POLICYSAMMANFATTNING FRÅN ENTREPRENÖRSKAPSFORUM

VAD BETYDER SOCIAL I SOCIALA INNOVATIONER?

ENTREPRENÖRSKAPS FORUM

PS från Entreprenörskapsforum

En viktig uppgift för Entreprenörskapsforum är att finna nya vägar att nå ut och sprida de resultat som forskningen genererar. Den skrift du håller i din hand är ett resultat av detta arbete.

I en ambition att popularisera och tillgängliggöra delar av den forskning som sker vid universitet och högskolor i Sverige och internationellt tar vi fram policysammanfattningar under rubriken, PS från Entreprenörskapsforum.

Vill du snabbt och enkelt ta del av slutsatser och policyrekommendationer? Läs då Entreprenörskapsforums Policysammanfattningar, PS från Entreprenörskapsforum, som på några minuter sätter dig in i flera års forskningserfarenheter.

Om Entreprenörskapsforum

Entreprenörskapsforum är en oberoende stiftelse och den ledande nätverksorganisationen för att initiera och kommunicera policyrelevant forskning om entreprenörskap, innovationer och småföretag. Stiftelsens verksamhet finansieras med såväl offentliga medel som av privata forskningsstiftelser, näringslivs- och andra intresseorganisationer, företag och enskilda filantroper. Författarna svarar själva för problemformulering, val av analysmodell och slutsatser i rapporten. För mer information se www.entreprenorskapsforum.se.

© Entreprenörskapsforum, 2015

VAD BETYDER SOCIAL I SOCIALA INNOVATIONER?

Marcus Larsson och Johanna Palmberg

Introduktion

Intresset för sociala innovationer och socialt entreprenörskap[1] röner stort intresse såväl i Sverige som internationellt. Inom entreprenörskapslitteraturen ses entreprenören som den (eller de) som upptäcker innovationer och sedan driver innovationsprocessen (Braunerhjelm m fl 2012; Swedberg 2009). Samhällsentreprenörer hittar innovativa lösningar på samhällsproblem och försöker genom sin verksamhet åtgärda problemet och verka för att utveckla samhället till det bättre. I grunden ligger ett samhällsintresse, entreprenören har ett socialt ändamål och en önskan om att skapa en samhällsvinst. Det *kan* också finnas ett ekonomiskt intresse att skapa en lönsam och hållbar organisation som på sikt kan expandera för att göra ännu större samhällsnytta.

Entreprenörer som uppfinner eller kombinerar nya teknologier uppmärksammas vanligen stort. Google Glass, Apple Watch, och Tesla är några exempel på teknologiska innovationer som i stor utsträckning väcker människors nyfikenhet. Under senare år har intresset för sociala innovationer vuxit bland beslutsfattare, forskare, organisationer och företag. Såväl böcker som renar dricksvatten som skor vars

1. Motsvarar den engelska termen ”social entrepreneurship”. På svenska kan antingen socialt entreprenörskap eller samhällsentreprenörskap användas.

storlek kan justeras allteftersom barnet växer[2] är aktuella exempel på innovationer som fått stor medial uppmärksamhet och som kan karaktäriseras som en social innovation. Det handlar om nyskapelser på området med det övergripande syftet att vara instrumentell i förbättringen av människors liv. Samtidigt har det vuxit fram ett intresse för hur det med hjälp av affärsmässiga metoder går att förverkliga och föra ut sociala innovationer i samhället, d v s socialt entreprenörskap. Givet innovationers betydelse för samhällsutvecklingen och ekonomisk tillväxt hävdar vi att det finns ett värde i att på ett tydligare sätt diskutera de sociala aspekterna av innovationer och entreprenörskap och hur de bidrar till att förbättra samhället. Samtidigt vill vi lyfta fram hur sociala innovationer och samhällsentreprenörskap kan användas för att nå samhällsförändring utöver de ekonomiska aspekterna. Zahra m fl (2009) särskiljer inte socialt entreprenörskap från vanligt entreprenörskap utan diskuterar den totala samhällsnyttan (såväl ekonomisk som social) som innovationen eller entreprenören skapar. Förhållningssättet lyfter fram att även konventionella entreprenörer skapar samhällsnytta utöver den ekonomiska aspekten.[3] Samhällsentreprenörer balanserar sitt sociala ändamål med finansiell hållbarhet och de verkar i en miljö mellan det offentliga och den privata marknaden. Dessa karaktäristika gör att det till en viss del går att applicera konventionell entreprenörskaps- och innovationsliteratur på ämnet men ibland behövs en anpassning av begrepp, teori och tankesätt.

En anledning till det nyvunna intresset är att det moderna samhället står inför en mängd utmaningar såsom den demografiska utvecklingen, miljö- och klimatproblem, internationella konflikter, den socioekonomiska utvecklingen med ökad segregation och samhällsklyftor samt finanskrisen som slog hårt mot många länders ekonomier och välfärdssystem. Samtidigt finns det en rad nya förutsättningar som gynnar utvecklandet av innovationer; framförallt har den teknologiska utvecklingen och en ökande globalisering möjliggjort att kunskap flyter snabbare mellan länder, aktörer och entreprenörer. En uppfinning som skapas på en plats går idag många gånger att snabbt även lansera i andra länder (eventuellt med modifieringar). Den teknologiska utvecklingen möjliggör även nya lösningar på gamla problem och utmaningar.

Två problem dyker ständigt upp i diskussioner och studier gällande sociala innovationer. Det första handlar om definitionen av sociala innovationer, vad är

2. A drinkable book av Dr. Theresa Dankovich och Dr. Jonathan Levine https://drinkablebook.tilt.com/the-drinkable-book eller ”A shoe that grows” av Kenton Lee https://theshoethatgrows.org/.
3. Se exempelvis Acs m fl (2013) för en intressant diskussion om hur samhällsnyttan åtskiljer produktivt, improduktivt och destruktivt entreprenörskap. Även Groot och Dankbaar (2014) diskuterar ”social” i samhällsentreprenörskap och sociala innovationer.

egentligen en social innovation och hur kan den särskiljas från ”vanliga” innovationer? Ämnet studeras i en rad olika discipliner[4] och vad som avses med en social innovation skiljer sig åt. En gemensam nämnare är dock att innovationen ska syfta till att förbättra samhället (åtgärda ett samhällsproblem). I denna skrift görs ett försök att sätta in sociala innovationer i den nationalekonomiska teoribildningen och då företrädesvis det välfärdsekonomiska och entreprenörskapsperspektivet.

Diskussionen inkluderar därmed det andra återkommande problemet, nämligen om det finns någon mening med att särskilja sociala innovationer från andra typer av (s k vanliga tekniskt inriktade) innovationer? Det råder delade meningar om detta (se exempelvis Acs m fl 2013; Borzaga och Bodini 2014; Huybrechts och Nicholls 2012; Pol och Ville 2009; Volkmann m fl 2012; Zahra m fl 2009).

Forskningsmässigt är ämnet relativt nytt och en genomgång av litteraturen visar att det inte finns många empiriska studier på området. De flesta studier är fallstudier och/eller praktikorienterade. I den följande diskussionen försöker vi redogöra för den akademiska diskussionen. Därefter följer en diskussion om möjliga policyförslag. Skriften avslutas med en sammanfattning.

Historisk tillbakablick

Ämnet sociala innovationer är som sådant på många sätt nytt men innovationer med ett socialt ändamål har funnits i alla tider. Stora delar av de välfärdssystem som idag verkar självklara var i sin linda sociala innovationer som förändrade och förbättrade samhället. De flesta innovationer möter motstånd i början vilket gjort att det tagit lång tid för samhället att acceptera många av dessa (Swedberg 2009). Faktum är att många innovationer, kanske i synnerhet sociala innovationer, genomgår tre stadier. I det första stadiet förlöjligas idén, i nästa stadium finns ett stort motstånd och i steg tre ses innovationen som en självklarhet.

En stor del sociala innovationer har i likhet med den teknologiska utvecklingen tillkommit under de senaste två århundradena. Industrialiseringen under 1800-talet ledde till en flod av sociala innovationer; såsom fackföreningar, kooperativ och skolsystem för att nämna några. Många av dessa socialt inriktade innovationer har under tiden införlivats i de nationella välfärdssystemen. Även sociala rörelser och religiösa organisationer har bidragit med sociala innovationer till samhällsutvecklingen. Två intressanta exempel är miljörörelsen och Florence Nightingales Irish

4. Se t ex Choi och Majumdar (2015) som presenterar en översikt på hur sociala innovationer studeras i sju olika ämnesområden.

Sister of Mercy (Mulgan m fl 2007).[5] I faktarutan beskrivs ett historiskt exempel av Hyresgästernas sparkasse- och byggnadsförenings (HSB) roll i samhällsutveckling utöver deras primära uppgift att vara en bostadsorganisation.

Faktaruta – Sopnedkast, barnomsorg och HSB-lägenheter

Sven Wallander var vd för HSB under perioden 1924–1958. Under sin tid som vd införde han en rad förbättringar i bostadsmiljön. Bland annat drev han igenom standarder för byggmått och ökad fabriksproduktion av köksinredning, insatser som ledde till lägre produktionskostnader. Wallander arbetade även för att också mindre lägenheter för låginkomsttagare skulle ha modern utrustning såsom varmt vatten, badrum och kylskåp. Effektiva planlösningar och gemensamma tvättstugor i husens källare är andra exempel på innovationer som Wallander var med om att genomföra.

Sopnedkastet är en annan social innovation som Wallander och HSB introducerade i svenska flerfamiljshus. Wallander såg sopnedkast i USA under 1920-talet. Han tog iden med sig hem och utvecklade den för svenska förhållanden. De första sopnedkasten enligt Wallanders patent installerades på Valhallavägen i Stockholm i början på 1920-talet. Intressant att notera är att hälsovårdsnämnden inte godkände användningen av sopnedkast, men tillät att de installerades. Även användandet blev sedermera godkänt och 1930 blev de obligatoriska i HSB-hus.

Patentet överläts på HSB och de inkomster som patentet inbringade användes för att finansiera daghem. Exempelvis etablerades det första ”Socialpedagogiska seminariet” 1936 med Alva Myrdal som rektor.

Källa: Jansson (2009), sid 107–108 för en detaljerad beskrivning.

En fördel med sociala innovationer är att de ger människor möjlighet att hjälpa sig själva. Nya finansieringsformer för mikro- och småskaliga entreprenörer kan exempelvis ge fattiga möjligheter att ta små lån vilka kan användas för att etablera eller expandera en affärsverksamhet som kan ge ökad sysselsättning och finansiell

5. Moberg (2007) Hon var ingen Florence Nightingale ger en överblick över Nightingales insatser såväl praktiska som tankemässiga.

avkastning framöver.[6] Lyckas affärsverksamheten växa kan andra utsatta senare få del av välståndet som genereras och fattigdomsproblematiken kan över tid minskas. Studiecirklar och innovationer inom utbildningssystemet syftar till att effektivisera lärandet och ge fler individer bättre förutsättningar att bidra till samhällsutvecklingen (Acs 2013).

Således finns det incitament att underlätta och uppmuntra till fler sociala innovationer. Särskilt eftersom sociala innovationer oftast karakteriseras av sin avsaknad av patent. I stället ses det som en framgångsfaktor om innovationen kopieras och appliceras i fler sammanhang, inom fler områden och på fler ställen. Sociala innovationer är ofta allmänt tillgängliga vilket gör att de har lättare att nå ut till en större grupp konsumenter. Inom forskningen råder dock diskussion om vilka karaktärsdrag de har och exakt hur de ska klassificeras. Choi och Majumdar (2015) presenterar en översikt på hur sociala innovationer studeras i sju olika ämnesområden varav två är särskilt relevanta för en nationalekonomisk analys; välfärdsperspektivet och entreprenörskapsperspektivet. I nästkommande stycke diskuteras sociala innovationer utifrån dessa perspektiv.

Sociala innovationer utifrån ett välfärdsperspektiv

Ordet social kan antyda att innovationen är menad att förstärka den sociala välfärden alternativt ha en social mening. Sociala innovationer kan i sin enklaste form ses som ”*nya idéer som fungerar och som möter sociala mål*” (Mulgan 2007 s 8). Denna definition är dock väldigt bred och täcker in många innovationer. Något som skulle innefattas är innovationer vars enda syfte är att förbättra konsumentupplevelsen, t ex en förbättrad mjukvara till datorn. En social innovation bör istället vara mer inriktad på att ta itu med väsentliga mänskliga behov och samhällsproblem och utmaningar (Lee 2014). Andra definitioner syftar på tjänster och varor som leder till att individer utvecklar självkännedom och samhällsengagemang. Detta fokus leder tanken till innovationer som syftar till hjälp till självhjälp (Baglioni och Sinclair 2014). En adekvat och användbar definition bör inte vara för bred och inkludera ”allt”, den bör heller inte vara för snäv så att innovationer som har ett socialt syfte exkluderas.

Vad skiljer då en social innovation från en vanlig (kommersiell eller företagsrelaterad) innovation? Är internet enbart en kommersiell innovation, är det enbart

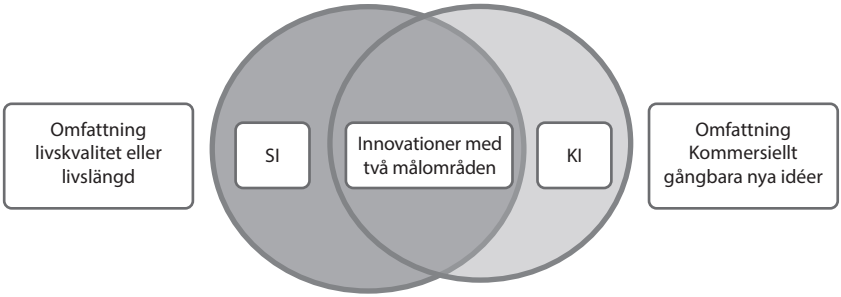
6. Välkända exempel är Graemen Bank och Hand-in-Hand. De svenska sparbankerna var i begynnelsen en sorts social innovation eftersom de var inriktade på att låna ut pengar till det lokala samhället. Se exempelvis Palmberg (2010) för diskussion om utvecklingen av den svenska banksektorn.

en social innovation eller kan det vara lite av båda? Kommersiella innovationer avser ofta förbättringar av produkter, processer eller organisationer med syftet att förbättra produktiviteten och företagets vinst. I många fall omfattas dessa kommersiella företagsrelaterade innovationer av immaterialrätt och är i många fall patenterade (Pol och Ville 2009). Utöver den företagsspecifika finansiella aspekten av innovationen drar det omgivande samhället såsom konsumenter och konkurrenter nytta av innovationen, d v s det förekommer ett omfattande kunskapsläckage som gynnar samhället i stort. Exempelvis, visar Bloom m fl (2013) att samhällets avkastning från privata företags FoU-investeringar är 30 procent högre än företagens direkta avkastning. D v s det cirkulerar stora värden i samhället som det investerande företaget inte kan tillägna sig till fullo utan de blir en kollektiv nytta för det omgivande samhället.

I mångt och mycket studeras inte de sociala aspekterna av innovationer (förutom i ekonomiska termer såsom tillväxt, sysselsättning, löner och produktivitet). Kuznet (1974) är en av få som diskuterat de mångfacetterade effekterna av innovationer. I sin diskussion särskiljer Kuznet ekonomiska och icke-ekonomiska effekter och diskuterar sociala innovationer inom ramen för institutionella förändringar och argumenterar för att kommersiella (teknologiska) innovationer i sinom tid medför krav på förnyelse av institutionerna eftersom den tekniska utvecklingen gör dem utdaterade. Förnyelsearbetet innebär en rad legala och sociala innovationer för att hamna i rätt fas med den teknologiska utvecklingen. I stort sätt alla definitioner av sociala innovationer innehåller koncept som institutionell förändring, socialt ändamål eller kollektiv vara.

Givet den ovanstående diskussionen kan det tänkas att alla innovationer är sociala, d v s att de har ett socialt värde och för med sig en förändring av samhället. Pol och Ville (2009) hävdar därför att det finns ett värde att särskilja olika typer av innovationer baserat på den underliggande intentionen med innovationen. Viktigt att poängtera är dock att en stor del av såväl sociala som vanliga (kommersiella) innovationer överlappar varandra. I figur 1 görs ett försök att illustrera detta). Det finns därmed innovationer som endast baseras på ett kommersiellt intresse liksom det finns de som helt saknar det. För att uppnå en för samhället optimal nivå behövs extra finansiering i form av exempelvis statligt stöd eller filantropiska donationer för den senare gruppen av sociala innovationer.

FIGUR 1. KOMMERSIELLA OCH SOCIALA INNOVATIONER (DEFINITION I TERMER AV INTENTION)



Källa: Bearbetning av Pol och Ville (2009), s 884.

Zahra m fl (2009) å andra sidan diskuterar socialt entreprenörskap utifrån vilka effekter entreprenörskapet har. I diskussionen används begreppet total samhällsvälfärd (*total wealth*) som omfattar såväl ekonomiskt som socialt värdeskapande. I sin diskussion framhäver de vikten av en standard för att mäta socialt värdeskapande motsvarande de som finns för exempelvis ekonomisk vinst eller avkastning på investeringar (ROI). Det finns idag ingen vedertagen metodik för detta (Noya 2015; Zahra m fl 2009), dessutom är samhällseffekten till skillnad från det ekonomiska resultatet i mycket större utsträckning kontextuell (Acs m fl 2013) vilket fördjupar komplexiteten ytterligare. Standarden är viktig för att kunna särskilja sociala entreprenörer från *traditionella* entreprenörer samt att investerare och andra intressenter ska kunna utkräva ansvar.[7] Zahra m fl (2009) definierar total samhällsvälfärd som:

Total samhällsvälfärd (TW) = ekonomisk välfärd (EW) + social/samhällsvälfärd (SW)

EW = ekonomiskt värde (EV) – ekonomiska kostnader (EK) – alternativkostnader (AK);

SW = socialt/samhällsvärde (SV) – sociala/samhällskostnader (SK)

TW = EV + SV – (EK + AK + SK).

7. Se exempelvis Silfverstolpe (2013) kapitel fem om att mäta och utvärdera effekter.

I likhet med Pol och Villes resonemang (figur 1) så täcker definitionen in den gradvisa skalan från entreprenörer med enbart ett ekonomiskt intresse till sociala entreprenörer med enbart ett socialt (samhälls-) intresse (Zahra m fl 2009[8]). Definitionen understryker även betydelsen av alternativkostnader, en fiktiv kostnad som baseras på alternativa resursanvändningar; alternativkostnaden motsvarar förlorat värde från det alternativet som valdes bort. Zahra m fl (2009) diskuterar inte specifikt vad som ingår i socialt värdeskapande och kostnader, men implicit förs tankarna till entreprenörskap och innovationer som syftar till att möta samhällsutmaningar. Diskussionen lyfter fram det faktum att även vanliga innovationer har ett stort samhällsvärde och vikten av att inkludera även alternativkostnaden i utvärderingar. I faktarutan ges förslag på hur sociala innovationer gestaltas i litteraturen.

Faktaruta: exempel på olika sätt att se på begreppet sociala innovationer:

- social och kollektiv nyttighet,
- innebär förbättrad livskvalité,
- är orienterad mot att lösa sociala behov och inriktad på både ideella och vinstdrivande fördelar,
- skapar nya sociala relationer,
- omorganiserar befintliga sociala relationer,
- innebär en kollektiv process av lärande,
- genererar nya eller förbättrade produkter, tjänster, normer, regler, procedurer, strategier eller program,
- förbättrar tillgången på rättigheter och innebär förbättrat politiskt deltagande.

(Källa: Baserad på Edwards-Schachter m fl 2012).

Figur 1 definierar sociala innovationer i termer av entreprenörens intention eller utifrån vilket syfte entreprenören har med innovationen. Pol och Ville (2009) hävdar att den minsta gemensamma nämnaren för sociala innovationer är att de syftar till (eller har en potential) att förbättra livskvaliteten och/eller livslängden (*the target area or common denominator is the improvement in the quality of life*

8. Tabell 1 i Zahra m fl 2009 ger en bra översikt av definitioner och på forskningen inom området.

or the quantity of life, s 883). D v s innovationer som syftar till att förlänga livslängden, ge bättre utbildning eller en bättre miljö etc passar bra in i denna definition. Författarna hänvisar här till förbättringar på en samhällsnivå (makronivå). En viktigt poäng som Pol och Ville (2009) gör är att det primära syftet med en social innovation inte (åtminstone initialt) är av monetär karaktär utan har syftet att åstadkomma en social förändring (förbättring).[9] Med det sagt finns det inget som säger att en social innovation inte kan ha ett vinstsyfte vid sidan av det sociala ändamålet eller generera vinst till entreprenören – men det är inte det som är det huvudsakliga syftet. Innovationen kan finansieras ideellt men den kan också finansieras genom att vinst genereras av verksamheten. Huvudsyftet ska dock vara att hjälpa människor med substantiella behov, d v s leda till förbättrad livskvalitet eller livslängd. Sociala innovationer är således bra för samhället och ger samhället större möjlighet att agera, och förändras i positiv riktning.

Litteraturgenomgången visar att det inte finns någon tydlig definition av sociala innovationer men en relativt inkluderande definition av begreppet kan lyda som följer; sociala innovationer är nya lösningar (produkter, tjänster, modeller, processer) som möter ett socialt behov (mer effektivt än tidigare lösningar) och leder till nya eller förbättrade förmågor eller sociala relationer samt förbättrar användning av resurser och tillgångar. Genomgången visar även att det primära syftet med en social innovation ska vara av icke-kommersiell karaktär och syfta till att förändra samhället till det bättre. Det finns inget som säger att ekonomiska aspekter inte får förekomma bara att dessa är sekundära. Tvärtom verkar det finnas ett ökat intresse för att göra organisationen bakom den sociala innovationen skalbar och ekonomiskt hållbar.

Sociala innovationer utifrån ett entreprenörskapsperspektiv

För att förstå sociala innovationer utifrån ett entreprenörskapsperspektiv bör vi först klara ut vad som avses med en *vanlig* innovation. Vi kan då vända oss till entreprenörskapslitteraturens fader Joseph Schumpeter (1934) som menade att det är innovationer och entreprenörskap som driver ekonomisk tillväxt framåt; entreprenören är ekonomins motor. Schumpeter skiljer på uppfinningar och innovationer.[10] *Innovationer* är uppfinningar som kommersialiserats av en *entreprenör*. Enligt detta synsätt skapas ekonomisk tillväxt och samhällelig förändring av mänsklig kreativitet.

9. Pol och Villes (2009) definition syftar till att vara pragmatisk och fungera som stöd i forsknings- och policydiskussioner samt förklarar att innovationer inte utvecklas i ett vakuum utan beror till stor del på den omgivande miljön.
10. Se Swedberg (2009) för en insiktsfull presentation av Schumpeters entreprenörskapsmodell.

Enligt Schumpeter kan innovation karaktäriseras på fem sätt:

- nya produkter (varor eller tjänster),
- nya produktionsprocesser,
- erövrandet av nya marknader,
- upptäckandet av nya resurser,
- nya sätt att organisera en industri.

(Schumpeter, 1934 s 66, svensk översättning i Swedberg 1994).

Schumpeters (1934) definition av entreprenörskap och innovationer refererar till ekonomiska aspekter; icke-ekonomiska innovationer och entreprenörskap berörs bara på ett fåtal ställen.[11] Swedberg (2009) gör ett försök att utveckla Schumpeters ursprungliga innovationsmodell till att inkludera även icke-ekonomiskt entreprenörskap (non-economic entrepreneurship)[12]. Icke-ekonomiskt entreprenörskap definieras av Schumpter som … *successful introduction of a new combination of already existing material and forces 'all areas of social life', except for the economy* (Swedberg 2009 s 96). Dessa icke-ekonomiska innovationer avser de innovationer som saknar kommersiellt värde i figur 1. Utvidgningen baseras på att Schumpeter hävdar att *non-economic entrepreneurship is closely analogous to economic entrepreneurship and can be found in areas such as 'politics, art, science, social life, moral considerations, etc'* (Swedberg 2009 s 94).

Vad kan då en social innovation vara enligt Schumpeter? Först behöver vi särskilja sociala uppfinningar från sociala innovationer. En social uppfinning skulle då kunna vara en vetenskaplig upptäckt, en vackert målad tavla, en ny politisk institution (Swedberg 2009, s 95) men dessa är inte sociala innovationer. Likt en ekonomisk innovation behöver en social innovation klara marknadens krav och leverera en vinst. För sociala innovationer är det inte lika självklart vad som avses med vinst. Exempelvis skulle the New York City Ballet[13] skapad av George Balanchine och Lincoln Kirstein kunna vara en social innovation på konstens område (Swedberg 2009) och Bolsjevikerna en politisk innovation av Lenin. Schumpeter definierar vinst av icke-ekonomiskt entreprenörskap på följande vis *non-economic combinations*

11. Se Swedberg (2009) s 94 för detaljerade sidhänvisningar till Schumpeters verk.
12. Se även Swedberg (2006) för en diskussion om Schumpeters model för icke-ekonomiskt entreprenörskap.
13. Läs mer på http://www.nycballet.com/Explore/Our-History/George-Balanchine.aspx.

lead to the creation of new developments, new 'schools", *new parties* (Swedberg 2009, s 97), d v s vilken samhällseffekt innovationen har. Hur dessa ska mätas på ett systematiskt sätt ger varken Schumpeter eller Swedberg något svar på utan vi får förhålla oss till de metoder som successivt utvecklas för att mäta samhällseffekter (se exempelvis Silfverstolpe 2013 för en översikt).

Gränsöverskridande

Problemen som sociala innovationer ämnar lösa kännetecknas ofta av att varken staten eller marknaden har lyckats lösa dem (Caulier-Grice m fl 2012). Det gör att sociala entreprenörer ofta opererar på marknader mellan det privata näringslivet och den offentliga sektorn. Områden som hälsovård, skola, miljö och utanförskap är typiska sektorer för sociala innovationer. Ett utmärkande drag är att de sociala innovationerna skär igenom olika sektorer på ett icke-traditionellt sätt. De kännetecknas ofta av:

- att vara nya kombinationer eller hybrider av existerande resurser,
- att ett flertal discipliner, ämnesområden, organisationer involveras och samarbetar,
- att det uppstår eller etableras nya relationer mellan organisationer, aktörer och ämnen som tidigare inte samarbetat, vilket i sin tur leder till en kumulativ dynamisk process som är fruktsam för att generera nya innovationer.

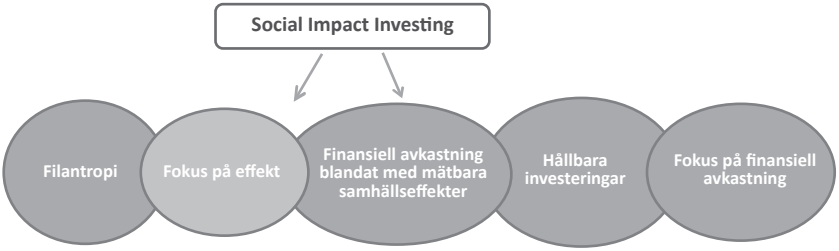
(Källa: Bearbetning av Mulgan m fl 2007).

Finansiering och den sociala entreprenören

Förutom entreprenören finns ytterligare en central aktör för att nya produkter ska kunna utvecklas och expandera, nämligen finansiären (Swedberg 1994). För att en innovation ska kunna realiseras behövs ofta en extern finansiär. Få sociala entreprenörer använder sig av klassiska finansieringsmodeller som banklån eller krediter. Istället är det ofta välbeställda f d vanliga entreprenörer (s k filantroper, *venture philanthropists*, affärsänglar eller *impact investors*) och offentliga myndigheter som står för finansieringen (Witkamp m fl 2011; Wilson, 2015). En internationell utblick visar att det finns en rad nya innovativa finansieringsmodeller och strategier för att skapa goda förutsättningar för givande och för att förbättra insatserna som donationerna finansierar (Noya 2015; Backström 2014). Intressanta exempel på innovativa finansieringsformer där olika intressenter samverkar är venture-philanthropy och

social impact-investing. Figur 2 visar olika finansieringsalternativ beroende på hur kommersiellt inriktad entreprenören är, från inte alls till enbart fokus på finansiell avkastning.

FIGUR 2. PRIVATA FINANSIERINGSFORMER AV INNOVATIONER



Källa: Backström (2014) figur 1.

Policyrekommendationer

Sociala innovationer uppstår ofta som svar på komplexa problem, t ex den socio-ekonomiska utvecklingen med ökad segregation eller klimat- och miljöproblem som kräver en lång rad ofta gränsöverskridande åtgärder. Det finns stora utmaningar när det kommer till finansieringen av sociala innovationer och sociala entreprenörer bl a eftersom det saknas marknadsmässig avkastning. Det finns därmed utrymme för staten att ta en mer aktiv roll för att öka investeringarna och förbättra förutsättningarna för sektorn.

Offentlig sektor kan, genom att vara en betydelsefull kund, verka för att marknaden för sociala innovationer utvecklas. Staten har även medel att förbättra sektorns institutionella ramverk. Detta blir allt viktigare i tider då det finns ett ökat intresse för privata initiativ till att lösa samhällsutmaningar.

Nedan presenteras ett antal förslag på hur finansieringen av sociala innovationer och socialt entreprenörskap kan förbättras. Ett finansieringssätt är **investeringsfonder**. Liknande fonder har redan lanserats runt om i världen, den amerikanska *Social Innovation Fund* är ett exempel. Fonden kombinerar statliga- och privata medel som investeras i lovande lokala program. De statliga pengarna betalas ut till mellanhänder som i sin tur betalar ut medlen till lokala icke-vinstdrivande organisationer. Medlen matchas med en lika stor andel privata investeringar. En fördel med mellanhänder är att de minskar informationskostnaderna för beslut om fördelningen av

pengarna samtidigt finns faran att kostnaderna för administration ökar i samband med användandet av mellanhänder. För att säkerställa kvaliteten på de program som erhåller stöd måste organisationerna och deras arbete genomgå utvärderingar för att bibehålla det. Under de första tre åren betalade Social Innovation Fund ut 137 miljoner dollar och tilldrog sig löften om ytterligare 350 miljoner dollar (Caulier-Grice 2012; Lee 2014). Idag finns ingen liknande fond i Sverige men 2011 inrättades ett innovationsråd med syfte att undersöka hur kvaliteten och effektiviteten kunde höjas i den offentliga sektorn. Att inrätta en social innovationsfond med staten som huvudman var en av rådets rekommendationer i slutbetänkandet *Att tänka nytt för att göra nytta – om perspektivskiften i offentlig verksamhet* (SOU 2013:40 s 18). En investeringsfond har dock nackdelen att pengar betalas ut innan resultaten finns tillgängliga. Därmed kan investeringen omintetgöras om ett gott resultat uteblir.

Tävlingar med kontantvinster (finansierat med skattepengar) är ett komplement till en investeringsfond särskilt riktat till mer riskfyllda projekt. Fördelen är att först när projektet uppnått det efterfrågade resultatet betalas pengarna ut. En annan fördel är att staten inte behöver bestämma hur eller vem som ska lösa problemet, den som är mest lämpad att angripa problemet gör det. Tidigare har tävlingar uppmuntrat till allt från fungerande vattenturbiner till den transatlantiska non-stop flygningen mellan New York och Paris 1927. I modern tid har de frambringat mer bränsleeffektiva bilar, metoder att sanera oljeutsläpp samt raketer som kan starta och landa vertikalt (Pol och Ville 2009, Lee 2014). På europeisk nivå finns redan *European Social Innovation Competition* instiftad av Europeiska Kommissionen.[14] Det finns fördelar med att instifta likande tävlingar på nationell nivå då de t ex enklare kan inriktas på lokala problem. En nationell tävling kan även generera mer uppmärksamhet än sådana som hålls längre från medborgarna, exempelvis på EU-nivå. Ett alternativ är att uppmärksamma den europeiska tävlingen mer, något som är viktigt för att också kunna sprida de sociala innovationer som tävlingen frambringar.

Andra finansiella medel som skulle kunna nyttjas är **offentliga upphandlingar.** Dessa skulle kunna användas för att stödja sociala innovationer i initieringsstadiet då det inte finns någon marknad för varan eller tjänsten. Tidigare har reglerna för upphandling varit relativt strikta med stort fokus på att det billigaste alternativet ska väljas, men i och med att nya EU-direktiv ersatt de gamla har dessa regler luckrats upp. Det är numera tillåtet för enskilda länder att anta nationella bestämmelser som möjliggör för större socialt och miljömässigt ansvarstagande vid

14. Läs mer på: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/social-innovation/past-editions/winners_en.htm.

upphandlingar. Upphandlingsutredningen som tillsattes i Sverige efter denna ändring konstaterade i sitt slutbetänkande att upphandling är ett sätt att uppmuntra till innovation. Utredningen föreslog flera lagåtgärder som gör att upphandlingar kan fungera som instrument för att lösa lokala problem (SOU 2013).

Utfallsbaserade kontrakt (pay-for- success) är ett annat intressant finansieringssätt. Formen innebär att den offentliga sektorn samtycker till att betala ut pengar baserat på socialt utfall (t ex ett mindre antal sjukhusvistelser för en specifik grupp). I Storbritannien har denna modell prövats på 3000 fångar som skrevs in i program avsedda att minska återfall. Investerare som inrättade behandlingsprogrammen fick löfte om utbetalning av medel mot ett minskat återfall på 7,5 procent bland brottslingar under en period av sex år. Utfallsbaserade kontrakt har fördelen att ett visst tillvägagångssätt inte behöver nyttjas, det lämnar därmed större utrymme för uppdragstagaren att vara innovativ (Caulier-Grice 2012).

I Storbritannien har också andra sätt att öka socialt företagande och sociala innovationer prövats, t ex i form av skattelättnader för socialt företagande via Enterprise Investment Scheme (EIS)[15]. En liknande strategi skulle kunna användas i Sverige, t ex genom **skatteincitament** för att uppmuntra företagande baserat på en social innovation.[16] I dag har föreningar, samfund och stiftelser skattelättnader om de ägnar sig åt aktiviteter som innefattas av kvalificerade ändamål.[17] Det är även möjligt att skänka aktieutdelning skattefritt och privata donationer på mindre belopp har även blivit avdragsgilla under förutsättning att de skänks till organisationer med ett kvalificerat allmännyttigt ändamål.[18]

Förutom finansiering kan offentliga och privata aktörer bidra med bättre infrastruktur för sociala entreprenörer. Nätverk som underlättar kontakten mellan entreprenörer, lokala organisationer och den offentliga sfären kan främja utvecklandet av sociala innovationer. Relationer är en viktig del av sociala innovationer och en väl fungerande infrastruktur är därmed instrumentell. Då sociala innovationer i många fall saknar ensamrätt på tjänsten eller varan kan ett bra nätverk

15. Läs mer på//www.gov.uk/government/publications/the-enterprise-investment-scheme-introduction/enterprise-investment-scheme.
16. I ett internationellt perspektiv så har Sverige redan en låg företagsskatt och det finns avdragsmöjligheter för investeringar i forskning och utveckling. Se exempelvis Palmberg 2014 för en diskussion.
17. Till kvalificerade allmännyttiga ändamål räknas: idrott, kultur, miljövård, omsorg om barn och ungdom, politisk verksamhet, religiös verksamhet, sjukvård, social hjälpverksamhet, Sveriges försvar och krisberedskap i samverkan med myndighet, utbildning, vetenskaplig forskning och andra likvärdiga ändamål.
18. Se exempelvis Silfverstolpe (2013) för diskussion. Notera dock att Regeringen har föreslagit ett slopande av skattereduktionen för gåvor till ideell verksamhet i 2015 års budgetproposition från och med den 1 januari 2016.

effektivare sprida produkterna. Gräsrotsrörelser och användargenererade sociala innovationer kan ha stor nytta av stöd i form av politiska ingripanden. Emerging User Demands for Sustainable Solutions (EMUDE) är ett exempel där Europeiska kommissionen tagit initiativ till en gemensam plattform. Nätverken kan även syfta till att förbättra finansieringsmöjligheterna genom att etablera kanaler för möten mellan entreprenörer och finansiärer. Ekosystemet runt de sociala entreprenörerna består av både offentliga och privata aktörer.

Inrättandet av inkubatorer är ett annat sätt att stödja infrastrukturen och det omkringliggande ekosystemet. Forskning har tidigare visat på god effekt av kluster som Silicon Valley för att sprida kunskaper och kompetenser, på liknande vis borde sociala innovationer kunna stödjas (Lee 2014). För närvarande finns t ex Center för socialt entreprenörskap Sverige (CSES) som fungerar som inkubator och ger stöd åt sociala entreprenörer. Även Malmö Högskola (MSI) bedriver kunskapsspridning inom området. Det finns dock utrymme att utveckla området ytterligare med fler och mer specialiserade inkubatorer.

Till sist kan **decentralisering** av beslutsfattande och pengar vara en god idé vilket låter lokala samhällen utforma sina egna lösningar. Det kan möjliggöra att sociala beslut anpassas efter lokala möjligheter och behov (Mulgan 2007).

Sammanfattning

Intresset och medvetenheten om sociala innovationers förmåga att bidra till samhällsförändring har fått ökad uppmärksamhet i det moderna samhället. Såväl i Sverige som internationellt växer sektorn starkt och får ökad uppmärksamhet i både den allmänna och den akademiska debatten. Sociala innovationer och socialt entreprenörskap har en positiv betydelse i den samhällsekonomiska diskussionen. Det finns en förväntan om att sociala innovationer för med sig en positiv samhällsförändring. Men begreppet har olika betydelser för olika aktörer och det finns ett stort värde att försöka sträva efter en någorlunda gemensam definition. En semantisk tydlighet krävs bl a för att underlätta den tvärvetenskapliga kommunikationen och för den akademiska utvecklingen. Detta är särskilt viktigt för att empiriskt kunna mäta sektorns omfattning, utveckling och för att analysera dess samhällsekonomiska effekter. En gemensam definition är även viktig i den samhällsekonomiska debatten då det är svårt att införa åtgärder och föreslå policyinsatser som syftar till att förbättra sektorns institutionella ramverk om vi inte är någorlunda överens om vad vi diskuterar samt förstår dess funktionssätt, omfattning och förutsättningar (se exempelvis Pol och Ville 2009; Borzaga och Bodini 2014).

En social innovation innebär nya lösningar som möter sociala behov och leder till nya eller förbättrade förmågor eller sociala relationer samt förbättrar användning av resurser och tillgångar. En viktig skillnad från traditionella innovationer är att sociala innovationer inte har vinstintresse som sitt primära mål. Skalan är emellertid glidande; från samhällsentreprenörer helt utan kommersiellt intresse till entreprenörer med enbart kommersiellt intresse. Viktigt att framhålla är att sociala innovationer ofta kännetecknas av avsaknaden av patent, istället ses det som en framgångsfaktor om varan eller tjänsten replikeras och används av andra.

Sociala entreprenörer är de personer som tar initiativ och förverkligar en social innovation. De har i många fall problem att attrahera investeringar från klassiska finansiärer som banker. Istället förlitar de sig på bl a affärsänglar, filantroper och investerare med särskilt intresse för att göra en samhällsförändring. En internationell utblick visar att det finns ett stort intresse för nya innovativa former för finansiering från filantroper till offentlig sektor.

För att öka det sociala entreprenörskapet och därmed de sociala innovationerna kan:

- en statlig investeringsfond upprättas vilken kan investera i lokala program,
- statligt finansierade tävlingar inrättas för att frambringa social innovation,
- upphandlingar som ställer krav på social- och miljömässig avkastning genomföras,
- infrastrukturen och nätverken byggas upp kring sociala innovationer. Det kan åstadkommas genom upprättandet av inkubatorer, nätverk och infrastruktur som förbättrar möten mellan innovatörer, offentlig sektor och finansiärer,
- beslutanderätt descentraliseras till lokal nivå för frågor som rör sociala ändamål för att uppmuntra till lokalt anpassade lösningar,

Referenser

Acs, Z. J., (2013). *Why Philanthropy Matters: How the wealthy give, and what it means for our economic well-being*, Princeton University Press, Princeton och Oxford.

Acs, Z. J., Boardmann, M. C., och McNeely, C. L., (2013). The social value of productive entrepreneurship, *Small Business Economics*, 40(3), 785–796.

Backström, C. (2014). *Nya finansieringsformer för social innovation: en internationell utblick om impact investing*, Mötesplats Social Innovation, Malmö Högskola.

Baglioni, S. och Sinclair, S. (2014). Introduction Social Innovation and Social Policy, *Social Policy and Society*, 13(3), 409–410.

Bloom, N, Schankerman, M & Van Reenen, J. (2013). Identifying Technology Spillovers and Product Market Rivalry. *Econometrica*, 81(4), 1347–1393.

Borzaga, C. och Bodini, R. (2014). What to Make of Social Innovation? Towards a Framework for Policy Development, *Social Policy and Society*, 13(03), 411–421.

Braunerhjelm, P, K Eklund och M Henrekson (2012). *Ett ramverk för innovationspolitiken*, Samhällsförlaget, Stockholm.

Caulier-Grice, J. Davies, A. Patrick, R. och Norman, W. (2012). Defining Social Innovation. A deliverable of the project: "The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe" (TEPSIE), European Commission – 7th Framework Program, Brussels: European Commission, DG Research.

Choi, N. och Majumdar, S. (2015). Social Innovations: Towards a Conceptualization, i Majumdar, S., Guha, S., och Marakkath, N. (Eds.), *Technology and Innovation for social Change*, Springer India.

Edwards-Sachter, M. Matti, C. Alcántara E. (2012). Fostering quality of life through social innovation: A living lab methodology study case, *Review of Policy Research*, 29(6).

EVPA (2015), A practical guide to measuring and managing impact – 2015, www.evpa.eu.com (2015-09-24)

Groot, A., och Dankbaar, B. (2014). Does Social Innovation Require Social Entrepreneurship?. *Technology Innovation Management Review*, 4(12).

Huybrechts, B., & Nicholls, A. (2012). Social entrepreneurship: Definitions, drivers and challenges. I Volkmann, C. K., Tokarski, K. O. och Ernst, K. (Eds), *Social entrepreneurship and social business,* Gabler Verlag Springer Fachmedien Wiesbaden., sid 31–48.

Johnson, A. (2009). *Samhällets stöttepelare: företagare som goda medborgare*, Timbros förlag, Brommatryck & Brolins AB, Stockholm.
Kuznets, S. S. (1974). *Population, capital, and growth, Heinemann Educational*.
Lee, P. (2014). *Social Innovation*, UC Davies School of law.
Medearis, J. (2009). Joseph A. Schumpeter, i *Major conservative & libertarian thinker,* (Ed.) Meadowcroft, J., Volym 4, Continuum International Publishing Group Ltd, London och New York.
Moberg (2007). *Hon var ingen Florence Nightingale*, Natur och kultur akademisk, Stockholm.
Mulgan, G. Tucker, S., Rushanara, A. och Sanders, B. (2007). *Social Innovation – What it is, why it matters and how it can be accelerated*, Oxford Said Business School. Skoll Centre for Social Entrepreneurship Social Innovation.
Noya, A. (2015), Social Entrepreneurship - Social Impact Measurement for Social Enterprises, *OECD Employment Policy Papers*, No. 10, OECD Publishing, Paris.
Wilson, K. (2015). *Social Impact Investing: Building the evidence base*, OECD, Paris.
Palmberg, J. (2010). Corporate Governance in Swedish Banks. Corporate Governance. I (Eds.) Kostyuk, A., *Banks: Anti-Crisis Paradigms*, Virtus Interpress, Ukraine.
Pol, E. och Ville, S. (2009). Social innovation: Buzz word or enduring term?, The *Journal of Socio-Economics*, 38, 878–885.
Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, New Brunsvick.
Schumpeter, J.A. (1911), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig: Duncker & Humblot.
Silfverstolpe, A. (2013). *Ett givande givande – verktyg för svenska filantroper*, Rapport nr 2 Filantropiskt forum – Entreprenörskapsforum, Örebro universitet, Örebro.
Slutbetänkande av Innovationsrådet, (2013). *Att tänka nytt för att göra nytta – om perspektivskifte i offentlig verksamhet,* SOU 2013:40.
Slutbetänkande av Upphandlingsutredningen, (2013). *Goda affärer – en strategi för hållbar offentlig upphandling*, SOU 2013:12.
Swedberg, R. (2009). Schumpeter's full model of entrepreneurship: economic, non-economic and social entrepreneurship, I Ziegler, R. (Ed.) *An introduction to social entrepreneurship: voices, preconditions, contexts.* Edward Elgar, Cheltenham, 77–106.

Swedeberg, R. (2006). Social Entrepreneurship: the view of the young Schumpeter. I (Eds.) Hjorth, D och Steyaert, C., *Entrepreneurship and Social Change*, Edward Elgar, Celtenham UK och Northhampton, MA, 21-34.

Swedberg, R. (1994). *Schumpeter: om skapande förstörelse och entreprenörskap.* I urval av Rikard Swedberg, City University Press, Stockholm.

Zahra, S., Gedajlovic, E., Neubaum, D., och Shulman, J. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing,* 24(5), 519–532.

Volkmann, C. K., Tokarski, K. O. och Ernst, K., (2009) *Social entrepreneurship and social business*, Gabler Verlag, Springer Fachmedien Wiesbaden.

Witkamp, M. J., Raven, R. P., och Royakkers, L. M. (2011). Strategic niche management of social innovations: the case of social entrepreneurship. *Technology Analysis & Strategic Management*, 23(6), 667–681.

.

Författare är Johanna Palmberg, ekon dr och
forskningsledare Entreprenörskapsforum och
Marcus Larsson, Entreprenörskapsforum.

WWW.ENTREPRENORSKAPSFORUM.SE