

Nyhetsbrev

Nyhetsbrev entreprenörskap och näringslivsutveckling i USA juni 2005

Har du några frågor om nyhetsbrevet eller vill du veta mer om vårt program inom entreprenörskap och småföretagsutveckling i USA så är du mycket välkommen att kontakta någon av oss.

Vänliga hälsningar

Marcus Zackrisson

Programexpert
ITPS
Los Angeles
Marcus.Zackrisson@itps.se

Helena Jonsson-Franchi

Teknisk-vetenskaplig attaché
ITPS
Los Angeles
helena.jonsson.franchi@itps.se

John Vallon

Analytiker
ITPS
Los Angeles
John.Vallon@itps.se

Innehåll

MAKROEKONOMISK BAKGRUND.....	2
UTBLICK FRÅN USA.....	3
REGIONER.....	4
FÖRETAGANDE.....	5
TEKNIK & FÖRETAGANDE.....	5
FINANSIERING.....	5
<i>BUSINESS TRENDS</i>	6
ORD PÅ GÅNG.....	6
TILLVÄXTPOLITISKA LÄSTIPS.....	7
FRÅN FORSKNINGSFRONTEN.....	8
FRÅN ANDRA SIDAN.....	8

MAKROEKONOMISK BAKGRUND

Sjukvården i USA fungerar bra på många sätt. Den har dock två stora problem: alla har inte sjukvårdsförsäkring samt de höga kostnaderna. USA lägger ner nästan dubbelt så mycket resurser per capita på sjukvård som Sverige. Sjukvården i USA är en blandning av privata och offentliga lösningar. Detta ger utrymme för entreprenörskap och innovationer. Det finns miljarder att tjäna för den entreprenör som kan erbjuda billig och bra sjukvård i USA. Den svenska sjukvården kännetecknas inte så mycket av ett kostnadsproblem (få länder i västvärlden lägger en så liten del av BNP på sjukvård som Sverige gör) utan snarare ett problem på tillgång (t ex långa väntetider). Detta hindrar inte att de lösningar som sjukvårdsentreprenörer gör i USA även kan tillämpas i Sverige. Framför allt behöver Sverige också entreprenörer och innovationer inom sjukvården.

Företaget Minute Clinic, baserat i Minnesota, som erbjuder en snabb undersökning till kostnad som understiger den vanliga sjukvården med 30-60 procent. Minute Clinic behandlar endast enklare åkommor, men de utgör å andra sidan den stora majoriteten av läkarbesök. Ett standardiserat frågeformulär på dator identifierar de vanligaste åkommorna och garanterar konsekvent bemötande. Personalen på kliniken är av företaget specialutbildade sjuksköterskor som tränas speciellt i att upptäcka sublima symptom som kräver en mer specialiserad behandling än vad Minute Clinic kan erbjuda. Minute Clinic är bara ett exempel på vad entreprenörskap inom sjukvården kan åstadkomma.

Fortune Small Business, February, 2005
www.minuteclinic.com

Budgetunderskottet är stort, bytesbalansen är dålig men MFP är bra!

Ekonomiska indikatorer brukar få stor uppmärksamhet i amerikanska media. De månatliga sysselsättningssiffrorna är förstasidesrubriker i dagstidningar, likaså den kvartalsvisa BNP-statistiken. Börsindex och valutakurser rapporteras dagligen. Produktivtetsstatistiken uppmärksammas också, men i regel gäller det endast arbetskraftsproduktivitet. Dock brukar inte Multifaktorproduktivitet rapporteras (MFP). Medan arbetskraftsproduktivitet endast mäter *output* per arbetad timme mäter MFP *output* i relation till *input* dvs. den inkluderar inte enbart arbete. Sysselsättningsstatistik och BNP-tillväxt är i och för sig

intressanta men de kan liknas vid att läsa i tidningen vilken temperatur det är ute. Upplysande men säger inte mer än om hur det är just nu. MFP visar däremot tillväxtpotentialen i ekonomin. Går MFP upp ökar landets produktionskapacitet och det siar om en god ekonomi den närmaste tiden. Större vikt borde därför läggas på förändring i MFP och mindre på konjunkturindikatorer. Den höga MFP i USA visavi Europa förklarar varför USA lyckas attrahera så mycket investeringar och klarar av att ha ett stort underskott i bytesbalansen.

Business Week, February 14th, 2005 (US Edition)
www.bls.gov/mfp/home.htm

Guerrieri, L. Henderson, D. W. and Kim, J. (2005)
Investment-specific and multifactor productivity in multi-sector open economies: data and analysis.
No 828, International Finance Discussion Papers from Board of Governors of the Federal Reserve System.

Ägare av svensk industri ifrågasatt

Allteftersom det utländska ägandet av svensk industri blir större är det av svenskt policyintresse att bevaka utveckling och framtiden i dessa företag. En viktig ägare i svensk industri är Saabs ägare General Motors (GM). Denna ikon i amerikansk industri blir alltmer ifrågasatt och dess fallande marknadsandelar och gigantiska förluster har satt igång spekulationer om dess framtid. Konkursordet används allt oftare i artiklar om GM. Det inflytelserika affärsmagasinet Business Week (BW) säger att "Konkurs är osannolik – åtminstone för tillfället". En annan utväg är att GM "slaktas". Många stora *Private Equity* investerare simmar som hajar runt GM och väntar på ett läge att slita loss någon av GMs lönsamma delar t ex bilfinansiering. BW ser som en alternativ lösning att lägga ner de olönsamma bilmärkena Buick, Pontiac och Saab! Volvos personvagnars ägare Ford är i lite bättre skick än GM men de har liksom GM nedgraderats till "junk bonds" status, som i praktiken betyder att de måste betala mycket högre ränta när de lånar pengar.

GM och Ford tillhör de mest kända och välbevakade utländska ägarna av svensk industri, men det finns ytterligare hundratals vilkas beslut har stor betydelse för svenska arbetstillfällen och svensk ekonomi. En fortlöpande bevakning av stora utländska ägare i svensk industri och den debatt som finns kring dem i "hemländerna" kan bespara Sverige många problem. Vi slipper överraskas av beslut fattade långt borta och faktiskt försöka påverka utvecklingen innan faktumen är fullbordade.

Business Week, May 9th, 2005 (US Edition)
Fortune Magazine May, 2005 (US Edition)
www.freep.com/news/latestnews/pm4042_20050505.htm

Dags för småföretag inom detaljhandeln

Detaljhandelsjätten Walmarts, numera världens största företag, affärsidé är att sälja nästan allting och vara billigast; deras slogan är *Always low prices. Always.* Walmarts låga priser anses bidra till att inflationen i USA är låg och de anses dessutom stå för en stor del av produktivitetsoökningarna i USAs ekonomi. Men Walmart har börjat få problem. Både vinstökningarna och försäljningsökningarna har minskat. Delvis kan det förklaras av att Walmart är så stora att det är svårt att växa mer i USA, men också med att en av deras största komparativa fördelar har minskat rejält. Walmart har fått sina låga priser genom att importera från Kina. I takt med Kinas växande ekonomi blir det allt fler industrier i Kina och konkurrensen ökar. De priser som Walmarts jättekvantiteter erhölet kan företag få tillgång till idag med mindre kvantiteter. Den avancerade logistik som Walmart använde för att frakta varor från fabrik till affär utgör heller inte längre samma konkurrensfördel. Många kinesiska exportörer sätter upp lager i USA och erbjuder även köpare av mindre kvantiteter samma pris. Trenden inom detaljhandelssektorn har under en längre tid varit att de stora företagen får en allt större marknadsandel. De kommer säkert att fortsätta dominera, men inga komparativa fördelar varar för evigt.

www.fool.com/community/pod/2005/050516.htm?ref=foolwatch

USAs produktivitetsoökningar – en synvilla?

USAs ekonomi har de senaste åren haft höga ökningarna av arbetskraftsproduktiviteten. Standardförklaringen till detta brukar vara att ny teknik och effektivare organisation gör arbetskraften produktivare. Mindre gynnsamma förklaringar finns också. I en rapport från analysföretaget Bearn and Stearns pekas på att de produktivitetsoökningar som visas upp kanske delvis är ett resultat av att fler och fler arbeten utförs av illegala immigranter och deras arbete syns inte i statistiken. Att allt färre producerar allt mer kanske inte stämmer utan att allt lägre andel legala arbetare producerar ungefär lika mycket som förut och illegal arbetskraft står för åtminstone delar av den ökade produktionen.

Stora produktivitetsoökningar har uppvisats inom detaljhandeln. Där har det också ägt rum en koncentration, där de stora butikskedjorna kontrollerar en allt större del av marknaden. Dessa stora och i regel börsnoterade företag är noga med att räkna vända cent i försäljning, för ju mer försäljning desto bättre börskurs. De mindre, ofta familjeägda, butikerna som ofta har fått slå igen pga de stora kedjorna har motsatta incitament. Varje dollar i registrerad försäljning innebär mer skatt som sin tur resulterar i lägre vinst. Det förekommer därför i varierande utsträckning att inte all försäljning registreras. Slutsatsen blir att den ökade försäljningen per anställd i detaljhandelssektorn som de stora kedjorna uppvisar kanske också bara är en statistisk synvilla.

www.bearstearns.com/bscportal/pdfs/underground.pdf

UTBLICK FRÅN USA

Outsourcing skapar entreprenörer i Kina

I både den politiska och ekonomiska debatten i USA är närvaron av Kina enorm. Den kinesiska tillväxten beskylls för att orsaka det stora underskottet i bytesbalansen, arbetslöshet och utflyttning av amerikansk tillverkningsindustri. Samtidigt har USA den kinesiska ekonomin att tacka för den låga räntan, den låga inflationen och de allt billigare varorna i amerikanska butiker. Den kinesiska tillväxten kan inte förklaras av en faktor utan är givetvis en kombination av många. De massiva utlandsinvesteringar som gjorts i Kina skulle ju kunna leda till att industrin kontrolleras av icke-kinesiska intressen, så är dock inte fallet. Det verkar finnas en tendens att de sektorer i Kina som har haft ett kraftigt inflöde av utländska direktinvesteringar har sett en våg av *start-ups*. Om man ska spekulera skulle de utländska direktinvesteringarna sprida know-how som i sin tur kan användas av kinesiska entreprenörer. Om detta skulle visa sig stämna skulle man kunna dra slutsatsen att utländska direktinvesteringar är bra för ett land om det finns en god entreprenörsanda. Om det inte finns det skulle utländska direktinvesteringar endast resultera i att ett lands befintliga industri blir utlandsägt! Genererar utländska direktinvesteringar entreprenöriella spinoffs i Sverige?

REGIONER

Att bygga ett biotechkluster

I princip alla delstater i USA försöker bygga upp en bioteknologiindustri. Pessimister hävdar att det inte kommer att bli några fler biotechkluster än vad som redan finns. Men många delstater som ser sin tillverkningsindustri försvinna/flytta ut ser sig inte ha något val. Det prestigefyllda Scripps Institute i Kalifornien har förmåtts att öppna en filial i Florida. Det goda meteorologiska klimatet finns där redan och ett ganska bra näringslivsklimat och nu en forskningsinstitution av högsta klass. Det verkar som ingredienserna finns på plats. Nu fattas bara de nya växande bioteknologiföretagen! Scripps har valt att placera sig norr om Miami men det börjar redan tala om att Scripps ska öppna ett satellitcampus och många städer i Florida positionerar sig för att få det. Trots att de direkta effekterna av Scripps lokalisering till Florida är omdebatterade, märks det att det har uppkommit en våg av optimism och ett intensifierat arbetet med att utveckla en bioteknologiindustri i många delar av Florida.

www.tampatrib.com/MGB4NMJ3Q5E.html

www.kansascity.com/mlid/kansascity/news/local/10995906.htm

Ett nytt jobb – \$40 000

Delstaten New Hampshire i nordöstra USA har skapat en fond på \$100 miljoner – *Citizen Job Bank Program* - för att skapa fler arbetstillfällen i delstaten. Företag kan få låna pengar till en låg ränta om de skapar nya arbetstillfällen. För varje \$40 000 de lånar, måste de skapa minst ett nytt arbetstillfälle. Företag kan få låna upp till \$10 miljoner från fonden. Var tredje år måste de redovisa hur många arbetstillfällen de skapat. Fonden syftar både till att ge befintliga företag i delstaten möjlighet att expandera och att attrahera nya företag att lokalisera sig till New Hampshire.

www.egov.nh.gov/jobbank/info/

Få storföretag i Kalifornien

Affärstidskriften Fortune rankar i sitt aprilnummer varje år de 500 största företagen i USA – *Fortune 500*. De senaste åren har listan toppats av Walmart följt av ExxonMobil och GM. Intressantare än vilka företag som sjunkit och stigit på listan är storföretagens geografi. Den delstat som har flest storföretag

är inte den befolkningsmässigt överlägset största delstaten Kalifornien (som hamnar tvåa), utan New York. Den stad som har överlägset flest företag på listan är New York (43), mer än dubbelt så många som tvåan Houston (20). Sedan kommer Atlanta (14) och Chicago (10). De kaliforniska storstäderna Los Angeles, San Francisco och San Diego har tillsammans endast 10 storföretag på listan. Delvis förklaras detta av att många storföretag i Kalifornien har valt att ligga i förorter men också av att ekonomin i Kalifornien baseras på mindre företag. Detta tillsammans med en diversifierad ekonomi gör att Kalifornien är mindre beroende av storföretag än vad många delstater på ostkusten. De gamla industristäderna (och numera problemstäderna) Pittsburgh och Cincinnati har båda fler storföretag än de kaliforniska städerna. En stad som domineras av äldre storföretag kan få svårt att skapa den entreprenöriella kultur som behövs för att skapa nya och höglönnade arbetstillfällen.

Fortune Magazine, April 2005

Konsten att locka till sig ett prestigefullt institut

I november 2004 röstade invånarna i Kalifornien igenom, *Proposition 71*, som innebär att under de närmaste 10 åren ska 3 miljarder dollar (skattemedel) satsas på stamcells forskning. Sannolikt kommer ingen annan delstat, eller nation, ha möjlighet att kontra med en lika stor satsning. Sannolikt kommer ett flertal forskare och företag inom stamcellsområdet i USA och andra delar av världen att på ett eller annat sätt söka sig till delstaten, dels för att kunna söka medel till sin FoU och dels för möjligheten att arbeta nära och tillsammans med de främsta inom området. Ett av kriterierna för att få tillgång till pengarna är att FoU:n bedrivs i Kalifornien. Pengarna kommer att delas ut i form av bidrag genom en ny delstatlig myndighet, *California Institute for Regenerative Medicine*.

När *Proposition 71* antogs fick städer i Kalifornien ansöka om var institutet skulle förläggas. Aktuella städer var San Francisco, Los Angeles, Sacramento och San Diego. Viktiga faktorer att ta hänsyn till i ansökan var närhet till universitet, tillgång till hotell samt stöd från närområdet. Institutet kommer endast att anställa 50 personer, men effekterna av etableringen väntas bli stora. Staden som får institutet väntas bli en "magnet" som attraherar högbetalda jobb, bioteknikföretag samt får politisk prestige. Det städerna erbjudit har t ex varit, förutom närhet till framstään-

de universitet och forskningsinstitut, både gratis hyra och hotellnätter. Vidare har gratis konferensutrymmen, gratis möbler samt laboratorietrymmen erbjudits. Sacramento, delstatens huvudstad, erbjöd direkttillgång till advokater samt folkvalda representanter.

Den 6 maj togs beslutet om att institutet skulle förläggas i San Francisco. I San Franciscos erbjudande ingick bl a \$11 miljoner i finansiering från privata sektorn, gratis laboratorietrymmen. Denna process att attrahera investeringar kan vara av intresse för Sverige att studera närmare, speciellt med tanke på möjligheten att locka till sig prestigefyllda institut från EU.

Los Angeles Times, 6 maj, 2005
The 2005 Stem Cells Symposium – A Joint Swedish-Californian Collaborative Venture, 26-27 april 2005, San Francisco.

FÖRETAGANDE

Corporate Peace Corps

Att företag donerar pengar till välgörande ändamål är inget nytt. Men många gånger är det inte brist på pengar som är problemet, utan snarare organisation för att kunna ta emot pengar och resurser. Företaget Cisco Systems gjorde därför en ovanlig donation; de lånade ut sina chefer. Organisationen Nethope fick tillgång till Ciscos chefer och deras kunnande för att öka användandet av högteknologi i utvecklingsländer. Flera storföretag i USA står i begrepp att skicka ut chefer till ideella organisationer för att leda och organisera arbetet.

Business Week, January 31st, 2005 (US Edition)
www.bblocks.org
www.nethope.org

Sparande till nytt företag

Det sociala skyddsnätet i USA är grovmaskigare än det svenska. Många av de sociala programmen bygger på att individer själva kan spara skattefritt. San Francisco Earned Asset Resource Network (SF EARN) har byggt ett ideellt program på denna ide. Låginkomsttagare kan spara pengar och SF EARN skjuter till lika mycket på villkoret att spararna använder det hopsparade kapitalet till att starta företag eller utbilda sig eller köpa hus. För att kunna plocka ut pengarna krävs dessutom att spararna går en utbildning i t ex privatekonomi och företagande. Projektet sponsras av bl a stiftelser och donationer

men även av banker som ser en möjlighet att vara goda *Corporate Citizen* och på köpet värva nya kunder.

www.sfearn.org/eligible.htm

TEKNIK & FÖRETAGANDE

Radion – det nya tekniska slagfältet

När någon teknik har stått stilla en längre tid brukar det vara ett tecken på det är dags för ett nytt tekniksprång som rubbar branschen. Radion har under många decennier varit tekniskt ganska oförändrad. I USA har dessutom radions affärsmodell varit oförändrad; radiostationer har finansierats via reklamspottar. Men den har börjat attackeras från olika håll. USA, som inte har någon heltäckande radio, har fått satellitradio. Både den tekniska lösningen och affärsmodellen skiljer sig från traditionell radio. Den sänds via satellit och finansieras via abonnemangsavgifter. De amerikanska kommersiella radiokanalerna innehåller allt mer reklam och som en reaktion på det vill många lyssnare ha reklamfri radio. Satellitradion erbjuder mot en månadsavgift på 10-15 dollar ett utbud av närmare 150 kanaler som erbjuder musik och talradio för smal publik. En annan utmanare mot den traditionella radion är Internetradio, dvs sändningar via Internet. Den senaste trenden är *podcasting*, vilket innebär att radioshower laddas ner från nätet för att kunna spelas på iPod-spelare.

Detta är återigen ett bevis på att när tekniken utvecklas snabbt så öppnar sig möjligheter för nya företag och entreprenörer. Flera av de större venture capital företagen har börjat uppmärksamma de möjligheter som öppnar sig inom olika typer av radio och börjar investera i start-ups.

Business Week, March 14th, 2005 (US edition)
Fast Company, February, 2005
www.xmradio.com
www.sirius.com

FINANSIERING

Hur ser din Googleprofil ut?

Att hitta investerare till sitt företag kan vara svårt. Men om entreprenören är *googleable* blir det lättare. I ett samhälle där allt mer finns på nätet kan en enkel sökning på Google ge mycket information om en person. USA är ett land där i princip ingen information om en individ får lämnas ut av myndigheter.

Det har blivit allt vanligare att finansiärer använder Google som tidig screening när de får erbjudande om att investera i ett företag. En persons Googleprofil dvs vad som kommer upp om honom/henne på Google är av betydelse. Det är därför viktigt att jobba på den profilen och hoppas att ingen med samma namn har en ofördelaktig profil. Det har mig veterligen inte dykt upp Google-coacher som hjälper individer med att få en bra Googleprofil. En affärsidé som ligger och väntar på att exploateras!

Ej blott Sverige svenska problem har

En stor delstat som Florida har framgångsrik forskning som genererar ganska många nystartade företag. Delstaten upplever sig dock ha problem med att dessa hemmaodlade hightechföretag försvinner till delstater med mer riskvilligt kapital. För att råda bot på detta har delstaten beslutat att införa en fond som inte bara ska erbjuda tidig finansiering utan även finansiering för expansion. I Sverige har vi både problem med att forskningen genererar för få företag och att det finns gap i den finansiering som erbjuds befintliga företag. Ibland framförs kritiken även i Sverige att bristen på riskvilligt kapital gör att svenska företag tvingas söka finansiering utomlands och därmed riskerar att flytta ut från Sverige. Trots att det finns gott om riskvilligt kapital i USA som helhet upplever många delstater och regioner liknande problem som Sverige. Den policy som dessa delstater/regioner använder för att komma till rätta med bristen på kapital kan vara av intresse även för Sverige. Ofta används Kalifornien och Massachusetts som förebilder när det gäller tillgång på riskkapital. Men Sverige kan i många fall ha mer att lära av delstater i Midwest.

www.palmbeachpost.com/business/content/business/epaper/2005/02/24/a1d_techsummit_0224.html

Fler änglainvesteringar i USA

Antalet investeringar av affärsänglar i USA ökade med 24 procent från 2003 till 2004 och antalet aktiva affärsänglar var 2004 drygt 225 000. Center for Venture Research at the University of New Hampshire sammanställer varje år statistik på affärsänglarnas investeringar. Svårigheterna med att mäta detta gör att denna siffra snarast är att betrakta som en lägsta uppskattning. Även enligt dessa konservativa bedömningar skapade dessa investeringar mer än 141 000 arbetstillfällen. Mjukvaruföretag var den bransch som fick flest investeringar.

www.unh.edu/news/docs/cvr2004.pdf

BUSINESS TRENDS

Paketprisens slut!

Forskning har försökt hitta mönster i hur innovationer och nya produkter uppstår. Det är givetvis svårt. En tendens som man dock kunnat hitta är att produkter som tidigare var förbehållna ekonomiskt välbestämda kan med lite teknisk utveckling och entreprenöriell talang prissättas så att "vanliga" människor får möjlighet att köpa dem. En trend som ligger i linje med denna är vad som i USA ibland kallas "the urge to unbundle" som väldigt fritt kan översättas med drivkrafter att sälja produkter styckvis. Ibland kallades den också "the itemized economy" Varor som tidigare såldes i paket säljs nu styckvis. Ett exempel är att man inte längre köper en CD med ett tiotal färdigvalda låtar utan man köper låtarna styckvis. Ett annat exempel är att köparna av reklamplats på Internet betalar *pay-per-click*, dvs företagen betalar bara för de nätsurfare som klickar på annonsen. Ytterligare exempel är dagstidningar i USA där man ofta kan välja mellan 1, 2, 3, eller 7-dagars prenumeration. Om detta är en tendens som står i sig kanske vi kan få välja vilka TV-kanaler vi vill se på istället för att betala för de vi aldrig tittar på.

Detta kan i ett större sammanhang ses som ett uttryck för ett alltmer individualiserat samhälle där varje individ/konsument vill välja vilka produkter de vill köpa och hur. Företagens förpacketerade produkter passar allt färre. Denna trend kan ge upphov till nya företag som bättre förstår kundernas önskemål än befintliga företag.

Fast Company, February, 2005

http://kautilya.typepad.com/flywheel/2005/01/fast_take_on_un.html (för en motsatt åsikt)

ORD PÅ GÅNG

Spin-offs och Spin-ups

Att skapa spin-off företag från forskning eller från redan befintliga företag har blivit en strävan allestädes. I en tid av snabb teknisk utveckling och kanske ännu snabbare förändringar av marknader får idéerna om spin-off kompletteras med spin-ups.

En spin-off brukar vara ett företag eller en produkt som får leva på sina egna meriter och antingen klarar den sig eller försvinner. En spin-up däremot har ett mer symbiotiskt förhållande till sitt moderföretag.

Det kan ta över företaget helt, utgöra ett komplement till det befintliga företaget eller vara en affärsidé i en värld av snabb teknisk utveckling. Ett exempel på det förra är Apple som numera tjänar huvuddelen av sina pengar på iPod och inte datorer. Ett exempel på det senare är Scientific Generics i Massachusetts som inte har någon kärnverksamhet utan istället söker företag efter affärsmöjligheter och allokeringar resurser för att kunna sälja i det specifika segmentet. I en tid av snabb teknisk utveckling blir många produkter obsoleta nästan innan de når ut på marknaden. Det blir allt svårare att som förr försöka expandera befintliga produkters marknad. Det är istället nödvändigt att frambringa nya produkter och det går inte att räkna med att en produkt är lönsam en längre tid.

Inc Magazine, March, 2005

Innovationsdirektör?

Den verkställande direktören på amerikanska företag brukar ha titeln Chief Executive Officer (CEO). Andra chefer i företagets topp brukar byta ut Executive mot något lämpligt. Ekonomichefen kallas t ex Chief Financial Officer (CFO). Informationschefen brukar benämnas CIO där i står för just *Information*. Men på alltför många företag har CIO kommit att betyda Chief Innovation Officer. Stora företag var snabba med att anamma denna titel eftersom det ger intrycket av att vara ett företag där innovationer är centrala. Nu börjar även denna titel dyka upp i mindre företag och den verkar ha kommit för att stanna. Någon bra motsvarande svensk titel finns inte. Titeln Innovationschef används ibland i Danmark men är än så länge ganska ovanligt i Sverige.

www.equant.com/content/xml/op_CIO_role_mar05.xml

Parallellentreprenörer

Individer som startar företag och lämnar dem när de har blivit för stora eller gått i konkurs eller när det är dags att prova något nytt, och startar ett nytt företag brukar ibland kallas serieentreprenörer. Indikationer tyder på att dessa har blivit vanligare. En förklaring till detta skulle kunna vara att starta företag ses allt mer som kunskap som är lika viktig som att ha kunskap om produkten och branschen. Att starta företag på företag blir då ett sätt att utnyttja den förvärvade kunskapen. En variant av serieentreprenören är parallellentreprenören. De startar ett nytt företag utan att göra sig av med det tidigare. De äger och driver i olika grad flera företag samtidigt, ibland

kan det vara samma typ av företag men lika ofta företag i helt olika branscher.

Inc Magazine, March, 2005

TILLVÄXTPOLITISKA LÄSTIPS

Tillväxtens historik i USA

Varje tid har sina sanningar och självklarheter. Delar av tillväxtpolitiken är idag inte politiskt kontroversiell och är mer eller mindre etablerade sanningar. Historikern Robert Collins visar i sin bok på förändringar i synen på ekonomisk tillväxt och hur den ska skapas under de senaste 75 åren i USA. Det är lätt att ta skiljelinjerna i dagens debatt som givna men Collins bok har förtjänsten att ge perspektiv på den tillväxtpolitiska debatten. Värt att notera är att trots att boken består av närmare 300 sidor med liten text finns det inte ett enda diagram eller tabell. Däremot finns många citat, främst av presidenter och deras män. Professor Collins beskriver den ekonomiska tillväxtpolitikens retorik och den som vill ha en översikt av amerikansk tillväxtpolitik blir besviken.

Collins, M. R. (2000) *More: the politics of economic growth in postwar America*. Oxford: Oxford University Press.

Konkurrens skapar ekonomisk tillväxt

Innovationer och entreprenörskap brukar sättas i centrum för tillväxtpolitiken. Något som inte lika ofta finns med i den tillväxtpolitiska debatten är konkurrensen. Paul London var en av skaparna av Clintons ekonomiska politik och tillika minister. I boken *The Competition Solution* förklarar han USAs starka ekonomi i skenet av den ökade konkurrensen. Boken avhandlar stålindustrin, bilindustrin, telekomindustrin, flygbolagen, godstransporter, finansmarknaden, detaljhandeln och författaren visar att i samtliga dessa branscher har konkurrensen ökat och därmed produktiviteten och den ekonomiska tillväxten. Dessa sektorer har också gemensamt att de alla försökt få politikernas förståelse för just sin unika situation och krävt stopp eller lindring av konkurrensen. Ingen lyckades dock i längden förhindra att de faktiskt fick mer konkurrens.

Författaren lyckas ställa sig över partipolitiken och peka på den politik av avregleringar som funnits i USA sedan i början 1970-talet. Samtidigt som London diskuterar de tillväxtskapande faktorerna i USAs ekonomi får läsaren och också en snabbkurs i USAs politik på 1990-talet. Paul London förutspår

att skolan är nästa område som kommer att utsättas för konkurrens och han ser det som en lösning på skolans problem.

Konsumentintresset i USA är politiskt viktigt. I en exportberoende ekonomi som Sveriges blir det viktigt att bygga upp internationellt framgångsrika företag. Om detta sker på bekostnad av den inhemska konkurrensen må så vara. Men Sverige behöver nog lägga till konkurrensen i den tillväxtpolitiska ekvationen.

London, P. (2005) *The Competition Solution*. The AEI Press: Washington DC.

Innovationer som inte leder till tillväxt

Endast en liten andel av litteraturutbudet i USA består av översatta böcker. Få av dessa är översatta från japanska. Kenji Kawakamis bok om "oanvändbara" japanska uppfinningar är originellare, än vad japansk affärlitteratur i USA är ovanlig. Boken visar exempel på *Chindogu*, dvs uppfinningar som inte är patenterade, inte till salu, är "anarkistiska i sinnet" och framför allt måste existera. Denna roliga bok bevisar att nöden inte alltid är uppfinningarnas moder.

Kawakami, K. (2005) *The Big Bento Box of Unuseless Japanese Inventions*. New York: W. W. Norton & Company
<http://website.lineone.net/~sobriety/> (för fler oanvändbara japanska innovationer)

FRÅN FORSKNINGSFRONTEN

Skattefinansierad FoU inte alltid lönsam?

Nyheter under denna rubrik brukar innehålla forskning om och från Nordamerika. En norsk studie som dock fått viss uppmärksamhet i USA är en studie om samhällseffekterna av offentliga subventioner till senare nedlagda IT-företag. En tanke som ofta framförs är att offentligt finansierad FoU är lönsam även om företaget/projektet inte förverkligas eftersom det genererar kunskap som sedan sprids och kommer till nytta i andra företag. Denna kvantitativa studie visar att de individer som arbetade i minst ett år i ett subventionerat företag inte hade högre lön. Studien visar också att de spin-offs från dessa subventionerade företag/projekt inte är mer lönsamma än andra företag, de är tom mindre lönsamma. I vilken mån man kan generalisera från denna studie är givetvis svårt att säga. Förhopp-

ningsvis följer mer forskning om effekterna av skattefinansierad/skattesubventionerad FoU.

Moen, J. (2004) *When Subsidized R&D-firms Fail, Do They Still Stimulate Growth? Tracing Knowledge by Following Employees Across Firms*. Discussion Paper No. 399. Statistics Norway.

FRÅN ANDRA SIDAN

Myror i gelé

Tillhör du en av dem som undrar vad som händer i en myrstack? Att stilla människors nyfikenhet är ofta en bra affärsidé. Det Seattle-baserade företaget Fascinations har lanserat produkten Antworks, som närmast kan beskrivas som en myrstack av gelé i en plastlåda. Den fascinerande betraktaren kan beskåda myrornas vandring i gelégångarna. Gelén som myrorna befinner sig i utsöndrar dessutom näring så att myrorna inte behöver gå hungriga och djurrättsaktivister inte behöver uppröras.

www.fascinations.com/antworks.htm
www.sillyasstoys.com

ITPS bedriver tillsammans med NUTEK programmet Entreprenörskap och småföretagsutveckling i USA. Programmet studerar företagens, speciellt småföretagens, ramvillkor i stort, ex skatter, och den politik som bedrivs på federal, delstatlig och lokal nivå för att främja entreprenörskap.

Programmet studerar också de förutsättningar som utgör en grund för de gynnsamma villkoren för entreprenörer i USA såsom utbildningssystemet samt olika stödformer till företag och entreprenörer

Har du några frågor eller vill du veta mer om programmet kontakta gärna programansvarig Marcus Zackrisson (marcus.zackrisson@itps.se) eller analytiker John Vallon (john.vallon@itps.se)