

KAPITEL 16

Innovation och entreprenörskap

Ett eller två forskningsfält?

Hans Landström

Denna bok handlar om "innovation" och "entreprenörskap" som praktiska aktiviteter. Dessa begrepp är dock långt ifrån entydiga. I detta kapitel vill jag reflektera över definitionerna på begreppen innovation och entreprenörskap, samt den kunskapsmässiga plattform som dessa begrepp har som grund. Vad menar vi med innovation respektive entreprenörskap? Är kunskapen om innovation densamma som kunskapen om entreprenörskap? Kan vi betrakta innovation och entreprenörskap som ett eller två forskningsfält?

Dessa frågor kan naturligtvis betraktas som ett akademiskt "hårklyveri" som egentligen inte har något att göra med den praktik som denna bok har till syfte att behandla. Jag vill dock hävda motsatsen. Det sätt på vilket vi använder vårt språk och definierar våra begrepp påverkar i hög grad vårt sätt att tänka och vårt agerande i vår praktiska verksamhet. Om vi använder ett begrepp med en viss betydelse så kommer vi också att tänka och agera i enlighet med begreppets innehåll. Under senare år har det blivit populärt, exempelvis bland politiker och policymakers, att använda begreppet "innovation" i många olika sammanhang. Vi talar om innovationssystem, innovationsstrategier, innovation för tillväxt, etcetera. Innovation har blivit något av ett modeord i den politiska debatten. Det flitiga användandet av begreppet "innovation" kan emellertid leda till att politiker och policymakers fokuserar alltför mycket på utvecklingen av ny kunskap, och i alltför liten utsträckning intresserar sig för andra aspekter av att skapa dynamik och tillväxt i ekonomin. Till exempel kan kommersialisering och affärsskapande hamna i skymundan. Det finns därmed även en risk att policymakers och politiker använder en felaktig kunskapsbas för att förstå tillväxtprocesser, och för att utforma adekvata policyinstrument. Min avslutande fråga i detta kapitel blir därför: Har det någon betydelse om innovation och entreprenörskap utgör ett eller två forskningsfält?

Resonemanget i detta kapitel baseras på ett specialnummer av tidskriften *Research Policy* (2012) på temat "Exploring the Emerging Knowledge Base of the Knowledge Society". Det bygger framför allt på de artiklar i tidskriften

Utdrag ur boken »Sveriges entreprenöriella ekosystem – Företag, akademi, politik«
Boken gavs ut av Esbri 2016, redaktörer är Maureen McKelvey och Olof Zaring
För mer info: www.esbri.se/ekosystemet

som skrivits av Fagerberg med flera (2012a), Fagerberg med flera (2012b), samt Landström med flera (2012).

Innovation och entreprenörskap – några definitioner

Vad menar vi med innovation respektive entreprenörskap? Innovation och entreprenörskap ses ofta som väldigt sammankopplade aktiviteter. Exempelvis betraktar vi ofta innovation och entreprenörskap som nödvändiga och integrerade aktiviteter för att skapa industriell dynamik och tillväxt i samhället (Braunerhjelm med flera 2009). Vi inkluderar ofta båda begreppen i boktitlar, artiklar, konferenser, seminarier och kurser. Det indikerar att vi ser de båda aktiviteterna som starkt relaterade till varandra, och i stort sett som synonyma begrepp.

Å andra sidan skulle vi kunna hävda att innovation och entreprenörskap egentligen kan betraktas som två helt olika aktiviteter. Exempelvis vet vi att inte alla nya företag kan betraktas som särskilt innovativa, snarare tvärtom. De flesta nya företag baseras på produkter, tjänster och affärsmodeller som har prövats många gånger tidigare. Vi vet också att ny kunskap sällan genererar bärkraftiga affärsidéer. Dessutom förefaller det som att vi använder begreppen innovation och entreprenörskap på olika sätt i vårt dagliga språkbruk. Begreppet innovation sätts ofta som synonym till begrepp som ”uppfinring”, ”patent”, ”nyskapande”, ”ny teknik”, ”FoU” och ”kreativitet”, medan entreprenörskap ofta relateras till begrepp som ”nyföretagande”, ”kommersialisering”, ”affärsidéer” och en koppling till entreprenören som person.

Resonemanget leder till att vi kan uppfatta de aktiviteter som vi relaterar till innovation och entreprenörskap som både väldigt sammankopplade med varandra, och som helt olika aktiviteter. Går vi ett steg vidare och analyserar begreppens innebörd kan vi konstatera att de båda begreppen är mångfacetterade. Det tycks finnas nästan lika många varianter på begreppen som det finns författare, vilket gör det svårt att hitta någon vedertagen och entydig definition.

Begreppet ”innovation” kommer från latinets *novus* (ny) och som i verbform blir *in + novare* (att förnya). Joseph Schumpeter är kanske den som främst har lyft fram innovationernas betydelse för ekonomisk utveckling. I enlighet med Schumpeter (1912, 1934) kan vi tala om fem olika typer av innovationer i form av (1) nya produkter, (2) nya produktionsmetoder, (3) nya marknader, (4) nya insatsvaror, eller (5) ny organisering av industrienheter och branscher.

I dag kanske det är vanligare att man talar om produkt-, process- och organisationsinnovationer. Kravet på nyhetsvärde återkommer i de flesta definitioner av ”innovation” – det måste vara något nytt. Frågan blir då vad som kan betraktas som nytt? En vanlig klassificering är i ”radikala innovationer” (Schumpeter 1912, 1934) och ”inkrementella innovationer” (Freeman och Soete 1997). De radikala använder ny kunskap som skiljer sig från tidigare

kunskap, medan de inkrementella bygger på löpande förbättringar som sker i mindre steg och grundas på tidigare existerande kunskapsbas.

I detta sammanhang är det emellertid främst verbformen av begreppet som blir intressant, vilket gör att innovation blir resultatet av en utvecklingsprocess – att gå från idé till realisering. I denna process är ny information eller nya uppfinningar endast det första steget i processen. Det är först när den nya informationen/uppfinningen kommit samhällsekonomin till del som vi kan tala om en innovation. Utifrån ett sådant processsynsätt kan vi finna en rad olika definitioner på innovationer, alltifrån nya idéer som på ett eller annat sätt kommer till praktisk användning – oavsett om det finns ett kommersiellt värde eller inte (Tidd med flera 1997) – till mer renodlat Schumpeterianska definitioner i form av användningen av ny kunskap för att ta fram en kommersiell produkt eller tjänst som skapar ny efterfrågan och därmed ekonomiskt välstånd (Lindholm Dahlstrand 2004). Definitionerna kan alltså variera men gemensamt är att de betonar nödvändigheten i genomförandet och exploateringen av ny kunskap, där utvecklingen av ny kunskap har en central betydelse.

Begreppet ”entreprenör” har ett ursprung i det franska språket, och i tidiga franska ordböcker ges olika definitioner till begreppet *entrepreneur* där den mest allmänna betydelsen var *celui qui entreprend quelque chose*. Begreppet refererar till en person som är aktiv och får något gjort, och motsvarande verb (*entreprendre*) skulle då innebära ”att göra (företa sig) något”. Den ursprungliga ordboksdefinitionen antyder att entreprenören (individen) är central för vår uppfattning om entreprenörskap och i många fall har entreprenörskapet definierats genom den ”entreprenöriella individen”. Entreprenören som individ har definierats på ett otal olika sätt. Alltifrån att vara betraktad som en hjälte med ett ”sjätte sinne”, till att vara driven av unika egenskaper, eller som någon med speciella ledaregenskaper (Landström 2005, 2010).

Till följd av ett ökat intresse inom entreprenörskapsforskningen för de beteenden som ligger till grund för entreprenörskapet, och ett mindre intresse för entreprenörens egenskaper, har definitionerna kommit att förskjutats. I dag omfattar entreprenörskap processen från initiering till etablering av nya organisationer, i många fall i form av nya företag (Gartner 1993). Det är med andra ord fråga om en etableringsprocess. I detta sammanhang kan vi konstatera att entreprenörskapsforskningen länge har präglats av en Schumpeteriansk syn på företagandet. Entreprenören får en central funktion i kommersialiseringen av ny kunskap, och intresset inom forskningen fokuseras på innovativa och tillväxtorienterade nya företag.

Entreprenörskap har således länge varit relaterat till den entreprenöriella individen, eller till etableringen av en ny organisation (Davidsson 2005). I ett försök att nyansera dessa enkla definitioner på entreprenörskap har Scott Shane och Sankaran Venkataraman (2000) försökt formulera en mer sammansatt definition: Entreprenörskap är ett forskningsfält som studerar hur, av vem, och med vilka effekter möjligheterna att skapa framtida varor och tjänster upptäcks, utvärderas och exploateras (översatt från Shane och Venka-

taraman 2000). De menar alltså att entreprenörskap involverar såväl resurser för, som processen att upptäcka, utvärdera och exploatera möjligheter, men också de individer som är involverade i denna process (Hitt med flera 2011). Detta synsätt har fått stort genomslag inom entreprenörskapsfältet, med flera konsekvenser för forskningens inriktning under de senaste 10–15 åren. Bland annat genom ett fokus på upptäckten eller skapandet av affärsmöjligheter som ett centralt forskningstema, samt ett ökat intresse för österrikisk ekonomisk teori (företrädd av bland andra Israel Kirzner 1973, 1997). Detta står delvis i kontrast till Schumpeters entreprenörskapsteori – och minskar fokuseringen på innovation i den entreprenöriella processen.

En jämförelse av definitionerna på innovation och entreprenörskap ger vid handen att de båda begreppen tycks ha olika fokus: Innovation intresserar sig för ”objektet” (den nya kunskapen) och de processer som gör att den nya kunskapen ska komma till praktisk användning. Entreprenörskap fokuserar på ”subjektet” (den entreprenöriella individen) och på kommersialiseringsprocessen (att göra affärer), oavsett om kommersialiseringen baseras på ny kunskap eller inte.

Vår kunskap om innovation och entreprenörskap

Är kunskapen om innovation densamma som kunskapen om entreprenörskap? Ser vi tillbaka i tiden kan vi konstatera att i och med att vårt samhälle har blivit alltmer kunskapsintensivt under de senaste 40–50 åren, har också innovation och entreprenörskap som forskningsämnen ökat i betydelse. Förutom några tidiga bidrag under 1800-talet och det tidiga 1900-talet, exempelvis genom ekonomerna Joseph Schumpeter (1912, 1934) och Frank Knight (1921), kan vi konstatera att en mer systematisk kunskapsbas kring innovation och entreprenörskap inte började byggas förrän efter andra världskriget. Först kring innovation och senare kring entreprenörskap. Det var således runt andra världskriget som policymakers, inte minst i USA, började inse att forskning och utveckling (FoU) och innovation var en väsentlig förutsättning för utvecklingen av den militära sektorn. Trots denna insikt var det först under senare delen av 1960-talet som innovation kunde identifieras som ett forskningsfält bland forskare i de två, vid den tidpunkten, ledande nationerna, nämligen USA och Storbritannien. Det var framförallt inom två etablerade discipliner, nationalekonomin och sociologin, som ämnet kom att utvecklas. Några organisationer utanför akademien ska också nämnas för deras insatser att tillhandahålla nödvändiga resurser till de forskare som börjat intressera sig för området, men också för deras inflytande över den framväxande forskningsagendan. De organisationer som härvid hade betydelse var Rand Corporation i USA, som fungerade som tankesmedja för det amerikanska försvarsdepartementet, the Federation of British Industry i Storbritannien samt policyorganisationer som the National Bureau for Economic Research (NBER) i USA och OECD i Paris (Fagerberg med flera 2012b).

Utvecklingen av entreprenörskapsämnet kom något senare, under 1980-talet, och var även detta präglad av samhällsutvecklingen. Vi skulle kunna säga att 1960- och 1970-talen i hög grad präglades av stora förändringar när det gäller introduktionen av nya teknologier, industristrukturen i ekonomin, synen på entreprenörskap och industriell utveckling. Den förändrade synen understöddes av politiker som Margaret Thatcher i Storbritannien och Ronald Reagan i USA, och både innovation och entreprenörskap fick ökad uppmärksamhet och betydelse i samhället och inom akademien.

Sedan introduktionen av en mer systematisk forskning kring innovation under 1960-talet och entreprenörskap under 1980-talet har de båda forskningsfälten utvecklats mycket kraftigt under de senaste decennierna.

Innovationsämnets utveckling

Fagerberg med flera (2012a) har beskrivit innovationsforskningens fortsatta utveckling. De menar att etableringen av forskningsinstitutet Science Policy Research Unit (SPRU) i Storbritannien 1966, vid det då nystartade University of Sussex med Christopher Freeman som forskningsledare, hade en avgörande betydelse för ämnets fortsatta utveckling. Forskningen vid SPRU präglades av en problemorientering (snarare än en disciplinorientering), med en systemorienterad syn på FoU och innovation, samt en stark flervetenskaplig prägel. SPRU blev dessutom en internationell samlingsplats för innovationsforskare runt om i världen, med ett stort antal gästforskare som besökte centret för längre och kortare tidsperioder. Det resulterade i ett ökat samarbete mellan internationella forskare, etableringen av ett teoretiskt ramverk inom innovationsforskningen, en gemensam forskningsagenda samt etableringen av en gemensam tidskrift inom området i form av Research Policy (etablerad 1971 med Christopher Freeman som redaktör). Dessutom utgjorde SPRU en inspirationskälla för etableringen av nya forskningscentrum inom innovationsområdet runt om i världen.

Under 1970- och 1980-talen utvecklades också ett antal teoretiska och empiriska bidrag som har varit betydelsefulla för forskningsfältets utveckling. Hit hör Freemans bok *The Economics of Industrial Innovation* (1974) som utgjorde en sammanfattning av den rådande kunskapen vid den tidpunkten, men inte minst Richard Nelsons och Sidney Winters bok *An Evolutionary Theory of Economic Change* (1982). I den försökte de utveckla en formaliserad modell över ekonomisk utveckling och beskrev hur företag och branscher förändrades över tiden. Till de tidiga bidragen hör även Pavitt (1984), Rosenberg (1976, 1982), samt Cohen och Levinthal (1990).

Under 1990-talet växte forskningsfältet dramatiskt. Många forskare med olika forskningsbakgrund började intressera sig för innovationsämnet, flera nya tidskrifter inom området etablerades, och professionella organisationer startades. Bland dem fanns International Joseph Schumpeter Society, Technology and Innovation Management (TIM) Division inom Academy of Management, samt Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID). Denna

utveckling avspeglar även en splittring av ämnet i ett kluster med fokus på "Economics of Innovation", vilket bland annat representeras av Schumpeter Society, och ett annat kluster som kan kallas "Technology Management" och som representeras av TIM.

Fagerberg med flera (2012a) konstaterar att forskningen också tog en ny vändning under 1990-talet. Innovationsforskningen hade tidigare främst intresserat sig för företag och branscher, medan den nya forskningen intresserade sig mer för innovation i hela ekonomin. Begreppet "nationella innovationssystem" blev snabbt ett populärt forskningsfält för innovationsforskare (Freeman 1987, Lundvall 1992). På motsvarande sätt kom Porter (1990) och senare Teece med flera (1997) att få stor betydelse för managementforskare med ett intresse för innovation.

I dag är innovationsforskningen omfattande med en internationell prägel, men forskningen är relativt fragmenterad med avseende på frågeställningar och ämnesmässig förankring (Fagerberg och Verspagen, 2009). Uppdelningen i ett fokus på innovationers betydelse för ekonomin som helhet (och dess sociala och politiska konsekvenser) samt en mer managementorienterad forskningsinriktning består. Men det tycks inte finnas något gemensamt teoretiskt ramverk eller gemensamma kommunikationsforum (tidskrifter eller konferenser) som för de båda forskarsamhällena tillsammans.

Vilka är då de centrala bidragen och forskarna inom innovationsområdet? I den studie som genomfördes av Fagerberg med flera (2012a) och som baseras på en beräkning av hur viktig en bok eller en artikel är i olika "handbooks" som skrivits av experter inom området (ett så kallat J-index), framgick att tre forskare dominerar forskningsfältet: Richard Nelson, Christopher Freeman och Nathan Rosenberg (se tabell 16.1). Dessa forskare har också flera av sina publikationer bland de bidrag som kan betraktas som centrala inom området. Till de mest centrala bidragen inom innovationsämnet hör flera teoretiska bidrag såsom Nelsons och Winters bok *An Evolutionary Theory of Economic Change* (1982) och Schumpeters *The Theory of Economic Development* (1912, 1934). Här finns även bidrag som introducerar nya begrepp och/eller referensramar, till exempel med avseende på nationella innovationssystem (Nelson 1993, Lundvall 1992, Freeman 1987), och bidrag som fokuserar på regionala aspekter på innovation (Porter 1990), samt Pavitts taxonomi över innovativa aktiviteter i olika branscher 1984. Bland de centrala bidragen återfinns även ett antal arbeten som summerar vår kunskap inom området vid olika tidpunkter, exempelvis Rogers (1962), Freeman (1974), Tidd med flera (1997) och Christensen (1997).

Tabell 16.1 Centrala forskare och bidrag inom innovationsforskningen

CENTRALA FORSKARE			CENTRALA BIDRAG					
Rank	Forskare	J-index	Rank	Författare	Titel	Typ	År	J-index
1	Richard Nelson	37,6	1	Nelson & Winter	<i>An evolutionary theory of economic change</i>	Bok	1982	18,8
2	Christopher Freeman	35,5	2	Nelson	<i>National innovation systems</i>	Bok	1993	15,7
3	Nathan Rosenberg	33,4	3	Porter	<i>The competitive advantage of nations</i>	Bok	1990	14,4
4	Joseph Schumpeter	27,4	4	Schumpeter	<i>The theory of economic development</i>	Bok	1934	14,1
5	Michael Porter	24,9	5	Rogers	<i>Diffusion of innovations</i>	Bok	1962	14,1
6	Zvi Griliches	24,2	6	Lundvall	<i>National innovation systems. Towards a theory of innovation and interactive learning</i>	Bok	1992	13,4
7	Eric von Hippel	20,2	7	Freeman	<i>The economics of industrial innovation</i>	Bok	1974	12,6
8	Bengt-Åke Lundvall	19,1	8	Cohen & Levinthal	<i>Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation</i>	Artikel	1990	11,9
9	Keith Pavitt	15,5	9	Pavitt	<i>Sectoral patterns of technical change</i>	Artikel	1984	11,6
10	Alfred Chandler	14,8	10	Arrow	<i>Economic welfare and allocation of resources for invention</i>	Kapitel	1962	10,5
11	Everett Rogers	14,1	11	Saxenian	<i>Regional advantage</i>	Bok	1994	9,9
12	David Teece	12,8	12	Freeman	<i>Technology policy and economic performance: Lessons from Japan</i>	Bok	1987	9,7
13	Sid Winter	12,5	13	von Hippel	<i>The source of innovation</i>	Bok	1988	9,7
14	Wesley Cohen	12,4	14	Christensen	<i>The innovator's dilemma</i>	Bok	1997	9,5
15	Paul Romer	12,3	15	Teece	<i>Profiting from technological innovation</i>	Artikel	1986	9,4
16	Giovanni Dosi	11,9	16	Kline & Rosenberg	<i>An overview of innovation</i>	Kapitel	1986	9,4
17	Kenneth Arrow	10,5	17	Henderson & Clark	<i>Architectural innovation</i>	Artikel	1990	9,4
18	Adam Jaffe	10,3	18	Rosenberg	<i>Inside the black box</i>	Bok	1982	9,0
19	AnnaLee Saxenian	9,9	19	Schumpeter	<i>Capitalism, socialism and democracy</i>	Bok	1942	7,9
20	Edward Mansfield	9,9	20	Tidd, Bessant & Pavitt	<i>Managing innovation</i>	Bok	1997	7,7

En slutsats som kan dras är att flera av de ledande forskarna inom innovationsområdet har sin ämnesmässiga förankring i nationalekonomi, regional ekonomi och sociologi. Deras bidrag fokuserar på mer aggregerade analysnivåer – regionen och den nationella ekonomin.

Entreprenörskapsämnets utveckling

I motsvarande beskrivning av entreprenörskapsämnets utveckling menar Landström med flera (2012) att ett mer systematiskt intresse för entreprenörskap emanerar från de förändringar som kunde identifieras i många västländer under 1960- och 1970-talen. Då blev entreprenörskap och industriell dynamik ett centralt tema i den ekonomiska debatten, inte minst bland nyliberala politiker som Reagan och Thatcher. Detta understöddes av forskning som synliggjorde betydelsen av små företag och entreprenörskap för ekonomisk utveckling. Många sådana bidrag skulle kunna nämnas, men ett viktigt bidrag i detta avseende är David Birchs rapport *The Job Generation Process* (1979) där han visade att det var de små (och unga) företagen i USA som skapade sysselsättning – inte de stora etablerade företagen. Dessa tidiga bidrag utgjorde en intellektuell bas för att inkorporera entreprenörskap och små företag i de ekonomiska analyserna, och bidrog i hög utsträckning till att många forskare drogs till forskningsfältet. Inte minst forskare som hade sin grund i management, i bred betydelse. Forskningen var i hög grad baserad på individuella initiativ och därmed också fragmenterad. Det bidrog till en ganska tidig utveckling av en forskningsmässig infrastruktur inom området i form av konferenser, tidskrifter och professionella organisationer. Till de senare hör Entrepreneurship (ENT) Division inom Academy of Management och European Council for Small Business (ECSB).

Sedan tidigt 1990-tal har entreprenörskapsforskningen uppvisat en enorm tillväxt – och det gäller egentligen oavsett vilket mått vi använder: antal forskare, artiklar, tidskrifter, konferenser. Kunskapen inom området baserades på en omfattande migration av forskare från andra forskningsfält, men också en mobilitet av forskare, det vill säga forskare som bara tillfälligt bidrog till kunskapsutvecklingen inom området. Forskningen fick också ett starkt empiriskt fokus där forskare försökte förstå entreprenörskap och små företag från många olika infallsvinklar. Sammantaget bidrog naturligtvis detta till att forskningen betraktades som väldigt fragmenterad. Byggandet av en stark infrastruktur inom akademien fortsatte under 1990-talet. En rad nya professorer runt om i världen inrättades, nya konferenser och tidskrifter lanserades, och entreprenörskap tog plats i utbildningarna vid olika universitet och högskolor.

Under 2000-talet har entreprenörskap som forskningsfält mognat. Ett bidrag till denna process är onekligen Shanes och Venkataramans artikel *The promise of entrepreneurship as a field of research* i *Academy of Management Review* (2000). De diskuterade forskningsfältets avgränsningar och inriktning, bland annat genom att återintroducera den österrikiska skolan med företrä-

dare som Ludwig von Mises och Israel Kirzner i entreprenörskapsforskningen. Forskningen har också institutionaliserats alltmer genom en ny generation forskare med en kompetensbas i entreprenörskapsforskningen, ett starkare paradigmiskt värdesystem och en ökad intern fokusering i referenser och teoribildning, samt en ökad nyansering av begreppsbildningen (Landström och Benner 2010). Med detta sagt, kan man också se en ökad diversifiering av entreprenörskapsforskningen. Den kommer till uttryck i form av en intern kritik inom entreprenörskapsämnet, en utveckling baserad på olika paradigmatiska utgångspunkter, och en utvidgning av ämnet till att inte enbart handla om ekonomiska värden, utan även om sociala värden. Det finns också en slags extern diversifiering, i form av forskare från olika discipliner som då och då genomför studier med anknytning till entreprenörskap.

Vilka är då de centrala bidragen och forskarna inom entreprenörskapsområdet? I studien av Landström med flera (2012) framstod Joseph Schumpeter som den utan jämförelse mest inflytelserika forskaren inom fältet, följd på behörigt avstånd av William Gartner, Israel Kirzner, Howard Aldrich och Scott Shane (se tabell 16.2). Dessa forskare har flera bidrag som betraktas som centrala inom fältet. Det är värt att notera att flera av de centrala bidragen har en stark teoretisk förankring, exempelvis med fokus på att förstå den entreprenöriella funktionen i skapandet av nya marknader (Schumpeter 1934, 1942, Kirzner 1973, 1997, Knight 1921, Casson 1982), men även när det gäller kännetecknen för entreprenören som individ (McClelland 1961). Vi finner också bidrag som förklarar utvecklingen av entreprenörskap (Nelson och Winter 1982, Aldrich 1999) och bidrag med ett starkare empiriskt innehåll (Storey 1994, Bhidé 2000, Saxenian 1994).

Tabell 16.2 Centrala forskare och bidrag inom entreprenörskapsforskningen

CENTRALA FORSKARE			CENTRALA BIDRAG					
Rank	Forskare	J-index	Rank	Författare	Titel	Typ	År	J-index
1	Joseph Schumpeter	47,0	1	Schumpeter	<i>Theory of economic development</i>	Bok	1934	33,5
2	William Gartner	29,5	2	Shane & Venkataraman	<i>The promise of entrepreneurship as a field of research</i>	Artikel	2000	23,0
3	Israel Kirzner	29,3	3	Shane	<i>Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities</i>	Artikel	2000	16,2
4	Howard Aldrich	29,2	4	Knight	<i>Risk, uncertainty and profit</i>	Bok	1921	15,7
5	Scott Shane	27,7	5	Schumpeter	<i>Capitalism, socialism and democracy</i>	Bok	1942	13,5
6	Sankaran Venkataraman	21,9	6	Gartner	<i>Who is an entrepreneur? Is the wrong question</i>	Artikel	1988	12,8
7	William Baumol	17,1	7	Bhidé	<i>The origin and evolution of new businesses</i>	Bok	2000	12,2
8	David Audretsch	16,6	8	Kirzner	<i>Competition and entrepreneurship</i>	Bok	1973	11,9
9	Frank Knight	15,7	9	McClelland	<i>The achieving society</i>	Bok	1961	11,9
10	David Birch	14,6	10	Storey	<i>Understanding the small business sector</i>	Bok	1994	11,6
11	Amarnath Bhidé	12,2	11	Kirzner	<i>Entrepreneurial discovery and the competitive market process</i>	Artikel	1997	11,5
12	David Blanchflower	11,9	12	Casson	<i>The entrepreneur: An economic theory</i>	Bok	1982	11,4
13	David McClelland	11,9	13	Aldrich & Zimmer	<i>Entrepreneurship through social networks</i>	Kapitel	1986	10,9
14	David Storey	11,6	14	Saxenian	<i>Regional advantage: Culture and competition in Silicon Valley and Route 128</i>	Bok	1994	10,8
15	Mark Casson	11,4	15	Venkataraman	<i>The distinctive domain of entrepreneurship</i>	Kapitel	1997	10,4
16	Jay Barney	11,1	16	Stinchcombe	<i>Social structure and organizations</i>	Kapitel	1965	9,7
17	Michael Porter	11,0	17	Penrose	<i>Theory of the growth of the firm</i>	Bok	1959	9,7
18	Josh Lerner	10,9	18	Nelson & Winter	<i>An evolutionary theory of economic change</i>	Bok	1982	9,6
19	David Evans	10,9	19	Hamilton	<i>Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment</i>	Artikel	2000	9,5
20	AnnaLee Saxenian	10,8	20	Aldrich	<i>Organizations evolving</i>	Bok	1999	9,4

Till skillnad från innovationfältet kan vi konstatera att de ledande forskarna inom entreprenörskap har en annan ämnesmässig bakgrund. Även om klassiska verk av nationalekonomer dominerar, finner vi flera forskare med bakgrund i management, psykologi och organisation. Flera av deras bidrag har ett fokus på företaget och individen som analysnivå.

Några noteringar

En observation som kan göras i beskrivningarna är att "böcker" tycks spela en stor roll för ämnenas utveckling – många centrala arbeten inom innovation och entreprenörskap publiceras som böcker (inte som vetenskapliga artiklar). Böcker spelar i allmänhet en stor roll inom samhällsvetenskaperna eftersom det oftast krävs ett större utrymme för att utveckla nya teoretiska referensramar. Men böckernas betydelse är också ett uttryck för att innovation och entreprenörskap är relativt unga forskningsfält. Vi kan konstatera att både innovation och entreprenörskap domineras av amerikanska forskare, och detta förefaller gälla i väldigt hög grad för entreprenörskapsfältet. Det kan naturligtvis ha att göra med en snedfördelning i de databaser som används i studierna och olika citeringsmönster i USA och Europa, men det är viktigt att det finns en risk i att den kunskap vi har inom områdena innovation och entreprenörskap i huvudsak är hämtad från den amerikanska kontexten. Det krävs betydande reflektion för att översätta kunskapen till andra kontexter. Slutligen förefaller det som om entreprenörskap utgör ett mer organisatoriskt fragmenterat område än innovation. Inom entreprenörskap finns få starka forskningsmiljöer, medan innovationsområdet kan uppvisa flera starka hemvister för centrala forskare inom området, exempelvis SPRU i Storbritannien, MERIT i Nederländerna, IKE Group vid universitetet i Aalborg i Danmark, CIRCLE vid Lunds universitet, samt Harvard, Stanford, Berkeley och MIT i USA.

Innovation och entreprenörskap – ett eller två kunskapsfält?

Kan vi betrakta innovation och entreprenörskap som ett eller två forskningsfält? Om innovation och entreprenörskap ses som två delar av ett och samma forskningsfält skulle man kunna förvänta sig att de centrala bidragen inom respektive område skulle överlappa varandra i viss utsträckning. Så tycks dock inte vara fallet. Som framgår av tabell 16.3 (Fagerberg med flera 2012b) är det enbart 12 av de 100 mest centrala forskningstexterna inom respektive område som överlappar. Och av de 12 är det få som tillhör de 20 främsta inom respektive forskningsfält (Schumpeter 1934, 1942, Nelson och Winter 1982, Saxenian 1994).

**Tabell 16.3 Överlappning mellan innovation och entreprenörskap
(baserad på de 100 högst rankade bidragen inom respektive forskningsområde)**

Bidrag	Rank inom innovationsforskning	Rank inom entreprenörskapsforskning
Nelson & Winter (1982): <i>An evolutionary theory of economic change</i>	1	18
Schumpeter (1934): <i>The theory of economic development</i>	4	1
Cohen & Levinthal (1990): <i>Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation</i>	8	35
Saxenian (1994): <i>Regional advantage: Culture and competition in Silicon Valley and Route 128</i>	11	14
Schumpeter (1942): <i>Capitalism, socialism and democracy</i>	19	5
Marshall (1890): <i>Principles of economics</i>	26	47
Penrose (1959): <i>The theory of the growth of the firm</i>	69	17
Audretsch & Feldman (1996): <i>Spillovers and the geography of innovation and production</i>	78	67
Aldrich (1999): <i>Organizations evolving</i>	80	20
Williamson (1985): <i>The economic institutions of capitalism</i>	88	89
Krugman (1991): <i>Geography and trade</i>	94	99
Teece, Pisano & Shuen (1997): <i>Dynamic capabilities and strategic management</i>	98	64

Den slutsats som kan dras är att trots att de båda forskningsfälten har sina gemensamma rötter i Schumpeter och några relaterade arbeten, så är det få av de centrala texterna som överlappar varandra. Det är en indikation på att vi talar om två olika forskningsfält – innovation respektive entreprenörskap. Med detta sagt finns det tydliga kopplingar mellan de båda fälten. Exempelvis förefaller ”evolutionära” ansatser präglade båda forskningsfälten, och det finns gemensamma forskningsteman såsom innovation management (corporate entrepreneurship) och ett gemensamt intresse i teknikbaserade företag.

Min slutsats att vi talar om två olika forskningsfält stöds av Bhupatiraju med flera (2012) samt Persson (2010). Båda studierna bekräftar en relativt låg interaktion mellan de båda forskningsfälten i termer av korsciteringar, vilket indikerar att uppdelningen mellan fälten är tydliga. Bhupatiraju med flera (2012) indikerar även att uppdelningen mellan fälten var mindre tydlig tidigare – de båda fälten har i någon mån gemensamma rötter, men har glidit isär

allt mer. Det innebär att de överlappningar som vi kan identifiera i huvudsak avser gemensamma teoretiska grunder (rötter) snarare än forskningsfronten inom områdena. Deras slutsats är att de båda forskningsfälten, trots en gemensam teoretisk bakgrund, i huvudsak har en självständig utveckling som skett i relativ isolering från varandra.

Vad är då orsakerna till att innovation och entreprenörskap har gått olika vägar? En förklaring kan naturligtvis vara att de båda forskningsfälten är förankrade i olika discipliner – innovation i nationalekonomi och sociologi, och entreprenörskap i management, psykologi och organisation. Därmed har fälten också sitt fokus på olika analysnivåer: Innovation på mer makroorienterade analyser som nationella och regionala innovationssystem, medan entreprenörskap i huvudsak fokuserar på företags- och individnivån. Vi kan emellertid se en utveckling inom båda forskningsfälten där forskare inom "innovation management" (exempelvis representerade i TIM inom Academy of Management) får ett allt större utrymme inom innovationsforskningen. Samtidigt får både nationalekonomer och regionalekonomer en allt större betydelse inom entreprenörskapsforskningen. De båda forskningsfälten tycks således närma sig varandra med avseende på analysnivån i studierna.

Så här långt har vi i huvudsak talat om den kognitiva aspekten på respektive forskningsfält – de centrala bidragen och de centrala forskarna inom respektive forskningsfält. Ett forskningsfälts utveckling är inte enbart avhängigt den kunskapsmässiga utvecklingen, utan i minst lika hög grad den sociala aspekten på fältets utveckling. Den har att göra med hur infrastrukturen inom området byggs upp, hur forskare relaterar sig till varandra, etcetera.

En betraktelse utifrån forskningsfältens sociala uppbyggnad ger oss i stort sett samma slutsats – vi talar om två relativt separerade forskningsfält:

- Ur ett nätverksperspektiv tycks de båda forskningsfälten uppvisa olika mötesplatser (till exempel med avseende på konferenser och professionella organisationer). Gartner med flera (2006) visar att forskare inom innovation respektive entreprenörskap tillhör olika "divisioner" inom Academy of Management – innovationsforskare inom TIM och entreprenörskapsforskare inom ENT – samt att överlappningen mellan forskarna inom de båda divisionerna inte är särskilt påtaglig.
- Forskare inom innovation och entreprenörskap tenderar även att publicera i olika tidskrifter. Fagerberg med flera (2012b) visar att bland de tio främsta tidskrifterna inom respektive fält är det enbart en som platsar på topp-10-listan inom båda fälten – Research Policy (se även Thongpapani 2012).
- Sett ur ett organisatoriskt perspektiv förefaller däremot de båda forskningsfälten vara bättre integrerade, det vill säga det är vanligt att både innovation och entreprenörskap inryms i samma organisatoriska enhet – ett centrum för innovation och entreprenörskap (Clausen med flera 2012).
- Vi kan även konstatera att innovationspolitiken i olika länder och regioner sällan integreras med entreprenörskaps- och småföretagspolitiken (Lindholm Dahlstrand och Stevenson 2007). I detta sammanhang är det också

värt att notera att de båda fälten emanerar från olika politiska grunder: Entreprenörskap ur en nyliberal politisk grundsyn, företrädd av exempelvis Reagan och Thatcher under 1980-talet. Innovationsfältet har delvis utvecklats i ett policysystem som grundar sig på samhällets styrbarheter, representerat exempelvis av NBER i USA och OECD i Europa.

Vad lär vi av detta?

Har det någon betydelse om innovation och entreprenörskap utgör ett eller två forskningsfält? Min huvudtes i detta kapitel har varit att hur vi definierar och använder våra begrepp får konsekvenser för vårt handlande. Policymakers och politiker har i allt större utsträckning börjat använda sig av begreppet "innovation" – ett begrepp som har blivit något av ett modeord i policydiskussionen. Det innebär att policymakers och politiker kan komma att tänka i termer av FoU, ny teknik och teknikbaserat företagande. Politiken får en motsvarande inriktning och stora resurser satsas på att utveckla ny kunskap i form av nya teknologier och tekniker.

Utän att jag har gjort en grundläggande problemanalys av den svenska ekonomins tillväxt vill jag emellertid hävda att det inte föreligger någon brist på utvecklingen av ny kunskap i Sverige – vi är ett innovativt land om man ser till olika innovationsmätningar. Exempelvis har Sverige under lång tid legat i topp i European Innovation Scoreboard som årligen mäter innovationförmågan i EU:s länder. Vad som däremot saknas är människor som kan göra affärer och kommersialisera denna nya kunskap. De flesta företag startas dock inte på basis av ny kunskap, utan på affärsmöjligheter som baseras på produkter och tjänster som prövats många gånger tidigare. Det finns således ett stort behov av människor som har förmågan att se affärsmöjligheter och kunskapen att kommersialisera produkter och tjänster långt utöver den innovativa sfären. Det råder helt enkelt brist på entreprenörskap i Sverige. Bristen avspeglas bland annat i den årliga rapporten *Global Entrepreneurship Monitor (GEM Report)* som mäter individers benägenhet att starta företag i ett 40-tal länder runt om i världen. Sverige placerar sig konsekvent på den undre halvan av länderrankningen. Den svenska tillväxtpolitiken borde flytta fokus från innovationsbegreppet till entreprenörskap, det vill säga de affärsmässiga och kommersiella aspekterna av tillväxtprocessen.

Min slutsats i kapitlet är således att den flitiga användningen av begreppet "innovation" kan leda fel på så sätt att vi glömmer bort att fokusera på de affärsmässiga aspekterna av tillväxtprocesserna vid utformningen av politik och policier. Analysen i detta kapitel visar dessutom att innovations- och entreprenörskapsforskningen baseras på olika kunskapsplattformar. Om politiker och policymakers fokuserar intresset kring "innovation" finns en risk att man tappar bort den omfattande kompetensbas kring affärsskapande och kommersialisering som finns inom entreprenörskapsfältet. Den svenska tillväxtpolitiken bör i större utsträckning ta tillvara denna kunskapsbas.

Referenser

- Aldrich, H E: *Organizations Evolving*. SAGE, 1999
- Bhidé, A: *The Origin and Evolution of New Businesses*. Oxford University Press, 2000
- Birch, D L: *The Job Generation Process*. MIT Program on Neighborhood and Regional Change, Cambridge, MA, 1979
- Bhupatiraju, S, Nomaler, Ö, Triulzi, G & Verspagen, B: *Knowledge flows – analyzing the core literature of Innovation, Entrepreneurship, and Science and Technology Studies*. Research Policy, 41, s 1205–1218, 2012
- Braunerhjelm, P, Acs, Z J & Carlsson, B: *The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth*. Small Business Economics, 34, s 105–125, 2009
- Casson, M: *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Martin Robertson, 1982
- Christensen, C M: *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard Business School Press, 1997
- Clausen, T H, Fagerberg, J & Gulbrandsen, M: *Mobilizing for change: a study of research units in emerging scientific fields*. Research Policy, 41, s 1249–1261, 2012
- Cohen, W & Levinthal, D: *Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation*. Administrative Science Quarterly, 35, s 128–152, 1990
- Davidsson, P: *Researching Entrepreneurship*. Springer, 2005
- Fagerberg, J, Fosaas, M & Sappasert, K: *Innovation: Exploring the knowledge base*. Research Policy, 41, s 1132–1153, 2012a
- Fagerberg, J, Landström, H & Martin, B R: *Exploring the emerging knowledge base of the knowledge economy*. Research Policy, 41, s 1121–1131, 2012b
- Fagerberg, J & Verspagen, B: *Innovation Studies – the emerging structure of a new scientific field*. Research Policy, 38, s 218–233, 2009
- Freeman, C: *The Economics of Industrial Innovation*. Penguin, 1974
- Freeman, C: *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. Pinter, 1987

- Freeman, C & Soete, L: *The Economics of Industrial Innovation*. Pinter, 1997
- Gartner, W B: *Words Lead to Deeds: Towards an Organizational Emergence Vocabulary*. Journal of Business Venturing, 8, s 231–239, 1993
- Gartner, W B, Davidsson, P & Zahra, S A: *Are you talking to me? The nature of community in entrepreneurship scholarship*. Entrepreneurship Theory and Practice, Maj, s 321–331, 2006
- Hitt, M A, Ireland, R D, Sirmon, D G & Trahms, C A: *Strategic entrepreneurship: creating value for individuals, organizations, and society*. Academy of Management Perspectives, 25, s 57–75, 2011
- Kirzner, I M: *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press, 1973
- Kirzner, I M: *Entrepreneurial discovery and the competitive market process: an Austrian approach*. Journal of Economic Literature, 35, s 60–85, 1997
- Knight, F: *Risk, Uncertainty and Profit*. Houghton Mifflin, 1921
- Landström, H: *Entreprenörskapets rötter*. Studentlitteratur, 2005
- Landström, H: *Pioneers in entrepreneurship and small business research*. Springer, 2010
- Landström, H & Benner, M: *Entrepreneurship research: a history of scholarly migration*. I Landström, H & Lohrke, F (red): *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*. Edward Elgar Publishing, s 15–45, 2010
- Landström, H, Harirchi, G & Åström, F: *Entrepreneurship: Exploring the knowledge base*. Research Policy, 41, s 1154–1181, 2012
- Lindholm Dahlstrand, Å: *Teknikbaserat företagande*. Studentlitteratur, 2004
- Lindholm Dahlstrand, Å & Stevenson, L: *Linking innovation and entrepreneurship policy*. Working Paper, IPREG, Stockholm, 2007
- Lundvall, B-Å: *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Pinter, 1992
- McClelland, D C: *The Achieving Society*. Van Nostrand, 1961
- Nelson, R R: *National Innovation Systems: A Comparative Study*. Oxford University Press, 1993

Nelson, R R & Winter, S C: *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press, 1982

Pavitt, K: *Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and theory*. Research Policy, 13, s 343–73, 1984

Persson, O: *Networks of papers in entrepreneurship, innovation, and science & technology studies*. Artikel presenterad vid workshopen EXPLORE, CIRCLE, Lunds universitet, December, 2010

Porter, M: *The Competitive Advantage of Nations*. Macmillan, 1990

Rogers, E M: *Diffusion of Innovations*. The Free Press, 1962

Rosenberg, N: *Perspectives on Technology*. Cambridge University Press, 1976

Rosenberg, N: *Inside the black box: technology and economics*. Cambridge University Press, 1982

Saxenian, A-L: *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Harvard University Press, 1994

Schumpeter, J A: *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung (Theory of Economic Development)*. Harvard University Press, 1912, 1934

Schumpeter, J A: *Capitalism, Socialism and Democracy*. Routledge, 1942

Shane, S A & Venkataraman, S: *The promise of entrepreneurship as a field of research*. Academy of Management Review, 25, s 217–26, 2000

Storey, D J: *Understanding the Small Business Sector*. Routledge, 1994

Teece, D J, Pisano, G & Shuen, A: *Dynamic capabilities and strategic management*. Strategic Management Journal, 18, s 509–33, 1997

Tidd, J, Bessant, J & Pavitt, K: *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change*. Wiley, 1997

Thongpapani, N: *The changing landscape of technology and innovation management. An updated ranking of journals within the field*. Technovation, 32, s 257–71, 2012