

**Entreprenörskap och småföretagsutveckling i USA
- ett nyhetsbrev i samverkan med NUTEK**

Makroekonomisk bakgrund	2
Låg inflation tvingar företag att bli innovativa och produktiva	
Regioner	2
Fler liberala skandinaver till Midwest?	
Skatter & lagar	3
Lättare för småföretag att delta i statlig upphandling	
Egenföretagare mår bättre och tjänar mer	
Utbildning	3
Entreprenöriella träningsläger	
Finansiering	3
Sälja förlustavdrag – ett sätt att finansiera högteknologiska företag	
Teknik och företagande	4
R&DD istället för R&D	
2002 blev rekordår för amerikanska universitet när det gäller licensavgifter	
Från forskningsfronten	4

Marcus Zackrisson

Programexpert

Swedish Office of Science & Technology, Los Angeles

Marcus.Zackrisson@itps.se

John Vallon

Analytiker

Swedish Office of Science and Technology, Los Angeles

John.Vallon@itps.se

MAKROEKONOMISK BAKGRUND

Låg inflation tvingar företag att bli innovativa och produktiva

De flesta indikatorer visar att den amerikanska ekonomin kommer växa under 2004 och inflationen kommer vara låg. En undersökning av National Federation of Independent Business visar att småföretag i USA planerar att anställa i nästan samma utsträckning som under de goda åren på 90-talet. Trots de goda konjunkturutsikterna visar inflationen inga tecken på att öka. I en ekonomi med låg inflation och konkurrens från låglöneländer är det svårt att höja priser. I stora delar av tillverkningsindustrin är det hård konkurrens från Ostasien. Stora kedjor som Walmart sätter en enorm prispres på sina leverantörer och de accepterar oftast inte en prishöjning från det ena året till det andra. Tvärtom, de begär oftast att priset skall sänkas från ett kontraktsår till ett annat. De amerikanska tillverkarna måste gå med på prissänkningen annars finns det alltid någon producent i Kina som är villig att producera billigare. Så vad är lösningen? Lösningen är att öka produktiviteten och/eller bli innovativ. För att kunna producera samma produkt billigare krävs att företagen ytterligare förbättrar produktiviteten. Det gör också de amerikanska företagen; produktiviteten steg hela 9,4 procent under tredje kvartalet 2003. Om företaget inte kan höja priset för en produkt från ett år till ett annat kan företaget istället presentera en ny och förbättrad produkt som motiverar ett högre pris. Låg inflation tillsammans med konkurrens från låglöneländer tvingar amerikanska småföretag att bli innovativa och produktiva.

Källa: www.nfib.org

REGIONER

Fler liberala skandinaver till Midwest?

Utöver ett fåtal delstater, t ex Kalifornien och Massachusetts, kämpar de flesta delstater i USA om att komma med på det högteknologiska tillväxtåget. De framgångsrika delstaterna finns i stor utsträckning längs kusterna och de stater i inlandet som vanligtvis brukar kallas Midwest upplever ofta att de har hamnat i skuggan av de framgångsrikare delstaterna. Det finns dock ett lysande undantag – Minnesota. Minnesotas ekonomiska framgång och skandinaviska arv har fått den konservativa och republikanske senatoren Ted Kanvas från grannstaten Wisconsin att önska "If we only had more liberal Scandinavians [in Wisconsin]". Han lägger för säkerhet till "Just keep them in specific places - don't spread them out". Detta är i linje med Professor Richard Floridas tes om att teknisk och ekonomisk utveckling kräver kreativa människor som i sin tur behöver entreprenöriella miljöer där tolerans och ett rikt nöjes- och kulturutbud finns. Han sammanfattar det med "Why cities without gays and rock bands are losing the economic development race" (se novembers månadsbrev).

Källor: www.jsonline.com/news/metro/dec03/194337.asp (registrering krävs)
www.creativeclass.org

SKATTER & LAGAR

Lättare för småföretag att få deltaga i statlig upphandling

För att underlätta för småföretag att delta i statlig upphandling skall Small Business Administration (SBA) tillsammans med ett antal statliga departement och myndigheter integrera två databaser till en portal. Den skall göra det lättare för statliga upphandlare och småföretag att hitta varandra. Myndigheter och departement i USA är ålagda att upphandla en viss del från småföretag och en roll för SBA är att underlätta detta.

Källa: <http://www.sba.gov/news/03-85.pdf>

Egenföretagare mår bättre och tjänar mer

En studie från *Families and Work Institute* visar att egenföretagare (*entrepreneurs*) i USA i jämförelse med anställda är mer nöjda med sitt yrkesval och de tjänar dessutom mer. Studien visar vidare att egenföretagare har större möjligheter att drastiskt öka sin inkomst. Inte speciellt överraskande visar studien också att egenföretagare arbetar långa dagar men de har en genomsnittlig årsinkomst på \$112 800 jämfört med \$45 200 för anställda.

Källor: <http://www.inc.com/magazine/20031201/newresearch.html#charts>
<http://www.familiesandwork.org>

UTBILDNING

Entreprenöriella träningsläger

För att lära sig att bli entreprenörer åker amerikaner på sk *entrepreneurial boot camps*. Trots att termen är lånad från det militära påminner de mer om en intensiv utbildning under ett antal dagar. I de flesta delstater finns det *entrepreneurial boot camps* där deltagarna får lära sig att bli entreprenörer från grunden eller att slipa sina affärsidéer. Lägrena finns för ungdomar, kvinnor, studenter, etniska minoriteter, high school elever m.fl. Dessa utbildningar kan vara av olika kvalitet och nivå men de erbjuder deltagarna en intensiv träning och drillning i hur man blir en framgångsrik entreprenör.

Källa: www.inc.com/articles/2002/05/24229.html

FINANSIERING

Sälja förlustavdrag – ett sätt att finansiera högteknologiska företag

Delstater i USA konkurrerar och försöker överträffa varandra i att erbjuda mest gynnsamma villkor för tillväxtföretag. Delstater visar upp en innovativ politik för att få fart på de högteknologiska företagen i just sin delstat. Delstaten New Jersey har liksom många delstater generösa regler om sparande av förlustavdrag för högteknologiska företag. I ett *tax-loss-sale program* kan högteknologiska företag som behöver finansiering sälja sina förlustavdrag till företag som går med vinst. Köparna av dessa förlustavdrag får lägre skatt och säljarna får snabbt finansiering och kan växa. Alla blir nöjda.

TEKNIK & FÖRETAGANDE

R&DD istället för R&D

I senaste numret av *Technology Review* uppmärksammar entreprenören Kenan Sahin att det har blivit svårare att kommersialisera forskning i USA. Han vidarutvecklar begreppet Research & Development (R&D) och säger att vi måste tänka mer i termer av Research & Development and Deliver (R&DD). Han identifierar problemet som att starka forskningsorganisationer ofta är dåliga på att kommersialisera och organisationer/företag som är duktiga på att kommersialisera/marknadsföra sällan har stark forskning. Han efterlyser därför företag/organisationer som kan utgöra en brygga mellan forskning och kommersialisering. Han efterlyser vidare skatteinitiativ till företag som köper eller licensierar innovationer och marknadsför dem. Dessa skulle kunna utgöra ett komplement till de skatteincitament som finns för investeringar i R&D. Om Mr Sahin har rätt i att det börjar uppstå även en amerikansk paradox, är det av stort svenskt policyintresse att följa hur policy i USA utformas för att reducera detta problem. Mer om detta i senare månadsbrev.

Källa: www.technologyreview.com

2002 blev rekordår för amerikanska universitet när det gäller licensavgifter

Nordamerikanska universitet äger resultaten från forskning som de bedriver och när den kommersialiseras får universiteten del av inkomsterna ofta i form av licensavgifter. Nyligen presenterad statistik från Association of University Technology Managers visar att universitet i USA och Kanada år 2002 erhöll \$1267 miljarder i licensavgifter och mer än \$1 miljard i löpande royaltyinkomster. De två mest framgångsrika universiteten när det gäller licensinkomster var Columbia University och University of California. Statistiken visar också att antalet spin-offs från universiteten sjönk och tillväxttakten i industrifinansierad universitetsforskning minskade.

Källa: www.autm.net

FRÅN FORSKNINGSFONTEN

Christian Keuschnigg och Soren B. Nielsen har i en studie undersökt vilka effekter olika policyinitiativ får på incitament att starta och expandera företag. De jämför i en teoretisk modell effekter av subventioner till venture capital finansierade företag i form av lånegarantier, FoU stöd, subventionerade lån etc och skattelättnader. Deras slutsats är att skattelättnader (speciellt för kapitalskatter) är att föredra framför direkta subventioner ur policy-synpunkt, eftersom de utgör ett incitament för entreprenören att växa. De argumenterar att en policy i mindre utsträckning skall fokusera på att få företag att startas än att ge företag starka incitament att växa.

Källa: *Keuschnigg, C. och Nielsen, S. B. (2003) Taxation and Venture Capital Backed Entrepreneurship. Centre for Economic Policy Research, No 4097.*

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 veta mer om programmet kontakta gärna programexpert Marcus Zackrisson (marcus.zackrisson@itps.se) eller analytiker John Vallon (john.vallon@itps.se).