detta blir således att frågor om det enskilda företagets beslutsutrymme, ledningens kreativitet m.m. blir i det närmaste irrelevanta. Ett av de få undantagen kan vara när ägandet och den operativa företagsledningen är skiljda åt. Här öppnar teorin för ett visst mått av handlingsutrymme, då företagsledningen har möjlighet att fatta beslut som avviker från ägarnas intressen, d.v.s. som inte är fullt ut vinstmaximerande. Den s.k. *principal-agent* frågan tar därför upp situationer där en företagsledning inte jobbar så effektivt som den borde, skaffar sig egna förmåner eller söker maximal omsättning i stället för vinst i syfte att höja sin status.²³³ Företagsledningens "handlingsutrymme" uppstår enligt denna teoribildning därför på bekostnad av företagets prestanda. Ett synsätt som starkt avviker från exempelvis den svenska tillväxtskolans (se avsnitt 3.3.2) som betonar företagsledningens betydelse för företagets tillväxt, inte minst som innovativt experimenterande.

Tjugoett år efter sin artikel med Alchian återkommer Demsetz med ett inlägg där han bl.a. diskuterar dels vilka kostnader som förknippas med ett företags val mellan att producera själv eller köpa på marknaden, dels kunskapens betydelse för att förklara "gränserna" för ett företag.²³⁴ Coases ståndpunkt var att ekonomisk aktivitet i ett företag kommer att ske så länge som företagets managementkostnader underskrider marknadens transaktionskostnader. Demsetz menar att det korrekta sättet att betrakta frågan är att inse att såväl transaktionskostnader som managementkostnader föreligger, oavsett om produkten köps på marknaden eller produceras "i huset". Marknaden består av andra företag som själva har managementkostnader. På samma sätt kommer det enskilda företaget, som väljer att producera i egen regi, att behöva köpa åtminstone delar av råvarorna till denna produktion på marknaden. På detta sätt konfronteras företaget med såväl management- som transaktionskostnader. Den verkliga frågan för ett effektivt, vinstmaximerande företag blir då att jämföra summan av management-, transaktions- och produktionskostnader för egenproduktion (i ett företag) med summan av dessa kostnader samt transportkostnader för köp via marknaden. Det totalt billigaste alternativet styr då vilket alternativ som väljs, vilket alltså kan

²³² Jensen MC & Meckling WH, [1976], "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure".

²³³ Se exempelvis Baumol WJ, [1958], "On the Theory of Oligopoly"; Marris R, [1964], *The Economic Theory of Managerial Capitalism*; Williamson OE, [1964], *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*.

²³⁴ Demsetz H, [1993], "The Theory of the Firm Revisited".

innebära att egenproduktionen är gynnsammast trots att managementkostnaden är högre än transaktionskostnaden.

Avslutningsvis ett exempel på forskning som pekar på betydelsen av organisationsspecifik kunskap och som explicit kopplar företagets prestanda till de anställdas kompetens, dels som enskilda, dels i samarbete med andra medarbetare. Prescott och Visscher lyfter fram företaget som en institution med jämförelsevis god förmåga att inhämta och använda sig av information.²³⁵ Författarna använder termen *organizational capital* för att beteckna olika former av företagsspecifik information om de anställdas individuella humankapital, förmågor att lösa speciella uppgifter samt att samarbeta med andra. Kostnaden för att inhämta denna information kommer att påverka tillväxttakten i företag. En alltför snabb tillväxt minskar företagets kunskap om de anställda och minskar därmed möjligheterna till en korrekt intern resursallokering.

Små företag särskiljs sällan i "theories of the firm", Prescott och Visschers nämnda artikel utgör dock ett av undantagen. De påpekar (i en not) att deras presenterade synsätt bäst passar stora företag medan mindre och mer entreprenöriellt drivna företag mera influeras av företagsledarens/ägarens direktiv och riskbenägenhet.²³⁶ En antydning att små företag i vissa hänseenden kan avvika från större och således en öppning för entreprenörens handlingsutrymme och betydelse i små företag.

Prescott och Visschers lyfter fram samarbetsförmåga *inom* ett företag som betydelsefullt, i nästa avsnitt är det samarbete *mellan* små företag som avhandlas.

3.2.3 Småföretag i samverkan

I detta avsnitt diskuteras hur litteraturen genom begrepp som industriella distrikt, kluster och nätverk antyder betydelsen av samverkan, inte minst för småföretag.

I Halls och Soskices bok om komparativa institutionella fördelar kommenterar de mer generellt behovet av samarbete mellan ekonomiska aktörer:

"...the principal problem facing policymakers [...] is one of inducing economic actors to cooperate more effectively with each other".²³⁷

Den svenska staten tycks instämma i detta; i inledningen till SOU 1998:92 står att läsa: "Vår utgångspunkt har varit att samverkan har en positiv roll att spela för småföretagandet i Sverige".²³⁸ Finns det teoretiskt stöd för en sådan syn? Ett grundantagande i neoklassisk ekonomi är förekomsten av ett stort antal företag

²³⁵ Prescott EC & Visscher M, [1980], "Organization Capital". Se även Prescott EC & Boyd JH, [1987], "Dynamic coalitions: Engines of Growth" för en snarlik diskussion om "coalition capital".

²³⁶ Prescott EC & Visscher M, [1980], "Organization Capital", not 1, sid: 446-447.

²³⁷ Hall PA & Soskice D (eds.), [2001], *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, sid 45.

²³⁸ SOU 1998:92, *Goda idéer om småföretag och samverkan*, sid: 12.

vilka agerar oberoende av varandra. Respektive företags framgång avgörs av effektiviteten i den egna produktionen. Företeelser som samarbete och entreprenörskap ges inte mycket utrymme. I den mån teorierna nämner samarbete är det för att beskriva hur den effektivitetsbefrämjande konkurrensen, helt eller delvis, kan sättas ur spel genom kartellbildningar och liknande. Drivkrafterna för detta antas då vara en vilja att kunna hålla en högre prisnivå än under ren konkurrens och därigenom höja sin vinst (på konsumenternas bekostnad).

En annan angreppsvinkel är att diskutera samverkan i nätverk med exempelvis underleverantörer som ett sätt att uppnå skalfördelar utan att förlora i flexibilitet och innovationsförmåga. En alltmer utvecklad fysisk och elektronisk kommunikationsteknik har gjort detta alternativ både möjligt och effektivt.²³⁹ (Jämför Coase och diskussionen i avsnitt 3.2.2 om transaktionskostnadernas betydelse för valet att producera internt eller på marknaden.) Ett flertal empiriska studier indikerar också att kombinationen av konkurrens och samverkan mellan företag kan vara en väl så effektiv ansats som scenariot där företagen agerar som enskilda öar. En svensk studie av drygt 5 000 småföretag visar att 63 procent av företagen samverkar med minst ett annat företag. Samverkande företag i studien redovisar nästan 20 procentenheter högre omsättningsökning än företagen som inte samverkar under perioden 1998-2001.²⁴⁰ Några ofta citerade exempel på områden med framgångsrikt samarbete är industriregionerna i Baden-Württemberg,²⁴¹ textil-, kakel-, och maskinverktygsnätverken i centrala- och norra Italien²⁴² och det svenska Gnosjö-området.²⁴³ You och Wilkinson hänvisar till liknande resultat och menar att en av de viktigaste uppgifterna för ekonomisk teoribildning är att omvärdera vilken betydelse kombinationen av konkurrens och samverkan mellan företag kan spela för ett framgångsrikt företagande.²⁴⁴

Utanför den neoklassiska sfären finns emellertid exempel på forskning som berör ämnet. Brandenburger och Nalebuff har t.o.m. lanserat en särskilt uttryck, *co-opetition*, som söker fånga denna till synes motsägelsefulla kombination.²⁴⁵ Uttrycket baseras på spelteori och skall förstås som en kombination av konkurrens och samarbete där den totala vinsten för alla spelare tillsammans överstiger summan av de enskilda spelarnas insatser.

²³⁹ Se exempelvis Eliasson G (ed.), [2005], *The Birth, the Life and the Death of Firms...*

²⁴⁰ Nutek, [2004], *Tio frågor och svar om samverkan i småföretag*.

²⁴¹ Herrigel G, [1993], "Power and the Redefinition of Industrial Districts: The Case of Baden-Württemberg"; Sabel C *et al.*, [1989], "Regional Prosperities Compared: Massachusetts and Baden-Württemberg in the 1980s".

²⁴² Paniccia I, [1998], "One, a Hundred, Thousands of Industrial Districts: Organizational Variety in Local Networks of Small and Medium-Sized Enterprises".

²⁴³ Berggren C, Brulin G & Gustafsson L-L, [1998], *Från Italien till Gnosjö: Om det sociala kapitalets betydelse för livskraftiga regioner*; Johannisson B, [1984], "A Cultural Perspective on Small Business – Local Business Climate".

²⁴⁴ You J-I & Wilkinson F, [1994], "Competition and co-operation: toward understanding industrial districts".

²⁴⁵ Brandenburger AM & Nalebuff BJ, [1996], *Co-opetition*.

Forskningsfälten industriella distrikt, kluster och nätverk lyfter fram kombinationen av konkurrens och samverkan som en effektiv strategi. Det går att härleda åtminstone delar av denna diskurs tillbaka till slutet av 1800-talet och Marshalls tankar om ekonomisk dynamik, det vill säga fördelar med företagskoncentrationer i avgränsade geografiska områden.²⁴⁶

Marshall hävdade att enskilda företag inom sådana områden, s.k. *industriella distrikt*, åtnjuter fördelar jämfört med företag vilka befinner sig utanför. Sådana fördelar kan betraktas som kostnadsreduceringar genom tillgång till högt specialiserade stödtjänster, infrastruktur, information, FoU etc. Ett enskilt företag kan dra fördel av detta inom ett industriellt distrikt men det vore nästan omöjligt att uppnå detta till samma kostnad för ett enskilt företag utanför distriktet. Piores och Sables uppmärksammade bok *The Second Industrial Divide* kan ses som en pånyttfödelse för Marshalls tankegångar och ett startskott för intresset för de industriella distrikten i Italien.²⁴⁷

Definitionen på ett industriellt distrikt varierar något, men generellt avses ett geografiskt avgränsat område med en hög koncentration av små- och medelstora företag. I sådana områden samarbetar företagen och det omgivande samhället på ett mycket aktivt sätt, vilket kan tolkas som att ett ömsesidigt beroende har uppstått.²⁴⁸ Ibland används ordet "embeddedness" för en sådan relation.²⁴⁹ Markusen menar t.o.m. att arbetskraften kan vara mer engagerad gentemot distriktet än mot det individuella företaget.²⁵⁰ En annan utmärkande egenskap är den ovan berörda diskussionen om skalfördelar, vilka kan betraktas som externa för företaget men interna för distriktet.²⁵¹ Företagen är enskilt små, men kan genom att dra nytta av områdets totala resurser ändå erhålla skalekonomiska fördelar. You och Wilkinson hävdar i samma anda att ett samarbete mellan företag, utbudet av finansiella och tekniska stödfunktioner tillsammans med normer, regler och attityder i lokalsamhället kan vara viktiga framgångsfaktorer.²⁵² Den "moderna" teoribildningen kring de industriella distrikten kan emellertid sägas betona de kollektiva aspekterna mera än vad Marshall ursprungligen gjorde.

En närstående diskussion, med den amerikanske ekonomen Porter som inspirationskälla, behandlar *kluster*. Med kluster avses vanligtvis ett antal företag inom samma eller närstående branscher som på varierande sätt har en formell eller informell relation med varandra. Det är ofta underförstått att företagen

²⁴⁶ Marshall A, [1890/1920], *Principles of Economics*.

²⁴⁷ Piore MJ & Sabel CF, [1988], *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*.

²⁴⁸ Bellandi M, [1989], "The industrial district in Marshall".

²⁴⁹ Ottati GD, [1994], "Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial District"; Harrisson B, [1992], "Industrial Districts: Old Wine in New Bottles?".

²⁵⁰ Markusen A, [1996], "Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts".

²⁵¹ Asheim BT, [1994], "Industrial Districts, Inter-firm Cooperation and Endogenous Technological Development: The Experience of Developed Countries".

²⁵² You J-I & Wilkinson F, [1994], "Competition and co-operation: toward understanding industrial districts".

ifråga ligger i närheten av varandra, ett geografiskt kluster, men det är inte nödvändigt. Porter menar att ett kluster av självständiga, informellt länkade företag och institutioner är en kraftfull organisationsform som erbjuder fördelar i effektivitet och flexibilitet. Täta relationer mellan företag sägs öka deras möjligheter till lärande och snabbt informationsutbyte.²⁵³

Litteraturen uppvisar som anfördes ovan med exempel från norra Italien, Baden-Württemberg m.fl. ett flertal studier som visar att "förtätningar" av näringsverksamhet förekommer och även fallstudier som indikerar ekonomisk framgång för dessa. När det gäller mer övergripande studier av sådana geografiska förtätningars påverkan på ekonomisk tillväxt är utbudet smalare. I en amerikansk studie av Ciccone och Hall påvisas en ökad arbetsproduktivitet när produktionen koncentreras spatialt, d.v.s. förtätas. De finner en genomsnittlig ökning av arbetskraftens produktivitet med sex procent när dess densitet (employment density) fördubblas.²⁵⁴ Liknande resultat redovisas i en färskare studie avseende svenska förhållanden där Braunerhjelm och Borgman finner ett samband mellan regional tillväxt och geografisk koncentration, särskilt avseende industrisektorn.²⁵⁵ Ett ofta citerat exempel av fallstudiekaraktär när det gäller kombinationen av förtätning och samverkan är Saxenians jämförelse av Silicon Valley och Route 128, två högteknologiska områden i USA.²⁵⁶ Företagen i Silicon Valley sägs kombinera samverkan och konkurrens på ett sätt som gynnar flexibilitet, lärande och innovationsförmåga. Företagen inom Route 128 arbetar mer isolerat och hierarkiskt och upplever svårigheter att hänga med i den snabba utvecklingen. I jämförelsen mellan Silicon Valley och Route 128 skriver Saxenian:

"The current difficulties of Route 128 are to a great extent the product of its history. The region's technology firms inherited a business model and a social and institutional setting from an earlier industrial era. When technology remained relatively stable over time, vertical integration and corporate centralization offered needed scale economies and market control. In an age of volatile technologies and markets, however, the horizontal co-ordination provided by interfirm networks enables firms [in Silicon Valley] to retain the focus and flexibility needed for continuous innovation."²⁵⁷

Detta för oss in på *nätverkens* betydelse för företagsutveckling och ekonomisk prestationsförmåga. Nätverk kan förekomma internt i företag/organisationer eller externt, mellan företag och dess omgivning. Diskussionen om nätverk är synner-

²⁵³ Porter ME, [1990], *The Competitive Advantage of Nations*.

²⁵⁴ Ciccone A & Hall R, [1996], "Productivity and the Density of Economic Activity".

²⁵⁵ Braunerhjelm P & Borgman B, [2004], "Regional tillväxt, geografisk koncentration och entreprenörskap".

²⁵⁶ Saxenian A, [1994], *Regional Advantage, Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*.

²⁵⁷ Ibid, sid: 162.

ligen rik och kan endast summariskt återges i detta sammanhang.²⁵⁸ Kärnan i begreppet kan sägas vara de ”nät” eller ”nätverk” av sociala relationer som existerar runt människor. Sådana nätverk kan ha olika utseenden och variera avsevärt i såväl formaliseringsgrad som intensitet. Enligt detta synsätt spelar de sociala relationerna roll, även i ekonomiska sammanhang. Effektiviteten i ett företag bestäms här *både* av den faktiska produktionsskickligheten och av förmågan att hantera relationer. Exempelvis hävdar Jarillo att en entreprenör kan sänka företagets transaktionskostnader genom att använda sitt personliga nätverk för att utöka kunskapen om andra marknadsaktörer.²⁵⁹ I avsnitt 3.3.7 diskuteras även hur sociala relationer kan medverka till en substitution mellan olika kapitalformer och hur entreprenören kan hantera detta. Betydelsen av personliga kontakter (strong- and weak ties) uppmärksammades av Granovetter redan på 1970-talet när det gällde jobsökning.²⁶⁰ Detta synsätt har även diskuterats av Aldrich m.fl. när det gäller företagsuppstart.²⁶¹ Litteraturen pekar dock på att etableringen av nätverk mellan företag ingalunda är en enkel uppgift, tvärtom tar processen tid och medför en hel del problem längs vägen.²⁶²

Ovanstående genomgång har behandlat några av de mest diskuterade aspekterna på företagssamarbete. I nästa avsnitt diskuteras något om drivkrafterna för en sådan (små)företagssamverkan.

Varför förekommer småföretagssamarbete?

Den ovannämnda Nutek-studien av 5 000 småföretag visar på ett flertal anledningar. Enkätens motivalternativ (ny kunskap, ökad flexibilitet, nya affärsmöjligheter, nya marknader samt kostnadsbesparingar) viktas i stort sett lika högt av respondenterna.²⁶³ Den kanske intuitivt mest uppenbara aspekten avser ekonomiska skalfördelar.²⁶⁴ De små företagen har nackdelar i sådan produktion där längre tillverkningsserier ger lägre styckkostnader. Mer eller mindre fasta kostnader för maskiner, kontorsutrustning, marknadsföring och liknande blir för det

²⁵⁸ Se exempelvis Lind M, [2002], *Det svårgripbara nätverket*, Varamäki E, [2001], *Essays on Multilateral Cooperation between SMEs*.

²⁵⁹ Jarillo CJ, [1993], *Strategic Networks: Creating the Borderless Organization*.

²⁶⁰ Granovetter MS, [1974], *Getting a job: A study of contacts and careers*.

²⁶¹ Aldrich H, Rosen B & Woodward W, [1987], ”The Impact of Social Networks on Business Foundings and Profit: A Longitudinal Study”.

²⁶² Se exempelvis: Hassink RT & Wood M, [1998], ”Geographic ’clustering’ in the German opto-electronics industry: its impact on R & D collaboration and innovation”; Huggins R, [2000], ”The success and failure of policy-implanted inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure” eller för en svensk studie av träförädlingsföretag i en kontext som liknar ”gränslandets ekonomi”: Ahlström-Söderling R, [2003], ”SME strategic business networks seen as learning organizations”.

²⁶³ Nutek, [2004], *Tio frågor och svar om samverkan i småföretag*.

²⁶⁴ Självklart kan även en vilja att höja priserna genom att reducera konkurrensen vara en drivkraft. I det följande kommer en sådan diskussion dock inte att föras vidare, dels då det inte är studiens syfte och dels då ett fokus på mycket små företag innebär en låg sannolikhet för marknadsdominans.

lilla företaget förhållandevis hög per producerad enhet. Samarbete mellan småföretag, på ”inputsidan” s.a.s., innebär i detta avseende att de kan agera som ett större företag och därigenom sänka den individuella styckkostnaden. Detta är en mycket konkret samarbetsvinst.

Liknande tankegångar, om än i större skala, står att finna i den litteratur om industriella distrikt som tidigare berörts. Genom skapandet av externa skalfördelar kan små företag i ett industriellt distrikt reducera sina kostnader och därigenom stärka sin konkurrenskraft.²⁶⁵ Förutom rena produktionskostnader kan detta resonemang även äga giltighet för transaktionskostnader, inte minst för företag i glesbygd när det gäller kostnader för att skaffa information om kunder, leverantörer m.m.

Det verkar även föreligga en social aspekt på företagssamarbete. Huggins har undersökt processer i, och orsaker till, såväl framgångsrika som misslyckade företagsnätverk i England. Resultaten indikerar bl.a. att det inte är tillräckligt att betrakta orsaker och drivkrafter till företagssamarbete som enbart ekonomiska. Snarare är det *kombinationen* av ekonomisk och social rationalitet som utgör samarbetets grund, särskilt i initieringsskedet.²⁶⁶

Även svensk forskning pekar på den sociala dimensionen av samarbete mellan företag. I en undersökning av Forum för småföretagsforskning framkommer att var tredje soloföretagare i Sverige tar upp ensamheten som en nackdel med sitt företagande, vilket tyder på att det även föreligger företagsinterna sociala vinster till företagssamverkan, åtminstone för de allra minsta aktörerna.²⁶⁷ Denna iakttagelse bekräftas i Sätre Åhlanders studie av egenföretagare i Jämtland. Denna kategori kände sig mer eller mindre bortglömd av såväl myndigheter som de egna branschorganisationerna.²⁶⁸ Det förefaller inte orimligt att åtminstone de minsta småföretagarna kan se fördelar med kontakter med kollegor, t.ex. för att konstruktivt kunna pröva idéer, utbyta erfarenheter, eller helt enkelt ha en lika-sinnad samtalspartner. En spelplan karakteriserad av långa avstånd och få företag kan i detta avseende innebära en nackdel för aktörer inom gränslandets ekonomi.

Motiven till småföretagssamarbete verkar således kunna återfinnas inom ett flertal områden.

Ovanstående teoretiska diskussion utmynnar i en empirisk fråga att behandla i kapitel fyra: *Hur kan ett samarbete mellan perifert belägna småföretag se ut och förklaras?*

²⁶⁵ Asheim BT, [1994], ”Industrial Districts, Inter-firm Cooperation and Endogenous Technological Development: The Experience of Developed Countries”.

²⁶⁶ Huggins R, [2000], ”The success and failure of policy-implemented inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure”.

²⁶⁷ Hult E-B *et al.*, [2000], *Soloföretag*.

²⁶⁸ Sätre Åhlander A-M, [2005], ”Företagande som bieffekt. Om utvecklingen från anställd till företagande och avsaknaden av en strategisk tillväxtpolitik”.

I nästa avsnitt flyttar vi fokus från företag till den andra stora utbudsaktören – entreprenören.

3.3 Entreprenören

Som tidigare visats i kapitel två finns i den allmänna debatten en stark övertygelse om att entreprenörskapet är en viktig beståndsdel i sammanhang som ekonomisk tillväxt, nyföretagande, innovationer m. m. Hur närvarande är då denna förändringsagent i ekonomisk teori? Baumols, vid det här laget, berömda citat antyder svaret: "The theoretical firm is entrepreneurless – the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of Hamlet."²⁶⁹

Detta är emellertid en sanning med modifikation. Förutom "klassiska" ekonomer som Cantillon, Say, Knight, Schumpeter m.fl. vilka givit åtskilliga teoretiska bidrag i frågan finns även en avsevärd mängd publikationer med varierande avstånd från den neoklassiska mittfåran. Slutligen har det även under senare tid publicerats bidrag där man söker införliva entreprenörskapet i neoklassiska tillväxtmodeller.²⁷⁰ Detta sker dock inte genom fylliga beskrivningar utan exempelvis genom hänvisningar till Schumpeters teori om produktinnovationer och företagskonkurrens utan att explicit nämna orden entreprenör eller entreprenörskap eller genom att ge företag ett visst handlingsutrymme som följande citat visar: "Firm productivity is determined by entrepreneurial skill and the size of the project that the entrepreneur operates."²⁷¹

Det är långt ifrån någon konsensus i definitionerna av entreprenören och entreprenörskapet, delvis beroende på ämnets mångdisciplinära karaktär med bidrag från såväl ekonomer som beteendevetare och managementforskare. En fullständig genomgång av entreprenörskapet och dess akademiska uttolkning är därmed ett uppdrag som synes ligga långt bortom horisonten för ett arbete av detta omfång. Jag kommer i min framställning nedan inledningsvis att koncentrera mig på ett antal av de mest betydelsefulla bidragsgivarna, ekonomer som ofta fung-

²⁶⁹ Baumol WJ, [1968], "Entrepreneurship in economic theory", sid: 66. Observera dock att Schumpeter redan 1942 i *Capitalism, Socialism and Democracy* skriver om konkurrens och kreativ förstörelse med orden: "Now a theoretical construction which neglects this essential element of the case neglects all that is most typically capitalist about it; even if correct in logic as well as in fact it is like *Hamlet* without the Danish prince" (sid: 86). Sammanträffande eller influens?

²⁷⁰ Exempelvis Aghion P, Blundell R, Griffith R, Howitt P & Prantl S, [2004], "Firm Entry, Innovation and Growth: Theory and Micro Evidence"; Holmes TJ & Schmitz JA, [2001], "A Gain from Trade: From Unproductive to Productive Entrepreneurship", Aghion P & Howitt P, [1992], "A Model of Growth through Creative Destruction"; Acemoglu D, Aghion P & Zilibotti F, [2003], "Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth"; Segerstrom PS, Anant TCA & Dinopoulos E, [1990], "A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle".

²⁷¹ Acemoglu D, Aghion P & Zilibotti F, [2003], "Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth", sid: 10.

erar som utgångspunkter eller influenser även hos andra forskare. Nästföljande avsnitt blir mer specialiserade och berör i tur och ordning: den svenska tillväxtskolan, definitioner, en kort orientering om andra perspektiv på entreprenörskap, drivkrafter, påverkan på ekonomisk utveckling samt resurshantering. Ett sådant urval kommer emellertid alltid att inkludera ett visst mått av subjektivitet, vilket jag är fullt medveten om.

3.3.1 Entreprenören i ekonomisk teori

Även med en avgränsning till den ekonomiska sfären avslöjar en litteraturgenomgång en kraftig spännvidd i definitionerna av en entreprenör; från att likställas med företagsägare med snarast förvaltande funktion till att vara risktagare och förändringsagent. Denna iakttagelse bekräftas av Hébert och Link, vilka har funnit tolv olika roller för en entreprenör, såväl statiska som dynamiska, återgivna i den ekonomiska litteraturen, se *tabell 7*.²⁷² Det är de dynamiska rollerna, den ”levande” aktören, som är av intresse i detta arbete. Att betrakta entreprenören i en statisk kontext är det samma som att exkludera honom/henne från nyskapande och unika handlingar. Jag är enig med Hébert och Link som säger att:

”in a static world there is neither change nor uncertainty [...] the entrepreneur is a passive element because his actions merely constitute repetitions of past procedures and techniques already learned and implemented. Only in a dynamic world does the entrepreneur become a robust figure”.²⁷³

Tabell 7: Olika roller för entreprenören i ekonomisk litteratur.

<i>Statiska.</i> The entrepreneur is...	<i>Dynamiska.</i> The entrepreneur is...
...the person who supplies financial capital	...the person who assumes the risk associated
...a manager or superintendent	...an innovator
...the owner of an enterprise	...an decision maker
...an employer of factors of production	...an industrial leader
	...an organizer and coordinator of economic resources
	...a contractor
	...an arbitrageur
	...an allocator of resources among alternative uses

Källa: Hébert RF & Link AN, [1989], ”In Search of the Meaning of Entrepreneurship”, sid: 41. (Något bearbetad.)

Heterogeniteten i definitionerna som visas i *tabell 7* motiverar en grundlig begreppsdiskussion, där de historiska rötterna har en plats att fylla.

²⁷² Hébert RF & Link AN, [1989], ”In Search of the Meaning of Entrepreneurship”.

²⁷³ Ibid, sid: 41.

Entreprenörens ekonomiska ursprung

Själva ordet entreprenör härstammar från det franska ordet ”entreprendre”, vilket i dagens språkbruk kan översättas med att företa sig något. Uttrycket har använts redan på 1100-talet även om betydelsen har förändrats över tiden. Inledningsvis förknippades det med strider och hårdföra krigare. Så småningom förändrades betydelsen till att avse personer som tog på sig stora byggnadsprojekt och liknande, ofta med staten som kund. Denna typ av entreprenör utsatte sig för en ekonomisk risk genom att garantera ett fast pris för projektet och själv ansvara för eventuella fördyringar.²⁷⁴ I Furetières uppslagsverk från 1690 ges ”entreprendre” betydelsen ”the bold willingness to undertake something”.²⁷⁵ Uppenbarligen en djärv person som beredvilligt antar sig en uppgift.

Bland tidiga ekonomer är det framförallt Richard Cantillon²⁷⁶ (1680?-1734), Jean Baptiste Say (1767-1832) och Frank Knight (1885-1972) som lämnat betydelsefulla bidrag om entreprenören.²⁷⁷ Cantillon, en inspirationskälla för fysiokraterna, diskuterade bl.a. penningmängdens betydelse, löner och ränta, prisbildningen m.m. När det gäller entreprenören beskrev han denne som en risktagare, någon som köper (jordbruksprodukter) till ett bestämt pris, transporterar och säljer dem på en annan marknad till ett på förhand okänt, osäkert pris. Skillnaden i pris blir entreprenörens vinst eller förlust. Entreprenörskapets grunder står alltså att finna i människans bristande förmåga att förutse framtiden – i osäkerheten. Cantillon betonade även entreprenörskapet som en funktion, en funktion som är oavhängig samhällsklass och social status.²⁷⁸

Say är antagligen mest känd för sin teori om marknader, Say’s Law, där han argumenterar för att en varuproduktion kommer att skapa sin egen efterfrågan på en aggregerad nivå. När det gäller teoriutveckling inom entreprenörskap är det främst Says argumentation av entreprenören som en koordinator som uppmärksammas. Say utvidgar entreprenörens roll till att mer generellt organisera och kombinera olika produktionsmedel i syfte att producera varor. Han gör även vissa åtskillnader i funktioner som är betydelsefulla för teoriutvecklingen. Dels separerar han kapitalförsörjningsfunktionen från själva företagandet och dels skiljer han den rutiniserade, administrativa företagsledningen från den rena entreprenörskapsrollen. En entreprenör är alltid mer eller mindre kapitalist, genom varierande grad av kapitalinsats, medan en kapitalist inte alls behöver vara inblandad i ett företags praktiska skötsel. När det gäller risktagandet är Say inte helt glasklar i sina argument. Han anser att både kapitalisten och entreprenören är

²⁷⁴ Landström H, [1999], *Entreprenörskapets rötter*, sid: 22-26.

²⁷⁵ Verin H, [1982], *Entrepreneurs. Enterprises. Histoires d’une idée*. Citerad i Julien PA, [1989], ”The Entrepreneur and Economic Theory”.

²⁷⁶ Uppgifter om födelseåret är något varierande.

²⁷⁷ Casson M, [2000], *Enterprise and Leadership: studies on firms, markets and networks*, sid: 48; Landström H, [1999], *Entreprenörskapets rötter*.

²⁷⁸ Cantillon R, [1755/2001], *Essays on the Nature of Commerce in General*.

riskbärare. Risken att förlora insatt kapital åvilar både kapitalisten och entreprenören, medan den senare även riskerar sociala kostnader, sitt anseende, i händelse av ett misslyckande.²⁷⁹ Noterbart är även att Say hade egna erfarenheter av företagande, förvärvade dels genom att leda ett försäkringsbolag i England under 1790-talet och dels genom sitt ägarskap av ett bomullsspinneri i Frankrike under en period i början av 1800-talet, vilket kan ha influerat hans teoretiska bidrag inom entreprenörskapsforskningen.²⁸⁰

Marshall (1842-1924) har haft ett stort inflytande på den nationalekonomiska teoribildningen, exempelvis genom bidrag som konsument- och producentöverskott, elasticitetsansatsen, kvasiränta, partiell jämviktsanalys m.m. Han tar emellertid även upp entreprenörskapet, om än inte helt tydligt. Indelningen mellan företagsledare i allmänhet och entreprenörer är inte klar, men han tilldelar "the manufacturer" en hel del handlingsutrymme. Egenskaper som förutseende, risktagande och sökande efter möjligheter till lansering av nya varor eller nya produktionsmetoder är enligt Marshall betydelsefulla, även för producenter av standardvaror. Således betydligt större utrymme för individuell kreativitet, beslutsutrymme, än vad som inryms i den gängse modellen med antagande om perfekt konkurrens och standardiserade varor. Marshalls bild av ekonomisk utveckling består av små, stegvisa förbättringar i kvalitet, produktivitet och mångfald snarare än anmärkningsvärda innovationer och språngeffekter. "The alert businessman" hade en roll att spela i denna utveckling genom sin strävan efter förbättringar och sökande efter möjligheter.²⁸¹

Knight är en av grundarna till den s.k. Chicagoskolan, en nationalekonomisk tankeinriktning förknippad med neoklassisk pristeori och "fria" marknadslösningar. Förutom bestående bidrag inom exempelvis kapitalteori och marknadsprisbildning är det kanske framförallt genom sin diskussion om risk och osäkerhet i ett samhälle som Knight profilerat sig. Knight gör en tydlig åtskillnad mellan dessa närbesläktade företeelser: risk kan sannolikhetsberäknas till skillnad mot osäkerhet. I sin genomgång av olika typer av sannolikhetsituationer urskiljer han tre typer: a) "Mathematical or *a priori* probability", exemplifierad med utfallet av ett kast med tärning; b) "Statistical probability", exemplifierad med sannolikheten att en specifik byggnad skall eldhärjas; c) "Estimates", exemplifierad med ett unikt företagsbeslut.²⁸² De två förstnämnda är möjliga att teoretiskt eller empiriskt beräkna i sannolikhetsstermer, händelserna är återkommande och går därmed att försäkra sig mot, exempelvis med ledning av

²⁷⁹ Say J-B, [1880/2001], *Treatise on Political Economy: or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*; Koolman G, [1971], "Say's Conception of the Role of the Entrepreneur".

²⁸⁰ Koolman G, [1971], "Say's Conception of the Role of the Entrepreneur".

²⁸¹ Marshall A, [1890/1920], *Principles of Economics*; Loasby BJ, [1982], "The Entrepreneur in Economic Theory".

²⁸² Knight FH, [1921/1971], *Risk, Uncertainty and Profit*, part III, chapter VII.

tidigare erfarenhet (the law of large numbers). Den tredje kategorin – den genuina osäkerheten – är däremot okontrollerbar, yttrande sig i unika händelser och därmed omöjlig att kalkylera. Entreprenörerna hanterar, enligt Knight, denna osäkerhet på ett skickligt sätt och belönas för detta med en vinst. Knight skriver sålunda:

”It is this third type of probability or uncertainty which has been neglected in economic theory [...] [and] [...] which by preventing the theoretically perfect outworking of the tendencies of competition gives the characteristic form of ‘enterprise’ to economic organization as a whole and accounts for the peculiar income of the entrepreneur.”²⁸³

Entreprenören vs jämvikt: Schumpeters respektive Kirzners syn

Schumpeter utpekats ofta som en förgrundsgestalt inom entreprenörskapsforskningen och många forskare använder hans teorier som utgångspunkt. Jag väljer därför att redogöra för hans tankegångar något utförligare. Redan från början vill jag emellertid påpeka att den ”tidige” Schumpeter skiljer sig mot den sene d:o. Den tidige Schumpeters teorier skall förstas utifrån den näringsstruktur som under början av 1900-talet förelåg med huvudsakligen småföretag där såväl entreprenöriella- som levebrödsambitioner florerade. Under denna period utkommer *Theory of Economic Development* (1912) med hans tankar om ekonomisk utveckling och entreprenörskap. Hos den ”sene” Schumpeter har samhället förändrats, storföretagen har ökat i betydelse och deras mindre kollegor anses nu mer som en överlevnadsmöjlighet än en framtida, effektiv, företagsform. Storföretagen konkurrerar ut de mindre och har resurser till såväl uppfinningar som innovationer innanför sina väggar, d.v.s. FoU-verksamhet. Denna empiri avspeglas i *Capitalism, Socialism and Democracy*, utgiven 1942. Som visats i kapitel två har pendeln idag svängt i detta hänseende, förutsägelse om småföretagens utdöende har upphört och samhället riktar återigen sin uppmärksamhet mot mindre företag.

Nedan återges huvudsakligen den tidige Schumpeter, vars teorier är mer riktade mot entreprenörskap. Låt oss emellertid börja med ett citat från den ”sene” Schumpeter som tydligt avspeglar hans uppfattning om den endogena dynamiken i en kapitalistisk ekonomi: ”Capitalism, then, is by nature a form of method of economic change and not only never is but never can be stationary.”²⁸⁴ Vad är det då som orsakar ekonomisk förändring? Schumpeter medger att exogena krafter som befolkningsökning, kapitalackumulering, krig, förändringar i penningssystemet m.m. har betydelse, men:

²⁸³ Knight FH, [1921/1971], *Risk, Uncertainty and Profit*, part III, chapter VII, sid: 231-232.

²⁸⁴ Schumpeter JA, [1942/1976], *Capitalism, Socialism and Democracy*, sid: 82.

”[t]he fundamental impulse that sets and keeps the capitalist engine in motion comes from the new consumer’s goods, the new methods of production or transportation, the new markets, the new forms of industrial organization that capitalist enterprise creates”.²⁸⁵

Således, ekonomisk utveckling kommer inifrån det ekonomiska systemet, från företagen och de entreprenörer som verkar däruti.²⁸⁶ Schumpeter utgår från ett tänkt jämviktstillstånd, det cirkulära flödet, som det skulle se ut om inga entreprenöriella ingrepp funnits, d.v.s. om inga språngvisa förändringar inträffade. Schumpeter verkar mena att ett stabilt jämviktstillstånd inte existerar, däremot att ekonomin under vissa förutsättningar kan befinna sig i närheten av jämvikt när den rör sig ifrån eller emot ett sådant tillstånd, dock inte nödvändigtvis samma jämviktsposition.²⁸⁷

Såväl Cantillon som Knight betonade ”riskbärandet” som en utmärkande egenskap för entreprenörer. Schumpeter menar däremot att risken bärs av kapitalisten, vilken bara slumpmässigt är densamme som entreprenören.²⁸⁸ Istället lyfter han fram innovationer och entreprenörens förmåga att bryta jämvikten i det ekonomiska systemet. En sådan förändring initieras av personer som förmår att kombinera befintliga resurser på ett nytt, innovativt sätt.²⁸⁹ Dessa personer kallar han för *entreprenörer*.²⁹⁰ Skapandet av nya kombinationer är det primära när en avgränsning av entreprenörer skall utföras. Det är dock endast så länge arbetet är av innovativ karaktär som det anses entreprenöriellt. När de nya kombinationerna väl är kända och övergår i rutiner kan inte utföraren, trots att det mycket väl kan vara samma person, längre kallas entreprenör. Detta innebär att en entreprenör måste ses som en tidsbunden funktion som endast existerar i de nydanande momenten och inte som en yrkesroll eller en samhällsklass.²⁹¹ En entreprenör behöver därför inte vara en ägare av ett företag, den entreprenöriella funktionen kan lika gärna utövas av anställd personal, finansärer, styrelseledamöter m.fl.²⁹² Schumpeter uttrycker detta på följande sätt:

²⁸⁵ Schumpeter JA, [1942/1976], *Capitalism, Socialism and Democracy*, sid: 83.

²⁸⁶ Den ”tidige” Schumpeter, mindre övertygad av storföretagens FoU-avdelningar, använder en nästan identisk formulering när han definierar entreprenörens roll. För en mer detaljerad diskussion om Schumpeters syn på begreppet ekonomisk utveckling kan kapitel II i *The Theory of Economic Development* rekommenderas.

²⁸⁷ Schumpeter JA, [1939], *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, sid: 68-71; Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*, sid: 62.

²⁸⁸ Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*, sid: 75, samt sid: 137. Schumpeter nämner dock på samma sätt som Say de sociala kostnader som kan drabba entreprenören i form av förluster i anseende (sid: 137).

²⁸⁹ Överensstämmer därmed med Says uppfattning.

²⁹⁰ Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*, sid: 74.

²⁹¹ Ibid, sid: 78.

²⁹² Ibid, sid: 74-75.

”...hence it is just as rare for anyone always to remain an entrepreneur throughout the decades of his active life as it is for a businessman never to have a moment in which he is an entrepreneur, to however modest a degree”.²⁹³

Det är de kraftiga, språngvisa förändringarna inifrån systemet som förmår bryta de existerande (approximativa) jämviktslägena som intresserar Schumpeter.²⁹⁴

”What we are about to consider is that kind of change arising from within the system *which so displaces its equilibrium point that the new one cannot be reached from the old by infinitesimal steps.*”²⁹⁵

Ett helt annat perspektiv än Marshall således, vilken som tidigare påpekats såg en utveckling bestående av små, stegvisa förbättringar. Sådana incrementala förändringar noteras även av Schumpeter, men betraktas som anpassningar och inte egengenererade förändringar varför han inte definierar dem som ekonomisk utveckling.²⁹⁶ För att de genomgripande förändringar, som Schumpeter således menar utgör den egentliga ekonomiska utvecklingen, skall inträffa krävs insatser av entreprenörer. Schumpeter pekar ut fem olika varianter av förändringar som är relevanta i sammanhanget:²⁹⁷

- En ny vara eller en ny kvalitet på en vara införs
- En för branschen ny produktionsmetod införs
- Lansering av en produkt på en ny marknad, oavsett om marknaden i sig själv är ny eller befintlig
- Utnyttja, en för produktionstypen, ny råvara eller halvfabrikat
- Genomförandet av en ny organisationsform inom en bransch, exempelvis genom att upplösa eller bilda ett monopol.

När ovanstående förändringar, initierade av entreprenörer, genomförs kommer detta att få konsekvenser på den befintliga näringsstrukturen. Den evolutionära process som inleds, där gammalt förstörs och nytt skapas, leder fram till det berömda uttrycket ”Creative destruction”. Gamla, etablerade, företag och branscher kommer genom ökad konkurrens att möta högre kostnader för produktionsfaktorer samtidigt som efterfrågan på deras varor eller tjänster minskar, då de i ökande grad upplevs som obsoleta. En accelererande utslagning av de gamla strukturerna uppstår. Nya aktörer attraheras av entreprenörernas vinster, vilket på

²⁹³ Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*, sid: 78.

²⁹⁴ Detta är mest tydligt för den ”tidige” Schumpeter, i senare verk tonas kraven ner.

²⁹⁵ Ibid, sid: 64 (not). Kursivering i original.

²⁹⁶ Ibid, sid: 62-63.

²⁹⁷ Ibid, sid: 65-66.

sikt skapar en överetablering, minskade investeringar och i förlängningen grunden till en depression.²⁹⁸

Entreprenör och innovation är begrepp som är nära förknippade. Schumpeter understryker dock skillnaden mellan dem och skriver att det är själva genomförandet av förbättringen (eller den nya kombinationen) som utmärker entreprenören, snarare än själva innovationen. En spännande innovation räcker i sig inte för att skapa en entreprenör, det krävs även att innovationen ”lanseras”. Nya produkter som inte förs ut på marknaden saknar ekonomisk relevans.²⁹⁹ I den mån entreprenören och innovatören är samma person är det således en ren händelse, på samma sätt som entreprenören och kapitalisten slumpvis kan vara samma person. I normalfallet menar Schumpeter dock att entreprenören själv saknar resurser till produktionsmedel och får vända sig till en bank. Via den krediten kan entreprenören, trots initial resursbrist, ”bjuda över” etablerade företag och på så vis tillfoga sig delar av deras produktionsmedel. Möjligheten till extern finansiering är alltså mycket betydelsefull. Schumpeter lyfter även fram vikten av nya företag som den del av näringslivet där de ”nya kombinationerna” som regel sker.³⁰⁰

Sammanfattningsvis kan den Schumpeterianske entreprenören således sägas vara en person som bryter befintliga rutiner och pågående marknadsprocesser genom att förskjuta den tänkta produktionsmöjlighetskurvan via införandet av nya produkter eller produktionsprocesser.³⁰¹ När nytänkandets stig väl är trampad kommer emellertid även andra personer att finna dem: ”he [the entrepreneur] draws other producers in his branch after him”,³⁰² ”others follow where first another went before”,³⁰³ ”[the entrepreneur] has blazed the trail and created a model for them which they can copy”.³⁰⁴

Ekonomer från den Österrikiska skolan (human-action school), med Kirzner, Hayek och Mises som de främsta företrädarna har en annan syn på entreprenören. Till skillnad mot Schumpeter, vars entreprenör bryter rutiner och genom kreativ destruktion ”flyttar” det ekonomiska systemet *från* ett approximativt jämviktsläge, menar Kirzner att entreprenören genom sitt agerande ”för” ekonomin *mot* en jämvikt. Entreprenören upptäcker obalanser på marknaden, produkter och resurser som är felaktigt värderade i sin nuvarande användning. Genom att agera

²⁹⁸ Schumpeter JA, [1942/1976], *Capitalism, Socialism and Democracy*, sid: 82-85; Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*, sid: 129-133.

²⁹⁹ Ibid, sid: 88-89.

³⁰⁰ sid: 66.

³⁰¹ För en utförligare diskussion om detta se även Landström H, [1999], *Entreprenörskapets rötter*, sid: 49-50.

³⁰² Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*, sid: 89.

³⁰³ Ibid, sid: 82 (not).

³⁰⁴ Sid: 133.

utifrån denna upptäckt, "the entrepreneurial discovery"³⁰⁵ kommer entreprenören att förflytta ekonomin mot ett mera effektivt läge. Bildligt talat kan den entreprenöriella funktionen sägas vara att upptäcka att kostnads- och intäktskurvorna har skiftat utan att det har uppmärksammats av andra.³⁰⁶ Entreprenörens roll kan alltså sägas vara att upptäcka och utnyttja möjligheter till (arbitrage-) vinster som uppstår på grund av att andra marknadsaktörer inte förmår tolka den befintliga marknadsinformationen på rätt sätt. Sådana vinstmöjligheter uppträder "...*whenever there is scope for more complete coordination of individual plans*".³⁰⁷ Vinsten skall därmed inte ses som ett tecken på bristande konkurrens, utan som ett incitament för entreprenörens aktiviteter; att koordinera ett stort antal individuella planer, att effektivisera ekonomin.

På samma sätt som Schumpeter menar även Kirzner att de mest "alerta" entreprenörerna, pionjärerna, öppnar upp för nästa våg av mindre påpassliga entreprenörer. Genom de förras handlande tydliggörs den information som tidigare varit svårupptäckt. Över tid innebär detta fler aktörer som vill dela kakan och ta del av de potentiella vinsterna. Resultatet blir att arbitragemöjligheterna gradvis försvinner och marknaden justeras så att den mer eller mindre fungerar som om alla marknadsaktörer har förmåga att korrekt tolka marknadens signaler.³⁰⁸

Sammanfattningsvis kan Kirzners entreprenör förstås som en vaken person med förmåga att tolka marknadsinformationen på ett korrekt sätt. Han eller hon dammsuger marknaden efter outnyttjade möjligheter, finner dem och tillvaratar dem. Resultatet av detta blir (arbitrage-) vinst för entreprenören och, mer generellt, en mer effektiv ekonomi som närmar sig en jämviktsposition.

Några nyare efterföljare

Casson presenterar en teori om entreprenörskap där han dels söker sammanföra och dels vidareutveckla tidigare arbeten inom ämnet såsom verk av Hayek, Kirzner, Knight, Schumpeter, Andrews och Penrose.³⁰⁹ Han kritiserar neoklassisk teori där det i princip inte ges utrymme för någon entreprenöriell funktion och vänder sig särskilt mot de neoklassiska antaganden om fullständig information bland ekonomiska aktörer samt kostnadsfri organisering av marknaden, vilka han anser vara orealistiska.³¹⁰ Casson definierar en entreprenör som "...*someone who specializes in taking judgmental decisions about the*

³⁰⁵ Kirzner IM, [1997], "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach", sid: 60-85.

³⁰⁶ Kirzner IM, [1973], *Competition and Entrepreneurship*, sid: 81.

³⁰⁷ Ibid, sid: 222.

³⁰⁸ Ibid, sid: 222-223.

³⁰⁹ Casson M, [1982], *The Entrepreneur: An Economic Theory*.

³¹⁰ Ibid, sid: 14-15.

coordination of scarce resources.³¹¹ Han vinnlägger sig även om att mycket noggrant förklara, i det närmaste dissekera, sin definition.

Med ...*someone*... menar han att bara individer kan ta beslut, d.v.s. entreprenörskapet är individuellt. ...*who specializes*... utesluter personer som någon enstaka gång fattar strategiska beslut och riktar istället intresset mot specialister på detta beteende, oavsett om det utövas för egen del eller för andras räkning. ...*in taking judgemental decisions*... entreprenörens bedömningförmåga inför beslutsfattande är en egenskap hos entreprenören som behövs när informationen är ofullständig och ingen klar modell eller beslutsregel finns att tillgå. Individer vilka agerar under samma förhållanden och med samma mål kommer att fatta olika beslut. Detta kan bero på individuella skillnader i mängden tillgänglig information eller på olika tolkningar av informationen. Skillnaden är inte kvantitativ (beslutstid eller resursåtgång) utan snarare kvalitativ, d.v.s helt enkelt ett annorlunda beslut.*about the coordination*... Koordinering kan definieras som en gynnsam omfördelning av resurser. Koordinering är därför ett dynamiskt koncept till skillnad mot allokering som är ett statiskt begrepp. Konceptet koordinering lyfter fram entreprenören som en förändringsagent vilken inte enbart intresserar sig för att bevara den existerande resursallokeringen utan dessutom vill förbättra den. ...*of scarce resources*... Med denna formulering, som är något av en grundbult inom nationalekonomin, avses att tydliggöra kopplingen till den nationalekonomiska disciplinen.³¹²

Kirzners tankegångar om betydelsen av att rätt kunna tolka marknadssignaler, d.v.s. informationshanteringen, återfinns även hos Casson som hävdar att en entreprenör har vissa (ovanliga, knappa) egenskaper som gör att han/hon har en bättre förmåga att utföra strategiska marknadsbedömningar (judgement) än andra. Entreprenören kan därigenom identifiera möjligheter för en bättre koordinering av befintliga resurser. En nyckeluppgift för är således koordinering, skapande av marknader.³¹³ Casson betonar dock att det är entreprenörens förmåga att tolka och kombinera många olika bitar av information som är avgörande snarare än att ha exklusiv tillgång till någon strategisk punktinformation.³¹⁴ Schumpeters resonemang om införandet av en ny produktionsteknik eller nya produkter är en tydlig influens för Casson. I Cassons tappning betraktas entreprenörens handlande genom metaforen ”vadslagning” (*bet*). Entreprenören räknar med att hans/hennes produkt eller produktionsmetod kommer att visa sig bättre än de befintliga. Lanserandet av denna produkt/teknik på marknaden kan betraktas som en ”vadslagning” med de aktörer som arbetar med befintlig teknik eller befintliga varor. Om entreprenörens bedömning visar sig riktig kan den vinst som då erhålls betraktas som en sådan ”vadslagningsvinst”.

³¹¹ Ibid, sid: 23.

³¹² Casson M, [1982], *The Entrepreneur: An Economic Theory*, sid: 23-24.

³¹³ Ibid, sid: 14, 146-147, 385, m.fl.

³¹⁴ Ibid, sid: 147.

Andra publikationer med syntesansatser återfinns även i senare publikationer, exempelvis Metcalfe, Ripsas och Shane.³¹⁵ Metcalfe ser Schumpeters ”hero entrepreneur” och Kirzners arbitragesökare mer som överlappande, kompletterande teorier än varandra uteslutande medan Ripsas vill skapa en tvärvetenskaplig entreprenörskapsteori där bidrag från ekonomi, sociologi, psykologi m.fl. skulle ingå. Shane söker anlägga ett helhetsperspektiv på entreprenörskap där samspelet mellan individen och möjligheter utgör ett konceptuellt ramverk.

Slutligen, ett försök att strukturera dessa teoretiska bidrag kan vara att utgå från de olika funktioner som respektive ekonom ser i entreprenörens teoretiska ställning. *Riskhantering* är det man främst förknippar med Knight, men även Cantillon och Say finner sin plats i denna grupp. *Innovation* är tillsammans med ”disequilibrium-process” utmärkande för Schumpeters teori. *Koordinator* överensstämmer huvudsakligen med Casson och Say. Den alerte *Möjlighets-sökaren*, Kirzners syn på den entreprenör som för ekonomin i riktning mot jämvikt. Slutligen i min genomgång några forskare med mer sentida produktion där någon form av *syntesansats* framkommer: Casson tillsammans med Metcalfe, Ripsas och Shane.

Låt oss nu flytta blicken till den inriktning inom nationalekonomin som kallas ”den svenska tillväxtskolan”, en inriktning som explicit uppmärksammar entreprenörskap och handlingsutrymme för företag.

3.3.2 Den svenska tillväxtskolan³¹⁶

Jag har valt att sammanföra de grundläggande dragen från ”den svenska tillväxtskolan” till ett avsnitt istället för löpande hänvisningar. Motivet är dels att presentera en sammanhängande bild av denna nationalekonomiska inriktning och dels att underlätta en egen positionering visavi densamma. Avsnittet motiverar sin plats såväl under rubriken företag som här under rubriken entreprenör. Det frekventa bruket av uttryck som ”dynamisk företagarverksamhet”, ”den nyskapande företagaren”, ”omvandlingsprocesser” m.fl. i deras produktion har dock slutligen fått mig att välja denna placering.

Introduktion

Den svenska tillväxtskolan (hädanefter STS) är samlingsnamnet på ett antal svenska nationalekonomer med Erik Dahmén, Gunnar Eliasson och Bo Carlsson som de kanske mest kända representanterna. Som namnet antyder är det en tillväxtinriktad skolbildning där många av de redan presenterade inslagen från

³¹⁵ Metcalfe JS, [2004], ”The entrepreneur and the style of modern economics”; Ripsas, S, [1998], ”Towards an Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship”; Shane S, [2003], *A General Theory of Entrepreneurship*.

³¹⁶ Där inte andra referenser ges bygger detta avsnitt på Johansson D & Karlsson N (red.), [2002], *Den svenska tillväxtskolan*.

Schumpeter återfinns. Tillväxt uppfattas som en evolutionär process där entreprenören och företagaren är viktiga aktörer. Idéer, affärsidéer, med den enskilda människan som ursprung är synnerligen viktiga för industriell utveckling och ekonomiskt tillväxt. Detta innebär att den mänskliga kreativiteten betraktas som den viktigaste produktionsfaktorn enligt STS. Företagen, både nya och befintliga, ses som ett verktyg att kommersialisera affärsidéerna. Företag som inte klarar att möta den skärpta konkurrensen kommer att slås ut. En process vi känner igen från Schumpeters uttryck ”kreativ förstörelse”. Denna dubbla syn på ekonomisk utveckling där såväl tillväxt som kontraktion och avveckling är viktiga inslag medför även att institutionerna, samhällets spelregler, spelar en betydelsefull roll.

STS är kritisk till betoningen av statistiska aggregat och jämviktstillstånd och argumenterar istället för betydelsen av marknadsprocessen där kunskap som tidigare inte existerade, eller inte utnyttjades, genereras och tillämpas. En viktig ingrediens som återkommer på flera ställen är *det fria valet*. Varje ekonomisk aktör fattar egna självständiga beslut utifrån den egna kunskapen och önskemålen, baserat på den information som respektive aktör innehar.

Nedan följer först några tematiska diskussioner som söker återge några av de förhållningssätt och begrepp som utgör grunderna inom STS. Därefter en mycket kort beskrivning av några av Dahmén's bidrag – vars pionjärskap motiverar ett eget avsnitt – och avslutningsvis en egen positionering i förhållande till STS.

Syn på metod

Metodmässigt kan STS sägas ha en stark empirisk förankring där studieobjektet ofta är det enskilda företaget, tekniken eller produkten. Användandet av statistiska aggregat medför att den dynamik (strukturomvandling) som föregår på mikronivå inte synliggörs enligt STS, varför fallstudier och intervjuer är vanligt förekommande och det anses ofta nödvändigt att undersöka hur och varför beslut fattas på mikronivå. Dahmén skriver t.o.m. om ”ultramikronivån”, när det gäller analys av enskilda investeringsobjekt i individuella företag. Även den longitudinella ansatsen uppmärksammas, att följa processer och se hur relationer utvecklas över tid ses som: ”a promising but demanding task” av Dahmén.³¹⁷ Ett ofta använt uttryck där detta synsätt framgår är Eliassons ”micro-to-macro-model”. Tillväxt kan beskrivas på makronivå, men för att förstå vad som händer krävs en analys av individer och företag på mikronivå. Ett viktigt fundament i detta synsätt är att tillväxten bärs upp av identifieringen av vinnare och förmågan att avveckla förlorare, en selektionsprocess som således lösgör tillväxtresurser.³¹⁸

³¹⁷ Dahmén E, [1988], ”’Development Blocks’ in Industrial Economics”, sid: 7.

³¹⁸ Se exempelvis: Eliasson G, [1980], ”Företag, marknader och ekonomisk utveckling”; Eliasson G (ed.), [1978], *A Micro-to-Macro-Model of the Swedish Economy...*; Eliasson G, [1996], *Firm Objectives, Controls and Organization: the Use of Information and the Transfer of Knowledge within the firm*.

Syn på andra discipliner

Generellt finns det inom STS en öppenhet mot andra discipliner då man anser att detta ökar förståelsen av ekonomisk tillväxt. Ett sådant bredare samhällsvetenskapligt perspektiv inkluderar närmast ekonomisk historia, men också företags ekonomi, sociologi och statskunskap. Ett exempel på denna inställning framgår av nedanstående citat där Dahmén, efter att ha diskuterat om några grundläggande synpunkter på innehållet hos såväl teori som empiri inom företagarkerksamhet, skriver:

”...teori och empiri kring företagarkerksamhet, nödvändig för ett grepp om dess roll i det ekonomiska livets dynamik, förutsätter fler och bättre broslagningar än hittills mellan, i främsta rummet, de nationalekonomiska, företagsekonomiska och ekonomisk-historiska vetenskaperna”.³¹⁹

Detta är kanske inte alltid lätt, medger Dahmén, men trots det betydelsefullt och stimulerande.

Utvecklingsblock

Dahmén skrev både i sin licentiat- och doktorsavhandling, 1942 respektive 1950, om begreppet *utvecklingsblock*, en form av föregångare till vad vi idag kallar kluster.³²⁰ Begreppet är inte helt lättfångat, men kan tolkas som en verksamhet inom tekniskt närliggande områden där synergifördelar föreligger. Sådana uppstår genom de enskilda delarnas beroende av varandra i såväl bakomliggande som framföriggande led. Sällan utvecklas dock alla ingående led samtidigt vilket ger upphov till strukturella spänningar. När dessa kan lösas upp, t.ex. genom kompletterande investeringar, skapas en kraftig utvecklingskraft och ett utvecklingsblock har bildats. Dahmén definition är: ”a sequence of complementarities which by way of series of structural tensions, i.e. disequilibria, may result in a balanced situation”.³²¹ Utvecklingsblock kan uppstå ”spontant” (*ex post*) eller påverkas av riktade insatser grundade i tidiga uppfattningar om potentiella möjligheter (*ex ante*). Exempel på utvecklingsblock som framhålls är skogs-, bil-, läkemedels- och pappersindustrin. Dahmén betonar den tekniska utvecklingens betydelse, och samspelet mellan teknik och ekonomi, för ett utvecklingsblocks uppkomst och utveckling.³²²

³¹⁹ Dahmén E, [1986], ”Företagarverksamheten och den ekonomiska omvandlingen”, sid: 129. Se även Dahmén E, [1989], *Broslagning mellan nationalekonomi, företagsekonomi och ekonomisk historia: ett sätt att främja ekonomisk forskning och utveckling*.

³²⁰ Dahmén E, [1942], *Ekonomisk strukturanalys. Begreppet felinvestering som konjunkturteoretiskt instrument*. (Licentiatavhandling); Dahmén E, [1950], *Svensk industriell företagarkerksamhet. Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919-1939* (Doktorsavhandling).

³²¹ Dahmén E, [1988], ”’Development Blocks’ in Industrial Economics”, sid: 5.

³²² Dahmén E, [1980], ”Hur studera industriell utveckling”.

Kompetensblock och kompetenta team i en experimentellt organiserad ekonomi

Eliasson tilldelar företagen avsevärt handlingsutrymme och beskrivs som verkande i "virtually unlimited set of *business opportunities*"³²³ där de gör sitt bästa givet begränsad information på en marknad där allt baseras på vad andra tror att andra gör. Begränsningar i mängden information medför att aktörer, trängda av befintliga och nya företag, ständigt begär mer eller mindre allvarliga misstag. Resursallokeringen är aldrig optimal och företag som p.g.a. felaktiga beslut tvingas krympa eller upphöra helt frigör resurser till nya aktörer – en koppling till Schumpeters kreativa förstörelse således. En sådan ekonomi, av Eliasson benämnd "Experimentellt organiserad ekonomi" (EOE) är inte i jämvikt utan ständigt i rörelse.

Eliasson betraktar kompetensen som den centrala (individbundna) produktionsfaktorn. Två av nyckelbegreppen när det gäller kompetensens roll för ekonomisk omvandling är kompetensblock respektive kompetent team. För att selektionsprocessen på marknaden skall fungera, dåliga projekt avslutas respektive goda upptäckas, måste det finnas ett antal funktioner/kompetenser representerade vilka var och en överstiger en viss kritisk massa (horizontal variety). Ett sådant sammanhållet system av kompetens kallar Eliasson för ett kompetensblock. I ett kompetensblock ingår åtminstone fem kategorier av aktörer: kunder, innovatörer, entreprenörer, venturekapitalister, samt industrialister.³²⁴ I senare artiklar tillkommer en sjätte kategori, exit-marknader (finansiell andrahandsmarknad).³²⁵ Kompetensblocket betraktas av Eliasson som ett system vilket hanterar en industriell-ekonomisk process. En sådan process initierar och genererar en ny näringssektor genom att skapa, välja, identifiera, sprida och kommersialisera nya företagsidéer. Avsaknaden av en kompetensfunktion, eller en bristfälligt fungerande sådan, kan få hela processen att upphöra eller fungera ineffektivt.

Betydelsen av kompetens och "tyst" kunskap (tacit knowledge) framgår i Eliassons syn på företaget, betraktat som ett kompetent team. Det kompetenta teamet är en smula svårdefinierat men kan approximativt betyda företagsledningen. En viktig uppgift för företagsledningen är att organisera ett företags kompetens, exempelvis genom att rekrytera rätt personal, fördela personer (kompetenser) på rätt plats inom organisationen, utbilda dem och konstruera ett incitamentsystem som stimulerar att arbetsuppgifterna blir rätt utförda. Men säger Eliasson "...the knowledge of how to organize a firm is 'tacit'. It is no surprise that so little empirical literature on this exists. Those who know do not

³²³ Eliasson G, [1996], *Firm Objectives, Controls and Organization: The use of Information and the Transfer of Knowledge within the firm*, sid: 4.

³²⁴ Eliasson G & Eliasson Å, [1996], "The Biotechnological Competence Bloc".

³²⁵ Exempelvis Eliasson G, [2000], "Industrial policy, competence blocs and the role of science in economic development".

write articles”.³²⁶ En annan betydelsefull uppgift för det kompetenta teamet är att söka omvandla osäkerheter till beräkningsbara risker.

Ett företag har i huvudsak fyra interna uppgiftsområden: selektion, skapande av ny kunskap (innovation), koordinering samt kunskapsöverföring. Med selektion avses beslutsfattande i stor och liten skala, där tyngdpunkten ligger på valet av kompetent personal. Skapande av ny kunskap inkluderar FoU-verksamhet, produktinnovationer, nya designlösningar samt organisatoriska förändringar. Således i enlighet med Schumpeters argumentation (se avsnitt 3.3.1). Med koordinering avser Eliasson den rutiniserade ledningen och förvaltningen av företagets produktion, således en form av finjustering av befintlig verksamhet. Den sista punkten, kunskapsöverföring, ses som en form av organisatoriskt lärande där projektgrupper, arbetslag och liknande ökar sin kompetens att fungera tillsammans. Eliasson liknar detta med idrottens lagövningar.³²⁷

Karaktärsdragen för ett framgångsrikt företagande synes således vara ett innovativt experimenterande, åtföljt av lärande i en organisation med tydlig incitamentstruktur och där medarbetarnas kompetens är effektivt allokerad (rätt man på rätt plats).

Teknologiska system

Om begreppet utvecklingsblock kan sägas betona fysiska aspekter av ekonomisk dynamik och kompetensblocket betydelsen av aktörernas kompetens tillför Carlssons ”teknologiska system” en teknologisk aspekt. Grundfrågan som denna teoribildning tar sig an kan sägas vara: Hur påverkas ekonomisk tillväxt av teknologisk förändring? Ett teknologiskt system definieras av Carlsson och Stankiewicz som:

”...a network of agents interacting in a specific *economic/industrial area* under a particular *institutional* infrastructure or set of infrastructures and involved in the generation, diffusion, and utilization of technology”.³²⁸

Carlsson hänvisar både till utvecklingsblock och till kompetensblock när det teknologiska systemet skall klargöras. Det förra ses som ett analytiskt verktyg när den ekonomiska dynamiken skall förklaras och det senare som ett sätt att beskriva delar av ett utvecklingsblocks sammansättning.

Ett teknologiskt system kan bidra till flera kompetensblock, exempelvis det bioteknologiska systemets samtida påverkan på livsmedelsindustrin, jordbruk samt hälsovårdssektorn. Dess fysiska utbredning kan vara regionalt, nationellt eller internationellt. Tre dimensioner är viktiga för att förstå dynamiken i ett

³²⁶ Eliasson G, [1990], ”The Firm as a Competent Team”, sid: 285.

³²⁷ Eliasson G, [1996], *Firm Objectives, Controls and Organization: the use of Information and the Transfer of Knowledge within the firm.*

³²⁸ Carlsson B & Stankiewicz R, [1991], ”On the nature, function and composition of technological systems”, sid: 111. (Kursivering i original.)

teknologiskt system; den kognitiva-, den institutionellt/organisatoriska- och den ekonomiska dimensionen. I samtliga av dessa verkar selekteringsmekanismen med förkastande, justeringar och utvecklingar. I ett teknologiskt system kan initiativet till innovationsprocessen komma både från marknaden samt från teknologisidan. En process som är interaktiv och inte linjär.³²⁹

Institutioner

Institutionerna är i högsta grad närvarande i STS:s teoribildningar. Nedan följer några prov på detta. Dahmén menar exempelvis att (den amerikanska) institutionalismen har inslag som gör den till en av flera lovande utgångspunkter för analys av industriell omvandling.³³⁰ I en skrift om den ekonomiska tillväxtens förutsättningar visas att Dahmén tillmäter såväl formella som informella institutioner betydelse. Lagar, intresseorganisationer, historiskt grundade värderingar och synsätt samt ekonomisk-politiska uppfattningar är exempel på hans definition.³³¹ Eliasson pekar exempelvis i sin artikel om regionala kompetensblock på betydelsen av inte bara politik och nationella regelverk (skydd av äganderätt, skatter m.m.) utan även mer informella och lokala institutioner: "Much of the local attractiveness of a region is informal and embodied in local institutions and cultures...".³³² Carlsson och Stankiewicz påtalar institutionernas betydelse för att direkt eller indirekt stödja, stimulera och reglera innovationsprocessen samt teknologispridningen.³³³

Entreprenören

STS ansats att ge företag betydligt mer handlingsutrymme än "mainstream" banar väg för entreprenören. Johansson och Karlsson hävdar sålunda entreprenörens centrala betydelse för ekonomisk utveckling, inte då enbart tekniska innovationer utan måhända än mer när det gäller organisatoriska d:o. Dahmén starka koppling till Schumpeters teoribildning innebär i sig själv en plats för entreprenören i den ekonomiska omvandlingen. Tydligast blir kanske detta när Dahmén beskriver framväxandet av ett utvecklingsblock *ex ante* och den mycket aktiva roll som då tilldelas entreprenören.³³⁴

³²⁹ Ibid.

³³⁰ Dahmén E, [1980], "Hur studera industriell utveckling".

³³¹ Dahmén E, [1988], *Den ekonomiska tillväxtens förutsättningar*.

³³² Eliasson G, [2004], "Making Regional Competence Blocs Attractive – On the Critical Role of Entrepreneurship and Firm Turnover in Regional Economic Growth".

³³³ Carlsson B & Stankiewicz R, [1991], "On the nature, function and composition of technological systems".

³³⁴ Se exempelvis Dahmén E, [1994], "Dynamics of Entrepreneurship, Technology and Institutions". Han skriver dock inte alltid entreprenör – i sin doktorsavhandling använder han exempelvis på flera ställen uttrycket "företagarna" när han refererar till Schumpeters entreprenörer, se Dahmén E, [1950], *Svensk Industriell företagverksamhet. Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919-1939*, sid: 9.

Eliasson betecknar, teoretiskt, entreprenören som "the person who sees the commercial opportunities of some particular innovation". Han gör därmed en åtskillnad gentemot innovatören vilken han mera ser som den ingenjör som skapar något nytt och oväntat genom att förena ny och gammal teknologi. I ett praktiskt sammanhang är dock dessa båda funktioner ofta kombinerade.³³⁵ Carlsson och Stankiewicz betonar entreprenörens roll när det gäller att initiera ett utvecklingsblock, "get the process started". Han eller hon behövs för att identifiera framtida möjligheter, resursbehov – och deras anförskaffande – samt att kunna kommunicera detta till ett antal andra relevanta aktörer.³³⁶

Dahmén

Dahmén's forskning har influenser från hans handledare Åkerman (kausalanalys), den amerikanske ekonomen/sociologen Veblen (evolutionsperspektivet) och Schumpeter (ekonomisk omvandling, entreprenören).³³⁷ Resultatet blir en forskningsansats där kausalanalyser av den ekonomiska omvandlingens dubbla förlopp (expansion och kontraktion), innovationsprocesser och det fria valet står i centrum. Dahmén's (industriella-) omvandlingsteori är mikrobaserad där marknaderna "slår broar mellan mikro och makro".³³⁸

Dahmén understryker behovet av mikrostudier av företag och menar att det ofta är nödvändigt att undersöka hur och varför beslut fattas på denna nivå. Det är då tydligt att han tilldelar det enskilda företaget, och företagaren, ett betydande handlingsutrymme. Han ser två typer av studier framför sig, dels av företag som reagerar på yttre händelser som uppstått utan företagets egna åtgärder och dels när de själva initierar förändringar, det senare något som han kallar för ett "essentiellt inslag" av företagaverksamheten.

Det första fallet är det som bäst överensstämmer med den traditionellt neoklassiska synen på företag. Företag kan ställas inför yttre förändringar, *omvandlingstryck*, och anpassa sig till dessa. Ett sådant omvandlingstryck kan bero på yttre händelser av typen befolkningsökning, politiska beslut, förändringar på företagets faktormarknader eller genom konkurrens från andra företag.³³⁹ Ett expansivt omvandlingstryck innebär en efterfrågeökning, ett *marknadssug*, medan

³³⁵ Eliasson G, [2000], "Industrial policy, competence blocs and the role of science in economic development", sid: 221, (not 6).

³³⁶ Carlsson B & Stankiewicz R, [1991], "On the nature, function and composition of technological systems".

³³⁷ För en mer ingående diskussion om Dahmén's forskning se exv. Pålsson Syll, [1997], *Den strukturanalytiska traditionen*; Laestadius S, [2005], "Det dahmén'ska utvecklingsblocket – några reflektioner"; Lindgren H (ed.), [1996], *Economic Dynamism: In honour of Erik Dahmén*.

³³⁸ Dahmén E, [1980], "Hur studera industriell utveckling", sid: 38.

³³⁹ Dahmén skiljer på parallellkonkurrens (konkurrens av likartade produkter på samma marknader) och substitutionskonkurrens (varor som i förhållande till priset är av högre kvalitet, d.v.s. fyller sin uppgift bättre).

ett kontraktivt omvandlingstryck innebär en efterfrågeminuskning, en *marknadskrympning*.

Företagen kan emellertid även själva ta initiativ och agera med nyskapande insatser, detta kallar Dahmén för ”oprovocerade” ageranden till skillnad mot de reaktioner och anpassningar som karakteriserade företagen ovan.³⁴⁰ Detta måste tolkas som en tydlig beskrivning av entreprenörens roll inom ekonomin. På samma sätt som Schumpeter skiljer Dahmén mellan åtgärder vilka påverkar omgivningen enbart i ringa hänseende och de med mera betydande influens. De förra betecknar han som teknisk utveckling och de senare som *innovationer*. Innovationer ska förstås som produkter, tjänster och metoder i kommersiell, industriell verksamhet. Med hjälp av dessa innovationers påverkan på omgivningen sker vad Dahmén kallar *marknadsskapande*. En variant på detta är *marknadsutvidgning*, när det är marknadsföringsinsatser och prissättning som får efterfrågan att öka. Det aktiva företags agerande ger i båda fall, enligt Dahmén, ofta upphov till påföljder hos andra företag som han kallar *marknadsdestruktion*, respektive *marknadskrympning*.

Konkurrens med innebörden ”tävlan” eller kamp – ständiga försök att förbättra verksamheten och öka vinsten i envig med andra företag med liknande målsättningar – är ett uttryck av stor vikt för Dahmén teoribildning. Således en mer dynamisk tolkning än vad den mer statiska neoklassiska priskonkurrensen ges inom jämviktsteorin.³⁴¹ När ett stagnerande eller vikande förlopp inträffar för ett företag utan direkta kopplingar till den kreativa förstörelsen – kraftmätningen mellan gammalt och nytt – kan detta vara utfallet av s.k. *felinvesteringar*. Med detta menar Dahmén investeringar med bristande räntabilitet även på lång sikt. Han sällar därmed bort de investeringar som kortsiktigt kan te sig olönsamma, exempelvis p.g.a. oförmåga att upptäcka kortsiktiga flaskhalsar i ett begynnande utvecklingsblock, men som senare med bättre information visar sig vara relevanta.³⁴²

Egen positionering i förhållande till STS

Ovanstående avsnitt om ”Den svenska tillväxtskolan” tilläts bli tämligen omfattande då jag vill påvisa uppfattningar och diskussioner av vikt för mitt eget arbete. Metodmässigt följer jag deras inslagna väg om användandet av intervjuer och fallstudier, vilken jag finner vara en fruktbar väg när det gäller studier av entreprenörskap och framväxt av företag. STS:s öppenhet mot närliggande discipliner (i Dahmén fall snarast pläderandet för ett sådant) överensstämmer med mina åsikter om att en bred samhällsvetenskaplig ansats kan öka vår förståelse av ekonomiska skeenden. Innehållsmässigt finns överlappningar när

³⁴⁰ Dahmén E, [1980], ”Hur studera industriell utveckling”.

³⁴¹ Dahmén E, [1980], ”Hur studera industriell utveckling”.

³⁴² Se exempelvis Dahmén E, [1950], *Svensk industriell företagarverksamhet. Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919-1939*, särskilt sid: 50-52.

det gäller betoningen av dynamik, entreprenörskap, handlingsutrymme för företag samt betydelsen av nätverk, institutioner och företagets beslutsprocesser.

STS betonar vikten av mikronivå (som en bro till makronivån). Koplandet av uppsatsens tre fallstudieföretag till kapitel fems övergripande diskussion om bidrag till välfärd och tillväxt kan ses som en sådan broslagning, även om mitt val av riktigt små organisationer med delvis nedtonade tillväxtambitioner kan anses ligga något utanför deras huvudfåra. Den punkt som främst ger denna uppsats dess särprägel är det rumsliga perspektivet, där jag lyfter fram det lokala – platsen – som något värt att närmare undersöka. Min empiriskt-geografiska avgränsning till norrlands glesbefolkade inland, är i dessa sammanhang otrampad mark. Det finns dock vissa spatiala överväganden även i STS, men de är mera regionala än lokala. Eliasson skriver om regional attraktivitet som en viktig beståndsdel i en EOE (Experimentellt organiserad ekonomi).³⁴³ Dahmén har en viss diskussion i avslutningen av sin doktorsavhandling om företagsbildning utanför tätorterna och påpekar lokalpatriotism och den mänskliga faktorns betydelse för lokaliseringar samt de bristande alternativens roll för egenföretagandet på mindre orter. Det senare således ett tidigt sätt att uttrycka ”pushkrafter” till eget företagande.³⁴⁴ Carlssons definition av teknologiska system fångar upp nätverkens betydelse vilka ”[i]n most cases [...] are spatially correlated” vilket öppnar upp för en regional avgränsning som ett alternativ (bland flera).³⁴⁵ Det rumsliga perspektivet kan dock inte sägas vara framträdande.

Sammanfattningsvis finns åtskilliga överensstämmanden mellan designen på min uppsats och tankegångar inom STS. Mitt huvudsakliga bidrag, där jag avviker något från STS:s huvudfåra, gäller inriktningen på de minsta företagen, diskussionen om olika drivkrafter, platsens betydelse samt den geografiska avgränsningen i min empiri (se även metoddiskussionen i avsnitt 4.2).

3.3.3 Definitioner

Betydelsen av koncentrerade definitioner där forskaren i några meningar söker komprimera entreprenörskapets funktion, nyanser och dynamik skall inte över-skattas. Hittills har jag inte heller i någon nämnvärd omfattning lyft fram detta. Innan jag presenterar ett eget ställningstagande kan det vara lämpligt med några exempel på definitioner som ofta återkommer i artiklar inom ämnet. Som den uppmärksamme läsaren ser finns kopplingar i definitionerna till de ovan presenterade teorierna. Hébert och Link argumenterar för sin definition där element

³⁴³ Eliasson G, [2004], ”Making Regional Competence Blocs Attractive – On the Critical Role of Entrepreneurship and Firm Turnover in Regional Economic Growth”.

³⁴⁴ Dahmén E, [1950], *Svensk industriell företagverksamhet. Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919-1939*, sid: 350-356.

³⁴⁵ Carlsson B & Stankiewicz R, [1991], ”On the nature, function and composition of technological systems”, sid: 111.

förts samman från de flesta ”tyngre” ekonomer som bidragit till entreprenörskapsforskningen. Entreprenören definieras som:

”someone who specializes in taking responsibility for and making judgmental decisions that affect the location, form, and the use of goods, resources, or institutions”.³⁴⁶

Wennekers och Thurik är intresserade av att koppla entreprenörskapet till ekonomisk tillväxt. De slår fast att entreprenörskapet i sin grund är ett beteendedrag hos individer. Vidare menar man att det, ur deras intressesynpunkt, är relevant att prata om tre analysnivåer; den individuella entreprenörens, företagets samt nationens. Med detta som utgångspunkt presenterar de en definition som delvis baserar sig på Hébert och Link ovan:³⁴⁷

”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.”

Definition av entreprenörskap i detta arbete

Wennekers och Thuriks definition som presenterades ovan kan ses som en god approximation av min syn på entreprenörskap.³⁴⁸ Jag har en österrikisk och Schumpeteriansk syn på entreprenören som en aktiv förändringagent med den mänskliga kreativiteten som en betydelsefull ingrediens, i linje med STS:s uppfattning således. Schumpeter strikta syn på entreprenörsfunktionen som kraftigt påverkande produktionsmöjligheterna i ekonomin vill jag dock tona ner något då definitionen annars blir alltför snäv. Entreprenörskapet kan existera – och vara betydelsefullt på lokal och regional nivå – utan att den nationella eller globala ekonomin skakas om. Entreprenören ser jag som en individ som ensam, eller i samarbete med andra, gör det oväntade, något som avviker från det rutinmässiga och det vardagliga. Ett sådant agerande får någon form av ekonomisk konsekvens på marknaden genom nya produkter, metoder, organisationsformer i enlighet med Schumpeters argumentation. Entreprenörskapet är bundet till handlingar (det entreprenöriella) och följer i sig själv inte individen genom livet. Likt Casson anser jag att entreprenörskapet är en knapp resurs, ojämnt fördelad över

³⁴⁶ Hébert RF & Link AN, [1989], ”In Search of the Meaning of Entrepreneurship”, sid: 47.

³⁴⁷ Wennekers S & Thurik R, [1999], ”Linking Entrepreneurship and Economic Growth”, sid: 46-47.

³⁴⁸ Ibid, sid: 46-47.

befolkningen. Vissa personer kommer därför att betydligt oftare än andra utföra entreprenöriella handlingar. Jag menar även att den institutionella uppsättningen som gäller där entreprenören verkar kan förlösa eller bromsa potentiella entreprenörer i deras ageranden och därmed påverka såväl antalet entreprenörer som frekvensen entreprenöriella handlingar.

Ett problem med en sådan definition är hur entreprenörskapet skall ”mätas”, ofta används nyföretagande som en approximation vilket har uppenbara fördelar i mätbarhet, men väcker frågor om validitet. Låt mig ta ett exempel. Längs Rådhusgatan i Östersund ligger idag tre pizzerior efter varandra på en sträcka av 200 meter. Uppstarten av en fjärde pizzeria, med samma koncept, i nästa fastighet 30 meter bort är tveklöst ett exempel på nyföretagande. Huruvida det kan ses som ett tecken på entreprenörskap, nytänkande och originalitet måste ses som betydligt mer tveksamt. Min åsikt är att entreprenörskap är något mer än att registrera ett företag.

Även andra beslut och handlingar måste rimligen innehålla inslag av nytänkande och kreativitet för att kvalificera som entreprenöriella och inte bara förnuftiga justeringar utifrån externa förändringar. Jag är därför enig med Metcalfe som skriver:

”If, when the price of copper increases, makers of electrical cables substitute aluminium as the material of choice, we would not normally consider this to be entrepreneurial, merely good stewardship of existing economic resources within the existing state of knowledge.”³⁴⁹

Ovan nämndes STS:s öppenhet mot andra discipliner. Låt oss i den andan göra en kort sådan utblick.

3.3.4 Andra perspektiv på entreprenörskap

Förutom rent ekonomiska perspektiv på entreprenörskapet finns även inslag från beteendevetenskap som kan tillföra ytterligare insikt om entreprenörskapet.³⁵⁰ Det kan exempelvis vara betydelsen av kulturella aspekter och social bakgrund samt personliga karaktärsdrag hos individen. Weber; Rotter; Collins, Moore och Unwalla; McClelland; Granovetter kan vara exempel på författare som publicerat sådana ”klassiska” bidrag. För en modern sociologisk sammanfattning av entreprenörskapsteorier se även Swedberg.³⁵¹

Weber, den ekonomiske sociologins fader, skrev exempelvis om marginaliserade grupper och hur olika värderingsgrunder, exempelvis protestantism, kan påverka tröskeln till entreprenörskap.³⁵²

³⁴⁹ Metcalfe JS, [2004], ”The entrepreneur and the style of modern economics”, sid: 159.

³⁵⁰ Glancey KS & McQuaid RW, [2002], *Entrepreneurial Economics*, sid: 124-132; Landström H, [1999], *Entreprenörskapets rötter*, sid: 58-79.

³⁵¹ Swedberg R, [2000], *Entrepreneurship – the social science view*.

³⁵² Weber M, [1930], *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*.

Rotter presenterade 1966 sina teorier om "Locus of Control" vilka handlar om en tendens att tolka orsakerna till sitt beteende i inre eller yttre faktorer. Högre grad av "External Locus of Control" skall då tolkas som att en person anser sig vara utlämnad till andra, att hans/hennes beteende styrs av ödet, andra människor, tur eller otur m.m. Hög grad av "Internal Locus of Control" innebär att personen upplever att hans/hennes beteende styrs av egna beslut och ansträngningar. Teorin kan tolkas så att entreprenörer bör ha en hög nivå av "Internal Locus of Control", d.v.s. tro att de själva kan påverka sin livssituation.³⁵³ Senare studier, exempelvis av Rauch och Frese eller Mueller och Thomas när det gäller entreprenörskapsstödande kulturer ger visst belägg för detta.³⁵⁴

McClelland behandlar frågan om varför vissa samhällen är entreprenöriella och har en positiv utveckling medan andra samhällen stagnerar. Uttrycket "need for achievement" (N-Ach) har kanske särskilt kommit att förknippas med McClelland. Han beskriver tre olika sorters motivationsbehov; "achievement motivation" (N-Ach), "authority/power motivation" (N-Pow) samt "affiliation motivation" (N-Affil). Alla tre motivationsbehov återfinns i varierande grad hos individer. En hög andel N-Ach innebär att prestation är något viktigt för denne. En sådan person tilltalas av utmaningar, söker innovativa lösningar, tar risker samt känner ett starkt behov av feed-back (exempelvis vinst). Således gynnsamma karaktärsdrag för entreprenörer. McClelland introducerade en metod för att mäta N-Ach och anpassade den för att möjliggöra bedömningar på samhällsnivå, en nation eller kultur. Samhällen med hög grad av N-Ach är, enligt McClelland, de samhällen som har en snabbare ekonomisk utveckling än andra samhällen. Detta anses bl.a. bero på yttre utmaningar och hot, familj och barnuppfostran, gemensamma värderingar inom olika grupper (religion, politik m.m.). N-Ach nivån går enligt McClelland att påverka genom exempelvis utbildning.³⁵⁵

Collins, Moore och Unwalla söker finna olikheter mellan entreprenören och företagsledaren när det gäller social bakgrund och psykologiska förhållanden. De försöker även karakterisera entreprenören när det gäller uppväxtförhållanden och personlighetsdrag.³⁵⁶

Nätverkens betydelse visades av Granovetter i en klassisk artikel "The Strength of Weak Ties" från 1973. Även om artikeln handlade om möjligheten att få ett nytt arbete med hjälp av personliga kontakter (links) så har resonemanget ofta överförts på entreprenören och betydelsen för denne att etablera och

³⁵³ Rotter J, [1966], "Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcements".

³⁵⁴ Rauch A & Frese M, [2000], "Psychological approaches to entrepreneurial success: A general model and an overview of findings"; Mueller SL & Thomas AS, [2001], "Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness".

³⁵⁵ McClelland DC, [1961], *The Achieving Society*.

³⁵⁶ Collins OF, Moore DG & Unwalla DB, [1964], *The Enterprising Man*.

använda sig av kontakter, ett stödande nätverk.³⁵⁷ Granovetters oväntade slutsats var att svaga länkar, lösare kontakter, var till mera hjälp än starka d:o. Han motiverar detta med möjligheten att få tillgång till information och impulser från nya områden och kretsar, inte bara ekon av ens egna erfarenheter:

”those to whom we are weakly tied are more likely to move in circles different from our own and will thus have access to information different from that which we receive”.³⁵⁸

Ett sätt att använda sig av bidrag från andra discipliner genom en ekonomisk tolkning kan illustreras med socialantropologen Barth som i en omtalad studie behandlat entreprenörskap och lokal utveckling i perifera lokalsamhällen i Nordnorge. En kontext som påminner en hel del om förhållandena inom ”gränslandets ekonomi” således.³⁵⁹ Barth för ett resonemang som, enligt min uppfattning, kan omformuleras i ekonomiska termer och därefter bidra till förståelsen av min empiri. I rapporten argumenterar han, i Schumpeters anda, bl.a. för att entreprenören skall betraktas som en funktion, ett sätt att agera och inte definieras genom ett antal specifika personliga egenskaper. Nedan följer en kort beskrivning av några intressanta aspekter i hans studie.

Vinster och kostnader ges en mycket vid definition och kan förutom exempelvis pengar och varor även bestå av makt, social ställning, kunskap, erfarenhet, goodwill m.m. En (framgångsrik) entreprenör kommer att producera vinst i olika former och med högst varierande likviditet, fortsätter Barth.³⁶⁰ En aktiv entreprenör kommer därför att söka efter sätt för att flytta eller transformera sina tillgångar genom områden eller verksamheter där de kan maximera sin effekt, ge så mycket utbytesfrihet som möjligt (freedom of exchange) och möjlighet till konvertering till andra värden, exempelvis i form av likviditet. Jag tolkar Barth som om detta exempelvis skulle kunna vara traditionella hantverkskunskaper som överflyttas från varu- till tjänsteproduktion. I den nya sfären är det mera själva tekniken än varan i sig själv som genererar betalningsvilja. Kanske i form av besökare som betalar för att ta del av den traditionella hantverkstekniken genom särskilda demonstrationer eller föreläsningar dock utan att egentligen ha något behov av produkten som sådan. Ett annat exempel jag kan tänka mig är när kunskaper, nätverk och status förknippade med en specifik tjänst eller sfär överflyttas till en ny, som när en f.d. politiker träder in i näringslivet eller *vice versa*. Det kan tolkas som om den f.d. politikern konverterar sina tillgångar (kunskap

³⁵⁷ För ett exempel bland många: Julien P-A & Vaghely IP, [2001], ”From Weak Signals to Decision Making: Information Acquisition and Use as the Entrepreneur’s Source of Opportunities”.

³⁵⁸ Granovetter MS, [1973], ”The Strength of Weak Ties”, sid: 1371.

³⁵⁹ Barth F, [1963], *The Role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway*.

³⁶⁰ Ibid, sid: 8-12.

om samhällsfunktioner, sin status och sina kontakter), till affärsmöjligheter i näringslivet.³⁶¹

Barth betonar vikten av att betrakta interaktionen mellan entreprenörskap och lokalsamhälle. En entreprenör kommer även att intressera sig för metoder som eliminerar eller minimerar sociala kostnader (förlust av anseende, ryktesspridning m m) som kan uppstå. Uttryckt i ekonomiska termer tolkar jag det som om entreprenören utför en cost-benefit analys där även sociala konsekvenser (kostnader) inräknas *ex ante*, d.v.s. innan ett beslut fattas om att påbörja ett visst projekt eller flytta tillgångar (i vid bemärkelse) mellan olika sfärer. Enligt denna argumentation är det således möjligt att kommersiellt lönsamma projekt inte genomförs på grund av att entreprenören uppskattar att de sociala kostnader som projektet medför överstiger det ekonomiska utbytet. (Observera att den sociala kostnaden i form av anseendeförlust även noterats av Say och Schumpeter, om än inte på ett särskilt framträdande sätt.) Ett sätt att uttrycka Barths resonemang är i form av en elementär vinstberäkning, $\Pi = TR - TC$. De totala kostnaderna (TC) samt totala intäkterna (TR) kan då tänkas uppdelade i en kommersiell respektive social undergrupp, där den kommersiella innefattar traditionella ”bokföringsekonomiska” värden medan den sociala inbegriper sådana saker som anseende, påverkan på lokalsamhället etc. En sådan, utvidgad, beräkning skulle då kunna skrivas som $\Pi_{Entrp} = (TR_{kom} + TR_{soc}) - (TC_{kom} + TC_{soc})$. Det kan då tänkas att entreprenören avstår från projekt som är kommersiellt lönsamma ($TR_{kom} > TC_{kom}$) respektive genomför projekt som är kommersiellt olönsamma om de sociala faktorernas influens är tillräckligt stor.³⁶²

Ett närliggande exempel där sociala överväganden kan påverka ett företags prissättningssystem kan hämtas från Piore. I ett exempel från en av sina intervjuer visar han att kundernas uppfattning om priserna är rättvist satta eller ej var en faktor som utövade inflytande på varornas prissättning hos en handlare.³⁶³ Överfört i uppsatsens kontext – den norrländska glesbygden – kan en sådan reflexion visa på platsens betydelse för sociala hänsyn. Ekonomisk teori förespråkar en vinstmaximerande prissättning utifrån ekonomiska avväganden. I ett litet lokalsamhälle där relationen mellan företagare och kund blir mer personlig kan kunders uppfattning om en orättvis prissättning, oavsett om den är befogad eller ej, vara förödande. Större städer innebär ett betydligt större utbud av affärer/

³⁶¹ Ibid, sid: 8-12.

³⁶² Ekonomiskt olönsamma projekt kan givetvis inte genomföras okontrollerat. Någon form av ”budget constraint” måste antas föreligga även här. Dock kan resonemanget utvidgas så att *kortsiktigt* olönsamma projekt där differensen $TR_{soc} - TC_{soc}$ är tillräckligt stor kan medföra tillgång till framtida ekonomiskt *lönsamma* projekt. Entreprenörens anseende i lokalsamhället kan ha stärkts genom det tidigare agerandet så att han/hon får tillgång till affärsmöjligheter som annars inte vore tänkbara.

³⁶³ Hög inflation och täta leveranser i kombination med en prissättning baserad på pålägg medförde ibland olika priser på varorna i en butik. Piore MJ, [1979], ”Qualitative Research Techniques in Economics”.

företag, ett flöde av nya kunder och därför en mer anonymiserad relation vilket kan medföra att icke-ekonomiska avväganden får en relativt mindre vikt.

Entreprenöriella undergrupper

Inom entreprenörskapsfältet förekommer även ett flertal ”specialfall” av entreprenörer med egna beteckningar. Akademiska entreprenörer, politiska entreprenörer, intraprenörer, extraprenörer, seriella entreprenörer, imaginatörer är bara några exempel ur en tämligen rikhaltig flora. Det kan dock vara hälsosamt att hålla en viss distans till dessa ”etiketteringar” och jag ämnar, med två undantag, inte diskutera dem vidare i detta arbete. Undantagen är identiprenörer och samhällsentreprenörer vilka jag anser är av viss relevans inför min kommande empiri.

Identiprenören är enligt Brulin och Nilsson en entreprenör som baserar sin affärsidé på den regionala identiteten eller särarten.³⁶⁴ En förutsättning för detta entreprenörskap är förekomsten av en kollektiv identitet. Denna identitet existerar i ett avgränsat område (regional identitet) eller avgränsad befolkningsgrupp (etnisk identitet). Brulin och Nilsson menar att det historiska arvet, verkligt eller i form av myter, spelar stor roll för att utveckla en sådan kollektiv identitet. Här verkar det finnas vissa beröringspunkter med Cassons argumentation i *Entrepreneurship and Business Culture* samt Weber, McClelland och Mueller och Thomas enligt ovan.³⁶⁵ Vad gäller den regionala identiteten pekar författarna ut Gotland och Jämtland som två områden i Sverige där den egna kulturen och särarten överlevt och på så vis skapat förutsättningar för en regional, kollektiv identitet. I företagandet kan det exempelvis yttra sig i design och/eller produktion där lokala, exklusiva råvaror eller speciella traditioner lyfts fram (se även avsnitt 2.3, diskussionen om lokala matkoncept samt avsnitt 3.1.2 Ishotellet i Jukkasjärvi). Det är alltså förmågan att använda sig av en etnisk grups eller regions specifika förutsättningar och kultur i ett företagande som utgör identiprenörskapet.

Den ”traditionella” synen på entreprenörskapet baseras ofta på urbana förhållanden där konkurrensen är förhållandevis stark, arbetsmarknaden är diversifierad och hyggligt fungerande. Alternativa jobb är ingen omöjlighet i händelse av företagsnedläggelser och samhällsservice kan mer eller mindre tas för given. Åtminstone behöver den enskilde invånaren sällan bekymra sig om affärens, bankens eller bensinstationens fortlevnad. I områden där förhållandena avviker från detta, exempelvis glesbebyggda områden, i små lokalsamhällen med mycket begränsade utbud av såväl företag, infrastruktur och samhällsservice kan entreprenörskapet ibland ta sig andra uttryck. Inte lika glamoröst och fjärran från finalplatser i tävlingar om årets gasellföretag urskiljs stundtals ett entreprenör-

³⁶⁴ Brulin G & Nilsson M, [1997], *Identiprenörskap – företagande med regionalt ursprung*.

³⁶⁵ Casson M, [1995], *Entrepreneurship and Business Culture*, särskilt kapitel 7.

skap vars utövare kan betecknas som *samhällsentreprenörer* (Community Entrepreneurs).³⁶⁶

Enligt Johannisson är samhällsentreprenörer ”...individer som lokalt skapar förutsättningar för tillkomst av nya företag”.³⁶⁷ Westin menar att samhälls-entreprenören är:

”den aktör som i en ömsesidig pedagogisk nätverksprocess, genom visioner, strategiska aktiviteter och handling, främst i lokalsamhället, medverkar till att skapa den självtillit och de resurser som erfordras för att skapa en framgångsrik och långsiktig lokal näringslivsutveckling”.³⁶⁸

Johannisson, delvis en inspirationskälla till Westin, jämför även den autonoma entreprenören/den traditionella företagaren med samhällsentreprenören i lokala projekt och menar bl.a. att samhällsentreprenörerna ser lokalsamhällets utveckling som ett mål i sig och inte som ett medel för att nå personliga mål samt att de uppmuntrar andra människor att driva egen verksamhet och söker projekt som kan reducera socioekonomiska hot mot lokalsamhället.³⁶⁹ I en tidigare artikel tillsammans med Nilsson betonas även betydelsen av nätverk i detta sammanhang, dels med funktionen att inspirera andra till handling, men även för att samhälls-entreprenören själv ska kunna sjösätta egna projekt.³⁷⁰

Även om samhällsentreprenören förenklat kan sägas vara en person som ”sätter fart på” den lokala utvecklingen utan tankar på personlig vinning öppnas därmed även möjligheten till exempelvis egna företagsetableringar, låt vara under den mer övergripande nyttan för lokalsamhället. Därmed kan samhälls-entreprenörskapsbegreppet sägas vara närstående Johnstone och Lionais ”community business entrepreneur” vilken explicit ges rollen av att inte bara stimulera och underlätta för andra utan även själv aktivt kunna engagera sig i uppstarten av företag, organisationer m.m.³⁷¹ Johnstone och Lionais exemplifierar sitt resonemang med tre fall där individer starkt engagerat sig i lokalsamhällets utveckling

³⁶⁶ Det kan noteras att begreppet samhällsentreprenören uppvisar stora likheter med det, i allmänt språkbruk, populära och mustiga uttrycket eldsjäl. En eldsjäl anses brinna för sin uppgift, därav namnet. Johannisson och Mårtensson menar t.o.m. att samhällsentreprenör, eldsjäl, aktiverare eller katalysator egentligen är olika namn för samma företeelse. För vidare diskussion se exempelvis Boyett I & Finlay D, [1995], ”The pillar of the community: back to entrepreneurial basics?”; Frånberg G-M, [1994], *Kvinnliga eldsjälar i glesbygd*; Johannisson B & Mårtensson B (red.), [1985], *Lokala gemenskaper och Kooperation*.

³⁶⁷ Johannisson B, [1992], *Skola för samhällsentreprenörer – rapport från en utbildning av lokala projektledare*, sid: 1.

³⁶⁸ Westin S, [1987], *Samhällsentreprenörer i lokal näringslivsutveckling*, sid: 40.

³⁶⁹ Johannisson B, [1992], *Skola för samhällsentreprenörer – rapport från en utbildning av lokala projektledare*, sid: 14.

³⁷⁰ Johannisson B & Nilsson A, [1989], ”Community Entrepreneurs: Networking for Local Development”.

³⁷¹ Johnstone H & Lionais D, [2004], ”Depleted communities and community business entrepreneurship: Revaluing space through place”.

och startat såväl företag som kooperativ samt projekt med närområdets utveckling som mål.

Den lokala förankringen är givetvis viktig för att säkerställa naturliga ingångar och kopplingar till lokalsamhället, vilket kan kopplas till diskussionen om socialt kapital (se avsnitt 3.4) respektive nätverk (se avsnitt 3.2.3). Förmågan att kunna söka och finna möjligheter trots att de själva inte äger eller kontrollerar de resurser som krävs till detta hävdas vara utmärkande för entreprenörer.³⁷² En samhällsentreprenör har kanske i ännu högre grad behov av denna egenskap, inte minst i perifera områden där själva glesheten också påverkar utbudet av resurser (lokaler, särskild kompetens, riskkapital, infrastruktur m.m.). Ett sätt att nå detta kan vara att genom kontakter och nätverk komma i kontakt med resurser som entreprenören egentligen saknar. I avsnitt 3.3.7 diskuteras detta vidare.

Den teoretiska genomgången av entreprenörens roll i ekonomisk utveckling inkluderande den senaste aspekten på lokal mobilisering bygger ett fundament som inspirerar till formulerandet av en fråga för empirisk prövning: *Vilken roll kan en entreprenör ha i en framväxtprocess av en organisation inom gränslandets ekonomi?*

3.3.5 Entreprenöriella drivkrafter³⁷³

Vad är det då som driver entreprenören att utföra sina handlingar? Varför engagerar sig individer i handlingar som i varierande grad innehåller moment av risktagande, koordineringsinsatser, innovationer, sökande efter outnyttjade möjligheter m.m. istället för att ta ett reguljärt lönearbete? Kort sagt vilka är drivkrafterna för entreprenörskap?

Cantillon, Knight och Kirzner är relativt tydliga, det är vinsten som motiverar entreprenörens agerande. Kirzners entreprenör drivs exempelvis av möjligheterna till (arbitrage-) vinster, en ”belöning” som inte kopplas till värdet på någon resurs eller produktion utan snarare till skickligheten att upptäcka obalanser och genom att ekonomiskt dra fördel av denna kunskap, öka marknadens koordineringsgrad. Casson gör ett antagande om att egenintresset är den huvudsakliga drivkraften. Han menar att det är entreprenörens önskan att konsumera varor och fritid, tillsammans med en längtan efter status i omgivningens ögon, som driver honom eller henne. Konsumtion och status kan emellertid köpas genom att använda inkomsten som den entreprenöriella aktiviteten genererar. För att förenkla teorin gör därför Casson antagandet att entreprenören driver sin verksamhet med syftet att maximera vinsten för en given mängd ansträngning. Även om Casson medger att detta antagande inte känns riktigt tillfredsställande anser han trots allt att den

³⁷² Se exempelvis Stevenson *et al.*, [1999], *New Business Ventures and the Entrepreneur*.

³⁷³ Här görs förenklingen att entreprenörens drivkrafter i stort överensstämmer med nyföretagarens.

resulterande teorin ändå kommer långt ifråga om att förklara entreprenöriellt beteende.³⁷⁴

Ett sätt att formalisera dessa åsikter är att använda egenföretagande som (mätbar) approximation för entreprenörskap och därefter betrakta valet mellan anställd och egenföretagare som ett strikt rationellt val baserat på de ekonomiska utfallen.³⁷⁵ Enligt denna modell kommer en individ att starta företag om nettoinkomsterna från egenföretagande beräknas överstiga alternativkostnaden, inkomst från löneanställning och/eller arbetslöshetsersättning. Modellen har fördelen att samtidigt kunna hantera de ekonomiska delarna av både pull- respektive push-krafter, men exkluderar de sociala aspekterna, se nedan.³⁷⁶

Vinsten är självklart en viktig ingrediens när det gäller att förstå entreprenörens drivkraft, men det verkar, som Henrekson och Sanandaji påpekar, inte vara hela bilden:

”Möjligheten att tjäna mycket pengar behöver i sig inte vara avgörande för beslutet att starta ett företag eller att investera i det. Det kan också handla om vilka möjligheter det finns att förverkliga en idé eller vision.”³⁷⁷

Schumpeter diskuterar frågan mer utförligt och menar att drivkrafterna till den entreprenöriella handlingen bryter mot föreställningen om ”the economic man”, den rationella mannen som noga väger uppoffringar (kostnader) mot fördelar och strävar efter nyttomaximering vilket teoretiskt innebär ett slutligt läge där marginalnyttan är lika stor som marginalkostnaden. Schumpeter pekar ut tre kategorier av motiv för entreprenörens handlande.³⁷⁸ Den första är önskan att bildligt talat bygga upp en dynasti, vilket i vår tid snarast kan jämföras med affärsmässig framgång. Den andra är viljan att erövra, impulsen att strida, att bevisa att man förmår utföra saker som andra människor inte kan. Det finansiella utfallet spelar här en tillbakadragen roll, det primära är snarare att vinna för sakens egen skull. Slutligen nämner han själva skaparglädjen, tillfredsställelsen att få saker utförda samt att få utlopp för sin egen energi. Det kan noteras att endast det första

³⁷⁴ Casson M, [1982], *The Entrepreneur: An Economic Theory*, sid 25.

³⁷⁵ Ett exempel på en sådan ansats, dock utan föregående diskussion om entreprenörskap, återfinns i en artikel av Hammarstedt om egenföretagande bland invandrare. Hammarstedt M, [2004], ”Self-Employment Among Immigrants in Sweden – An Analysis of Intragroup Differences”. För andra exempel på liknande modeller där jämförelser görs mellan entreprenöriella och alternativa intäkter se exv. Campbell CA, [1992], ”A Decision Theory Model for Entrepreneurial Acts”; när det gäller beslut att flytta från landsbygd till städer i utvecklingsländer: Todaro MP, [1969], ”A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries”.

³⁷⁶ Hammarstedt öppnar dock i sin doktorsavhandling delvis upp för en vidare diskussion om egenföretagande där även sådana aspekter som förebilder (fadern företagare), regionala företagstraditioner, tillgång till billig arbetskraft och annat stöd från släktingar (jämför med diskussionen om finansiell bootstrapping i avsnitt 3.3.7) behandlas. Se Hammarstedt M, [2001], *Making a living in a new country*. (Speciellt artikel VI).

³⁷⁷ Henrekson M & Sanandaji T, [2004], *Ägarbeskattningen och företagandet*, sid: 67.

³⁷⁸ Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*, sid: 91-94.

motivet kan kopplas samman med egen förmögenhet. I de två senare fallen fyller det personliga ekonomiska utfallet mera en funktion av en indikator av ett lyckosamt värv än något egentligt egenvärde. Jag har anledning att återkomma till detta.

En annan ansats är att även betrakta vilken situation som entreprenören, och ekonomin, befinner sig i när beslutet tas om att agera. Den Schumpeterianska synen är som redovisats positiv. Entreprenören attraheras av möjligheterna, kittlas av utmaningen och känner sig stimulerad av utsikten att bevisa sin förmåga. Det är emellertid även möjligt att entreprenörskapet utlöses av en dystrare kontext. Dålig privatekonomi, begränsade möjligheter på arbetsmarknaden – beroende på samhällstyp kanske accentuerat av etnicitet, utbildningsnivå, kön m.m. – kan även vara en jordmån där de entreprenöriella besluten växer fram.³⁷⁹ Även om denna, något mörkare syn, saknas hos Schumpeter uppmärksammades den faktiskt redan 1950 av Dahmén (se avsnitt 3.3.2) och, mera känt, senare av exempelvis Reynolds m.fl. Storey, Vivarelli, Spilling m.fl.³⁸⁰

Sedan 1997 genomförs en årlig undersökning av entreprenöriella aktiviteter i ett stort antal länder. Undersökningen, som leds av professor Paul Reynolds, kallas Global Entrepreneurship Monitor (GEM) och är initierad av Babson College och London Business School. I 2003 års studie deltog 40 länder med totalt 2,4 miljarder invånare i ålderssegmentet 18-64 år, motsvarande 62 procent av världens befolkning.³⁸¹ Med entreprenöriella aktiviteter avses andelen vuxna invånare som är i färd med att starta ett nytt företag, eller driver ett företag som är yngre än 42 månader, vilket således är en snävare tolkning av entreprenörskapet än vad många forskare beskriver. Samtidigt inser vi att nyföretagande kanske är det kraftfullaste sättet att kanalisera entreprenörskap, dessutom har denna ansats otvetydiga fördelar i mätbarhet.

³⁷⁹ För en diskussion om företagande kopplat till etnicitet, se exempelvis: Waldinger R, Aldrich H & Ward R, [1990], *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*; Ekberg J, [1997], ”Svårt för nya svenskar att få jobb”, Hammarstedt M, [2001], *Making a living in a new country* (speciellt artikel IV och VI). För en tidig svensk studie om kvinnors företagande som visar att push-faktorer var vanligare motiv dels för kvinnor än män, dels för kvinnor i glesbygdskommuner jämfört med kvinnor i bättre arbetsmarknader, se: Sundin E & Holmquist C, [1989], *Kvinnor som företagare, osynlighet, mångfald, anpassning – en studie*. Mer allmänt om samband mellan arbetslöshet och egenföretagande, se exv. Storey DJ, [1991], ”The birth of new firms – does unemployment matter? A review of the evidence”; Ritsilä J & Tervo H, [2002], ”Effects of Unemployment on New Firm Formation: Micro-Level Panel Data Evidence from Finland” samt vidare i avsnitt 3.3.6.

³⁸⁰ Dahmén E, [1950], *Svensk industriell företagareverksamhet. Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919-1939*; Reynolds PD *et al.*, [2002], *Global Entrepreneurship Monitor-2002 Executive report*; Storey DJ, [1991], ”The birth of new firms – does unemployment matter? A review of the evidence”; Spilling OR (red.), [1998], *Entreprenörskap på norsk*; Vivarelli M, [1991], ”The birth of new enterprises”.

³⁸¹ Vissa analyser inkluderade 41 länder, Portugal deltog 2001. Se Reynolds PD *et al.*, [2004], *GEM 2003 Global Report*, sid: 1.

Det intressanta med GEM-rapporten i detta sammanhang är att entreprenörens drivkrafter uppdelas i två grupper; *the opportunity entrepreneurs* och *the necessity entrepreneurs*. Med de förra avses individer som ser företagandet som en valmöjlighet bland andra, positiva, karriärmöjligheter. Individer i den senare gruppen ser däremot inga andra möjligheter än en företagsstart. Rapporten visar att gruppen med *the opportunity entrepreneurs* är större än den med *the necessity entrepreneurs*. Av de personer som var inblandade i entreprenöriella aktiviteter gjorde 61 procent det för möjligheternas skull medan 37 procent involverade sig på grund av att de mer eller mindre saknade andra alternativ.³⁸² Ett annat sätt att benämna denna uppdelning är att som exempelvis Storey, Spilling, Vivarelli m.fl. prata om pull-faktorer och push-faktorer.³⁸³

Spilling delar upp de entreprenöriella drivkrafterna, motiven, i tre grupper; självrealiseringsmotiven (pull), arbetssökningsmotiven (push) samt omgivningsfaktorer.³⁸⁴ *Självrealiseringsmotiven* är en positiv kraft som ”drar” personen in i ett företagande. Det kan vara lockelsen att få arbeta självständigt, förverkliga idéer och tjäna pengar eller möjligheter till nyföretagande, att komma på en idé eller utveckla något nytt. *Arbetssökningsmotiven* innebär att det är ekonomiska problem, arbetslöshet eller andra skäl som gör att personen i fråga känner sig mer eller mindre tvingad in i ett eget företagande. Etableringarna görs således med bakgrund av problem eller tvång. *Omgivningsfaktorer* innebär relationer till omgivningen som kan verka stimulerande eller bromsande i en uppstartsprocess. Exempel på sådana faktorer kan vara stöttning av närstående personer, olika samhälleliga stödfunktioner m.m.

I Spillings studie av ca. 700 nyetableringar i södra Norge under perioden 1988-1992 bekräftas resultaten från ovannämnda GEM-rapport. I studien framkommer det relativt tydligt att det är självrealiseringsmotiven (pull) som är de dominerande när det gäller att starta en ny verksamhet. Spilling kommenterar resultatet på följande sätt:

”Mänskliga och sociala faktorer verkar vara de viktigaste drivkrafterna för utveckling och lokalisering av ny verksamhet. Nya verksamheter startas av personer som ser möjligheter och som har en önskan att göra något. Det är möjligheterna som representerar den viktigaste drivkraften, och lokaliseringen sker i den miljö där etableraren har sin sociala tillhörighet. Etablering av ny verksamhet är inte bara en ekonomisk och affärsmässig sak, det

³⁸² Reynolds PD *et al.*, [2002], *Global Entrepreneurship Monitor- 2002 Executive report*.

³⁸³ Storey DJ, [1991], ”The birth of new firms – does unemployment matter? A review of the evidence”; Spilling OR (red.), [1998], *Entreprenørskap på norsk*; Vivarelli M, [1991], ”The birth of new enterprises”.

³⁸⁴ Spilling OR (red.), [1998], *Entreprenørskap på norsk*.

är också en social fråga där bland annat stöttning från familj och vänner har betydelse för projektets realisering.”³⁸⁵

Spillings diskussion har uppenbarligen kopplingar till både Schumpeter och Kirzner. Självrealiseringsmotiven ligger nära Schumpeters tankegångar i frågan, enligt ovan. Även betydelsen av stöttning från närstående finner stöd hos Schumpeter i hans resonemang om de olika svårigheter som möter en entreprenör. Som en av flera betydelsefulla faktorer nämner Schumpeter graden av tolerans som entreprenörens omgivning uppvisar gentemot personer som genom sina idéer och sitt beteende avviker från gängse normer.³⁸⁶ Arbetssökningsmotiven har dock ingen motsvarighet hos Schumpeter. Även Kirznerns syn på entreprenören som en alert möjlighetssökare kan spåras i Spillings resonemang ovan (“...personer som ser möjligheter och har en önskan att göra något”).

Om vi fortsätter att använda egenföretagande som (mätbar) approximation för entreprenör, finner vi ytterligare belegg för drivkrafter vilka faller under begreppen ”opportunity entrepreneurs”, ”självrealiseringsmotiv” samt Schumpeters ”skaparglädje”. Det finns ett antal studier som påvisar att individer åsätter företagandet *i sig* ett värde, utöver vad som eventuellt kan åstadkommas *genom* det samma.³⁸⁷ Frey och Benz visar exempelvis i en studie av nästan 30 000 individer i England, Tyskland och Schweiz att det föreligger en ”Procedural Utility”, d.v.s. en upplevd nytta med själva företagandet där faktorer som egenbestämmande och frihet ger ett mervärde i jämförelse med att arbeta i en hierarkisk organisation. När instrumentella aspekter som inkomst och arbetstid är kontrollerade för visar deras beräkningar signifikant högre arbetstillfredsställelse (job satisfaction) för egenanställda jämfört med anställda.³⁸⁸ I en svensk studie av egenföretagare (entreprenörer i författarnas språkbruk) visar Giannetti och Simonov att det är mer sannolikt att personer blir entreprenörer i kommuner där det redan finns många entreprenörer, trots att deras inkomst är lägre än vid lönearbete.³⁸⁹ Giannetti och Simonov tolkar detta som om individer även tillskriver egenföretagande ett värde (utility) utöver den monetära intäkten.

Hur ska vi då uppfatta motiven för en ”samhällsentreprenör” vars verksamhet framstår som styrd av målsättningen att bidra till det egna lokalsamhällets utveckling snarare än av en strävan efter egen ekonomisk vinning eller förmåner som exempelvis fritid och bekvämlighet. Vad driver en sådan person att agera trots de uppoffringar detta medför i sistnämnda avseenden? Samhällsentrepre-

³⁸⁵ Ibid, sid: 106. (Egen översättning).

³⁸⁶ Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*, sid: 84-87.

³⁸⁷ Blanchflower DG, Oswald AJ & Stutzer A, [2001], ”Latent Entrepreneurship Across Nations”; Frey BS & Benz M, [2003], ”Being Independent is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self-employment and Hierarchy”.

³⁸⁸ Frey BS & Benz M, [2003], ”Being Independent is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self-employment and Hierarchy”.

³⁸⁹ Giannetti M & Simonov A, [2004], ”On the Determinants of Entrepreneurial Activity: Individual Characteristics, Economic Environment, and Social Norms”.

nörens ofta starka koppling till lokalsamhället leder till tankar om platsens betydelse. Johannisson hävdar att lokalsamhällets respons – uppskattningen tillbaka – tillsammans med samhällsentreprenörens inre tillfredsställelse är sådana belöningar.³⁹⁰ Låt oss diskutera samhällsentreprenörens drivkrafter utifrån dessa tre aspekter: uppskattning, inre tillfredsställelse samt platsens betydelse.

Uppskattning från lokalsamhället uppvisar visst släktskap med Cassons resonemang om status i omgivningens ögon som en av de entreprenöriella drivkrafterna.³⁹¹ Entreprenörens engagemang i lokalsamhällets utveckling noteras av en uppskattande omgivning. Denna uppskattning fungerar som en belöning för entreprenören och kan även tänkas bidra till en högre status för denne. En tämligen tydlig koppling mellan aktion och reaktion.

Den andra aspekten, den inre tillfredsställelsen, kan härröra från tillfredsställd skaparlust hos utföraren. En drivkraft med anknytning till Schumpeters argumentation, således.³⁹² Den kan även antyda ett närmande till s.k. altruistiska motiv. Entreprenörens verksamhet kan innefatta konkreta försök att hjälpa sina närmaste med ambitionen att öka förutsättningarna för barn/föräldrar, eller andra närstående personer, att bo kvar och försörja sig i hembygden. Empiriska studier pekar emellertid även på samhällsentreprenöriella ansträngningar avsedda att gynna en vidare krets, snarast lokalsamhället som helhet.³⁹³ Han eller hon synes finna en ”inre tillfredsställelse” i sin medvetenhet att den egna verksamheten har en betydelse för åtskilliga människor i det egna, relativt lilla lokalsamhället, inte bara egna barn eller nära släktingar och vänner. Kräver en sådan tillfredsställelse ”lokal uppskattning” eller ”status i omgivningens ögon”? Benägenheten hos människor att anonymt skänka pengar till exempelvis ”Världens barn” eller ”Flodvågens offer” antyder att det i princip inte behöver vara så. En egen medvetenhet om att det man åstadkommer är av värde för andra människor kan vara en drivkraft i sig, även om omgivningen inte är medveten om vad som görs eller vem som gör det.³⁹⁴

En diskussion kring frågan om huruvida ovanstående handlingar rör sig om ”altruism” eller inte blir en tämligen ofruktbar strid om ord. Vi är benägna att säga att det handlar om altruism om de personer som berörs (mottagarna) är för givaren okända individer i ett fattigt land på andra sidan jordklotet. Om de andra

³⁹⁰ Johannisson B, [1992], *Skola för samhällsentreprenörer – rapport från en utbildning av lokala projektledare*.

³⁹¹ Casson M, [1982], *The Entrepreneur: An Economic Theory*.

³⁹² Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*.

³⁹³ Se exempelvis: Ronnby A, [1997], *Glesbygdskampen: Eldsjälar i lokalt utvecklingsarbete*; Stenström-Jönsson U-B, [1995], *Lokalt utvecklingsarbete är att skapa: om kvinnor som samhällsentreprenörer i glesbygd*; Andersson M, [2004], *Vad gör en eldsjäl?: en studie av landsbygdsutvecklingen inom Kalmar län och eldsjälarnas roll i det lokala utvecklingsarbetet*.

³⁹⁴ För en intressant diskussion, se exempelvis: Rose-Ackerman S, [1996], ”Altruism, Non-profits, and Economic Theory” eller Becker GS, [1976], ”Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology”.

människorna i stället är givarens (entreprenörens) familj är vi kanske mer tveksamma till begreppet.³⁹⁵ En strikt tolkning av altruism innebär i det närmaste total oegennyttia. Hårdraget utesluter detta alla handlingar som skänker utföraren någon form av tillfredsställelse, exempelvis av att ha gjort något till nytta för lokalsamhället. Som Schumpeter påpekar kan ett sådant strikt synsätt innebära att egoism inkluderar altruism, just på grund av den tillfredsställelse sådana handlingar kan ge utföraren.³⁹⁶ Om man som i ekonomisk valhandlingsteori utgår från att det av alla tillgängliga handlingsalternativ, som en individ faktiskt väljer, är det av alla dessa alternativ som ger honom eller henne störst tillfredsställelse ("nytta"), blir mängden av altruistiska handlingar tom och begreppet altruism meningslöst.

Den tredje aspekten, platsens betydelse, kan betraktas utifrån de lokala spelregler som gäller samt spelplanens storlek. Ett lokalsamhälles uppsättning av informella institutioner som normer, sedvänjor och historik kan rimligen inte antagas vara betydelslös för entreprenörens benägenhet att satsa fritid (och kanske andra resurser) i sitt oavlönade arbete. Givet en individs personlighet, ekonomiska och intellektuella resurser m.m. kan sådana institutioner ses som stimulerande eller hindrande. Ett samhälle präglad av "Jantelagen", som bygger på avund snarare än altruism, uppmuntrar knappast till oegennyttiga aktiviteter. Motsatsen, samhällen med en lokal identitet där den enskilde medborgaren ser andras framgång och välfärd som en kollektiv framgång för platsen, skapar å andra sidan helt andra förutsättningar för en samhällsentreprenör att agera.

Spelplanens – lokalsamhällets – storlek kan knytas till Sjöstrands definition av altruism vilken han ser som:

"...situations in which the primary consequences of human action are utility or wealth also for (some) others (even though, rightly or wrongly, such actions often could be described as simultaneously beneficial to the actor)".³⁹⁷

Följer vi denna syn kan det hävdas att en entreprenör eller företagare kan arbeta för lokal utveckling genom handlingar som till stor, eller övervägande, del gynnar andra men även i mindre omfattning ökar den egna nyttan. Uttryckt i

³⁹⁵ Forskning om "the economics of the family" är en växande gren inom nationalekonomin. Inom den s.k. transaktionskostnadsmodellen medför lojalitet mellan familjemedlemmar ett minskat behov av kostsamma kontrakt och överenskommelser – en effektiv organisationsform således. Se exempelvis: Pollak R, [1985], "A Transaction Cost Approach to Families and Households". Becker, den kanske mest kände forskaren på detta område diskuterar istället om familjen som ett sätt att uppnå komparativa fördelar då respektive familjemedlem kan specialisera sig på det den kan bäst. En person i hushållet anses i denna modell vara ett altruistiskt överhuvud som omfördelar resurser inom familjen så att hushållets nytta maximeras även om övriga medlemmar inte är altruistiska. Se Becker GS, [1991], *A Treatise on the Family*.

³⁹⁶ Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*, sid: 92.

³⁹⁷ Sjöstrand S-E, [1995], "Towards a Theory of Institutional Change", sid: 27.

observerbarhet leder det fram till en hypotes med betydelse för de små samhällen som utgör spelplanen för gränslandets ekonomi. Den observerbara effekten av en viss given åtgärd blir starkare i det lilla samhället än i det stora. En benägenhet att agera för ett mindre lokalsamhälles positiva utveckling kan då delvis förklaras med att den egna delen av kakan helt enkelt blir större än för motsvarande åtgärd i en storstad.

Kombinationen av ett platsbundet institutionellt ramverk och argumenten i ovanstående observerbarhetsaspekt bidrar tillsammans med personliga karaktärsdrag till en förståelse av aktörers – samhällsentreprenörers – vilja att hjälpa, utveckla, sitt närområde trots att det vid en första betraktelse inte alltid synes motiverat ur en strikt privatekonomisk synvinkel.

Så långt den teoretiska diskussionen. En logisk fråga för empirisk prövning i uppsatsens kontext kan då formuleras som: *Vilka incitament kan driva en entreprenör i gränslandets ekonomi?*

3.3.6 Entreprenörskapets påverkan på ekonomisk utveckling

Ofta förutsätts att entreprenörskapet är positivt för samhället. Baumol visar dock att beroende på institutionell struktur – attityd, incitament, regelverk m.m. – kan entreprenörskapet ta sig olika uttryck; produktivt, improduktivt samt t.o.m. destruktivt på samhällsnivå, även om individen som sådan förbättrar sitt välstånd, sin makt, sin prestige eller liknande.³⁹⁸ Uttrycket ”rent-seeking” säger en del om de två senare följderna.³⁹⁹ I diskussionen nedan förutsätts dock en sådan utformning av de ekonomiska spelreglerna att den aggregerade effekten blir produktiv.

Effekten av entreprenörskap kan betraktas på olika nivåer: företaget, regionen, branschen samt nationen.⁴⁰⁰ En framgångsrik entreprenör kan på mikronivån iakttas t.ex. genom en enskild innovations utveckling och lansering på marknaden eller genom det enskilda företagets framväxt och konkurrensförmåga.⁴⁰¹ En sådan framväxt får även en betydelse för andra individer genom sin roll som förebild. Sundin och Holmqvist finner exempelvis i en studie av kvinnliga företagare att: ”De i glesbygden verksamma [kvinnliga företagarna] hänvisar också förhållandevis ofta till betydelsen av andra företagarförebilder i sin omgivning...”.⁴⁰² På makronivån skapar ett aggregat av mikroeffekter ett genomslag

³⁹⁸ Baumol WJ, [1990], ”Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive”. Jämför även bidragen från North, Lowrey och Raiser i avsnitt 3.4.

³⁹⁹ Kreuger AO, [1974], ”The Political Economy of Rent-Seeking Society”.

⁴⁰⁰ Carree MA & Thurik AR, [2003], ”The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth”.

⁴⁰¹ Resonemanget kan sägas vara giltigt för ”fristående” entreprenörer och delvis även intraprenörer (entreprenörer i befintliga företag) i den mån deras insatser kan urskiljas i företagets sammanlagda prestationsförmåga. Samhällsentreprenörernas insats, agera för att stimulera lokal utveckling eller hjälpa andra att starta och utveckla företag, kan vara svårare att särskilja och kvantifiera.

⁴⁰² Sundin E & Holmqvist C, [1989], *Kvinnor som företagare, osynlighet, mångfald, anpassning – en studie*, sid: 99.

i nationens ekonomiska prestanda, den s.k. bron mellan mikro- och makronivån som den svenska tillväxtskolan uttrycker det (se avsnitt 3.3.2). Vilka effekter kan då urskiljas av entreprenörskap på nationell nivå? Antalet skapade jobb är kanske den effekt som mest tilltalar policy-makers och media, men som avsnitt 3.3.5 visade knappast utgör någon framträdande drivkraft för entreprenören själv. Betraktat ur den senares perspektiv är anställda en kostnad och, som Davidsson skriver, möjligen: "a hesitantly accepted consequence of realizing ones real goals".⁴⁰³

Frågan är egentligen komplex och inbjuder till en diskussion om *hur* entreprenörskap respektive ekonomisk prestationsförmåga skall mätas, huruvida det föreligger en korrelation mellan dem samt kausalitetsriktningen. Entreprenörskap kan tänkas yttra sig i nystartade företag, genom (kommersialisering av) innovationer, lansering av produkter på nya marknader, variation i utbudet, omvandlingstryck (såväl in- som utflöde av företag) m.m. Ekonomisk prestationsförmåga kan exempelvis mätas i termer av BNP respektive sysselsättning. Sambandet mellan entreprenöriell aktivitet och sysselsättning kan tänkas fungera i två riktningar. Å ena sidan kan hög arbetslöshet öka benägenheten till entreprenöriella aktiviteter (egenföretagande), s.k. push-kraft. Å andra sidan kan lockelsen att bli egenföretagare aggregeras i en hög entreprenöriell aktivitet vilken skapar nya jobb och därmed sänker arbetslösheten (se diskussionen i avsnitt 3.3.5 om s.k. push/pull faktorer).⁴⁰⁴

Svårigheten i att mäta entreprenörskapets omfattning visas av Carree och Thurik, vilka presenterar en genomgång av empiriska studier rörande entreprenörskapets påverkan på ekonomisk tillväxt.⁴⁰⁵ Författarna särskiljer därvidlag fem olika inriktningar, d.v.s. olika sätt att operationalisera entreprenörskapet i detta sammanhang. Den första använder ekonomisk turbulens – summan av starter och nedläggningar av företag – som en entreprenöriell indikator. Den andra inriktningen utgår från andelen små företag i olika regioner, medan den tredje ser antalet aktörer (företag) i en specifik bransch som ett sätt att mäta entreprenörskap. Det fjärde spåret koncentrerar sig på antalet företagare utan anställda och den femte och sista inriktningen tar som utgångspunkt utvecklingen i Östeuropa och då närmare bestämt framväxandet av små företag. De fyra första av dessa behandlas vidare i Carrees och Thuriks studie. Enbart uppdelningen i dessa fem olika sätt att mäta entreprenörskapet påvisar svårigheten med empiriska studier. Några exempel följer nedan.

Givet att nyföretagande anses vara en god approximation för entreprenörskap (ett starkt antagande som kan ifrågasättas teoretiskt) kan en första ansats vara att

⁴⁰³ Davidsson P, [2004], *Researching Entrepreneurship*, sid: 159.

⁴⁰⁴ För en mer utförlig diskussion om detta se exv. Wennekers S & Thurik R, [1999], "Linking Entrepreneurship and Economic Growth"; Audretsch DB, Carree MA & Thurik AR, [2001], "Does Entrepreneurship Reduce Unemployment?".

⁴⁰⁵ Carree MA & Thurik AR, [2003], "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth".

titta på antalet nystartade företag – vilket i sig är en tydlig ekonomisk influens. 2003 startades 36 771 företag i Sverige vilka sammanlagt sysselsatte 59 676 personer, vilket är ca. 1,5 procent av det totala antalet förvärvsarbetande.⁴⁰⁶ I Jämtland startade under samma år 496 nya företag vilka sysselsatte 782 personer.

Audretsch m.fl. finner i en studie av 23 OECD-länder mellan 1974 och 1998 att sambandet mellan entreprenörskap (här mätt som antalet företagare) och arbetslöshet, är både negativt och positivt. Ökad arbetslöshet leder till en efterföljande ökning av entreprenöriell aktivitet samtidigt som en ökning av entreprenöriell aktivitet leder till en efterföljande minskning av arbetslösheten.⁴⁰⁷ En svensk studie av Fölster, baserad på data från Sveriges 24 län under perioden 1976-1995, rapporterar ett positivt samband mellan entreprenörskap (egenföretagande) och sysselsättning.⁴⁰⁸ Audretsch och Fritsch har undersökt samband mellan nyföretagande (start-up rate) och sysselsättning i 74 regioner i (Väst-) Tyskland både under 1980- och 1990-talet.⁴⁰⁹ Resultatet visar att det finns olika vägar att gå för att nå tillväxt. Både områden med stora befintliga företag och en relativt låg grad av nyföretagande (routinized regimes) samt de med en hög grad av nyföretagande (entrepreneurial regimes) förmår att skapa tillväxt. Långsiktigt finner man dock tecken som talar för att de senare, regioner präglade av en hög grad av nya och små företag, har större sannolikhet att utvecklas väl jämfört med de förra, regioner med ”routinized regimes”.

Det stora forskningsprojektet Global Entrepreneurship Monitor undersöker årligen sedan 1998 entreprenöriella aktiviteter i ett stort antal länder. Ett av resultaten från 2003 års omfattade studie av 40 länder visar att Sverige för andra året i rad, bedöms vara Nordens minst entreprenöriella land.⁴¹⁰ Studien visar ett svagt positivt samband mellan nyföretagande (mätt som ett TEA-index) och BNP.⁴¹¹

De flesta nya företag är av lättförståeliga skäl små, medan det omvända inte behöver vara korrekt. När det gäller frågan om småföretagens betydelse för skapandet av nya jobb är forskningsläget inte helt klart. Ett stort antal studier, exempelvis Birch; Storey; Loveman och Sengenberger; Davidsson m.fl. rapporterar om småföretagens betydelse medan andra som exempelvis Harrison och Davis förhåller sig mer kritiska.⁴¹² Harrison finner inga tecken på förändringar

⁴⁰⁶ ITPS, [2004], *Nyföretagandet i Sverige 2002 och 2003*.

⁴⁰⁷ Audretsch DB, Carree MA & Thurik AR, [2001], ”Does Entrepreneurship Reduce Unemployment?”.

⁴⁰⁸ Fölster S, [2000], ”Do Entrepreneurs Create Jobs?”.

⁴⁰⁹ Audretsch DB & Fritsch M, [2002], ”Growth Regimes over Time and Space”.

⁴¹⁰ Reynolds PD *et al.*, [2004], *GEM 2003 Global Report*.

⁴¹¹ Med TEA avses *Total Entrepreneurial Activity*. Ett index som visar andelen (%) individer mellan 18-64 år som endera är involverad i uppstarten av ett företag eller driver ett företag yngre än 42 månader.

⁴¹² Birch DL, [1979], *The Job Generation Process*; Storey DJ, [1994], *Understanding the Small Business Sector*; Loveman G & Sengenberger W, [1991], ”The Re-emergence of Small Scale Production: An International Comparison”; Davidsson P, Lindmark L & Olofsson C,

när det gäller storleksdistributionen bland amerikanska företag mellan 1960 och 1987 och pekar på storföretagens betydelse och hur företeelser som makt över mindre företag (exempelvis leverantörer), ”outsourcing”, ”down-sizing” och nätverksdeltagande är relevanta att ta i beaktande. Davis metodologiska kritik avvisas dock till största delen av Davidsson m.fl.⁴¹³ De senare påpekar dock att det snarare är nya än små företag som är betydelsefulla ur jobbskapande synpunkt.

Sammanfattningsvis indikerar detta avsnitt en något splittrad bild. Problem med definitioner, operationaliserbarhet samt dubbelriktade samband medför att empiriska studier blir svårtolkade. Det verkar dock som att det finns samband även om dessa knappast är okomplicerade och linjära. Ett behov av mer kunskap om den entreprenöriella processen synes föreligga, vilket bekräftas av Reynolds m.fl.:

”While entrepreneurs contribute so much to our society, we know little about them. While we can see the results of entrepreneurial activity in the form of new businesses and new innovations, we have limited information on how these new businesses actually came into existence.”⁴¹⁴

Omsatt till uppsatsens kontext kan ovanstående konstaterande omformuleras till följande fråga, att empiriskt pröva i kapitel fyra: *Hur kan framväxten av ett företag inom gränsländets ekonomi se ut?*

I nästa avsnitt diskuteras entreprenören utifrån de resurser han eller hon förfogar – eller inte förfogar – över.

3.3.7 Entreprenören och resurser

Uppbyggnad och utveckling av företag kräver resurser. Vissa av dessa är knutna till entreprenören själv och hans eller hennes entreprenöriella förmåga medan andra på något sätt måste hämtas in till företaget. Inköp och investeringar på marknaden kräver kapital som kan vara eget eller externt till sitt ursprung. När summorna ökar i storlek ökar också betydelsen av externt kapital och s.k. venturekapitalister. Eliasson betonar i sin teori om kompetensblock betydelsen av denna riskkapitalfunktion, men påpekar även att ett framgångsrikt ekonomiskt utfall kräver lokal närvaro, kompetens och mångfald (en minsta volym) hos dessa. Detta för att tillförsäkra sig om att venturekapitalisten har den ”industrial compe-

[1994], *Dynamiken i svenskt näringsliv*; Harrison B, [1995], ”Symposium on Harrison’s ’Lean and Mean’: What are the Questions?”; Davis SJ, Haltiwanger JC & Schuh S, [1996], ”Small Business and Job Creation Dissecting the Myth and Reassessing the Facts”.

⁴¹³ Davidsson P, Lindmark L & Olofsson C, [1998], ”The Extent of Overestimation of Small Firm Job Creation – An Empirical Examination of the Regression Bias”.

⁴¹⁴ Reynolds PD *et al.*, [2004], ”The Prevalence of Nascent Entrepreneurs in the United States: Evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics”.

tence needed to understand and identify winners and, hence, provide reasonably priced equity fundings”.⁴¹⁵

En vanlig uppfattning är att det föreligger särskilda svårigheter för små- och nystartade företag att få tillgång till extern kapitalförsörjning.⁴¹⁶ En nyföretagare har exempelvis ingen historik att visa upp för potentiella investerare eller långgivare och transaktionskostnaderna för småföretagares förhållandevis små transaktioner riskerar att bli relativt sett höga. Brister i finansieringsutbudet anförs ofta som skäl till statens s.k. marknadskompletterande insatser i form av exempelvis aktörerna ALMI, Nutek och Industrifonden. För låga volymer (ur samhällsekonomisk synpunkt) av externt kapital hos nya- och små företag behöver emellertid inte enbart bero på bristande utbud. Även efterfrågesidans attityder gentemot externt kapital verkar vara betydelsefulla enligt bl.a. Cressy samt Cressy och Olofsson.⁴¹⁷ Vissa entreprenörer uppvisar ett kraftigt behov av oberoende och en motvilja mot att använda externt kapital vilket han eller hon förutser kommer att medför åsikter och krav från utlånarnas sida, en inställning som ibland kallas kontrollaversion.⁴¹⁸

Forskning visar att överdriven skepsis mot externt kapital riskerar att resultera i en suboptimal investeringsnivå och därigenom påverka vinst och tillväxt negativt.⁴¹⁹ Wiklund m.fl. har undersökt 1 248 företagsledare i svenska företag med 5-49 anställda avseende deras förväntningar på konsekvenser av tillväxt. Studien bekräftar betydelsen av kontroll och självständighet för småföretagare och pekar på uppfattningen att de anser att tillväxt riskerar att påverka dessa egenskaper negativt.⁴²⁰

Skepticism mot externt kapital gör tillgången på *eget kapital* än mer betydelsefullt. Betydelsen av det egna kapitalet för nyföretagande framgår genom exempelvis studier av Evans och Jovanovic, Blanchflower och Oswald samt Lindh och Ohlsson vilka visar att sannolikheten att bli företagare är högre för individer med större tillgångar samt att den ökar när arv eller lotterivinster ökar tillgången till eget kapital.⁴²¹

⁴¹⁵ Eliasson G, [2004], ”Making Regional Competence Blocs Attractive – On the Critical Role of Entrepreneurship and Firm Turnover in Regional Economic Growth”, sid: 9.

⁴¹⁶ Se exempelvis: Ds 1994:52, *Småföretagens riskkapitalförsörjning*; Blanchflower DG & Oswald AJ, [1998], ”What Makes an Entrepreneur?”.

⁴¹⁷ Cressy R, [1993], ”Loan Commitments and Business Starts: An Empirical Investigation on UK Data; Cressy R & Olofsson C, [1996], ”Financial Conditions for SMEs in Sweden”.

⁴¹⁸ Cressy R, [1995], ”Business Borrowing and Control: A Theory of Entrepreneurial Types”. Cressy betonar att sådan ”finansieringsinterferens” är vidare än deläggande, även olika åsikter, krav på affärsplan o.dyl. är relevant.

⁴¹⁹ Hutchinson P & Ray G, [1986], ”Surviving the Financial Stress of Small Enterprise Growth”.

⁴²⁰ Wiklund J, Davidsson P & Delmar F, [2003], ”What Do They Think and Feel about Growth? An Expectancy-Value Approach to Small Business Managers’ Attitudes Toward Growth”.

⁴²¹ För en studie om betydelsen av eget kapital för företagsstart, se exempelvis Evans DS & Jovanovic B, [1989], ”An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity

För den majoritet av människor som inte vinner på lotterier eller får del av frikostiga arv blir den egna *förmögenhetsuppbyggnaden* viktig. Sparande som leder till en sådan förmögenhet påverkas i sin tur av olika skatter och regleringar. Henrekson och Sanandaji har granskat svensk ägarbeskattning och de teorier som ligger bakom dessa regler. De menar att den nuvarande ägarbeskattningen ger upphov till underskattade välfärdsekonomiska kostnader, inte minst när det gäller effekterna på små och medelstora företag. Konsekvenserna av beskattningen av privat förmögenhetsbildning för nyföretagande och entreprenörens möjlighet att generera ett eget kapital noteras särskilt.⁴²²

Det finns emellertid även andra sätt för entreprenörer att lösa sitt resursbehov än att använda sig av eget eller ”formellt” externt kapital.⁴²³ Litteraturen behandlar möjligheten till substitution mellan olika kapitalformer. Brister i finansiellt kapital skulle sålunda enligt vissa forskare partiellt kunna kompenseras med human- respektive socialt kapital. Chandler och Hanks visar, i en undersökning av 102 småföretagare från Utah med 2-5 år gamla företag, att:

”...founders with high level of human capital may be able to survive and even thrive with less financial capital, whereas those with relatively lower levels of human capital may need more financial capital to achieve the same results”.⁴²⁴

Johannisson har även lyft fram det personliga nätverket som en stor tillgång i entreprenörens verktygslåda.⁴²⁵ Genom nätverkskontakter kan entreprenören skaffa sig (kontroll över) resurser som annars vore svåruppnåeliga. Av särskilt intresse när det gäller ”gränslandets ekonomi” är hans argumentation om det sociala kapitalets betydelse för många solo- och småföretagare när de finansierar sina företagsetableringar.⁴²⁶ Genom sitt personliga kontaktnät⁴²⁷ kan de använda det anseende eller förtroende (det sociala kapitalet) som byggts upp och på så sätt ordna krediter, direkta lån eller obetalda arbetsinsatser som erfordras vid uppstarten. På så sätt kan behovet av ”opersonligt” finansiellt kapital reduceras eller t.o.m. helt försvinna. En sådan förmåga att söka och finna möjligheter trots att de

Constraints”; Blanchflower DG & Oswald AJ, [1991], ”Does Access to Capital Help Make an Entrepreneur?” samt Lindh T & Ohlsson H, [1996], ”Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery”.

⁴²² Henrekson M & Sanandaji T, [2004], *Ägarbeskattningen och företagandet*.

⁴²³ Winborg J, [2003], ”Pengar är inte alltid lösningen – Användningen av finansiell bootstrapping i små företag”.

⁴²⁴ Chandler GN & Hanks SH, [1998], ”An Examination of the Substitutability of Founders Human and Financial Capital in Emerging Business Ventures”, sid: 367.

⁴²⁵ Johannisson B, [1986], ”Network Strategies: Management Technology for Entrepreneurship and Change”.

⁴²⁶ Johannisson B, [2000], *Humankapital och socialt kapital som kraftkällor vid regional utveckling*.

⁴²⁷ Vilket exempelvis kan vara familjemedlemmar, övriga släktingar, vänner eller t.o.m. blivande leverantörer eller kunder.

själva inte äger eller kontrollerar nödvändiga resurser hävdas ibland vara utmärkande för entreprenörer.⁴²⁸ Sedan början av 1990-talet används stundom termen ”finansiell bootstrapping” för ett sådant beteende.⁴²⁹ Harrison och Mason fann i en studie av 40 programvaruföretag från Nordirland att detta förfaringssätt är vanligare bland små än stora företag.⁴³⁰ I en svensk avhandling från 2000 har Winborg kategoriserat företagare med en sådan finansieringsmetod utifrån karaktärsdrag.⁴³¹ Den av grupperna som mest skiljer sig från ”traditionell” finansieringssyn kallas relationsorienterad och här lyfter Winborg fram det kontextberoende sociala kapitalet som en viktig ingrediens. Företag i denna grupp återfinns ofta på mindre orter, enligt Winborg. En slutsats med direkt bäring på ”gränslandets ekonomi” således.

3.4 Spelplanens betydelse

En intressant fråga är om platsen, där entreprenörer och företag verkar, i sig påverkar deras beslutsprocess och ekonomiska verksamhet. Ett sätt att teoretiskt behandla detta är att diskutera institutionernas betydelse för ekonomin och samhällets sätt att fungera. Douglass North är sannolikt en av de forskare som betytt mest för att lyfta fram sådana frågor vilket hans Nobelpris från 1993 också indikerar. I det följande summeras därför några av hans viktigaste tankar och argumentation från artikeln ”Institutions” samt boken *Institutionerna, tillväxten och välståndet*.⁴³²

Norths teoretiska diskussion tar avstamp från individen. Detta motiveras med att institutionerna skapas, utvecklas och förändras av människor. North skiljer mellan organisationer och institutioner och gör – som tidigare citerats – en liknelse med idrottens värld, där de förra motsvaras av idrottslaget och de senare av idrottsgrenens regler. Konkreta exempel på organisationer kan vara politiska partier, kommunfullmäktige, företag, fackföreningar, kooperativ, idrottsföreningar, universitet m.fl. Institutionerna är enligt North att likna med spelregler eller ramar som människor satt upp för att strukturera mänsklig samverkan. Institutioner kan vara både formella och informella. *Formella institutioner* är exempelvis skrivna författningar, patentlagar, aktiebolagsreformen, äganderätt, domstol, försvar m m. *Informella institutioner* är traditioner, beteendenormer, kultur, tabun m.m.

⁴²⁸ Se exempelvis Stevenson *et al.*, [1999], *New Business Ventures and the Entrepreneur*.

⁴²⁹ För en tidig studie se exempelvis Bhide A, [1992], ”Bootstrap Finance: The Arts of Start-Ups”.

⁴³⁰ Harrison RT & Mason CM, [1997], ”Entrepreneurial Growth Strategies and Venture Performance in the Software Industry”.

⁴³¹ Winborg J, [2000], *Financing Small Business. Developing our Understanding of Financial Bootstrapping Behavior*.

⁴³² North DC, [1991], ”Institutions”; North DC, [1993], *Institutionerna, tillväxten och välståndet*.

I Norths syn på utvecklingen av institutioner menar han att det skapas en gynnsam miljö för samarbetslösningar mellan individer och mellan organisationer. Detta gäller i synnerhet den samverkan som gör det möjligt för ekonomerna att tillgodogöra sig potentiella vinster från utbytestransaktioner. Med andra ord handlar det om utveckling av institutioner som ger förutsättningar för ekonomisk tillväxt. North är dock skeptisk till en evolutionär syn som innebär att konkurrensen med automatik kommer att eliminera alla ineffektiva institutioner. Även om detta på lång sikt kan gälla för organisationer finns det hinder för att detta gäller i institutionernas fall. Ofullständig information hos organisationer och höga fasta kostnader förknippade med förändring är huvudsakliga förklaringar som North för fram.

Institutionerna har en något paradoxal funktion. Samtidigt som de skall minska osäkerheten genom att erbjuda stabila spelregler måste de, för att vara effektiva, uppvisa flexibilitet och förmåga att anpassa sig till förändrade yttre förhållanden. North menar att de förändringar som uppträder hos institutioner dels är mycket långsamma dels även ofta uppvisar brister (ur samhällslogisk effektivitetssynpunkt). Jag urskiljer tre huvudgrupper av förklaringar i Norths resonemang till detta; brister, incitament och de informella institutionernas tröghet. För det första föreligger dels bristande information hos aktörerna och dels brister i sättet de använder informationen på (tolkning via felaktiga modeller). För det andra finns tendenser hos de ”styrande”⁴³³ att fatta beslut som gynnar de själva på bekostnad av den totala nyttan. North uttrycker det som om vissa organisationer är: ”effektiva – men mer effektiva på att göra samhället än mer improduktivt”.⁴³⁴ Den tredje orsaken till institutionell förändringströghet pekar ut de informella institutionernas roll. Här skiljer North på formell förändring och real förändring. De formella reglerna kan förändras omedelbart genom ett beslut, men ofta blir den reala förändringen marginell på grund av den stora inneboende tröghet som kännetecknar de informella institutionerna såsom seder, traditioner och beteenderegler. Denna ”tröghet” i reala förändringar har även uppmärksamats av bl.a. Raiser som i sin diskussion använder nationsspecifika informella institutioner som ett sätt att förklara skillnader i den ekonomiska utvecklingen i länder från Östeuropa samt delar av Central- och Ostasien.⁴³⁵ I sammanhanget kan erinras om Veblens syn på institutioner som produkter av tidigare processer och därför ibland, p.g.a. förändringströghet, snarast kontraproduktiva ur samhällets synpunkt.⁴³⁶

⁴³³ Med styrande avses individer med sådan förhandlingsposition/styrka att de förmår påverka regelverket.

⁴³⁴ North DC, [1993], *Institutionerna, tillväxten och välståndet*, sid: 25.

⁴³⁵ Raiser M, [1997], ”Informal institutions, social capital and economic transition: Reflections on a neglected dimension”.

⁴³⁶ Veblen T, [1914/1990], *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*. För en genomgång av Veblens syn på institutionell förändring se även exv: Brette O,

Baumol pekar också på institutionella faktorerers betydelse för vilken form entreprenörskapet tar sig.⁴³⁷ Han skriver om ett entreprenörskap som kan vara produktivt, improduktivt eller destruktivt beroende på det institutionella ramverket – den miljö i vid bemärkelse som entreprenören verkar i. Ett annat sätt att uttrycka detta är att betrakta den institutionella utformningen som konkurrensbefrämjande eller konkurrensbegränsande enligt diskussionen i avsnitt 3.1.1. Baumol söker stöd för sin uppfattning genom historiska exempel från Kina, antikens Rom, renässansens Europa m.fl.

När det gäller lokala eller regionala förhållanden inom ett land som Sverige gäller i det närmaste identiska förutsättningar avseende de formella institutionerna. Utan att på något sätt förringa deras betydelse för ekonomiska aktiviteter kan det, särskilt med tanke på uppsatsens geografiska inriktning, därför vara intressant att fortsättningsvis koncentrera sig på de informella institutionerna. North har emellertid ett makroperspektiv i sin teoribildning och behandlar inte explicit lokala variationer av de informella institutionerna, men där finns andra forskare att vända sig till. En djupdykning i Schumpeters skrifter visar exempelvis att det finns indirekta hänvisningar om platsens betydelse redan hos honom.⁴³⁸ När Schumpeter i några tämligen okända textavsnitt kommenterar de svårigheter som möter entreprenören pekar han på omgivningens attityd gentemot den person som avviker från det gängse rutinerna. Det som entreprenören avviker från kan, enligt Schumpeter, dels uppfattas som uttalade lagar eller regler men även som oskrivna normer. Personer som går mot strömmen kan i varierande grad betraktas som ett hot och mer eller mindre aktivt motarbetas.⁴³⁹ Det går att tolka detta som om den lokala platsen med attityder, kultur och traditioner som formar dess identitet är en betydelsefull ingrediens i entreprenörskapets framväxt. En plats vars lokala identitet utmärks av en positiv syn på förändringar, traditioner av egenföretagande och egna initiativ kan då förväntas utöva en annan påverkan på potentiella entreprenörer än orter karakteriserade av ”jantelag” och misstroende.

En sådan tolkning finner visst stöd i en undersökning av Giannetti och Simonov.⁴⁴⁰ De undersöker, med hjälp av svenska data, vilka faktorer som påverkar valet att bli entreprenör, i deras (breda) definition: ”all individuals who report

[2003], ”Thorstein Veblen’s theory of institutional change: beyond technological determinism”.

⁴³⁷ Baumol WJ, [1990], ”Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive”. Se även (inspererad av Baumol): Lowrey Y, [2003], ”The Entrepreneur and Entrepreneurship: A Neoclassical Approach”.

⁴³⁸ Denna ”tråd” upptäckte jag under en doktorandkurs i Lund 2001 där läsandet av Schumpeter var ett intressant moment. Betydligt senare finner jag att även Westlund och Bolton uppmärksammat kopplingen, se Westlund H & Bolton R, [2003], ”Local Social Capital and Entrepreneurship”.

⁴³⁹ Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*, sid: 86-87.

⁴⁴⁰ Giannetti M & Simonov A, [2004], ”On the Determinants of Entrepreneurial Activity: Individual Characteristics, Economic Environment, and Social Norms”.

any capital income from a company in which they work at least part-time and which they control". Slutsatsen är att individuella faktorer är betydelsefulla men även lokal kultur och lokala normer, exempelvis synen på företagande spelar roll. Sannolikheten att bli entreprenörer ökar när antalet befintliga entreprenörer är större, d.v.s. när antalet förebilder ökar.

Eliasson uppmärksammar också informella institutioners betydelse inom den alltmer internationaliserade dragkampen om resurser och teknologi. Han menar att det är en faktor som kan påverka var de frigjorda resurserna hamnar.⁴⁴¹ Granovetters "ekonomisk-sociologiska" bidrag om "embeddedness" är också en teoretisk ansats som på olika sätt kan kopplas till platsen. I min tolkning söker han mer allmänt belysa sociala relationers betydelse inom ekonomin, men det kan inte uteslutas att platsens storlek och centrala/perifera position påverkar i vilken mån den delvis kan vara tillämpbar även i detta sammanhang.⁴⁴² Små lokalsamhällen karakteriseras inte sällan av "alla känner alla" vilket kan medföra en relativt större vikt för de sociala aspekterna jämfört med en mer anonymiserad storstad.⁴⁴³

Om en sådan omvänd proportionalitet mellan graden "embeddedness" och lokalsamhällets storlek existerar kan dess påverkan på ekonomiska transaktioner givetvis vara såväl positiv som negativ. Å ena sidan avstår kanske entreprenörer eller företag från ekonomiskt motiverade verksamheter på grund av sociala kostnader, å andra sidan kan kanske reducerade transaktionskostnader underlätta sådana aktiviteter. Ben-Ners diskussion om "local-public goods" (avsnitt 3.5.3) öppnar upp för en sådan rumslig aspekt när det gäller uppstart och drift av verksamheter inom social ekonomi. Ben-Ner hävdar att nackdelarna med konsumentdrivna verksamheter, s.k. "consumer's backward vertical integration" (d.v.s. kostnader för att exempelvis söka kunder/ägare och information) i viss mån kan kompenseras av rumslig närhet och social sammanhållning.⁴⁴⁴

Den amerikanske ekonomen Bolton har intresserat sig för platsens betydelse från olika teoretiska angreppsvinklar. I en artikel som tar sin utgångspunkt i distinktionen mellan statliga insatser för att stödja personer eller stödja platser argumenterar Bolton för existensen av en platspecifik kombination av karaktärsdrag som historia, kultur och natur samt sociala interaktioner vilka tillsammans utgör en "sense of place".⁴⁴⁵ Han definierar det som:

⁴⁴¹ Eliasson G, [2004], "Making Regional Competence Blocs Attractive – On the Critical Role of Entrepreneurship and Firm Turnover in Regional Economic Growth".

⁴⁴² Granovetter MS, [1985], "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness".

⁴⁴³ Se exempelvis Kilkeny M, Nalbarte L & Besser T, [1999], "Reciprocated community support and small town-small business success" samt Raiser M, [1997], "Informal institutions, social capital and economic transition: Reflections on a neglected dimension".

⁴⁴⁴ Ben-Ner A, [1986], "Nonprofit Organizations: Why Do They Exist in Market Economies?".

⁴⁴⁵ Bolton RE, [1992], "'Place Prosperity vs. People Prosperity' Revisited: An Old Issue with a New Angle".

”a complex of intangible characteristics of a place that make it attractive to actual and potential residents and influence their behaviour in observable ways”.⁴⁴⁶

Bolton hävdar att ”sense of place” kan betraktas som ett kapital eller en kollektiv nytthet med påverkan på exempelvis utbudet av arbetskraft och entreprenörskap. Drivkrafterna till ”investeringar” i detta kapital kan ses som en blandning av altruism och långsiktig egennytta. Bolton menar att denna känsla eller ”anda”, förutom att påverka befintliga invånare, även kan hävdas ha ett värde för invånare i andra områden, dels i egenskap av tänkbara inflyttare men dels också som ett värde i sig (pure existence value). En slutsats som är intressant utifrån den diskussion som fördes om platsbunden identitet i avsnitt 2.3. Teoretiskt söker Bolton förankra sin argumentation med principer hämtade från cost-benefit analys, välfärdsekonomi och miljöekonomi.

I en annan artikel söker Bolton fånga det mervärde som kan förknippas med en plats genom att diskutera ett ”Place Surplus” – en rumslig summering av konsument- respektive producentöverskott. Från konsumentens sida kan spatiala skillnader föreligga i priser och kvantiteter för prissatta varor samt för kvantiteter av icke-prissatta varor. Tydliga exempel är boendekostnader, tillgång till rekreation och naturupplevelser. Sådana olikheter kan påverka valet av bostadsort för den enskilde.⁴⁴⁷ I en senare artikel tillsammans med Westlund kompletterar Bolton uttrycket med en diskussion om producentöverskott (entreprenören) och platsen. Ur ett producentperspektiv kan motsvarande differenser som för konsumenten existera mellan orter när det gäller finansiering, transaktionskostnader, relationer till leverantörer m.m.⁴⁴⁸

Bolton och Westlund kopplar i artikeln ovan samman entreprenörskap och (platsbundet-) socialt kapital på ett intressant sätt. Socialt kapital kan ses som en annan ingång till de informella institutionernas betydelse för ekonomisk utveckling. Uttrycket är svårfångat, men de flesta definitioner handlar om tillit, informella institutioner och nätverk samt hur detta på olika sätt kan underlätta gemensamma handlingar för ömsesidig nytta.⁴⁴⁹ Samhällen med hög grad av socialt kapital anses erhålla ekonomiska fördelar, exempelvis genom att behöva allokera en mindre andel resurser till aktiviteter förknippade med transaktionskostnader.⁴⁵⁰ Begreppet socialt kapital kan spåras till Alexis de Tocquevilles studier om det civila samhället i USA och senare till publikationer av sociologer

⁴⁴⁶ Ibid, sid: 193.

⁴⁴⁷ Bolton RE, [2002], ”Place Surplus, Exit, Voice and Loyalty”.

⁴⁴⁸ Westlund H & Bolton R, [2003], ”Local Social Capital and Entrepreneurship”.

⁴⁴⁹ För en översikt av teoretiska bidrag se exv. Ostrom E & Ahn TK (eds.), [2003], *Foundations of Social Capital*.

⁴⁵⁰ Knack S & Keefer P, [1997], ”Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation”.

som Bourdieu, Coleman och Granovetter.⁴⁵¹ Från sociologin har intresset spridits till statsvetenskap⁴⁵² och delvis även nationalekonomi med publikationer av exempelvis Knack och Keefer, Dasgupta, Glaeser, Kilkenny, Bolton m.fl.⁴⁵³

Diskussionen om socialt kapital tog ordentlig fart 1993 genom statsvetaren Putnams bok *Making Democracy Work* där han, efter en drygt 20 år lång studie av Italien, förklarar skillnader i ekonomisk utveckling och myndigheternas effektivitet genom diskussioner om socialt kapital och medborgaranda.⁴⁵⁴ Putnam definierar socialt kapital som: "...features of social organization, such as trust, norms, and networks, that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions...".⁴⁵⁵ Det sociala kapitalet blir i hans tolkning något som får medborgarna att agera utifrån ett allmänintresse och inte kortsiktigt egenintresse. Enligt Putnam innebär ett frekvent deltagande i föreningsliv att tilliten till andra individer ökar vilket underlättar såväl samarbeten som affärstransaktioner. Förenklat kan hans slutsatser sammanfattas med att en ökning av det sociala kapitalet förbättrar villkoren för effektivitet, ekonomisk utveckling och en fungerande demokrati.

Putnam har i efterhand kritiserats för generaliseringar samt för att vara för okritisk i sin tolkning av det sociala kapitalet och dess effekt på samhället. En åsikt är t.ex. att han inte diskuterar den "negativa" aspekten av socialt kapital, d.v.s. risker för exkludering, hämmande av individuella initiativ m.m.⁴⁵⁶ Medvetenheten om att det sociala kapitalet kan sägas ha två sidor passar väl in i Baumols diskussion ovan om institutionernas olika sätt att påverka entreprenörskapets produktivitet.

Knack och Keefer har, utifrån bl.a Putnams resultat, undersökt det sociala kapitalets betydelse för ekonomisk tillväxt i 29 länder. De finner ett starkt sam-

⁴⁵¹ de Tocquevilles A, [1835, 1840/1997], *Om demokratin i Amerika*. Exv. Bourdieu P, [1986], "The (three) Forms of Capital"; Coleman JC, [1988], "Social Capital in the Creation of Human Capital"; Granovetter MS, [1985], "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness".

⁴⁵² Exv. Putnam RD, [1993], *Making Democracy Work*; Fukuyama F, [1995], *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Huruvida Fukuyama kan kategoriseras som statsvetare eller nationalekonom är inte helt klart, han disputerade i statsvetenskap men innehar nu en professur i politisk ekonomi (Bernard L. Schwartz Professor of International Political Economy vid The Paul H. Nitze School of Advanced International Studies, Johns Hopkins University).

⁴⁵³ Knack S & Keefer P, [1997], "Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation"; Dasgupta P, [2003], "Social Capital and Economic Performance: Analytics"; Glaeser EL, Laibson D & Sacerdote B, [2001], "The Economic Approach to Social Capital"; Kilkenny M, Nalbarte L & Besser T, [1999], "Reciprocated community support and small town-small business success", Westlund H & Bolton R, [2003], "Local Social Capital and Entrepreneurship".

⁴⁵⁴ Putnam RD, [1993], *Making Democracy Work*.

⁴⁵⁵ Ibid, sid: 167.

⁴⁵⁶ Exv. Portes A & Landolt P, [1996], "Unsolved Mysteries: The Tocqueville Files II – The Downside of Social Capital".

band mellan tillit (trust) och tillväxt, men något överraskande inte mellan medlemskap i föreningar och tillit respektive tillväxt.⁴⁵⁷

Det sociala kapitalet används ibland som en förklaringsfaktor till de regionala skillnader i ekonomisk utveckling som framträder mellan regioner eller orter trots likartade förutsättningar när det gäller naturresurser, regelverk, skattetryck, utbildningsnivå m.m. Kända exempel på detta är exempelvis de industriella distrikten i norra Italien och Gnosjö i Sverige. Inte sällan hävdas att sådana platser präglas av en särskild ”företagsanda”. Westlund och Bolton söker koppla samman begreppen socialt kapital och entreprenörskap till ett platsbundet attribut. Regioner kan summeras utifrån ingående delelement som ekonomiska och sociala relationer, institutioner, marknadsstrukturer samt individers personlighet och därmed sägas ha en egen karaktär – ett lokalt socialt kapital. Det senare, en sorts företaganda, kan verka både stimulerande och begränsande för entreprenörskapet.⁴⁵⁸ I en jämförande studie mellan Gnosjö och Pajala behandlar Rantakyrö en sådan dualitet.⁴⁵⁹ Hon finner att båda regionerna präglas av en stark lokal identitet och ett gemensamt värdesystem. Politik, religion, språk och utbildningsväsende har över tid skapat starka informella institutioner, ”spelregler” eller ”socialt kapital” i Rantakyrös terminologi, men med tydliga olikheter i attityden till företagande. I Gnosjö har det sociala kapitalet stimulerat företagandet medan det i Pajala snarare haft en motverkande funktion: ”I Gnosjö blir man dömd i efterhand efter sitt beteende, i Pajala utgör själva företagandet ett övertramp.”⁴⁶⁰

Diskussioner om en speciell, platsbunden, företaganda är inte ny. Redan Marshall beskrev denna kultur eller anda i ett område präglad av företagsamhet som något varande ”i luften”:

”When an industry has thus chosen a locality for itself, it is likely to stay there long: so great are the advantages which people following the same skilled trade get from near neighbourhood to one another. The mysteries of the trade become no mysteries; but are as it were in the air, and children learn many of them unconsciously.”⁴⁶¹

Ovanstående diskussion har i mycket inriktats på ett livaktigt (pull-) företagande som indikation på platsens betydelse. Platsbundna hänsyn eller bindningar kan emellertid även yttra sig i andra former. En fruktbar väg att gå kan vara att likt Bolton använda sig av Hirschmans uttryck ”Exit, Voice and Loyalty” i betrak-

⁴⁵⁷ Knack S & Keefer P, [1997], ”Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation”.

⁴⁵⁸ Westlund H & Bolton R, [2003], ”Local Social Capital and Entrepreneurship”.

⁴⁵⁹ Rantakyrö L, [2001], *Pajala-sisu och Gnosjöanda: Det sociala kapitalets betydelse för företagandet*.

⁴⁶⁰ Ibid, sid: 50

⁴⁶¹ Marshall A, [1890/1920], *Principles of Economics*. Book IV, chapter X, §3.

tandet av individers val att hantera kvalitetsförsämringar i sin hemort.⁴⁶² Sådana kvalitetsförsämringar skulle kunna uttolkas som reduceringar i offentlig eller privat sektors utbud (exempelvis skolor och hälsocentraler respektive affärer och bensinstationer). ”Exit” motsvarar då att flytta, lämna området medan ”voice” alternativet blir att stanna kvar och artikulera sin åsikt.

Om det senare även kan anses inkludera uppstart av företag inom privat sektor eller den sociala ekonomin (jämför push-drivkrafter till eget företagande) eller ett aktivt deltagande i sådana verksamheter, blir ansatsen riktigt intressant för att fånga en del av drivkrafterna bakom verksamheter i ”gränslandets ekonomi”. Bolton skriver:

”The decline in community quality might begin as a result of external forces beyond the place’s control, but even so residents must decide how to respond. I suggest that in places with a strong sense of place more people will opt for voice and fewer for exit, *ceteris paribus*.”⁴⁶³

Vad han säger är alltså att givet de yttre förhållandena kommer platser med stark attraktionskraft gentemot sina invånare (”place surplus”) förväntas ha högre andel eget (push-) företagande, lokala utvecklingsgrupper, personal-/brukardrivna organisationer än vad som gäller för platser med lägre grad av ”place surplus”.

I en studie med direkt koppling till förhållandena i gränslandets ekonomi finner Berglund att det är vanligare att nya företagare i glesbygdsområden (i Sverige) saknat löneinkomst året innan de blev företagare 1998 jämfört med motsvarande grupp från icke-glesbygdsområden.⁴⁶⁴ Detta tyder på en högre övergång från transfereringar – varav gruppen arbetslösa rimligen utgör lejonparten – till eget företagande bland glesbygdsföretagarna. Ett resultat i linje med diskussionen om lokala variationer i push-företagandet således.

Den refererade forskningen ovan antyder att det kan finnas platsspecifika karakteristika som i positiv eller negativ riktning (beroende på utgångspunkt och relativ styrka) påverkar ekonomiska ageranden på en ort. Svenskt Näringsliv använder uttrycket ”lokalt företagsklimat” (se avsnitt 2.3), Putnam ”socialt kapital”, North ”informella institutioner” och Bolton ”Place Surplus”.

Teorierna ovan uttrycker således delvis likartade/överlappande förklaringar varför vissa orter anses mer entreprenöriella än andra samt varför vissa områden

⁴⁶² Bolton RE, [2002], ”Place Surplus, Exit, Voice and Loyalty”. Bolton refererar till: Hirschman AO, [1970], *Exit, Voice and Loyalty*.

⁴⁶³ Bolton RE, [2002], ”Place Surplus, Exit, Voice and Loyalty”, sid: 480 (kursivering i original).

⁴⁶⁴ Den refererade studien är en totalundersökning av samtliga nya företagare i Sverige 1998. 32 procent av nyföretagare i glesbygd jämfört med 23 procent i icke-glesbygd saknade löneinkomst året innan de blev företagare 1998, se Berglund E, [2002], ”New Entrepreneurs in Sweden 1998 in Municipalities with five or less inhabitants per square kilometer”.

har högre närvaro av verksamheter inom social ekonomi än andra (se avsnitt 2.4.5), trots likartade yttre förhållanden.

En konkret fråga som fångar denna teoretiska diskussion kan därmed formuleras och överlämnas för empirisk prövning i kapitel fyra: *Kan platsen påverka företagarens/entreprenörens beslutsfattande?*

Idrottsmetaforen 2.0

Kommen hit i den teoretiska genomgången finns anledning och förutsättningar att utveckla Pelikans och North idrottsmetafor som återgavs i avsnitt 3.1. I den menades att organisationer kan ses som idrottslag och institutioner som idrotts-grenens regelverk. Jag anser i tillägg att entreprenören kan ses som den innova-tive kedjespelaren vilken gör det oväntade och tar risker. När han eller hon lyckas i sitt uppsåt kan matchbilden förändras och spelet ta en helt ny inriktning. Alla spelare har enligt detta synsätt således inte en identisk spelförmåga trots att de agerar under samma spelregler.

Var man spelar, spelplanens geografiska läge, är dessutom inte helt utan betydelse. I idrottens värld är det dels välkänt att lag och individer presterar bättre respektive sämre på vissa arenor, dels att vissa (små) orter fostrat anmärknings-värt många toppidrottsmän. Hur kan exempelvis den lilla västerbottniska byn Tärnaby med enbart 550 invånare producera världsstjärnor som Ingemar Sten-mark, Stig Strand och Anja Pärsson? Hur har Örnsköldsvik och Modo under de senaste 20 åren kunnat producera ett drygt femtontal ishockeyspelare (Anders Hedberg, Peter Forsberg, Markus Näslund, Sedinbröderna m.fl.) av sådan inter-nationell klass att de med framgång kunnat exporteras till NHL? Tillgång till nödvändig infrastruktur kan inte utgöra hela svaret; slalombackar och ishockey-rinkar finns även på en mängd andra, betydligt större, orter i vårt land.

Vi kan överföra ett sådant resonemang till det ekonomiska fältet och peka på att vissa orter utmärks av en särskild företagar- eller entreprenörskapsanda, exempelvis småländska Gnosjö eller jämtländska Trångsviken.⁴⁶⁵ Kanske är det bland traditioner, normer, attityder och förekomsten av lokala förebilder som vi skall hitta delar av förklaringen till detta?

I föreliggande avsnitt har fokus legat på lokalsamhällets egna attribut. Tidigare har aktörerna belysts. Vad säger då litteraturen om *interaktionen* mellan lokal-samhället och företagandet? Nästa avsnitt tar upp denna fråga till diskussion.

⁴⁶⁵ Gnosjös många små och medelstora företag i kombination med det ofta rapporterade täta samarbetet mellan företagarna har bl.a. resulterat i att uttrycket "Gnosjöandan" införts i Nationalencyklopedin. <http://www.ne.se> (2004-12-16). Enligt *Dagens Industri* finns det i Trångsviken 70 företag på 700 invånare. Entreprenörskap har varit schemalagt i grundskolan sedan 1997, se Sjöberg L, [2004], "Trångsvikens envisa bybor vände trenden". Sommaren 2005 arrangeras även ett entreprenörskapskollo i Trångsviken, se Persson M, [2005], "Sveriges första entreprenörskollo i Trångsviken".

Företagens interaktion med platsen

Det finns olika åsikter inom forskarsamhället huruvida företag skall uppfattas som beroende eller oberoende av sin lokala miljö. Ett flertal italienska forskare, exempelvis Bellandi, betonar betydelsen av det ömsesidiga beroendet mellan lokalsamhället och småföretag inom de industriella distrikten i Italien.⁴⁶⁶ Beccatini menar t.o.m. att samarbetet är av en sådan art att det finns tendenser till att gränserna mellan de båda parterna suddas ut.⁴⁶⁷ Uppfattningen att företaget samspelar med sin omgivning återfinns även i Sverige, kulturgeografen Malmberg skriver exempelvis:

”Utveckling och konkurrenskraft förstås bäst om det enskilda företaget betraktas som en del av ett system bestående av de företag, organisationer och andra aktörer med vilka det samspelar.”⁴⁶⁸

Den s.k. Bolton-rapporten menar att småföretagare är starkt rotade i sitt när-område och på olika sätt söker gynna det.⁴⁶⁹ Senare forskning från exempelvis Turok och Richardson samt Curran och Blackburn går dock i motsatt riktning och lyfter istället fram småföretagare som en grupp som i sin strävan efter självständighet verkar enbart strikt företagsmässigt, mer eller mindre frikopplade från sitt lokala sammanhang.⁴⁷⁰ Spilling menar däremot att den nära omgivningen med bland annat stöttning från familj och vänner har betydelse, exempelvis för benägenheten att starta nytt företag.⁴⁷¹ Forskningsläget om kopplingen mellan småföretag å ena sidan och närsamhället, den lokala ekonomin, å den andra är således en smula osäkert. Ytterligare en synvinkel, om än av mer ”administrativ” karaktär, fås från en omfattande EU-kartläggning.⁴⁷² EU använder sig då av begreppet *Corporate Social Responsibility* (CSR). Uttrycket är tämligen mångtydigt men uttyds i rapporten som företag vilka: ”integrate social and environmental concerns in their daily business operations and in their interaction with their stakeholders on a voluntary basis”.⁴⁷³

Konceptet, på svenska närmast ”socialt ansvarstagande”, har både en företagsintern- respektive företagsextern dimension och rymmer en mångfald av aktiviteter; exempelvis stöd till sport, kultur, hälsa, välfärd, utbildning, miljö m.m. I en

⁴⁶⁶ Bellandi M, [1989], ”The industrial district in Marshall”.

⁴⁶⁷ Beccatini G, [1990], ”The Marshallian industrial district as a socio-economic notion”.

⁴⁶⁸ Malmberg A, [2002], *Klusterdynamik och regional näringslivsutveckling: begreppsdiskussion och forskningsöversikt*, sid: 7.

⁴⁶⁹ Bolton JE, [1971], *Report of the Committee of Inquiry on Small Firms*.

⁴⁷⁰ Turok I & Richardson R, [1991], ”New Firms and Local Economic Development: Evidence from West Lothian”; Curran J & Blackburn R, [1994], *Small firms and local economic networks: The death of the local economy?*.

⁴⁷¹ Spilling OR (red.), [1998], *Entreprenörskap på norsk*.

⁴⁷² Commission of the European Communities, [2001], *Promoting a European framework for Corporate social responsibility: Green Paper*.

⁴⁷³ Ibid, sid: 8.

rapport presenteras omfattningen av sådana CSR-aktiviteter bland små- och medelstora företag.⁴⁷⁴ Rapporten ger inte en bild av företag som isolerade öar; vartannat av de ca. 7 600 undersökta företagen i Europa säger sig vara involverade i sådan verksamhet.⁴⁷⁵ Den relativt höga andelen bör givetvis förstås utifrån den breda definitionen. Företeelsen ”socialt ansvarstagande” synes vara mer än temporär, internationellt har den även uppmärksammats av ISO (International Organization for Standardization) som f.n. arbetar med framtagande av en standard, ISO 26000, för sådana verksamheter.⁴⁷⁶

Ett sådant engagemang, framförallt i företagsexterna aktiviteter, kan ses som företagsinvesteringar av ”public good-karaktär”. Kan de tolkas som en indikation på platsens betydelse? Sannolikt finns inte en enda förklaring utan snarare en mix av drivkrafter. Här finns tänkbara förklaringar att söka i den entreprenöriella diskursen, se avsnitt 3.3.5. Såväl Schumpeter som Spilling och Johannisson betonar entreprenörens inre tillfredsställelse som en viktig drivkraft till hans agerande.⁴⁷⁷ Insatser som bidrar till lokal utveckling kan resultera i en sådan tillfredsställelse om den regionala identiteten är stark och företagaren är djupt rotad i området. Företagsexterna insatser av CSR-karaktär kan även antas påverka lokalområdet på ett sådant sätt att företagaren själv, hans familj eller anställda direkt eller indirekt kan tillgodogöra sig delar av dem. Kilkenny m.fl. har i en studie av ca. 800 småföretag från 30 mindre samhällen i Iowa, USA, undersökt lokalsamhällets reciprocitet.⁴⁷⁸ De fann att företag som på olika sätt bidrog till lokalsamhällets utveckling (liknande de ovannämnda CSR-aktiviteterna) i sin tur åtnjöt en uppskattning tillbaka av dess invånare i form av köptrohet och annat gynnande. Detta utgjorde en betydande ekonomisk stimulans för respektive företags lönsamhet. Kilkenny m.fl. hävdar dock att företagens bidrag till lokalsamhället inte enbart kan förklaras av denna positiva ekonomiska återkoppling:

”Contributing to the public good is not done only because it pays off. Entrepreneurs are an active part of a community providing mutual, symmetric, reciprocated support.”⁴⁷⁹

⁴⁷⁴ Observatory of European SMEs, [2002], *European SMEs and social and environmental responsibility*.

⁴⁷⁵ Studien inkluderade 19 länder; EU medlemmar samt Island, Liechtenstein, Norge och Schweiz. Aktiviteterna ligger inom ett brett spektrum. När det gäller sport, kultur, hälsa och utbildning avses verksamhet som riktas till andra grupper än den egna personalen. Andra exempel kan vara engagemang rörande miljö, utbildning, offentliga angelägenheter m.m.

⁴⁷⁶ För mer information, se exv. <http://www.iso.se> resp. <http://www.iso.org/sr> International Organization for Standardization, Social Responsibility (2005-02-17).

⁴⁷⁷ Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*; Spilling OR (red.), [1998], *Entreprenörskap på norsk*; Johannisson B, [1992], *Skola för samhällsentreprenörer – rapport från en utbildning av lokala projektledare*.

⁴⁷⁸ Kilkenny M, Nalbarte L & Besser T, [1999], ”Reciprocated community support and small town-small business success”.

⁴⁷⁹ Ibid, sid: 245.

Trots den något divergerande debatten tycks det finnas visst belägg för iakttagelsen att företag på olika sätt interagerar med sin omgivning och därmed även är involverade i aktiviteter utanför den s.k. kärnverksamheten. I nästa avsnitt diskuteras företag och organisationer inom den s.k. sociala ekonomin, verksamheter vars explicita målsättning förutom medlemsnytta inte sällan uppges vara just att bidra till lokalsamhällets utveckling.

3.5 Social ekonomi

Historiskt kommer termen ”social ekonomi” som tidigare berörts från Frankrike, medan ”non-profit sector” har ett amerikanskt ursprung.⁴⁸⁰ Teoribildningen kan dock huvudsakligen ses som giltig för båda begreppen. Avnittet inleds med att diskutera tänkbara maximander för verksamheter inom social ekonomi, därefter presenteras tre generella hypoteser om den sociala ekonomins roll. Detta avsnitt skall ses som en plattform, en ingång, till nästföljande avsnitt med teoribildningar på en mer detaljerad nivå.

3.5.1 Optimeringsmodeller

Företag söker, enligt neoklassisk teori, den vinstmaximerande produktionsvolym där marginalintäkten är lika stor som marginalkostnaden. När det gäller företag och organisationer inom social ekonomi saknas det emellertid anledning att anta att detta är deras primära mål. Det går åtminstone att urskilja tre andra tänkbara maximander: kvalitet, kvantitet respektive budget.⁴⁸¹

För de företag eller den entreprenör som känner tillfredsställelse av att producera tjänster med så hög *kvalitetsnivå* som möjligt, även om detta skulle reducera vinsten, kan det första alternativet vara rimligt.⁴⁸² I verksamheter där målet istället är att maximera *produktionsvolymen* kan det exempelvis ses som en ambition att nå ut med tjänster till ett så stort antal människor som möjligt. En annan tolkning är att organisationen ser en stor volym som ett sätt att skaffa sig ökat anseende i samhället eller, om ledningen och ägarna är separerade, ett sätt för ledningen att öka sin status eller motivera en löneökning. Det senare således en direkt koppling till Baumols s.k. ”Sales revenue maximation”-teori.⁴⁸³

Budgetmaximering för NPO har bl.a. diskuterats av Niskanen och implicerar en ledning (skiljd från ägarna) som är ”organizational empirebuilders” och som således tilltalas av en så stor budget som möjligt att administrera.⁴⁸⁴ En mer

⁴⁸⁰ Defourny J, [2001], ”Introduction: From third sector to social enterprise”.

⁴⁸¹ För en mer utförlig diskussion om detta se exv. Hansmann H, [1987], ”Economic Theories of Nonprofit Organization”.

⁴⁸² För en diskussion om effektivitet, kvalitet och kundgrupper, se exv. Rose-Ackerman S, [1996], ”Altruism, Nonprofits, and Economic Theory”.

⁴⁸³ Se bl.a. Sloman J, [1995], *Economics*, sid: 276-277.

⁴⁸⁴ Niskanen WA, [1971], *Bureaucracy and Representative Government*.

matematisk framställning av de tre tänkbara målfunktionerna kvalitet, kvantitet respektive budget hos en NPO ges av Hansmann, exemplifierad av en teater (performing art).⁴⁸⁵

3.5.2 Generella hypoteser

I detta avsnitt presenteras tre tämligen generella hypoteser av Westlund och Westerdahl om den sociala ekonomins roll i det post-industriella samhället. De kallar sina hypoteser för *tomrumshypotesen*, *inflytandehypotesen* och *lokalidentitetshypotesen*.⁴⁸⁶

Tomrumshypotesen

Med denna hypotes menar Westlund och Westerdahl att den senaste tidens neddragningar i den offentliga sektorn, oavsett om det beror på en politisk ideologi eller en vilja att minska budgetunderskott/statskuld, lämnar ett tomrum efter sig. På liknande sätt kan även motsvarande nedläggningar och reduceringar inom den privata sektorn bidra till en minskning av den ekonomiska aktiviteten och uppkomsten av lokala och regionala tomrum. Den klart dominerande delen av den offentliga sektorns utbud är subventionerat via skatter och finansieras därför kollektivt oavsett den individuella konsumtionen. Under förutsättning att behovet av tjänsterna i stort sett kvarstår även efter neddragningarna innebär detta en (ökad) obalans mellan efterfråga och betalningsförmåga. Delvis kommer detta att gälla även om neddragningarna skulle åtföljas av motsvarande skattesänkningar. Eftersom en skattesänkning inte är inkomstneutral kommer således de grupper som betalar låg skatt ändå att uppleva en minskad ”köpkraft” på dessa tjänster.

De övriga två sektorernas möjlighet att fylla detta tomrum beror således på om man kan producera till en lägre kostnad och/eller en bättre kvalitet än tidigare. Både den privata sektorn och den sociala ekonomin kan pressa kostnaderna genom effektiviseringsåtgärder, men den sociala ekonomin har även andra möjligheter att ta till. Dels kan skattelättnader eller direkta stöd ändra kostnadsbilden och dels kan vissa arbetsuppgifter utföras via oavlönat, ideellt arbete.⁴⁸⁷

Flera länder i södra Europa har valt det första alternativet och öppet valt att stödja den sociala ekonomin. Detta ger den sociala ekonomin goda expansionsmöjligheter, men innebär samtidigt en ojämlik konkurrens med den privata sektorn. När det gäller den andra möjliga konkurrensfördelen, det oavlönade arbetet, drar Westlund och Westerdahl slutsatsen att den är av lokal karaktär, d.v.s. sådana insatser kommer huvudsakligen att utföras i det lokala samhället. I

⁴⁸⁵ Hansmann H, [1981], ”Nonprofit Enterprise in the Performing Arts”.

⁴⁸⁶ Westlund H & Westerdahl S, [1996], *Den sociala ekonomins bidrag till lokal sysselsättning*, sid: 23-28.

⁴⁸⁷ Exempelvis kan städning eller bokföring i ett barnomsorgskooperativ skötas ideellt av föräldrarna på deras fritid.

en sådan miljö kommer medborgarna att uppleva en annan lön än den rent ekonomiska, exempelvis gemenskap, trivsel och liknande. Ur en institutionell synvinkel kan även rådande normer och värderingar i samhället antas påverka den sociala ekonomins acceptans och legitimitet. Platsen skulle enligt detta synsätt således ha betydelse. Under vissa förhållanden finns enligt detta sätt att resonera vissa förutsättningar för att den sociala ekonomin kan fylla en funktion som de vinstmaximerande företagen har svårigheter att klara av.

Sammanfattningsvis hävdar författarna att den sociala ekonomin gynnas av det tomrum som uppstår när offentlig eller privat sektor reducerar sitt utbud. I vad mån man lyckas ersätta denna obalans beror på möjligheterna att producera till en lägre kostnad eller högre kvalitet jämfört med tidigare aktörer. Subventioner och ideellt arbete kan ge den sociala ekonomin konkurrensfördelar i detta. Platsen ges en betydelse genom lokala sociala intäkter samt inställningen till social ekonomi.

Inflytandehypotesen

Westlund och Westerdahl beskriver i denna hypotes inledningsvis en strömning i vårt samhälle som visar på ett ökat misstroende mot statens kompetens när det gäller att förvalta skattemedlen på bästa sätt. Allt fler vill minska skattenivån och därmed också det standardpaket som staten erbjuder i sitt tjänsteutbud. I stället vill man göra fler individuella val utifrån sina egna intressen. Samma tankegångar presenteras även av Rothstein som påpekar att befolkningen i ökad omfattning har börjat kräva andra välfärdslösningar än det enhetliga ”paket” som staten erbjuder.⁴⁸⁸ Det traditionella monopolet av offentligt huvudmannaskap minskar och ett ökat utrymme uppstår för andra ekonomiska aktörer. Rothstein menar att man i detta kan se en attitydförändring hos svenskarna där man rör sig från ”kollektivism till individualism”. Westlund och Westerdahl menar att dessa ekonomiska aktörer kan vara såväl privata företag och entreprenörer som verksamheter inom den sociala ekonomin.

Marknadens ökade krav på specialisering och kundanpassning kräver andra insatser från de anställda än vad den anonyma massproduktionen tidigare har gjort, menar Westlund och Westerdahl. Engagemang och förståelse från anställda kräver implicit mera insikt och inflytande i produktionsprocessen. Det är möjligt att denna förändrade produktionsprocess kan innebära fördelar för den kooperativa företagsformen, som har demokratisk uppbyggnad inbyggd i sin organisationsform. En annan aspekt som kan gynna den kooperativa arbetsformen är den begränsade mängd resurser som finns tillgänglig. Samarbete och sambrukande av dessa synes logiskt och borde öka i betydelse i takt med att de tjänster som produceras och levereras av den offentliga sektorn blir färre och dyrare.

⁴⁸⁸ Rothstein B, [1994], *Vad bör staten göra?*.

Sammanfattningsvis argumenterar Westlund och Westerdahl i denna hypotes för att den sociala ekonomin kan gynnas av en ökad heterogenisering av medborgarnas preferenser rörande den offentliga sektorns tjänsteutbud samt av sitt sätt att hantera dels de begränsade resurser som står till buds men även av organisationernas sätt att hantera inflytande- och demokratiaspekter. En delvis liknande teori, ”differentiated tastes”, framförs av James som menar att den plats NPO fyller delvis kan förklaras som en respons på medborgares olikheter i smak och kvalitetskrav, snarare än skillnaden i mängden efterfrågade nyttigheter, en vidareutveckling av Weisbrods ”government failure”-ansats således (se nedan).⁴⁸⁹ Hennes argumentation begränsar sig dock huvudsakligen till utbildningssektorn och olikheterna förmodas mer vara ett resultat av heterogenitet i ”ingångsvärdet”, olika religiösa, språkliga och etniska uppfattningar, än en attitydförändring över tid.

Lokal-identitetshypotesen

I denna hypotes beskriver Westlund och Westerdahl den internationalisering som alltmer präglar våra liv. Information, varor och människor färdas snabbare och mera omfattande än någonsin tidigare. Denna kraftiga omvandling föder emellertid även ett intresse för det lokala och regionala. Detta intresse och identitetssökande kan yttra sig på två helt olika sätt, ett ”negativt” och ett ”positivt”. Det negativa kan vara nynazism, läktarvåld och främlingsfientlighet. De positiva yttringarna kännetecknas av olika sätt att markera och öka den lokala identiteten och självkänslan utan att någon aversion mot utomstående uppstår. Här passar exempelvis många projekt inom lokal utveckling in. Invånare, ofta i byar och mindre samhällen, sluter sig lokalt samman för att trygga servicefunktioner, skapa arbetstillfällen m.m. Det lokala utvecklingsarbetet blir ett konstruktivt sätt att stärka den lokala identiteten. Westlund och Westerdahl kopplar även samman denna positiva motreaktion med statsvetaren Putnams teorier om det sociala kapitalets påverkan på ekonomisk- och demokratisk utveckling (se även avsnitt 3.4).⁴⁹⁰

Sammanfattningsvis argumenterar författarna i denna hypotes för den sociala ekonomins roll i det ökade intresset för lokal- och regional identitet (en positiv motreaktion) vilket uppstår som en följd av den ökade internationaliseringen.

3.5.3 Nonprofit Sector i ekonomisk teori

Efter dessa mera generella hypoteser om det ökade intresset för social ekonomi blir diskussionen i detta avsnitt mer detaljerad. Teoribildningen är i huvudsak anglosaxisk vilket medför användande av begrepp såsom Nonprofit organizations

⁴⁸⁹ James E, [1987], ”The Nonprofit Sector in Comparative Perspective”.

⁴⁹⁰ Putnam RD, [1993], *Making Democracy Work*.

(NPO), Nonprofit sector (NPS) samt Forprofit organizations (FPO) snarare än social ekonomi.

Den empiriskt mest omfattande internationella studien av NPO som mig veterligen genomförts är den tidigare refererade ”The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project”.⁴⁹¹ I studien har struktur och omfattning på NPS undersökts mellan olika länder. Antalet deltagande länder i studien har ökat över tid. En av slutsatserna från den undersökningen är avsevärda skillnader mellan de ingående länderna när det gäller Nonprofit sektors storlek, sammansättning samt finansiering. Exempelvis varierade NPS:s andel av total sysselsättning mellan 1,8 procent (Italien) till 6,9 procent (USA).⁴⁹²

Utifrån den ovan relaterade studien har Salamon och Anheier presenterat en kortfattad genomgång av de mest etablerade teorierna inom området och prövat dessa mot de framkomna resultaten.⁴⁹³ Ingen av teorierna (av Salamon och Anheier kallade ”single-factor explanations”) anses tillfredsställande när det gäller att förklara utvecklingen av NPO och dess variation mellan de deltagande länderna, även om de belyser vissa karaktärsdrag av NPS.⁴⁹⁴ I stället presenterar de en egen ”Social Origins Theory” som snarare än att betrakta NPS som en lösgjord företeelse mer placerar den i ett socialt, politiskt och ekonomiskt sammanhang. Min disposition nedan är starkt influerad av deras artikel.⁴⁹⁵

Welfare State Theory

Resultat från ”Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project” visar att i genomsnitt två tredjedelar av den totala avlönade sysselsättningen (19,7 miljoner) inom de 26 undersökta ländernas NPS finns inom utbildning, hälsa och social omsorg (1995).⁴⁹⁶ Trots detta, påpekar Salamon och Anheier, omnämns den märkligt nog inte alls, eller i enbart i mycket ringa omfattning, i den gängse välfärdslitteraturen.⁴⁹⁷ I den mån sektorn kommenteras betraktas den här som en outvecklad form av välfärdsproducent på liknande sätt som familjen, kyrkan,

⁴⁹¹ Se avsnitt 2.4.3 resp. 2.4.5.

⁴⁹² Salamon LM & Anheier HK, [1998] ”Social Origins of Civil Society: Explaining the Non-profit Sector Cross-Nationally”. I den refererade artikeln ingick åtta länder: Frankrike, Italien, Japan, Storbritannien, Sverige, Tyskland, Ungern och USA. Ungern uteslöts dock p.g.a. dess särställning som transitionsland. Ytterligare ett antal länder i den totala studien exkluderades i detta sammanhang på grund av statistiska brister.

⁴⁹³ Teorier: ”government failure/market failure”, ”supply side”, ”trust”, ”welfare state” och ”interdependence”.

⁴⁹⁴ Salamon LM & Anheier HK, [1998] ”Social Origins of Civil Society: Explaining the Non-profit Sector Cross-Nationally”.

⁴⁹⁵ Dock utökad med ytterligare en teori (The Consumer Control Theory) samt ett antal publikationer.

⁴⁹⁶ Center for Civil Society Studies, [2001], *Global Civil Society: At-a-Glance*.

⁴⁹⁷ Salamon LM & Anheier HK, [1998] ”Social Origins of Civil Society: Explaining the Non-profit Sector Cross-Nationally”. Exempel på detta: Barr N, [1998], *The Economics of the Welfare State*; Huber E, Ragin C & Stephens JD, [1993], ”Social democracy, Christian democracy, constitutional structures, and the welfare state”.

godsägare och liknande. Enligt denna teori är således förekomsten av NPO snarast omvänt proportionell mot graden av ekonomisk utveckling, vilket borde betyda att länder med hög inkomstnivå per capita har en mindre NPS än länder med lägre inkomstnivå.⁴⁹⁸ Ett flertal resultat från Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project visar emellertid snarare på motsatsen.⁴⁹⁹ Sådana brister inom välfärdslitteraturen påpekas även i ”Interdependence Theory” nedan.

Government-/Market Failure Theory

Marknadens oförmåga att leverera tillräckliga volymer av kollektiva nyttigheter används ofta som en av förklaringarna till den offentliga sektorns tjänsteproduktion. Weisbrod för en diskussion om en oförmåga även i nästa led (”government failure”) att tillfredsställa den enskilde medborgaren när det gäller nyttigheter beroende på heterogenitet i konsumtionsledet.⁵⁰⁰ När den offentliga sektorn anpassar sitt utbud av tjänster använder den medianväljarens preferenser som norm. En heterogen efterfrågan leder då till ett utbud som överträffar det reella behovet hos vissa individer samtidigt som det inte tillfredsställer efterfrågan hos andra. Med misslyckande avses således den offentliga sektorns oförmåga att producera ytterligare mängder kollektiva varor trots att den sammanlagda betalningsviljan hos befolkningen är större än den marginalkostnad som uppstår. Ett sådant otillfredsställt behov kommer, enligt Weisbrod, att bli större ju mer heterogen befolkningsstrukturen är.

De undertillfredsställda medborgarna kan då välja att vända sig till FPO eller NPO. De privata varorna är dock inte perfekta substitut för de kollektiva varorna. Fördelen är att ägaren har individuell kontroll, nackdelen är en högre kostnad per konsument. Vilken lösning som slutligen väljs beror bl.a. på prisnivå, kvalitet, konsumentens inkomstnivå m.m. Om den offentliga sektorn utformar ett tjänsteutbud som bygger på medianpreferens och NPS sitt utbud på personer som inte blir tillgodosedda av den offentliga sektorn kommer NPS att öka i numerär i proportion med ökad heterogenitet i efterfrågan, *Ceteris Paribus*.

Weisbrod menar att även heterogen efterfrågan delvis kan förklaras utifrån ett geografiskt perspektiv. De olika delarna av den offentliga sektorn verkar regelmässigt inom vissa bestämda distrikt. Storleken på dessa områden är i regel omvänt proportionell mot graden av homogenitet så att invånarna i mindre områden sannolikt uppvisar fler likheter avseende inkomst, religion, etnisk bakgrund, utbildning m.m. än vad som är fallet för invånarna i större områden. Dessa egenskaper påverkar deras efterfrågan av tjänster från den offentliga sektorn. Jämfört

⁴⁹⁸ Salamon LM & Anheier HK, [1998] ”Social Origins of Civil Society: Explaining the Non-profit Sector Cross-Nationally”.

⁴⁹⁹ Salamon LM *et al.*, [1999], *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*; Salamon LM, Sokolowski SW & List R, [2003], *Global Civil Society: An Overview*.

⁵⁰⁰ Weisbrod BA, [1986], ”Toward a Theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-sector Economy”; Weisbrod BA, [1988], *The Nonprofit Economy*.

med offentlig sektor kan NPO genom dess lokala förankring ha tillgång till mer detaljerad information, d.v.s. verka i geografiskt mindre områden och därmed ha förutsättningar att reducera oönskade urvalseffekter.

Steinberg och Young påpekar även betydelsen av att beakta myndigheternas inställning till NPS.⁵⁰¹ Beroende på om denna är negativ eller positiv kan samma grad av heterogenitet medföra olika omfattning av NPS. Vidare menar de att heterogenitet inte enbart kan avgöras på nationell nivå; regional homogenitet kan föreligga beroende på geografiska betingelser, intern migration samt lokalt/regionalt självbestämmande, trots tämligen omfattande heterogenitet på riksnivå. Slutligen understryker de känsligheten i hur heterogenitet definieras när empiriska test av dess betydelse för omfattningen av NPS utförs. Westlund och Westerdahls tomrumshypotes ovan påminner delvis om denna ”government failure” teori, dock har Weisbrod ett mer statistiskt angreppssätt medan Westlund och Westerdahls dels poängterar neddragningar som en utlösande kraft och dels i enlighet med Steinberg och Young även innefattar myndigheternas attityder gentemot NPS.

Trust Theories

Hansmann söker förklara NPO med *Contract Failure Theory*.⁵⁰² Med detta menar han en kund eller bidragsgivares oförmåga att kontrollera vad hans/hennes pengar i realiteten används till. Nyttjas de verkligen till den vara eller tjänst (typ, kvantitet, kvalitet) som transaktionen avsåg?⁵⁰³ Sådana situationer kan inträffa när det föreligger svårigheter för kunden *ex ante* och/eller *ex post* att bedöma en tjänst, exempelvis vid köp av komplexa personliga tjänster eller bidrag till välgörenhet.⁵⁰⁴ Förbudet mot vinstutdelning (nondistribution constraint) hos NPO anses minska incitamenten till opportunistiskt beteende i jämförelse med FPO varför de förra i sådana fall kan upplevas som mer trovärdiga.

Denna teori stämmer huvudsakligen överens med Weisbrods diskussion om asymmetrisk information, *informational inequalities*, vilket normalt innebär att en producent av en tjänst eller vara har mer information om tjänstens kvalitet än vad konsumenten har. En välinformerad konsument väljer en producent som till lägst kostnad erbjuder den efterfrågade tjänsten med önskad kvalitet. När denna

⁵⁰¹ Steinberg R & Young DR, [1998], ”A comment on Salomon and Anheier’s ‘Social Origins of Civil Society’”.

⁵⁰² Hansmann H, [1986], ”The Role of Nonprofit Enterprise”; Hansmann H, [1987], ”Economic Theories of Nonprofit Organization”.

⁵⁰³ För att förenkla läsandet skriver jag i fortsättningen enbart tjänst trots att resonemanget även är giltigt för varor.

⁵⁰⁴ Ett exempel skulle kunna vara de betydande summor (omkring 700 miljoner kr) som donerades i början av 2005 av svenska folket till hjälp för flodkatastrofens offer i Sydostasien. För den enskilde givaren är det mycket svårt att kontrollera om hjälpen når fram men synbarligen finns en hög grad av tillit till de organisationer som hanterar detta, aktörer inom den sociala ekonomin som Röda Korset, Rädda Barnen, Lutherhjälpen m.fl. Få röster har höjts för att katastrofhjälpen istället borde hanteras av vinstdrivande aktiebolag.

transaktion kan ske utan externa effekter är FPO sannolikt den mest lämpade företagsformen, enligt Weisbrod. Det incitament som vinsten ger främjar en effektiv resursallokering. Vid det motsatta förhållandet, informationsunderläge för konsumenten, kan däremot vinsten som drivkraft vara mindre lyckad.⁵⁰⁵ Detta innebär således en prediktion av Weisbrod om vilka branscher som kan anses gynna/missgynna NPO.

Weisbrod utvecklar resonemanget vidare och argumenterar på ett sätt som innebär intressanta kopplingar till den pågående svenska debatten⁵⁰⁶ om privatiseringar och vinstintressen inom vården. Han menar att tjänster även inkluderar ett ”informationsattribut” som kan vara mer eller mindre enkel att observera. Denna skillnad i observerbarhet föranleder Weisbrod att indela tjänsteinformationen i två grupper eller klasser. Klass 1-attribut är lätta för en köpare att observera och bedöma, exempelvis var ett vårdhem är beläget, om det finns sprinklersystem installerade eller uppmärkta nödutgångar. Klass 2-attribut är däremot både svåra att iaktta och bedöma, exempelvis i vilken utsträckning ett vårdhem erbjuder ”an atmosphere of love, courtesy and understanding”, eller polisens förmåga att förebygga brott.⁵⁰⁷

En sådan situation där en part (exempelvis producenten av äldreomsorg) i en ekonomisk relation har mer information än den andre (exempelvis vårdtagaren eller dennes anhörige) är ett tydligt exempel på asymmetrisk information. Ett vinstmaximerande företag *kan*, i en sådan situation, frestas att dra fördel av ett sådant informationsövertag och satsa mindre (eller inte alls) på tjänster med klass-2 attribut, eftersom kunden ändå inte kan avgöra i vilken omfattning en sådan satsning är utförd.⁵⁰⁸ Detta oavsett om kunden värdesätter sådana tjänster och egentligen har en betalningsvilja för dem. Förespråkare för NPO hävdar å sin sida att förbudet mot vinstutdelning tillsammans med altruistiska inslag gör att de saknar incitament att utnyttja sitt informationsövertag och ”capitalise on consumers’ lack of information”,⁵⁰⁹ utan istället kan förväntas agera mer trovärdigt mot sina kunder.

Weisbrod illustrerar sitt resonemang med *figur 5* nedan, vilken visar hur de genomsnittliga produktionskostnaderna skulle kunna variera med den utbudna tjänstens kvalitet för två olika (hypotetiska) typer av företag; FPO och NPO/

⁵⁰⁵ Weisbrod BA, [1988], *The Nonprofit Economy*, sid: 6, 18-25.

⁵⁰⁶ Se exempelvis citatet från statsminister Göran Perssons tal i avsnitt 2.4.4.

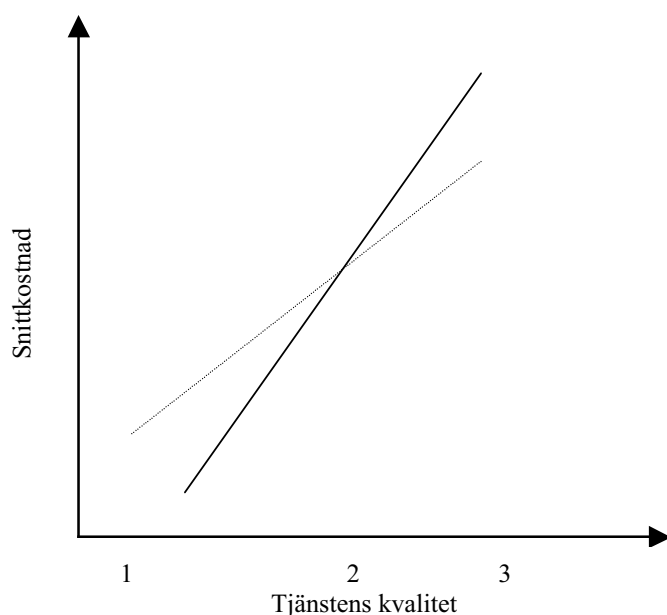
⁵⁰⁷ Weisbrod BA, [1988], *The Nonprofit Economy*, sid: 48.

⁵⁰⁸ Mera riktigt kanske är att säga att en kvalitetsbedömning är svår. Måhända är den sådan att den upptäcks först efter en viss tids konsumtion av tjänsten, exempelvis efter en längre tids vistelse i ett vårdhem. Konsumenten (vårdtagaren) har kanske själv inte kapacitet att kommunicera dessa erfarenheter till den som beslutar om köpet (exempelvis en nära anhörig, ett vuxet barn eller liknande). Oavsett det senare kan det vara förknippat med stora sociala eller ekonomiska transaktionskostnader att byta vårdhem. För vidare diskussion se exempelvis Krashinsky M, [1986], ”Transaction Costs and Theory of the Nonprofit Organization”.

⁵⁰⁹ Weisbrod BA, [1988], *The Nonprofit Economy*, sid: 50.

offentlig sektor. Produktionskostnaderna stiger i takt med tjänsternas kvalitet vilket gör att respektive företagsform är mest kostnadseffektiv vid olika kvalitetsnivåer. Vid kvalitetsnivå 1 är FPO-producenten mest kostnadseffektiv, vid nivå 2 hamnar de två typfallen i samma kostnadsläge medan NPO företagen är mest effektiva i nivå 3. Utifrån dessa förutsättningar går det därför inte att generellt utpeka en organisationsform som mest kostnadseffektiv. Om nu de båda organisationstyperna producerade tjänster vid den kvalitetsnivå där de var mest effektiva skulle följaktligen FPO hamna på en lägre snittkostnad, men samtidigt också en lägre kvalitetsnivå. Skulle den högre kvalitetsnivå som NPO producerar sorteras in under Weisbrods klass-2 attribut (se ovan) riskerar den att inte uppmärksammas av konsumenterna. Deras slutsats kan då bli att tjänster med likartad kvalitet produceras av båda organisationer, men till en lägre kostnad av FPO. Att utelämna kvalitetsdifferensen mellan nivå 3 och nivå 1 i värderingen blir då detsamma som att anta att dess värde för samhället är lika med noll.⁵¹⁰

Rose-Ackerman knyter an till ovanstående resonemang och menar att man ur teoretisk synpunkt kan förvänta sig att framgångsrika NPO erbjuder en annan typ eller kvalitet av tjänster än FPO eller riktar sig till ett annat kundsegment. Hon refererar även till ett antal empiriska studier som indikerar ett visst stöd för detta.⁵¹¹



Figur 5: Genomsnittliga produktionskostnader och kvalitetsnivåer. Produktionskostnader beroende på tjänsternas kvalitet för en hypotetisk NPO/offentlig sektor, tunn linje, och FPO, tjock linje. **Källa:** Weisbrod BA, [1988], *The Nonprofit Economy*, sid. 35.

⁵¹⁰ Weisbrod BA, [1988], *The Nonprofit Economy*, sid: 33-37. Se även Hansmann H, [1987], "Economic Theories of Nonprofit Organization", sid: 29-30.

⁵¹¹ Rose-Ackerman S, [1996], "Altruism, Nonprofits, and Economic Theory".

Även Hirschman tangerar problemet med asymmetrisk information och menar att ekonomin i vissa fall inte fungerar optimalt utan visst inslag av osjälviskhet.⁵¹² Så kallad asymmetrisk information riskerar att få till följd en ”exploitation of the buyers” om inte säljaren på något sätt begränsar sin möjlighet att dra nytta därav.⁵¹³ Hirschman utvecklar frågan till en intressant diskussion om moral i såväl ekonomi som vetenskap.

The Consumer Control Theory

Enligt Hansmann kan det i vissa fall finnas behov för konsumenter att själva äga eller styra en verksamhet för att undvika att överpriser tas ut. Han exemplifierar sitt påstående med den anglosaxiska klubbverksamheten. Nyttan för konsumenterna med en sådan klubb är, förutom den ordinarie tjänsten med mat, dryck och liknande, även umgänget med ”intressanta” människor vilka har kvaliteter och kontaktnät som upplevs värdefulla. Teorin bygger på att antalet personer som svarar upp till dessa kriterier är relativt begränsad vilket innebär att antalet klubbar med denna inriktning blir för få för att en fullvärdig konkurrens skall uppstå. Som FPO skulle klubbarnas ägare därmed kunna sätta ett överpris för att även fånga in delar av ”umgängesvärdet”. Med klubbmedlemmarna själva som ägare kan priset således hållas nere.⁵¹⁴

Ben-Ner diskuterar kontroll över konsumtion ur en aspekt som känns mer relevant för den svenska kontexten än ovanstående klubbexempel. Han menar att en rimlig utgångspunkt för denna teori är möjligheten för konsumenterna själva att utöva inflytande över den verksamhet där de konsumerar varor eller tjänster och därigenom bl.a. neutralisera tendenser till asymmetrisk information.⁵¹⁵ Ben-Ner kallar detta ”consumer’s backward vertical integration”, med hänvisning till Williamson.⁵¹⁶ En sådan integration innebär emellertid både fördelar och nackdelar. Å ena sidan försvinner incitamenten till att undanhålla information eller utnyttja uppkomna fördelar när producenter och konsumenter integreras. Å andra sidan uppstår extra kostnader vid bildande och drift av NPO i jämförelse med FPO. Ben-Ner pekar ut sök- och informationskostnader, ineffektivitet i ledning samt högre kostnader (exempelvis för finansiering).

Ben-Ner pläderar, genom hänvisning till ”local-public goods”, även för en rumslig aspekt vilken ökar sannolikheten för framgångsrikt bildande och ledning av NPO. Med detta menar han tjänster av kollektiv nyttokaraktär som är avsedda för lokal konsumtion, exempelvis efterfrågan på barnomsorg eller teater, där en

⁵¹² Hirschman AO, [1981], ”Morality and the Social Sciences: A Durable Tension”.

⁵¹³ Ibid, sid: 300.

⁵¹⁴ Hansmann H, [1987], ”Economic Theories of Nonprofit Organization”.

⁵¹⁵ Ben-Ner A, [1986], ”Nonprofit Organizations: Why Do They Exist in Market Economies?”.

⁵¹⁶ Ibid, sid: 109; Williamson OE, [1975], *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*.

viss specifik (produktions-) plats eller lokal förenar den lokala efterfrågan.⁵¹⁷ Gränserna för en sådan lokal efterfrågan formas dels av resekostnader till alternativt utbud samt av den lokala marknadens volym. Rumslig närhet och social sammanhållning tenderar att sänka de ovan refererade kostnaderna för bildande och drift av NPO, hävdar Ben-Ner.

Denna teori har således kopplingar till tidigare diskussioner i avsnitt 3.2.2 om transaktionskostnader och kontextberoende kostnadseffektivitet (Coase och Williamson) samt Granovetters "embeddedness" och litteraturen om det sociala kapitalet i avsnitt 3.4. Tankegångarna har uppenbarligen direkt relevans för verksamheter i "gränsländets ekonomi", där geografiska och demografiska egenskaper starkt talar för den lokala aspekten. Det är exempelvis inte ovanligt med små brukarägda nykooperativ där konsumenterna (ibland även tillsammans med personalen) gemensamt äger företaget och där inriktningen på en specifik plats eller anläggning är mer eller mindre given.⁵¹⁸

Interdependence Theory

Denna teori bygger helt på amerikanska förhållanden men jag bedömer ändå att den har ett värde på en mer generell nivå, inte minst med tanke på utvecklingen i Sverige där den offentliga sektorn i ökad omfattning överlämnar produktionen av välfärdstjänster till nya aktörer. En utveckling som har spår av den amerikanska bild som Salamon tecknar nedan.

Salamon hävdar möjligheterna till ömsesidigt beroende och samarbete mellan NPS och offentlig sektor snarare än konflikt och konkurrens.⁵¹⁹ Ett sådant samarbete har till stor del negligerats, inte beroende på att det skulle vara ett nytt fenomen utan snarare på teoretiska brister.⁵²⁰ Såväl teorier om välfärdsstaten som om NPO ("Government-/Market Failure" respektive "Contract Failure") har nästan helt utelämnat den aspekten. Den förra har inte förmått särskilja statens roll som finansiär gentemot rollen som utförare. Genom att koncentrera sig på budget ges intrycket att offentlig sektor över tid expanderat på bekostnad av andra sociala lösningar, exempelvis NPO. Salamon presenterar siffror som visar att omfattande verksamhet bedrivs av NPO med olika former av offentlig finansiering, ett samarbete som Salamon hävdar har historiska rötter.

I teorier om NPO utpekas verksamheten som ett sätt att kompensera de misslyckanden som marknaden och offentlig sektor sägs uppvisa. Men även NPO har

⁵¹⁷ Uppenbarligen är det inte kollektiva nyttigheter i strikt bemärkelse som avses.

⁵¹⁸ Några exempel på sådana verksamheter inom "gränsländets ekonomi" kan vara: Äldrekooperativet Ingelsgården, Lövvik (Jämtland); Öje servicekooperativ, Öje (Dalarna); Föräldrakooperativet Bikupan, Östersund (Jämtland), Bygdeföreningen Borgen, Borgvattnet (Jämtland).

⁵¹⁹ Salamon LM, [1987], "Partners in Public Service: The Scope and Theory of Government-Nonprofit Relations".

⁵²⁰ Salamon LM, [1987], "Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third-Party Government: Toward a Theory of Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State".

uppenbara tillkortakommanden, s.k. "voluntary failures", inte minst på resurs- sidan vilket reducerar möjligheterna till åtaganden och expansion.⁵²¹ Både NPO och offentlig sektors brister och förtjänster är emellertid karaktärsdrag som Salamon i hög grad finner kompletterande. Lokal närvaro, flexibilitet, personlighet i utförandet är några fördelar med NPO som väl passar in i offentlig sektors styrkor som resursgenerering, politisk legitimering, kvalitetskrav, generalitet i målgrupper. Exempelvis menar Salamon och Anhier att NPO genom sin lokala närvaro kan reagera snabbare än offentlig sektor på nyuppkomna behov och därigenom utveckla kompetens, organisation och erfarenheter som offentlig sektor senare med sin resursstyrka och övriga fördelar kan dra nytta av.⁵²² Liknande synsätt framförs även av Petrella som undersökt relationerna mellan NPS och offentlig sektor i Belgien när det gäller finansiering och produktion av s.k. "proximity services" (lokala arbetsintensiva tjänster såsom kultur, barn- och äldreomsorg, hushållsnära tjänster m.m.).⁵²³ Sådana tjänster har inslag av externa effekter, assymetrisk information m.m. vilket tillsammans med den lokala förankringen skapar verksamhetsutrymme för NPO. Hon påpekar på samma sätt som Salamon samtidigt komplementariteten mellan offentlig sektor och NPO vilket talar för ett fruktbart samarbete dem emellan, trots olikheter i respektive sektors målsättning. I högre utsträckning än Salamon ser hon dock även risker, exempelvis att offentlig sektor i kraft av sitt finansieringsövertag kan detaljstyra NPO på ett sådant sätt att dess självständighet urholkas och därmed även ett av de karaktärsdrag som initialt motiverade ett givande samarbete.

Supply-Side Theory

Under denna rubrik träder entreprenören fram. Även om det finns en efterfrågan på kollektiva nyttigheter som inte tillfredställs av den privata eller offentliga sektorn som "Government/Market Failure"-teorin menar är detta inte tillräckligt för att förklara existensen av NPS. Det krävs även ett utbud av sådana NPS-tjänster vilket förutsätter tillgång på entreprenörer, d.v.s. individer, med motivation och kompetens att starta och leda en sådan verksamhet.⁵²⁴ Enligt James kommer en majoritet av dessa entreprenörer från religiösa organisationer. Stark konkurrens om medlemmar mellan olika självständiga religiösa grupper är därför

⁵²¹ Salamon nämner exempelvis brister i resursgenerering, målgruppsinriktning, kompetens, tendenser att inrikta verksamhet på subgrupper (etnicitet, religion, intressen m.m.). Förutom offentligt stöd och intäkter från försäljning är donationer ett sätt som NPO genererar resurser. För en genomgång av för och nackdelar med NGO (ur en presumtiv donators synvinkel) se: Gibb A & Adhikary D, [2000], "Strategies for local and regional NGO development: combining sustainable outcomes with sustainable organizations".

⁵²² Salamon LM & Anheier HK, [1998], "Social Origins of Civil Society: Explaining the Non-profit Sector Cross-Nationally".

⁵²³ Petrella F, [2001], "Proximity services in Belgium: An analysis of public and nonprofit relations".

⁵²⁴ Badelt C, [1997], "Entrepreneurship theories of the non-profit sector"; James E, [1987], "The Nonprofit Sector in Comparative Perspective".

en viktig förklaringsfaktor till omfattningen av NPO, särskilt avseende utbildnings- och hälsosektorn – men även generellt, menar James.⁵²⁵ Denna iakttagelse kan dock uppfattas som kontextberoende enligt min uppfattning. Även om resonemanget är giltigt på en global nivå är det knappast tillämpligt för Sverige, vilket också James medger och söker förklara med bristande religiös konkurrens och (den före 2000) starka och formella kopplingen mellan Svenska kyrkan och staten.⁵²⁶ James utelämnar dock även de s.k. push faktorerna i sin analys av utbudssidan. Neddragningar av samhällsservice, ökad arbetslöshet och utflyttning är faktorer som bildar grunden för många av de lokala utvecklingsgrupper, vilka exempelvis utgör en betydande del av den nykooperativa verksamheten inom ”gränslandets ekonomi”. I en studie av 155 sådana grupper i Sverige framkom att den viktigaste drivkraften för deras verksamhet var att hålla bygden vid liv och skapa förutsättningar för en positiv utveckling.⁵²⁷ Dessa organisationer är ofta explicit deklarerade som religiöst och politiskt neutrala.⁵²⁸

I ett vidare teoretiskt resonemang sammanställer Badfelt huvudresultaten för entreprenörskapsforskning inom NPO, inte minst genom att koppla till Schumpeters teoribildning. Badfelt hävdar entreprenörskapsteoriernas betydelse både när det gäller teoriutveckling och att nå en ökad förståelse av NPS, trots de svårigheter han påvisar med att isolera dessa utbudsteorier från sina efterfrågebaserade kollegor vid empiriska tester. Det senare talar för att NPS är en allt för heterogen sektor för att kunna förklaras utifrån en teoretisk ansats.⁵²⁹ Entreprenörskapsteorier inom NPS har redan element från såväl nationalekonomi, företagsekonomi som offentlig förvaltning och skulle, enligt Badelt, gagnas av kopplingar till psykologi och sociologi, trots att en sådan breddning kommer till priset av en minskad prediktionsförmåga. När det gäller utvecklingen av s.k. ”social enterprises” (närliggande social ekonomi) argumenterar Defourny, delvis med inspiration av Young och Badelt, för att Schumpeters entreprenörskapsteorier i huvudsak även är relevanta för detta företagande.⁵³⁰

De tidigare (se avsnitt 3.3) diskuterade teorierna inom entreprenörskap generellt, och avsnittet om samhällsentreprenörer speciellt, synes således intressanta även för denna sektor. James betoning av de religiösa faktorerna kan ses som en indirekt hänvisning till de informella institutionernas roll. Det går att tolka som om vissa regioner eller platser har ett institutionellt ramverk där förutsättningarna

⁵²⁵ James E, [1987], ”The Nonprofit Sector in Comparative Perspective”.

⁵²⁶ Svenska kyrkan är dock inte passiv när det gäller social ekonomi. Ett exempel på deras intresse ges av skriften Svenska Kyrkan, [2002], *Gemensamt hushåll: Svenska kyrkans roll i den sociala ekonomin*.

⁵²⁷ Forsberg A, [2001], ”Lokala utvecklingsgrupper och jobbskapande”.

⁵²⁸ Herlitz U, [1998], *Bygderörelsen i Sverige*.

⁵²⁹ Badelt menar även att teorier om NPO inte bara har akademisk relevans, de kommer även ”in the real world” att fungera som ett sätt att öka sektorns legitimitet och stimulera ett ömsesidigt lärande mellan NPO och FPO.

⁵³⁰ Defourny J, [2001], ”Introduction: From third sector to social enterprise”.

för ett (socialt-) entreprenörskap är bättre, eller sämre, än ett tänkt ”medelvärde”. Se även avsnitt 3.4 för en diskussion om platsens betydelse.

Social Origins Theory

Efter att försökt operationalisera teorierna⁵³¹ och pröva dem mot resultaten från ”The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project”, vilka visar stora skillnader mellan länderna, kommer Salamon och Anheier till slutsatsen att:

”...none of the standard nonprofit theories seem adequate to account for the observed variations in nonprofit scale or nonprofit finance. [...] however, several of these theories offer useful insights into some of the basic dynamics that may be at work”.⁵³²

Salamon och Anheier tolkar detta som att teorier som behandlar NPS måste vara mer komplexa och även inkludera dess förankring (embeddedness) i respektive lands historiska tradition och den typ av välfärdsstat som därigenom formats. Salamon och Anheier påpekar exempelvis att storleksförhållandet mellan de tre ekonomiska sektorerna (offentlig, privat och Non-profit) och deras roll som producent av välfärdstjänster snarare är avhängigt ett lands historiska utvecklingsprocess än genom ett fritt val av välinformerade konsumenter på en öppen marknad. I sökandet efter byggstenar till en sådan mer socio-ekonomisk teori lutar sig Salomon och Anheier mot tidigare forskning som analyserat olika samhällsfenomen i deras historiska kontext, exempelvis Barrington Moore Jr och Esping-Andersen.⁵³³ Ingen av dessa har dock berört NPS. Esping-Andersen menar att välfärdsstatens framväxt i ett land måste betraktas utifrån komplexa interageranden mellan olika samhällsklasser och institutioner snarare än en eller några enskilda faktorerens linjära utveckling.⁵³⁴

Salamon och Anheimer anser att liknande resonemang kan användas för att förklara förekomsten och storleken av NPS i olika länder. Resultat från ”The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project” visar att NPS genomgående har en lång historik i studiens länder. Denna nationsspecifika utveckling i en social och ekonomisk omgivning bör rimligtvis påverka hur och i vilken om-

⁵³¹ Teorier: ”government failure/market failure”, ”supply side”, ”trust”, ”welfare state” och ”interdependence”.

⁵³² Salamon LM & Anheier HK, [1998], ”Social Origins of Civil Society: Explaining the Non-profit Sector Cross-Nationally”, sid: 232.

⁵³³ Barrington Moore Jr, [1966], *Social origins of dictatorship and democracy: Lord and peasant in the making of the modern world*; Esping-Andersen G, [1990], *The Three Worlds of Welfare Capitalism*.

⁵³⁴ Esping-Andersen urskiljer tre olika typer av välfärdsstat: Den *liberala*, vilken är vanlig i anglosaxiska länder med en strikt reglerad och behovsprövad hjälp. Den *korporatistiska*, kontinentala varianten där staten levererar välfärdstjänster, men samtidigt bevarar många statuskillnaderna från förr. Den *socialdemokratiska*, nordiska, med en generell välfärds politik som separerats från den privata sektorn. För vidare diskussioner om betydelsen av historiska traditioner för ekonomins funktion se exempelvis North DC, [1993], *Institutionerna, tillväxten och välståndet*.

fattning de agerar. Genom att följa Esping-Andersens resonemang urskiljer Salamon och Anheimer fyra typfall av NPS, enligt *tabell 8*. När författarna sedan prövar teorin mot data faller en nationsindelning ut, markerad med respektive land inom parentes i tabellen.⁵³⁵

Tabell 8: Välfärdspolitiska regimer.

Omfattning av statlig välfärdspolitik	Omfattning av NPS	
	Låg	Hög
Låg	<i>Statist</i> (Japan)	<i>Liberal</i> (USA, UK)
Hög	<i>Social Democratic</i> (Sverige, Italien)	<i>Corporatist</i> (Tyskland, Frankrike)

Källa: Salamon L M & Anheimer H K, [1998], "Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally", sid: 240.

I "*the liberal model*" föreligger låga offentliga utgifter på välfärdspolitik i kombination med en relativt stor NPS. Här har medelklassen ett tydligt inflytande. Det föreligger en tydlig ideologisk motvilja mot att utöka det sociala skyddsnätet, istället föredras lösningar genom frivilligorganisationer och "*charity*". Motsatsen till detta finner vi i "*the social democratic model*" där stora offentliga resurser läggs på välfärd och således blir utrymmet för de NPO som producerar välfärdstjänster litet. Här är det arbetarklassen som, ofta i samarbete med andra grupper, utövar ett politiskt inflytande. Den NPS som finns har sannolikt mera funktionen av att förmedla åsikter och bevaka intressen inom frågor som rör politik, fritid samt sociala områden än som rena tjänsteproducenter. Mellan dessa två "extrem" återfinns de två övriga modellerna. I "*the corporatist model*" har staten förmåtts att göra gemensam sak med NPS som fungerar som en av flera äldre funktioner som staten avsiktligt bevarat för att tillförsäkra sig ett fortsatt stöd av nyckelgrupper inom samhället och därigenom förebygga krav på ett mer omfattande statligt välfärdssystem. Slutligen, "*the statist model*", med låg nivå av statlig välfärdssatsning i kombination med en relativt liten NPS. I avsaknad av politiska krafter som arbetarrörelse eller medelklass och med en foglig religiös rörelse kan staten behålla en stark, autonom position, där den utövar makt, eventuellt i samarbete med vissa grupperingar av "elit-karaktär".

Sammanfattningsvis ger studiens data "considerable support to this social origins approach", enligt Salomon och Anheimer. Sverige kategoriseras, föga förvånande, som en "social-democratic regime" där arbetarklassens politiska

⁵³⁵ Hypoteser om NPS finansieringsbild i de fyra olika typfallen bekräftas i tre fall: *liberal*; *corporatist* och *statist*. Avvikande var *social democratic* där hypotesen var en dominans av privata donationer medan resultaten istället visade att majoriteten av intäkterna kom från avgifter. För en detaljerad genomgång av hypoteser och resultat, se: Salamon LM & Anheimer HK, [1998], "Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally".

kraft medfört en omfattande statlig välfärdspolitik. I kombination med en försvagad kyrka ger detta inte mycket utrymme för NPS som producent av välfärdstjänster mätt i antal arbetstillfällen. Å andra sidan, om även frivilligt arbete inkluderas klättrar Sverige markant på listan över NPS-storlek. Välfärdsstatens utseende verkar ha påverkat karaktären av den svenska NPS och kanaliserat den mer mot intresseorganisationer med hög andel frivilligarbete än avlönat arbete inom välfärdsproduktion. Teorin synes överensstämmande med uppfattningen om "Folkrörelse-Sverige" och densiteten av det statliga sociala skyddsnätet men förmår, enligt min uppfattning, inte fånga upp de "nya" organisationerna som mobiliserar för utveckling utifrån en lokal "push-situation", d.v.s. den samtida reduceringen av både offentlig och privat sektor som exempelvis noteras inom delar av Norrlands inland – spelplanen för "gränslandets ekonomi".

Sammanfattning av teoriapparaten för social ekonomi

Ovanstående teoribildningar speglar i huvudsak forskningsläget för NPS. Teorierna bidrar med olika aspekter på sådan verksamhet, dock under en implicit förutsättning att konsumenten väljer fritt mellan ett utbud från de tre ekonomiska sektorerna. En förutsättning som jag menar i realiteten inte alltid är uppfylld. Intrycket är att teorierna baseras på en omgivning som är stabil, där vare sig neddragningar i offentlig sektor eller lokala/regionala förändringar i demografi eller näringslivsstruktur föreligger. Undantaget är Westlund och Westerdahls "tomrumshypotes" som är explicit med detta.

En slutsats av detta kan vara att teorierna är kontextberoende, kanske mera än vad "social origin teorin" innefattar. Kanske räcker det inte med att beakta historiska socio-ekonomiska faktorer på nationell nivå för att förklara utveckling och karaktär på social ekonomi. Ekonomisk omvandling, regionala/lokala förutsättningar är rimligen också av betydelse, kanske inte minst när det gäller utsatta perifera områden. När det gäller nykooperativa verksamheter inom "gränslandets ekonomi" synes det mindre vara valet mellan producentens sektorstillhörighet och smakpreferenser än tillgången till ett utbud överhuvudtaget som måste beaktas. Således en plats även för diskussioner om pull- respektive push-faktorer.

Möjligen kan man koppla teorier om "trust", platsbundet socialt kapital, "place surplus", "local public goods" och transaktionskostnader och med hjälp av dessa söka förklara varför organisationer inom social ekonomi dels är överrepresenterade i vissa områden, dels varför de kooperativa karaktärsdragen synes avta med storleken på en organisation (jämför KF:s utveckling). Kanske kan rumslig närhet och social sammanhållning bygga en grund för tillit som sänker transaktionskostnaderna så länge verksamheten är småskalig och lokal. En förmåga som då blir svårare att uppehålla i större och mer centraliserade organisationer.

Även om mycket av NPS-litteraturen har relevans även för den svenska sociala ekonomin talar ovanstående för ett behov av vidare forskning och teoriutveckling där empirin hämtas från svenska förhållanden, kanske t.o.m. på regional nivå i komparativt syfte.

3.6 Sammanfattning

Fyra huvudblock har diskuterats utifrån teorier och begrepp. De två första gällde företaget respektive entreprenören, två viktiga aktörer inom ekonomins utbudssida. Det tredje blocket behandlade spelplanen, d.v.s. platsens betydelse för ekonomisk verksamhet. Det fjärde och avslutande blocket berörde ekonomisk verksamhet med sociala förtecken, den sociala ekonomin. Kapitlet som helhet är tämligen omfattande varför en kort rekapitulation kan vara befogad.

Kapitlet inleddes med några reflektioner kring *vetenskapsteori* och den neoklassiska teorins *grundvalar* som bakgrund till det mycket begränsade utrymme som företag och entreprenörer brukar ges i nationalekonomiska läroböcker. Dock konstaterades att intresset inom akademien för detta forskningsområde tycks vara stigande.

I det första blocket, som gällde forskning kring *företaget* framhölls särskilt Coase, Williamson, Alchian och Demsetz samt Jensen och Meckling på grund av deras inflytande på denna teoribildning. Teorier om varför och hur småföretag i vissa fall samverkar med varandra berördes också.

I nästföljande block diskuterades *entreprenören* med hjälp av ett stort antal teoretiska bidrag. Den tidige Schumpeters tankar tycks fungera som en utgångspunkt även för många nutida forskare och hans teorier behandlades därför något mer utförligt. *Den svenska tillväxtskolan (STS)* gavs här ett eget avsnitt. Där framhölls dess betoning av företagets faktiska handlingsutrymme, entreprenörskapets betydelse, institutionernas roll, metodval och öppenhet mot andra discipliner. Som betydelsefulla begrepp inom STS nämndes utvecklingsblock (Dahmén), kompetensblock (Eliasson) samt teknologiska system (Carlsson). Avsnittet avslutades med en positionering av föreliggande arbete gentemot STS. Överensstämmelser registrerades inte minst när det gäller företagsamhet, metodval och den positiva synen på en bred samhällsvetenskaplig ansats. Vad som främst ger denna uppsats dess särprägel i förhållande till sådan tidigare ”STS-forskning” är fokuseringen på de allra minsta ekonomiska aktörerna samt den geografiska och spatialska dimensionen.

Efter en kort presentation av några kompletterande perspektiv på entreprenörskapet diskuterades samhällsentreprenören såsom bärare av en katalysatorfunktion i lokala utvecklingssammanhang – inte minst i den kontext som präglar ”gränslandets ekonomi”. Entreprenörskapets drivkrafter problematiserades och diskuterades i relation till olika synsätt som återfinns i litteraturen. Studier av entreprenörskapets påverkan på ekonomisk utveckling påvisar existensen av en

rad svårigheter som har med operationaliseringar och kausalitet att göra. Blocket avslutades med en diskussion om entreprenörens resursbehov och attityder till externt kapital samt om substitutionsmöjligheter mellan olika kapitalformer.

Det tredje blocket behandlade *platsens betydelse* för den ekonomiska utvecklingen. Utgångspunkter gavs av teorier kring informella institutioner (North), socialt kapital (Putnam), ”place surplus” (Westlund och Bolton) samt ”Exit vs. voice” (Hirschman/Bolton). Utifrån de presenterade teorierna växer en bild fram som åtminstone antyder att platsbundna attribut kan påverka ekonomiska transaktioner. I blockets sista avsnitt diskuterades huruvida småföretag kan ses som lokalt rotade eller ej. Det finns många aspekter på detta och forskningsläget är oklart. Samtidigt redovisades empiriska exempel på förekomsten av sådan interaktion mellan företag och dess närområde. En studie av 7 600 små- och medelstora företag inom EU visar att vartannat företag är involverat i sociala eller miljömässiga verksamheter utöver vad gällande lagstiftning kräver, i enlighet med kriterierna för s.k. ”corporate social responsibility”.

Det fjärde och sista blocket handlade om social ekonomi. Inledningsvis behandlades tre övergripande hypoteser om den sociala ekonomins roll i dagens samhälle, och därefter några mer avgränsade teorier. Analyserna baserades huvudsakligen på anglosaxisk litteratur med bidrag från exempelvis Weisbrod, Salamon, Anheier, Hansmann m.fl. Enskilt bidrar dylika s.k. ”standard nonprofit theories” med olika aspekter på social ekonomi. De ökar vår förståelse, men en reflexion blev dock att teorierna är kontextberoende och inte förmår fånga vissa av de situationer som föreligger för ”gränslandets ekonomi”.

Detta kapitel har i enlighet med uppsatsens syften såsom de presenterades i kapitel ett ambitionen att ge en bild av det forskningslandskap där teorier och begreppsdiskussioner om entreprenörskap och företagsutveckling ingår. Hur kan då de bidrag, som återfinns inom de olika teoriblocken, relateras till uppsatsens övergripande syfte att belysa sambandet mellan företagande inom gränslandets ekonomi och den pågående samhällsutvecklingen?

Det finns anledning att anta att stark konkurrens, närhet mellan producenter och konsumenter, en diversifierad arbetsmarknad samt en i olika avseenden såväl fysisk som elektronisk infrastruktur ökar träffsäkerheten i de på neoklassiska utgångspunkter baserade teorierna. Omvänt kan en rad förhållanden som i det närmaste är legio i det norrländska inlandet innebära så pass stora avvikelser från dessa teoribildningars grundläggande förutsättningar att modifieringar är befogade. Som Machlup skriver är sådana ersättningar ”...to the theory of firm [...] expected chiefly with regard to industries where firms are few and competition is ineffective”.⁵³⁶ Finns det ett underlag för modifieringar när det gäller gränslandets ekonomi? Spelplanen utgörs av små samhällen och byar, långa avstånd, en befolkning som numerärt minskar under tiden som dess medelålder ökar.

⁵³⁶ Machlup F, [1967], ”Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial”, sid: 4.

Underlaget för företag med lokal marknad är tvivelsutan begränsat. Bortfallet av arbetstillfällen inom den offentliga sektorn och inom jord- och skogsbruket har i glesbygden inte kompenseras med motsvarande tillskott inom andra branscher. Från kapitel två vet vi samtidigt att det finns en överrepresentation av småskaliga verksamheter i Jämtlands län.

Presenterade teoretiska bidrag om framförallt (samhälls-) entreprenörskap, informella institutioner, socialt kapital, ”embeddedness” samt social ekonomi ger pusselbitar som tillsammans tecknar en bild av individer och företag som, i Dahmén’s ord, ibland synes driva sina verksamheter av ”lokalpatriotiska skäl”.⁵³⁷ Det finns anledning att anta att inslaget av sådana verksamheter är högre i ”gränslandets ekonomi” än bland den svenska företagspopulationen som helhet. Emotionella bindningar till en ort och dess informella institutioner m.m. i kombination med perifera lägen och minskad närvaro av både offentlig och privat sektor verkar ibland kunna driva fram ett företagande som inte helt passar in i den traditionella neoklassiska teoriramen. Kanske går det därför att i Hirschman och Boltons termer prata om en situation där vissa individer väljer ”voice”, att stanna och agera, istället för ”exit” – att flytta ut från området.⁵³⁸

Löpande i kapitlet har diskussionen fångats upp i frågeställningar för senare empirisk prövning. Dessa frågor återfinns samlade i början av nästa kapitel där tre fallstudier från den jämtländska empirin – var och en på sitt sätt – får illustrera gränslandets ekonomi.

⁵³⁷ Dahmén E, [1950], *Svensk industriell företagarverksamhet. Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919-1939*, sid: 355.

⁵³⁸ Bolton RE, [2002], ”Place Surplus, Exit, Voice and Loyalty”; Hirschman AO, [1970], *Exit, Voice and Loyalty*.

4. Nedslag i gränslandets ekonomi

Föregående kapitel bestod av en kunskapsöverblick som representerar en första ansats med sikte på uppsatsens övergripande syfte. I detta kapitel presenteras en andra ansats, där ett antal synsätt och tolkningar prövas med hjälp av empiriska studier. Innan detta kan göras behövs emellertid en plattform i form av konkreta frågeställningar samt en kompletterande metoddiskussion.

4.1 Frågeställningar för fallstudierna

I kapitel ett anges studiens syfte dels övergripande, dels något mer utvecklat. Förutom den kunskapsöversikt som utgör kapitel tre, utpekades ett antal delområden som skall behandlas i det nu påbörjade kapitlet: incitamenten till entreprenörskap, platsens och entreprenörens betydelse för framväxten av företag, samt själva framväxtprocessen. Min genomgång av tidigare forskning bekräftar att ovanstående frågor inte tillhör de mest studerade inom ekonomisk forskning. Möjligen kan detta delvis förklaras med att studier av ”gränslandets ekonomi” måste betrakta en rad förhållanden, som inte ryms inom ramen för de grundantaganden, som dylik forskning vanligen är baserad på.⁵³⁹

Utifrån inledningens övergripande syfte och den teoretiska genomgången har följande frågor utmejslats och löpande presenterats i kapitel tre:

- a. Hur kan framväxten av ett företag inom gränslandets ekonomi se ut?
- b. Vilken roll kan en entreprenör ha och vilka incitament driver denne till handling i en sådan framväxtprocess?
- c. Hur kan ett samarbete mellan perifert belägna småföretag se ut och förklaras?
- d. Kan platsen påverka företagarens/entreprenörens beslutsfattande?

Utifrån dessa frågor kan även ett policy-perspektiv anläggas:

- e. Vilka kommentarer av policykaraktär kan göras utifrån de presenterade fallstudierna?

4.2 Metoddiskussion

4.2.1 Introduktion – Metod som vetenskapens verktyg

Begreppet empiri har sitt ursprung i grekiskans *emperia*, erfarenhet. Få torde förneka empirins betydelse, d.v.s. att användandet av erfarenheter och observationer bidrar till kunskapsackumulering och falsifieringsmöjligheter. *Hur* denna er-

⁵³⁹ Se avsnitt 4.2.3.

farenhet insamlas och bearbetas, med andra ord metodvalet, är dock en vidare fråga. Ett sätt att inleda en diskussion om detta är att likna forskningsmetoder vid en uppsättning verktyg, redskap som forskaren använder för att kombinera teori och empiri.

Det finns knappast fog för åsikter om bra respektive dåliga verktyg *per se*; en skruvmejsel kan inte gärna generellt utpekas som bättre eller sämre än en skiftnyckel. Mer relevant blir istället att bedöma hur respektive verktyg passar till sin specifika uppgift, vilket sannolikt innebär att skruvmejseln föredras när det gäller att lossa skruvar medan skiftnyckeln firar triumfer när muttrar är på dagordningen. Fler verktyg i verktygslådan ger oss ökade möjligheter att hitta ett som passar till den specifika uppgiften. Tillämpat på vetenskapens värld talar detta för ett metodval baserat på den enskilda studiens karaktär, snarare än att hitta och använda universella metoder. Pålsson Syll menar också att: ”De teorier och metoder vi ska använda oss av måste bestämmas av syftet med forskningen och själva forskningsobjektets natur”.⁵⁴⁰

Hur ser det då ut i den nationalekonomiska verktygslådan? Av någon anledning har dess innehåll under senare tid alltmer reducerats i mångfald till att huvudsakligen innefatta en kvantitativ ansats med användande av statistik och ekonometri. Kvaliteten på de verktyg som används har avsevärt förbättrats, men det kan synas som om detta skett till priset av en utarmning av urvalet metodverktyg. Erik Dahmén, en av den svenska tillväxtskolans främsta företrädare, uttrycker farhågor för att de möjligheter, som förfinad matematik och datorer utan tvekan erbjuder, riskerar att även påverka vilka objekt som uppmärksammas och beforskas.⁵⁴¹ Dahmén uttrycker detta som att man: ”... blivit fångslad inte endast av redskapens egenskaper utan även av redskapen som sådana så att det blivit en ’fångenskap i en redskapsbod’”.⁵⁴² Mayer argumenterar för betydelsen av empirisk ekonomi och pekar i Dahmén’s anda på risker med ett fortsatt ”mathematical arm race”.⁵⁴³ Mayer menar att det finns ett behov av att utvidga antalet metodologiska verktyg inom nationalekonomin för bättre förklaringar av ekonomiska beteenden, förhållanden och skeenden.

Vissa undersökningar utförs lämpligen genom kvantitativa metoder medan andra lämpar sig mer för en kvalitativ ansats. Distinktionen mellan ”samlingsbegreppen” kvantitativ och kvalitativ ansats är ett ofta använt sätt att strukturera innehållet i den metodologiska verktygslådan.⁵⁴⁴ Låt oss därför i korthet titta närmare på de båda.

Kopplingen mellan deduktiva analyser och *kvantitativa metoder* är inte självklar men ofta beskrivs den kvantitativa metoden som baserad på ett i grunden

⁵⁴⁰ Pålsson Syll L, [2001], *Ekonomisk teori och metod*, sid: 182-183.

⁵⁴¹ Dahmén E, [1999], ”Fångenskap i redskapsboden?”.

⁵⁴² Ibid, sid: 159.

⁵⁴³ Mayer T, [1993], *Truth versus Precision in Economics*, sid: 163.

⁵⁴⁴ Bryman A, [2002], *Samhällsvetenskapliga metoder*.

deduktivt synsätt och forskningen därmed som styrd av teorin. Forskaren deducerar (ofta) en hypotes utifrån en teori varpå hypotesen prövas. Kvantifierbara data insamlas från det man vill studera: händelser, individer och liknande.⁵⁴⁵ Totalundersökningar där hela målpopulationen studeras förekommer men av praktiska skäl (när populationen är stor) sker vanligtvis ett urval. De insamlade uppgifterna organiseras och behandlas med hjälp av statistiska metoder med syfte att beskriva ett förhållande (descriptive statistics) och/eller att pröva en hypotes giltighet, kartlägga och förklara samband. Det senare kan ofta sägas vara ett sätt att generalisera för en population utifrån den information som utvunnits ur ett urval (statistical inference).⁵⁴⁶

Kvantitativ forskning gör det ofta möjligt att få en relativt god bild av intressanta förhållanden och samband även om populationen är stor. Inte sällan föreligger möjligheter till generalisering, i första hand för den population som urvalet har baserats på, men under vissa förutsättningar även för andra grupper. Slutligen ges goda möjligheter att pröva existensen och arten av tänkbara samband mellan variabler.

En av nackdelarna med kvantitativ forskning är kravet på att de studerade variablerna måste vara på ett eller annat sätt kvantifierbara. Men allt som händer går inte att kvantifiera. Det finns således en risk för att forskaren låter metoden bestämma valet av problem i stället för att utgå från angelägna problem och därefter försöka hitta eller skapa ändamålsenliga metoder. Man riskerar att hamna i metodcentrering istället för problemorientering.⁵⁴⁷

Den *kvalitativa metoden* kan ses som baserad på ett induktivt synsätt i betydelsen att iakttagelser i omvärlden används som underlag för slutsatser om generella samband eller hypotesgenerering. Vissa hävdar dock att detta är en förenkling och att det egentligen handlar om abduktion: en sorts kombination av induktion och deduktion där det sker successiva omtolkningar av både teori och empiri i ett samspel de båda emellan.⁵⁴⁸ En primär målsättning med denna metod kan sägas vara att identifiera och bestämma egenskaper, företeelser och innebörder som är bristfälligt kända eller okända. Det kan då röra sig om processer, strukturer eller variationer. Detta kan tolkas som att den kvalitativa ansatsen är lämpad för studier av, på mikronivå, relativt svårfångade och oförklarade företeelser som exempelvis entreprenörskap och, på makronivå, skeendena under perioder då samhället präglas av stora och snabba förändringar.

⁵⁴⁵ Bryman A, [2002], *Samhällsvetenskapliga metoder*.

⁵⁴⁶ Kmenta J, [1971], *Elements of Econometrics*; Djurfeldt G, Larsson R & Stjärnhagen O, [2003], *Statistisk verktygslåda – samhällsvetenskaplig orsaksanalys med kvantitativa metoder*.

⁵⁴⁷ Maslow AH, [1966], *The Psychology of Science: A Reconnaissance*.

⁵⁴⁸ Se exv. Alvesson M & Sköldberg K, [1994], *Tolkning och reflektion – vetenskapsfilosofi och kvalitativ metod*; Scheff TJ, [1990], *Microsociology: Discourse, Emotion, and Social Structure*.

Några av fördelarna med den kvalitativa ansatsen är den djupa och fylliga information som kan inhämtas, möjligheterna att förstå innebörden och konsekvenserna av beteenden, värderingar och åsikter i de sammanhang som undersöks. Nackdelar kan sägas vara svårigheter att generalisera utifrån få eller enstaka fall i kombination med begränsade möjligheter att replikera genomförda undersökningar.

4.2.2 Kvalitativ metod i nationalekonomi

Även om det är långt ifrån *legio* finns åtskilliga exempel på användandet av kvalitativ metod inom nationalekonomin. Redan Adam Smith insåg betydelsen av besök i verkligheten för att bättre förstå ekonomins natur. Han inleder sin berömda bok *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* med att hänvisa till ett besök på en liten nålfabrik med tio anställda. Utifrån denna observation kan han sedan bygga sin argumentation om arbetsdelningens förtjänster.⁵⁴⁹

Även ”nobelpristagarna” Coase och Simon har funnit den kvalitativa ansatsen fruktbar. Coases berömda artikel om transaktionskostnader (se avsnitt 3.2.2) hade sitt ursprung i ett antal platsbesök hos företag. Coase skriver själv om detta i sin självbiografi i samband med Nobelpriset 1991:

”I spent the academic year 1931-32 on my Cassel Travelling Scholarship in the United States studying the structure of American industries, with the aim of discovering why industries were organized in different ways. I carried out this project mainly by visiting factories and businesses. What came out of my enquiries was not a complete theory answering the questions with which I started but the introduction of a new concept into economic analysis, transaction costs, and an explanation of why there are firms. [...] These ideas became the basis for my article 'The Nature of the Firm', published in 1937.”⁵⁵⁰

För att komma underfund med hur företagens, eller mer precist företagsledningens, beslutsfattande i verkligheten såg ut använde sig Herbert Simon, Nobelpristagare i ekonomi 1978, av intervjuer som metod. Resultatet blev hans framträdande bidrag om ”bounded rationality”.⁵⁵¹

⁵⁴⁹ Smith A, [1904/1976], *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Sid: 8.

⁵⁵⁰ <http://www.nobel.se/economics/laureates/1991/coase-autobio.html> Nobelstiftelsen (2005-02-21).

⁵⁵¹ March JG & Simon HA, [1958], *Organizations*. I sitt nobeltal kommenterar Simon sin metod att införskaffa empiriska data rörande beslutsfattande i företag på följande sätt ”The principal source of empirical data about organizational decision making has been straightforward 'anthropological' field study, eliciting descriptions of decision making procedures and observing the course of specific decision-making episodes.” Källa: Simon HA, [1992], ”Rational Decision-Making in Business Organizations”, sid: 354.

Den amerikanske ekonomen Michael Piore, bl.a. uppmärksammad för boken *The Second Industrial Divide*, använder sig sedan mitten av 1960-talet regelbundet av fallstudier och ”open-ended interviews” med ekonomiska aktörer för teoriutveckling inom områden som arbetsmarknadsekonomi, teknologisk förändring, migration m.m.⁵⁵² Piore menar sig få fördjupad insikt och förståelse genom det kvalitativa metodvalet och har även särskilt diskuterat detta i några publikationer.⁵⁵³

I USA har The National Bureau of Economic Research (NBER) sedan mitten av 1990-talet ett särskilt program för att stimulera nationalekonomer att använda fältstudier och intervjuer med ekonomiska aktörer i sin forskning. Initiativet har bl.a. resulterat i ett antal vetenskapliga artiklar, exempelvis särskilda temanummer i *American Economic Review*, *Rand Journal of Economics* samt *Journal of Industrial Economics*.⁵⁵⁴

Det finns även starka traditioner inom den svenska nationalekonomiska forskningen vad gäller användandet av de möjligheter som en stark empirisk förankring ger. Den svenska tillväxtskolan (se avsnitt 3.3.2) med Erik Dahmén, Gunnar Eliasson och Bo Carlsson i spetsen har ofta använt fallstudier och intervjuer som ett verktyg att utveckla sina teorier, sannolikt därför att dessa metoder har bedömts mest lämpade med hänsyn till de områden och funktioner som studerats; dynamik, tillväxt, entreprenörskap och innovationer. Dahmén skriver exempelvis:

”...to understand how and why such changes [the changing contents of transformation dynamics] occur focus must be on what happens within and between microentities”.⁵⁵⁵

Ovanstående exempel visar att den kvalitativa ansatsen varit fruktbar för såväl teoriutveckling som fördjupad förståelse av ekonomiska aktörers beteenden.

4.2.3 Metodval

Med ovanstående diskussion som en bakgrund är det nu dags att redogöra för mitt eget metodval. Som tidigare sagts är forskningen ofta styrd av den enskilde forskarens explicita eller implicita metodologiska utgångspunkt (se avsnitt 3.1.3). Min uppfattning är att syftet med forskningen är att utöka vår förståelse av

⁵⁵² Exempelvis Piore MJ, [1968], ”Impact of the Labor Market Upon the Design and Selection of Production Techniques Within the Manufacturing Plant”; Piore MJ, [1979], *Birds of Passage: Migrant Labor and Industrial Societies*; Piore MJ, [1983], ”Can the American Labor Movement Survive Re-Gomperization?”; Piore MJ, [1998], ”Trade and the Social Structure of Economic Activity”.

⁵⁵³ Piore MJ, [1979], ”Qualitative Research Techniques in Economics”; Piore MJ, [2004], ”Qualitative Research: Does it fit in economics?”.

⁵⁵⁴ *American Economic Review*, Vol. 90, No. 2; *RAND Journal of Economics*, Vol. 32, No. 1; *Journal of Industrial Economics*, Vol. 46, No. 2.

⁵⁵⁵ Dahmén E, [1994], ”Dynamics of Entrepreneurship, Technology and Institutions”, sid: 2.

verkligheten och att värdefulla bidrag till detta kan uppnås med hjälp av ett flertal metoder. Jag vill alltså se olika metoder som *komplementära* snarare än alternativa och varandra uteslutande.

Jag har inspirerats av den svenska tillväxtskolans metodval med fallstudier och intervjuer samt dess öppenhet mot andra discipliner. Allt detta ser jag som relevant för min egen studie, som i mångt och mycket knyter an till tillväxtskolans intresse för entreprenörskap och dynamisk förändring. Således har jag i denna uppsats, med utgångspunkt från angivna syften och frågeställningar, använt mig av en kvalitativ ansats i form av tre fallstudier baserade på företagsbesök och intervjuer med initiativtagarna, entreprenörerna, bakom respektive organisation. Jag ser tre olika aspekter på min empiri som talar för valet av kvalitativ metod.

Karaktären på mina studieobjekt är sådan att fallstudier och intervjuer bedöms ge mest information. Fallstudier kan ses som särskilt lämpade vid undersökningar syftande till att svara på ”varför-” och ”hurfrågor”.⁵⁵⁶ Ett företags uppstart och tillväxt är en process som involverar många interaktioner med institutioner och individer. Sällan är detta ett strukturerat, linjärt förlopp som kan fångas av kvantifierbara variabler; snarare behövs en direktkontakt med aktörerna själva för att forskaren något så när skall kunna närma sig en förståelse. Är det någonting som kan sägas vara gemensamt för de olika definitioner som finns av entreprenörsbegreppet så är det entreprenörernas förmåga att handla på ett sätt som avviker från det ”normala”.⁵⁵⁷ Det är det unika, det speciella, som skapar deras manöverutrymme. Ibland leder detta fram till ett framgångsrikt företag (kanske genom sin originalitet med någon form av ”tidsbundet” monopol), ibland blir utfallet ett annat: måhända aktiviteter inom någon annan samhällssektor eller kanske rentav en tidig konkurs. Jag menar alltså att själva avvikelserna från det gängse, tillsammans med dynamiken och innovationsförmågan, starkt talar för en kvalitativ metod.

En annan aspekt är *avvikelser från läroböckernas marknadsmodeller*. Glesbygdssområden kan i och för sig ha många positiva egenskaper, men få torde hävda att de utmärks av en arbetsmarknad och företagsstruktur som överensstämmer med läroböckernas beskrivningar på perfekt fungerande marknader. Tvärtom, långa avstånd och få invånare ger en helt annan bild. Närmarknaden för företag är starkt begränsad, vilket medger ekonomiskt underlag för endast ett begränsat antal företag.⁵⁵⁸ Efterfrågan på arbetsmarknaden är ofta begränsad till få sektorer. Tillgången till elektronisk, fysisk och finansiell infrastruktur är ofta bristfällig i förhållande till städernas utbud. Alternativa utkomstmöjligheter är

⁵⁵⁶ Yin RK, [2003], *Case Study Research: Design and Methods*.

⁵⁵⁷ Se avsnitt 3.3.

⁵⁵⁸ Jämför Machlups reflektion om att alternativa företagsteorier huvudsakligen förväntas uppstå där antal företag (och konkurrensen) är begränsad. Machlup F, [1967], ”Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial”, sid: 4.

ofta starkt begränsade och inte kostnadsfria. Individernas och företagens kostnadsbild är mångfacetterad. Jag tänker då exempelvis på lång och kostsam arbetspendling med medföljande utdragen bortavaro från hemmet, transportkostnader för råvaror och produktion, höga sökkostnader för arbetskraft med särskild kompetens, låg efterfrågan på fastigheter m.m.⁵⁵⁹ Tillsammans skapar detta en miljö där förhållandena och skeendena inte låter sig fullt ut beskrivas och förklaras på basis av gängse, marknadsekonomisk teori och motsvarande kvantitativa analyser. En kvalitativ metod ger här förutsättningar att förstå de lokala förutsättningarna som företag och individer verkar under och därigenom även att tydliggöra de lokala ”spelregler” som är gällande.

Platsens betydelse skall heller inte underskattas. Den kvalitativa ansatsen ger goda möjligheter att uppmärksamma de lokala förhållandenas betydelse för ekonomiska agents handlingar och värderingar. Även om forskningsläget inte är helt entydigt finns dock en hel del stöd för uppfattningen att företag är lokalt rotade och interagerande med sitt närområde (se avsnitt 3.4). Företeelser som ”Corporate Social Responsibility” (se sid: 120), de över 4 000 lokala utvecklingsgrupper som arbetar för en positiv utveckling i lokalsamhället samt kulturella aktiviteter som hembygdsböcker, byamuseum, hemvändararrangemang m.m. indikerar att människor generellt inte är indifferent inför sin hembygds utveckling. Den lokala miljön verkar utifrån detta vara något utöver en neutral geografisk yta där företag och individer ”råkar” befinna sig.

Norths diskussion om de informella institutionernas betydelse för ekonomisk tillväxt öppnar även upp för platsspecifika förhållanden i form av normer, värderingar samt historiska rötter manifesterade i traditioner. Givet denna observation är det inte orimligt att anta att även eventuella konsekvenser för den lokala omgivningen, närområdet, i någon mån vägs in i underlaget när beslut skall fattas i ett företag (jämför diskussionen om ”place surplus”, avsnitt 3.4, respektive sociala överväganden, avsnitt 3.3.4). Sambandet mellan ett företags agerande och de lokala konsekvenser, som detta agerande medför, kan något hårdtaget antas vara omvänt proportionellt med platsens storlek. Givet företagsstorleken blir ”marginalkonsekvensen” av ett visst beslut avsevärt större i en by med 100 invånare än i en storstad. Detta talar för att en detaljerad kunskap om den lokala kontexten kan vara särskilt betydelsefull i små samhällen för att fullt ut förstå de beslut som företag fattar. Yin menar att en sådan uppfattning om kontextens relevans pekar på fallstudien som en lämplig undersökningsform:

⁵⁵⁹ Låga marknadsvärden på fastigheter gör att försäljningssumman på fastigheter i glesbygd ofta blir betydligt lägre än byggkostnaden. Detta medför svårigheter att: (i) sälja egna hem och flytta till alternativa arbeten (stora delar av lånen kvarstår). (ii) finansiera nya industri-fastigheter. Banken vill ej låna ut till sådana investeringar alternativt kräver de mer säkerhet eller högre ränta än i andra delar av landet. Denna svårighet har accentuerats genom den nya banklagsstiftning som trädde i kraft 1 januari 2004 med sänkt förmånsvärde på företagsinteckningar (se SFS 2003:535). Sammantaget kan detta öka trögheten för både arbetstagare och företagsexpansion/företagsuppbyggnad.

”...you would use the case study method because you deliberately wanted to cover contextual conditions believing that they might be highly pertinent to your phenomenon of study”.⁵⁶⁰

Sammantaget är det därför min åsikt att fallstudier med intervjuer av företagsledare och entreprenörer ger möjlighet till en djupare och mer detaljerad förståelse av dessa ekonomiska verksamheter. En s.k. longitudinell ansats där forskaren följer objektet eller företaget över en längre tid synes dessutom lämplig när man, som i detta fall, söker förstå förändringar och dynamiska förlopp, exempelvis framväxtprocessen av nya företag.

4.2.4 Tillvägagångssätt

Givet dessa överväganden, hur har jag då rent praktiskt gått till väga? Det empiriska inslaget bygger på tiotalet intervjuer om ca. 1-3 timmars längd samt ett stort antal telefonsamtal och kontakter via e-post under perioden, 1999-2004, med initiativtagarna till Drivknuten respektive Brismarksgården. Moosegården och dess grundare har följts under tiden 2002-2004. Här har tre intervjuer om ca. 2-4 timmars längd genomförts samt ett tiotal uppföljande kontakter via telefon. Moosegården har dessutom besökts två gånger under ordinarie öppettider som en besökare ”i mängden” med syfte att iakttä upplägg och reaktioner, detta som ett komplement till intervjuerna. I tillägg till detta har även tryckt informationsmaterial, tidningsartiklar och liknande lästs i syfte att öka den mer generella kunskapen om samtliga tre organisationer.

Frågescheman har skickats till respondenterna en vecka före respektive träff, vilka sedan legat till grund för de semi-strukturerade intervjuer som utförts (se *bilaga 1*). Intervjuerna har genomförts i företagens egna lokaler och berört deras organisation, uppstart, verksamhet och interaktion med lokalsamhället. Intervjuerna har bandats och senare skrivits ut i sin helhet. För att summera: Antalet intervjuade personer är få, men mycket centrala i sammanhanget. Tidsperiodens längd, fyra respektive två år, och intervjuernas omfattning ger detaljerad information och möjligheter att studera förändringar över tid.

Förutom dessa fallstudier har även visst statistiskt underlag inhämtats genom personliga kontakter med kommunala tjänstemän. Med syftet att kunna presentera ett närmevärde för antalet ideella föreningar i Jämtlands län (se avsnitt 2.4.5) kontaktades den ansvarige tjänstemannen för föreningsregister i Jämtlands samtliga åtta kommuner med en förfrågan om utdrag och summeringar från respektive kommuns register. Med hjälp av dessa uppgifter och befolkningssiffror från SCB har beräkningar sedan utförts.

⁵⁶⁰ Yin RK, [2003], *Case Study Research: Design and Methods*, sid: 13.

4.2.5 Fallstudier

Valet

Det ligger i sakens natur att mina frågor bara kan besvaras på företagsnivå och att de företag som skall intervjuas dels måste svara mot de kriterier som inledningsvis sattes för aktörer i ”gränslandets ekonomi”, dels måste kunna illustrera de frågor som ställts.

Min empiri består som tidigare redovisats av tre sådana fallstudier sprungna ur den jämtländska verkligheten. Dessa företag inkluderar ett mikroföretag, *Moosegården*, starkt präglad av entreprenörens idéer och kreativitet. Företaget visade sig under den tid jag följt det bli en ”vinnare” som utvecklades till ett framgångsrikt växande företag med exportambitioner, även om det kanske inte var planen från början. Mitt andra fall är ett samarbetsföretag, *Drivknuten*, med ambitioner att både stärka medlemsföretagens konkurrenskraft och aktivt bidra till den lokala utvecklingen. Det tredje företaget är en aktör från den ”sociala ekonomin”, *Brismarksgården*, ett personalkooperativt äldreboende i glesbygd. Ett sätt att betrakta dessa företag är att sektoriellt placera dem, vilket jag redovisade i avsnitt 3.1.1. Utifrån en sådan ansats återfinns Moosegården i den privata sektorn, Drivknuten i den privata sektorns gränssnitt mot den tredje sektorn och Brismarksgården i den tredje sektorns gränssnitt mot den offentliga sektorn. Samtliga ligger i glesbygd och är små.

Disposition

Resterande del av kapitlet har följande struktur. Först presenteras respektive fallstudie, därefter följer en analys där jag använder relevanta delar av teorier och begrepp från kapitel tre. I avsnitt 4.3 låter jag Moosegården få illustrera en framväxtprocess – den icke alltid så linjära vägen från idé till företag. Personen bakom denna satsning, Sune, får exemplifiera entreprenören och hans drivkrafter. Avsnitt 4.4 handlar om Drivknuten, ett strukturerat samarbete mellan ett antal småföretag med stark lokal förankring. I nästföljande avsnitt 4.5, presenteras det tredje fallet, Brismarksgården, ett exempel på samhällsentreprenörer från den sociala ekonomin. Kapitlet avslutas med avsnitt 4.6, en sammanfattande direkt återkoppling mellan frågorna i avsnitt 4.1 och resultatet från mina analyser.

Slutligen vill jag poängtera att dessa fallstudier skall ses som illustrationer, och inte representativa exempel, på verksamheter inom ”gränslandets ekonomi”. Förutom att bidra med empiriska erfarenheter vilka ger underlag till att besvara mina frågor kan de även ses som en utgångspunkt för reflektioner och formulering av frågor för framtida forskning.

4.3 Entreprenören och framväxtprocessen: Exemplet Moosegarden⁵⁶¹

Entreprenören och småföretaget har tidigare, tämligen utförligt, diskuterats ur en teoretisk aspekt. Det är nu dags att fylla på denna bild med empiriska erfarenheter.

Förståelse för *hur* ett företag växer fram är viktig i alla sammanhang där entreprenörskap och nyföretagande diskuteras och inte minst när statsmakterna signalerar ett påtagligt intresse att stödja sådana företeelser. I det följande låter jag Moosegarden, ett mikroföretag inom turistbranschen, få illustrera en sådan framväxtprocess. Initiativtagaren till företaget får exemplifiera entreprenören och de drivkrafter som stimulerar denne till ett nyföretagande. Jag inleder med en mycket kort allmän beskrivning av företaget.

Moosegarden är ett *företag*, etablerat 1997, som visar älgar i hägn och säljer exklusiva produkter med koppling till älgen. Anläggningen är mycket naturskönt belägen ca. 20 km från Östersund i Orrviken, en by med ca. 250 invånare. Ägaren och *entreprenören* bakom företaget är Sune Häggmark. Sune är en påfallande skicklig berättare och kan med personlig inlevelse kombinera fakta med både humor och inslag av filosofiskt djup på ett sätt som fångar åhörarnas intresse. Denna förmåga använder han sig av både i guidningar och i kontakter med media. Moosegarden har utvecklats från en idé, tillkommen mer eller mindre av en slump, till ett mycket uppmärksammat företag med långt gångna expansionsplaner. Utan att hävda att den mediala uppmärksamheten skulle vara en god indikator på ett företags framgång vill jag ändå notera de 190 sidor med artiklar i tidskrifter och tidningar samt de 15 timmars sändningstid i svensk och utländsk radio och TV som verksamheten gett upphov till under perioden 1997-2003.

Företagsidén är att använda älgen, ett betydelsefullt inslag i den lokala och regionala kulturen, i turistiska sammanhang. Detta sker på flera sätt. Tyngdpunkten ligger på att låta besökare komma i närkontakt med älgar genom guide visningar i hägn samt på försäljning av exklusiva produkter med älganknytning. Detta kompletteras med ett utbud av konferens- och logimöjligheter. Några av de mest uppmärksammade produkterna är ett exklusivt älgpapper och älgmjölk. Älgpapperet görs av älgspillning och används bl.a. till julkort, visitkort, restaurangmenyer och sedlar. Älgmjölken förädlas till Moose milkshake och älgost, exklusiva produkter tillgängliga enbart i mycket små volymer.

Siffror från 2003 visar en produktion av 7 000 A4-ark älgpapper med ett marknadsvärde mellan 80 och 800 kronor per ark, beroende på förädlingsgrad. Älgmjölken utvinns i blygsamma mängder men värderas högt på marknaden, ca.

⁵⁶¹ En tidigare version av fallstudien har presenterats i Lithander J & Vinberg S, [2004], "The King of the Forest as a Money-maker".

1 700 kronor per liter. Förutom Sune sysselsätter företaget (2004) en heltidsanställd och en person som regelbundet anlitas på timbasis samt fem säsongsanställda. Under sommarperioden har Moosegarden två till tre dagliga visningar sju dagar i veckan. År 2004 kom det ungefär 21 000 besökare till dessa guidningar i Orrviken. Nyligen har även övernattningsmöjligheter och konferensutrymmen färdigställts för att även kunna tillgodose intresset från företag och organisationer.

4.3.1 Framväxtprocessen: Beskrivning och karakteristik

Med målsättningen att strukturera Moosegardens framväxtprocess och underlätta för läsaren har jag indelat den i fyra faser: förperiod, beslutsmognad, uppstart och efterperiod. I samband med de olika faserna uppmärksammas närliggande förhållanden som entreprenörens erfarenhet och framtidsplaner, interaktionen mellan företaget och omgivningen samt vissa identifierbara händelser som – åtminstone i efterhand – kan sägas ha varit särskilt betydelsefulla för processens utveckling.⁵⁶² Detta avsnitt är relativt utförligt och avslutas därför med en sammanfattning. Efter detta övergår jag till att pröva hur väl entreprenören Sune och drivkrafterna till hans agerande kan förklaras och förstås utifrån de tidigare presenterade teorierna. Avslutningsvis följer ett avsnitt med diskussion om policyimplikationer.

Entreprenörens individuella ingångsvärden – den entreprenöriella ryggsäcken

Sune växte upp i en jordbrukarfamilj i en liten by i Västernorrland. Som en naturlig del av sin uppväxt deltog han både i gårdens jord- och skogsbruk. Hans föräldrar var även aktiva i byns föreningsliv och uppvisade ett stort engagemang gentemot ungdomar med sociala problem. Det sistnämnda yttrade sig bl.a. i att familjen sommartid hade ungdomar boende hos sig. Efter samhällsvetenskaplig gymnasieutbildning och 15 månaders militärtjänst följde en period av arbete på gården. Sune inledde sen sina universitetsstudier i sociologi vid Umeå universitet vilket renderade honom beteckningen byns första teoretiker. Intresset för fjäll och natur fick honom att flytta till Östersund där han också tog sin socionomexamen i mitten av 1970-talet. Sune är en social person och lärde känna många människor under denna tid.

Sune kände ett engagemang för människor med sociala problem och hade flera kortare anställningar med sådan inriktning. Längtan efter ett eget hus i lantlig miljö kunde, efter en tids sökande, tillfredsställas när han köpte ett hus i Orrviken. Läget var ypperligt med utsikt över såväl Oviksfjällen som Storsjön, men själva huset var i dåligt skick. Det som fick Sune att lämna ett anbud var, enligt

⁵⁶² För en utförligare presentation av struktureringen, se exempelvis: Lithander J, [2003], "Processes of Birth and Growth. A Case Study of Six Small-scale Organisations in a Rural Region" samt Lithander J & Möllnhoff J, [2000], *Framväxt av tillväxt*.

honom själv, en förmåga att för sig själv visualisera huset färdigrenoverat med tomten iordningställd. Detta visualiserande är en teknik som han säger sig använda i flera sammanhang. Med hjälp av vänner och många egna arbetstimmar renoverades huset och ett växthus och två härbren uppfördes. En mindre potatisodling samt försök med biodling inleddes också. I början hade byns äldre invånare en något avvaktande inställning till Sune, men snart mottogs han i det sociala nätverket och fick även plats i jaktlaget och det lokala revysällskapet.

Intresset för utveckling hos individer och grupper ledde i slutet av 1970-talet fram till en anställning som personalkonsulent. Arbetsuppgifterna inkluderade arbetsledande funktioner och grupputveckling. Kontaktnätet fortsatte att utökas. Under fritiden utvecklade han i samarbete med några andra bybor biodling och försäljning av jämtländsk honung – det var hans första egentliga affärer. De kontakter som etablerades under denna tid tillsammans med otålighet och vilja att prova nya arbetsuppgifter fick honom att i början av 1990-talet söka sig till nya arbeten: VD i privat företagshälsovård, socialchef, arbetsförmedlingschef m.fl. Trots att alla dessa arbeten berörde sociala frågor och arbetsplatsutveckling, frågor som intresserade Sune, fann han dem inte tillräckligt utmanande.

Förperioden

Efter en tids tankearbete och diskussioner med personer i det närmaste nätverket startade Sune 1989 en egen konsultfirma med utbildningsuppdrag rörande individ- och grupputveckling. Under denna period köpte han även 500 ha skogsmark i området. Detta motiverade han dels med en längtan till barndomens skogsoplevelser, dels som en kapitalplacering eftersom han förutspådde en kommande värdestegring på skogsmark. Väl i positionen som skogsägare kom tankarna på att använda den tillhörande jakträtten som en intäktskälla. Annonser sattes in i olika europeiska tidningar och resultatet lät inte vänta på sig. Snart stod Sune som guide för grupper av tyskar och österrikare som jagade småvilt på hans marker. Han skötte själv allt från marknadsföring till guidning och matlagning. Överlag var intresset för vilt högt hos dessa jägare, bara att få se älg- och björnsår tyckte många var exotiskt. Sune noterade, en smula förvånad, älgens stora dragningskraft på utländska besökare.

Beslutsmognad

Sune börjar fundera på möjligheten att bygga upp någon sorts ekonomisk verksamhet med anknytning till skog eller jordbruk. Hans tankar konkretiserades efterhand till tre tänkbara områden: skogsfåglar (tjädor och orrar), bärodling och älgar. Sådana verksamheter krävde emellertid mer mark och ekonomibyggnader i anslutning till bostaden, vilket fick Sune att börja se sig om efter nytt boende. Gynnsamt nog blev i detta skede grannfastigheten till salu. Den nya gården hade betydligt större markareal än den förra och dessutom fanns det bagarstuga,

ekonomibyggnader och ett modernt stall med golvvärme. Både tätortsnära landsbygdsboende och timmer hade generellt stigit i värde sedan respektive inköpstidpunkt och Sunes många timmar med hammare och såg hade även rejält ökat husets marknadsvärde. Köpet kunde därför finansieras dels med en skogsavverkning, dels med intäkter från försäljningen av det första huset.

Sune beslöt sig nu för att reducera sina konsultuppdrag samt att övergå till en deltidsanställning vid Arbetsmarknadsverket. På så sätt kunde han lägga mer kraft på att utveckla sina affärsidéer samtidigt som han hade en ekonomisk bas från ett inte alltför krävande arbete. Sune kände mer och mer att han drogs mot att förverkliga sina affärsidéer och att han egentligen inte ville arbeta med administrativa uppgifter.

Uppstart

Sune sökte aktivt kontakt med personer som hade kunskaper om djur och reste även runt i Sverige för att få erfarenheter och inspiration. Han försökte på allvar analysera vilken utvecklingspotential som fanns i hans tre affärsidéer; uppfostring och export av skogsfåglar, odling av åkerbär samt visning av älgar. För att finansiera denna ”utvärderingsprocess” använde han återigen intäkter från skogsavverkning. Hans skogsmark hade nu tredubblat sitt värde sedan inköpstillfället för sju år sedan. Idén med export av skogsfåglar övergavs tämligen snabbt eftersom äggkläckningen inte fungerade tillfredsställande. Åkerbärsodlingen visade sig ha en viss potential, men efter en tids försök med vidareförädling beslöt han att släppa även denna idé. Det var det tredje spåret, älgarna, som han kände gav mersmak. 1997 läste Sune en notis i tidningen om en person i Värmland vilken tagit hand om två älgkalvar vars ”mor” blivit trafikdödad. Han bestämde sig genast för att försöka köpa dessa kalvar, vilket han också lyckades med. Den första sommaren höll Sune kalvarna dels i ett litet hägn på gården, dels inomhus i det moderna stallet. Ingen marknadsföring skedde överhuvudtaget, men ryktet om älgkalvarna spred sig snabbt och förvånansvärt många ”spontanbesökare” sökte sig fram till Sunes gård för att se älgarna. Nu kände Sune att han var på rätt spår och bestämde sig för att satsa på älgvisning och bildade därför företaget Moosegarden. Sune tänkte att namnet skulle innehålla anspelningar på hans vision av älgägnet, mjukt inbäddat i naturen och fjärran från betong och artificiella miljöer.

Nu började emellertid ett flertal problem att dyka upp: Vilka myndighetstillstånd krävdes? Hur skulle sammansättningen av älgarnas foder se ut? Hur skulle ett mer permanent och större hägn konstrueras? Under tiden som Sune funderade på dessa frågor kom två bakslag i snabb följd. Genom en olyckshändelse dog en av älgarna och kort därefter rymde den andre. Situationen var kritisk. Sune lyckades emellertid både fånga in ”rymlingen” och köpa in en ny älg, älgturen Ludde, vilken framgent skulle visa sig bli en av företagets stora attraktioner. Det

var dock nära att detta nytillskott skulle gå om intet. Under hemtransporten lyckades Ludde ta sig ur hästfinkan och springa till en rondell innan Sune till sist klarade av att fånga in honom igen. Denna händelse uppmärksammades kraftigt i media med artiklar i tiotalet tidningar.

Trots en hel del svårigheter lyckades Sune bygga ett stort hägn och börja med visningar i liten skala. Under det första året, 1997, kom ca. 200-300 besökare, året därpå 600 och 1999 hade antalet ökat till 1 500 personer (se *diagram 1*). Många timmar lades ner på myndighetskontakter och tillståndsansökningar, olika hägnkonstruktioner och mediakontakter. Huvudprodukten var under denna period att visa älgarna, berätta om älgen som djurart och krydda detta med anekdoter om älgarna, exempelvis om Luddes rymning.

Under den första vintern när antalet besökare var ringa började Sune experimentera med att tillverka papper från torkad älgspillning. Ursprunget till denna exotiska tanke kom från en diskussion mellan Sune och hans kusin, vilken arbetade på ett forskningslaboratorium. Kusinen kommenterade Sunes älginköp och lade till: ”Visste du att älgspillning är ren cellulosa egentligen?” Det visste Sune inte alls, men hans nyfikenhet väcktes. En tid därefter började han utvärdera om det gick att använda ”älgcellulosa” som en pappersråvara. Några tidiga experiment i bostaden med hjälp av den egna köksmixern och ugnen resulterade i ett tjockt, ojämnt ”pappersark”. Klumpigt, javisst, men Sune såg utvecklingsmöjligheter. Kontakter togs med MoDo:s forskningslaboratorium och testresultaten var lovande. Bakterieinnehållet var mycket lågt och goda möjligheter till kvalitetsförbättringar förelåg. Utvecklingsarbetet fortsatte och kvaliteten och utseendet förbättrades alltmer. Den färdiga produkten, älgpapper, väckte stor uppmärksamhet och betraktades av många som mycket exotisk och exklusiv. Det fanns en marknad för den. Längre fram kom den att bli en viktig och lönsam produkt, förädlad i form av ”sedlar” i utländsk valuta, visitkort, julkort, meny-papper hos Carl-Jan Granqvist i Grythyttan och utländska restauranger m.m.

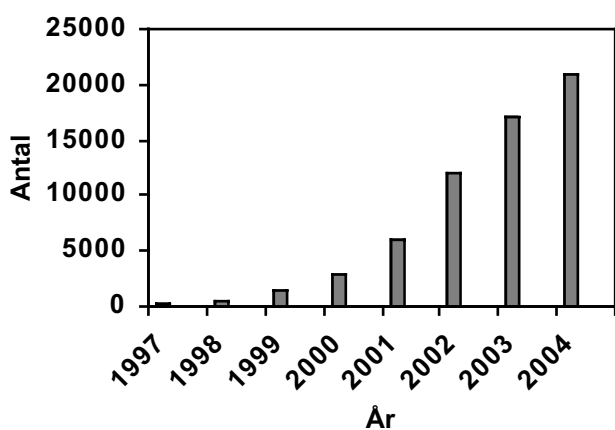


Diagram 1: Besöksantal Moosegarden 1997-2004.

Efterperioden

Moosegarden utvecklades nu snabbt. Under år 2000 fick Sune möjlighet att köpa ännu en gård i byn med 15 gånger så stor landareal som den föregående. Värdestegringen på fastigheter och skog hade fortsatt. Även denna gång kunde således köpet till stor del finansieras genom intäkterna från försäljningen av befintligt hus och genom skogsavverkningar från den egna skogen. Sune byggde en stor inhägnad och lade ner stora arbetsinsatser på att restaurera gården. Fler älgar köptes in och några kalvar föddes i hägnet. En stor investering var att bryta en helt ny väg till gården efter påtryckningar från grannar som stördes av den alltmer tilltagande trafiken med personbilar och turistbussar som passerade intill deras hus.

Under år 2000 hade antalet besökare ökat till ca. 3 000. Det stora och ökande intresset för både visningar och produkter fick Sune att i början av 2001 bestämma sig för att sluta sitt jobb på Länsarbetsnämnden och fullt ut koncentrera sig på Moosegarden.

Antalet besökare fortsatte stadigt att växa, vilket *diagram 1* visar. Under 2004 var det hela 21 000 personer som funnit vägen ut till den lilla byn Orrviken och företaget Moosegarden. Sextio procent av dessa besökare var länsbor, medan tjugo procent vardera kom från övriga Sverige respektive utlandet. Tyskar, holländare, schweizare och norrmän dominerar den sistnämnda gruppen, som alltså representerar Moosegardens export.

Basen i verksamheten är fortfarande de två till tre dagliga visningarna under sommartid. Sune anser själv att det är själva berättandet, den personliga kontakten mellan honom själv och besökarna, som är styrkan med konceptet. Produktion och försäljning av älgpapper, älgost och ”Moose milkshake” ökar också i betydelse. Efter vissa investeringar i lokaler börjar även produktionen av konferenser och speciella företagsevenemang öka i volym. Under lågsäsongen tar Sune på sig en del uppdrag som föreläsare samt medverkar i vissa utvecklingsprojekt utifrån sin roll som ägare av Moosegarden.⁵⁶³

Ett tjänste- och upplevelseföretag som Moosegarden är beroende av ett fysiskt möte med kunderna; konsumtionen och produktionen sker samtidigt och på samma plats. Med tanke på att Orrviken inte ligger efter någon större genomfartsväg är marknadsföring ett mycket viktigt inslag. Presumptiva kunder måste informeras om vad Moosegarden erbjuder, var den ligger och när tjänsterna är tillgängliga. Här har Sunes strategi varit att begränsa det tryckta materialet och annonseringen så mycket som möjligt och att istället utnyttja medias genomslagskraft. Metoden har varit att återkommande leverera material med nyhetsvärde till reportrarna. Hitintills har denna strategi varit mycket framgångsrik. Ett

⁵⁶³ Några exempel på föreläsningar: en stor konferens i Boston med 2 000 deltagare; flera internationella och nationella småföretagskonferenser i Sverige, fyra universitet/högskolor i Sverige.

exempel på detta är Sunes presentation till media av en historia om ”Moose milking” och ”Moose milkshakes” vilken resulterade i artiklar i fem amerikanska tidningar. Sune har även fått många turism- och entreprenörskapsutmärkelser, både regionalt och nationellt. ”Sådana utmärkelser ger legitimitet för min verksamhet” säger Sune. Samt ytterligare medieexponering kan man tillägga.

Framtidsplaner

Sune är optimistisk om sitt företags framtidsutsikter, men inser även att det kommer att innebära nya krav. Ett ökat besöksantal medför behov av ytterligare inhägnader, fler visningar, fler anställda, fortsatt produktutveckling m.m. I visningarna är berättandet ett viktigt inslag. Fler visningar innebär att Sune måste avlastas i detta avseende av ytterligare medarbetare med erforderlig kompetens (berättarförmåga). Vad älgpapperet beträffar bedömer Sune efterfrågan som tillräcklig för såväl en ökad produktionsvolym som ett utökat sortiment, exempelvis i form av litografier, julkort m.m.

Hittills har han försökt att expandera med hjälp av eget kapital och ackumulerade vinstmedel istället för att släppa in externt kapital och andra ägare trots att många sådana erbjudanden har funnits. Motivet för detta har varit att undvika krav på kortsiktiga vinster och dispyter om företagets inriktning och profil. Sune menar dock att fortsatt tillväxt sannolikt kommer att kräva förstärkningar i styrelsen, mer kompetens måste tillföras genom nya styrelseledamöter.

Erbjudanden om att bygga upp liknande anläggningar både inom och utom Sverige har kommit från flera håll, vilket lockar Sune. Samtidigt är han medveten om att företaget nu befinner sig i ett kritiskt skede. Den stora efterfrågan motiverar en expansion, men en sådan äventyrar det personliga inslaget som sammanhänger med småskaligheten. Det är precis denna personliga prägel och småskalighet som Sune menar är en av företagets styrkor och kanske en av de främsta förklaringsfaktorerna bakom framgångarna.

Externa påverkande faktorer

Såsom ett företag i ett marknadsekonomiskt och institutionellt sammanhang påverkas givetvis Moosegarden mer eller mindre av en rad utifrån kommande förändringar av förutsättningarna för verksamheten. Det går att identifiera åtminstone tre mer specifika faktorer av vikt i detta enskilda fall. (i) De stigande priserna på skogsmark samt på fastigheter i tätortsnära landsbygd. Detta har haft en stor betydelse för Sunes möjligheter att finansiera Moosegardens expansion. (ii) Ökad (generell) efterfrågan på upplevelsebaserade aktiviteter har starkt bidragit till intresset för Moosegardens aktiviteter. (iii) Lagar och bestämmelser rörande vilda djur i hägn har påverkat många av Sunes beslut.

Utlösande händelser

(i) Samtliga *fastighetsaffärer* har haft stor inverkan. Gemensamt är att de över tid inneburit ett mycket betydelsefullt kapitaltillskott tack vare värdestegringen. Köpet av skog inspirerade dessutom Sune i nästa skede att börja med jaktturism – vilket också gav honom de första indikationerna på besökarens älgintresse. Köpet av det första huset kan ses som en plattform som underlättade för Sune att accepteras i byns gemenskap. Det andra och tredje fastighetsköpet gav areella möjligheter för verksamheten att starta och växa. Läget var också turistiskt gynnsamt med utsikt över jordbrukslandskap, Oviksfjällen och Storsjön. (ii) Sune läste av en händelse *en notis* i en jakttidning om en man i Värmland som tog hand om övergivna och trafikskadade älgar. Detta ledde senare fram till Sunes älginköp. (iii) I ett kritiskt läge lyckades Sune *fånga in den enda kvarvarande älgen* som hade rymt. (iv) *Inköpet* av älgturen Ludde, en älg som blev en stor attraktion i hägnet. (v) Den stora *uppmärksamheten*, med reportage i tioalet tidningar, som media ägnade incidenten när Ludde rymde och vandrade in i en rondell. Detta fick Sune att förstå det mediala värdet som älgarna representerade, en insikt som han senare dragit mycket stor nytta av. (vi) *Förslaget* från en kusin som senare ledde fram till älgpapperet, en produkt som både intäkts- och marknadsföringsmässigt varit av stor betydelse för Sune. (vii) Det steg som Sune tog när han *slutade sitt arbete* och beslöt att satsa på företaget på heltid.

Retardatorer/Acceleratorer

I detta fall finns det inga retarderande krafter av någon större betydelse att rapportera om, däremot några av mindre styrka. På lokal nivå var enstaka grannars negativa attityd till den ökade trafiken till Moosegården en faktor som under en period bromsade så väl fortsatt verksamhet som en expansion. Sune upplevde även bristande respons från länsmyndigheterna under företagets första år, måhända på grund av företagsidéns originalitet. På nationell nivå är det framförallt Jordbruksverket och det strikta regelverket rörande djur i hägn som dämpat utvecklingstakten. Slutligen, något som framgent kan utgöra en allvarlig retardator är företagets begränsade tillgång till berättarkompetens, en i sammanhanget ”knapp resurs” av stor betydelse för affärsidén.

När det gäller acceleratorer ser Sune framförallt två sådana stimulerande krafter. Han har kunnat hämta stöd och prövat tidiga idéer i en liten grupp av nära vänner från tiden innan Moosegården. Dessa personer känner han att han litar mer på än de nya ”påhejare” som dykt upp i takt med hans framgångar. När det gäller att nå ut på marknaden med information om företagets utbud uppfattar han media som en starkt stimulerande faktor, en marknadsföringsresurs vars effekt knappast kan överskattas.

Direkt och indirekt påverkan

Även om Moosegarden är ett litet företag kan man inte bortse från dess inverkan på den lokala arbetsmarknaden och då företrädesvis under sommaren. Åtta heltidsarbetare under sommarsäsong och två och en halv tjänst under vintertid i en by med 250 invånare är ett märkbart inslag. En uttalad strategi från Sunes sida är också att handla så mycket som möjligt lokalt, exempelvis hantverkstjänster, catering, traktortjänster, foder m.m. Sune hänvisar också sina besökare till byns affär när läge så ges. ”Kan jag vara en plog för andra skall det vara så”, säger han.

På kommunal- och länsnivå kan Moosegarden med sina 20 000 besökare och mediala uppmärksamhet sägas bidra till en diversifiering av utbudet inom turistnäringen och därmed i någon mån också öka den samlade attraktionskraften för kommunen och länet som besöksmål. Sune deltar även tillsammans med fem andra turistföretag i ett nätverk för erfarenhetsutbyte och viss gemensam marknadsföring. Genom de föredrag som Sune håller kan också en viss, om än mer diffus, påverkan sägas ske. I vilken mån Moosegarden har inspirerat och påverkat andra personer i deras företagande har inte närmare undersökts.

Framväxtprocessen – en sammanfattning

Detta fall är tämligen detaljerat beskrivet i enlighet med den kvalitativa ansatsen. Detta öppnar möjligheter för analys och tolkningar ur många aspekter. Beteendevetare skulle måhända intressera sig för kopplingar mellan Sunes uppväxt och inslag i Moosegardens framväxt. Om detta nöjer jag mig med att notera att Sunes tidigare utbildning och yrkeserfarenhet torde ha varit en tillgång för honom i de möten med besökare och mediarepresentanter som i hög grad präglat Moosegardens verksamhet.

Den första och tydligaste reflexionen gäller framväxtprocessens utseende. Denna synes bestå av en komplicerad kombination av individuella egenskaper, makroekonomiska förhållanden, innovationsförmåga, slump och beslutsamhet som inte helt enkelt låter sig fångas i någon stringent modell.⁵⁶⁴ Processen mot ett etablerat, framgångsrikt företag har påverkats av så skilda faktorer som egna initiativ, värdestegring på fastigheter och skog, kontakter i det personliga nätverket, marknadsreaktioner på olika utbudsexperiment, mediaspons, lagstiftning, till synes slumpmässiga individuella händelser m.fl. Affärsidén har vuxit fram och förändrats över tid i takt med att nya idéer, möjligheter och erfarenheter tillkommit.

⁵⁶⁴ Analogier kan göras med uttrycket ”serendipity” när det gäller observationer av det oväntade. Serendipity ”involves the unanticipated, anomalous and strategic datum which exerts pressure upon the investigator for a new direction of inquiry which extends theory”. Se Merton RK, [1957], *Social Theory and Social Structure*, sid: 105.

En intressant iakttagelse kan göras om Sunes beslut att starta företaget. Något specifikt tillfälle vid vilket han valt mellan anställning eller eget företagande genom att jämföra kalkylerade inkomster från ett lönearbete respektive eget företagande verkar inte ha förelegat. Snarare växer tanken på ett företag fram genom en svårfångad, ibland irrationell, process där drivkrafterna mer synes vara lockelsen av att genomföra egna idéer än ett vinstintresse. Jag återkommer till detta, liksom frågor om finansiering och entreprenörens förmåga till substitution mellan olika kapitalformer, i kommande avsnitt.

När det gäller framtidsutsikter framkommer att företagets expansion varit markant och nu närmar sig en nivå när några kritiska beslut måste fattas. Detta föranleder en reflexion om tillväxt. I Moosegardens fall är en begränsad utbudskvantitet, sammanhängande med den småskaliga personliga imagen, att betrakta som en kvalitativ fördel – i det närmaste en del av affärsidén. Även om det i Dahméns termer föreligger ett ”marknadssug” för ett högre utbud av dessa tjänster, hur kan småskalighet levereras i större skala utan att essensen förloras?

4.3.2 Analys av entreprenören och framväxtprocessen i fallet Moosegarden

En analys av ett företag av Moosegardens mycket begränsade storlek kommer nästan helt sammanfalla med företagsägarens, i detta fall entreprenörens, beslut och handlingar.⁵⁶⁵ En fokusering i detta avsnitt på fallstudiens entreprenör är därför rimlig. Analysen kommer huvudsakligen att ske utifrån frågeställningarna a, b samt e från avsnitt 4.1 med anknytning till relevanta delar av de teorier och begrepp som presenterades i kapitel tre. Avsnittet inleds med en mer generell positionering och övergår sedan till att mer betrakta specifika moment.

När det gäller entreprenörens roll är det uppenbart att Sune på ett innovativt sätt lyckats utveckla både produkter och tjänster. Med utgångspunkt i en befintlig naturresurs, älgen, har han skapat ett framgångsrikt, om än litet, företag i glesbygdsmiljö. Flera av hans produkter (älgpapper, älgost m.m.) var okända på marknaden innan Sune utvecklade och lanserade dem. Hur kan nu detta förstås med hjälp av den teoretiska referensram som tidigare presenterats? Jag tar utgångspunkt i Schumpeter och hans diskussion om entreprenören.

Den tidige Schumpeter har egentligen mycket hårda kriterier på det innovativa.⁵⁶⁶ Hjulet, ångmaskinen, järnvägen, datorn kan ses som sådana Schumpeterianska innovationer som genom entreprenörers insatser kraftigt påverkat produktionsmöjligheterna i ekonomin. Oavsett hur nyskapande vi finner Sunes handlande kan det knappast jämföras med revolutionära innovationer av detta slag. Överhuvudtaget kommer skaran entreprenörer att bli tämligen liten om man tillämpar sådana strängt avgränsande kriterier. Låt oss, efter att ha klargjort detta,

⁵⁶⁵ Som teorikapitlet visade behöver dessa två funktioner inte alls sammanfalla.

⁵⁶⁶ Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*.

följa Schumpeters resonemang, men mildra kriterierna och även tillåta oss att läsa in tjänster där han skriver varor (se min diskussion om detta i avsnitt 3.3.3).

Har Sune kombinerat resurserna på något nytt sätt? Ett sätt att se saken är att notera hur naturresursen älg kapitaliseras. Traditionellt har älgen värderats utifrån sitt kött, i grund och botten en engångsintäkt kopplad till antal kilo per djur. Genom att istället låta älgen, tillsammans med ägaren av produktionsmedlen (Sune), bli tjänsteproducenter kan intäkter i princip genereras dagligen under älgens livslängd utan att naturresursen förbrukas. Detta kan sägas tyda på en ny kombination i Schumpeters anda. Är då Sune pionjär på detta område? Visning av älgar är visserligen mycket ovanligt, men kan dock inte sägas vara en helt ny företeelse; enstaka älgar finns exempelvis för beskådande i vissa djurparker. Inslaget av Schumpeterianskt nytänkande är därför begränsat.

Schumpeter nämner också ny kvalitet på en vara som ett relevant kriterium. I Sunes fall tyder mycket på att det inte bara är affärsidéns originalitet *per se* utan även dess kvalitativa egenskaper som marknaden uppmärksammat. En första sådan finns i den utomordentligt skickliga och fångslande presentationen där Sune på ett mycket personligt och underhållande sätt väver samman fakta och anekdoter. Han lyfter fram händelser om de enskilda älgarna på ett sätt som individualiserar dem i besökarnas ögon. Möjligheter ges även att gå in i de stora hägnen och komma riktigt nära älgarna. En andra kvalitativ egenskap är Moosegardens lokalisering och utformning. Det är en naturlig atmosfär över hela anläggningen vilket gör att det aldrig uppstår någon ”djurparks känsla”. Det beror både på hägnets storlek (150 000 m²), vilket i sig rymmer ett flertal landskaps typer, och på själva läget. Gården ligger högt och luftigt i ett jordbrukslandskap med Storsjön och Oviksfjällen i fonden. Moosegardens speciella egenskaper, kvaliteten på dess tjänster, är något som sannolikt starkt bidragit till den ekonomiska framgången. Schumpeters kriterium om införandet av en ny kvalitet på en vara känns därför inom räckhåll.

När det gäller det exklusiva älgpapperet är det uppenbart att kriteriet som hänvisar till en för produktionstypen ny råvara är passande. Mig veterligen finns ingen annan producent som tillverkar papper av en sådan råvara. Idén att tillverka papper av en råvara som den absoluta majoriteten människor anser fullständigt sakna ekonomiskt värde, måste betraktas som originell. Även den milkshake och ost som baseras på älgmjölk skulle kunna räknas hit. Men, dylik originalitet är som Schumpeter nogsamt påpekar inte tillräcklig, produkten måste även framgångsrikt kunna lanseras på marknaden för att det ska kunna ses som en entreprenöriell framgång. Sune har lyckats också med detta. Produkterna är förädlade och möter en efterfrågan som medger ett högt marknadspris. Detta anknyter direkt till Schumpeters tankar om entreprenören. Naturligtvis är omfattningen i sig mycket liten, men sett i förhållande till företagets storlek och platsens perifera läge, kan dess direkta och indirekta ekonomiska påverkan inte omedelbart avvisas som betydelselös.

Ett andra huvudspår inom entreprenörskapsteorierna, exemplifierat av Kirzner, betonar entreprenörens roll som den alerte möjlighetssökaren, ständigt vaken för obalanser på marknaden.⁵⁶⁷ Det går att tänka sig att Sune tolkade de utländska jägarnas och medias stora intresse för älgar, vilket visade sig redan tidigt i processen, som en första efterfrågesignal från marknaden. Denna signal förstärktes i och med den respons som följde på Sunes första trevande försök med älgar i de f.d. stallen. Slutsatsen som Sune drar är att det finns en otillfredsställd efterfrågan vilken han bestämmer sig för att försöka tillgodose. Hans åtgärd blir då att skapa ett utbud i form av möjligheter för besökare att komma i rejäl närkontakt med vårt största högvilt i en förhållandevis naturlig miljö. Den nischen var tidigare inte besatt av vare sig djurparker eller s.k. älgsafaris. Djurparkerna saknar som regel berättandet – ett viktigt inslag i vad Sune producerar. Dessutom belastas de i jämförelse med Moosegarden av en miljö som kan uppfattas som steril och onaturlig. Älgsafaris har den uppenbara olägenheten att aldrig kunna garantera att några älgar verkligen kommer att visa sig.⁵⁶⁸ Stadigt stigande besöksiffror är en bekräftelse från marknaden på att Moosegarden levererar rätt produkt.

Moosegardens guidade visningar kan därför i linje med Kirzners synsätt ses som ett resultat av en vaken entreprenörs upptäckt av en marknadsobalans. När det gäller älgprodukterna (papper, ost m.m.) verkar de dock mera härröra från utbudssidan, entreprenörens egen nyfikenhet och kreativitet, än från några signaler om en obalans på marknaden. Den delen av Sunes verksamhet passar därför inte lika väl in i Kirzners definition av entreprenörskap.

Cassons teorier har som tidigare beskrivits inslag av både neoklassisk teori och influenser från den Österrikiska skolan.⁵⁶⁹ Casson hävdar att en entreprenör karakteriseras av egenskaper som uppfattningsförmåga, framsynthet, kreativitet och fantasi. Åtskilligt i Sunes agerande (se ovan) pekar på att han innehar dessa egenskaper. Hans uppfattningsförmåga har också tagit sig uttryck i att han har lärt något av sina tidigare erfarenheter av jaktguidningar, skogsfågeluppfödning, konflikthantering, utbildning m.m. Sammantaget tycks Sune ha en profil som överensstämmer ganska väl med Cassons entreprenör. Knights diskussioner om entreprenören som en riskhanterare kan knytas till Sunes risktagande när han köpte skogsmarken och gårdarna. I Knights vokabulär kan sägas att Sune såg hur man skulle göra en osäkerhet till kalkylerbar risk. Fastigheternas värdestegring kan betraktas som en entreprenöriell vinst för den risk inköpet innebar.⁵⁷⁰

⁵⁶⁷ Kirzner IM, [1973], *Competition and Entrepreneurship*.

⁵⁶⁸ Älgsafaris kan endera bestå av exklusiva arrangemang för mycket små grupper där ljudlöshet och ansmygningar är ledord eller i att skjutsa besökare i fordon längs skogsbilvägar. Förutom ovannämnda *ex ante* osäkerhet hos både producent och konsument om tjänsten överhuvudtaget kan levereras är sådana ”sökningar” även tidsstyrda; som regel måste de ske i skymning eller gryning p.g.a. djurens beteende.

⁵⁶⁹ Casson M, [1982], *The Entrepreneur: An Economic Theory*.

⁵⁷⁰ Knight FH, [1921/1971], *Risk, Uncertainty and Profit*.

Det mångsidiga användandet av älgen i Moosegarden kan även betraktas ur en annan mer kulturell synvinkel. Brulin och Nilsson benämner det entreprenöriella bruket av en regional särart eller identitet som ett ”identiprenörskap”. Älgen kan onekligen sägas vara starkt förknippad med Jämtland. Förutom dess officiella status som landskapsdjur och den årliga jakten – i det närmaste en folkrörelse – är älgens förekomst i regionala maträtter, souvenirer och turistbroschyrer frekvent.⁵⁷¹ Hällristningar och landets rikligaste förekomst av fångstgropar visar på historiska rötter.⁵⁷² Sunes berättande och personifiering av älgen kan från denna utgångspunkt ses som en kommersialisering och förstärkning av älgen som ett inslag i den regionala identiteten.

Finansieringen är en viktig aspekt i framväxten av ett företag. Sunes affärsidé var oprövad och osäker ur eventuella externa finansiärers synpunkt. Han har varit ovillig att släppa in externt kapital i sin verksamhet, oavsett ursprung. Denna inställning tycks ligga i linje med Cressys begrepp ”kontrollaversion”.⁵⁷³ En sådan inställning har medfört att värdestegringen på skog och tätortsnära glesbygdsboende har varit avgörande i finansieringen av investeringarna i Moosegarden. Detta ger ett exempel på hur betydelsefulla förändringar på makroekonomisk nivå kan vara för det enskilda företaget. Ett annat sätt att betrakta denna värdestegring är att jämföra den med andra externa nettotillskott av kapital vilka inte leder till skuldsättning eller krav på inflytande. Sådana tillskott, i form av arv och lotterivinster, har visat sig ha positiva effekter på benägenheten att starta eget företag.⁵⁷⁴ I Sunes fall synes denna iakttagelse bekräftad.

Även hans förmåga att attrahera medias intresse kan sägas vara en finansieringsmetod i betydelsen att skaffa sig marknadsföringsutrymme i tidningar och TV utan (ekonomiska) kostnader. Detta kan ses som ett exempel på s.k. finansiell bootstrapping, där företagsägaren hittar andra lösningar på sitt resursbehov än att använda sig av externt kapital.⁵⁷⁵

⁵⁷¹ Redan 1955 skapade konstnären Kalle Berglund ”Jämt-Älgen”, en produkt som fick första pris i en souvenirtävling för Jämtland och som har tillverkats i ca. 250 000 exemplar. Källa: <http://www.guldalgen.se/guldalg.htm> Strömsunds Utvecklingsbolag (2005-02-23).

⁵⁷² Fångstgropar var historiskt en vanlig fångstmetod av älgar, använd från stenåldern och åtminstone fram till 1864 då de förbjöds. I Jämtland finns omkring 10 000 fångstgropar, vilket är fler än i någon annan del av Skandinavien. Hällristningar och hällmålningar med älgar finns vid t.ex. vid Gärde (Offerdal), Landverk (Åre) samt Glösa (Alsen). Källa: <http://www.z.lst.se/fakta/jemthist.php> Länsstyrelsen, Jämtlands län, länsinformation (2005-02-23). Vid det sistnämnda stället finns även en utställning som berättar om älgklanens folk och de trosföreställningar som fanns under stenåldern. Källa: <http://www.alsen.org/> Alsens Hembygdsförening (2005-02-23).

⁵⁷³ Cressy R, [1995], ”Business Borrowing and Control: A Theory of Entrepreneurial Types”.

⁵⁷⁴ Se exv. Blanchflower DG & Oswald AJ, [1991], ”Does Access to Capital Help Make an Entrepreneur?” samt Lindh T & Ohlsson H, [1996], ”Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery”.

⁵⁷⁵ Se exv. Bhide A, [1992], ”Bootstrap Finance: The Arts of Start-Ups”; Winborg J, [2003], ”Pengar är inte alltid lösningen – Användningen av finansiell bootstrapping i små företag”;

Sunes humankapital – formell utbildning, social kompetens och tidigare erfarenhet av människor och relationer – har synbarligen underlättat framväxten av fruktbara relationer med besökare och media. Detta kan, i linje med resultaten från Chandler och Hanks studie av småföretagare i Utah, tolkas som en substitution mellan finansiellt kapital och humankapital.⁵⁷⁶

I sitt sökande efter ”rätt” affärsidé provar Sune utvecklingspotentialen i olika koncept, en metod som i mikroskala påminner om Eliassons betoning av selektionsprocessen.⁵⁷⁷ Under ett samtal med en släkting blir en kommentar i förbigående den händelse som får Sune att börja experimentera med papperstillverkning av älgspillning, en idé som inledningsvis betraktades som mer eller mindre absurd. När produkten efter ett omfattande utvecklingsarbete utsattes för marknadens prövning var responsen tydlig; det fanns en efterfrågan och betalningsvilja för denna exklusiva produkt som vida översteg förväntningarna. Även processens andra sida, produkter och tjänster som selekteras bort, finns representerade i form av skogsfåglar, bärförädling m.m.

Den nya väg som Sune kände sig tvungen att bygga för att lugna några missnöjda grannar kan anknytas till det resonemang som tidigare förts i avsnitt 3.3.4 om sociala aspekter på ekonomiska transaktioner, med bidrag av exempelvis Barth och Granovetter.⁵⁷⁸ ”Alla-känner-alla-effekten” på mindre orter kan antas synliggöra sociala relationer, och därmed öka deras betydelse, relativt förhållandena i en mer anonymiserad storstad. Om man så vill kan det uttryckas som om den upplevda sociala marginaleffekten av ett enskilt beslut inom vissa gränser kan förväntas vara omvänt proportionell mot platsens storlek. Ur en strikt juridisk synpunkt skulle förmodligen Sune kunna vänta med vägbygget till trafikmängden hade ökat ytterligare och företaget byggt upp en större kapitalbas. Ett sådant beslut, skulle emellertid ha medfört sociala kostnader för Sune och påverkat åtminstone vissa invånares attityd till honom och hans företag. Till sammans med Sunes betoning av betydelsen av personliga nätverk ger detta ett exempel på hur sociala relationer kan påverka entreprenörens möjlighetsutrymme och beteende. Ett beteende som, för att anspela på Granovetter, kan tolkas som ett uttryck för en ekonomisk ”embeddedness” i en social närmiljö.⁵⁷⁹

Sune synes medveten om att han kan underlätta för andra småföretag i området i sin roll som besöksmagnet. Han återkommer även flera gånger under

Harrison RT & Mason CM, [1997], ”Entrepreneurial Growth Strategies and Venture Performance in the Software Industry”.

⁵⁷⁶ Chandler GN & Hanks SH, [1998], ”An Examination of the Substitutability of Founders Human and Financial Capital in Emerging Business Ventures”.

⁵⁷⁷ Eliasson G, [1990], ”The Firm as a Competent Team”.

⁵⁷⁸ Barth F, [1963], *The Role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway*; Granovetter MS, [1985], ”Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”.

⁵⁷⁹ Granovetter MS, [1985], ”Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”.

intervjuerna till sin vilja att så göra, sammanfattad i det tidigare återgivna citatet: ”Kan jag vara en plog för andra skall det vara så.” Uppenbarligen finns där kopplingar till diskussionen om platsens betydelse i avsnitt 3.4. Den omedelbara ekonomiska nyttan för Moosegarden relaterat till Sunes engagemang för sin hemort är inte uppenbar, men som exempelvis Kilkenny m.fl. hävdar kan företags bidrag till lokalsamhället inte förklaras enbart av kommersiella vinstintressen.⁵⁸⁰ Möjligen kan man spåra ett visst samhällsentreprenöriellt inslag i detta.

Sammanfattningsvis verkar de nämnda teorierna kunna bidra till förståelsen av Sunes agerande. Ingen av dem kan ensam fylla den rollen. De olika teorierna och motsvarande synsätt och tolkningar synes istället vara komplementära.

Den entreprenöriella drivkraften

Vad är det då som driver entreprenören Sune i hans verksamhet? Vad är det som motiverar honom att satsa tid och energi samt riskera eget kapital för att bygga upp ett företag? Som tidigare noterat verkar det mer vara lockelsen att få genomföra egna idéer än resultatet av en ekonomisk kalkyl med lönearbete som alternativ. Detta avviker från ett snävt neoklassiskt synsätt, men ligger i linje med såväl Schumpeters syn på drivkrafter som Freys och Benz resonemang om ”Procedural Utility”, d.v.s. en upplevd nytta med själva företagandet, där faktorer som egenbestämmande och frihet ger ett mervärde i jämförelse med att arbeta i en hierarkisk organisation.⁵⁸¹

Schumpeter presenterade tre kategorier av entreprenöriella motiv: affärs- mässig framgång, viljan att bevisa att man förmår utföra saker som andra inte kan samt skaparglädjen.⁵⁸² De två senare, vad Spilling sammantaget kallar självrealiseringsmotiv, stämmer väl överens med vad Sune uppger: att han dras mot möjligheten att kunna förverkliga sina idéer.⁵⁸³ Det finns även inslag av det första motivet i Sunes tal om en strävan att vara ”ett riktigt företag”. Med detta verkar han mena dels tillräckliga finansiella resurser att klara löpande verksamhet och investeringar utan externt kapital, dels att företaget skall ha en kompetent ledning. Dessa faktorer är alla av s.k. pull-karaktär eller svarar mot vad som enligt Reynold m.fl. karakteriserar ”opportunity entrepreneurs”.⁵⁸⁴ Motsatsen, d.v.s. push-krafter eller drivkrafter hos ”necessity entrepreneurs” är dock svårare att upptäcka hos Sune. Uppenbarligen väljer han ett företagande framför lönearbete utan att något ekonomiskt tvång eller liknande föreligger. Det enda som

⁵⁸⁰ Kilkenny M, Nalbarte L & Besser T, [1999], ”Reciprocated community support and small town-small business success”.

⁵⁸¹ Frey BS & Benz M, [2003], ”Being Independent is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self-employment and Hierarchy”.

⁵⁸² Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*.

⁵⁸³ Spilling OR (red.), [1998], *Entreprenørskap på norsk*.

⁵⁸⁴ Reynolds PD *et al.*, [2002], *Global Entrepreneurship Monitor – 2002 Executive report*.

möjligen skulle kunna tolkas som ett sådant inslag är hans vilja att slippa administrativt arbete, vilket dock får ses som i sammanhanget tämligen betydelselöst.

Hur är det då med vinsten som exempelvis Cantillon, Knight, Kirzner och indirekt även Casson ser som den entreprenöriella drivkraften?⁵⁸⁵ Ja, visst vill Sune att Moosegarden skall vara ett lönsamt företag. Det verkar dock som om han mer betraktar vinst som ett nödvändigt än tillräckligt villkor i sitt företagande. Det är lockelsen i att genomföra sina idéer som Sune pratar om och när det gäller ekonomiskt överskott är det främst den självständighet ett sådant ger som han lyfter fram. Det är bra om företaget genererar tillräckligt med vinst för att klara investeringar och expansion utan tillskott av externt kapital med vad detta för med sig av krav på inflytande över verksamhetens inriktning.

Analysen ovan pekar således på pull-krafter som de huvudsakliga motiven till entreprenörens agerande i detta fall.

4.3.3 Policyrelaterade kommentarer

Politiker och administratörer på olika nivåer inom den offentliga sektorn visar genom återkommande uttalanden och ett flertal åtgärder sitt intresse för nyföretagande och tillväxt i befintliga företag (se diskussionen i kapitel två). Några av dessa sätt att intervensera på marknaden kan vara att erbjuda särskilda lånemöjligheter, bidrag eller rådgivning till potentiella eller existerande företag. Brister i finansieringsutbudet anförs ofta som skäl till statens s.k. marknadskompletterande insatser. En vanlig uppfattning är att det föreligger särskilda finansieringssvårigheter för småföretag.⁵⁸⁶ Vad det gäller externt kapital finns det emellertid även anledning att reflektera över bestämningsfaktorerna på efterfrågesidan.⁵⁸⁷

I det här aktuella fallet har finansieringen lösts genom eget kapital, till stor del avhängigt en kraftig värdestegring på skogsmark och fastigheter samt genom s.k. bootstrapping (hanteringen av media). Det senare kan betraktas som en entreprenöriell färdighet medan det förstnämnda gäller exogena makroekonomiska förändringar som är omöjliga för den enskilde företagaren att påverka. Om inte denna värdestegring hade ägt rum hur skulle då Moosegarden ha finansierat sin uppkomst och expansion? Sune uttrycker ett kraftigt behov av oberoende och en motvilja mot att använda externt kapital då han förutser att detta även medför åsikter och krav från utlånarnas eller eventuella nya delägares sida, en inställning som ibland kallas kontrollaversion.⁵⁸⁸ Min uppfattning är att denna inställning

⁵⁸⁵ Cantillon R, [1755/2001], *Essays on the Nature of Commerce in General*; Knight FH, [1921/1971], *Risk, Uncertainty and Profit*; Kirzner IM, [1973], *Competition and Entrepreneurship*; Casson M, [1982], *The Entrepreneur: An Economic Theory*.

⁵⁸⁶ Ds 1994:52, *Småföretagens riskkapitalförsörjning*.

⁵⁸⁷ Landström H & Winborg J, [1995], "Small Business Managers' Attitudes Towards and Use of Financial Sources".

⁵⁸⁸ Cressy R, [1995], "Business Borrowing and Control: A Theory of Entrepreneurial Types". Cressy betonar att sådan "finansieringsinterferens" är vidare än deläggande, även olika åsikter, krav på affärsplan o.dyl. är relevant.

hos Sune är så stark att han *inte* skulle ha sökt extern finansiering om han saknat fastigheter och skogsinnehav. I fallet Moosegarden är det således inte brister i utbudet av externt kapital som förklarar företagets finansieringsbild utan snarare denna attityd hos Sune.

Detta enskilda fall väcker alltså frågan om attityderna gentemot externt kapital hos aktörerna på efterfrågesidan. Det hjälper föga att staten medverkar till ett ökat utbud av externt kapital om attityden mot detta är sådant att efterfrågan uteblir. Denna reflexion stärks även av tidigare kvantitativa studier, exempelvis Cressy samt Cressy och Olofsson.⁵⁸⁹

Kanske är det en riktig bedömning av Sune att hävda sin suveränitet över företagets utveckling, men å andra sidan kan externa kapitaltillskott i många fall medföra tillgång till ny kompetens och därmed gagna företaget på också andra sätt än det rent finansiella. Eliasson betonar exempelvis venturekapitalisternas betydelse för den experimentella selektionsprocessen.⁵⁹⁰

Förutom åtgärder syftande till ett ökat utbud, finns det kompletterande möjligheter för staten att förbättra småföretagens tillgång till kapital? Tänkbara möjligheter kan vara förändringar i skattesystemet men också attitydpåverkan. Justeringar i skattesystemet kan utformas så att möjligheterna och incitamenten till eget sparande förbättras och därmed även tillgången på eget kapital. En dylik diskussion förs av exempelvis Henrekson och Sanandaji.⁵⁹¹ Givet att en negativ attityd till externt kapital hos småföretagare delvis baseras på ogrundad skepticism kan informationsinsatser medverka till en nyansering. Därmed inte sagt att externa kapitaltillskott med automatik är fördelaktiga för det enskilda företaget.

Ett mer generellt problem i fråga om selektiva statliga insatser i företagsstödande syfte rör bedömningen av potentialen i de olika idéer och planer som presenteras. Går det att sälla agnarna från vetet så blir avkastningen av de satsade resurserna självklart högre än om selekteringen sker mer planlöst. Detta är emellertid en känslig process. När Eliasson beskriver denna selektionsprocess bland företag och deras projekt ser han två möjliga felkällor: dels att "förlorare" behålls för länge, dels att framtida "vinnare" förkastas. Den senare risken ses som väsentligt allvarigare än den förra. Eliasson ser även skillnader mellan stora och små företag i denna process. Storföretag med betydande finansiella resurser är "excellent at terminating bad projects early, but also lacks the creative understanding of explorative research needed to recognize new, but odd winners".⁵⁹²

Låt oss för ett ögonblick anta att resonemanget om de stora företagens svårigheter att upptäcka de "udda" vinnarna har relevans även för vårt lands största

⁵⁸⁹ Cressy R, [1993], "Loan Commitments and Business Starts: An Empirical Investigation on UK Data"; Cressy R & Olofsson C, [1996], "Financial Conditions for SMEs in Sweden".

⁵⁹⁰ Eliasson G & Eliasson Å, [1996], "The Biotechnological Competence Bloc".

⁵⁹¹ För en genomgång av svenska förhållanden, se exv. Henrekson M & Sanandaji T, [2004], *Ägarbeskattningen och företagandet*.

⁵⁹² Eliasson G & Eliasson Å, [1996], "The Biotechnological Competence Bloc", sid: 9.

aktör – den offentliga sektorn. Eliassons argument kan sedan appliceras på Moosegården. Hur skulle en rådgivare från ALMI eller en kommunal näringslivssekreterare ha reagerat om en potentiell företagare efterfrågat (risk-) kapital för papperstillverkning av älgspillning?

Det enskilda fallet Moosegården illustrerar att det kan finnas anledning att inta en ödmjuk hållning gentemot tillsynes märkliga affärsidéer och i att ifrågasätta det ändamålsenliga i ett system med tjänstemän som innovations- och entreprenörskapsöverprövare. I förlängningen leder det till en mer generell diskussion om för- och nackdelar med selektiva respektive generella stimulansåtgärder för entreprenörskap och företagsutveckling.

Erfarenheter från fallet Moosegården visar knappast på några konkreta åtgärder från den offentliga sektorn som på något avgörande sätt skulle ha påverkat processen. Intrycket är att statliga aktörer i detta fall inte utmärkt sig vare sig som ivriga tillskyndare eller motsträviga bromsklossar. Den inledande skepticism från kommun- och länsmyndigheter som Sune noterade verkar inte ha influerat uppbyggnaden i någon större grad. Denna attityd har också över tid skiftat till uppskattning. Regelsystemet för djur i hägn har periodvis upplevts som ”kantigt” och inneburit en hel del arbete för Sune. Hans kompetens och erfarenhet har emellertid fungerat som verktyg för att hantera detta. Det går givetvis att spekulera om hur utfallet skulle ha blivit för en person med en annan bakgrund, men det blir då också bara spekulationer.

Epilog

Under slutförandet av detta arbete har några nya händelser inträffat för Moosegården. Dessa har inte analyserats men indikerar på en fortsatt expansion.

Efter visst övervägande har Sune sommaren 2004 öppnat en ny anläggning med samma koncept vid Höga Kusten. Anläggningen är fortfarande i ett uppbyggnadsskede varför det är för tidigt att uttala sig om utfallet. Den preliminära besökssiffran för de första tre månaderna 2004 uppgår till ca. 10 000 personer. Sune har även haft konkreta förhandlingar avseende etableringar på andra orter. Hitintills har detta resulterat i beslut om uppstart under 2005 i två anläggningar utomlands (Polen och Norge) samt en ytterligare i Sverige (Leksand).

4.4 Samarbete mellan lokalt rotade småföretag: Exemplet Drivknuten⁵⁹³

Samarbete mellan företag är en företeelse, i diskursen elegant paketerat i begrepp som nätverk, kluster, horisontella relationer m.m., som numera inte så sällan uppmärksammas i näringslivspolitiska sammanhang och då som regel betraktas som

⁵⁹³ En tidigare version av fallstudien har presenterats i Lithander J, [2004], ”Pleasure and Economics of Scale” samt Lithander J & Mölhnhoff J, [2000], *Framväxt av tillväxt*.

en utvecklingsstödande verksamhet värd att uppmuntra. Denna positiva syn återfinns emellertid inte fullt ut i de nationalekonomiska läroböckerna, där sådant samarbete snarare kopplas till sådant som kartellbildningar och andra konkurrensbegränsningar. Denna iakttagelse väcker givetvis frågor. Med anknytning till mitt empiriska material om ekonomiska verksamheter i perifera områden kan de konkretiseras som: Hur kan ett samarbete mellan småföretag från olika branscher i glesbygd se ut? Varför uppstår det? Spelar platsen någon roll i detta sammanhang?

Jag låter Drivknuten i Strömsunds kommun få illustrera en sådan småföretags-samverkan i norrländsk glesbygd. Drivknuten är namnet på ett ”samarbetsföretag”, en ekonomisk förening med 34 medlemmar/ägare, så gott som alla småföretag. I Drivknutens regi samarbetar företagen på ett sätt som synes gynnsamt inte bara för de enskilda företagen utan i viss utsträckning också för närområdet.

4.4.1 Småföretagssamarbete: Beskrivning och karakteristik

Diskussionen om platsens betydelse motiverar en inledning med en kort beskrivning av den lokala miljö där Drivknuten verkar. Avsnittet fortsätter med en redogörelse av samarbetets art, uppkomst och förändringar över tid.

Spelplanen

Drivknutens säte finns i byn Öhn, en mil utanför Strömsund. Byn ligger, som namnet antyder, på en ö. Där bor ca. 100 invånare, men med sina sju aktiva företag kan platsen ses som relativt företagstät. Centralorten Strömsund, med samma namn som kommunen, har knappt 4 000 invånare och ligger ca. 10 mil norr om Östersund, länets enda stad.

Strömsunds kommun är Jämtlands nordligaste kommun och gränsar till Västerbottens län i norr samt Norge i väster. Kommunen har ca. 13 300 invånare med gott om plats, ungefär 900 000 m² per person. Här finns 2,63 procent av Sveriges yta, men bara 0,15 procent av landets befolkning.⁵⁹⁴ Kommunen uppvisar en negativ befolkningsutveckling och enbart under de senaste tio åren har invånarantalet minskat med över 15 procent. Befolkningens åldersammansättning i jämförelse med det nationella genomsnittet visar huvudsakligen på avvikelser när det gäller gruppen 25-44 år, där det föreligger ett underskott, samt gruppen 45 år och äldre, med en överrepresentation.⁵⁹⁵ Arbetslösheten (obalanstalet) var i januari 2005 12,1 procent, nästan dubbelt så högt som motsvarande siffra för

⁵⁹⁴ Egna beräkningar. Invånarantal (2003) och landarealer hämtade från <http://www.scb.se> (2004-11-21).

⁵⁹⁵ 1993 fanns det 15 660 invånare, 2003 hade antalet minskat till 13 267. SCB, [2004], *Kommunfakta 2004, Strömsund*.

riket, 6,6 procent.⁵⁹⁶ Kommunens näringslivsstruktur avviker från riksgenomsnittet när det gäller tre näringsgrenar, markerade i *tabell 9*. En större andel av kommunens dagbefolkning⁵⁹⁷ är sysselsatta inom ”vård och omsorg” samt ”jordbruk, skogsbruk, jakt och fiske”, vilket kan sägas spegla kommunens åldersstruktur och glesa bebyggelse. Avvikelse åt andra hållet, en lägre andel anställda än vad som gäller för riket som helhet, återfinns inom näringsgrenen ”finansiell verksamhet, företagstjänster”. 17 procent av befolkningen har eftergymnasial utbildning; motsvarande andel för riket är nästan dubbelt så hög, 32 procent.⁵⁹⁸

Tabell 9: Andelen (%) förvärvsarbetande befolkning fördelade på näringsgrenar, 2002.

Näringsgren	Strömsunds k:n ^a	Riket
Jordbruk, skogsbruk, jakt och fiske	8	2
Tillverkning, utvinning	18	18
Energi, vatten, avfall	1	1
Byggindustri	6	6
Handel och kommunikation	15	18
Finansiell verksamhet, företagstjänster	6	13
Utbildning och forskning	13	11
Vård och omsorg	22	16
Personliga och kulturella tjänster	5	7
Offentlig förvaltning m.m.	4	6
Ej spec. verksamhet	2	2
<i>Totalt</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Källa: SCB, *Kommunfakta 2004*, <http://www.h.scb.se> (2004-10-26)

^a Dagbefolkning

Ett företag för företag

”Samverkansföretaget” Drivknuten bildades 1996 och valde då företagsformen ekonomisk förening.⁵⁹⁹ Ändamålet med organisationen är enligt stadgarna att: ”... främja sina medlemmars ekonomiska intressen genom att utveckla det lokala företagandet samt att verka för bygdens positiva framtida utveckling”.⁶⁰⁰ Medlemmarna – företagen – kommer från ett flertal olika branscher; här finns exempelvis tillverkande företag, konsulter, mediaföretag, livsmedelsproducenter och

⁵⁹⁶ Statistik från <http://www.ams.se> Arbetsmarknadsstyrelsen (2005-02-16). SCB presenterar ej siffror på kommunal nivå varför AKU ej går att använda. Obalanstalet består av andelen (av befolkning 16-64 år) arbetslösa respektive andelen i konjunkturberoende program.

⁵⁹⁷ Dagbefolkningen omfattar personer som arbetar i kommunen och bor i eller utanför kommunen.

⁵⁹⁸ SCB, [2004], *Kommunfakta 2004, Strömsund*.

⁵⁹⁹ Ekonomisk förening är en företagsform som till viss del påminner om aktiebolaget. En viktig skillnad är dock att inflytandet kopplas till medlemskapet och inte antalet insatser, således gäller en medlem – en röst. För ytterligare information se exempelvis Lundén B, [2002], *Ekonomiska föreningar: ekonomi, skatt och deklarationer*. De 34 medlemmarna i Drivknuten betalar 1 000 kr i insats vid inträdet i föreningen samt en årlig medlemsavgift (serviceavgift), också den på 1 000 kr.

⁶⁰⁰ <http://www.drivknuten.se> (2003-09-29).

turistföretag för att nämna några. Även eventuella blivande företagare finns representerade genom företagsgymnasiet vid Hjalmar Strömerskolan, Strömsund. Ursprungligen kom de flesta medlemsföretagen från Öhn, där föreningen har sitt säte, men i takt med att nya medlemmar har anslutit sig har upptagningsområdet utökats. I dagsläget finns det medlemsföretag från Blåsjön i norr (15 mil norr om Strömsund) till Uppsala i söder (60 mil söder om Strömsund). Den absoluta majoriteten av medlemmar kommer dock fortfarande från Strömsunds närområde.

Drivknuten har egna lokaler i ett hus på Öhn. Där finns kontor för både medlemsföretag och egen verksamhet samt utrymmen för möten och gemensamma träffar. Förutom medlemsföretagens egen personal, ca. 90 personer, har även Drivknuten i sig själv anställda. Under 2002 fanns 13 personer på lönelistan, vilket motsvarar cirka tre heltidstjänster.⁶⁰¹ En person är heltidsanställd och arbetar med såväl bokföringstjänster ute hos medlemsföretagen som övergripande administration i Drivknutens egna lokaler. Arbetsuppgifterna för övrig personal är väsentligen administrativa, förutom för en person som är slaktare och huvudsakligen hyrs ut till ett medlemsföretag. Även företag utanför Drivknuten kan köpa tjänster, men då till ett högre pris.

Vägen till samarbete

Bakgrunden till den ekonomiska föreningens start kan spåras till våren 1994 när i stort sett hela byn agerade gemensamt mot den dåliga vägen mellan Öhn och kommuncentrat Strömsund. Något senare gjorde även alla lokala företagare en samlad framställan till Telia i syfte att erhålla ISDN-uppkoppling till byn. Dessa händelser (med positiva utfall) fick företagarna att börja reflektera över vinsterna med samverkan. Det verkade enklare att påverka yttre faktorer om de arbetade tillsammans än om var och en försökte på egen hand. Fem av företagen började nu överväga att bilda någon form av samsarbetsorganisation för att på ett mera strukturerat sätt kunna agera för gemensamma intressen. Företagen ifråga var små och flera var s.k. soloföretag. Idén var att ett samarbete kunde dels stärka de enskilda företagens konkurrenskraft, dels fylla en social funktion, ge en plattform där småföretagare kunde träffa varandra under avspända och positiva förhållanden. Till detta skall även läggas en uttalad målsättning att på något sätt kunna bidra till närsamhällets utveckling.

Efter ett antal möten och diskussioner fick de i november 1996 klartecken att hyra ett hus i utkanten av byn. Detta kan sägas vara det egentliga startskottet för Drivknuten. I det skedet fanns det ett stort behov av kontorslokaler hos medlemsföretagen. Huset renoverades med stora ideella insatser och verksamheten kom igång på allvar ungefär ett halvår senare. Under de första åren fanns det tre med-

⁶⁰¹ Med uttrycket ”på lönelistan” avses det totala antalet personer som under året, i varierande omfattning, anställts av Drivknuten för diverse projekt- och korttidsuppdrag.

lemsföretag i lokalerna tillsammans med föreningens egna anställda. Förändrade förutsättningar har gjort att två av företagen flyttat ut, men det kvarvarande medlemsföretaget har expanderat och fyller i dag tillsammans med Drivknutens egen personal de befintliga utrymmena.

Konkurrenskraft, lokal utveckling och trivsel

Initiativtagarna uppger, som tidigare berörts, i huvudsak tre skäl för att bilda Drivknuten. Jag kommer i det följande att kortfattat presentera exempel på deras verksamhet utifrån dessa grunder.

När det gäller att stärka *konkurrenskraften* hos medlemsföretagen har Drivknuten agerat på flera sätt. En tydlig strävan har varit att söka skalfördelar, vilket i detta fall innebär att kunna fördela fasta kostnader på fler användare. Drivknuten har köpt in datorer, kopiator, fax och liknande kontorsutrustning som medlemsföretagen kan utnyttja till självkostnadspris och sålunda minska investeringsbehovet för det enskilda medlemsföretaget. Företag med behov av kontorslokaler erbjuds utrymme i det gemensamma huset där hyrorna också är satta utifrån en självkostnadsprincip. Samarbete när det gäller utbildningar, marknadsföring och mässor sker också regelmässigt. Konkret kan det vid mässor exempelvis betyda att medlemsföretag sprider information om företagskollegor som inte kan närvara, stimulerar varandra att delta eller fungerar som ett stöd under själva mässan. Man känner sig helt enkelt lite ”kaxigare” av att vara flera företag som hjälper varandra och delar monter.

Bland flera av medlemsföretagen finns det även ett behov av administrativ hjälp som marknaden har svårt att tillgodose. De enskilda företagens efterfrågan på sådana tjänster är ur den synpunkten för liten, i vissa fall kanske enbart fyra timmar per vecka. Kompetent personal, exempelvis inom administration och bokföring, går helt enkelt inte att rekrytera på en så låg tjänstgöringsgrad. Köpa tjänster av etablerade redovisningsbyråer har inte bedömts vara något alternativ, främst på grund av medlemsföretagens önskan att få tjänsterna utförda på ”hemmaplan”, i det egna kontoret, men även till viss del på grund av priset. Genom bildandet av Drivknuten kunde de enskilda företagens behov läggas samman till en ”pott” av tillräcklig storlek för att möjliggöra anställning av kompetenta personer. Drivknutens personal hyrs i nästa skede ut till självkostnadspris till medlemsföretagen, oavsett hur små de individuella behoven är.

Bildandet av Drivknuten innebar också att de enskilda företagens kontaktnät, åtminstone delvis, kopplades samman till ett nytt och större gemensamt nätverk. Detta har bl.a. inneburit nya kunder för vissa av företagen. Genom medlemskap i föreningen och gemensamma träffar har vid flera tillfällen kontakter tagits som senare lett fram till nya uppdrag, för enskilda företag eller för flera företag tillsammans.

Ett exempel på verksamheter av karaktären *lokal utveckling* kan vara samarbetet med företagsgymnasiet i Strömsund. Drivknuten fungerar här som ett ”fadderföretag” för ungdomar på den ekonomiska grenen inom samhällsvetenskapsprogrammet. Syftet med detta är att ge eleverna direktkontakt med näringslivet. Eleverna lär sig teorin i skolan och möter verkligheten hos sina fadderföretag, vilka ställer upp med arbetstid och erfarenheter. Till varje medlemsmöte i Drivknuten finns en stående inbjudan till en gymnasielärare att delta. Drivknuten motiverar sin insats huvudsakligen på två sätt. Dels får de sin verksamhet belyst och kommenterad av människor med nya ögon, dels menar de att skolan har en viktig roll att spela i bygdens utveckling. Deras åsikt är att en aktiv och engagerad skola bidrar till ett aktivt samhälle.⁶⁰² Ett annat exempel är de datorintresserade ungdomar som Drivknuten hjälpt med lokaler och utrustning till dess de varit redo att starta sitt eget företag inom multimediebranschen. Representer från Drivknuten sitter även med i ledningsgruppen för ”Stop@stromsund”, ett samarbetsprojekt mellan privata och offentliga aktörer som syftar till att stimulera besöksnäringen i Strömsund.

Ett annat exempel i denna kategori är den innovationsgrupp, Drivbänken, som Drivknuten bildade 2002. Syftet är att fånga upp idéer ute i bygden som kan leda till produktion i befintliga eller nystartade företag. Erfarna företagare, utsedda av medlemsföretagen, med kunskap inom verkstadssektorn åker ut till småföretagare och erbjuder kostnadsfri rådgivning och stöttning, givetvis under tystnadslöfte. Denna verksamhet har även rönt ett stort intresse hos ALMI.

Under hösten 2001 arrangerade Drivknuten en inspirationsresa till Gnosjö för företagare både i och utanför föreningen, kommunpolitiker, bankpersonal, arbetsförmedlare, lärare och elever från företagsgymnasiet m.fl. Syftet med resan var att genom företagsbesök och möten låta sig inspireras av det entreprenöriella klimat som sägs utmärka Gnosjöregionen. Drivknuten chartrade ett eget flygplan och flög direkt till Jönköping. Resan blev lyckad och uppmärksammades ordentligt i media, både i Småland och hemma i Jämtland. I Gnosjö besöktes ett stort antal företagare och innovativa personer. Resan anses ha fört företagare, politiker, tjänstemän och ungdomar närmare varandra och därigenom lagt en god grund för ett framtida samarbete.

Slutligen, något om den *sociala aspekten* på Drivknutens verksamhet vilken inte skall underskattas. Den absoluta majoriteten av medlemsföretagen är småföretag, en del även soloföretag, och enligt dem själva kan man som företagare då och då uppleva sig som ganska ensam. ”Det finns ett enormt behov av att träffas, prata och synas!” säger en av initiativtagarna. Drivknuten ordnar gemensamma träffar i sitt eget hus, där medlemmarna under avspända former träffas

⁶⁰² Skolan (Hjalmar Strömerskolan) utsågs 1998 och 2003 till årets UF-skola (Ung Företagsamhet), bl.a. för ett föredömligt samarbete med det lokala näringslivet. Källa: *Länstidningen*, [2003], ”Skola prisas för ung företagsamhet”; *Östersundsposten*, [2003], ”Populärt gymnasium utbildar morgondagens företagare”.

och pratar med varandra. Sådana diskussioner kan förutom att vara rent trivselbaserade även innehålla inslag av företagsutveckling. Det kan vara någon som delar med sig av sina erfarenheter, informerar om intressanta utbildningar eller vill ha hjälp med tips på personer med viss kompetens.

Det händer även att Drivknuten anordnar speciella trivselarrangemang. Ett sådant exempel kan vara den konsert med Povel Ramel som anordnades under 2001 efter önskemål från medlemmarna. Många trodde att detta var en ouppnåelig önskan: en konsert med Povel Ramel i lilla Strömsund! Men, med hjälp av sitt kontaktnät lyckades Drivknuten genomföra konserten och resultatet blev en mycket uppskattad och, givetvis, fullsatt föreställning. En av initiativtagarna till Drivknuten var konferencier under evenemanget och scenen pryddes av en banderoll med texten ”Drivknuten gör visioner till verklighet”.

Drivknutens sätt att arbeta med samarbete mellan småföretag har väckt stort intresse och har sedan starten 1996 lockat ungefär 2 700 besökare, såväl nationella som internationella. Bland de mer långväga gästerna kan nämnas mongoler, ryssar och japaner.

Drivknuten – ”en föränderlig förening”

Drivknuten skapades 1996 och självklart har det hänt en hel del sedan dess. Själv har jag följt organisationen sedan 1999 med ett flertal besök och telefonkontakter. Nedan har de viktigaste förändringarna sorterats avseende medlemmar, organisationens syfte samt attityder från omgivningen.

När det gäller antalet *medlemmar* (företag) har det skett en markant ökning: från fem till trettiofyra. Tusentals besökare och rejält med mediautrymme sätter naturligtvis sina spår i lokalsamhället. Det ligger nära till hands att tänka sig att Drivknuten alltmer kommit att uppfattas som ett positivt laddat varumärke, något man gärna vill knyta sig till. Initiativtagarna tror själva att ett medlemskap i Drivknuten av många uppfattas som ett tecken på att företaget ifråga är förändringsbenäget.

Drivknutens grundstenar, de tre *huvudskälen* till bildandet ligger kvar, men förutsättningarna för verksamheten har i viss mån förändrats. Behovet av kontorslokaler och kontorsutrustning har minskat märkbart. Det förra beror delvis på att företag har flyttat eller lagts ner samt förändrade familjesituationer hos vissa av företagarna. Det senare kan till inte oväsentlig del förklaras av det generella prisfallet på dator- och kommunikationsutrustning. Det som 1996 ansågs vara en dyr och specialiserad utrustning finns idag nästan i var mans hem. De ekonomiska vinsterna med samägd utrustning har således reducerats. Det bör dock tilläggas att det fortfarande finns såväl medlemsföretag som gemensam utrustning kvar i huset.

Behovet bland medlemsföretagen av personal med rätt kompetens på plats i medlemsföretagens egna lokaler, under ett begränsat antal timmar, har också det

förändrats. Några företag som tidigare använde sig av denna resurs har flyttat eller upphört med verksamheten. Intressantare är att vissa av företagen gradvis har ökat sina köp av de aktuella tjänsterna upp till en nivå där de fann det rationellt att själva direktanställa personerna ifråga. Detta har över tid medfört en överflyttning av personal från Drivknuten till de enskilda medlemsföretagen. Företagen hävdar att dessa anställningar knappast skulle ha skett utan den möjlighet till gradvis ökning av arbetstid som medlemskapet medfört.

Drivknutens inställning till lokal utveckling har förändrats, kanske delvis på grund av omgivningens reaktioner, vilket kommenteras nedan. Medlemmarna har ett fortsatt starkt intresse för att skapa nya arbetstillfällen i området och på så sätt bidra till utvecklingen. Man deltar fortfarande i olika kommunala utvecklingsprojekt, men på ett mindre aktivt sätt än tidigare. Motivet till detta uppges vara bristande gensvar från såväl myndigheter som övriga företag i kommunen på en del av de konkreta förslag som Drivknuten presenterat. Medlemmarna känner därför att de bör koncentrera sin energi mera på sin egen utveckling än på det omkringliggande samhällets. Denna inställning är emellertid något ambivalent. På samma gång som man ger uttryck för en viss uppgivenhet diskuteras nya tänkbara sätt att gå vidare med gamla och nya utvecklingsidéer.

Den sociala sidan av ett medlemskap betonas fortfarande. Det är god upplutning på mötena och behovet för företagare att under otvungna former få träffas, utbyta erfarenheter och prata verkar obrutet stort. Medlemmarna har under perioden lärt känna varandra på ett sätt som synes gynna det fortsatta samarbetet.

Omgivningens inställning är en intressant fråga. Omedelbart efter uppstarten uppvisades en viss tveksamhet och avvaktan, sannolikt grundad på en osäkerhet om vad Drivknutens småföretagssamverkan egentligen innebar. Det dröjde emellertid inte länge förrän ett anmärkningsvärt stort intresse växte fram med bokstavligen talat busslaster av besökare. Kommunen var i detta skede mycket positiv och lyfte fram Drivknuten som ett spännande exempel på positiv företagssamhet i området. Totalt kom närmare tretusen besökare under några få års tid vilket sågs med blandade känslor av Drivknuten. Självklart var det roligt och uppmuntrande att bli så uppmärksammad, men alla besök och telefonsamtal tog en hel del tid. Egentligen hade de själva inte något behov av att marknadsföra organisationen Drivknuten. Det var de enskilda medlemsföretagen som behövde och önskade marknadsföring, inte samarbetsorganisationen som sådan. Efter några år avtog emellertid det kommunala intresset, Drivknutens verksamhet hade så småningom blivit en normal del i Strömsunds näringsliv och den upphörde att lyftas fram som ett speciellt PR-objekt för kommunen. Intresset bland företagen i området är dock fortsatt stort, vilket avspeglas i det ökande medlemsantalet.

I skrivande stund har Drivknuten inlett ett arbete där den framtida verksamheten och utvecklingen inom föreningen diskuteras. Det råder en hög medveten-

het bland medlemmarna om vikten av att vara dynamisk, eller som de själva uttrycker det: ”Drivknuten skall vara en föränderlig förening.”

Sammanfattning

Fem små företag grundade 1995 den ekonomiska föreningen Drivknuten i den lilla byn Öhn, belägen i norra Jämtland. Medlemsantalet har över tid stigit och uppgår nu till över trettio. Företagen kommer från varierande branscher, men är geografiskt koncentrerade till trakterna kring Strömsund. Motiven till samarbetet var både interna och externa: stärka konkurrenskraften hos de deltagande företagen, fylla ett behov av social samvaro bland företagarna samt att bidra till den lokala utvecklingen.

Konkret har bildandet av Drivknuten medfört lägre kostnader hos de enskilda företagen för exempelvis kontorsteknisk utrustning, marknadsföring samt lokaler. Vissa tjänster som i praktiken tidigare inte fanns tillgängliga för de små företagen kunde genom anställningar hos Drivknuten köpas av medlemmarna till självkostnadspris och i önskad omfattning. Samarbetet har även förbättrat informationsläget hos de enskilda företagen när det gäller kunder, leverantörer, affärsmöjligheter, befintligt arbetskraftsutbud m.m.

En mer social aspekt på företagssamarbetet är den möjlighet till opretentiösa arenor för umgänge och diskussioner med andra småföretagare som erbjudits, vilket enligt medlemmarna själva varit en efterfrågad och viktig funktion.

Ett uttalat syfte med Drivknutens verksamhet är också att medverka till en positiv utveckling av lokalsamhället. Exempel på sådana aktiviteter är samarbete med gymnasieskolan, uppsökande verksamhet hemma hos småföretagare med syftet att inventera förekomsten av vilande idéer och att medverka till utveckling av sådana. Drivknuten har också medverkat i lokala utvecklingsprojekt tillsammans med andra aktörer inkluderande offentlig sektor. Även olika publika trivselarrangemang kan hänföras till denna kategori, exempelvis en konsert med Povel Ramel.

Drivknutens verksamhet har rönt ett mycket stort intresse och totalt har ca. 2 700 besökare kommit till Öhn på olika former av studiebesök.

4.4.2 Analys av samarbete mellan lokalt rotade småföretag i fallet Drivknuten

Avsnittet ovan visade *hur* företagssamarbetet inom Drivknuten växte fram, konkretiserades och så småningom i viss mån förändrades. Detta avsnitt fokuserar på *varför* samarbetet uppstod, d.v.s. drivkrafterna bakom Drivknutens bildande. Analysen kommer huvudsakligen att ske utifrån frågeställningarna c, d, och e från avsnitt 4.1 med anknytning till relevanta delar av de teorier och begrepp som presenterades i kapitel tre.

Uppenbarligen finns i detta fall mer än kommersiella motiv att rapportera, en iakttagelse i linje med Huggin, som betonar kombinationen av ekonomisk och social rationalitet som en framgångsrik ansats att förstå företagssamarbetets grunder.⁶⁰³

När det gäller ambitionerna att öka företagens *konkurrenskraft* är ekonomiska skalfördelar uppenbarligen en relevant aspekt på småföretagssamverkan. De små företagen har p.g.a. sin storlek nackdelar i sådan produktion där längre tillverkningsserier ger lägre styckkostnader. Mer eller mindre fasta kostnader för maskiner, kontorsutrustning, marknadsföring och liknande blir för det lilla företaget förhållandevis hög per producerad enhet. Asheim hävdar exempelvis att externa skalfördelar är en logisk grund för existensen och framgången för industriella distrikt.⁶⁰⁴ När små företag samarbetar kan de gemensamt uppnå skalfördelar som normalt är förbehållna större produktionsenheter. Drivknuten kan sägas vara ett exempel på detta om än i mikroformat. Sökandet efter skalfördelar konkretiseras i deras verklighet som möjligheter att fördela kostnader för vissa kontorsmaskiner, tjänster och lokaler samt samarbeta om vissa marknadsföringsprojekt, mässdeltagande etc.

Transaction Cost Economies (TCE) är en ansats som bl.a. beskriver vilka kostnader (transaktionskostnader) som uppstår när resurser skall organiseras via marknaden. En konsekvens av detta blir att uppmärksamma företagens (entreprenörens) val mellan marknadsinköp eller egenproduktion av en vara, i enlighet med Coases ursprungsteori.⁶⁰⁵ Denna diskussion kan även, enligt min åsikt, utvidgas och tillämpas som en teori om ”bristande lokalt utbud”.

Små byar och samhällen i norrlands inland har inte tillgång till det stora utbud av varor och tjänster som finns på marknaden i storstäder. Varor kan ”importeras” utan större svårigheter eller kostnader medan tjänster ofta måste produceras och konsumeras samtidigt på en viss bestämd plats. En obalans mellan det lokala utbudet och efterfrågan kan medföra att önskade tjänster inte finns att köpa. Varför löses då inte detta via marknaden? Det går att tänka sig olika sådana möjligheter: Befintliga företag på andra orter låter personal åka till området eller öppnar en filial, någon ortsbo startar eget företag eller ett befintligt lokalt företag anställer personal och utökar sin verksamhet.

I detta fall skedde inget av dessa alternativ. Anledningen till detta synes huvudsakligen gå att koppla till transaktionskostnader. För det första förelåg en diskrepans mellan den utifrån iakttagna efterfrågan och den faktiska. Innan Drivknutens bildande fanns inte någon samlad bild av de små företagens specifika behov. De enskilda företagen uppfattning var att det inte fanns något utbud som

⁶⁰³ Huggins R, [2000], ”The success and failure of policy-implemented inter-firm network initiatives: Motivations, processes and structure”.

⁶⁰⁴ Asheim BT, [1994], ”Industrial Districts, Inter-firm Cooperation and Endogenous Technological Development: The Experience of Developed Countries”.

⁶⁰⁵ Coase RH, [1937], ”The Nature of the Firm”.

motsvarade deras behov och de fann det föga motiverande att annonsera eller dylikt (vi får komma ihåg att det är endast enstaka timmar per vecka det handlar om). Kostnaderna för att söka efter information om den ”dolda” efterfrågans omfattning och karaktär synes hög, således i linje med TCE-ansatsen. Det går naturligtvis att argumentera att även tjänster av ringa omfattning till ett enskilt perifert beläget företag alltid kommer att kunna erbjudas om priset blir tillräckligt högt. Förvisso. Kostnader för resor och administration torde dock i ett sådant fall innebära prisnivåer som det lilla företaget finner föga attraktiva.

Alternativet att någon individ startar ett nytt lokalt företag kräver förutom information enligt vad som diskuterades ovan även individer som är villiga att starta en sådan verksamhet, ett utbud av potentiella entreprenörer om man så vill. Även entreprenörskap och företagande är emellertid en knapp resurs och i små samhällen är det inte alltid säkert att utbudet korresponderar med eventuella möjligheter. Dessutom, kundgruppen solo- och mikroföretag i kombination med glesbygdens långa avstånd medför att vinst- och expansionsmöjligheter för ett tänkt sådant företag förefaller begränsade.

Slutligen kunde ett tänkbart alternativ vara att något befintligt företag expanderade sin verksamhet för att även kunna erbjuda ovan nämnda tjänster. Även om själva företagandet i ett sådant fall är löst kvarstår ovanstående diskussion om informationsproblem samt vinst- och expansionsmöjligheter.

Höga transaktionskostnader höjer företagets utpris. Men, ju högre prisnivåer på marknaden desto intressantare kommer även en egenproduktion att te sig. Med andra ord om summan av produktions- och transaktionskostnaderna blir tillräckligt stora kommer det att finnas incitament för att producera tjänsten själv – således exakt den situation som Coase beskriver i sin klassiska artikel.

I Drivknutens fall synes det föreligga ett sådant ”bristande lokalt utbud”, där de tjänster som medlemsföretagen efterfrågar (bokföring, administration, telefonpassning m.m.) inte tillgodoses av det lokala utbudet. Tjänsten definieras här i vid bemärkelse inkluderande egenskaper som kompetens, pris, omfattning, produktionsplats m.fl.⁶⁰⁶ Om tjänsterna inte alls finns att tillgå, eller bara finns att köpa till en allt för hög prisnivå, återstår att producera dem själva, d.v.s. att anställa personal som utför dem. Här kommer emellertid några karaktärsdrag för ”gränslandets ekonomi” återigen in i bilden: det enskilda företagets blygsamma efterfrågevolym förstärkt av ett förhållandevis magert utbud på den lokala arbetsmarknaden. Antalet kompetenta personer som är villiga att arbeta enstaka timmar

⁶⁰⁶ Eftersom tjänsterna ifråga produceras och konsumeras samtidigt och inte kan lagerhållas blir produktionsplatsen mycket viktig. Anta t.ex. att den specifika efterfrågan från det enskilda företaget är att disponera en person *i sin egen lokal* en timme per dag för att utföra administrativa uppgifter på plats. Det befintliga utbudet (bokföringsbyråer m.fl.) kan i och för sig utföra de administrativa uppgifterna, men inte lösa dem på plats. I ett sådant fall kan det sägas att den efterfrågade tjänsten (med hela dess innehåll) inte kan erbjudas på marknaden. Det finns ett ”bristande lokalt tjänsteutbud”.

långt från större orter, i en glesbygdskommun, är begränsat. Företagens lösning blev i detta fall att bilda Drivknuten vilket innebar återverkningar på både efterfråge- och utbudssidan. Dels fördes de enskilt små efterfrågevolymerna samman till en större pool, dels anställde Drivknuten personal som medgav att föreningen kunde erbjuda det utbud som medlemsföretagen tillsammans efterfrågade.

Ett vanligt neoklassiskt antagande är att företagen har fullständig, kostnadsfri information om såväl marknadsefterfrågan som relevanta produktionskostnader. En annan syn på informationen återfinns inom TCE-ansatsen med dess uppmärksamhet mot transaktionskostnader inklusive den viktiga beståndsdelen sök/informationskostnader.⁶⁰⁷ Forskare inom "economics of information", exempelvis Stiglitz, diskuterar imperfekt information, möjligheter för individer och företag att påverka informationsasymmetrier, kostnader för att skaffa information m.m.⁶⁰⁸ Eliasson skriver om företagande i en verklighet fjärran från fullständig information. Här är karaktärsdragen istället ett innovativt lärande med experimenterande, "trial and error" som viktiga beståndsdelar.⁶⁰⁹ Det senare synsättet med inkomplett information och konkreta sök/informationskostnader synes relevant för Drivknutens små medlemsföretag. Måhända är detta i vissa fall t.o.m. mer tydligt i perifera områden där det fysiska avståndet kan vara större till såväl leverantörer och kunder som konkurrenter.

Ett samarbete mellan små företag kan sänka både det enskilda företags kostnad för informationsinhämtning och öka mängden tillgänglig information. Medlemsföretagen i Drivknuten har sammanfört befintliga individuella nätverk till ett, åtminstone delvis, gemensamt och därigenom ökat möjligheten till information om kunder, leverantörer, affärsmöjligheter, befintligt arbetskraftsutbud, nya lagar och regler, marknadsföringskanaler m.m. I detta avseende är det svårt att tänka sig en motsvarande marknadslösning då informationsspridningen i Drivknuten, exempelvis under ett medlemsmöte, är kostnadsfri såväl för "sändare" som "mottagare".

Uppenbarligen finns det ett *engagemang för lokalsamhället* hos Drivknutens medlemmar. Denna iakttagelse stöder tankegångarna i Bolton-rapporten om lokalt förankrade företag men måste sägas stå i skarp kontrast till den bild som vissa forskare, exempelvis Turok och Richardson samt Curran och Blackburn, ger av småföretagen som isolerade öar utan koppling till sitt närområde.⁶¹⁰ Engagemanget hos Drivknutens medlemmar konkretiseras i deras mentorskap för

⁶⁰⁷ Exv. Coase RH, [1937], "The Nature of the Firm"; Williamson OE, [1981], "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach".

⁶⁰⁸ Stiglitz JE, [2000], "The Contributions of the Economics of Information to Twentieth Century Economics".

⁶⁰⁹ Eliasson G, [1996], *Firm Objectives, Controls and Organization: The use of Information and the Transfer of Knowledge within the firm*.

⁶¹⁰ Turok I & Richardson R, [1991], "New Firms and Local Economic Development: Evidence from West Lothian"; Curran J & Blackburn R, [1994], *Small firms and local economic networks: The death of the local economy?*.

elever vid företagsgymnasiet, hjälp till nya företagare, huvudmannaskap för kulturevenemang, medverkan i olika utvecklingsprojekt m.m. Sådana aktiviteter synes falla väl in under begreppen ”Corporate Social Responsibility” och ”Social Responsibility”, som i korthet gäller företag vilka involverar sig i sociala eller miljömässiga verksamheter utöver gällande lagstiftning.⁶¹¹ Det finns även beröringspunkter med den undergrupp inom entreprenörskapsteorierna som kallas samhällsentreprenörskap, såsom den exempelvis beskrivs av Westin, Johannisson, Boyett och Finlay, m.fl.⁶¹² Sådana entreprenörer menas bl.a. ha ambitioner att bidra till lokalsamhällets utveckling och att uppmuntra andra individers företagande.

Under intervjuerna med företrädare för Drivknuten framkommer en stolthet över hembygden samt en vilja att den skall kunna utvecklas. Detta känslöengagemang verkar även fungera som drivkrafter för deras lokala utvecklingsengagemang. Sådana motiv närmar sig vad som kan kallas altruistiska. Ytterligare borrhande väcker emellertid frågan om det är helt relevant att dra en skarp skiljelinje mellan Drivknutens och dess medlemsföretag å ena sidan och lokalsamhället å den andra. Det är rimligt att anta att utfallet av enskilda beslut och aktiviteter är mera tydligt i små samhällen än i större städer. Det kan också uttryckas som om den observerbara effekten i form av en viss given åtgärd blir starkare i det lilla samhället än i det stora. En positiv utveckling av lokalsamhället – där utbudet av offentlig service är gott, fritids- och kulturaktiviteterna många, skolan välfungerande och innovativ o.s.v. – betyder förstås också en bättre miljö att leva i för Drivknutens företagare och deras familjer. På lång sikt kan en positiv utveckling av lokalsamhället även påverka företagets rekryteringssituation såtillvida att det blir lättare att både behålla befintlig personal samt att vid nyanställningar få individer att vilja flytta till orten. Aktiviteter som gynnar lokalsamhället kan därför även anses gynna Drivknutens medlemmar i viss omfattning. Ett sådant resonemang överensstämmer med Sjöstrands definition av altruism och anknyter delvis till en studie om lokalsamhällets reciprocitet i Iowa av Kilkenny m.fl.⁶¹³ I Iowa-studien handlade det om en ekonomisk återkoppling till de företag som gynnade lokalsamhället, i Drivknutens fall kanske mera en indirekt återkoppling via serviceutbud och rekryteringsförhållanden.

Den sista av de tre grundvalarna som motiverade bildandet av Drivknuten är den *sociala aspekten* på samarbetet, något man skulle kunna kalla företagsinterna sociala vinster. Tydligt fyller Drivknuten här ett behov bland företagarna av ett

⁶¹¹ Begreppen förklaras närmare i avsnitt 3.4.

⁶¹² Westin S, [1987], *Samhällsentreprenörer i lokal näringslivsutveckling*; Johannisson B & Nilsson A, [1989], ”Community Entrepreneurs: Networking for Local Development”; Boyett I & Finlay D, [1995], ”The pillar of the community: back to entrepreneurial basics?”.

⁶¹³ Sjöstrand S-E, [1995], ”Towards a Theory of Institutional Change” respektive Kilkenny M, Nalbarte L & Besser T, [1999], ”Reciprocated community support and small town-small business success”.

forum där de kan träffas under avspända former. Studier av Hult m.fl. samt Sätre-Åhlander bekräftar bilden av soloföretagare som en tämligen ensam grupp.⁶¹⁴ Under intervjuerna framgick emellertid också att det under dessa träffar finns inslag av mer ekonomiskt eller produktionsinriktad art där informationer ges och tas, med möjlig direkt eller indirekt influens på företagarens verksamhet och därmed anknytande till resonemanget om informationskostnader ovan. Detta kan tolkas som en social "embeddedness" av företagsrelaterad information, där både den sociala och den ekonomiska aspekten upplevs som en nytta för de deltagande företagen.⁶¹⁵

Vad kan då avslutningsvis sägas om resultatet av denna småföretagssamverkan? I avsaknad av kunskap om utfallet *utan* bildandet av Drivknuten blir detta en spekulat. Utifrån deltagarnas egna berättelser framstår det sannolikt att Drivknutens verksamhet stimulerat åtminstone vissa av medlemsföretagen att växa och utvecklas. Intressant att notera är också hur ändrade förhållanden såväl externt som internt påverkat efterfrågan på Drivknutens tjänster. Prisutveckling på kontorsutrustning, expansion, kontraktion och avveckling av företag samt omgivningens attityder och förändrade familjeförhållanden är några sådana faktorer som kan urskiljas. Verkligheten är dynamisk. Ett agerande som var gynnsamt för *dessa företag*, under de *förhållanden* som rådde vid *den tidpunkten* behöver inte alls vara det generellt och över tid.

Drivknutens agerande har sannolikt återverkningar även utanför den egna organisationen, kanske även utanför kommunens gränser. Det verkar inte orealistiskt att relationerna lokalt, mellan företag, mellan företag och gymnasieelever och även mellan företag och lokala myndigheter, kan ha påverkats av Drivknutens verksamhet.

Tusentals besökare har tagit del av Drivknutens erfarenheter. Huruvida detta i förlängningen resulterat i liknande företagssamarbete på andra orter, och i så fall i vilken omfattning, är inte undersökt. Som ett enstaka exempel kan emellertid nämnas Porjus Partners, en liknande samarbetsförening mellan småföretag i Norrbotten som bildats med direkt inspiration av Drivknuten.

4.4.3 Policyrelaterade kommentarer

Den första av de två intressanta aspekter som här ska kommenteras med ledning av erfarenheterna från fallet Drivknuten rör samverkan mellan småföretag och den andra kombinationen småföretag och lokal utveckling.

⁶¹⁴ Hult E-B *et al.*, [2000], *Soloföretag*; Sätre Åhlander, A-M (kommande) "Företagande som bieffekt. Om utvecklingen från anställd till företagare och avsaknaden av en strategisk tillväxtpolitik".

⁶¹⁵ Jämför Granovetter MS, [1985], "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness".

Småföretagssamverkan verkar vara något som statsmakterna är positiva till och gärna vill utveckla.⁶¹⁶ Går det då att stimulera ett sådant samarbete? I fallet Drivknuten hade företagen och, högst sannolikt, även behoven av samarbete funnits långt innan något samarbete initierats. Det krävdes några utlösande händelser där företagen direkt kunde se nyttan med ett samarbete innan det hela tog fart. Skulle då lokala eller regionala myndigheter ha kunnat stå för dessa utlösande händelser? Det verkar inte särdeles troligt. Möjligen skulle kommunala representanter kunnat initiera träffar för småföretagare och därmed ökat sannolikheten för att ett samarbete uppstår. Min bedömning, baserad på en rad intervjuer och andra företagskontakter, är att företag snabbt måste se någon praktisk nytta för att satsa tid och energi på sådan verksamhet. Engagemanget måste bli deras eget.

Exemplet Drivknuten illustrerar en vilja bland företag att bidra till det omkringliggande samhället. När det gäller inriktningen på sådan verksamhet ligger det kanske närmast tillhands att tänka sig aktiviteter inom kultur och fritid i form av sponsring av idrottslag, musikarrangemang eller liknande. Emellertid kan även mer direkta insatser för lokal utveckling förekomma. I det aktuella fallet har det handlat om konkreta aktiviteter riktade mot skolan och det lokala näringslivet. Om ett sådant samarbete resulterar i bättre eller billigare lösningar för samhället som helhet måste det betraktas som positivt, inte minst med tanke på kommunernas ansträngda ekonomi samt den demografiska utvecklingen som skapar en allt tyngre försörjningsbörda. En sådan utveckling är kanske idag mest synlig i inlandet, men enligt en rapport från Institutet för tillväxtpolitiska studier ligger riksgenomsnittet enbart tio år efter.⁶¹⁷

Även om det lokala engagemanget som sådant torde vara positivt för samhället finns anledning till en stunds eftertanke. När företag engagerar sig i lokala utvecklingsfrågor innebär det ett intåg på en arena som tidigare varit reserverad för politiker och myndigheter. Hur hanterar parterna detta? Kommunen har ett ansvar för hela sitt territorium, företagen kan däremot välja var och hur de vill engagera sig. Vilka konsekvenser kan detta få för de områden som saknar utvecklingsinriktade företag? Är det långsiktigt möjligt för företag att involvera sig i lokal utveckling utan att deras konkurrenskraft påverkas? Livlig interaktion mellan företag och deras närområde skapar många möjligheter men väcker även en del frågor.

⁶¹⁶ Se exempelvis SOU 1998:92, *Goda idéer om småföretag och samverkan*, sid: 12.

⁶¹⁷ Holm E, Lindgren U & Malmberg G, [2004], *Arbete och tillväxt i hela landet*.

4.5 Samhällsentreprenörer och social ekonomi: Exemplet Brismarksgården⁶¹⁸

Verksamheter inom den sociala ekonomin, eller för att använda det anglosaxiska uttrycket ”non-profit sector”, säger sig prioritera de sociala målen högre än de ekonomiska. Kombinationen av sociala målsättningar och en ekonomisk kontext bildar ett intressant gränsland som är tämligen obeforskat. Verksamheterna är heterogena, ofta småskaliga och sprungna ur olika kontexter och önskemål. I perifera områden är motiven för etableringar inom den sociala ekonomin inte sällan neddragningar eller avsaknaden av tjänster och service som invånarna finner betydelsefulla.⁶¹⁹ Initiativtagarna till sådana verksamheter kan i vissa fall antas närma sig, mer eller mindre fullt ut, kriterierna för samhällsentreprenörer – individer som aktivt och konstruktivt arbetar för att skapa nytta för lokalsamhället utan (direkta) tankar på egen vinning (se avsnitt 3.3.4).⁶²⁰

För närvarande pågår en ganska livlig debatt om äldreomsorgen i vårt land. Förutom frågor om resurstilldelning och kvalitet diskuteras även olika befintliga och tänkbara driftsformer. När den offentliga sektorn i Sverige inte längre är en lika självskriven producent av välfärdstjänster som tidigare har ett etableringsutrymme frigjorts, inte bara för ”traditionella” företag utan även för organisationer inom den sociala ekonomin. Omfattningen av de senares verksamhet kan därför antas öka. Den sociala ekonomin är inte stor, men omsorgsverksamheter utgör en betydande del av den. Enligt Wijkström och Lundström beräknades 1992 en delmängd av den sociala ekonomin, den ideella sektorn,⁶²¹ omsätta ca. sex miljarder kr och sysselsätta 15 300 heltidsekvivalenter inom verksamhetsfälten social omsorg och sjukvård. Ungefär var femte anställd inom den ideella sektorn återfanns inom social omsorg och sjukvård.⁶²² I fyra av Jämtlands åtta kommuner finns det kooperativ som bedriver äldreomsorg (hemtjänst eller särskilt boende) genom entreprenadavtal med kommunerna.⁶²³

Jag låter Brismarksgården, en organisation inom den sociala ekonomin, illustrera en verksamhet i ”gränslandets ekonomi” där samhällsentreprenörens roll och platsens betydelse är betydelsefulla ingredienser. Brismarksgården är ett

⁶¹⁸ En tidigare version av fallstudien har presenterats i Lithander J, [2003], ”Processes of Birth and Growth: A Case Study of Six Small-scale Organisations in a Rural Region” samt Lithander J & Mölhnhoff J, [2000], *Framväxt av tillväxt*.

⁶¹⁹ Sätre Åhlander A-M, [2001], ”The social economy: new co-operatives and public sector”.

⁶²⁰ Initiativtagare till verksamheter inom social ekonomi kan givetvis även tänkas verka för att maximera sina medlemmars nytta utan koppling till lokalsamhället. Samhällsentreprenörer kan dessutom självklart förekomma inom andra juridiska företagsformer eller agera fristående, utan organisatorisk plattform.

⁶²¹ Kortfattat kan skillnaden mellan ideell sektor och social ekonomi sägas vara att den etablerade Kooperationen och de ömsesidiga bolagen vilka ingår i ”paraplybegreppet” social ekonomi exkluderas från den ideella sektorn. Se avsnitt 2.4.3, *figur 3* för en översikt.

⁶²² Wijkström F & Lundström T, [2002], *Den ideella sektorn*.

⁶²³ Länsstyrelsen, [2005], *Kooperativ äldreomsorg i Jämtlands län*.

personalkooperativ med 18 anställda (mars 2005) som driver ett vårdhem för äldre människor. Verksamheten startades 1997 av fyra kvinnor, alla med bakgrund inom vårdsektorn. Processen från idé till realitet var långt ifrån okomplicerad och varade i ungefär tre och ett halvt år.

4.5.1 Samhällsentreprenörer och social ekonomi: Beskrivning och karakteristik

Avsnittet indelas i momenten spelplanen, drivkrafter, framväxtprocess, attityder, organisation samt effekter. Intervjuer med de två mest engagerade personerna (nedan benämnda initiativtagarna) bakom företaget ligger till grund för avsnittet.⁶²⁴ Efterföljande analys berör platsens betydelse i form av drivkrafter för samhällsentreprenörer och attityder till verksamhet inom den sociala ekonomin.

Spelplanen

Vårdhemmet ligger i Hoting, ett samhälle med knappt 900 invånare, i Jämtlands län. Samhället ligger fem mil norr om kommuncentrat Strömsund och femton mil norr om länets enda stad – Östersund. Omlandet utgörs av de glest bebodda gränstrakterna mot Västerbotten, ett område som präglats av utflyttning sedan början av 1960-talet. Initiativtagarna till Brismarksgården har i det närmaste sett områdets invånarantal halveras under sin uppväxt, medan Sverige som helhet ökat sin befolkning med 18 procent under samma tid.⁶²⁵ Brismarksgården är verksam i samma kommun som Drivknuten varför en mer detaljerad områdesbeskrivning kan fås i avsnitt 4.4.1. Spelplanen är emellertid i detta fall flyttad ytterligare fem mil bort från såväl läns- som kommuncentra, en accentuering av det perifera läget således.

Drivkrafter – omsorg om äldre och närområdet

I intervjuer med initiativtagarna framkommer ett flertal olika anledningar till varför kooperativet bildades. *Initiativtagarna* hade själva fasta arbeten inom offentlig sektor, men var inte helt tillfreds med sin arbetssituation. För det första upplevde de sin arbetsorganisation generellt som trög och inte mottaglig för nya idéer vilket hämmade de anställdas kreativitet och inflytande. Till detta skall

⁶²⁴ I inledningsskedet var det fem kvinnor som var intresserade av frågan. Fyra arbetade vidare under i stort sett hela processen. Intervjuerna har skett med de två som också själva fortsatte in i organisationen som medlemmar och personal. Dessa två har också, i huvudsak, varit de som handhaft de externa kontakterna.

⁶²⁵ Statistik under en 40 årsperiod. Invånarantal 1963 (dåvarande Tåsjö kommun) = 3 625 personer. Källa: SCB, [1977], *Folkmängd 31 dec. 1950-1975...* Invånarantal 2003 för motsvarande område (orterna Hoting, Tåsjö och Norråker samtliga med omland) = 1 974 personer. Källa: <http://www.stromsund.se> Strömsunds kommun (2005-02-25). Rikssiffror 1963 = 7 627 507 personer respektive 2003 = 8 975 670 personer. Källa: SCB, [ej daterad], "Sveriges folkmängd (i ettårsklasser) 1860-2004".

även läggas införandet av Ädelreformen, vilket de uppfattade som negativt då den ”mer eller mindre slog sönder tidigare fungerande arbetslag”.⁶²⁶

En kvantitativ förklaring med koppling till *marknadsituationen* var den totala avsaknaden av vårdhem i Hotings samhälle och en beslutad renovering av det närmast liggande, vilket skulle resultera i färre vårdplatser i området som helhet. Samtidigt ökade efterfrågan på vårdplatser i takt med att andelen äldre bland befolkningen ökade. Ett ökande gap mellan det lokala utbudet och den lokala efterfrågan således.

I kvinnornas berättelser framkommer det även mer kvalitativa aspekter på det befintliga utbudet. En konsekvens av obalansen mellan efterfrågan och utbudet på lokal nivå var en ökad sannolikhet att bygdens gamla skulle behöva flytta från området vid behov av äldreomsorg. För att besöka sina släktingar kunde anhöriga därmed tvingas åka upp till elva mil enkel resa, vilket initiativtagarna ansåg vara fel då det kraftigt skulle försvåra en nära kontakt. Dessutom tyckte de att den offentligt producerade vården ofta tenderade att vara opersonlig och bristande när det gällde respekt och integritet.

Förutom dessa drivkrafter fanns det även motiv som snarast går att härröra till avdelningen lokal utveckling eller känsla för det egna närområdet. Sådana motiv faller väl inom de s.k. *samhällsentreprenörernas* domän. Vid tidpunkten då tankarna på personalkooperativet föddes var det lågkonjunktur i Sverige och det ekonomiska läget var generellt dystert. Initiativtagarna såg att barnafödandet i området minskade samt att arbetslösheten var mycket hög, vilket gjorde dem bekymrade över bygdens framtidsutsikter. I slutet av 1993 var i det närmaste var sjätte invånare från området mellan 16-64 år arbetslös eller i arbetsmarknadspolitiska åtgärder, ett lokalt obalanstal på 15,5 procent.⁶²⁷

Ett äldreboende skulle, förutom själva tjänsteproduktionen, även innebära nya arbetstillfällen, inte minst för kvinnor, vilket i initiativtagarnas ögon skulle öka möjligheten för familjer att kunna bo kvar och därmed bidra till en mer positiv utveckling. Dessutom hade de noterat det förvånansvärt stora intresse som omvärlden uppvisade gentemot Ingelsgården. Ingelsgården ligger i den närbelägna byn Lövvik och var Sveriges första vårdkooperativ. Till Lövvik, en by med ca. 40 invånare, hade det kommit tusentals med besökare, t.o.m. hela busslaster med

⁶²⁶ För mer information om Ädelreformen se exv. proposition 1990/91:14.

⁶²⁷ Befolkningssiffror för upptagningsområdet för Hotings AF 1993 har efter samtal med chefen för Strömsunds AF (Peter Frost 2004-11-16) likställts med invånarantalet i Täsjö-, Bodum- och Fjällsjö församlingar, vilka har hämtats från SCB, [1994], ”Tabell A.2: Folkmängd efter ålder, kön och civilstånd 1993-12-31 enligt indelningen 1994-01-01”. Antalet personer i arbetslöshet samt konjunkturberoende åtgärder i genomsnitt per månad 1993 från AMS, [2004], *Registerdata hämtade ur arbetsförmedlingarnas operativa system*. Egna beräkningar.

inhemska och internationella studiebesök.⁶²⁸ Ett stort antal tidningsartiklar publicerades om deras verksamhet och företrädare för kooperativet har regelbundet inbjudits att delta i möten och konferenser samt föreläsningar (det senare t.o.m. i Rosenbad).

Kvinnorna i Hoting hoppades att någonting liknande skulle kunna hända om deras idéer om ett äldrekooperativ kunde genomföras. Ett stort externt intresse skulle "sätta Hoting på kartan" och förhoppningsvis sätta mer fart på det lokala näringslivet. Kanske skulle de sammantagna effekterna till och med kunna medverka till en inflyttning till området, tänkte kvinnorna. En koppling mellan äldreomsorg och lokal utveckling som kanske inte är helt vanlig, men som i initiativtagarnas ögon var möjlig.

Den *ekonomiska drivkraften* var däremot mycket svag, för att inte säga obefintlig. Tjäna pengar var ingenting som lockade dem. Istället för ett mål i sig såg de snarare ekonomiska frågor som ett av flera moment vilka måste klaras av på vägen mot de betydligt viktigare sociala målen.

Processen – lång och turbulent

Sträckan från idé till realitet var emellertid långt ifrån okomplicerad. Den varade i ungefär tre och ett halvt år och skulle sannolikt erbjuda statsvetare och sociologer en mycket intressant empiri. Starkt komprimerad kan förloppet beskrivas enligt följande.

Ursprungstanken från initiativtagarna var att i egen regi bygga lämpliga lokaler och bedriva äldreomsorg på entreprenad från kommunen. Den idén delades dock inte av de kommunala politikerna. Kommunens inställning uppfattades av initiativtagarna överhuvudtaget som mycket avvisande till behovet av sjukhemsplatser i Hoting-området, vilket väckte kraftiga lokala reaktioner. Efter en längre tids turbulens, skrivelser, debatter och olika former av manifestationer beslutade kommunen emellertid om ett kommunalt sjukhem i Hoting, men med enbart åtta platser. Detta innebar i realiteten inte alls några nya platser till området eftersom det närmaste sjukhemmet i närtid skulle byggas om och därmed få åtta platser färre. Detta beslut kan ses som en utlösande faktor för en mer konkret och intensifierad insats från initiativtagarnas sida: "...det var ju då vi startade, det accepterade inte vi".

Nu inleddes en mycket aktiv fas för initiativtagarna där många sena kvällar och helger togs i anspråk. Efter många planer, kalkyler, informationsmöten, diskussioner och externa kontakter, varav en hel del på riksnivå, landade processen i ett kommunalt beslut om att bygga ett sjukhem med totalt 15 platser i Hoting. Den tekniska sidan, byggnationen, ville kommunen utföra i egen regi

⁶²⁸ I samband med Ingelsgårdens 10 årsjubileum 2001 gjordes en uppskattning av antalet studiebesök. Cirka 15 000 personer bedömdes i studiesyfte ha besökt anläggningen under denna period.

medan själva verksamheten skulle läggas ut på anbud. För att kunna lämna ett anbud krävdes en juridisk person vilket medförde att gruppen kring initiativtagarna formaliserades och ett personalkooperativ inregistrerades. Det visade sig finnas tre intressenter till driften av sjukhemmet: Strömsunds kommun, Riksbyggen och det nybildade kooperativet. Kooperativets anbud var det lägsta av de tre inkomna och bedömdes dessutom ha andra kvaliteter, exempelvis inom miljöområdet, vilket gjorde att de fick ansvaret för driften under en första femårsperiod. Brismarksgården kunde så slutligen invigas 1/7 1997. En ny upphandling genomförd under hösten 2001 resulterade i att driften kvarstannar hos personalkooperativet i åtminstone ytterligare en femårsperiod.

Tveeggade attityder som förändrats

Attityderna till företaget har varit varierande och förändrats över tid. Flertalet invånare var positiva till idéerna men det fanns också en hel del skeptiska röster. Mer allmänt kan reaktionerna indelas i två grupper, de som anknöt till verksamhetsområdet respektive företagsformen. Vissa uppfattade en icke-offentlig aktör inom omsorgssektorn som något negativt och ville istället behålla systemet med offentlig sektor som både finansiär och producent, vilket betraktades som tryggare och mer beprövat. I princip en oro inför ett privatiseringsinslag av äldreomsorg således. I den gruppen återfanns vissa politiker och tjänstemän från den offentliga sektorn, men också en del privatpersoner. I den andra gruppen avspeglas två sätt att förhålla sig till företagsformen kooperativt företagande. Vissa såg med misstro på företagsformen och tvivlade på att den var lika uthållig och seriös som ”traditionellt företagande” medan andra såg frånvaron av vinstintresse som en garant för kvalitet och personlig omsorg. Här fanns såväl privatpersoner som organisationer inom och utom regionen. Några externa parter trodde t.o.m. så starkt på idén att de aktivt stödde den finansiellt eller med tjänster.⁶²⁹

Kommunen var inledningsvis tydligt avvisande till planerna, men relationen har allt mer förbättrats och uppges idag vara god. Kommunen lyfter numera ofta fram Brismarksgården som ett positivt exempel på kreativitet och mångfald.⁶³⁰

⁶²⁹ Exempel på finansiellt stöd: Frejas Fond 100 000 kr, Vårdförbundet SHSTF 25 000 kr, Vårdkooperativet Brunngården 10 000 kr; tjänster: arkitekt Greger Wollter; rådgivning: Kooperativ Utveckling, Kvinnum, samt andra kooperativ. Jämför diskussionen om entreprenörers förmåga att se möjligheter trots att de själv inte kontrollerar resurserna, exempelvis hos Stevenson *et al.*, [1999], *New Business Ventures and the Entrepreneur*.

⁶³⁰ Initiativtagarna utsågs november 2001 av Strömsunds kommuns utvecklingsbolag (SUAB) till månadens kvinnliga företagare, se: <http://www.stromsund.se/avd/suab/nov.htm> Strömsunds Utvecklingsbolag (2005-02-24). Under rubriken ”Om näringslivet i kommunen” på kommunens hemsida nämns Brismarksgården som ett exempel på verksamheter där ”egna initiativ och otraditionella metoder [har medfört att] samhällsservicen utvecklats och bevarats i glesbebyggda områden.” <http://www.stromsund.se/naringsliv.htm>, Strömsunds kommun (2004-10-26).

Organisationen

”Företagsidén” är att erbjuda en hemlik miljö med vård på de boendes villkor och att även kunna koppla in barn i de äldres vardag. De inneboende får även delta i matlagningen om de vill. Initiativtagarnas vision är även att verksamheten skall kunna bidra till att utveckla området och öka möjligheten att bo kvar respektive flytta in. All personal som varit anställd i minst sex månader ges möjlighet att bli medlem i kooperativet. De flesta har valt att bli medlem, men några har även nöjt sig med att fortsätta som ”vanliga” anställda. Det står i organisationens stadgar att medlemmarna skall utföra 20 timmars ideellt arbete per år. Sådana insatser kan vara att delta i fastighetsskötsel, minnesstunder, planteringar, baka bröd, ta hand om studiebesök och liknande som ligger utanför själva vårdarbetet.

Under uppstartsprocessen växte alltmer tanken på en miljöprofil fram vilket medförde att medlemmarna i föreningen deltog i en miljöutbildning i regi av Hushållningssällskapet i Jämtland. Utbildningen resulterade bl.a. i en miljöinventering av företagets energiförbrukning, transporter, inflöden av råvaror, utflöden av avfall m.m. Två av medlemmarna har även under 2004 deltagit i en utbildning om arbetsplatsinriktat förändringsarbete där hela organisationen har analyserats.

Utfall och effekter

Själva *tjänsteproduktionen* är kvantitativt mätbar. Brismarksgården har idag (2004) 18 anställda, motsvarande ca. 13 helårstjänster, vilka ger femton äldre personer från närområdet vård och omsorg. Som en jämförelse kan sägas att Hoting med omland har knappt 600 invånare i åldersintervallet 20–64 år samt att tätortens dagbefolkning uppgår till ca. 330 personer vilket faktiskt innebär att Brismarksgården ger ett märkbart tillskott till den begränsade närarbetsmarknaden.⁶³¹

Inga jämförande undersökningar om kvalitativa aspekter på tjänsterna utifrån organisationsform i länet har mig veterligt utförts. Det vore annars intressant att undersöka huruvida kvaliteten skiljer sig från den nivå som offentlig sektor eller privata alternativ erbjuder. Det närmaste i den riktningen är en undersökning från Länsstyrelsen i deras roll som regional tillsynsmyndighet för socialtjänst samt en arbetsmiljöstudie från Arbetslivsinstitutet. Länsstyrelsen konstaterar att Brismarksgården lever upp till kravet på professionalitet och: ”...präglas av de kooperativa värderingarna, men är också medveten om och följer de krav lagstiftningen ställer.”⁶³² I en studie om den ”interna kvalitén” – arbetsmiljön –

⁶³¹ Uppgifterna gäller för något olika tidsperioder, men eventuella mindre avvikelser påverkar rimligtvis inte resonemanget. Invånarantal (577 st, 2003-12-31). Källa: Willman S, *Strömsunds kommun*, e-mail intervju 2004-11-15; Dagbefolkning (331 st, år 2000). Källa: SCB, [2000], ”Förvärvsarbetande 16+ år (dagbefolkning) per tätort efter region och tid”.

⁶³² Länsstyrelsen, [2005], *Kooperativ äldreomsorg i Jämtlands län*, sid: 16. Syftet med rapporten var att undersöka hur länets kommuner tar ansvar för den äldreomsorg som genom entreprenadavtal bedrivs av kooperativ samt att bedöma kvaliteten i verksamheterna.

rapporterar Vinberg om värden över länsgenomsnittet när det gäller subjektivt upplevd hälsa och arbetsklimat på arbetsplatsen.⁶³³ Personalen är lokalt rekryterade vilket innebär att de ofta känner de äldre eller någon ur deras familj redan innan den yrkesmässiga relationen personal-boende inträder.

Det har varit ett stort *externt intresse* för Brismarksgården. Olika utmärkelser har tilldelats kooperativet, exempelvis ”Förnyelsebar idé” (1996), ”Gröna Jobb” (1999), ”Sveriges äldreboendeanläggning” (1999) samt ”Månadens kvinnliga företagare” (2001).⁶³⁴ Initiativtagarna har blivit inbjudna att berätta om kooperativet och sina erfarenheter på ett flertal platser i Sverige och utomlands.⁶³⁵ Från uppstarten 1997 fram till 2004 har cirka 3 500 personer deltagit i studiebesök hos Brismarksgården. De besökande har huvudsakligen utgjorts av politiker, kommunala tjänstemän, sjuksköterskeelever samt representanter från andra byar med planer på att starta någon liknande verksamhet. Ett antal vårdkooperativ, huvudsakligen i Norrland, har sagt sig ha blivit inspirerade av Brismarksgården.⁶³⁶

Studiebesöken upplevs som mycket stimulerande och givande, men tar också mycket kraft. Den stora mängden studiebesök kombinerat med efterfrågan på föreläsningar m.m. fick slutligen två av initiativtagarna från Brismarksgården och Ingelsgården att inse möjligheterna till ännu ett företag. De startade så tillsammans ytterligare en ekonomisk förening, LUST (Lärande, Utveckling, Social ekonomi och Turism). LUST har som affärsidé att koppla samman omgivningens intresse för Brismarksgården med turism, kultur och upplevelser i närområdet. Även här slår de sociala målen dock delvis igenom. Besökarnas ekonomiska förutsättningar påverkar hur mycket de får betala för besöken. Små ideellt arbetande grupper som ”brinner” för sina idéer har LUST överhuvudtaget svårt att ta betalt av.

Initiativtagarna själva säger sig också ha påverkats en hel del av att driva ett sådant projekt från idéstadiet till verklighet, inte minst när det gäller de erfarenheter och kontakter de skaffat sig. Det upplevda trycket från omvärlden har varierat över tid och betydelsen av att vara flera som drev processen framåt uppges vara stor. Innan Brismarksgården blev realitet upplevdes motståndet från kommunen som tungt, men när företaget väl kom igång kändes det lättare. Efterhand kände de dock att det byggdes upp en tvåfaldig press på dem, dels ur strikt verksamhetssynpunkt, dels utifrån organisationsformen. Verksamheten måste självklart byggas upp och fungera så bra som möjligt när det gäller vårdkvalitet och miljötänkande, men de upplever även att de är tvungna att bevisa för om-

⁶³³ Vinberg S, [2004], *Brismarksgården: Analyser med fokus på arbetsorganisation, arbetsmiljö, förändringskompetens och hälsa*.

⁶³⁴ ”Förnyelsebar idé”: Vårdförbundet SHSTF; ”Gröna Jobb”: Kommunalarbetsförbundets första pris; ”Sveriges äldreboendeanläggning”: Sveriges Pensionärers Riksförbund; ”Månadens kvinnliga företagare”: SUAB, Strömsunds kommun.

⁶³⁵ Exempelvis Norge, Bryssel och Polen.

⁶³⁶ Bland annat Sollefteå, Nordingrå, Docksta.

givningen att de själva, och den kooperativa verksamhetsformen, passar för att bedriva äldreomsorg.

Sammanfattning

Fyra kvinnor med bakgrund inom vårdsektorn startade 1997, efter en tre och ett halvt år lång och intensiv process, det personalkooperativa vårdhemmet "Brismarksgården". Bakgrunden var dels missnöje med lyhördheten och flexibiliteten i deras dåvarande arbetsorganisationer (offentlig sektor), men framförallt en oro för närområdets utveckling. Initiativtagarna satsade ett mycket stort antal oavlönade timmar under den utdragna framväxtprocessen där moment som möten, ritningar, ekonomiska kalkyler, studiebesök, uppvaktningar m.m. var frekvent förekommande.

Det faktum att offentlig sektor inte var producent av tjänsterna gav tillsammans med företagsformen upphov till varierande reaktioner under processens gång, såväl positiva som negativa. Brismarksgården är nu etablerad och sysselsätter ca. 18 anställda och vårdar 15 äldre personer. Verksamheten har väckt stor uppmärksamhet: initiativtagarna har inbjudits att berätta om verksamheten och framväxtprocessen i olika sammanhang, flera utmärkelser har tilldelats Brismarksgården och ca. 3 500 besökare har på ort och ställe tagit del av deras erfarenheter.

4.5.2 Analys av samhällsentreprenörer och social ekonomi i fallet Brismarksgården

Avsnittet ovan har illustrerat *hur* en verksamhet inom den sociala ekonomin har växt fram genom insatser från samhällsentreprenörer. Platsen har uppenbarligen påverkat skeendet dels i form av entreprenörernas drivkrafter och dels i form av attityder till associationsformen. I detta avsnitt kommer denna platsbundna påverkan att analyseras huvudsakligen utifrån frågeställningarna b, d och e från avsnitt 4.1 med anknytning till relevanta delar av de teorier och begrepp som presenterades i kapitel tre.

Vad driver samhälls-entreprenörer att agera?

Rubriken avslöjar en utbudsansats, en tonvikt på individen som skapare av en verksamhet, vilket ligger i linje med bidragen från Badelt, James och Defourny.⁶³⁷ En sådan ansats, explicit kopplad till min frågeställning, innebär att mer efterfrågebaserade teorier inte beaktas förutom en kort, mera allmän, kommentar.

⁶³⁷ Badelt C, [1997], "Entrepreneurship theories of the non-profit sector"; James E, [1987], "The Nonprofit Sector in Comparative Perspective"; Defourny J, [2001], "Introduction: from third sector to social enterprise".

De efterfrågebaserade teorierna som presenterades i avsnitt 3.5.3, synes implicit förutsätta att konsumenten väljer fritt mellan ett utbud från de tre ekonomiska sektorerna där skillnaderna i kvalitet, volym, pris och trovärdighet utifrån konsumenternas preferenser blir avgörande för vilken av sektorerna som väljs. Heterogeniteten bland konsumenterna styr därmed sektorernas relativa storlek. Det här betraktade fallet återspeglar emellertid i första hand ett försök att överhuvudtaget skapa ett utbud. I en situation där producenter från flera ekonomiska sektorer (privat, offentlig och social ekonomi) samtidigt är verksamma inom ett närområde skulle de efterfrågebaserade teorierna vara betydligt mer intressanta.

Tillbaka till ursprungsfrågan: Vad får individer, som själva har fasta arbeten, att ägna huvuddelen av sin fritid under tre och ett halvt år med att försöka starta en verksamhet där deras lönenivå i bästa fall bibehålls? Till skillnad mot Badelt, James och Defourny, men i enlighet med den tidigare återgivna diskussionen hos Storey, Spilling, Vivarelli, Reynold m.fl., öppnar jag för både pull- och pushkrafter i denna analys.⁶³⁸

Drivkrafterna för denna långa process synes vara blandade. Den ekonomiska pull-aspekten verkar inte vara särdeles stark. De intervjuer som utförts visar att diskussioner om personliga lönenivåer och liknande har saknats under processens gång. Formulerade tankar om initiativtagarnas egna ekonomiska ersättning introducerades först i slutskedet, inför anbudsförfarandet, genom kalkyler med i stort sett bibehållna lönenivåer. Inget stöd föreligger i det hänseendet för användandet av beslutsmodeller baserade på jämförelser ifråga om sannolika framtida intäkter från befintlig löneanställning, respektive från ett eget företagande.⁶³⁹

Deras artikulera vilja att ha mer inflytande över sina arbetsuppgifter samt få gehör för egna idéer och uppslag svarar tydligt mot självrealiseringsmotiven hos Schumpeter och Spilling liksom också mot Westlund och Westerdahls inflytandehypotes.⁶⁴⁰ Samtidigt var en av drivkrafterna avsaknaden av ett äldreboende i Hoting vilket svarar mot Spillings omgivningsfaktor eller Westlund och Westerdahls tomrumshypotes.⁶⁴¹ Den senare kräver dock en viss utvidgning. Författarna avser primärt en neddragning av den offentliga sektorns tjänster (eller motsvarande inom privat verksamhet) vilket skapar ett tomrum för andra aktörer att fylla. I vårt fall håller kommunen inledningsvis utbudet konstant och istället är

⁶³⁸ Storey DJ, [1991], "The birth of new firms – does unemployment matter? A review of the evidence"; Spilling OR (red.), [1998], *Entreprenørskap på norsk*; Vivarelli M, [1991], "The birth of new enterprises"; Reynolds PD *et al.*, [2002], *Global Entrepreneurship Monitor-2002 Executive report*.

⁶³⁹ Ett exempel på sådan modell diskuteras i avsnitt 3.3.5 utifrån Hammarstedt M, [2004], "Self-Employment Among Immigrants in Sweden – An Analysis of Intragroup Differences".

⁶⁴⁰ Schumpeter JA, [1934/1996], *The Theory of Economic Development*; Spilling OR (red.), [1998], *Entreprenørskap på norsk*; Westlund H & Westerdahl S, [1996], *Den sociala ekonomins bidrag till lokal sysselsättning*.

⁶⁴¹ Spilling OR (red.), [1998], *Entreprenørskap på norsk*; Westlund H & Westerdahl S, [1996], *Den sociala ekonomins bidrag till lokal sysselsättning*.

det den ökade efterfrågan som skapar obalans. I ett senare skede medförde ambitionerna hos kommunen att höja kvaliteten i utbudet (ombyggnation av ett närliggande äldreboende) dock en viss reducering i volymen platser. Sammantaget skapade detta ett växande tomrum, ett efterfrågeöverskott, om än måhända inte helt av den art som den nämnda teorin ursprungligen avsåg. Den konkurrensfördel som kooperativet kan skaffa sig i anbudsförfarandet genom ett lägre anbud, bl.a. baserat på avsaknaden av avkastningskrav samt vissa inslag av ideellt arbete, finner dock fullständigt stöd i Westlund och Westerdahls tomrumshypotes.

Med tanke på den marknadsobalans som ovan redovisats tycks det vid en första anblick gå att argumentera för Kirzners möjlighetssökande arbitrage-entreprenör som förklaringsmodell.⁶⁴² Dock bygger denna teori på ett antagande om vinst som drivkraft, vilket inte finner stöd hos Brismarksgårdens initiativtagare. Möjligen kan man säga att den Kirznerska entreprenörens roll att upptäcka produkter och resurser som är felaktigt värderade i det aktuella fallet motsvaras av initiativtagarnas beaktande av icke-monetära kostnader och nyttor i deras analys av den föreliggande situationen. Den dåvarande resursallokeringen (synbar i form av befintligt äldreboende) gav över tid, med hänsyn taget till det ökande behovet, upphov till ökande sociala kostnader (väntetid, långa anhörigresor m.m.). Om dessa försumrades vid beslutsfattandet kan resultatet ha blivit en snedvriden resursallokering. Detta sätt att resonera bygger på den tolkning av Barth som redovisades i avsnitt 3.3.4.⁶⁴³

Finns det krafter av push-karaktär som kan ha tvingat initiativtagarna att agera? Begreppet baseras som tidigare berörts på frånvaron av acceptabla alternativ, företrädesvis i fråga om arbete som försörjningskälla.⁶⁴⁴ I det aktuella fallet hade individerna själva redan fasta tjänster och valde självmant att lämna dessa för en, förhållandevis, mer osäker tillvaro i det nystartade företaget. Ur den aspekten föreligger inga tvingande krafter. Man kan dock vidga synfältet något genom att beakta också utvecklingen i lokalsamhället. Hög arbetslöshet, utflyttning av unga och lågt barnafödande är indikatorer på en negativ utvecklingstrend. Tillsammans med initiativtagarnas vilja att även framledes kunna bo kvar i området kan detta ha skapat ett tryck på dem att agera och således ett inslag av push-krafter i deras agerande. I denna analys närmar vi oss uppenbarligen även den drivkraft som Spilling benämner omgivningsfaktor.⁶⁴⁵

⁶⁴² Exv. Kirzner IM, [1997], "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach"; Kirzner IM, [1973], *Competition and Entrepreneurship*.

⁶⁴³ Barth F, [1963], *The Role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway*.

⁶⁴⁴ Storey DJ, [1991], "The birth of new firms – does unemployment matter? A review of the evidence"; Spilling OR (red.), [1998], *Entreprenørskap på norsk*; Vivarelli M, [1991], "The birth of new enterprises"; Reynolds PD *et al.*, [2002], *Global Entrepreneurship Monitor-2002 Executive report*.

⁶⁴⁵ Spilling OR (red.), [1998], *Entreprenørskap på norsk*.

Omgivningens eller platsens betydelse för individers beslutsfattande kan också tolkas i Hirshman (och Boltons) termer ”exit” och ”voice” (se avsnitt 3.4).⁶⁴⁶ En fortsatt nedåtgående utvecklingsspiral för lokalsamhället minskar nyttan med att bo kvar och kan i förlängningen radera ut det eventuella ”place surplus” som kan finnas, vilket aktualiserar en utflyttning (exit). Genom att agera (voice), i detta fall genom initiativtagarnas mycket aktiva medverkan till etableringen av ett äldreboende, kan deras upplevda nytta med att bo kvar bibehållas (längre).

Vid en första betraktelse ter sig kopplingen mellan ett äldreboende och lokal utveckling onekligen en smula diffus. Ur *initiativtagarnas* synvinkel verkar denna länk dock betydligt mer klar. Erfarenheterna från det närmast osannolikt uppmärksammade äldrekooperativet i Lövvik fanns naturligtvis med i deras beslutsunderlag på samma sätt som den intuitiva insikten om varje nytt arbetstillfälles marginalbetydelse i ett lokalsamhälle av denna begränsade storlek. Dessa erfarenheter och insikter i kombination med deras förmåga att se möjligheter att förbättra den lokala äldreomsorgen skapade grogrunden för en konkret lokal utvecklingsinsats. Med beaktande av förhållandena i lokalsamhället, initiativtagarnas motiv och erfarenheter går det kanske att hålla med Granovetter: ”What looks to the analyst like nonrational behavior may be quite sensible when situational constraints, especially those of embeddedness, are fully appreciated.”⁶⁴⁷

Samtidigt synes initiativtagarnas motiv i hög grad överensstämma med Johannisson och Nilssons definition av samhälls-entreprenörer samt Johnstone och Lionais ”community business entrepreneur”.⁶⁴⁸ Till motiven hör deras uttalade känsla för bygden och en oro för dess framtid, deras önskan om att skapa arbetstillfällen för andra samt att kunna påverka flyttströmmarna i rätt riktning. Dessa motiv, som alla handlar om en vilja att hjälpa och bidra till utvecklingen av det egna närområdet, är av tydlig samhälls-entreprenöriell karaktär.

Är dessa motiv altruistiska? Förvisso uttrycker initiativtagarna en känsla för platsen där deras insatser att skapa arbetstillfällen och bevara/utveckla serviceutbudet kan sägas stärka den lokala identiteten och förbättra situation för invånarna i stort.⁶⁴⁹ Min uppfattning är emellertid att det förutom detta även går att argumentera på samma sätt här som när det gäller Drivknuten. Utan att upprepa detta resonemang till fullo kan bara påpekas att storleken på det aktuella samhället där Brismarksgården verkar medför att positiva händelser för lokal-

⁶⁴⁶ Bolton RE, [2002], ”Place Surplus, Exit, Voice and Loyalty”. Bolton refererar till: Hirschman AO, [1970], *Exit, Voice and Loyalty*.

⁶⁴⁷ Granovetter MS, [1985], ”Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, sid: 506.

⁶⁴⁸ Johannisson B & Nilsson A, [1989], ”Community Entrepreneurs: Networking for Local Development”; Johnstone H & Lionais D, [2004], ”Depleted communities and community business entrepreneurship: revaluing space through place”.

⁶⁴⁹ Jämför Westlund & Westerdahls ”Lokal-identitetshypotes” som innehåller sådana inslag. Westlund H & Westerdahl S, [1996], *Den sociala ekonomins bidrag till lokal sysselsättning*.

samhället som helhet även delvis faller tillbaka till den aktive samhällsentreprenören. Initiativtagarnas engagemang har även medfört betydande inslag av lokal uppskattning vilket Johannisson lyfter fram som en för samhällsentreprenörer viktig belöning.⁶⁵⁰ Det kan även diskuteras om inte den stora externa uppmärksamheten i form av studiebesök, utmärkelser, föreläsninginbjudningar m.m. kan ses som viktiga belöningar och stimulanser.

Sammanfattningsvis har det monetära vinstintresset spelat en mycket tillbaka-dragen roll som drivkraft. Dessutom har den valda företagsformen i sina stadgar en skrivning som innebär att vinsten ses som underordnad verksamhetens operativa mål. När behovet av kalkyler, inbegripande personalens lönenivåer, uppstod under processens slutskede var ambitionen att ungefärligt bibehålla samma lönenivå som tidigare. Produktionsmålet är, i enlighet med affärsidén, starkt inriktat på kvalitet (jämför diskussionen om maximander i avsnitt 3.5.1, exempelvis Hansmann⁶⁵¹).

Drivkrafter som kan kopplas till Freys och Benz PU (Procedural Utility) kan tydligt identifieras.⁶⁵² Initiativtagarnas önskan om mer inflytande och om att få förverkliga egna idéer kan hänföras till PU. Det handlar då om mervärdet av att bygga upp och verka i en egen verksamhet jämfört med att kvarstanna i en hierarkisk organisation.

Initiativtagarnas mål att positivt påverka utvecklingen i lokalsamhället är en viktig drivkraft. Den tillfredställelse som ges av detta och omgivningens moraliska stöd kan ses som intäkter, låt vara icke-monetära sådana.

Effekten av det ekonomiska stöd som erhållits kan betraktas som tvåfaldig. Dels har själva beloppet en ekonomisk betydelse, dels har stödet en icke-monetär effekt. Den senare uppkommer genom att stödet stimulerar och uppmuntrar initiativtagarna och genom att det skänker deras pågående aktiviteter och projekt en högre extern legitimitet. Negativa reaktioner från motståndare som vissa invånare, politiker och kommunala tjänstemän innebär givetvis på samma sätt icke-monetära kostnader, i det aktuella fallet särskilt under den långa uppstartsprocessen på tre och ett halvt år. En mycket stor del av initiativtagarnas lediga tid under denna tid fick ägnas åt möten, skrivelser, kalkyler m.m., vilket kraftigt reducerade deras tid till umgänge med familj och vänner och andra fritidsaktiviteter.

⁶⁵⁰ Johannisson B, [1992], *Skola för samhällsentreprenörer – rapport från en utbildning av lokala projektledare*.

⁶⁵¹ Hansmann H, [1987], "Economic Theories of Nonprofit Organization"; Hansmann H, [1981], "Nonprofit Enterprise in the Performing Arts".

⁶⁵² Frey BS & Benz M, [2003], "Being Independent is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self-employment and Hierarchy".

Attityder till socialt företagande

Vad det gäller interaktionen mellan initiativtagarna och deras omgivning är det intressant att notera attitydernas betydelse. Här handlar det om företeelser som normer och värderingar och hur de skapar eller inte skapar legitimitet. Norths argumentation om de informella institutionernas betydelse synes således relevant.⁶⁵³ Här finns egentligen två aspekter att diskutera. Den första är attityder gentemot privatisering, den andra är attityder gentemot den kooperativa företagsformen som sådan.

Som Salamon och Anheier påpekar har välfärdsekonomisk litteratur i mycket ringa omfattning behandla verksamheter inom den sociala ekonomin.⁶⁵⁴ I generella termer kan noteras att välfärdstatens uppbyggnad i Sverige medfört en förflyttning av tjänsteproduktion från individer (familj och anhöriga) till stat, kommun och landsting. Detta kan knytas till den indelning av välfärdspolitiska regimer som Salamon och Anheier gör utifrån Esping-Andersen.⁶⁵⁵ Sverige kategoriseras där som ett typfall av "*the Social Democratic model*" där stora offentliga resurser läggs på välfärd. Utrymmet för en social ekonomi inom välfärdsektorn blir följaktligen litet, till skillnad från vad fallet är inom en del andra områden (fritidsverksamhet, intresseorganisationer m.m.). När pendeln nu verkar börja slå tillbaka och delar av välfärdproduktionen öppnas upp för aktörer utanför offentlig sektor, som i fallet Brismarksgården, kommer både applåder och kritik.

I det nu aktuella fallet kan tre olika attityder till företagande inom social ekonomi urskiljas. En privatisering av vården (d.v.s. produktionen av densamma) uppfattades av kritiker från den första attitydgruppen som något negativt. De ansåg att det var den offentliga sektorns självklara uppgift att svara för omsorgen om äldre. Offentlig sektor förknippades med trygghet och långsiktighet, medan privata alternativ av dem uppfattades som mer flyktiga. Salamon och Anheiers "Social Origins Theory" synes kunna bidra till att förklara en sådan reaktion utifrån den närmast monopolliknande roll som offentlig sektor spelat både som finansjär och producent inom detta område.⁶⁵⁶

I den andra gruppen, där bl.a. initiativtagarna ingick, sågs den kooperativa lösningen som en signal till omgivningen att det var kvalitet och personlig omsorg och inte fokusering på ekonomisk mätbar vinst som skulle utmärka före-

⁶⁵³ North DC, [1991], "Institutions"; North DC, [1993], *Institutionerna, tillväxten och välståndet*.

⁶⁵⁴ Salamon LM & Anheier HK, [1998] "Social Origins of Civil Society: Explaining the Non-profit Sector Cross-Nationally".

⁶⁵⁵ Ibid; Esping-Andersen G, [1990], *The Three Worlds of Welfare Capitalism*.

⁶⁵⁶ Salamon LM & Anheier HK, [1998], "Social Origins of Civil Society: Explaining the Non-profit Sector Cross-Nationally".

taget, ett förhållningssätt som harmoniserar väl med vad Weisbrod kallar en tjänst med klass 2-attribut.⁶⁵⁷

Den tredje attityden kom från personer och organisationer med vana att hantera verksamheter i den privata sektorn, eller med egna erfarenheter från näringslivet. De såg med visst misstroende på ett företag som dels avsåg att verka inom en ”mjuk” bransch (äldreomsorgen), dels deklarerade att vinsten inte var deras mål.

Sammantaget ger detta en intressant bild av hur attityder till verksamhet inom en viss ekonomisk sektor kan variera och med dem sannolikt även omfattningen av stimulans eller hinder för ekonomiska aktörers framväxt. Såväl formella som informella institutioner kan antas påverka sådana attityder. Westlund och Westerdahl uppmärksammar i sin ”tomrumshypotes” de informella institutionernas betydelse för den sociala ekonomins acceptans och Steinberg och Young lyfter fram hur myndigheternas attityd gentemot social ekonomi, i deras vokabulär NPS, kan påverka denna sektors omfattning i samhället.⁶⁵⁸ Detta synes ligga väl i linje med erfarenheterna från Brismarksgården. När det gäller kommunala politiker och tjänstemäns inställning till den kooperativa företagsformen i detta fall förefaller den ha förändrats sedan resans början. I nuläget synes kommunens attityd i stort vara mycket positiv, vilket måhända innebär en annan situation för liknande projekt idag.

Policyrelaterade kommentarer

Regeringen har givit Nutek i uppdrag att främja en utveckling av företagandet inom den sociala ekonomin.⁶⁵⁹ Generellt finns givetvis ofta en risk för undanträngningseffekter av selektiva åtgärder. Detta är en mycket viktig reflexion att genomgående ha med sig. Givet statsmakternas beslut om stimulans kan fallet Brismarksgården föranleda några kommentarer.

Den första berör mångsidigheten i initiativtagarnas, samhällsentreprenörernas, drivkrafter. Här finns flera motiv och upplevda nyttor som påverkar den slutliga avvägningen mellan att agera eller inte. Förutom kommersiella kostnader och intäkter finns även ett flertal andra för- och nackdelar att ta i beaktande. Eventuella stimulanser av den sociala ekonomin kräver att det finns en förståelse för denna komplexitet. Kanske hjälper det exempelvis inte, eller oväntat lite, att reducera de ekonomiska uppstartskostnaderna med hjälp av offentliga bidrag om de icke-ekonomiska kostnaderna är höga? Kanske kan projekt genomföras trots begränsade ekonomiska resurser om de icke-ekonomiska intäkterna upplevs som tillräckligt höga? Kanske behövs det bara blygsamma ekonomiska stimulanser

⁶⁵⁷ Weisbrod BA, [1988], *The Nonprofit Economy*.

⁶⁵⁸ Westlund H & Westerdahl S, [1996], *Den sociala ekonomins bidrag till lokal sysselsättning*; Steinberg R & Young DR, [1998], ”A comment on Salomon and Anheier’s ‘Social Origins of Civil Society’”.

⁶⁵⁹ <http://www.nutek.se/sb/d/244> Verket för näringslivsutveckling (2005-02-26).

från myndigheternas sida för att stora insatser skall frigöras genom kreativa samhälls-entreprenörer? Detta fall indikerar att kunskap om de icke-ekonomiska faktorernas inflytande på entreprenörers och projektledares drivkrafter kan behöva inkluderas inför utformning av policy och individuella projekt.

Den andra iakttagelsen gäller betydelsen av goda exempel. Det faktum att det fanns ett befintligt väl fungerande äldrekooperativ, Ingelsgården, i den närliggande byn Lövvik, har troligen haft stor betydelse för Brismarksgårdens tillkomst. Dels fungerade Ingelsgården som en inspiration för den kooperativa företagsformen, dels medförde det massmediala genomslag och de många studiebesök som kooperativet fick att initiativtagarna till Brismarksgården även såg möjligheter att placera också Hoting på kartan. En implikation är därför att inte låta goda exempel bli isolerade öar utan att istället sprida erfarenheterna. Jämför även med den tidigare refererade studien av Sundin och Holmqvist där betydelsen av företagarförebilder framhävs.⁶⁶⁰

Den tredje iakttagelsen är att attityderna till den kooperativa företagsformen i detta fall varierade kraftigt. Detta kan få olika konsekvenser. Internt (i företaget) kan en överdrivet positiv attityd i kombination med den i företagsformens inskrivna nedtoningen av vinst och upprioriteringen av sociala mål, riskera att i alltför stor omfattning vrida deltagarna bort från ekonomiska avväganden. Ingen verksamhet kan fungera utan att ekonomiska realiteter beaktas. En stimulans av socialekonomiska verksamheter från myndigheternas sida kan innebära att det initieras projekt och startas företag som inte blir uthålliga. Intresset att uppfylla sociala mål medför inte att ekonomiska realiteter kan negligeras.

Den motsatta aspekten på kan vara att det finns en obefogad negativ inställning som omotiverat försvårar för dessa verksamheter. Åsikter som grundar sig i en negativ attityd till företagsformen kan försvåra uppkomsten och tillväxten av verksamheter, exempelvis när det gäller genom svårigheter att låna pengar, vid anbuds-förfarande eller negativ särbehandling av "företagens vänner". Önskvärt vore givetvis en neutralitet. Lika viktigt som det är att inte nedvärdera företag på grund av faktorer som geografisk belägenhet, bransch-tillhörighet eller storlek är det att inte göra det på grundval av företagsformer eller sektorstillhörighet.

En avslutande kommentar gäller en reflexion om tillväxtpotentialer för organisationer inom den sociala ekonomin. Fallet Brismarksgården visar en verksamhet som synes gynnas av småskalighet, personlighet och tillit. Möjligheterna att växa sig stora och samtidigt bibehålla dessa karaktärsdrag kan ifrågasättas. Det verkar snarare vara själva småskaligheten och den lokala förankringen som utgör fundamentet. Ett policyrelaterad kommentar blir därför att ifrågasätta förvänt-

⁶⁶⁰ Sundin E & Holmqvist C, [1989], *Kvinnor som företagare, osynlighet, mångfald, anpassning – en studie*.

ningar på tillväxt och jobbskapande för dessa organisationer, mera realistiskt är kanske att betrakta mångfald och lokalt anpassade lösningar som välfärdsbidrag.

Detta avsnitt avslutar presentationen av uppsatsens fallstudier och följs nedan av en direkt återkoppling till de frågeställningar som växte fram ur den teoretiska genomgången i kapitel tre.

4.6 Uppsatsens frågeställningar

Utifrån den teoretiska genomgången i kapitel tre lyftes i avsnitt 4.1 ett antal frågeställningar fram med utgångspunkt från mitt övergripande syfte. Nedan kommer dessa frågor att kommenteras utifrån fallstudiernas erfarenheter och analys.

Framväxtprocessen

Den första frågan var: *Hur kan framväxtprocessen av ett företag inom gränslandets ekonomi se ut?* Företagets framväxtprocess blir åtminstone inledningsvis även en studie av entreprenörens agerande, inte minst när det gäller mycket små företag. Jag valde att illustrera en sådan framväxtprocess, inkluderande entreprenören och hans drivkrafter genom att följa det lilla, men expansiva, företaget Moosegarden. Självklart finns också information om framväxtprocessen i de andra två presenterade fallen, inte minst Brismarksgården, men jag kommer inte i detta sammanhang att utveckla detta vidare.

Fallet Moosegarden illustrerar en framväxtprocess från ett tidigt skede där inga konkreta planer finns på eget företagande till en punkt när företaget är etablerat på marknaden och i färd med att expandera även geografiskt. En första lärdom blir att en sådan process kan vara både komplex och sammansatt till sin karaktär. Individuella egenskaper, färdigheter och tidigare erfarenheter kan ses som ingångsvärden i en sådan process. Tiden innan själva företagsstarten visar sig kunna skänka åtskilligt med information som bidrar till en bättre förståelse av företagets framväxt. Den yttre socioekonomiska ramen kan sägas utgöra spelplanen där idéer konkretiseras till handlingar och ett företag växer fram. För den enskilde entreprenören opåverkbara händelser som värdeutveckling på fastigheter och skog samt förändrade konsumentpreferenser i besöksnäringen utövar en viktig påverkan. Samtidigt finns även kopplingar till lokalsamhället i form av upplevda sociala kostnader och intäkter som synes påverka företagets beslut.

Intressant är också den mix av rationella beslut och slump (oväntade händelser av ”serendipity-karaktär”) som för processen framåt. Samspelet med omvärlden i form av kunder (besökare) har i Moosegardens fall varit av stor betydelse. Kundernas feedback på producentens (Sunes) utbud av presentationer och exklusiva produkter har varit efterfrågesignaler från en marknad som han egentligen inte visste existerade. Dessa signaler har i nästa skede tolkats av honom på ett sätt som inneburit såväl diversifiering av produktionen som en volymmässig

ökning av densamma. Medias roll har varit stor i detta fall. Det känns inte alltför långt borta att ibland uppfatta dem som medproducenter. Rapporteringen i skede t av den inträffade händelsen A och den förväntade B har medfört en stegrad efterfrågan på företagets produktion i skede t_{+1} och därmed anledningar till ytterligare reportage o.s.v.

Sammanfattande resultat: I detta fall tecknas en bild av framväxtprocessen som en komplicerad, delvis slumpartad, utveckling som sker i ett sammanhang där individuella egenskaper i kombination med såväl makroekonomiska- och lokala förhållanden utövar påverkan. Affärsidén har vuxit fram och förändrats i takt med att nya idéer, möjligheter och erfarenheter tillkommit. En sådan process låter sig inte enkelt fångas i någon matematisk modell.

Entreprenören

Den andra frågeställningen handlar om entreprenören: *Vilken roll kan en entreprenör ha och vilka incitament driver denne till handling i en sådan framväxtprocess?*

Det enkla svaret på den första delfrågan är givetvis ”stor”. Generellt spelar entreprenören en huvudroll när ett företag stegvis materialiseras ur respektive initiativtagares idéer och föreställningar. Jag har i denna uppsats valt att illustrera entreprenörens roll i två fall, dels genom Moosegardens och dels genom Brismarksgården. Det första fallet kan ses som ett exempel på en mer generell entreprenör (även om detta låter som en paradox i sig) och det andra på undergruppen samhällsentreprenörer.

När det gäller *Moosegardens* entreprenör går det att finna en hel del teoretiskt stöd i Schumpeters entreprenörskapsteorier (givet den lättnad av kriterier som diskuteras i avsnitt 3.3.3). Entreprenörens roll kan därför huvudsakligen sägas vara utbudsbaserad, d.v.s. initierad från entreprenören själv. Det finns dock även inslag av en vakenhet från hans sida att tyda signaler från marknaden utifrån hans första trevande försök. Detta kan uppfattas som att det inte finns ett artikulert efterfrågeöverskott på marknaden men väl ett latent sådant, avseende Moosegardens samlade utbud av varor och tjänster. När informationen om detta, till en början blygsamma, utbud når marknaden reagerar den (besökare) och rapportörerna (media) på ett sätt som Sune tolkar som positivt. Med denna nya information i sin hand beslutar han sig för att gå vidare. *Ursprunget* till det hela synes dock vara utbudsbaserat och verkar inte initieras utifrån obalanser på marknaden à la Kirzner. Sune har visat påfallande kompetens i de mediala kontakterna vilket kan sägas vara ett sätt för entreprenören att nyttja resurser han egentligen inte förfogar över.

Entreprenörens syn på externt kapital är nästa punkt att kommentera. Behovet av pengar i företagets uppbyggnadsfas löstes huvudsakligen genom en kraftig värdestegring på fastigheter och skog. En finansieringslösning som får betecknas

som tämligen fallspecifik. Mer intressant är dock hans attityd till externt kapital. Han gör bedömningen att användandet av sådant kapital innebär en bytesaffär där strömmen av kapital går i en riktning och en ström av inflytande och kontroll går i den andra. Eftersom han värderar sin självständighet och sitt oberoende mycket högt har han en negativ syn på att använda sig av externt kapital i verksamheten. Min bedömning är att Sune därför inte skulle ha sökt extern finansiering om han saknat fastigheter och skogsinnehav p.g.a. den betydelse han fäster vid självständighet. Sannolikt hade detta fått avsevärda konsekvenser för utvecklingen av Moosegården.

När det gäller entreprenörens *drivkrafter* kan Sunes beslut om att starta företaget Moosegården inte förklaras utifrån ett strikt kommersiellt perspektiv. Jag finner inget stöd i hans agerande och berättelser om någon avvägning mellan uppskattade framtida intäkter som anställd respektive egenföretagare som initierar företagsuppstarten. Detta skall naturligtvis inte tolkas som att den monetära vinsten är oviktig. Självklart vill Sune att Moosegården skall vara ett lönsamt företag. Det är bra om företaget genererar tillräckligt med vinst för att klara investeringar och expansion på egen hand, utan att bli beroende av externt kapital med förmodade åsikter om verksamhetens inriktning. Den monetära vinstens betydelse för Sunes företagande kan snarare betraktas som en nödvändig, men inte tillräcklig, förteelse.

Det som drar Sune in i ett eget företagande är i stället den rastlöshet han känner inför lönearbete i en hierarkisk organisation kombinerat med lockelsen att genomföra sina idéer och en skaparglädje som han känner inför att bygga upp en egen verksamhet.

I exemplet *Brismarksgården* illustreras ett specialfall av entreprenörskap där initiativtagarna kan kallas samhällsentreprenörer (nedan SE). Omsorgen om lokalsamhällets utveckling och framtid var en mycket starkt bidragande anledning till att SE agerade och satsade betydande mängder egen oavlönad tid och energi för att genomföra sina idéer, trots att de själva hade fasta anställningar. Deras mål uppfylldes slutligen och lokalsamhället fick ett tillskott av tretton helårstjänster och ett utbud av tjänster som tidigare saknades på den lokala marknaden.

SE var under hela processen flera som agerade tillsammans vilket innebar att de kunde stötta varandra och på så vis orka gå vidare. Själva hävdar de att detta var betydelsefullt. Processen från idé till färdigt företag var utsträckt, ca. tre och ett halvt år, och innebar en hel del tunga perioder och bakslag. Till skillnad mot Sune upplevde SE ett kraftigt motstånd mot sina planer, främst från kommunens sida. Eftersom de själva inte hade möjlighet att starta företaget utan att ha kommunen som kund var deras handlingsutrymme i jämförelse med Sunes betydligt mer begränsat. Deras strategi var att i stor omfattning använda sig av befintliga nätverk och söka externa kontakter, ofta på riksnivå. Det finansiella kapital som behövdes, i tillägg till deras egna arbetsinsatser, till projektering,

resor och andra förberedande åtgärder skaffades också via externa parter. Exempelvis fonder, stipendier samt kontanta stöd och ideella konsultinsatser av personer som blev känslomässigt engagerade i planerna. Nätverk och kontaktskapande ersatte i deras fall finansiellt kapital och politisk makt.

Vilka *drivkrafter* ligger bakom viljan hos SE att satsa tid och kraft i en verksamhet vars utfall är osäkert? Analysen lyfter fram flera drivkrafter och i olika skeden. Under SE:s förperiod, när de arbetade inom offentlig sektor utan planer på att starta någon egen verksamhet, framkommer ett missnöje med organisationens oförmåga att hantera interna initiativ och idéer. Detta kan betraktas som en drivkraft som är stark nog för att uttalas men inte tillräcklig för att utlösa ett beteende. Marknadssituationen med ett lokalt efterfrågeöverskott av vårdtjänster i kombination med en växande insikt om lokalsamhällets problem med arbetslöshet, utflyttning och lågt barnafödande kan läggas till som ytterligare en drivkraft. SE uttrycker det som ett tydligt mål att bidra till lokalsamhällets utveckling genom att exempelvis skapa arbetstillfällen för andra, kunna påverka flyttströmmarna i rätt riktning samt att bidra till att skapa en positiv bild av lokalsamhället. Dessa motiv som alla handlar om en vilja att utveckla sitt närområde är av tydlig samhälls-entreprenöriell karaktär.

Det individuella ekonomiska utbytet förefaller inte ha fungerat som en tydlig drivkraft i detta fall. Att aktivt arbeta för ett litet samhälles utveckling utan andra ekonomiska incitament än en marknadsmässig lön efter en uppstartsprocess på tre och ett halvt år kan uppfattas som ett magert ekonomiskt utfall. Den bilden går emellertid att nyansera. I det småskaliga samhälle som utgör den kontextuella tolkningsramen för detta fall innebär positiva händelser för lokalsamhället som helhet även vissa fördelar för samhälls-entreprenören själv, exempelvis i form av bättre eller bibehållen kommersiell- och offentlig service (se även kommentarerna om Drivknuten nedan). SE:s engagemang har även medfört betydande inslag av såväl lokal som extern uppskattning och uppmärksamhet.

Sammanfattande resultat: Entreprenörens roll i fallet Moosegården och Brismarksgården kan sammanfattas som avgörande. När det gäller verksamheten i Moosegården är den i allt väsentligt utbudsbaserad och resurser kombineras på nya sätt till nya produkter eller nya kvaliteter på tjänster på ett sätt som ligger i linje med Schumpeters teori, om än i mikroformat. Entreprenören verkar i detta fall attraherats av självständigheten och utmaningen i ett eget företagande, att skapa egna produkter och att attrahera besökare till sin verksamhet. Vinsten är viktig, men fungerar mindre som en drivkraft i sig än som en plattform för de andra pull-krafterna att verka utifrån samt som en garant för att få behålla det egna inflytandet över verksamheten.

I fallet Brismarksgården fanns till skillnad från Moosegården en befintlig efterfrågan, ett växande gap mellan lokalt utbud och lokal efterfrågan. Detta efterfrågeöverskott kunde tillgodoses genom SE:s engagemang och resulterade i ett utbud av vårdplatser, arbetstillfällen samt omfattande extern uppmärksamhet.

De samhälls-entreprenöriella drivkrafterna visar sig vara flera till antalet. Det fanns ett inslag av missnöje hos SE med arbetsförhållanden i en hierarkisk organisation och en önskan om mer inflytande och att få förverkliga egna idéer. Den kraftigaste drivkraften är dock SE:s vilja att positivt påverka utvecklingen i lokalsamhället, ett socialt mål vilket skapar icke-ekonomiska intäkter i form av egen tillfredställelse och uppskattning från både lokalsamhället och externa parter. Delar av Brismarksgårdens positiva bidrag till lokalsamhället tillfaller även SE i egenskap av invånare. Målen med själva tjänsteproduktionen synes till största del vara kvalitativa, enligt både intervjuer och den nedtecknade affärs-idén. Även inslag av icke-ekonomiska kostnader såsom negativa reaktioner från delar av omgivningen samt den utdragna startprocessen kan sägas ingå i den socialekonomiska cost-benefitanalys som, åtminstone implicit, kan iakttas i detta fall.

Småföretagssamarbete

Min tredje frågeställning handlar om samarbete mellan småföretag i glesbygdsmiljö. *Hur kan ett samarbete mellan perifert belägna småföretag se ut och förklaras?*

Jag valde att illustrera detta område med fallstudien Drivknuten, ett organiserat samarbete mellan småföretag från olika branscher (samt det närliggande företagsgymnasiet). Samarbetet kan kortfattat beskrivas i termer som konkurrenskraft, engagemang för lokalsamhället och trivsel. En tydlig strävan har varit att söka skalfördelar, i praktiken fördela fasta kostnader för viss utrustning, lokaler, marknadsföring, informationsinhämtning och utbildning på fler brukare så att inte varje företag individuellt skulle belastades med detta. Bland de små företagen i Drivknuten fanns det tidigare ett behov av administrativ hjälp i det egna kontoret som marknaden hade svårt att tillgodose. Genom bildandet av Drivknuten kunde detta lösas.

Drivknuten har genom olika konkreta insatser och projekt bidragit till den lokala utvecklingen.

Den tredje sidan av samarbetet, den sociala aspekten, skall inte underskattas. Bildandet av Drivknuten innebar ett skapande av opretentiösa arenor för umgänge och diskussioner med andra småföretagare som förutom att vara scenen för rent trivselbaserade aktiviteter även innehåller inslag av informationsutbyte och liknande av direkt nytta i företagandet. En intressant reflexion är att ett sådant informationsutbyte kan ske kostnadsfritt för båda parter.

Sedan starten 1996 har inriktningen delvis förändrats. Medlemsantalet har ökat markant, men förändringar i medlemsgruppen samt kraftigt sjunkande marknadspriser på dator teknik har minskat det ursprungliga behovet av lokaler och vinsterna med samarbete om kontorsutrustning. Några företag har gradvis ökat sina timbaserade köp av tjänster via Drivknuten tills de nått en sådan omfattning

att de själva valt att anställa personen ifråga. Företagen hävdar att denna utveckling inte hade skett utan Drivknutens insatser. Drivknuten arbetar fortfarande för en lokal utveckling, men har minskat sina ambitioner när det gäller deltagande i aktiviteter av typen kommunala utvecklingsprojekt. De sociala aspekterna har fortsatt god uppslutning och uppges fylla sitt syfte på ett oförändrat sätt.

Drivknutens verksamhet har sannolikt stimulerat, åtminstone vissa av medlemsföretagen att växa och utvecklas. Det går inte utesluta att även samarbetsklimatet i lokalsamhället utanför Drivknutens organisation har påverkats (positivt) av deras verksamhet.

En intressant fråga är om det framtida samarbetets upplägg kommer att behöva, och kunna, förändras för att även fortsättningsvis kunna erbjuda samverkansvinster. Ett framgångsrikt sätt att arbeta vid en tidpunkt behöver nödvändigtvis inte vara det vid en annan tidpunkt.

Den andra delfrågan under denna rubrik handlade om *varför* det uppstår ett småföretagssamarbete. I detta fall framkommer tre grundläggande skäl samt betydelsen av utlösande faktorer. Drivknuten illustrerar för det första ett företags-samarbete som söker kompensera för medlemmarnas litenhet och lokalsamhällets storlek och perifera läge. Det strikta neoklassiska antagandet om ekonomiska aktörer med fullständig och kostnadsfri information synes långt från vardagen hos Drivknutens små medlemsföretag. Företagen i fråga brister i sin kunskap om omvärlden och omvärlden brister i sin kunskap om företagen. Genom att samarbeta även i detta avseende är det dock möjligt att förbättra sina positioner. Mer information kan göras tillgänglig till lägre kostnader och konkurrenskraften stärks.

För det andra finns en vilja att bidra till lokal utveckling i det område där man lever och verkar. På samma sätt som för samhällsentreprenörerna i Brismarksgården ovan kan detta tolkas som en ett närmande till altruiska motiv med inslag av rationalitet utifrån de relaterade fallens små samhällen och perifera läge. Dessa samhällen är sårbara, delar av det befintliga utbudet från samtliga ekonomiska sektorer (privata, offentliga- och den tredje) har små marginaler och påverkas även av små förändringar i befolkningsantalet via exempelvis skatteintäkter, efterfrågan och medlemsantal. Den observerbara effekten för varje given insats av utvecklingskaraktär är rimligen väsentligt högre i små byar och samhällen jämfört med motsvarande insatser i storstäder. En positiv utveckling av lokalsamhället där utbudet av offentlig service är gott, fritids- och kulturaktiviteterna många, skolan välfungerande och innovativ och inte minst en ljusare arbetsmarknad betyder en bättre miljö för Drivknutens företagare och deras familjer att leva i. Även företagens rekryteringssituation har förutsättningar att påverkas av detta då det rimligen bör bli lättare att både behålla och rekrytera personal i ett samhälle med en positiv utveckling. Aktiviteter som gynnar lokalsamhället kan därför även anses gynna Drivknutens medlemmar i viss omfattning. I tillägg till detta kvarstår dock en uppfattning om en närmast känslö-

mässig bindning till närområdet där man önskar, och vill bidra till, en positiv framtid för sin boendeort.

För det tredje fanns det ett behov bland Drivknutens blivande medlemsföretag av ett forum där de kunde träffas under avspända former. För solo- och småföretagare i glesbygd är kanske tillgången till en sådan arena av större betydelse än för deras urbana kollegor.

Avslutningsvis något om utlösande faktorer. Resonemanget ovan presenterar, utifrån utförda intervjuer, de anledningar som medlemsföretagen ser till ett fruktbart samarbete. Men, rimligen förelåg även dessa skäl innan någon samverkan *de facto* startades. Det verkar som om det krävdes en utlösande faktor, någon händelse som initierade samverkansprocessen. Drivknutens berättelser pekar på två sådana tillfällen. Båda dessa händelser var avgränsade i tid, konkreta till sin natur och gav en tydlig nytta för de deltagande företagen. Samverkan var i båda fall tämligen informell och tidsbegränsad. Utfallet blev emellertid lyckat och fick så småningom ett mindre antal företagare att börja resonera om någon form av strukturerad fortsättning. Resultatet blev Drivknuten.

Sammanfattande resultat: Fallstudien beskriver ett lokalt förankrat småföretagssamarbete. Genom att bilda en samarbetsorganisation, Drivknuten, kunde medlemsföretagen åtnjuta skalfördelar när det gäller inköp och drift av viss utrustning, marknadsföring, inköp av vissa tjänster, informationsinhämtning m.m. Föreningen har även på olika sätt arbetat med lokal utveckling och social samvaro för medlemmarna.

Anledningen till detta samarbete speglar verksamheten enligt ovan. För det första kostnadsreduceringar, ökad tillgång till stödtjänster, information m.m. För det andra deras uppriktiga vilja att bidra till närområdets utveckling och för det tredje en vilja att under avspända former umgås och utbyta erfarenheter med andra småföretagare. Fallet Drivknuten uppvisar således ett samarbete som präglas av en kombination av ekonomisk- och social rationalitet. Samarbetet mellan Drivknutens småföretag kan bara delvis förstås utifrån ett strikt rationellt perspektiv om man inte känner de *lokala förutsättningarna*. Med detta menar jag den lokala miljö de lever och verkar i, samt de sociala hänsyn som de anser sig måsta ta. Tillsammans med det ”traditionella” företagandets villkor och drivkrafter innebär detta en kombination av ekonomiska och sociala motiv som formar Drivknutens faktiska mål.

Platsen

Min fjärde frågeställning är: *Kan platsen påverka företagarens/entreprenörens beslutsfattande?*

Som läsaren har noterat har platsen gjort sig påmind i samtliga tre fall, dock på olika sätt. En beståndsdel av Moosegardens utbud kan sägas vara läget för själva anläggningen. Den tjänst eller upplevelse som erbjuds marknaden inkluderar

även den omedelbara omgivningen där den produceras och konsumeras. Moosegarden ligger högt placerad i ett öppet jordbrukslandskap med utsikt över Storsjön och Oviksfjällen. Besökarna/kunderna skulle knappast uppfatta produkten som densamma om Moosegarden flyttades till ett köpcenter eller industriområde oavsett om antalet älgar var detsamma och presentationen identisk. När det gäller Moosegarden har således platsen huvudsakligen fungerat som en del i produktionen. Detta är en tydlig påverkan och även ur ekonomisk synpunkt rimlig.

Det finns emellertid även antydningar till en annan roll för platsen hos Moosegarden. Sune säger: "Kan jag vara en plog för andra skall det vara så." Med det menar han att han även försöker styra en del av det kapital som via hans besökare finns i byn till andra lokala företag. Han säger sig alltid försöka använda lokala hantverkare och leverantörer i första hand, rekommendera byns affär och så vidare. Detta skall inte övertolkas. Det finns givetvis praktiska fördelar med att använda närbelägna företag, exempelvis kortare restid. Även Sune har nytta av att affären finns kvar och kanske värderar även vissa av besökarna lokala inslag i hans verksamhet och möjligheten att kunna handla i byns lanthandel. Men, det öppnar även för att Sune värderar närområdet, platsen, i sig själv. Att kunna medverka till en utveckling av byn är inte något huvudmål, men det verkar ändå som om det i någon omfattning inkluderas i hans personliga "cost-benefit" analys vid beslutsfattande.

I fallet Drivknuten är förhållandena ännu tydligare, här finns t.o.m. platsen explicit uttryckt i deras stadgar. I mitt tidigare resonemang har jag diskuterat att delar av lokalsamhällets nytta av enskilda aktörers handlingar faller direkt och indirekt tillbaka till dem själva. Detta kan dock bara delvis förklara deras vilja att stödja och stimulera platsen. Det finns även en känslomässig koppling som skymtar fram. En önskan om att lokalsamhället med grannar, vänner och släktingar skall utvecklas och må bra.

En helt annan aspekt på platsens inverkan är de begränsningar som det perifera läget och den begränsade storleken innebär. Min diskussion om "bristande lokalt utbud" visar att platsen och dess karaktär här fungerat som ett hinder för småföretagen och deras utveckling, vilket senare i viss mån kunnat kompenseras av Drivknutens agerande.

I den sista fallstudien, Brismarksgården, spelar platsen en mycket tydlig roll. En av de starkaste drivkrafterna för dessa samhällsentreprenörer är viljan att bidra till lokalsamhällets utveckling. Att vilja använda sig av produktion av äldreomsorgstjänster som ett medel att bidra till ett sådant mål är visserligen ovanligt, men genom kunskaper om bakgrunden till deras agerande blir kopplingen lättare att förstå. Genom Ingelsgården i Lövvik, hade de ett närliggande exempel på hur förvånansvärt stort det externa intresset för egenproducerad äldrevård i glesbygd verkligen kunde vara.

Samhällsentreprenörerna visade sig ha rätt. Personalkooperativet ger, förutom vård till 15 äldre även arbete till 18 personer från bygden. Tusentals besökare har

besökt anläggningen och lyssnat till deras erfarenheter. Orten kan på så vis, i vissa kretsar, sägas ha placerats på ”kartan”. Så småningom ledde detta externa intresse också fram till en avknoppning, den ekonomiska föreningen LUST. Visserligen en liten verksamhet men det förstärker bilden av entreprenörernas relation till platsen. Här öppnas det upp för nya intäkter till bygdens olika små anläggningar och företag.

Platsens litenhet medverkar även här till att tjänsteproduktionen kan bli mer personlig då även sociala relationer utanför vårdhemmet kan ”återanvändas” i yrkesutövningen.

Sammanfattande resultat: Erfarenheterna från studiens tre fall indikerar att platsen för dem är något mer än en neutral geografisk yta där företagets verksamhet råkar utspela sig. I Moosegardens fall är det huvudsakligen valet av plats utifrån dess bidrag till besökarnas totalupplevelse som framkommer, även om det också finns inslag av en vilja att hjälpa de lokala småföretagen. Hos både Brismarksgården och Drivknuten återfinns en känslomässig förankring med en uttalad viljeyttring att på olika sätt kunna bidra till platsens utveckling.

Som väntat, med hänsyn till storleken och det perifera läget, har även platsen genom olika former av begränsningar i det lokala serviceutbudet påverkat aktörerna. Hos Drivknuten i form av svårigheter att köpa de specifika tjänster företagen efterfrågade och i fallet Brismarksgården själva anledningen till kooperativets uppkomst.

Policykommentarer

Min femte och sista fråga gäller policyreflexioner grundade på den teoretiska och empiriska analys som genomförts. Frågan lyder: *Vilka kommentarer av policykaraktär kan göras utifrån de presenterade fallstudierna?*

Fallet Moosegardens illustrerade en *framväxtprocess*. Staten säger sig vilja stödja nyföretagande och finansierar helt eller delvis en rad organisationer, representerande olika instanser och myndigheter, som arbetar med sådana frågor, ofta kallade ”företagens vänner”.⁶⁶¹ Selektiva statliga eller kommunala insatser kräver som regel en bedömning av potentialen i de olika idéer och planer som presenteras. Handläggaren förväntas då kunna förutse marknadens framtida bedömning och förväntar sig inte sällan en strukturerad affärsplan. Utifrån erfarenheterna från den komplexa, sökande och ”serendipity”-artade karaktären på framväxtprocessen i detta fall, kan inte ”företagens vänner” förväntningar sättas särskilt högt när det gäller presumtiva företagares möjligheter att i tidiga skeden presentera detaljerade affärsplaner med ett rationellt, linjärt, utvecklingsförlopp. Små förbättringar av befintliga produkter eller processer är antagligen

⁶⁶¹ Företagens vänner är inte få. Antalet aktörer som arbetar med regional utveckling, bara i Norrlands inland, beräknas till ca 250 stycken. 60 olika organisationer, myndigheter och stiftelser fördelar medel till sådan verksamhet. Källa: SOU 2004:135, *Inlandet har möjligheter*.

enklare att hantera men hur bedöms de udda, innovativa idéerna? Det synes vara en stor utmaning att som handläggare i offentlig sektor bedöma om en person vilken uppger sig vilja producera papper från älgspillning är innovativ eller en person som saknar verklighetsförankring.

När det gäller illustrationen av *entreprenörens roll* går det även att reflektera om finansiering. Entreprenörens attityder till extern finansiering är en ofta diskuterad fråga. Extern finansiering krävs ofta för att en snabb expansion skall vara möjlig, men innebär samtidigt att entreprenören kan förlora kontrollen över sin verksamhet. Fallets entreprenör signalerar en ovilja att släppa in externt kapital i sin verksamhet med motiveringen att detta skulle minska hans inflytande och kontroll över verksamheten. Med tanke på att viktiga drivkrafter till hans företagande i detta fall var en vilja till oberoende och en önskan om att kunna genomföra sina idéer ter sig en sådan inställning som i viss mån förståelig. Denna inställning kan emellertid stå i konflikt med företagets långsiktiga tillväxtmöjligheter och – i aggregerad form – även få samhällsekonomiska konsekvenser. Överdriven skepsis mot externt kapital riskerar att resultera i en suboptimal investeringsnivå som därigenom i förlängningen kan påverka både vinst och tillväxt negativt. Ur ett policyperspektiv innebär detta att även efterfrågesidan är viktig att beakta när diskussioner förs om betydelsen av riskkapital för tillväxt och sysselsättning.

För den händelse att denna inställning, s.k. kontrollaversion, delas av flera, vilket stöds av viss tidigare forskning, kan även attitydpåverkande insatser vara ett komplement till en ren utbudsökning. Kapitaltillskott kan även betyda länkar till ny kompetens och därmed även gagna företaget på andra sätt än det rent finansiella. Förändringar i skattesystemet eller informationsinsatser syftande till attitydförändringar kan då vara tänkbara åtgärder i en statlig verktygslåda. Det förra kan utformas så att möjligheterna och incitamenten till eget sparande förbättras och det senare så att omotiverade farhågor om konsekvenserna av externt kapital reduceras.

Drivknuten illustrerade ett *småföretagssamarbete* i glesbygd. Erfarenheterna från fallet ger möjlighet att kommentera stimulansåtgärder och företagens medverkan i lokala utvecklingsprojekt. Det senare har även relevans för diskussioner om platsens betydelse och kommenteras vidare nedan. Statsmakternas inställning till småföretagssamarbeten verkar som tidigare redovisats vara positiv. I fallet Drivknuten fanns såväl företag som förutsättningar, men det krävdes några utlösande händelser där företagen direkt kunde se nyttan med ett samarbete innan det tog fart. Skulle då lokala eller regionala myndigheter kunna ha stått för dessa utlösande händelser? Det är svårt att se sådana tecken. Kanske skulle särskilda företagsträffar med goda exempel à la Drivknuten kunna medföra liknande tankar hos andra företag? Det stora intresse som visats Drivknuten genom de närmare tretusen studiebesöken indikerar dock att ”marknaden” inte är ointresserad. Min uppfattning utifrån intervjuerna är dock att företag snabbt måste se

någon praktisk nytta för att satsa tid och energi på sådan verksamhet. Engagemanget måste bli deras eget.

Alla tre fallstudierna illustrerar i varierande grad och på olika sätt en vilja bland företag och entreprenörer att bidra till *lokal utveckling* och därigenom även ett intresse för platsen och dess framtid. Entreprenören Sune genom sin ambition att vara ”plog” för andra lokala småföretag, Drivknuten genom sina konkreta projekt i lokalsamhället, Samhällsentreprenörerna i Brismarksgården genom de drivkrafter som fick dem att på fritiden engagera sig i tre och ett halvt år för att kunna starta äldrekooperativet.

Detta kan ses som positivt, kanske speciellt ur ett direkt lokalekonomiskt perspektiv men möjligen även ur en högre abstraktionsnivå. Ett intresse bland företagen för dessa frågor kan tolkas som en potential för möjliga samarbeten mellan företag och myndigheter, ett samarbete som genom synergieffekter kan ha god samhällsekonomisk effekt. Kanske kan det t.o.m. finnas skäl att undersöka de internationella erfarenheterna från statliga stimulanser i detta avseende. I USA är exempelvis skattesystemet utformat så att många privata utvecklingsinsatser är avdragsgilla.

En mer negativ aspekt med detta är dock om företagens hänsyn till lokalsamhället blir av sådan omfattning att deras fokusering på den konkurrensutsatta kärnverksamheten påverkas. En situation där samhället aktivt söker efter och uppmuntrar sådana insatser av företagen kan då i slutänden riskera att inverka menligt på både företagets konkurrenskraft och samhällsekonomin. Dessutom måste involverade myndigheter vara beredda att hantera en diskussion bland sina skattebetalare om geografisk likabehandling. Kommunen har ett ansvar för hela sitt territorium, företagen kan däremot välja var och hur de vill engagera sig. Vad händer med de områden som saknar utvecklingsinriktade företag?

Fallet Brismarksgården illustrerade dels samhällsentreprenörernas roll, som kommenterats ovan, dels attityder till verksamheter inom den sociala ekonomin. En reflexion utifrån fallet är att själva organisationsformen i sig, den deklarerade tillhörigheten till social ekonomi, väckte kraftiga reaktioner, såväl positiva och negativa. Här finns, enligt min synpunkt policyimplikationer. Det kan vara så att omotiverat negativa attityder medför att projekt och verksamheter som är gynnsamma ur samhällsekonomisk synpunkt inte genomförs eller motsatsen, att omotiverat positiva attityder riskerar att driva fram verksamheter som inte är samhällsekonomiskt lönsamma. Ur ett mer kyligt analytiskt perspektiv kan man tycka att det är verksamheten som skall bedömas och inte vilken juridisk företagsform som valts. Särskilt befogat är det att samhällsfinansierade organ som arbetar med företagsutveckling behandlar alla företagsformer lika oavsett bransch, storlek och sektortillhörighet.

Erfarenheter från Brismarksgården väcker också frågan om tillväxtmöjligheter för organisationer inom social ekonomi. Den lokala förankringen och det nära interna samarbete som dessa baseras på kan göra det svårt för dem att växa till

stora företag med bibehållen kvalitet och effektivitet. Myndigheters förväntningar på tillväxt och jobbskapande kan därför behöva nyanseras.

Sammanfattande resultat: Selektiva företagsstödjande insatser kräver i någon form underlag från företagaren/entreprenören samt en professionell bedömning av en handläggare. Erfarenheter från fallstudierna påvisar dels en framväxtprocess som knappast kan förutses *ex ante* och dels svårigheten att bedöma marknadsreaktioner på förhand när det, som Eliasson säger, gäller att: ”recognize new, but odd winners.”⁶⁶²

Attityder verkar spela roll. I ett av fallen framkommer erfarenheter med relevans för diskussionen om riskkapital till små och nya företag. Entreprenörens inställning gentemot externt kapital i sitt företag talar för att det inte bara är utbudet som bör beaktas, även efterfrågesidans attityd kan vara av betydelse. Attityder till verksamheter inom social ekonomi kan påverka ett projekts framgång. Fallet som illustrerade verksamhet inom den sociala ekonomin indikerar både positiva och negativa attityder avseende den valda företagsformen *innan* någon reell verksamhet hade inletts. En reflexion är att likabehandling av verksamheter oavsett juridisk företagsform är eftersträvansvärt. Erfarenheter från Brismarksgården talar mer för välfärdsbidrag i form av kvalitet och mångfald i produktionsled än en volymmässig tillväxt.

Förutsättningar för småföretagssamarbete kan finnas latent utan att det utlöser någon konkret handling. Myndigheters eventuella önskan att stimulera uppstarten av ett sådant samarbete kan vara praktiskt svår att genomföra, utifrån detta falls erfarenheter. För Drivknuten var två initierande händelser, där ett påtagligt resultat snabbt kunde uppnås, avgörande för den formaliserade fortsättningen i fallet Drivknuten. Företags inträde som en partner på den lokala utvecklingsarenan kan både medföra fördelar och nackdelar. Synergieffekter kan uppnås men oklarheter om roller, orealistiska förväntningar, negativ påverkan på företagets kärnverksamhet samt geografiskt-demokratiska aspekter på skattefinansierade insatser kan medföra problem.

Dessa kommentarer av policykaraktär avslutar kapitel fyra, uppsatsens empiriska del. I det nästföljande kapitlet förs dels en avslutande diskussion, dels redovisas ett antal frågor för fortsatt forskning vilka vuxit fram efter de långa samtal som förts med entreprenörer och företag i den jämtländska glesbygden i kombination med teoretisk stimuli från forskningslitteraturen.

⁶⁶² Eliasson G & Eliasson Å, [1996], ”The Biotechnological Competence Bloc”, sid: 9.

5. Slutsatser och diskussion

Detta avslutande kapitel har ambitionen att föra samman trådarna från de föregående kapitlen till en avslutande diskussion om synsätt, slutsatser och frågor för fortsatt forskning.

5.1 Slutsatser

Det övergripande syftet med föreliggande arbete har varit att belysa sambandet mellan ökat företagande inom gränslandets ekonomi och den pågående samhällsutvecklingen när det gäller drivkrafter till företagande och sådana organisationers bidrag till tillväxt och välfärd. Detta syfte har tagit sig uttryck i två ansatser. Den första är en kunskapsöversikt av det forskningslandskap där teorier och begreppsdiskussioner om entreprenörskap och företagsutveckling ingår. Den andra är en empirisk del där jag, utifrån de speciella förhållanden som präglar gränslandets ekonomi och med utnyttjande av sådana begrepp och teorier som för mig framstått som relevanta försökt åskådliggöra incitamenten till entreprenörskap, småföretagssamarbete, platsens betydelse för framväxten av företag samt själva framväxtprocessen.

Kunskapsöversikten visade att även om företaget och entreprenören, i bemärkelsen aktiva aktörer med handlingsutrymme, är sparsamt representerade inom den neoklassiska huvudfåran finns internationellt åtskilliga publikationer, samt ett växande intresse inom nationalekonomin som helhet, för dessa frågor. Svenska exempel på detta ges inte minst av en rad publikationer inom den s.k. svenska tillväxtskolan.

Olika teorier om informella institutioner, socialt kapital, ”place surplus” m.m. antyder att platsspecifika förhållanden sammantaget kan påverka – och kanske även under vissa omständigheter utlösa – ekonomisk verksamhet. Inte minst öppnas möjligheter för förståelse för platsens betydelse när det gäller såväl push- som pull-aspekter för ett småskaligt entreprenörskap.

Den sociala ekonomin visar sig vara en svårdefinierbar företeelse med bristfällig statistisk belysning. Teoribildningen inom detta område ledde till reflektionen om kontextberoende. De presenterade teorierna, i huvudsak med anglosaxiska rötter, uppvisar bristande förmåga att fånga upp vissa av de förutsättningar som gäller för gränslandets ekonomi. I denna verklighet, präglad av glesa strukturer, synes framväxten av verksamheter inom social ekonomi ibland mera initierad av försök att upprätthålla en service *som sådan*, än av olika smakpreferenser och en heterogen efterfrågan. Teorigenomgången indikerar även existensen av fruktbara kopplingar mellan entreprenörskapsteorier, särskilt avseende

samhällsentreprenören, och lokala småskaliga verksamheter inom social ekonomi.

Den empiriska spelplanen för uppsatsens är Jämtlands län, ett glesbygdslän i norrlands inland. Länet har, i jämförelse med riket som helhet, en större andel verksamhet inom den sociala ekonomin samt en högre andel sysselsättning inom småföretag (arbetsställen). Den pågående samhällsutvecklingen i glesbygd med företeelser som kraftigt minskad sysselsättning inom jord- och skogsbrukssektorn, utflyttning, åldrande befolkning, reduceringar inom den offentliga sektorns serviceutbud m.m. skapar tillsammans med glesa strukturer en förståelsebakgrund för existensen av verksamheter inom gränslandets ekonomi. Entreprenörskap och småföretagande förekommer även under sådana förhållanden, men söker sig delvis andra uttrycksformer.

När det gäller min andra ansats, hur skulle då denna överrepresentationen i Jämtlands län kunna tolkas utifrån uppsatsens fallstudier och de presenterade teorierna?

Brist på alternativ kan vara en förklaring. Den befintliga arbetsmarknaden i norrländsk glesbygd utmärks inte av bredd och mångfald. Avsaknad av möjlighet till anställning eller magert utbud kan öka andelen individer som ser lokalt företagande som ett alternativ till arbetslöshet eller till att lämna regionen. Denna förklaring kan kopplas till teorier om s.k. push-krafter.

Missnöje med befintlig anställning. Individer som har ett behov av att få utlopp för sin energi, känna självständighet, kunna genomföra egna idéer m.m. kan uppleva ett befintligt lönearbete i en hierarkisk organisation som otillfredsställande. Även här kan den begränsade förekomsten av alternativa arbetsgivare spela in. Möjligheterna att finna de specifika arbetsuppgifter som passar dessa individer inom ett befintligt företag eller söka sig till något annat blir rimligen mindre med färre tillgängliga företag. Denna förklaring kan knytas till de s.k. pull-krafterna och även till en omvänd tolkning av procedural utility (PU)-teorin. Det senare då avsaknaden av PU i ett lönearbete kan stimulera till ett eget företagande. Moosegardens entreprenör och Brismarksgårdens initiativtagare synes resonera i dessa banor.

Bindning till platsen. Individer som upplever ett mervärde med att bo i ett visst område kan se sin boendeort som given och utifrån detta söka möjligheter att skapa sin försörjning. Desto större platsbundet mervärde som individen upplever desto mer ansträngningar kan han eller hon tänkas utföra för att ordna sin försörjning. Sådana ansträngningar kan leda fram till ett ökat företagande. Denna förklaring ligger nära den med bristande alternativ, men grupperna kan betraktas som bara delvis överlappande. Förklaringen finner teoretiskt stöd i diskussioner om "place-surplus" samt "exit" och "voice".

Påverkan av omgivning. Här finns flera tänkbara scenarier. Negativa förändringar i närområdet kan utlösa reaktioner hos individer som kraftigt identifierar sig med platsen. Indragning av service, nedläggning av ett företag, hög ut-

flyttning och/eller arbetslöshet kan få individer att agera och i vissa fall starta företag även om de själva inte är direkt drabbade. Personer som drabbas direkt kan välja att starta ett traditionellt företag eller verksamhet inom den sociala ekonomin och själva producera det utbud som de efterfrågar. Positiva förändringar i närområdet, goda exempel, kan inspirera individer till eget företagande.

Lokala informella institutioner kan vara av sådan karaktär att de motverkar eller uppmuntrar entreprenörskap och eget företagande. Teorier om samhälls-entreprenörer, social ekonomi, informella institutioner och till viss del push-krafter anknyter till denna förklaring. Fallet Brismarksgården och delvis Drivknuten (bristande lokalt utbud) kan ses som en illustration till detta.

Sammantaget kan dessa tänkbara förklaringar bidra till en förståelsebakgrund till den förhållandevis höga andelen verksamheter inom gränslandets ekonomi i Jämtlands län.

Gränslandets ekonomi: länkar till tillväxt och välfärd?

I ovanstående avsnitt diskuterades drivkrafter till företagande inom gränslandets ekonomi. Hur kan då dessa företag och organisationer bidra – i första hand lokalt och regionalt – till tillväxt och välfärd? Låt mig hantera den frågeställningen i två steg. Först ett kort resonemang om uppsatsens tre empiriska exempel, följt av en mer generell diskussion.

Fallstudierna

I syfte att illustrera de frågor som ställdes har tre företag i glesbygden valts. Organisationerna fyller alla tre de kriterier som redan i inledningen av arbetet definierades på aktörer inom ”gränslandets ekonomi”. De är små företag från den privata respektive den tredje sektorn (social ekonomi) och mitt val har ett ursprung i denna sektorsdiskussion. Moosegården är ett mikroföretag i den privata sektorn med stark entreprenörsprägel, fullt öppen för konkurrens. Mitt andra fall, Brismarksgården, är ett företag inom den sociala ekonomin. Verksamheten konkurrensutsätts vid regelbundna upphandlingsomgångar men är tydligt påverkad av regelverk som styr etableringsmöjligheter och finansiering. Det tredje fallet, Drivknuten, består av små privata företag med konkurrensutsatt produktion. Dessa samverkar dels med syfte att stärka sin egen konkurrenskraft men också för att bidra till en lokal utveckling. Drivknuten kan ses som en hybridverksamhet, huvudsakligen positionerad i den privata sektorn, men i gränslandet till den tredje sektorn (social ekonomi).

Moosegården är ett tydligt exempel på ett privat mikroföretag där entreprenören spelat den avgörande rollen. Företaget skapar sysselsättning för ett tiotal personer och säljer i det närmaste unika tjänster och produkter på marknaden, varav en inte obetydlig del på export. Verksamheten uppvisar en stadig tillväxt och expanderar både i och utanför Sverige.

En direkt indikator på den ekonomiska aktiviteten är de 20-30 000 besökare som årligen reser till anläggningarna och på plats konsumerar tjänster och varor. Indirekt bidrar också företaget till intäkter hos andra företag inom den lokala och regionala besöksnäringen genom att höja områdets attraktivitet och därmed öka sannolikheten för besök och därmed konsumtion av logi, mat, aktiviteter, transporter m.m. I dagsläget framstår företaget således som en ”vinnare” i den selektionsprocess som kopplar samman mikronivån med makronivån.

Drivknuten skapar en viss sysselsättning, men vässar framförallt medlemsföretagens konkurrenskraft. Verksamheten har medfört sänkta kostnader för medlemsföretagen samt förbättrat deras kunskap om kunder, leverantörer, arbetskraft, regler och lagstiftning m.m. Enligt företagen själva har detta sammantaget bidragit till ökad omsättning och ett ökat antal anställda hos vissa medlemsföretag, en uppgift som jag inte finner anledning att betvivla. Ett annat bidrag, vars effekter i dagsläget ännu är osäkra, är deras projekt ”Drivbänken” – en uppsökande verksamhet bland områdets småföretag. Projektet har ambitionen att fånga upp potentiella produktidéer som annars inte skulle komma fram. Om detta fungerar kan det ses som en ansats (i mikroformat) med beröring till den tillväxtbefrämjande selektionsprocess som Eliasson beskriver.

Brisemarksgården är en lokal producent av välfärdstjänster. Två upphandlingsomgångar i konkurrens med både kommunen själv och privata företag visar på kostnadseffektivitet och Länsstyrelsens undersökning på kvalitet. Direkta effekter är 18 anställda i ett område med hög arbetslöshet och en lokal produktion av äldreomsorg för 15 invånare, det senare en service som tidigare saknades. För vårdtagarna och deras anhöriga är tillgången till äldreomsorg på ”hemmaplan” välfärdshöjande.

För alla tre kan också en inspirationseffekt diskuteras. Fungerande lokala exempel kan i förlängningen sänka tröskeln till eget företagande, stimulera samarbetslösningar mellan företag samt öka mångfalden i producentled och utbudet av lokalt anpassade lösningar när det gäller vård och omsorg.

Generellt

Den generella influensen från aktörer inom gränslandets ekonomi kan indelas i en direkt respektive en indirekt del. I den förra gruppen kan antal anställda, omsättning, marknadsandel m.m. iakttas förhållandevis enkelt. Drivkrafterna till företagandet är en bra utgångspunkt för en sådan diskussion.

Jag tror att det även här behövs ett dynamiskt inslag. Tidigare i arbetet har jag argumenterat för att vissa företagsuppstarter kan betraktas som utlösta av brist på alternativ eller tvång, s.k. push-skäl, av individer som inte vill flytta (exit) p.g.a. någon form av upplevd platsanknutet värde (place surplus). Detta låter måhända inte som den bästa myllan för spänstiga bidrag till tillväxt och välfärd. I sammanhanget används ibland den föga heroiska termen ”levebrödsföretag” för

liknande verksamheter där tillväxtambitionen anses begränsad till ägarens egen försörjning.

Men detta är initierande krafter, som verkar tiden före och under företagsuppstarten. Huruvida dessa drivkrafter skall betraktas som cementerade – en gång initierade och för all framtid liggande fast – är diskutabelt. Väl inne i ett företagande kan, enligt min erfarenhet, de initiala drivkrafterna hos entreprenören/företagaren förändras. Företag som startades med höga tillväxtambitioner kan uppnå en storlek eller finna ett arbetssätt där de känner sig tillfreds och därefter slå sig till ro. På samma sätt kan initiala ”levebrödsföretag” stimuleras av självständigheten och de möjligheter som gradvis öppnar sig, vilket kan resultera i stegrande tillväxtambitioner. Nedanstående *figur 6* illustrerar min argumentation.

		Tidsdimension	
		Initialt	Över tid
Företagarens/ entreprenörens drivkraft	<i>Push-krafter</i> Försörjning Sociala mål	Levebrödsföretag A	Levebrödsföretag B
	<i>Pull-krafter</i> Tillväxt	Tillväxtföretag C	Tillväxtföretag D

Figur 6: Företag och tillväxt – en dynamisk ansats.

Företagens vänner intresserar sig huvudsakligen för företag som antas befinna sig i, eller röra sig mellan, ruta C och D. Små, perifert belägna företag inom gränslandets ekonomi – ofta startade av s.k. push-skäl – kan ur ett statiskt perspektiv betraktas som verkande i rutorna A och B. Ett mer dynamiskt perspektiv öppnar upp för såväl avstannande (C-B) som accelererande (A-D) företag. Följer vi den linjen kan företag inom gränslandets ekonomi, även om de ursprungligen startades utan direkta tillväxtambitioner, mycket väl med tiden bli en aktiv part i den nationella tillväxten. Även ägarskiften kan givetvis påverka denna kategorisering, ägarskiften som i vissa fall kan vara avhängiga av att det finns ett befintligt företag att ta över – den nye ägaren skulle inte ha tagit steget till eget företagande vid en ren nystart från noll. Självklart gäller ovanstående dynamik inte hela företagspopulationen, men genom att låsa initialvärdena ges en statisk och ofullständig bild.

Med reservation för otydlig definition och bristfällig statistik finner jag att produktion inom den sociala ekonomin är vanligare i glesbygdsmiljöer än i landet i övrigt. Organisationerna är små och kan, åtminstone i vissa fall som upphandlingsomgångarna med Brismarksgården visar, vara mer kostnadseffektiva än offentligt eller privat organiserade företag. Vidare synes platsen ha betydelse som

en lokal miljö där litenheten tydliggör behov, möjligheter och hinder på ett sätt som de större orternas utbud och heterogenitet omöjliggör. Småskaliga produktionsenheter i en sådan miljö med en gemensam målfunktion där människor känner, förstår och litar på varandra (trust) verkar i vissa fall kunna ta fram produktkvaliteter som är svåra att ta fram i rena marknadsmiljöer eller i offentlig regi. Detta skulle också kunna uttryckas som att det i en lokal miljö skapas värden som tydligt uppskattas.

Skapar de tillväxt? Ja, åtminstone lokal sådan, om en bred definition på nytta används som även tar hänsyn till ”altruistiska” kvaliteter. Dock är det svårt att tänka sig att denna organisationsform fungerar om stora volymer skall produceras och ”the limits of trust” överskrids. Det senare innebär att produktionsmiljöer med tunga inslag av ”social ekonomi” kan få svårt att växa i BNP-termer i den bemärkelsen att små företag blir vinnare och växer till storföretag.

De indirekta bidragen till tillväxt och välfärd är kanske inte lika enkelt mätbara som de direkta. Uttrycket ”place surplus” från avsnitt 3.4 är ett sätt att resonera kring detta. Detta ”place surplus” kan ses som en bys eller Orts sammanlagda attraktionsförmåga, förenklat kan den beskrivas som bestående av tre delar: en opåverkbar (natur, klimat, historik m.m.), en lokalt opåverkbar (formella institutioner såsom skatteregler och liknande) samt en lokalt påverkbar del. Till den sistnämnda hör exempelvis relationer och förtroende mellan individer och organisationer, ett utbud av kultur- och fritidsaktiviteter, fungerande barnomsorg, ett aktivt föreningsliv samt ett utbud av lokala småskaliga och platsbundna tjänster och varuproduktion. Även om de organisationer som – i vid bemärkelse – producerar detta utbud inte i sig själva toppar tillväxtlistorna kan de vara av relativt stor betydelse för invånare och andra företag. Förutom ”traditionella” ekonomiska transaktioner mellan företag och kunder kommer möjligheterna för företag att behålla befintlig och rekrytera ny arbetskraft utanför området samt företagarnas egen trivsel att påverkas av en närvaro av välfungerande stödfunktioner enligt ovan.⁶³ Medverkan i skapandet och upprätthållandet av en Orts attraktivitet för invånare, befintliga samt potentiella företag och entreprenörer kan sägas vara det indirekta bidraget från organisationer inom ”gränslandets ekonomi” till det lokala eller regionala ”makroplanets” tillväxt och välfärd.

5.2 Frågor för fortsatt forskning

Fallstudien som metod genererar inte underlag för generella slutsatser. Styrkan är i stället ökad förståelse och möjligheten att extrahera intressanta frågeställningar och därmed underlag för fortsatt forskning, måhända kvantitativ sådan. I slut-

⁶³ För exempel på betydelsen av sådana ”stödtjänster” för ett glesbygd företags expansion, se exempelvis Lithander J, [2003], ”Processes of Birth and Growth. A Case Study of Six Small-scale Organisations in a Rural Region”.

satserna ovan har redan några sådana frågeställningar presenterats. I detta avsnitt har jag samlat några större frågor som växt fram genom kombinationen av den nära kontakten med entreprenörer och företagare samt den redovisade litteraturen.

Entreprenörernas betydelse för tillväxt och sysselsättning betonas i allt fler sammanhang, men hur kan ett entreprenörskap stimuleras? De presenterade fallen förmår inte svara på detta, möjligen i någon mån öka vår förståelse om deras roll och väcka frågor inför fortsatt forskning. Entreprenören som enskild individ och företaget som organisation verkar i en miljö som, i varierande grad, kommer att påverka händelseförloppet. Tydliga exempel på detta är faktorpriser, skattesystemets utformning, lagstiftning, tillgång på riskkapital, infrastruktur m.m. Utan att på minsta sätt förringa betydelsen av dessa får dock inte de informella institutionernas roll negligeras. Ett områdes historia, kultur och normer kan även antas ha betydelse för exempelvis förtroende mellan ekonomiska aktörer (transaktionskostnader) och attityder till entreprenörskap, lönearbete, utbildning m.m.

Staten kan i princip omedelbart besluta om vissa förändringar av betydelse för entreprenörskap och företag i allmänhet såsom skatter, avgifter, socialförsäkringar, lagstiftning m.m. Eventuella ambitioner att indirekt påverka attityder och normer är däremot en fråga under en betydligt längre tidshorisont. Frågan är dock om inte satsningar från båda områden behövs? Vi kan iaktta betydande skillnader i egenföretagande mellan orter och områden trots att de formella spelreglerna i stort överensstämmer. En inte allt för orimlig slutsats av detta är att det finns något mer, förutom dessa synliga spelregler, som också är av betydelse.

Företag och entreprenörer som åsätter platsen en betydelse, skulle kunna betraktas som aktörer vilka identifierar sig med den lokala identiteten, en del av de platsbundna informella institutionerna. Ett sådant engagemang kan, som de presenterade fallen indikerar, föda ett praktiskt deltagande i lokala utvecklingsprojekt. Är det bra? Kanske, kanske inte. Det väcker även många följdfrågor: Desto större grad av engagemang ett företag uppvisar ju tydligare blir även dess intåg på en arena som tidigare i stort sett varit reserverad för politiker och myndigheter. Hur hanterar parterna detta? Har företagen en realistisk uppfattning om vilka frågor som kan påverkas på lokal nivå? Hur påverkas företagens konkurrensförmåga på sikt av ett engagemang i sådana "sidoaktiviteter"? Kommunen har även ett ansvar inför sina finansiärer (skattebetalarna) där frågor kan tänkas resas som berör insatsernas uthållighet och rättvisaspekter – eventuellt gynnande av områden där utvecklingsintresserade företag "råkar" husera.

Den demografiska utvecklingen, inte minst i Norrlands inland men även i Sverige som helhet, indikerar ökade belastningar för vårt välfärdssystem. Kommer det att innebära ett ökat behov av samarbete mellan samhällets tre ekonomiska sektorer? Kommer offentliga resurser, lokalt engagemang och affärsmässig driftighet att samverka i högre omfattning? Eller är det så att de

platsbundna verksamheternas tid snart är ute och en ökad internationalisering istället driver fram aktiviteter där tillfälliga komparativa produktionsfördelar styr var företagen temporärt förlägger sin verksamhet?

Småskaliga platsbundna verksamheter av mobiliseringskaraktär verkar passa den sociala ekonomin väl. Frågorna är lokala och ligger nära människors vardag. Samtidigt är de av en sådan karaktär att de knappast går att lösa av enskilda individer, det krävs samverkan för att ansträngningarna skall ha förutsättningar att bli framgångsrika. Detta skapar goda förutsättningar för engagemang och enighet, benägenheten att involvera sig i projekten blir hög – även om de skulle kräva avsevärda oavlönade insatser. En intressant följdfråga blir då hur uthålliga organisationer inom den sociala ekonomin kan vara över tid? Korta, konkreta, överblickbara projekt lockar lättare till insatser än de som är mer allmänt formulerade och löper över längre tid. Stora inslag av frivilligt arbete som förväntas fortgå under en lång tid, riskerar enligt min åsikt att på sikt öka en organisations sårbarhet och minska dess konkurrensförmåga.

Dessa frågor bekräftar betydelsen av longitudinella studier, där det ges möjligheter att reflektera över förändringar och inte bara det momentana tillståndet. Verkligheten är dynamisk. Har vi ambitionen att förstå vad som händer där ute krävs också ett dynamiskt förhållningssätt hos den enskilde forskaren.

5.3 Slutord

Inledningsvis tecknades en bild av ett ökat intresse för små företag, entreprenörskap och social ekonomi. Denna generella observation gäller även mig själv. Utifrån ett uppriktigt intresse av dessa verksamheter kombinerat med egna erfarenheter från en uppväxt i fjällnära norrländsk glesbygd har mitt forskningsintresse – småföretagande och entreprenörskap i perifera områden – gradvis vuxit fram.

Först en kommentar om mitt val av gränslandets ekonomi. Självklart finns det mängder med företag vilka verkar i Norrlands inland som avviker från den bild jag målat upp. Företag som är stora, företag som har långtgående tillväxtambitioner och kanske har sin huvudsakliga marknad utomlands. Företag som framgångsrikt fokuserar på sin kärnverksamhet och kanske även helt eller delvis saknar kopplingar till sitt närområde. Jag hyser den djupaste respekt för dem. Mitt arbete handlar dock inte om sådana företag. Jag har fokuserat på en delgrupp som, långt från rubrikerna i Veckans Affärer och A-aktuellt, bedriver ekonomisk verksamhet trots sin litenhet och många gånger karga omgivning.

”Gränslandets ekonomi och entreprenörskap” är knappast ett av de ”hetaste” och mest studerade fälten inom ekonomin, men utgör dock en realitet för åtskilliga småföretagare och entreprenörer. Även förhållandevis små företag och organisationer kan dock lokalt ha stor betydelse, direkt eller indirekt, för skapande av sysselsättning samt bevarande eller utveckling av samhällsservice. Detta kan gälla såväl för företag i den privata sektorn som för verksamheter inom

eller gränsande till den sociala ekonomin. Entreprenörens roll blir därmed av stor betydelse för att förstå hur dessa jobbskapande processer går till.

Moosegarden är ett gott exempel på detta och avviker från bilden av företaget som en anonym företagsenhet där prissignaler från marknaden ger den information som behövs och inte mycket utrymme ges för den kreativa entreprenören. Här skildras en helt annan bild, där entreprenörens roll i den icke-linjära framväxtprocessen framstår som avgörande. Att ignorera entreprenörens roll i detta blir verkligen som att bortse från den danske prinsen i Hamlet för att citera Baumol och Schumpeter.⁶⁶⁴

Erfarenheterna från de studerade företagen pekar för mig på betydelsen av att anlägga ett helhetsperspektiv när det gäller valsituationer mellan egenanställning och lönearbete eller t.o.m. inför enstaka beslut. De ekonomiska övervägandena är stommen i sådana situationer. Utan en sund ekonomisk grund blir ingen verksamhet uthållig. Som tidigare redovisats finns emellertid även andra effekter att ta hänsyn till. Styrkan på dessa torde variera högst avsevärt mellan individer och mellan olika lokala sammanhang. Faktorer som egenbestämmande och frihet kan ge ett mervärde (Procedural Utility) för individer i egenföretagande i jämförelse med att arbeta i en hierarkisk organisation. Individer kan ha mer eller mindre uttalade sociala (del-) mål med sitt företagande. Som fallen har visat kan detta exempelvis vara omsorg om lokalsamhället, den uttalade viljan att säkerställa, eller utveckla, någon del av det lokala serviceutbudet eller näringslivet. Konkret kan det, måhända särskilt tydligt i perifert belägna små samhällen, handla om skolan eller affären, det lokala föreningslivet eller att på olika sätt stötta blivande eller befintliga företag. Men ambitionerna skulle också exempelvis kunna avse målsättningar inom miljö, kultur eller etik.

I tillägg till detta uppstår även icke-ekonomiska kostnader respektive intäkter med agerandet. Här inryms både den individuella tillfredsställelsen ("nyttointäkten") av att uppfylla mer sociala mål samt omgivningens positiva eller negativa attityd till egenföretagandet. Ett tänkbart utfall kan då bli att höga icke-ekonomiska intäkter i viss mån kan uppväga en lägre ekonomisk intäkt respektive att individer avstår från ett egenföretagande trots att kalkylen visar ekonomiskt överskott p.g.a. de höga icke-ekonomiska kostnader som han eller hon förknippar med beslutet. Sammantaget lyfter detta fram betydelsen av att känna till de *lokala förutsättningarna* innan man uttalar sig om effektivitet och rationalitet. För att citera Granovetter:

⁶⁶⁴ Baumol WJ, [1968], "Entrepreneurship in economic theory", sid: 66; Schumpeter JA, [1942/1976], *Capitalism, Socialism and Democracy*, sid: 86.

”What looks to the analyst like nonrational behavior may be quite sensible when situational constraints, especially those of embeddedness, are fully appreciated.”⁶⁶⁵

Ovanstående resonemang kan bidra till att förklara de avvikelser vi ser lokalt och regionalt i nyföretagandets omfattning och uttrycksform. Vilket leder oss in på platsens betydelse.

Platsen, en kombination av geografisk belägenhet, storlek, mer eller mindre fungerande marknad och informella institutioner, har spelat olika roll för studiens tre företag. Gemensamt är dock att den *har* spelat roll. Givet lagstiftning och makroekonomiska förhållanden, är det kanske kombinationen av svårfångade informella institutioner tillsammans med entreprenöriell talang, kryddat med några irrationella impulser av serendipity-karaktär som tillsammans utgör den berömda företagsandan?

Informella institutioner är ett frekvent uttryck i detta arbete. Uppenbarligen kan de såväl stimulera som bromsa entreprenörskap och företagande. North beskriver dem som konventioner och beteendenormer, restriktioner för mänskligt samspel och spelregler som anger och begränsar människors val. Vidare menar han att de uppstår genom ”det arv som vi kallar kultur”.⁶⁶⁶ Det är gott och väl, men onekligen en smula abstrakt. Kan de tydliggöras? North får ursäkta, men den mustigaste, mest konkreta beskrivningen jag stött på kommer från skönlitteraturens värld. Mikael Niemi skriver i sin uppmärksammade, delvis självbiografiska, roman *Populärmusik från Vittula* om ett allvarligt fader-son samtal efter ett bastubesök. Sonen skall introduceras i vuxenvärlden. Pappan lär utförligt och omständligt ut vilka släkter, personer, tidningar, affärer, yrken som p.g.a. historiska orsaker måste motarbetas med alla medel. Sonen, Matti, reflekterar över all denna detaljerade information:

”Hela Tornedalen tycktes förändras inför mina ögon. Bygden fylldes av små osynliga metrevar som spred sig kors och tvärs bland människorna. En stark och mäktig spindelväv av hat, åtrå, rädslor, minnen. Ett nät som var fyrdimensionellt och spred sina klibbtrådar både bakåt och framåt i tiden, ner till de döda i jorden och upp till de ännu ofödda i himlen, och som skulle påverka mig med sitt kraftfält vare sig jag ville det eller inte. Det var starkt, det var vackert, det skrämde mig. Jag hade varit ett barn, och nu lärde mig farsan att se. Rötter, kultur, fan vet vad det kunde kallas, men det var mitt.”⁶⁶⁷

En sådan generationsövernärande kunskap om vad och vilka som skall motarbetas kan ses som platsbundna informella institutioner vars effekter knappast

⁶⁶⁵ Granovetter MS, [1985], ”Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, sid: 506.

⁶⁶⁶ North DC, [1993], *Institutionerna, tillväxten och välståndet*, sid: 65.

⁶⁶⁷ Niemi M, [2000], *Populärmusik från Vittula*, sid: 175.

verkar tillväxtbefrämjande. Entreprenörer existerar i alla samhällen men deras insatser kan vara såväl produktiva som destruktiva för samhällsekonomin beroende på hur "the rules of the game" är utformade, som Baumol uttrycker det.⁶⁶⁸ Ökade kunskaper om dessa informella institutioner och därmed också platsens betydelse ger oss insikter om geografiska skillnader i företagande och entreprenörskap och rimligen bättre möjligheter till en påverkan i produktiv riktning.

Småföretagande och entreprenörskap, inkluderande undergruppen social ekonomi, är fortfarande fragmentariskt beforskad, inte minst när det gäller glesbygdens speciella kontext. Jag ser det som viktigt att öka vår kunskap om även de minsta aktörernas förhållanden och vilket bidrag de direkt och indirekt, enskilt eller i samarbete med större företag och/eller offentliga sektorn, kan ge till landets välfärd och sysselsättning.

Ovanstående reflexioner visar att det finns en betryggande mängd forskningsfrågor att ägna sig åt. Ett konstaterande som stärker mitt intresse för fortsatta studier av gränslandets ekonomi och entreprenörskap.

⁶⁶⁸ Baumol WJ, [1990], "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive".

Referenser

- Acemoglu D, Aghion P & Zilibotti F, [2003], "Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth", *working paper*, Harvard University, Economics Department. Tillgänglig på: <http://post.economics.harvard.edu/faculty/aghion/papers.html> (2004-09-21).
- Acs ZJ (ed.), [1996], *Small Firms and Economic Growth*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Acs ZJ, [1984], *The Changing Structure of the U.S. Economy*. New York: Praeger.
- Aghion P & Howitt P, [1992], "A Model of Growth through Creative Destruction", i *Econometrica*, Vol.60, No.2, sid: 323-351.
- Aghion P, Blundell R, Griffith R, Howitt P & Prantl S, [2004], "Firm Entry, Innovation and Growth: Theory and Micro Evidence", *working paper*, Harvard University, Economics Department. Tillgänglig på: <http://post.economics.harvard.edu/faculty/aghion/papers.html> (2004-09-21).
- Agnew JA, [1987], *Place and Politics: The Geographical Mediation of State and Society*. Boston (MA): Allen and Unwin.
- Agnew JA, [2002], *Place and Politics in Modern Italy*. Chicago (USA); London (UK): The University of Chicago Press.
- Ahlström-Söderling R, [2003], "SME strategic business networks seen as learning organizations", i *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol.10, No.4, sid: 444 – 454.
- Ahnlund M, [1983], *Charles Gide 1847-1932, Kooperatör och nationalekonom*. Stockholm: Kooperativa institutet.
- Alchian AA & Demsetz H, [1972], "Production, Information Costs, and Economic Organization", i *The American Economic Review*, Vol.62, No.5, sid: 777-795.
- Aldrich H, Rosen B & Woodward W, [1987], "The Impact of Social Networks on Business Foundings and Profit: A Longitudinal Study", i Churchill NC, Hornaday JA, Kirchoff BA, Krasner OJ & Vesper KH (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, sid: 154-168. Wellesley, MA: Babson College.
- Alvesson M & Sköldbäck K, [1994], *Tolkning och reflektion – vetenskapsfilosofi och kvalitativ metod*. Lund: Studentlitteratur.
- Amcoff J, [2003], *Regional befolkningsomfördelning bland unga och gamla*. Arbetsrapport 2003:13. Stockholm: Institutet för Framtidsstudier.
- Andersson ÅE & Strömquist U, [1988], *K-samhällets framtid*. Stockholm: Prisma.
- Andersson M, [2004], *Vad gör en eldsjäl?: en studie av landsbygdsutvecklingen inom Kalmar län och eldsjälarnas roll i det lokala utvecklingsarbetet*. Kalmar: Länsstyrelsen Kalmar län.

- Andersson T, Braunerhjelm P, Carlsson B, Eliasson G, Fölster S, Jagrén L, Kazamaki Ottersten E & Sjöholm KR, [1993], *Den långa vägen: Den ekonomiska politikens begränsningar och möjligheter att föra Sverige ur 1990-talets kris*. Stockholm: Industriens utredningsinstitut (IUI) samt Almqvist & Wiksell International.
- Aronsson P, Behrenz L, Hansen J, Johansson L, Löfstedt C & Olofsson G, [2002], *Tillit eller misstro i småorternas land - en studie av social ekonomi i fem län*. Rapporter från Växjö universitet. Ekonomi. Nr 1, 2002. Växjö: Växjö universitet.
- Asheim BT, [1994], "Industrial Districts, Inter-firm Cooperation and Endogenous Technological Development: The Experience of Developed Countries", i UNCTAD, *Technological Dynamism in Industrial Districts: An Alternative Approach to Industrialization in Developing Countries?* sid: 91-142. New York: United Nations.
- Asplund C, [1993], *Placehunting international: om konsten att göra sig mer attraktiv för investeringar*. Stockholm: Eurofutures samt Industrilitteratur; Härnösand: Educatus.
- Audretsch DB & Fritsch M, [2002], "Growth Regimes over Time and Space", i *Regional Studies*, Vol.36, No.2, sid: 113-124.
- Audretsch DB & Thurik AR, [2001], "What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies", i *Industrial and Corporate Change*, Vol.10, No.1, sid: 267-315.
- Audretsch DB, Carree MA & Thurik AR, [2001], "Does Entrepreneurship Reduce Unemployment?". *Tinbergen Institute Discussion Paper*, TI 2001-074/3, september. The Tinbergen Institute.
- Axtell R, [1999], "The Emergence of Firms in a Population of Agents: Local Increasing Returns, Unstable Nash Equilibria, And Power Law Size Distributions". *Center of Social and Economic Dynamics, The Brookings Institution*. Washington. CSED Working Paper No.3, juni 1999.
- Badelt C, [1997], "Entrepreneurship theories of the non-profit sector", i *Voluntas*, Vol.8, No.2, sid: 162-178.
- Barr N, [1998], *The Economics of the Welfare State*. Oxford: Oxford University Press.
- Barrington Moore Jr, [1966], *Social origins of dictatorship and democracy: lord and peasant in the making of the modern world*. Boston: Beacon Press.
- Barth F, [1963], *The Role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway*. Bergen: Norwegian Universities Press.
- Baumol WJ, [1958], "On the Theory of Oligopoly", i *Economica*, Vol.25, No.99, sid: 187-198.
- Baumol WJ, [1968], "Entrepreneurship in economic theory", i *The American Economic Review*, Vol.58, No.2, sid 64-71.
- Baumol WJ, [1990], "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", i *The Journal of Political Economy*, Vol.98, No.5, Part 1, sid: 893-921.

- Beccatini G, [1990], "The Marshallian industrial district as a socio-economic notion", i Pyke F, Beccatini G & Sengenberger W (eds.), *Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy*, sid: 37-51. Geneve: International Institute for Labour Studies.
- Becker GS, [1976], "Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology", i *Journal of Economic Literature*, Vol.14, No.3, sid: 817-826.
- Becker GS, [1991], *A Treatise on the Family*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Bellandi M, [1989], "The industrial district in Marshall", i Goodman E & Bamford J (eds.), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, sid: 136-152. London: Routledge.
- Ben-Ner A, [1986], "Nonprofit Organizations: Why Do They Exist in Market Economies?", i Rose-Ackerman S (ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions*. New York; Oxford: Oxford University Press.
- Berggren C, Brulin G & Gustafsson L-L, [1998], *Från Italien till Gnosjö: Om det sociala kapitalets betydelse för livskraftiga regioner*. Nya jobb och företag, rapport nr. 2. Stockholm: Rådet för arbetslivsforskning.
- Berglund A-K, [1998], *Lokala utvecklingsgrupper på landsbygden*. Doktorsavhandling i kulturgeografi. Geografiska regionstudier nr. 38. Uppsala: Uppsala Universitet.
- Berglund E, [2002], "New Entrepreneurs in Sweden 1998 in Municipalities with five or less inhabitants per square kilometer", *Mimeo*, Department of Economics. Umeå: Umeå University.
- Bhagwati J, [2004], *In defense of globalization*. New York: Oxford University Press.
- Bhide A, [1992], "Bootstrap Finance: The Arts of Start-Ups", i *Harvard Business Review*, Vol.70, No.6, sid: 109-117.
- Birch DL, [1979], *The Job Generation Process*. Cambridge, Mass.: M.I.T. Program on Neighborhood and Regional Change.
- Blanchflower DG & Oswald AJ, [1991], "Does Access to Capital Help Make an Entrepreneur?", *NBER Working Paper* No.3252, revised version, July 1992.
- Blanchflower DG & Oswald AJ, [1998], "What Makes an Entrepreneur?", i *Journal of Labor Economics*, Vol.16, No.1, sid: 26-60.
- Blanchflower DG, Oswald AJ & Stutzer A, [2001], "Latent Entrepreneurship Across Nations", i *European Economic Review*. Vol.45, No.4-6, sid: 680-691.
- Bolton JE, [1971], *Report of the Committee of Inquiry on Small Firms*, Cmnd-4811, London: HMSO.
- Bolton RE, [1992], "'Place Prosperity vs. People Prosperity' Revisited: An Old Issue with a New Angle", i *Urban Studies*, Vol.29, No.2, sid: 185-203.
- Bolton RE, [2002], "Place Surplus, Exit, Voice and Loyalty", i Johansson B, Karlsson C & Stough RR (eds.), *Regional Policies and Comparative Advantage*, sid: 469-489. Cheltenham : Edvard Elgar Publishing.

- Bourdieu P, [1986], "The (three) Forms of Capital", i Richardson JG (ed.), *Handbook of Theory and Research in the Sociology of Education*, sid:241-258. New York, London: Greenwood Press.
- Boyett I & Finlay D, [1995], "The pillar of the community: back to entrepreneurial basics?", i *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol.7, No.2, sid:105-118.
- Brandenburger AM & Nalebuff BJ, [1996]. *Co-opetition*. New York: Doubleday.
- Braunerhjelm & Borgman, [2004], "Regional tillväxt, geografisk koncentration och entreprenörskap", i *Ekonomisk debatt*, Vol.32, No.8, sid: 34-46.
- Braunerhjelm P & Lindqvist T, [1999], "Utvandrarna – effekter och drivkrafter bakom huvudkontorsflytten", i *Ekonomisk debatt*, Vol.27, No.8, sid: 483-496.
- Braunerhjelm P (red.), [2001], *Huvudkontoren flyttar ut: om de svenska huvudkontorens betydelse för tillväxt och välbefinnande*. Stockholm: SNS Förlag.
- Braunerhjelm P, [1993], "Nyetablering och småföretagande i svensk industri", i Andersson T, Braunerhjelm P, Carlsson B, Eliasson G, Fölster S, Jagrén L, Kazamaki Ottersten E & Sjöholm KR, *Den långa vägen: Den ekonomiska politikens begränsningar och möjligheter att föra Sverige ur 1990-talets kris*. Stockholm: Industriens utredningsinstitut (IUI) samt Almqvist & Wiksell International.
- Braunerhjelm P, [2001], "Huvudkontorens internationalisering", i Braunerhjelm P (red.), *Huvudkontoren flyttar ut: om de svenska huvudkontorens betydelse för tillväxt och välbefinnande*. Stockholm: SNS Förlag.
- Braunerhjelm P, Eliasson G, Hallberg M, Pratten C & Stymne B, [2001], "Huvudkontorens ekonomiska politik", i Braunerhjelm P (red.), *Huvudkontoren flyttar ut: om de svenska huvudkontorens betydelse för tillväxt och välbefinnande*. Stockholm: SNS Förlag.
- Brette O, [2003], "Thorstein Veblen's theory of institutional change: beyond technological determinism", i *The European Journal of the History of Economic Thought*. Vol.10, No.3, sid: 455-477.
- Brulin G & Nilsson M, [1997], *Identiprenörskap – företagande med regionalt ursprung*. Stockholm: Nutek.
- Bryman A, [2002], *Samhällsvetenskapliga metoder*. Malmö: Liber Ekonomi.
- Campbell CA, [1992], "A Decision Theory Model for Entrepreneurial Acts", i *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.17, No.1, sid: 21-27.
- Cantillon R, [2001], *Essays on the Nature of Commerce in General*. New Brunswick, N.J.: Transaction Publishers. (Originalversion publ. 1755).
- Carlsson B & Stankiewicz R, [1991], "On the nature, function and composition of technological systems", i *Journal of Evolutionary Economics*, Vol.1, No.2, sid: 93-118.
- Carlsson B (red.), [2002], *Technological Systems in the Bio Industries – An International Study*. Boston; Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

- Carree MA & Thurik AR, [2003], "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth", i Acs ZJ & Audretsch DB (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*. Dordrecht (NL): Kluwer Academic Publishers.
- Casson M, [1982], *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Oxford: Martin Robertson & Company Ltd.
- Casson M, [1995], *Entrepreneurship and Business Culture*. Aldershot: Edward Elgar.
- Casson M, [2000], *Enterprise and Leadership: studies on firms, markets and networks*. Cheltenham: Elgar.
- Castells M, [2001], *Informationsåldern: ekonomi, samhälle och kultur*. Göteborg: Daidalos.
- Center for Civil Society Studies, [2001], *Global Civil Society: At-a-Glance*. Baltimore: Johns Hopkins Center for Civil Society Studies. Tillgänglig på: <http://www.jhu.edu/~cnp/> (2005-01-26).
- Chandler GN & Hanks SH, [1998], "An Examination of the Substitutability of Founders Human and Financial Capital in Emerging Business Ventures", i *Journal of Business Venturing*, Vol.13, No.5, sid: 353-369.
- Cheung S, [1983], "The Contractual Nature of the Firm", i *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, No.1, sid: 1-22.
- Ciccone A & Hall R, [1996], "Productivity and the Density of Economic Activity", i *The American Economic Review*, Vol.86, No.1, sid: 54-70.
- Coase RH, [1937], "The Nature of the Firm", i *Economica*, New Series, Vol.4, No.16, sid: 386-405.
- Coleman JC, [1988], "Social Capital in the Creation of Human Capital", i *American Journal of Sociology*, Vol.94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, sid: S95-S120.
- Collins OF, Moore DG & Unwalla DB, [1964], *The Enterprising Man*. East Lansing, Michigan: Michigan State University Press.
- Cressy R & Olofsson C, [1996], "Financial Conditions for SMEs in Sweden", i Cressy R, Gandemo B & Olofsson C (eds.), *Financing SMEs – a comparative perspective*. Stockholm: Nutek.
- Cressy R, [1993], "Loan Commitments and Business Starts: An Empirical Investigation in U.K. Data", *SME Working Paper* No. 12, Warwick Business School, Centre for Small and Medium Sized Enterprises.
- Cressy R, [1995], "Business Borrowing and Control: A Theory of Entrepreneurial Types", i *Small Business Economics*, Vol.7, No.4, sid: 291-300.
- Curran J & Blackburn R, [1994], *Small firms and local economic networks*. London: Paul Chapman.
- Cyert RM & Hedrick CL, [1972], "Theory of the Firm: Past, Present, and Future; An Interpretation", i *Journal of Economic Literature*, Vol.10, No.2, sid: 398-412.
- Dahmén E, [1942], *Ekonomisk strukturanalys. Begreppet felinvestering som konjunkturteoretiskt instrument*. Lic. avhandling, Lund: Lunds Universitet.

- Dahmén E, [1950], *Svensk industriell företagarverksamhet. Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919-1939*. Doktorsavhandling i nationalekonomi. Stockholm: IUI.
- Dahmen E, [1980], "Hur studera industriell utveckling?", i Dahmén E & Eliasson G, (red.), *Industriell utveckling i Sverige*. Stockholm: IUI.
- Dahmén E, [1986], "Företagarverksamheten och den ekonomiska omvandlingen", i *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*, Vol.39, No.3, sid: 119-130.
- Dahmén E, [1988], "'Development Blocks' in Industrial Economics" i *Scandinavian Economic History Review*. Vol. 36, No. 1, sid: 3-14.
- Dahmén E, [1988], *Den ekonomiska tillväxtens förutsättningar*. Stockholm: Näringslivets ekonomifakta.
- Dahmén E, [1989], *Broslagning mellan nationalekonomi, företagsekonomi och ekonomisk historia: ett sätt att främja ekonomisk forskning och utveckling*. Wilhelm Wahlforss Lectures, No.2. Joensuu: University of Joensuu, Economics.
- Dahmén E, [1994], "Dynamics of Entrepreneurship, Technology and Institutions", i Dahmén E, Hannah L & Kirzner IM, *The Dynamics of Entrepreneurship*. Crafoord Lectures 5. Lund: Lund University Press.
- Dahmén E, [1999], "Fångenskap i redskapsboden?", i *Kungliga Vitterhets historie och antikvitetsakademiens årsbok*, sid: 153-159. Stockholm: Almqvist & Wicksell International.
- Dasgupta P, [2003], "Social Capital and Economic Performance: Analytics", i Ostrom E & Ahn TK (eds.), *Foundations of Social Capital*. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edvard Elgar Publishing.
- Davidsson P & Delmar F, [2002], "Tillväxt i små och nya – och något större och mognare – företag", i Johansson D och Karlsson N (red.), *Den svenska tillväxtskolan*. Stockholm: Ratio.
- Davidsson P, [2004], *Researching Entrepreneurship*. Boston, Mass.: Springer.
- Davidsson P, Lindmark L & Olofsson C, [1994], *Dynamiken i svenskt näringsliv*. Stockholm: Almqvist & Wiksell.
- Davidsson P, Lindmark L & Olofsson C, [1996], *Näringslivsdynamik under 90-talet*. Stockholm: Nutek.
- Davidsson P, Lindmark L & Olofsson C, [1998], "The Extent of Overestimation of Small Firm Job Creation – An Empirical Examination of the Regression Bias", i *Small Business Journal*, Vol.11, No.1, sid: 87-100.
- Davis L & North DC, [1971], *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge, Ma.: Cambridge University Press.
- Davis SJ & Henrekson M, [1997], "Industrial Policy, Employer Size and Economic Performance in Sweden", i Freeman RB, Swedenborg B & Topel R (eds.), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.

- Davis SJ & Henrekson M, [1999], "Explaining National Differences in the Size and Industry Distribution of Employment", i *Small Business Economics*, Vol.12, No.1, sid: 59-83.
- Davis SJ, Haltiwanger JC & Schuh S, [1996], "Small Business and Job Creation Dissecting the Myth and Reassessing the Facts", i *Small Business Economics*, Vol.8, No.4, sid: 297-315.
- de Tocquevilles A, [1997], *Om demokratin i Amerika*. Stockholm: Atlantis. (Originalversion publ. 1835 (bok 1) resp. 1840 (bok 2)).
- Defourny J & Monzón C, [1992], *Économie sociale/The Third Sector*. Bryssel: De Boeck-Wesmael.
- Defourny J, [2001], "Introduction: from third sector to social enterprise", i Borzaga C & Defourny J (eds.), *The Emergence of Social Enterprise*. London, New York: Routledge.
- Delemaide D, [1995], *The new superregions of Europe*. New York: Dutton.
- Demsetz H, [1993], "The Theory of the Firm Revisited", i Williamson O & Winter S, *The Nature of the Firm. Origins, Evolution and Development*, sid: 159-178. New York; Oxford: Oxford University Press.
- Demsetz H, [1997], "The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution", i *American Economic Review*, Vol.87, No.2, sid: 426-429.
- Djurfeldt G, Larsson R & Stjärnhagen O, [2003], *Statistisk verktygslåda – samhällsvetenskaplig orsaksanalys med kvantitativa metoder*. Lund: Studentlitteratur.
- Dunoyer C, [1830], *Nouveau traité d'économie sociale*. Paris: Sautelet et Cie, Libraires-éditeurs. Tillgänglig på: <http://gallica.bnf.fr> (2005-04-21).
- Eisenhardt KM, [1989], "Agency theory: An assessment and review", i *Academy of Management Review*, Vol.14, No.1, sid: 57-74.
- Ekberg J, [1997], "Svårt för nya svenskar att få jobb", i Ebbeson U & Linebäck B (red.), *Mångfald och ursprung: rapport från ett multietniskt Sverige*. Norrköping: Statens Invandrarverk.
- Ekman A-K, [1991], *Community, Carnival and Campaigns*. Stockholm Studies in Social Anthropology, No.25. Stockholm: Stockholm University, Department of Social Anthropology.
- Ekonomiska rådet, [2004], "Egenföretagande och entreprenörskap", *konferensprogram*. Tillgängligt på: <http://www.ekradet.konj.se> (2004-09-15).
- Ekstedt E, [2003], "Från idéer om ekonomisk utveckling till lokalt utvecklingsarbete i Norrlands inland", i Ekstedt E & Wolvén L-E (red.), *Relationsbyggande för ekonomisk utveckling*. Arbetsliv i omvandling 2003:15. Stockholm: Arbetslivsinstitutet.
- Eliasson G & Eliasson Å, [1996], "The Biotechnological Competence Bloc", i *Revue d'Economie Industrielle*, No.78, sid 7-26.
- Eliasson G & Ysander B-C, [1983], "Sweden: Problems of Maintaining Efficiency under Political Pressure", i Hindley B (ed.), *State Investment Companies in Western*

- Europe: Picking Winners or Backing Losers?*, sid: 156-191. London: Macmillan for the Trade policy research center.
- Eliasson G (ed.), [1978], *A Micro-to-Macro-Model of the Swedish Economy: papers on the Swedish model from the symposium on micro simulation methods in Stockholm*, September 19-22, 1977. Stockholm: Industriens Utredningsinstitut.
- Eliasson G (ed.), [2005], *The Birth, the Life and the Death of Firms – The Role of Entrepreneurship, Creative Destruction and Conservative Institutions in a Growing and Experimentally Organized Economy*. Stockholm: Ratio.
- Eliasson G, [1980], "Företag, marknader och ekonomisk utveckling" i Dahmén E & Eliasson G, (red.), *Industriell utveckling i Sverige*. Stockholm: IUI.
- Eliasson G, [1990], "The Firm as a Competent Team", i *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol.13, No.3, sid: 275-298.
- Eliasson G, [1991], "Deregulation, innovative entry and structural diversity as a source of stable and rapid economic growth", i *Journal of Evolutionary Economics*, Vol.1, No.1, sid: 49-63.
- Eliasson G, [1992], "Business Competence, Organizational Learning, and Economic Growth: Establishing the Smith-Schumpeter-Wicksell (SSW) Connection", i Scherer FM & Perlman M (eds.), [1992], *Entrepreneurship, Technological Innovation, and Economic Growth: Studies in the Schumpeterian Tradition*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Eliasson G, [1996], *Firm Objectives, Controls and Organization: the Use of Information and the Transfer of Knowledge within the firm*. Dordrecht: Kluwer Academic.
- Eliasson G, [2000], "Industrial policy, competence blocs and the role of science in economic development", i *Journal of Evolutionary Economics*, Vol.10, No.1-2, sid: 217-241.
- Eliasson G, [2003], "Global Economic Integration and Regional Attractors of Competence", i *Industry and Innovation*, Vol.10, No.1, sid: 75-102.
- Eliasson G, [2004], "Making Regional Competence Blocs Attractive – On the Critical Role of Entrepreneurship and Firm Turnover in Regional Economic Growth", i *Ratio Working Papers*, No.45. Tillgänglig på <http://swopec.hhs.se/ratioi/2004.htm> (2005-02-01).
- Eliasson G, [2005], "Competence Blocs in the Experimentally Organized Economy", i Eliasson G (ed.), [2005], *The Birth, the Life and the Death of Firms – The Role of Entrepreneurship, Creative Destruction and Conservative Institutions in a Growing and Experimentally Organized Economy*. Stockholm: Ratio.
- Elvander N, [1990], "Incomes policies in the Nordic countries", i *International Labour Review*, Vol.129, No.1, sid: 1-21.
- Emilsson A & Lilja S (red.), [1998], *Lokala identiteter: historia, nutid, framtid*. Gävle: Högskolan i Gävle-Sandviken.
- Esping-Andersen G, [1990], *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity.

- Evans DS & Jovanovic B, [1989], "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints", i *Journal of Political Economy*, Vol.97, No.4, sid: 808-827.
- Evans S, [2003], "Myths of our time: globalisation". *BBC News, UK Edition*. 23 december 2003. Tillgänglig på: <http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/3319903.stm> (2004-06-07).
- Fölster S, [2000], "Do Entrepreneurs Create Jobs?", i *Small Business Economics*, Vol.14, No.2, sid: 137-148.
- Forsberg A, [2001], "Lokala utvecklingsgrupper och jobbskapande", i Westlund H (red.), *Social ekonomi i Sverige*. Stockholm: Fritzes.
- Forsberg A, [2001], "Lokalt utvecklingsarbete på landsbygden", i Westlund H (red.), *Social ekonomi i Sverige*. Stockholm: Fritzes.
- Foss NJ, [1993], "More on Knight and the Theory of the Firm", i *Managerial and Decision Economics*. Vol. 14, sid: 269-276.
- Foss NJ, [1998], "The Theory of the Firm: an Introduction to Themes and Contributions", *Department of Industrial Economics and Strategy, Copenhagen Business School*. Working Paper 1998:7. Tillgänglig på <http://web.cbs.dk/departments/ivs/wp/wp98-7.pdf> (2005-01-05).
- Fox G, [1997], *Reason and Reality in the Methodologies of Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Frånberg G-M, [1994], *Kvinnliga eldsjälar i glesbygd*. Glesbygdsmyndighetens skriftserie 1994:2. Östersund: Glesbygdsmyndigheten (nuvarande Glesbydsverket).
- Frey BS & Benz M, [2003], "Being Independent is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self-employment and Hierarchy". *Working Paper Series*, Working Paper No.135, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zürich.
- Friedman M, [1953], *Essays in Positive Economics*. Chicago och London: The University of Chicago Press.
- Fukuyama F, [1995], *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Giannetti M & Simonov A, [2004], "On the Determinants of Entrepreneurial Activity: Individual Characteristics, Economic Environment, and Social Norms", paper presenterat vid *Egenföretagande och entreprenörskap*, Konferens Ekonomiska rådet, 2004-03-22, Stockholm, Sverige.
- Gibb A & Adhikary D, [2000], "Strategies for local and regional NGO development: combining sustainable outcomes with sustainable organizations", i *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol.12, No.2, sid: 137-161.
- Giddens A, [1996], *Modernitetens följder*. Lund: Studentlitteratur.
- Glaeser EL, Laibson D & Sacerdote B, [2001], "The Economic Approach to Social Capital". Discussion Paper No.1916, March 2001, *Harvard Institute of Economic Research*, Harvard University, Cambridge, Massachusetts. Tillgänglig på: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=263420 (2005-01-12).

- Glancey KS & McQuaid RW, [2002], *Entrepreneurial Economics*. New York; Basingstoke: Palgrave.
- Granovetter MS, [1973], "The Strength of Weak Ties", i *The American Journal of Sociology*, Vol.78, No.6, sid: 1360-1380.
- Granovetter MS, [1974], *Getting a job: a study of contacts and careers*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Granovetter MS, [1985], "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", i *American Journal of Sociology*, Vol.91, No.3, sid: 481-510.
- Gratzer K, [1996], "Forskning om småföretag", i *Historisk Tidskrift*. No.3, sid: 397-407.
- Gren J, [2002], *Den perfekta regionen*. Lund: Studentlitteratur.
- Grossman S & Hart O, [1986], "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical Integration", i *Journal of Political Economy*, Vol.94, No.4, sid: 691-719.
- Gustafsson J, [2005], "Porträttet. Scott Shane, högproduktiv professor i nationalekonomi: 'Entreprenörskapsfältet rör sig alltmer mot nationalekonomi och andra samhällsvetenskaper'", i *Entré*, No.1, sid: 16.
- Häll L, [1994], *Föreningslivet i Sverige: en statistisk belysning*. Rapport nr. 86. Örebro; Stockholm: Statistiska centralbyrån (SCB): Ideella beredningen, Civildepartementet.
- Hall PA & Soskice D (eds.), [2001], *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. New York: Oxford University Press.
- Hammarstedt M, [2001], *Making a living in a new country*. Doktorsavhandling, Acta Wexionensia No.9/2001. Växjö: Växjö University Press.
- Hammarstedt M, [2004], "Self-Employment Among Immigrants in Sweden – An Analysis of Intragroup Differences", i *Small Business Economics*, Vol.23, No.2, sid: 115-126.
- Hansmann H, [1981], "Nonprofit Enterprise in the Performing Arts", i *The Bell Journal of Economics*, Vol.12, No.2, sid: 341-361.
- Hansmann H, [1986], "The Role of Nonprofit Enterprise", i Rose-Ackerman S (ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions*. New York; Oxford: Oxford University Press.
- Hansmann H, [1987], "Economic Theories of Nonprofit Organization", i Powell WW (ed.), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. New Haven; London: Yale University Press.
- Hansmann H, [1996], *The Ownership of Enterprise*. Cambridge, Mass. (USA): The Belknap Press of Harvard University.
- Hård af Segerstad S, [2000], *Föreställningar om att leda småföretag*. Linköping: Universitetet, Ekonomiska institutionen.
- Harrison B, [1995], "Symposium on Harrison's "Lean and Mean": What are the Questions?", i *Small Business Economics*, Vol.7, No.5, sid. 357-363.
- Harrison RT & Mason CM, [1997], "Entrepreneurial Growth Strategies and Venture Performance in the Software Industry", i Bygrave WD, Carter NM, Davidsson P,

- Gartner WB, Mason CM, McDougall PP (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley, MA: Babson College, Center for Entrepreneurial Studies.
- Harrison, B, [1992], "Industrial Districts: Old Wine in New Bottles?", i *Regional Studies*, Vol.26, No.5, sid: 469-483.
- Hart O & Moore J, [1990], "Property Rights and the Nature of the Firm", i *Journal of Political Economy*, Vol.98, No.6, sid: 1119-1158.
- Hart O, [1989], "An Economist's Perspective on the Theory of the Firm", i *Columbia Law Review*, Vol.89, No.7, sid: 1757-1774.
- Hassink RT & Wood M, [1998], "Geographic 'clustering' in the German opto-electronics industry: its impact on R & D collaboration and innovation", i *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol.10, No.4, sid: 277-296.
- Hausmann DM, [1994], *The Philosophy of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hébert RF & Link AN, [1989], "In Search of the Meaning of Entrepreneurship", i *Small Business Economics*, Vol.1, No.1, sid: 39-49.
- Held D, McGrew A, Goldblatt D & Perraton J, [1999], *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Henrekson M & Johansson D, [2002], "Institutionerna, företagandet och tillväxten", i Johansson D & Karlson N (red.), *Den svenska tillväxtskolan*. Stockholm: Ratio.
- Henrekson M & Sanandaji T, [2004], *Ägarbeskattningen och företagandet*. Stockholm: SNS Förlag.
- Henrekson M, [1999], "Drivkrafter för entreprenörskap, nyföretagande och företags-tillväxt", i Calmfors L & Persson M (red.), *Tillväxt och ekonomisk politik*. Lund: Studentlitteratur.
- Henrekson M, [2001], "The Entrepreneur and the Swedish Model", i Henrekson M, Larsson M & Sjögren H, *Entrepreneurship in Business and Research*, sid: 139-164. Stockholm: Institute for Research in Economic History (Institutet för ekonomisk historisk forskning vid Handelshögsk.) (EHF): Probus förlag.
- Henrekson M, [2003], "Entreprenörskapet: Välfärdsstatens svaga länk?", i *Ekonomisk debatt*, Vol.31, No.5, sid: 1-13.
- Herlitz U, [1998], *Bygderörelsen i Sverige*, Working Paper No.11. Östersund: Institutet för regionalforskning.
- Herrigel G, [1993], "Power and the Redefinition of Industrial Districts: The Case of Baden-Württemberg", i Grabher G (ed.), *The Embedded Firm*, sid: 227-251. London: Routledge.
- Hertz N, [2004], *Det tysta övertagandet*. Stockholm: Prisma.
- Hirschman AO, [1970], *Exit, Voice and Loyalty*. Cambridge, Massachusetts; London, UK: Harvard University Press.
- Hirschman AO, [1981], "Morality and the Social Sciences: A Durable Tension", i Hirschman AO, *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*, sid: 294-306. Cambridge: Cambridge University Press.

- Hjort af Ornäs A, [1998], "Glokalitet och miljö. Forskning om hur globala och lokala skeenden samverkar", i Wärneryd O & Hilding-Rydevik T (red.), *Hållbart samhälle – en antologi om mål, möjligheter, medel och makt*. Regeringsuppdrag: Forskning till stöd för hållbar utveckling, bilaga 3a, FRN rapport 1998:14. Stockholm: Forskningsrådsnämnden.
- Höckertin C, [2001], "Ekonomiska föreningar och nykooperation i ett regionalt perspektiv", i Westlund H (red.), [2001], *Social ekonomi i Sverige*. Stockholm: Fritzes.
- Hodgson GM, [2001], *How economics forgot history. The problem of historical specificity in social sciences*. London; New York: Routledge.
- Holm E, Lindgren U & Malmberg G, [2004], *Arbete och tillväxt i hela landet*. Östersund: Institutet för tillväxtpolitiska studier.
- Holmes TJ & Schmitz JA, [2001], "A Gain from Trade: From Unproductive to Productive Entrepreneurship", i *Journal of Monetary Economics*, Vol.47, No.2, sid: 417-446.
- Holmström B, [1979], "Moral hazard and observability", i *Bell Journal of Economics*, Vol.10, No.1, sid: 74-91.
- Huber E, Ragin C & Stephens JD, [1993], "Social democracy, Christian democracy, constitutional structures, and the welfare state", i *American Journal of Sociology*, Vol.99, No.3, sid: 711-749.
- Huggins R, [2000], "The success and failure of policy-implanted inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure", i *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol.12, No.2, sid: 111-135.
- Hult E-B, Liljeberg U, Lundström A & Ramström D, [2000], *Soloföretag*. Örebro: Forum för SmåföretagsForskning.
- Hutchinson P & Ray G, [1986], "Surviving the Financial Stress of Small Enterprise Growth", i Stanworth J & Watkins D (eds.), *The Survival of the Small Firm*. London: Gower.
- Iversen T, [1999], *Contested Economic Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- James E, [1987], "The Nonprofit Sector in Comparative Perspective", i Powell WW (ed.), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. New Haven; London: Yale University Press.
- Jansson S, [1979], *Löntagarägda företag. Arbetsrapport 1, Fakta, teori, praktik: en studie över några väsentliga frågor för ett löntagarägt företag*. Örebro: Högskolan.
- Jarillo CJ, [1993], *Strategic Networks: Creating the Borderless Organization*. Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Jensen MC & Meckling WH, [1976], "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", i *Journal of Financial Economics*. Vol.3, No.4., sid: 305-360.
- Johannisson B & Mårtensson B (red.), [1985], *Lokala gemenskaper och Kooperation*. Stockholm: LT:s förlag.

- Johannisson B & Nilsson A, [1989], "Community Entrepreneurs: Networking for Local Development", i *Journal of Entrepreneurship and Regional Development*, Vol.1, No.1, sid:1-19.
- Johannisson B, [1984], "A Cultural Perspective on Small Business – Local Business Climate", i *International Small Business Journal*, Vol.2, No.2, sid: 32-43.
- Johannisson B, [1986], "Network Strategies: Management Technology for Entrepreneurship and Change", i *International Small Business Journal*, Vol.5, No.1, sid: 19-30.
- Johannisson B, [1992], *Skola för samhällsentreprenörer-rapport från en utbildning av lokala projektledare*. Rapport från Högskolan i Växjö. Växjö: Centrum för småföretagsutveckling.
- Johannisson B, [2002], "The Sparse Nordic Settlements in the Global Economy: Challenges for a New Generations of Entrepreneurs". Paper presenterat vid konferensen *De glesa strukturerna i den globala ekonomin – kunskapsläge och forskningsbehov*. 14-15 oktober 2002, Stockholm.
- Johansson D & Karlson N (red.), [2002], *Den svenska tillväxtskolan*. Stockholm: Ratio.
- Johansson D, [2005], "Entreprenören i läroboken: Förekomst, innebörd och konsekvens", i *Ekonomisk debatt*, Vol.33, No.4.
- Johnson A, [2002], *Den felande länken*. Stockholm: Svenskt Näringsliv.
- Johnstone H & Lionais D, [2004], "Depleted communities and community business entrepreneurship: revaluating space through place", i *Entrepreneurship & Regional Development*. Vol.16, No.3, sid: 217-233.
- Jones P, Shears P, Hillier D, Comfort D & Lowell J, [2003], "Return to traditional values? A case study of Slow Food", i *British Food Journal*, Vol.105, No.4/5, sid: 297-304.
- Jonsson U, [2004], "Mat och identitet? Livsmedel och livsmedelskonsumtion. Internationella livsmedelsregimer och nationella/regionala reaktioner", i *Historisk Tidskrift*, 2004:1, sid: 23-47.
- Julien P-A & Vaghely IP, [2001], "From Weak Signals to Decision Making: Information Acquisition and Use as the Entrepreneur's Source of Opportunities", proceedings från *Babson International Conference for Small Business*, Jönköping 7-9 juni 2001.
- Julien P-A, [1989], "The Entrepreneur and Economic Theory", i *International Small Business Journal*, Vol.7, No.3, sid: 29-38.
- Kåring Wagman A, [1998], "I love Stockholm – lokal identitet och marknadsföring av orter", i Emilsson A & Lilja S (red.), *Lokala identiteter – historia, nutid, framtid*. Högskolan i Gävle-Sandviken.
- Kent CA & Rushing FW, [1999], "Coverage of Entrepreneurship in Principles of Economics Textbooks: An Update", i *Journal of Economic Education*, Vol.30, No.2, sid: 184-188.

- Kilkenny M, Nalbarte L & Besser T, [1999], "Reciprocated community support and small town-small business success", i *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol.11, No.3, sid: 231-246.
- Kirchoff BA, [1991], "Entrepreneurship's Contribution to Economics", i *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.16, No.2, sid: 93-112.
- Kirzner IM, [1973], *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner IM, [1997], "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach", i *Journal of Economic Literature*, Vol.35, No.1, sid: 60-85.
- Kmenta J, [1971], *Elements of Econometrics*. New York: Macmillan Publishing.
- Knack S & Keefer P, [1997], "Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation", i *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.112, No.4, sid: 1251-1288.
- Knight FH, [1971], *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago och London: University of Chicago Press. (Originalversion publ. 1921).
- Koolman G, [1971], "Say's Conception of the Role of the Entrepreneur", i *Economica*, Vol.38, No.151, sid: 269-286.
- Kooperativ Horisont*, Nr.2, 2004. Kooperativa institutet. Tillgänglig på: http://193.13.74.113/news/newsletter.taf?_function=show_newsletter&newsletter_aid=1676 (2004-08-16).
- Kotler P, Haider DH & Rein I, [1993], *Marketing Places*. New York: The Free Press.
- Krashinsky M, [1986], "Transaction Costs and Theory of the Nonprofit Organization", i Rose-Ackerman S (ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions*. New York; Oxford: Oxford University Press.
- Kreuger AO, [1974], "The Political Economy of Rent – Seeking Society", i *The American Economic Review*, Vol.64, No.3, sid: 291-303.
- Laestadius S, [2005], "Det dahménska utvecklingsblocket – några reflektioner", i Benner M (red.), *Innovationer – dynamik i ekonomi och samhälle* (prel. titel). Lund: Studentlitteratur.
- Landström H & Winborg J, [1995], "Small Business Managers' Attitudes Towards and Use of Financial Sources", i *Frontiers of Entrepreneurship Research 1995*. Wellesley, MA: Babson College.
- Landström H, [1999], *Entreprenörskapets rötter*. Lund: Studentlitteratur.
- Lawson T, [1995], "A Realist Perspective on Contemporary 'Economic Theory'", i *Journal of Economic Issues*, Vol.29, No.1, sid: 1-32.
- Leibenstein H, [1975], "Aspects of the X-Efficiency Theory of the Firm", i *The Bell Journal of Economics*, Vol. 6, No.2, sid: 580-606.
- Lind M, [2002], *Det svårgripbara nätverket*. Örebro: Örebro Universitet.
- Lindgren H (ed.), [1996], *Economic Dynamism: In honour of Erik Dahmén*. Research Report No.6. Stockholm: Institutet för ekonomisk historisk forskning.

- Lindh T & Ohlsson H, "Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery", i *Economic Journal*, Vol.106, No.439, sid: 1515-1526.
- Linzie J & Boman D, [1991], *Mälardalenregionen i ett gränslöst Europa*. Stockholm: Regionplane- och trafikkontoret.
- Lithander J & Möllnhoff J, [2000], *Framväxt av tillväxt*. Rapport No.20 i serien "Nya jobb och företag". Stockholm: Rådet för arbetslivsforskning.
- Lithander J & Vinberg S, [2004], "The King of the Forest as A Money-maker" i Rennie F (ed.) *The Nordic-Scottish Universities Network for Rural and Regional Development*. Proceedings from the 2003 Annual Conference Inverness, Scotland. UHI Millennium Institute.
- Lithander J, [2002], *ATLAS, en översikt av social ekonomi i Jämtlands län*. Östersund: Länsstyrelsen, Jämtlands län.
- Lithander J, [2003], "Samhällsentreprenörerna i Naestie – lokal utveckling i fjällmiljö", i Sätre Åhlander AM (red.), *Kooperation, ideellt arbete & lokal ekonomisk utveckling*. Kooperativ årsbok 2002. Stockholm: Föreningen Kooperativa studier.
- Lithander J, [2003], "Processes of Birth and Growth: A Case Study of Six Small-scale Organisations in a Rural Region", i Persson LO, Sätre Åhlander A-M & Westlund H (eds.), *Local Responses to Global Changes: Economic and Social Development in Northern Europe's Countryside*. Worklife in Transition 2003:11. Stockholm: Arbetslivsinstitutet.
- Lithander J, [2004], "Pleasure and Economics of Scale", i *The Finnish Journal of Rural Research and Policy*, Vol.12, No.4, sid: xx-xx. (Under utgivning.)
- Loasby BJ, [1982], "The Entrepreneur in Economic Theory", i *The Scottish Journal of Political Economy*, Vol.29, No.3, sid: 235-245.
- Loveman G & Sengenberger W, [1991], "The Re-emergence of Small Scale Production: An International Comparison", i *Small Business Economics*, Vol. 3, No.1, sid: 1-37.
- Lowrey Y, [2003], "The Entrepreneur And Entrepreneurship: A Neoclassical Approach". Working paper, presenterat vid *2003 Annual Convention of Allied Social Science Associations (ASSA)*, Washington, D.C., 2003-01-03—05.
- Lundén B, [2002], *Ekonomiska föreningar: ekonomi, skatt och deklarationer*. Näsviken: Björn Lundén information.
- Lundström C, [1998], "Det ekonomiska samarbetets historia", i Mattsson E & Grut K (red.), *Social ekonomi*. Stockholm: Brevskolan i samarbete med Svenska institutet för social ekonomi.
- Lundström T & Wijkström F, [1995], *Från röst till service? – den svenska ideella sektorn i förändring*. Sköndalsinstitutets skriftserie nr 4. Stockholm: Ersta Sköndal högskola.
- Lundström T & Wijkström F, [1997], *The nonprofit sector in Sweden*. Manchester: Manchester University Press.
- Liotard J-F, [1984], *The Postmodern Condition: A Report on Knowledge*. Manchester: Manchester University Press.

- Machlup F, [1967], "Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial", i *The American Economic Review*, Vol.57, No.1, sid: 1-33.
- Malmberg A, [2002], *Klusterdynamik och regional näringslivsutveckling: begrepps- diskussion och forskningsöversikt*. ITPS A2002:008. Östersund: Institutet för tillväxtpolitiska studier. Tillgänglig på: <http://www.itps.se> (2004-05-12).
- March JG & Simon HA, [1958], *Organizations*. New York: Wiley.
- Markusen A, [1996], "Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts", i *Economic Geography*, Vol.72, No.2, sid: 293-314.
- Marris R, [1964], *The Economic Theory of Managerial Capitalism*. London: Macmillan.
- Marshall A, [1920], *Principles of Economics*, eighth edition. London: Macmillan and Co., Ltd. (Originalversion publ. 1890). Tillgänglig på: <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP24.html> Library of Economics and Liberty (2005-01-12).
- Mårtensson B, [1985], *Bykooperativ i Bredsjö och Huså*. Stockholm: Glesbygdsdelegationen, Industridepartementet: Kooperativa institutet: Själv tillitsprojektet, Sektionen för arkitektur, Tekniska högskolan.
- Maslow AH, [1966], *The Psychology of Science: A Reconnaissance*. New York: Harper & Row.
- Mattsson E & Grut K (red.), [1998], *Social ekonomi: om kraften hos alla människor*. Stockholm: Brevskolan; Östersund: Svenska institutet för social ekonomi.
- Mayer T, [1993], *Truth versus Precision in Economics*. Aldershot: Edward Elgar Publishing Ltd.
- McClelland DC, [1961], *The Achieving Society*. Princeton: Van Nostrand.
- Merrett CD, [2001], "Understanding Local Responses to Globalisation: The Production of Geographical Scale and Political Identity", i *National Identities*, Vol.3, No.1, sid: 69-87.
- Merton RK, [1957], *Social Theory and Social Structure*. New York: Free Press.
- Metcalfe JS, [2004], "The entrepreneur and the style of modern economics", i *Journal of Evolutionary Economics*, Vol.14, No.2, sid: 157-175.
- Milgrom P & Roberts J, [1988], "Economic Theories of the Firm: Past, Present, and Future", i *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 21, No.3, sid: 444-458.
- Modén K-M, [1993], *Tax Incentives of Corporate Mergers and Foreign Direct Investments*. Göteborg: Nationalekonomiska institutionen, Göteborgs Universitet.
- Mueller SL & Thomas AS, [2001], "Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness", i *Journal of Business Venturing*. Vol.16, No.1, sid: 51-75.
- Nationalencyklopedin, [1993], *band 11*. Höganäs: Bra böcker.
- Nelson RR & Winter SG, [1982], *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Nelson RR, [1991], "Why Do Firms Differ, and How Does it Matter?", i *Strategic Management Journal*, Winter Special Issue, Vol.12, sid: 61-74.

- Newton I, [1972], *Principia Mathematica Philosophiae Naturalis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. (Originalversion publ. 1686).
- Niemi M, [2000], *Populärmusik från Vittula*. Stockholm: Nordstedts Förlag.
- Nilsson J, [1986], *Den kooperativa verksamhetsformen*. Lund: Studentlitteratur.
- Niskanen WA, [1971], *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago: Aldine Publishing.
- Nordfeldt M & Lundstedt A, [2001], "Den ideella sektorn och sysselsättningen i ett regionalt perspektiv", i Westlund H (red.), *Social ekonomi i Sverige*. Stockholm: Fritzes.
- North DC, [1990], *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North DC, [1991], "Institutions", i *The Journal of Economic Perspectives*, Vol.5, No.1, sid: 97-112.
- North DC, [1993], *Institutionerna, tillväxten och välståndet*. Stockholm: SNS.
- Olsson J, [1994], *Den sociala ekonomin*. Stockholm: Carlsson.
- Ostrom E & Ahn TK (eds.), [2003], *Foundations of Social Capital*. Cheltenham: Elgar reference collection.
- Ottati GD, [1994], "Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial District", i *Cambridge Journal of Economics*, Vol.18, No.6, sid: 529-546.
- Ottati GD, [1994], "Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial District", i *Cambridge Journal of Economics*, Vol.18, No.6, sid: 529-546.
- Pålsson Syll, [1997], *Den strukturanalytiska traditionen*. Lund: Studentlitteratur.
- Pålsson Syll, [2001], *Ekonomisk teori och metod*. Lund: Studentlitteratur.
- Paniccia I, [1998], "One, a Hundred, Thousands of Industrial Districts: Organizational Variety in Local Networks of Small and Medium-Sized Enterprises", i *Organization Studies*, Vol.9, No.4, sid: 667-699.
- Pelikan P, [1986], "Why Private Enterprise? Towards a Dynamic Analysis of Economic Institutions and Policies", i Eliasson G (ed.), *The Economics of Institutions and Markets*. Stockholm: Industriens utredningsinstitut.
- Persson B (red.) *Småföretagande, entreprenörskap och jobben*. Stockholm: Rådet för arbetslivsforskning.
- Persson B, [1997], "Småföretagen som forskningsfält", i Persson B (red.), *Småföretagande, entreprenörskap och jobben*. Stockholm: Rådet för arbetslivsforskning.
- Petrella F, [2001], "Proximity services in Belgium: An analysis of public and nonprofit relations", i *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol.72, No.1, sid: 77-101.
- Petterson K-H, [2004], *Det exploderande storföretaget*. Stockholm: SNS.
- Philippe K, [1997], "Contribution of Social Economy and New Co-Operatives to Rural Development", *Mimeo*. Östersund: Glesbygdsverket och Institutet för Social Ekonomi.

- Piore MJ & Sabel CF, [1988], *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- Piore MJ, [1968], "Impact of the Labor Market Upon the Design and Selection of Production Techniques Within the Manufacturing Plant", i *Quarterly Journal of Economics*, Vol.82, No.4, sid: 602-620.
- Piore MJ, [1979], "Qualitative Research Techniques in Economics", i *Administrative Science Quarterly*, Vol.24, No.4, sid: 560-569.
- Piore MJ, [1979], *Birds of Passage: Migrant Labor and Industrial Societies*. Cambridge; New York: Cambridge University Press.
- Piore MJ, [1983], "Can the American Labor Movement Survive Re-Gomperization?". *Proceedings of the Thirty-Fifth Annual Meeting of the Industrial Relations Research Association*, sid: 30-39. New York: IRRA.
- Piore MJ, [1998], "Trade and the Social Structure of Economic Activity", i Collins SM (ed.), *Imports, Exports, and the American Worker*. Washington, DC: Brookings Institutions Press, sid: 257-286.
- Piore MJ, [2004], "Qualitative Research: Does it fit in economics?", kommande kapitel i Curren S & Peregman E (eds.), *Social Science Field Work*, Sage. Åtkomlig på: http://econ-www.mit.edu/faculty/index.htm?prof_id=mpiore&type=paper (2005-04-29).
- Pollak R, [1985], "A Transaction Cost Approach to Families and Households", i *Journal of Economic Literature*, Vol.23, No.2, sid: 581-608.
- Porter ME, [1990], *The Competitive Advantage of Nations*. London: Macmillan.
- Portes A & Landolt P, [1996], "Unsolved Mysteries: The Tocqueville Files II – The Downside of Social Capital", i *The American Prospect*, Vol.7, No.26. Tillgänglig på: <http://www.prospect.org/print-friendly/print/V7/26/26-cnt2.html> (2005-03-23).
- Potter G, [2000], *The philosophy of social science*. Harlow, UK: Pearson Education.
- Prescott EC & Boyd JH, [1987], "Dynamic coalitions: Engines of Growth", i *The American Economic Review*, Vol.77, No.2, sid: 63-67.
- Prescott EC & Visscher M, [1980], "Organization Capital", i *Journal of Political Economy*, Vol.88, No.3, sid: 446-441.
- Putnam RD, [1993], *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton NJ, USA: Princeton University Press.
- Putterman L & Kroszner RS (eds.), [1996], *The Economic Nature of the Firm: A Reader*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Raiser M, [1997], "Informal institutions, social capital and economic transition: reflections on a neglected dimension". EBRD, Working paper series, No.25, August. *European Bank for Reconstruction and Development*. Tillgänglig på: <http://www.ebrd.lt/pubs/econ/workingp/25.pdf> (2005-02-03).
- Ramström D (red.), [1971], *Mindre företag – problem och villkor: företagsekonomer vid Umeå universitet diskuterar de mindre och medelstora företagens problem och möjligheter*. Stockholm: Prisma i samarbete med Svenska civilekonomföreningen.

- Ramström D, [1975], *Små företag – stora problem*. Stockholm: Norstedt samt Svenska civilekonomföreningen.
- Ramström D, [1997], ”Småföretagsforskningen på nya vägar”, i Persson B (red.) *Småföretagande, entreprenörskap och jobben*. Stockholm: Rådet för arbetslivsforskning.
- Rantakyrö L, [2001], *Pajala-sisu och Gnosjöanda: Det sociala kapitalets betydelse för företagandet*. Forskningsrapport 2001:03. Luleå: Luleå Tekniska Universitet.
- Rauch A & Frese M, [2000], ”Psychological approaches to entrepreneurial success: A general model and an overview of findings.”, i Cooper CL, Robertson IT (eds.), *International Review of Industrial and Organizational Psychology*. Chichester, UK: Wiley.
- Reynolds PD, Bygrave WD & Autio E, [2004], *GEM 2003 Global Report*. Babson College, London Business School & Ewing Marion Kauffman Foundation. Tillgänglig på: http://www.esbri.se/gemglobalreport_2003.pdf (2004-12-03).
- Reynolds PD, Bygrave WD, Autio E, Cox LW & Hay M, [2002], *Global Entrepreneurship Monitor – 2002 Executive report*. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation. Tillgänglig på: http://www.esbri.se/gemglobalreport_2002.pdf (2004-12-03).
- Reynolds PD, Carter NM, Gartner WB, Greene PG, [2004], ”The Prevalence of Nascent Entrepreneurs in the United States: Evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics”, i *Small Business Economics*, Vol.23, No.4, sid: 263-284.
- Ripsas, S, [1998], ”Towards an Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship”, i *Small Business Economics*, Vol.10, No.2, sid: 103-115.
- Ritsilä J & Tervo H, [2002], ”Effects of Unemployment on New Firm Formation: Micro-Level Panel Data Evidence from Finland”, i *Small Business Economics*, Vol.19, No.1, sid: 31-40.
- Ritzer G, [1993], *The McDonaldization of society: an Investigation into the Changing Character of Contemporary Social Life*. Thousand Oaks, CA (USA): Pine Forge.
- Ronby A, [1997], *Glesbygdskampen: Eldsjälar i lokalt utvecklingsarbete*. Rapport 1997:14. Härnösand: Mitthögskolan.
- Rose-Ackerman S, [1996], ”Altruism, Nonprofits, and Economic Theory”, i *Journal of Economic Literature*, Vol.34, No.2, sid: 701-728.
- Rothstein B, [1994], *Vad bör staten göra?* Stockholm: SNS Förlag.
- Rotter J, [1966], ”Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcements”, i *Psychological Monographs: General and Applied*, Vol.80 (Whole No. 609).
- Routledge P, [1992], ”Putting politics in its place”, i *Political Geography*, Vol.11, No.6, sid: 588-611.
- Ruin O, [1960], *Kooperativa förbundet 1899-1929: en organisationsstudie*. Stockholm; Lund: Rabén & Sjögren.

- Sabel C, Herrigel G, Deeg R & Kazis R, [1989], "Regional Prosperities Compared: Massachusetts and Baden-Württemberg in the 1980s", i *Economy and Society*, Vol.18, No.4, sid: 374-404.
- Salamon LM & Anheier HK, [1996], *The emerging nonprofit sector: an overview*. Manchester, UK: Manchester University Press.
- Salamon LM & Anheier HK, [1998], "Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally", i *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol.9, No.3, sid: 213-248.
- Salamon LM, [1987], "Partners in Public Service: The Scope and Theory of Government-Nonprofit Relations", i Powell WW (ed.), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. New Haven; London: Yale University Press.
- Salamon LM, [1987], "Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third-Party Government: Toward a Theory of Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State", i *Journal of Voluntary action research*, Vol.16, No.1-2, sid: 29-49.
- Salamon LM, Anheier HK, List R, Toepler S, Sokolowski SW and associates, [1999], *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*. Baltimore, Md: John Hopkins Center for Civil Society Studies.
- Salamon LM, Sokolowski SW & List R, [2003], *Global Civil Society: An Overview*. Baltimore, Md: John Hopkins Center for Civil Society Studies. Tillgänglig på: <http://www.jhu.edu/~ccss/pubs/pdf/globalciv.pdf> (2005-01-17).
- Sandemose A, [1934], *En flykting korsar sitt spår*. Stockholm: Tiden.
- Sätre Åhlander A-M, [2001], "The social economy: new co-operatives and public sector", i *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol.72, No.3, sid: 413-433.
- Sätre Åhlander A-M, [2005], "Företagande som bieffekt. Om utvecklingen från anställd till företagare och avsaknaden av en strategisk tillväxtpolitik", i Sundin E & Thörnquist A (red), *När anställda blir företagare. Strukturomvandling och nya organisationsformer i ägande och arbete*. Arbetsliv i omvandling. Stockholm: Arbetslivsinstitutet. (Under utgivning.)
- Saxenian A, [1994], *Regional Advantage, Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Say J-B, [1880/2001], *Treatise on Political Economy: or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Scheff TJ, [1990], *Microsociology: Discourse, Emotion, and Social Structure*. Chicago: University of Chicago Press.
- Schön L, [2000], *En modern svensk ekonomisk historia*. Stockholm: SNS förlag.
- Schumpeter JA, [1939], *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York: McGraw-Hill.
- Schumpeter JA, [1976], *Capitalism, Socialism and Democracy*. 5 uppl. London: Allen & Unwin. (Originalversion publ. 1942).
- Schumpeter JA, [1996], *The Theory of Economic Development*. New Brunswick (USA); London (UK): Transaction Publishers. (Originalversion publ. 1934).

- Segerstrom PS, Anant TCA & Dinopoulos E, [1990], "A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle", i *The American Economic Review*, Vol.80, No.5, sid: 1077-1091.
- Shane S, [2003], *A General Theory of Entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Simon HA, [1991], "Organizations and Markets", i *Journal of Economic Perspectives*, Vol.5, No.2, sid: 25-44.
- Simon HA, [1992], "Rational Decision-Making in Business Organizations", i Lindbeck A (ed.), *Nobel Lectures, Economics 1969-1980*, sid: 343-371. Singapore: World Scientific Publishing Co.
- Sjöstrand S-E, [1995], "Towards a Theory of Institutional Change", i Groenewegen J, Pitelis C & Sjöstrand S-E (eds.), *On Economic Institutions*. Aldershot: Edward Elgar.
- Sloman J, [1995], *Economics*. Uppdaterad 2 uppl. Hemel Hempstead: Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf.
- Smith A, [1976], *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Clarendon. (Originalversion publ. 1904).
- Spilling OR (red.), [1998], *Entreprenörskap på norsk*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Steinberg R & Young DR, [1998], "A comment on Salomon and Anheier's 'Social Origins of Civil Society'", i *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol.9, No.3, sid: 249-260.
- Stenström-Jönsson U-B, [1995], *Lokalt utvecklingsarbete är att skapa: om kvinnor som samhällsentreprenörer i glesbygd*. Rapport 1995:31. Härnösand: Mitthögskolan.
- Stevenson H, Grousbeck H, Roberts M & Bhide A, [1999], *New Business Ventures and the Entrepreneur*. Boston, MA: Irwin McGraw-Hill.
- Stigler GJ, [1961], "The Economics of Information", i *Journal of Political Economy*, Vol.69, No.3, sid: 213-225.
- Stiglitz JE, [1991], "Symposium on Organizations and Economics", i *Journal of Economic Perspectives*, Vol.5, No.2, sid: 15-24.
- Stiglitz JE, [2000], "The Contributions of the Economics of Information to Twentieth Century Economics", i *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.115, No.4, sid: 1441-1478.
- Stiglitz JE, [2002], *Globalization and its discontents*. London: Allen Lane.
- Storey DJ [1991], "The birth of new firms – does unemployment matter? A review of the evidence", i *Small Business Economics*, Vol.3, No.3, sid: 167-178.
- Storey DJ, [1994], *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- Storper M, [1997], *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York: Guilford.
- Sundin E & Holmquist C, [1989], *Kvinnor som företagare, osynlighet, mångfald, anpassning – en studie*. Malmö: Liber Förlag.
- Svenska Kyrkan, [2002], *Gemensamt hushåll: Svenska kyrkans roll i den sociala ekonomin*. Uppsala: Svenska kyrkan, Nämnden för kyrkolivets utveckling.

- Swedberg, R, [2000], *Entrepreneurship – the social science view*. Oxford: Oxford University Press.
- Todaro MP, [1969], "A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries", i *The American Economic Review*, Vol.59, No.1, sid: 138-148.
- Turok I & Richardson R [1991], "New Firms and Local Economic Development: Evidence from West Lothian", i *Regional Studies*, Vol.25, No.1, sid: 71-83.
- Tydén H, [1999], *Arbetsmarknaden och befolkningen: utvecklingen i ett regionalt perspektiv*. Ura 1999:4. Stockholm: AMS Utredningsenhet, prognossektionen.
- Varamäki E, [2001], *Essays on Multilateral Cooperation between SMEs*. Wasa: University of Wasa.
- Veblen T, [1990], *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*. New Brunswick, N.J.; London, UK: Transaction Publishers. (Originalversion publ. 1914).
- Vinberg S, [2004], *Brismarksgården: Analyser med fokus på arbetsorganisation, arbetsmiljö, förändringskompetens och hälsa*. Delrapport i projektet "Attraktiva arbetsplatser i Jämtlands län". Östersund: Arbetslivsinstitutet.
- Vivarelli M, [1991], "The birth of new enterprises", i *Small Business Economics*, Vol.3, No.3, sid: 215-223.
- von Koch GH, [1974], "Om arbetarnas konsumtionsföreningar i England", i Herz U (red), *Kooperativa klassiker*. Stockholm: Rabén & Sjögren.
- Waldinger R, Aldrich H & Ward R, [1990], *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park, California: Sage Publications.
- Wang N, [2003], "Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey", i *Ronald Coase Institute Working Papers*, No.2, februari 2003. Tillgänglig på: <http://www.coase.org/workingpapers/wp-2.pdf> (2005-06-16).
- Weber M, [1930], *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London: Allen and Unwin.
- Weisbrod BA, [1986], "Toward a Theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-sector Economy", i Rose-Ackerman S (ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions*. New York; Oxford: Oxford University Press.
- Weisbrod BA, [1988], *The Nonprofit Economy*. Cambridge, Mass. (USA): Harvard University Press.
- Weisbrod BA, [1998], *To Profit or Not to Profit? The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wennekers S & Thurik R, [1999], "Linking Entrepreneurship and Economic Growth", i *Small Business Economics*, Vol.13, No.1, sid: 27-55.
- Westin S, [1987], *Samhällsentreprenörer i lokal näringslivsutveckling*. Licentiatavhandling. Umeå: Institutionen för företagsekonomi, Umeå universitet.
- Westlund H & Bolton R, [2003], "Local Social Capital and Entrepreneurship", i *Small Business Economics*, Vol.21, No.2, sid: 77-113.

- Westlund H & Westerdahl S, [1996], *Den sociala ekonomins bidrag till lokal sysselsättning*. Stockholm; Östersund: Kooperativa Institutet och Institutet för social ekonomi.
- Westlund H & Westerdahl S, [1998], "Social ekonomi och sysselsättning", i Grut K & Mattson E (red.), *Social ekonomi: om kraften hos alla människor*. Stockholm: Utbildningsförlaget Brevskolan; Östersund: Svenska Institutet för social ekonomi.
- Westlund H (red.), [2001], *Social ekonomi i Sverige*. Stockholm: Fritzes.
- Westlund H, [2001], "Social ekonomi i Sverige – en introduktion", i Westlund H (red.), *Social ekonomi i Sverige*. Stockholm: Fritzes.
- Wijkström F & Lundström T, [2002], *Den ideella sektorn*. Stockholm: Sober Förlag.
- Wiklund J, Davidsson P & Delmar F, [2003], "What Do They Think and Feel about Growth? An Expectancy-Value Approach to Small Business Managers' Attitudes Toward Growth", i *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.27, No.3, sid: 247-270.
- Williamson OE, [1964], *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Williamson OE, [1975], *Markets and hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Williamson OE, [1981], "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach", i *American Journal of Sociology*, Vol.87, No.3, sid: 548-577.
- Williamson OE, [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson OE, [1991], "Comparative Economic Organization", i *Administrative Science Quarterly*, Vol.36, No.2, sid: 269-299.
- Williamson OE, [1996], "Economics and Organization: A Primer", i *California Management Review*, Vol.38, No.2, sid: 131-146.
- Winborg J, [2000], *Financing Small Business. Developing our Understanding of Financial Bootstrapping Behavior*. Doktorsavhandling. Lund: Ekonomihögskolan, Lunds Universitet.
- Winborg J, [2003], "Pengar är inte alltid lösningen – Användningen av finansiell bootstrapping i små företag", i Landström H, *Småföretaget och kapitalet*. Stockholm: SNS Förlag.
- Winter S, [1991], "On Coase, Competence, and the Corporation", i *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol.4, No.1, sid:163-180.
- Yin RK, [2003], *Case Study Research: Design and Methods*, 3rd edition. Thousand Oaks, Ca.: Sage Publications.
- You J-I & Wilkinson F, [1994], "Competition and co-operation: toward understanding industrial districts", i *Review of Political Economy*, Vol.6, No.3, sid: 259-278.

Intervjuer

- Ferm P, [2005-02-01], Företagsregistret vid *Statistiska centralbyrån* (SCB), e-mail intervju (foretag@scb.se).
- Häggmark S, *Moosegarden*, Orrviken. Upprepade intervjuer, telefonsamtal och e-mailkorrespondens under perioden 2002-2005. (063-404 80 info@moosegarden.com).
- Näslund A, *Brismarksgården*, Hoting. Upprepade intervjuer, telefonsamtal och e-mailkorrespondens under perioden 1999-2001. (0671-109 50, brismarksgarden@telia.com).
- Rubensson M, Drivknuten, Öhn. Upprepade intervjuer, telefonsamtal och e-mailkorrespondens under perioden 1999-2004. (0670-330 77, info@drivknuten.se).
- Rubensson R, Drivknuten, Öhn. Upprepade intervjuer, telefonsamtal och e-mailkorrespondens under perioden 1999-2004. (0670-330 77, info@drivknuten.se).
- Svensson U-B, *Brismarksgården*, Hoting. Upprepade intervjuer, telefonsamtal och e-mailkorrespondens under perioden 1999-2005. (0671-109 50, brismarksgarden@telia.com).
- Wajira Werkisa, [2004-04-05], Företagsregistret vid *Statistiska centralbyrån* (SCB), Örebro. e-mail intervju (werkisa.waji.ra@scb.se).
- Willman S, [2004-11-15], Utredningschef, *Strömsunds kommun*. e-mail intervju (stig.willman@stromsund.se).

Offentligt tryck

- AMS, [2004], *Registerdata hämtade ur arbetsförmedlingarnas operativa system*. Excel fil (obz.xls) från Avdelningen för analys och utvärdering. Mailkontakt AMS: Lena Stoltz, analys-och-utvardering@ams.amv.se (2004-11-15).
- Commission of the European Communities, [2001], *Promoting a European framework for Corporate social responsibility: Green Paper*. COM (2001) 366 final, Brussels. Tillgänglig på: http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/gpr/2001/com2001_0366en01.pdf (2003-05-14).
- Dir. 1977:28, *Kooperationen och dess roll i samhället*. Direktiv till Kooperationsutredningen. Stockholm: Industridepartementet.
- Dir. 2002:30, *Icke vinstutdelande aktiebolag*. Direktiv till utredningen om icke vinstutdelande aktiebolag (Ju 2002:06). Stockholm: Justitiedepartementet.
- Ds 1990:1, *Kooperationens utvecklingsystem: En utvärdering av verksamheten efter tre år*. Stockholm: Civildepartementet.
- Ds 1990:2, *Svensk kooperationsforskning inför 90-talet: en översikt av hittillsvarande utveckling med förslag till åtgärder*. Stockholm: Allmänna förlaget.
- Ds 1994:52, *Småföretagens riskkapitalförsörjning*. Stockholm: Fritzes.
- Ds 1998:48, *Social ekonomi i EU-landet Sverige: tradition och förnyelse i samma begrepp*. Stockholm: Fritzes.

- EU, [2003], *OJL (Official Journal of the European Union)*. L124/37-41, 20 maj 2003. Tillgänglig på: <http://europa.eu.int/eur-lex/en/oj/> (2004-11-06).
- Europeiska kommissionen, [2000], *Riktlinjer för medlemsstaternas sysselsättningspolitik för år 2000 & Rådets rekommendation om genomförandet av medlemsstaternas sysselsättningspolitik*. Generaldirektorat för sysselsättning och socialpolitik. Enhet A.2. Tillgänglig på: http://europa.eu.int/comm/employment_social/empl_esf/line2000/line2000_sv.pdf (2005-04-11).
- F 1993:23, *Utvärdering av stödet till lokala kooperativa utvecklingscentra*. Stockholm: Riksrevisionsverket.
- Holm E, Lindgren U & Malmberg G, [2004], *Arbete och tillväxt i hela landet*, Rapport A2004:22, Östersund: Institutet för tillväxtpolitiska studier.
- ITPS, [2001], *Nyföretagandet i Sverige 1999 och 2000*. Rapport S2001:009. Östersund: Institutet för tillväxtpolitiska studier.
- ITPS, [2004], *Nyföretagandet i Sverige 2002 och 2003*. Rapport S2004:008. Östersund: Institutet för tillväxtpolitiska studier.
- Johannisson B, [2000], *Humankapital och socialt kapital som kraftkällor vid regional utveckling*, SOU 2000:36, Regionalpolitiska utredningen, rapport 13.
- Kommundepartementet, [1981], *I morgon Kooperation, ett folkrörelsealternativ*. Rapport från Kommundepartementets referensgrupp för folkrörelsefrågor. Stockholm: Kommundepartementet.
- Kulturdepartementet, [1999], *Social ekonomi i praktiken: 19 exempel*. Stockholm: Kulturdepartementet, Regeringskansliet.
- Kulturdepartementet, [1999], *Social ekonomi: en tredje sektor för välfärd, demokrati och tillväxt?*. Stockholm: Fakta info direkt: Kulturdepartementet, Regeringskansliet.
- Länsstyrelsen, [2005], *Kooperativ äldreomsorg i Jämtlands län*. Östersund: Länsstyrelsen, Jämtlands län.
- Nutek, [2003], *Utvärdering av statsbidraget till Lokala Kooperativa Utvecklingscentrum*. Rapport R 2003:16. Stockholm: Nutek.
- Nutek, [2004], *Tio frågor och svar om samverkan i småföretag*. Rapport R 2004:10. Stockholm: Nutek
- Näringsutskottet, *Vissa näringspolitiska frågor*, Näringsutskottets betänkande 2003/04: NU10. Tillgänglig på: <http://www.riksdagen.se/SrvFunc/dokarkiv/0304/bet/NU10.doc> (2005-04-26).
- Observatory of European SMEs, [2002], *European SMEs and social and environmental responsibility*. Report No. 4, European Communities. Tillgänglig på: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2002_report4_en.pdf (2004-04-18).
- Pagrotsky L, [2003], "Anförande av näringsminister Leif Pagrotsky", vid *ALMI:s företagsdagar i Stockholm 2003*, 2003-05-23. Tillgänglig på: <http://www.regeringen.se/leifpagrotsky/> (2004-03-04).

- Plan- och bygglag*, 1987:10, (PBL). Tillgänglig på: <http://www.notisum.se/rnp/sls/lag/19870010.htm> (2005-05-02).
- Proposition 1990/91:14, *Ansvar för vård och service till äldre och handikappade*. Stockholm: Riksdagens Utredningstjänst.
- Proposition 1990/91:18, *Om ansvaret för skolan*. Stockholm: Utbildningsdepartementet.
- Proposition 1995/96:222, *Vissa åtgärder för att halvera arbetslösheten till år 2000, ändrade anslag för budgetåret 1995/96, finansiering m.m.* Stockholm: Finansdepartementet.
- Proposition 2001/02:4, *En politik för tillväxt och livskraft i hela landet*. Stockholm: Näringsdepartementet.
- Ramfelt L, [1997], "Mot ett nytt förhållningssätt i regionalpolitiken", i SOU 1997:13, *Regionpolitik för hela Sverige*. Betänkande av REKO-STAT-utredningen. Bilaga 6. Stockholm: Fritzes Förlag.
- Riksbankslagen* (1988:1385). Tillgänglig på: <http://www.notisum.se/rnp/sls/lag/19881385.HTM> (2005-04-26).
- SCB, [ej daterad], "Sveriges folkmängd (i ettårsklasser) 1860-2004", *Tidsserier*. Tillgängligt på: <http://www.scb.se> (2005-03-01).
- SCB, [1977], *Folkmängd 31 dec. 1950-1975 i län kommuner och församlingar enligt kommunindelningen 1 jan 1976*. Stockholm: LiberFörlag/Allmänna förlaget.
- SCB, [2000], "Förvärvsarbetande 16+ år (dagbefolkning) per tätort efter region och tid", *Statistikbaser*, tillgänglig på: <http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/start.asp> (2004-11-17).
- SCB, [2004], *Kommunfakta 2004, Strömsund*, tillgänglig på: <http://www.scb.se> (2005-02-21).
- SCB, [2004], "Tabell ur SCB: s Företagsregister maj 2004. Särskilt utdrag, egen bearbetning.
- SCB, [1994], "Tabell A.2: Folkmängd efter ålder, kön och civilstånd 1993-12-31 enligt indelningen 1994-01-01". Avser församling 06, 07, 08 i kommun 13, län 23. I *Demopak*, Tillgänglig på: <http://www.scb.se> (2004-11-16).
- SFS 2003:535, *Lag om ändring i förmånsrättslagen (1970:979)*. Tillgänglig på: <http://62.95.69.3/SFSDOC/03/030535.PDF> (2005-05-18).
- SOU 1979:62, *Kooperationen i Sverige*. Betänkande av Kooperationsutredningen. Stockholm: LiberFörlag/Allmänna förlaget.
- SOU 1980:36, *Arbetskooperation*. Betänkande av Kooperationsutredningen. Stockholm: LiberFörlag/Allmänna förlaget.
- SOU 1991:24, *Visst går det an!* Betänkande av Nykoop-företagsutredningen. Stockholm: Allmänna förlaget.
- SOU 1997:186, *Bättre och enklare regler*. Småföretagsdelegationen. Stockholm: Fritzes offentliga publikationer.
- SOU 1998:77, *Kompetens i småföretag*, Småföretagsdelegationen. Stockholm: Fritzes offentliga publikationer.

- SOU 1998:78, *Regelförenkling för framtiden*. Småföretagsdelegationen. Stockholm: Fritzes offentliga publikationer.
- SOU 1998:92, *Goda idéer om småföretag och samverkan*. Småföretagsdelegationen. Stockholm: Fritzes offentliga publikationer.
- SOU 2003:29, *Mot en ny landsbygdspolitik*, Näringsdepartementet, Betänkande från utredningen om Glesbygdverkets roll och uppdrag inom den nya regionala utvecklingspolitiken. Stockholm: Fritzes offentliga publikationer.
- SOU 2003:98, *Aktiebolag med begränsad vinstutdelning*, Justitiedepartementet, Betänkande av utredningen om icke vinstutdelande aktiebolag. Stockholm: Fritzes.
- SOU 2004:135, *Inlandet har möjligheter*. Slutbetänkande av Inlandsdelegationen. Stockholm: Fritzes offentliga publikationer.
- SCB, [2004], *Kommunfakta 2004, Strömsund*. Tillgänglig på: <http://www.scb.se> (2005-02-21).
- Wijkström F, [1999], "Debatten om den sociala ekonomin", i Kulturdepartementet, *Bilagor till Social ekonomi – en tredje sektor för välfärd demokrati och tillväxt?* Stockholm: Regeringskansliet.
- Persson G, [2001], "Tal av statsminister Göran Persson", vid *Kommunals Kongress 2001*, 2001-05-28. Tillgängligt på: <http://www.kommunal.se/kongress2001/kongress2001.cfm?artikel=14351> (2004-11-16).

Tidningsartiklar

- Jacobsson C, [2002], "Samhall flyttar jobb utomlands", *Dagens nyheter*, 8 januari 2002, sid: C2.
- Länstidningen*, [2003], "Skola prisas för ung företagsamhet", 12 juni 2003, sid: 7.
- Sjöberg L, [2004], "Trångsvikens envisa bybor vände trenden", *Dagens Industri*, 12 december 2004.
- Östersundsposten*, [2003], "Populärt gymnasium utbildar morgondagens företagare", 8 oktober 2003, sid: 11.
- Persson M, [2005], "Sveriges första entreprenörskapskollo i Trångsviken", *Östersunds-posten*, 18 maj 2005, sid: 24.

Internet

- <http://eweb.slu.edu/faculty.htm> Saint Louis University, Entrepreneurship Education on the Web, eWeb's Faculty Pages (2004-01-26).
- <http://nobelprize.org/economics/> Nobelstiftelsen (2005-02-21).
- <http://www.alsen.org/> Alsens Hembygdsförening. (2005-02-23).
- <http://www.ams.se> Arbetsmarknadsstyrelsen (2005-02-16).
- <http://www.ams.se/rdfs.asp?L=49> Arbetsmarknadsstyrelsen (2002-06-05, 2004-03-03).
- <http://www.bygde.net> Folkrörelserådet (2003-03-11).
- <http://www.drivknuten.se> Drivknuten ekonomisk förening (2003-09-29).

<http://www.esbri.se> Institutet för entreprenörskap- och småföretagsforskning (2004-01-23).

<http://www.esh.sssd.se/forskning/skondal/civsamh.htm> Ersta & Sköndal Högskola (2005-04-27).

<http://www.esh.sssd.se/forskning/skondal/publikationer.htm> Ersta & Sköndal Högskola (2005-02-25).

<http://www.guldalgen.se/guldalg.htm> Strömsunds Utvecklingsbolag (2005-02-23).

<http://www.iso.org/sr> International Organization for Standardization, Social Responsibility (2005-02-17).

<http://www.iso.se> International Organization for Standardization (2005-02-17).

<http://www.jhu.edu/~cnp/> John Hopkins University, Institute for Policy Studies, Center for Civil Society, Comparative Nonprofit Sector Project (2005-01-26).

http://www.kf.se/templates/Page___821.aspx Kooperativa Förbundet (2005-02-25).

<http://www.kooperativutveckling.org>, Föreningen Kooperativ Utveckling i Sverige (FKU) (2004-03-25).

<http://www.kooperativutveckling.org/tidningen/> Föreningen Kooperativ Utveckling i Sverige (FKU), tidskriften Social Ekonomi. (2005-02-25).

<http://www.livsmedelssverige.org/regmat/> LivsmedelsSverige (2004-03-12).

<http://www.ne.se> Nationalencyklopedin (2004-12-16).

<http://www.nobel.se/economics/laureates/1991/coase-autobio.html> Nobelstiftelsen, Sveriges Riksbanks pris i ekonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne, nobelpristagare (2005-02-21).

Plan- och bygglag 1987:10 (PBL). Tillgänglig på: <http://www.notisum.se/rnp/sls/lag/19870010.HTM> Rättsnätet, Notisum (2005-04-26).

<http://www.nutek.se/sb/d/244> Verket för näringslivsutveckling (2005-02-26).

<http://www.regeringen.se/sb/d/1142/a/7294> Regeringen (2005-04-27). Anförande av näringsminister Leif Pagrotsky vid ALMI:s företagsdagar i Sockholm 2003-05-23.

<http://www.scb.se> Statistiska Centralbyrån (2004-11-21, 2004-03-03).

<http://www.slowfood.com> Slow Food Association (2005-04-26).

<http://www.stromsund.se>. Strömsunds kommun (2005-02-25).

<http://www.stromsund.se/avd/suab/nov.htm> Strömsunds Utvecklingsbolag (2005-02-24).

<http://www.stromsund.se/naringsliv.htm>, Strömsunds kommun (2004-10-26).

<http://www.svensktnaringsliv.se> Svenskt Näringsliv (2003-03-24).

<http://www.svensktnaringsliv.se/Index.asp?PN=290109&ID=552886>, Svenskt Näringsliv (2004-06-08).

<http://www.z.lst.se/fakta/jemthist.php> Länsstyrelsen, Jämtlands län länsinformation (2005-02-23).

Bilaga 1: Intervjumall

Basfakta

Namn på företag:

Företagsform vid etablering:

Företagsform i dagsläget:

Etableringsår:

Hur många kan anses vara initiativtagare till verksamheten?

Verksamhet vid etablering:

Verksamhet i dagsläget:

Antal anställda (totalt på lönelistan) vid etablering:

Antal anställda (totalt på lönelistan) i dagsläget:

Antal årsarbetstillfällen vid etablering:

Antal årsarbetstillfällen i dagsläget:

Fördelningen män/kvinnor i företaget vid etablering:

Fördelningen män/kvinnor på företaget i dagsläget:

Fördelningen män/kvinnor i styrelsen/företagsledningen vid etablering:

Fördelningen män/kvinnor i styrelsen/företagsledningen i dagsläget:

Namn på respondenten:

Intervjudatum:

A. Initiativtagarens/initiativtagarnas bakgrund

1. Vad gjorde Ni innan Ni startade upp verksamheten?
2. Vilka tidigare erfarenheter hade Ni vid starttillfället?
3. Har Ni ingått och verkat i grupp tidigare?

B. Företagsform och könsperspektiv

4. Varför valde Ni den företagsform som Ni gjorde?

5. Tror Ni att den företagsform som Ni valt har några för- respektive nackdelar (ledarskapsrollen, möjlighet till snabba beslut, inflytande, förmåga att fånga upp idéer och initiativ, finansieringsmöjligheter m m)?
6. Anta att Ni skall besluta om en investering på 50 000 kr, hur ser då beslutsprocessen ut?
7. Kan Ni schematiskt beskriva Er organisation?
8. Anser Ni att män och kvinnor kan skilja sig åt avseende egenskaper i företagande och ledarstil? Om ja, hur?
9. Hur ser fördelningen män/kvinnor ut i ert företag?
10. Tror Ni att denna fördelning kan avspeglas i Ert styrelsearbete?

C. Företagets marknadsroll

11. Beskriv Er företagsidé respektive verksamhet!
12. Vad gjorde att företaget kunde etablera sig på marknaden?
13. Var har Ni Er marknad där Ni huvudsakligen säljer era varor eller tjänster?
14. Var har Ni huvudsakligen Er marknad där Ni köper de varor eller tjänster ni behöver?
15. Utförs det oavlönade insatser i Er verksamhet?
16. Har Ni använt Er av arbetskraft som helt eller delvis finansierats av samhället?

D. Företagets framväxt

17. Varför startade Ni verksamheten?
18. När och i vilket sammanhang kom de första tankarna på att starta Er verksamhet?
19. Kan Ni identifiera någon enskild händelse som påverkade Er att tänka så?
20. När Ni väl hade börjat fundera på en företagsstart, hur lång tid tog det innan Ni verkligen startade?
21. När och i vilket sammanhang fattade Ni det definitiva beslutet att starta Er verksamhet? Kan Ni identifiera någon enskild händelse som i det sammanhanget kan betecknas som avgörande?
22. Har Ni haft någon företagare eller företag som inspirationskälla eller förebild?
23. Fanns det någon krets av människor eller sammanslutning av personer där Ni kunde diskutera Era företagsplaner?
24. Vilka personer har på något sätt uppmuntrat Er och hjälpt till att realisera idén?
25. Har Ni saknat någon särskild form av hjälp? Om Ja, vilken och i vilket skede?

26. Vilka personer har på något sätt bromsat, försvårat eller avrått Er från att realisera idén?
27. Vilka faktorer har verkat försvårande i Er uppstartningsprocess?
28. Varför valde Ni att etablera företaget där Ni gjorde?
29. Vilka är de huvudsakliga arbetsgivarna i området?
30. Vilken är, enligt Er, synen på företagare i området?
31. Har omgivningens syn på Er ändrats sedan Ni startade företaget?
32. Har någon annan företagare, enskilt eller som representant, tagit kontakt med Er efter företagsetableringen?

E. Företagets externa påverkan

33. I vilken omfattning använder sig företaget av andra företag eller servicefunktioner på orten? Tror Ni att någon av dessa funktioner är beroende av Er konsumtion?
34. I vilken omfattning använder sig andra företag av Er? Tror Ni att någon av dessa är beroende av Er produktion?
35. Har det gjorts några avknoppningar från Er ursprungliga verksamhet?
36. Tror Ni att Er företagsstart påverkat andra i närområdet att starta företag?
37. Samarbetar Ni med andra företag i något avseende (marknadsföring, utbildning, delar stora beställningar, erfarenhetsutbyte m m)?
38. Hur stor del av det lokala utbudet av arbetstillfällen står Ni för?
39. Om Ni har deltidsanställd personal, har de andra arbetsgivare i dag, respektive tidigare?

F. Möjlig företagstillväxt

40. Har företaget expanderat sedan starten vad gäller antalet anställda och omsättning?
41. Skulle Ni ur marknadsmässig synpunkt kunna (ytterligare) utöka Er verksamhet. D v s finns det en sådan efterfrågan för Era produkter/tjänster att Ni skulle kunna utöka produktionen?
42. Vill Ni utöka verksamheten?
43. Vilka faktorer försvårar en eventuell tillväxt?
44. Vad skulle kunna stimulera en tillväxt?

G. Erfarenheter av att starta företag

Med Era företags erfarenheter som grund, vad anser Ni sammanfattningsvis om följande frågor:

45. Vad var det svåraste med att starta företaget?
46. Vad var det mest stimulerande med att starta företaget?
47. Hur vill Ni beskriva Er arbetsbelastning som företagare? Jämför den med Er tidigare verksamhet och de förväntningar Ni hade.
48. Skattetryck, räntenivå samt lagstiftning utpekats traditionellt ofta som viktiga faktorer för att skapa ett bra företagsklimat. På senare tid har emellertid även andra förhållanden börjat att uppmärksammas, exempelvis förtroende mellan människor, samarbete och idéspredning mellan företag, allmän inställning till företagare/entreprenörer på orten, livsmiljö, utbud av fritidsaktiviteter, omfattningen av föreningsliv och nätverk m m. Vilka faktorer anser Ni skall ingå i en beskrivning av ett lokalt företagsklimat? Vilka är viktigast?
49. Tror Ni att samhället kan underlätta för företag att starta respektive växa?
50. Har Ni, sedan Er företagsstart, hjälpt en nybliven företagare, eller en person som överväger att starta eget, med rådgivning, kontakter m m?
51. Vad tror Ni om Ert företags framtidsutsikter?
52. Har Ni några andra åsikter eller erfarenheter Ni vill framföra vad gäller uppstart av företag respektive tillväxt av företag?