

INSTITUTIONER OCH INCITAMENT

FÖR INNOVATION

ENTREPRENÖRIELLA VÄGVAL

FÖR SVENSK TILLVÄXT



SWEDISH ECONOMIC FORUM REPORT 2013

INSTITUTIONER OCH INCITAMENT

FÖR INNOVATION

ENTREPRENÖRIELLA VÄGVAL FÖR SVENSK TILLVÄXT

Pontus Braunerhjelm (red.)

Martin Andersson

Anders Broström

Magnus Henrekson

Tino Sanandaji

Per Thulin

Joacim Tåg

Innehåll

7 KAPITEL 1 ENTREPRENÖRSKAP, KUNSKAP OCH EKONOMIERS UTVECKLINGSKRAFT

Pontus Braunerhjelm

- 9 Entreprenörskapets ekonomi – en sammanfattning
- 12 En politik för ett dynamiskt svenskt näringsliv

17 KAPITEL 2 ENTREPRENÖRSKAP, INSTITUTIONER OCH EKONOMISK DYNAMIK: LÄRDOMAR FRÅN JÄMFÖRELSE MELLAN SVERIGE OCH USA

Pontus Braunerhjelm & Magnus Henrekson

- 17 Inledning
- 19 Ekonomisk utveckling och entreprenörskap: Sverige vs USA
- 22 Är Sverige fortfarande institutionellt avvikande?
- 25 Tillväxtens byggstenar: Kunskap och entreprenörskap
- 28 Avslutande kommentarer

31 KAPITEL 3 RISKKAPITAL TILL ENTREPRENÖRER: VILKEN ROLL SPELAR FINANS- MARKNADerna, SKATTEPOLITIKEN OCH ARBETSMARKNADSREGLERINGARNA?

Joacim Tåg

- 31 Inledning
- 32 Riskkapitalbolagens roll i samhället
- 34 Riskkapitalmarknaderna i USA och Sverige i historiskt perspektiv
- 36 Institutionella faktorer bakom den senare utvecklingen i Sverige
- 42 Avslutande kommentarer

45 KAPITEL 4 VARIFRÅN KOMMER DE NYA TILLVÄXTFÖRETAGEN? – EN SYSTEMATISK ANALYS AV NYFÖRETAGANDET I SVERIGE

Martin Andersson

- 45 Introduktion
- 49 Nyföretagandet i Sverige – en övergripande bild från ett nytt datamaterial
- 56 Arbetsmarknadsdynamik och övergångar från anställd till företagare
- 59 Överlevnad och sysselsättningstillväxt i nya företag i Sverige
- 65 Slutsatser och diskussion

73 KAPITEL 5 FRÅN FORSKARE TILL FÖRETAGARE – EN LÖNSAM KARRIÄRVÄXLING?

Anders Broström

- 73 Forskningsbaserat företagande
- 74 Svenska erfarenheter
- 76 Ett ovanligt och kortvarigt karriärskifte
- 77 Vem är den akademiske företagaren?
- 78 Företagande inget inkomstlyft
- 80 Svårt förklara vem som lyckas
- 81 Reflektioner

85 KAPITEL 6 MILJARDÄRENTREPRENÖRER – ETT ALTERNATIVT EMPIRISKT MÅTT

Tino Sanandaji

- 86 Bakgrund
- 87 Nytt empirisk mått på entreprenörskap med hög genomslagskraft
- 91 Kan entreprenörskap särskiljas från egenföretagande?
- 93 Institutioner och olika former av företagande
- 95 Data
- 96 Empiriska samband mellan institutioner och två former av företagande
- 102 Slutsatser och avslutande kommentarer

105 KAPITEL 7 LOKALA SYSSÄTTNINGSMULTIPLIKATORER OCH HUMANKAPITAL I USA OCH SVERIGE DATA

Per Thulin

- 105 Introduktion
- 108 Konceptuellt ramverk
- 111 Sysselsättningsmultiplikatorer i USA
- 112 Sysselsättningsmultiplikatorer i Sverige
- 120 Sammanfattning och policyslutsatser

123 Referenser

133 Om författarna

MILJARDÄRENTREPRENÖRER

– ETT ALTERNATIVT EMPIRISKT MÅTT PÅ FÖRETAGANDE⁴⁹

● TINO SANANDAJI

Entreprenörskap mäts ofta som antalet egenföretagare. Majoriteten av egenföretagare har dock få eller inga anställda, expanderar inte sina verksamheter och ägnar sig inte åt innovation. I detta kapitel försöker vi i stället att systematiskt analysera antalet ”miljardärentreprenörer” per land som ett alternativt mått på framgångsrikt entreprenörskap. Detta görs genom att undersöka hur dollarmiljardärerna på Forbes listor, som publicerats mellan 1996 och 2010, har skapat sina förmögenheter. De som tjänade sina pengar på att skapa nya företag definieras som miljardärentreprenörer. Ungefär tusen miljardärentreprenörer i ca femtio länder har på så sätt identifierats. Listan inkluderar grundarna till hälften av efterkrigstidens största nya företag.

Det visar sig att detta mått på entreprenörskap skiljer sig markant från mått på egenföretagande. Länder som t ex USA med många miljardärentreprenörer per capita har i genomsnitt en lägre andel egenföretagare per capita. Vilket empiriskt mått som används visar sig vara avgörande för analysen av sambandet mellan institutioner och företagande. Utvecklingsländer som präglas av svag äganderätt, fler statliga interventioner och större regelbörda tenderar att ha fler egenföretagare. Orsaken kan delvis vara att företag har incitament att förbli små och på så sätt flyga

49. Denna uppsats bygger huvudsakligen på den gemensamma uppsatsen ”Billionaires” (2012) med Peter Leeson, professor George Mason University.

under myndigheternas radar. Det faktum att de mest produktiva företagen har svårt att växa och skapa välbetalda jobb kan också leda till högre egenföretagande.

Bakgrund

Företagare är inte en homogen grupp. Levebrödsföretagare såsom frisörer och taxiförare skiljer sig tydligt från entreprenörer i kunskapsintensiva sektorer. Hur företagande definieras är en central fråga när sambandet mellan institutioner och företagande ska studeras. Är intresset riktat mot rent kvantitetsbaserade eller kvalitetsjusterade mått på företagande? Frågeställningen är viktig, då slutsatserna kan skilja sig kraftigt åt beroende på vilken typ av företagande som undersöks.

Givet hur vanligt begreppet entreprenörskap är kan det vara förvånande att det saknas enighet om begreppets definition. I en studie av Gartner från år 1990 ombads ledande entreprenörskapsforskare och företagsledare att definiera begreppet entreprenörskap. De vanligaste svarsalternativen var att entreprenörskap definierades som att bygga nya företag samt att vara innovativ. Att driva små levebröds-familjeföretag ("mom-and-pop business") betraktades i regel inte som entreprenörskap. När politiker och journalister diskuterar entreprenörskap används ofta exempel som Intel, Apple, Amazon, Google, Ikea och deras grundare. Det är sällan så att t ex revisorer och tandläkare, som driver egna företag, lyfts fram som entreprenörer.

Joseph Schumpeter och William Baumol, som utvecklade det teoretiska ramverket för analys av entreprenörskap, utgår från entreprenörens funktion som förnyare och innovatör. Givetvis spelar även icke-innovativa företagare en mycket viktig roll för ekonomin. De skapar jobb åt sig själva och sina anställda, bidrar till ett ökat konkurrenstryck samt sänker priset konsumenter betalar för tjänster och produkter. I många länder är s k "icke-innovativa företagare" troligen viktigare för ekonomin än innovativa företagare. Dessa företagares ekonomiska funktion skiljer sig dock från den "Schumpeterianska" entreprenörens roll, som per definition måste vara nyskapande eller förnyande.

Egenföretagande definieras i regel som företag där ägaren själv arbetar. Rent empiriskt definieras alla som äger ett företag som de själva arbetar i som företagare. Det finns utifrån denna definition inga krav på att sträva efter att vara innovativ, att ha en unik affärsidé eller ambitionen att växa. Den empiriska standarddefinitionen av företagande (engelskans "self-employment") baseras således på den juridiska kontraktsformen, inte på den ekonomiska funktion som företagaren utför. I själva verket exkluderas många av just de viktigaste entreprenörerna av den empiriska definitionen av företagare. Bill Gates skulle i arbetsmarknadsstatistik räknas som Microsofts styrelseordförande och delägare, inte som en företagare.

Ibland används begreppet företagare som synonymt med entreprenör. Detta är delvis en ren fråga om semantik. Utgångspunkten för detta kapitel är dock att det finns en fundamental och substantiell skillnad mellan olika typer av företagare och att det är värdefullt att skilja dem åt konceptuellt. Den breda gruppen företagare delas in i två underkategorier: *egenföretagare* som i regel inte är

innovativa, har ingen radikalt ny affärsidé och vare sig ambition eller möjlighet att växa. *Entreprenörer* har antingen en innovation eller en radikalt ny affärsidé och ambitionen att växa med dessa faktorer som grund.

Entreprenörens innovation eller affärsidé behöver inte baseras på ny teknologi. Innovation och originella affärsidéer inkluderar även att utgå från nya organisationsformer, ändrade produktionsmetoder, att identifiera och nå ut till nya marknader med existerande tjänster eller produkter, eller att lansera nya konsumentprodukter eller tjänster som efterfrågas. Den nya innovationen eller affärsidén måste inte bara vara ny för det aktuella företaget utan även, åtminstone någorlunda, skilja sig från redan existerande innovationer och affärsidéer på marknaden. Det är svårt att föreställa sig företag som inte gör något nytt över huvud taget jämfört med existerande företag; även gatukök och frisörer har åtminstone i regel en annan geografisk lokalisering än sina konkurrenter. Det är värt att notera att teknologiska innovationer i forskningen om teknologi också definieras på detta sätt. Det räcker inte att en teknologi bara är ny, det krävs även att den är tillräckligt skild från redan existerande teknologier samt att den är åtminstone något mer värdefull för att betraktas som en teknologisk innovation.

Det här kapitlet har två huvuddelar. Först beskrivs i detalj ett nytt empiriskt mått över "Schumpeterianskt" entreprenörskap. Därefter används både detta mått på entreprenörskap samt standardmättet på egenföretagande i en jämförande analys av länders olika institutioner. Slutligen presenteras slutsatser och avslutande kommentarer. Redan nu kan sägas att de institutioner som främjar entreprenörskap skiljer sig dramatiskt från de institutioner som främjar egenföretagande.

Nytt empirisk mått på entreprenörskap med hög genomslagskraft

Entreprenörsforskare har, föga förvånande, länge varit medvetna om problemet med att särskilja olika typer av företagare. Ett sätt att försöka komma runt problemet är att skilja entreprenörskap med hög genomslagskraft ("high-impact") och egenföretagare med låg genomslagskraft ("low-impact").⁵⁰ Den vanligaste definitionen av hög genomslagskraft bygger på företagets tillväxt i försäljning eller antal anställda.

En viktig utmaning i forskningslitteraturen om företag med hög genomslagskraft har varit svårigheten att räkna ut graden av denna form av entreprenörskap i olika länder på ett standardiserat sätt. I brist på ett sådant mått är det svårt att jämföra länder utifrån hur ekonomisk politik och institutioner påverkar entreprenörskap. Ett annat problem är att måttet fokuserar på företagen i sig, inte på dess grundare.

Detta kapitel baseras på ett mått på entreprenörskap med hög genomslagskraft som möjliggör en systematisk jämförelse mellan länder.⁵¹ Måttet baseras på tillväxt i

50. För en utförlig översikt av denna litteratur, se Henrekson och Johansson (2010).

51. Sanandaji (2011).

entreprenörens privata förmögenhet snarare än på företagets tillväxt. Metoden går ut på att sammanställa samtliga dollarmiljardärer i Forbes årliga listor som publicerats mellan 1996 och 2010. För varje person på listan undersöks sedan källan till förmögenheten med hjälp av offentligt tillgänglig data. Miljardärer som själv skapat sina förmögenheter, snarare än ärvt dem (*"self-made"*) och som dessutom blev rika genom att grunda företag definieras som "miljardärentreprenörer". Metoden beskrivs mer detaljerat nedan. Det finns sammanlagt ca tusen av dessa entreprenörer i olika delar av världen. Det är därför möjligt att undersöka nivån av entreprenörskap per invånare i olika länder med någorlunda tillförlitlighet. Detta index av miljardärentreprenörer per capita är sannolikt det första standardiserade måttet på entreprenörskap med hög genomslagskraft i en rad olika länder samtidigt.

I Sanandaji och Leeson (2013) har ett antal miljardärentreprenörer per land kopplats till olika mått på ekonomisk politik och institutionellt klimat. Det visar sig att antalet miljardärentreprenörer per land har ett robust och statistisk signifikant samband med olika mått på institutionellt klimat, i regel i den riktning teorin pekar ut. Detta tyder på att måttet fångar variationen mellan länder tillräckligt väl för att vara användbart, om än (givetvis) knappast perfekt.

Metoden att förlita sig på miljardärentreprenörer för att kvantifiera entreprenörskap har fördelar men också uppenbara nackdelar. En stor nackdel är att en personlig förmögenhet som överstiger en miljard dollar är en alldeles för hög tröskel. Även en företagare som lyckas tjäna en hundradel så mycket på sitt företagande bör rimligen definieras som en entreprenör. Att tröskeln är så hög beror helt enkelt på datatillgänglighet (eller snarare, på brist på data). Något omfångsrikt register av individer som äger tio miljoner dollar i olika länder existerar till exempel inte. En annan nackdel är att måttet över miljardärer är en uppskattning som tidskriften Forbes gjort. Det finns miljardärer som Forbes har missat, och troligen individer som inkluderas som inte är miljardärer. Forbes Magazine kallar själva bedömningen över förmögenhet för högkvalificerade gissningar (*"highly educated guesses"*). Jämförelse med skattedata samt andra mått på dollarmiljardärer tyder dock på att Forbes listor är förvånansvärt tillförlitliga, och måttet har använts i flera forskningsstudier på till exempel förmögenhetsojämlikhet.

Fördelarna med metoden inkluderar att den tycks fånga en stor del av de viktigaste entreprenöriella företagen. Grundare till nya stora företag blir i regel dollarmiljardärer. Drygt hälften av grundarna till de största nya företag som bildats under efterkrigstiden i väst fångas av miljardärsmåttet. Definitionen av de största nya företagen är här företag som tillhör de 100 största sett till marknadsvärde i USA, Europa och Japan år 2009. Ännu fler av grundarna till de största företagen skulle ha inkluderats på Forbes lista om de inte gått bort innan 1996 när vår studie påbörjas (två exempel är Wal-Marts grundare Sam Walton och Hennes & Mauritz grundare Erling Persson).

Forbes listor är internationella och tidskriften har satsat stora resurser på att försöka identifiera miljardärer i alla länder, bland annat med hjälp av lokala källor i varje land. Den kanske viktigaste fördelen är som påpekats ovan att måttet tillåter jämförelser mellan länder, något som andra mått på entreprenörskap med hög

genomslagskraft, med få undantag, inte har möjliggjort. Detta kan i viss mån ursäktas av brister som noterats ovan. Ytterligare en fördel är att måttet på miljardärentreprenörer lyckas fånga många av de entreprenörgrundade företag som ofta lyfts fram anekdotiskt som exempel på framgångsrikt entreprenörskap. I USA inkluderar listan på miljardärer grundarna till bland annat Microsoft, Apple, Intel, Hewlett-Packard, Google, FedEx, Facebook, Home Depot, Best Buy, Starbucks, Oracle, Subway, Cisco, Bloomberg, Dell, PayPal, CNN, Fox News, HBO, Nike och Amazon. I Europa, som har färre entreprenörgrundade företag än USA, inkluderar listan på miljardärer grundarna till bland annat Virgin Group, Aldi, SAP, Armani, Benetton, Zara, Swatch, JYSK, IKEA och EF-Education.

Det finns, som tidigare påpekat, sammanlagt ca tusen miljardärentreprenörer på Forbes listor under de undersökta åren. Tabell 1 listar som illustration 20 amerikanska och 20 europeiska av dessa samt de företag de har grundat. De som valts ut tillhör grundarna till mer kända företag.

Listan tydliggör att många av miljardärerna är "Schumpeterianska" entreprenörer som har grundat innovativa och ekonomiskt betydelsefulla företag. De företag som miljardärerna på Forbes lista har grundat har också skapat flera miljoner jobb.

En annan tendens som lyfts fram är att en disproportionsrik andel av entreprenörerna har examen från elituniversitet. Färre än en procent av USAs befolkning har examen från landets femton högst rankade universitet. Samtidigt har cirka en tredjedel av amerikanska entreprenörmiljardärer examen från landets femton högst rankade universitet. Detta exkluderar dessutom de som påbörjat studier vid dessa högskolor men som inte slutfört dem. Resultatet tyder på att innovativt entreprenörskap dels är kunskapsintensivt, dels är associerat med enastående talang även i unga år.

Tabell 1: Miljardärentreprenörer

Grundare	Företag	Land	Antal anställda	Förmögenhet miljarder USD	Högsta avklarade utbildning
Bill Gates	Microsoft	USA	92000	67	Hoppade av (Harvard)
Steve Jobs	Apple	USA	60400	7	Hoppade av
Bernard Marcus	Home Depot	USA	320000	3,1	Högskola
Doris Fisher	The GAP	USA	135000	2,8	Högskola (Berkeley)
Philip Knight	Nike	USA	38000	14,4	Högskola (Stanford)
Howard Schultz	Starbucks	USA	150000	1,6	Högskola
Peter Buck	Subway	USA	150000	2,6	PhD (Columbia)
Gordon E. Moore	Intel	USA	100000	4,1	PhD (Caltech)
Larry Page	Google	USA	33000	23	Phd student (Stanford)
Jerry Yang	Yahoo!	USA	12000	1,5	Phd student (Stanford)

Larry Ellison	Oracle	USA	111000	43	Hoppade av (University of Chicago)
Vinod Khosla	Sun Microsystems	USA	38600	1,5	Högskola (Stanford)
Michael Bloomberg	Bloomberg	USA	13000	27	Högskola (Harvard)
Peter Thiel	PayPal	USA	5000	1,6	Högskola (Stanford)
Mark Zuckerberg	Facebook	USA	3500	13,3	Hoppade av (Harvard)
William Hewlett	Hewlett-Packard	USA	350000	9	Högskola (MIT)
Jeff Bezos	Amazon	USA	65600	25,2	Högskola (Princeton)
Ted Turner	CNN	USA	7000	2	Högskola (Brown)
Charles Dolan	HBO	USA	5000	3,1	Hoppade av
Frederick W. Smith	FedEx	USA	290000	2,1	Högskola (Yale)
Richard Branson	Virgin Group	GB	50000	4,6	Hoppade av
Mo Ibrahim	Celtel	GB	4000	1,8	PhD
James Dyson	Dyson	GB	3100	4,4	Högskola
Robert Warren Miller	Duty Free Shoppers	GB	5000	1,5	Högskola
Karl Albrecht	Aldi	Tyskland	11000	26	N/A
Aloys Wobben	Enercon	Tyskland	12000	3	Högskola
Bernard Broermann	Asklepios Group	Tyskland	35000	2,1	Högskola (Harvard)
Dietmar Hopp	SAP AG	Tyskland	59400	6,5	Högskola
Giorgio Armani	Armani	Italien	5500	8,5	Hoppade av
Luciano Benetton	Benetton	Italien	9600	2	Högskola
Philippe Foriel-Destezet	Adecco	Frankrike	33000	2,6	Högskola
François Pinault	Kering	Frankrike	50000	11,5	Hoppade av
Amancio Ortega Gaona	Zara	Spanien	100000	57	Gymnasiet
Ernst Thomke	Swatch	Schweiz	23600	2,6	PhD
Dietrich Mateschitz	Red Bull GmbH	Österrike	8300	7,1	Högskola
Gil Shwed	Check Point Software	Israel	2400	1,7	Högskola
Ingvar Kamprad	IKEA	Sverige	127000	3,3	Gymnasiet
Bertil Hult	EF Education	Sverige	34000	4,1	Hoppade av
Gustaf Douglas	AB Latour	Sverige	37300	3,2	Högskola (Harvard)
Lars Larsen	JYSK	Danmark	17000	3,7	Gymnasiet

Kan entreprenörskap särskiljas från egenföretagande?

Det främsta problemet i att separera entreprenörskap och egenföretagande konceptuellt från varandra är att göra det redan innan framgången är ett faktum och miljarden är intjänad. Det är inte svårt att på basis av sunt förnuft eller objektiva empiriska kriterier skilja Google från en enmanskonsult som varit verksam i 20 år utan att expandera. På samma sätt är det lätt att i efterhand skilja Starbucks från vanliga caféer. Frågan är om detta hade varit möjligt att göra året när företaget grundats. Risker är att uppdelningen mellan definitionerna "entreprenör" och "egenföretagare" helt enkelt separerar framgångsrika företag som lyckats växa från de som inte lyckats växa, men som ex ante inte skiljde sig åt i grunden. Vi hävdar att det är meningsfullt att skilja entreprenörer från egenföretagare ex ante. Denna åtskillnad är dock omöjlig att göra perfekt och utan gränsdragningsproblem. Däremot går den att göra tillräckligt väl för att signifikant förbättra vår förståelse av både entreprenörskap och företagande.

En intressant illustration på detta är den amerikanska marknaden för riskkapital ("venture capital"). Den moderna entreprenöriella sektor som vuxit fram i USA förlitar sig i hög utsträckning på stödstrukturer, inte minst extern finansiering och rådgivning, från riskkapitalister. Riskkapital erhålls i regel tidigt i företagets livscykel och går endast till företag som bedöms ha tillväxtpotential och en bra affärsidé. Alla entreprenöriella företag får förstås inte riskkapital, men nästan alla som faktiskt får det kan definieras som entreprenöriella utifrån definitionen som används här.

Endast ca tre procent av amerikanska företagare anger i undersökningar att de över huvud taget funderat på att ansöka om riskkapitalfinansiering. En studie av Puri och Zarutskie (2012) visar att endast 0,11 procent av de företag som startades i USA mellan åren 1981-2005 fick riskkapitalfinansiering. En annan studie av Kaplan och Lerner (2010) kom också fram till att mellan en och två promille av företagen fick riskkapital. Kaplan och Lerner undersökte samtidigt de fåtal entreprenöriella företag som lyckats så väl att de börsnoterats mellan åren 1999-2009. Dessa tillhör de mest lönsamma nya företagen, då riktigt framgångsrika företag som inte köps upp i regel börsnoteras. Resultaten var slående: nära två tredjedelar av de börsintroducerade företagen hade fått riskkapitalfinansiering. Riskkapitalister tycks således tidigt i företagets livscykel separera entreprenörer med hög potential för tillväxt från andra företagare på basis av information om företagen och deras affärsidéer.

När framgångsrika entreprenöriella företags historia undersöks hittas nästan alltid identifierbara och originella affärsidéer. Inte ens Starbucks startade som ett "café bland alla andra". Starbucks ursprungliga affärsidé 1971 byggde på nya metoder för att på ett högkvalitativt sätt rosta kaffe under en period då amerikaner tenderade att dricka enkelt lågkvalitativt kaffe utan särskilt mycket smak. Företagets tillväxt tog fart när entreprenören Howard Schultz blev delaktig i verksamheten och vidareutvecklade idén. I en fallstudie i en bok om management beskriver Fred David bakgrunden på följande sätt:

Schultz's biggest idea for Starbucks' future came during the spring of 1983 when the company sent him to Milan, Italy, to attend an international housewares show....Schultz's first few days in Milan produced a revelation: The Starbucks stores in Seattle completely missed the point. Starbucks, he decided, needed to serve fresh-brewed coffee, espresso, and cappuccino in its stores...Re-creating the Italian coffee-bar culture in the United States could be Starbucks' differentiating factor. Schultz remained in Milan for a week, exploring coffee bars and learning as much as he could about the Italian passion for coffee drinks. In one bar, he heard a customer order a caffè latte and decided to try one himself....Schultz concluded that it was "the perfect drink," and thought to himself, "No one in America knows about this. I've got to take it back with me.

Den affärsstrategi som Howard Schultz formulerade och sedan framgångsrikt genomförde gjorde honom till dollarmiljardär. Exemplet ovan gäller Starbucks, men det är en allmän tendens att framgångsrika entreprenöriella företag har unika affärsidéer som skiljer dem från konkurrenterna även ex ante. Det är svårt för nystartade företag att växa sig stora i konkurrensutsatta industrier utan innovationer, större effektivitet och andra konkurrensfördelar. Det är detta faktum som gör det meningsfullt att definiera entreprenörer utifrån ett förmögenhetskriterium. Annat än i undantagsfall är det svårt att föreställa sig grundare som lyckas tjäna minst en miljard dollar på företag som inte på något sätt är innovativa eller mer effektiva än sina konkurrenter.

Att entreprenörer skiljer sig från egenföretagare kan även observeras på andra sätt. Erik Hurst m fl (2011) har studerat företagande delvis genom att undersöka vad företagare svarar själva när de tillfrågas. Det visade sig att 90 procent av företagarna själva angav att deras företag inte ägnar sig åt innovativ verksamhet över huvud taget. Ca 75 procent av företagarna angav samtidigt att de inte har ambitionen att växa över en viss hanterbar nivå.

I Sanandaji (2011) ingick en fråga som ställdes till ett representativt urval av svenskar. De som var företagare ombads att definiera sig själva som egenföretagare eller som entreprenörer på basis av deras ambition att vara innovativ och växa. Trots att ordet entreprenör kan låta mer prestigefyllt än "egenföretagare" valde ungefär fyra av fem svenska företagare att beskriva sig själva som egenföretagare. Det visar sig att det finns skillnader mellan de som definierar sig som företagare respektive entreprenörer. Med graden av riskaversion som det främsta undantaget skiljer sig inte självidentifierade egenföretagare nämnvärt från löntagare vad gäller deras personliga egenskaper. Självidentifierade entreprenörer uppvisar däremot tydliga skillnader jämfört med löntagare i detta avseende. Entreprenörer skiljer bland annat ut sig genom att kunna agera i miljöer karakteriserade av genuin osäkerhet, i att i högre uträkning ange att de styr sitt eget öde, i att uppvisa starkare affärsmässig rationalitet samt i att ha mindre aversion mot förluster. De psykologiska skillnaderna bekräftar att entreprenörskap kan betraktas som ett konceptuellt distinkt fenomen från egenföretagande. Det är inte bara ett mått på hur väl företag, som från början var mer eller mindre likartade, lyckas ekonomiskt.

Resultaten tyder även på att det kan vara riskabelt att använda egenföretagande som en empirisk proxy-variabel för entreprenörskap. Argumentet för att utnyttja denna proxy är att egenföretagare och entreprenörer förvisso skiljer sig åt, men att de har större likheter än skillnader. Givet att de flesta länder har detaljerade dataserier över egenföretagande men få som mäter entreprenörskap kan det vara rimligt att använda egenföretagande som ett indirekt mått på entreprenörskap. Det är också den metod som ett stort antal studier har förlitat sig på. I andra fall används inte andelen egenföretagare i sig, utan mått som antal småföretag, andel som jobbar i småföretag, antal nygrundade företag eller antal registrerade företag. Även om de senare måtten ligger närmare det detta kapitel undersöker än andelen egenföretagare finns risken att de är alltför starkt korrelerade med egenföretagande och därför lider av liknande metodologiska problem.

I det empiriska avsnitt som följer hävdas att egenföretagande inte bara är ett imperfekt mått på entreprenörskap, utan för att det även kan leda till missvisande analyser. Fokus ligger här på sambandet mellan länders institutioner och entreprenörskap respektive företagande. Sambandet mellan institutioner och olika former av företagande är i sig en viktig forskningsfråga. På samma gång illustrerar analysen en bredare poäng, nämligen att entreprenörskap och företagande kan skilja sig åt så pass mycket att de rent av uppvisar motsatta samband när det gäller viktiga policyvariabler.

Institutioner och olika former av företagande

Institutioner definieras ofta brett som "samhällets spelregler". Detta inkluderar formella nedskrivna regler som grundlagar och rättssystem men även informella institutioner som kultur och traditioner. Baumol (1990) menar att det finns entreprenöriell talang i alla ekonomier och i alla historiska perioder, även om nivån kan skilja sig åt. Den avgörande skillnaden för huruvida länder utvecklas är dock inte nivån av entreprenöriell talang i sig, utan hur landets institutioner kanaliseras detta entreprenörskap. Baumol skiljer mellan två sorters entreprenörskap: "produktivt" och "kontraproduktivt". Produktivt entreprenörskap är värdeskapande. Miljardärentreprenörer i utvecklade ekonomier tycks i regel – om än inte alltid – vara produktiva entreprenörer. Kontraproduktivt entreprenörskap fokuserar i stället på att föra över resurser från andra till sig själv utan att skapa samhällsekonomiskt mervärde ("rent-seeking"), vilket tenderar att skada det övriga samhället.

I länder med stark äganderätt har talangfulla företagare starkare incitament att investera och bygga företag. Risken att företag på olika sätt konfiskeras om de lyckas väl är liten, vilket inte är fallet i många utvecklingsländer idag. I en miljö med svag äganderätt och höga nivåer av korruption kan samma individer finna det mer lukrativt att över huvud taget inte bli företagare, att driva ett mindre företag utan ambition att växa eller att genom t ex lobbying eller ren korruption skaffa sig en monopolposition. Den svaga institutionella miljön som präglar utvecklingsländer tenderar förvånansvärt nog att rentav främja småföretagande. Sambandet är, som visas längre fram, mycket starkt. Andelen av arbetskraften som är egenföretagare ligger kring åtta

till femton procent i höginkomstländer med starka institutioner som USA, Kanada, Japan, Tyskland, Frankrike, Storbritannien och Sverige. Notera att siffrorna om egenföretagande från ILO exkluderar jordbrukare, men inkluderar egenföretagare i den informella sektorn. I länder som präglas av lägre utvecklingsnivå och svagare institutioner som Brasilien, Egypten, Peru, Iran, och Pakistan ligger andelen företagare på 30-40 procent av arbetskraften. I ännu fattigare länder i Afrika och Karibien är andelen egenföretagare inte sällan över 50 procent av arbetskraften.

Sambanden bekräftas av den, bland forskare, populära undersökningen Global Entrepreneurship Monitor (GEM), som detaljerat mäter en rad olika indikatorer på företagande i ett stort antal länder genom återkommande undersökningar. GEM mäter bland annat andelen av befolkningen som ägnat sig åt att starta nya företag de senaste 42 månaderna. Exempel på länder som genomgående har högst andel nyföretagare inkluderar Yemen, Nigeria och Ecuador, med nivåer flera gånger över rikare OECD-länder. Global Entrepreneurship Monitor visar dock samtidigt att deras kvalitetsjusterade mått på entreprenörskap kan vara högre i rikare länder.

Det finns flera förklaringar till det inte helt intuitiva samband mellan institutionell kvalitet och antal småföretag. En viktig del av förklaringen är att staten lättare kan beskatta, reglera, och expropriera stora företag med många anställda än små företag med en ensam ägare och få anställda. Det är lättare för små företag att "flyga under radarn" och undgå statens övervakning, något som påpekas av bland andra De Soto (1989). På så sätt kan svaga institutioner leda till ett överutbud av småskaliga egenföretagare. Coyne och Leeson (2004) beskriver egenföretagande som ett sätt att kringgå politiska regleringar för undflyende entreprenörer, ("evasive entrepreneurship"). Om andelen småföretag är hög på grund av dessa incitament snarare än realekonomisk effektivitetshänsyn så är en hög nivå av företagande inte nödvändigtvis ett hälsotecken.

Notera att undflyende företagande inte behöver vara negativt i sig, snarare är det en nödvändig anpassning till svaga institutioner. Ett viktigt exempel är när regleringar, korruption och alltför höga minimilöner i den formella sektorn leder till massarbetslöshet. Denna situation präglar många ekonomier i Latinamerika och Mellanöstern. Den enda realistiska lösningen på denna situation är för många att starta egna småskaliga företag, ofta i den informella sektorn. Egenanställda företagare kan på så sätt sälja sin arbetskraft under de minimilöner som orsakar arbetslöshet. Företagare kan även lättare undkomma olika former av arbetsmarknadsdiskriminering i de länder där detta är ett problem. Verksamheten kan röra sig om daglighandel, serviceyrken, gatukök, mekanik och underhåll av bilar, hantverk, taxiverksamhet, att sy skor och kläder samt även småskalig tillverkning av varor som möbler.

Företagande är i sådana situationer en säkerhetsventil för ekonomier med svaga institutioner. Det hade visserligen varit bättre om ekonomin var bättre organiserad och att detta inte hade behövts. Givet att institutionerna är svaga och att det inte finns jobb är det dock givetvis bättre att driva ineffektiva småföretag än att inte arbeta och producera alls.

En annan förklaring till att länder med svagare institutioner har fler småföretag kan bäst förstås utifrån ett allmänt jämviktsresonemang. Hur många som väljer att bli företagare bestäms inte bara av egenföretagares villkor. Det bestäms också av en jämförelse med alternativet, nämligen att arbeta som anställd i existerande företag. Länder med bra institutioner är bättre på att locka de mest talangfulla till att bli entreprenörer och bygga effektiva storföretag. I en gynnsam institutionell miljö kan företagen med bäst teknologi och produkter dra in externt kapital, locka till sig talang och snabbt expandera. Växande storföretag konkurrerar med nödvändighet ut och absorberar mindre produktiva småföretag, inte minst genom stordriftsfördelar. I länder som Sverige och USA utgörs klädmarknaden till exempel främst av extremt konkurrenskraftiga kedjor som The Gap, Zara och H&M. I fattigare länder består klädmarknaden och många andra industrier fortfarande av ett stort antal småföretagare.

Data

Underlaget för analysen av antalet miljardärentreprenörer baseras på listan "The World's Billionaires" som sammanställs årligen av Forbes Magazine. Alla miljardärer som listas åtminstone en gång mellan 1996 och 2010 inkluderas. Individer som inte längre lever eller vars förmögenhet senare sjunkit under miljardstrecket inkluderas således också, vilket resulterar i 1723 unika namn. Forbes redogör utöver uppskattad förmögenhet också för medborgarskapsland samt för om miljardären ärvde sin förmögenhet eller om den är självskapad ("self-made"). Alla som ärvde sin förmögenhet exkluderas i vår studie. Bland de som skapade sina förmögenheter själva undersöker vi för varje person vad den huvudsakliga inkomstkällan var. Detta görs med hjälp av Forbes egen korta beskrivning, samt genom sökning i offentligt tillgängligt datamaterial. I de sällsynta fall där vi inte kunde hitta information om källan till förmögenheten definieras dessa som icke-entreprenörer. På grund av det stora medieintresset för dollarmiljardärer går det dock att i de allra flesta fall hitta detaljerad information för varje miljardär.

Det visar sig att över nio av tio av de miljardärer som skapade sin förmögenhet själva gjorde det genom att grunda nya företag. Miljardärer som visserligen inte grundade företag men som från ett tidigt skede var inblandade i att bygga upp ett företag definieras också som entreprenörer. Miljardärer som vare sig ärvde sin förmögenhet eller grundade företag är relativt få. Dessa inkluderar anställda vd:ar, "traders" i finanssektorn, delägare i advokatbyråer samt artister. Antalet miljardärentreprenörer utifrån vår definition är 996 av de totalt 1723 miljardärerna på listan. Drygt 50 länder har minst en miljardärentreprenör.

Antalet miljardärentreprenörer räknas ut per capita genom att dela antalet miljardärer i varje land med landets befolkning i miljoner. Länder med färre än en miljon invånare utesluts från analysen. Källan för befolkning och PPP-justerad BNP per capita är Internationella Valutafondens siffror för år 2009.

Egenföretagare definieras som andelen av arbetskraften utanför jordbrukssektorn som driver egna företag. Siffrorna är från OECD, som i sin tur använder sig av data

sammanställd av International Labour Organization (ILO). Siffrorna baseras på marknadsundersökningar och inkluderar därför egenföretagare i den informella sektorn.

Empiriska samband mellan institutioner och två former av företagande

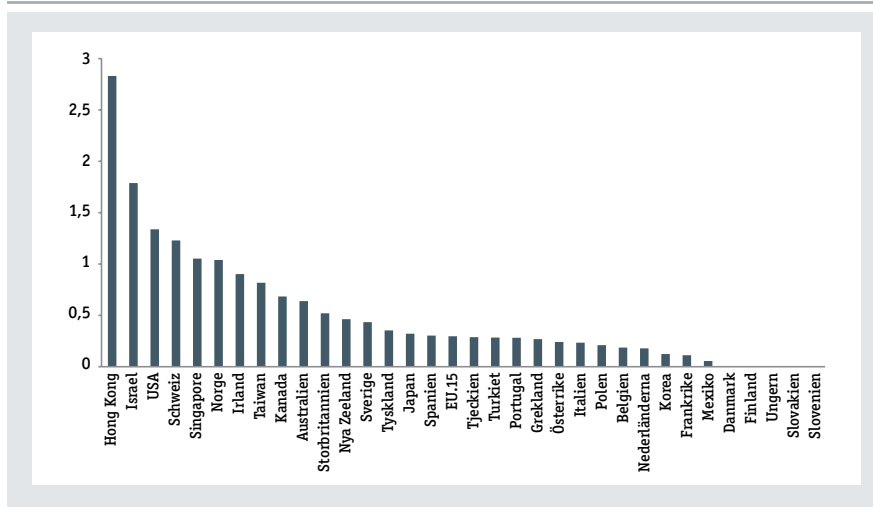
Vi undersöker det empiriska sambandet mellan olika typer av företagare och olika mått på ekonomiska utfall samt institutioner i olika länder. Denna korrelationsmetodologi kan dock inte fastslå kausala samband mellan till exempel entreprenörskap och nivån av regleringar.⁵² Notera även att institutioner är svåra att mäta objektivt, avsevärt svårare än till exempel skattesatser eller skatteintäkter. Studier av länders institutioner förlitar sig därför av nödvändighet på subjektiva omdömen och relativt breda index.

För enkelhetens skull kallas miljardärentreprenörerna för entreprenörer i graferna. Egenföretagare mäts som antal egenföretagare som andelen av samtliga sysselsatta i varje land och exkluderar jordbrukssektorn⁵³.

Miljardärentreprenörer och institutioner

Figur 1 visar antalet miljardärer per miljon invånare för höginkomstländer. Hong Kong ligger högt med 2,8 miljardärer per miljon invånare. De flesta länder i världen har inga miljardärentreprenörer.

FIGUR 1: ENTREPRENÖRER PER CAPITA I HÖGINKOMSTLÄNDER

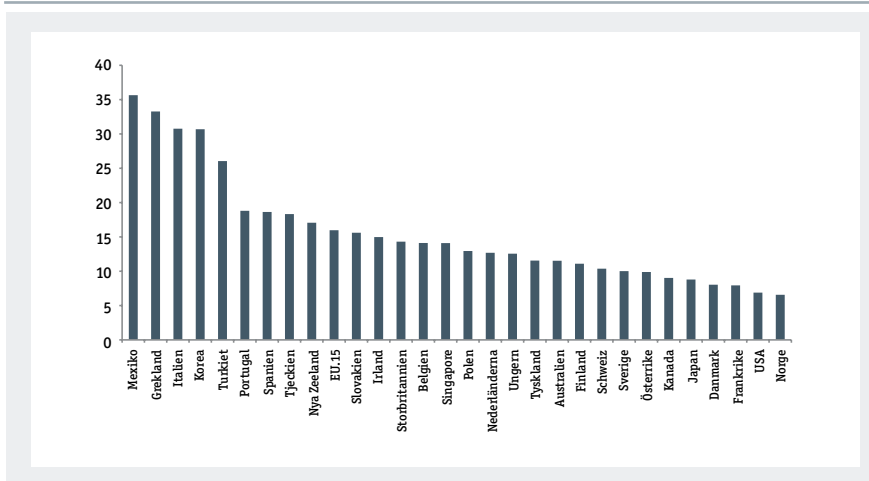


52. Korrelationer kan givetvis tolkas kausalt inom ramen för en teoretisk analys, men räcker inte i sig för att på en hög nivå av säkerhet fastslå kausalitet.

53. I vissa fall inkluderar av utrymmesskäl inte figuren, som dock finns med i Leeson och Sanandaji (2012).

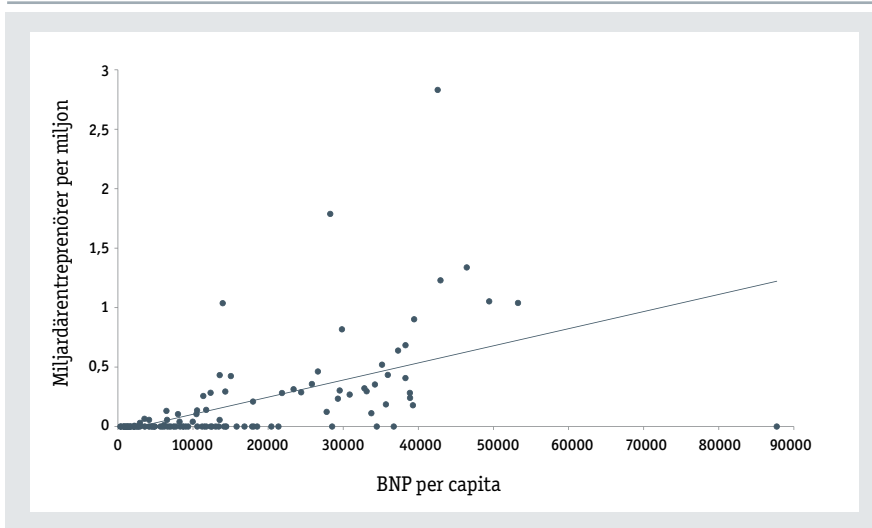
I Figur 2 visas andelen egenföretagare för samma höginkomstländer. Länder med många egenföretagare har, som även visas längre fram, färre miljardärentreprenörer.

FIGUR 2: EGENFÖRETAGANDE I HÖGINKOMSTLÄNDER



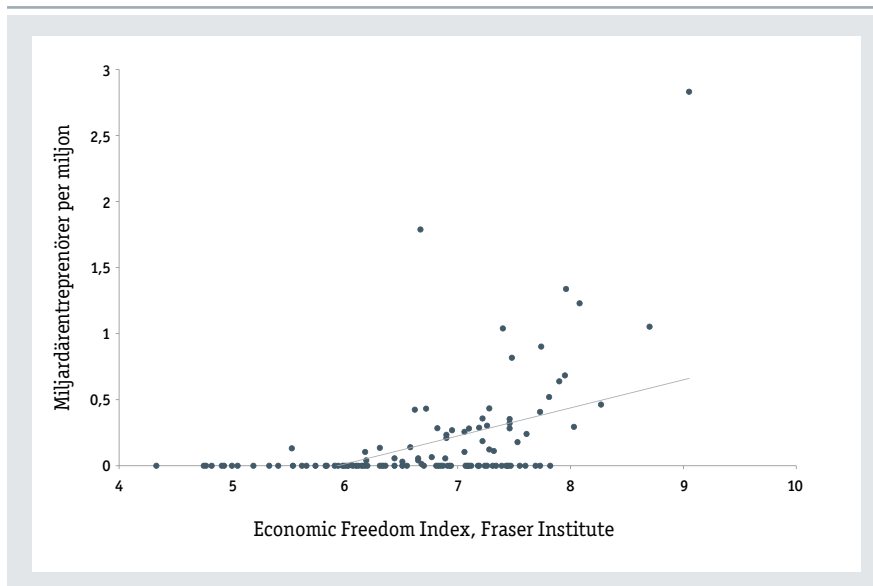
Figur 3 visar sambandet mellan antalet miljardärer per capita och länders genomsnittliga BNP per capita. Korrelationen är positiv och statistiskt signifikant, rikare länder har fler miljardärer per capita.

FIGUR 3: ENTREPRENÖRER OCH BNP PER CAPITA



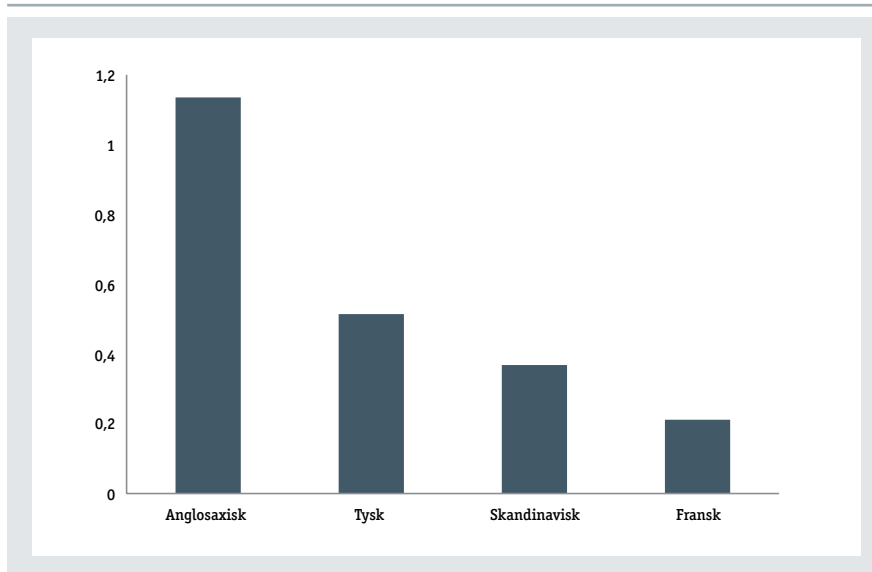
Fraserinstitutet sammanställer årligen ett index över "ekonomisk frihet". Indexet inkluderar ett flertal komponenter. Dessa mäts på ett relativt standardiserat sätt med hjälp av olika internationella datakällor. Komponenterna i indexet över ekonomisk frihet inkluderar bland annat graden av statlig kontroll över ekonomin, huruvida domstolar och det juridiska systemet är oberoende, skydd av äganderätt, huruvida kontrakt respekteras, frihandel, kapitalmarknadsrestriktioner, arbetsmarknadsregleringar, korruption och reglering av företagande. I analysen används 2008 års siffror. Indexet går mellan 0 och 10, där länder med högre indextal överlag bedöms ha större ekonomisk frihet. Figur 4 visar sambandet mellan andelen miljardärer per capita och indexet över ekonomisk frihet i bred bemärkelse. Sambandet är positivt och statistiskt signifikant, med en korrelationskoefficient på +0,46.

FIGUR 4: ENTREPRENÖRER OCH EKONOMISK FRIHET



Ekonomisk frihet är ett brett och relativt subjektivt mått på institutionellt klimat. Närmast undersöks därför ett mer väldefinierat och mindre subjektivt mått över företagares regleringsbörda. Detta baseras på Världsbankens "Ease of Doing Business Index". Korrelationskoefficienten är -0,45 och statistiskt signifikant. Länder med hårdare regleringar på företag har färre miljardärentreprenörer. För att studera äganderätt används "International Property Rights Index" (IPRI) från tankesmedjan International Property Rights Alliance. Korrelationen är +0,49 och statistiskt signifikant.

FIGUR 5: ENTREPRENÖRER OCH RÄTTSSYSTEMETS URSPRUNG



Som ett sista empiriskt mått på institutioner undersöks förhållandet mellan antal miljardärer per capita och rättssystemets ursprung. Glaeser och Shleifer (2002) menar att länder med ett anglosaxiskt rättssystem har starkare äganderätt för kapitalägare. Detta på grund av en rättstradition som bygger på prejudikat som gradvis växt fram och mer oberoende domstolar. I länder med ett kontinentaleuropeiskt rättssystem bygger rättstraditionen istället på politiska beslut med starkare direkt inblandning av staten. Länder med anglosaxiskt rättssystem tenderar även att överlag ha större ekonomisk frihet, kanske delvis på grund av informella institutionella faktorer som kultur i bred bemärkelse och andra traditioner.

I analysen används data över länders legala institutioner från La Porta m fl (1997). De delar in länder i anglosaxiska, franska, tyska och skandinaviska rättssystem. Data finns för 47 länder, varav 28 är höginkomstländer medan 19 är låginkomstländer. Figur 5 visar antal miljardärentreprenörer utifrån rättssystemets ursprung. Det finns flest miljardärentreprenörer per capita i länder med ett anglosaxiskt rättssystem. Rättssystem med franskt ursprung har lägst miljardärentreprenörer per capita, endast en femtedel så många som i länder med anglosaxiskt rättssystem.

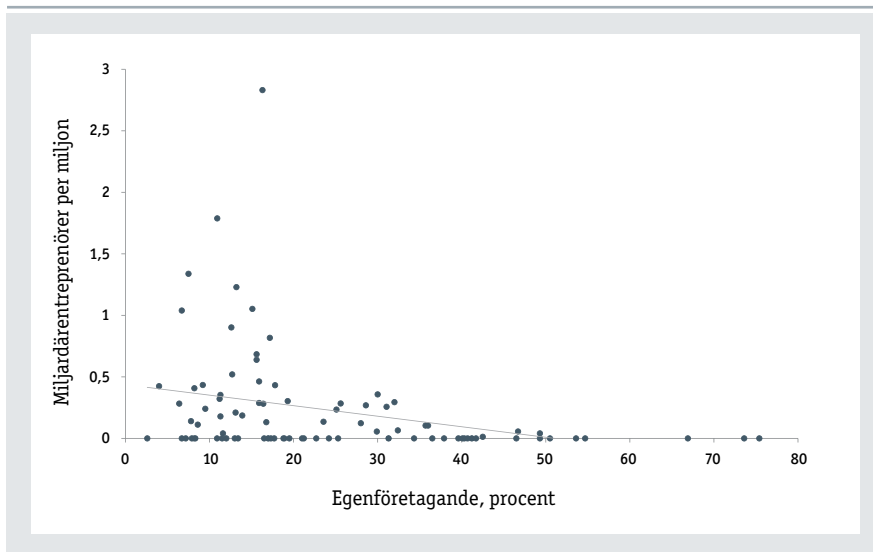
Resultaten ovan är för samtliga länder vi har data för, både hög- och låginkomstländer. Resultaten är likartade om endast höginkomstländer undersöks. Den samlade bilden är att länder med starkare äganderätt, mindre regleringsbörda och mindre statliga interventioner i ekonomin har fler miljardärentreprenörer per capita.

Egenföretagare och institutioner

Härnäst jämförs samma institutionella variabler som med egenföretagande. Samma data och period som för analysen av miljardärentreprenörer används.

Ett första viktigt resultat redovisas i Figur 6 som visar förhållandet mellan antalet miljardärentreprenörer per capita och andelen egenföretagare i ekonomin. Förhållandet är negativt och statistiskt signifikant. Länder med fler miljardärentreprenörer har således färre egenföretagare och vice versa. Denna negativa korrelation är ett slående resultat givet att egenföretagande ofta har använts synonymt med entreprenörskap i ett stort antal studier.

FIGUR 6: ENTREPRENÖRER OCH EGENFÖRETAGARE



Figur 7 visar sambandet mellan genomsnittlig BNP per capita och egenföretagande. Korrelationen är återigen stark och statistiskt signifikant men – till skillnad från vad som gäller för entreprenörskap – negativ. Fattigare länder har fler egenföretagare än rikare länder.

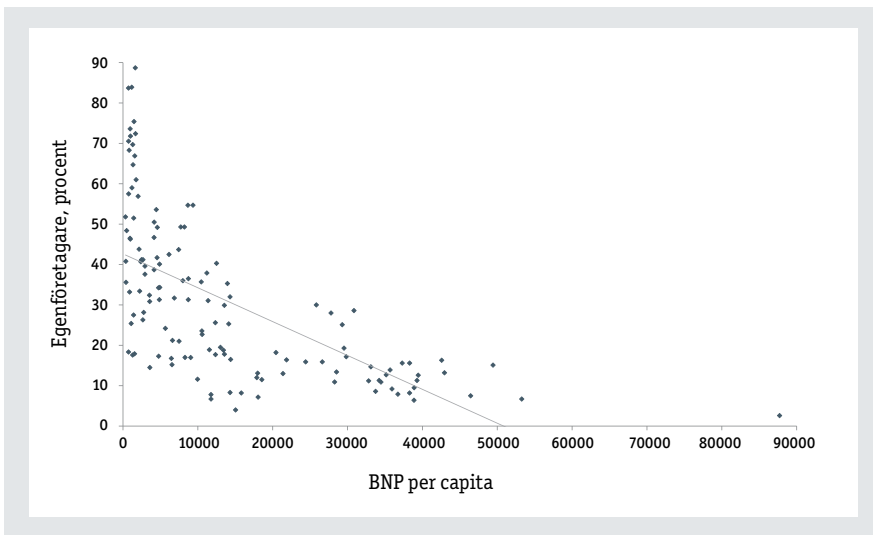
Korrelationen mellan egenföretagare och länders institutionella miljö är också genomgående omvända i jämförelse med korrelationerna för entreprenörer. Samtliga korrelationskoefficienter nedan är statistiskt signifikanta. Figur 8 visar att korrelationen mellan egenföretagande och ekonomiskt frihetsindex är $-0,60$.

Korrelationen mellan egenföretagande och regelbörda är $0,61$. Länder med större regelbörda för företagare har fler egenföretagare, något som kan framstå som paradoxalt utan en djupare analys. Indexet över äganderättskydd korrelerar $-0,58$ med egenföretagande. Länder där äganderätten är svagare har fler företagare.

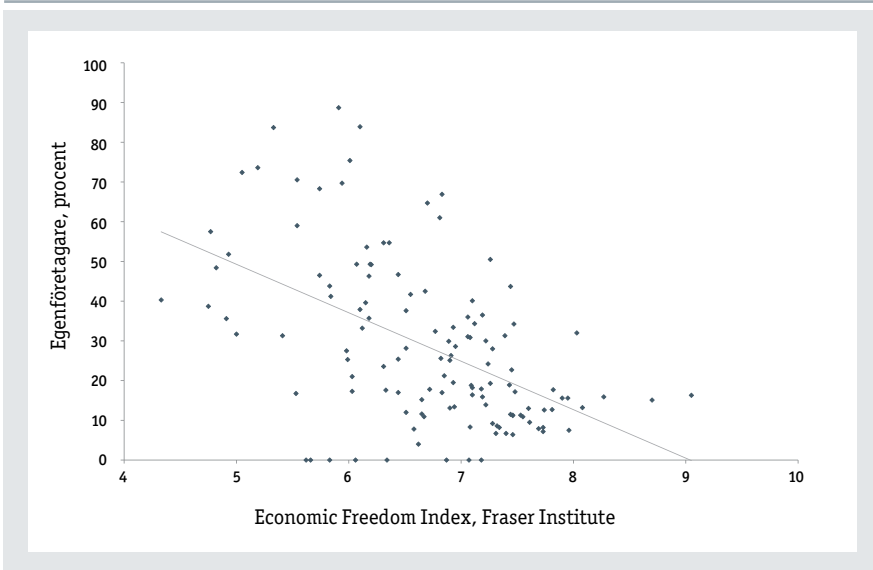
Figur 9 visar att länder med anglosaxisk rättstradition har en genomsnittlig lägre andel egenföretagare medan länder med fransk rättstradition har störst andel. Detta

tydliggör ytterligare ett samband där förhållandet mellan entreprenörskap och företagande divergerar kraftigt. Länder med skandinavisk rättstradition har dock ännu lägre andel egenföretagare än länder med anglosaxisk rättstradition.

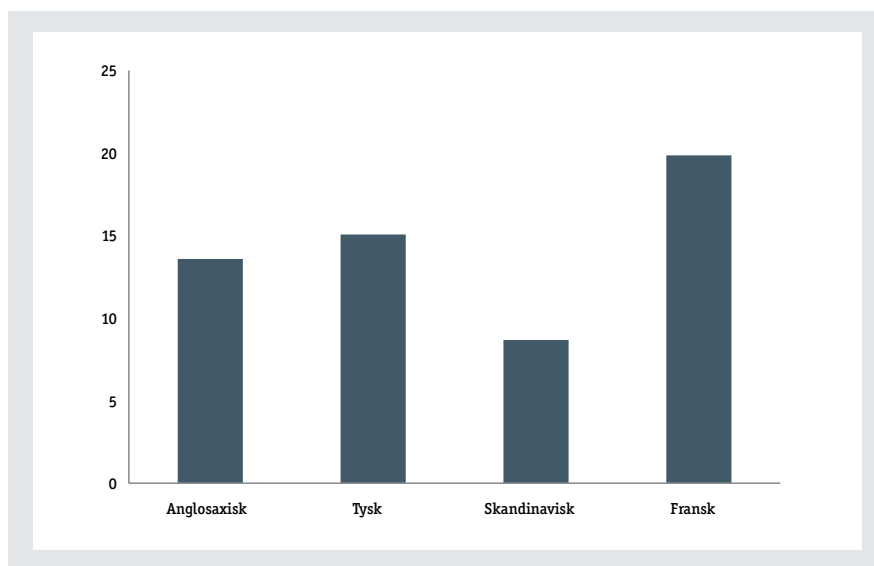
FIGUR 7: EGENFÖRETAGARE OCH BNP PER CAPITA



FIGUR 8: EGENFÖRETAGARE OCH EKONOMISK FRIHET



FIGUR 9: EGENFÖRETAGARE OCH RÄTTSSYSTEMETS URSPRUNG



Slutsatser och avslutande kommentarer

Tre slutsatser kan dras av analysen ovan. Den första är att det inte är lämpligt att använda egenföretagande som en empirisk proxy för att mäta nivån av "Schumpeterianskt" entreprenörskap. Denna kritik gäller även empiriska mått som är nära förknippade med egenföretagande, till exempel antalet småföretag eller nyföretagande (som främst mäter nya egenföretagare). Mått som antalet miljardärentreprenörer per capita har också sina problem, men tycks vara avsevärt bättre på att fånga nivån av entreprenörskap i ett land.

Den andra slutsatsen är att en hög andel egenföretagare kan vara en negativ indikator på huruvida de institutionella ramverken främjar entreprenörskap och tillväxt. Egenföretagare är vanligast i fattiga länder. Historiskt sett har ekonomisk utveckling medfört en allt lägre andel egenföretagare. Andelen egenföretagare har också halverats i både Sverige och USA under efterkrigstiden. En orsak till detta är att sämre institutioner skapar incitament för att jobba i små företag för att undkomma exempelvis korruption eller skadliga statliga interventioner. En annan förklaring är att sämre institutioner leder till färre framgångsrika storföretag, och därför till att det skapas färre jobb i större företag. Detta gör i sin tur egenföretagande till ett mer lockande alternativ för många. Det är därför inte nödvändigtvis en paradox att länder med större regelbörda har en större andel egenföretagare. I länder med institutioner som främjar entreprenörskap är det lättare för de mest produktiva företagen att växa sig stora, skapa attraktiva jobb och därigenom absorbera egenföretagare.

Insikten att egenföretagande och entreprenörskap inte är synonyma begrepp utan tvärtom ofta påverkas mycket olika av den ekonomiska politiken har viktiga implikationer för beslutsfattare, inte minst när det gäller framtagandet av förslag som är avsedda att öka antalet innovativa och snabbväxande företag.

REFERENSER

- Acemoglu, D., S. Johnson och J. A. Robinson (2005), "Institutions as the fundamental cause of long-run growth", i Philippe Aghion och Steven Durlauf, red., *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: Elsevier.
- Acemoglu, D. och J. A. Robinson (2012), *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. New York: Crown Publishers.
- Acemoglu, D., J. A. Robinson och T. Verdier (2012), "Can't we all be more like Scandinavians? Asymmetric growth and institutions in an interdependent world", NBER Working Paper nr 18441. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Acs, Z. J. och D. B. Audretsch (1988), "Innovation in large and small firms: an empirical analysis", *American Economic Review*, 78, 678–690.
- Admati, A. och P. Pfleiderer (1994), "Robust financial contracting and the role of venture capitalists", *Journal of Finance*, 49, 371–402.
- Agarwal, R. Raj, E. Franco och A. M. Sarkar, MB. (2004), "Knowledge transfer through inheritance: Spinout generation, development and survival", *Academy of Management Journal*, 47, 501–522.
- Aizenman, J. och J. Kendall (2008), "The internationalization of venture capital and private equity", Working Paper 14344, National Bureau of Economic Research: Cambridge, MA.
- Akerlof, G. (1970), "The market for "lemons": qualitative uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488–500.
- Andersson, J. och G. Arvidsson (2011), "Företagens och arbetsställens dynamik", *Statistics documentation document NA/FRS*, Statistics Sweden.
- Andersson, M., B. Johansson och H. Löf (2012), *Innovation and growth: From R&D Strategies of Innovating Firms to Economy-wide Technological Change*, Oxford: Oxford University Press.
- Andersson, M. och P. Thulin (2013), "Does spatial employment density spur inter-firm job switching?", *Annals of Regional Science*, 51, 245–272.
- Andersson, M. och S. Klepper (2013), "Characteristics and performance of new firms and spinoffs in Sweden", *Industrial and Corporate Change*, 22, 245–280.
- Aron, D. J. och E. P. Lazear (1990), "The introduction of new products", *American Economic Review*, 80, 421–426.
- Bartik, T. J. (1991), *Who benefits from state and local economic development Policies?* W.E. Upjohn Institute for Employment Research: Kalamazoo, MI.
- Bartik, T. J. (2012), "The Roles of Tax Incentives and Other Business Incentives in Local Economic Development", i N. Brooks, K. Donaghy och G.-J. Knaap (eds.), *The Oxford Handbook of Urban Economics and Planning*. New York: Oxford University Press.
- Baumol, W. J. (1990), "Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive", *Journal of Political Economy*, 98, 893–921.

- Baumol, W. J. (2004), "Entrepreneurial enterprises, large established firms and other components of the free-market growth machine", *Small Business Economics*, 23, 9–21.
- Baumol, W. J. (2010), *The microtheory of innovative entrepreneurship*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bergh, A. (2013), "The rise, fall and revival of a capitalist welfare state: What are the policy lessons from Sweden", *New Political Economy*, under utgivning.
- Bergh, A. och G. Erlingsson (2009), "Liberalization without retrenchment: Understanding the consensus on Swedish welfare state reforms", *Scandinavian Political Studies*, 32, 71–94.
- Bergh, A. och M. Henrekson (2012), *Varför går det bra för Sverige? – om sambanden mellan offentlig sektor, ekonomisk frihet och ekonomisk utveckling*, Stockholm: FORES.
- Bhidé, A. (1994), "How entrepreneurs craft strategies that work", *Harvard Business Review*, 72, 150–161.
- Black, B. och R. Gilson (1998), "Venture capital and the structure of capital markets: banks versus stock markets", *Journal of Financial Economics*, 47, 243–277.
- Blomström, M. (2000), "Internationalisation and growth: evidence from Sweden", *Swedish Economic Policy Review*, 7, 185–201.
- Bosma, N. och J. Levie (eds) (2010), *Global Entrepreneurship Monitor 2009 Executive Report*. Global Entrepreneurship Research Association, Babson College/ Universidad del Desarrollo/Reykjavik University/London Business School: Babson Park, MA/Santiago/Háskólinn Reykjavík/London.
- Botero, J. C., S. Djankov, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes och A. Shleifer (2004), "The regulation of labor", *Quarterly Journal of Economics*, 119, 1339–1382.
- Bozkaya, A. och W. R. Kerr (2013), *Labor regulations and European venture capital*. Working Paper, Boston, MA: Harvard Business School.
- Braunerhjelm, P. (2000), *Knowledge capital and the new economy. Firm size, performance and network production*. Kluwer Academic Publishers: Dordrecht.
- Braunerhjelm, P. (2011), "Entrepreneurship, innovation and economic growth: interdependencies, irregularities and regularities", i D. Audretsch, O. Falck, och P. Heilbach (eds), *Handbook of innovation and entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar, 161–213.
- Braunerhjelm, P. (2012), "Innovation and growth", i M. Andersson, B. Johansson och H. Löf, red., *Innovation and growth: From R&D strategies of innovating firms to economy-wide technological change*. London: Oxford University Press.
- Braunerhjelm, P. och K. Ekholm (1998), *The geography of multinational firms*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Braunerhjelm, P., Z. J. Acs, D. B. Audretsch och B. Carlsson (2010), "The missing link: Knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth", *Small Business Economics*, 34, 105–125.
- Braunerhjelm, P., C. Holmquist, K. Nyström, P. Thulin, U. S. Hamilton (2012a), *Entreprenörskap i Sverige – Nationell rapport 2012*, Entreprenörskapsforum.

- Braunerhjelm P., K. Eklund och M. Henrekson (2012b), *Ett ramverk för innovationspolitiken*, Stockholm: Samhällsförlaget.
- Braunerhjelm, P., M. Adenfelt, C. Holmquist, K. Nyström, P. Thulin (2013), *Entreprenörskap i Sverige – Nationell rapport 2013*, Entreprenörskapsforum.
- Braunerhjelm, P. och M. Henrekson (2013), Special section: Entrepreneurship, *Industrial and Corporate Change*, 22, 107–362.
- Broström, A., M. McKelvey och C. Sandström (2009), "Investing in localized relationships with universities: What are the benefits for R&D subsidiaries of multinational enterprises?", *Industry & Innovation*, 16, 59–78.
- Carree, M. A. och R. Thurik (2010), "The impact of entrepreneurship on economic growth", i D. B. Audretsch, och Z. J. Acs (eds), *Handbook of Entrepreneurship Research*. Berlin: Springer Verlag , 557–594.
- Chan, Y. S. (1983), "On the positive role of financial intermediation in allocation of venture capital in a market with imperfect information", *Journal of Finance*, 38, 1543–1568.
- Cornelius, B. och A. Isaksson (1998), *Venture capital incentives: A two country Comparison*. Paper Presented at the 10th Nordic Conference on Small Business Research, June 14–16, Växjö: Växjö University.
- Cornelli, F. och O. Yosha (2003), "Stage financing and the role of convertible securities", *Review of Economic Studies*, 70, 1–32.
- Coyne, C. och P. Leeson (2004), "The plight of underdeveloped countries", *Cato Journal*, 24, 235–249.
- Cullen, J. B. och R. H. Gordon (2007), "Taxes and entrepreneurial risk-taking: theory and evidence for the U.S.", *Journal of Public Economics*, 91, 1479–1505.
- Cumming, D. J. (2005), "Agency costs, institutions, learning, and taxation in venture capital contracting", *Journal of Business Venturing*, 20, 573–622.
- Cuñat, A. och M. Melitz (2007), *Volatility, labor market flexibility, and the pattern of comparative advantage*. Working Paper 13062, National Bureau of Economic Research: Cambridge, MA.
- Daunfeldt, S.-O. och F. Wallen (2013), *Svenska citroner – åtta fräscha idéer som lämnade en sur eftersmak*. Stockholm: Kalla Kulor Förlag.
- David, F. (2007), *Strategic management: Concepts and cases, 11th edition*. New Jersey: Prentice Hall Publishing Company.
- Davis, S. J. och M. Henrekson (1997), "Industrial policy, employer size and economic performance in Sweden", i R. B. Freeman, R. Topel och B. Swedenborg (eds), *The Welfare State in Transition*. Chicago, IL: Chicago University Press, 353–398.
- Davis, S.J and M. Henrekson (1999), "Explaining national differences in the size and industry distribution of employment", *Small Business Economics*, 12, 59–83.
- Davis, S. J. och M. Henrekson (2005), "Wage-setting institutions as industrial policy", *Labour Economics*, 12, 345–377.
- Degroof, J.-J. och E.B. Roberts (2004), "Overcoming weak entrepreneurial infrastructures for academic spin-off ventures", *Journal of Technology Transfer*, 29, 327–352.

- Deiaco, E., E. Giertz och G. Retberger (2002), *Teknikparkens roll i det svenska innovationssystemet - historien om kommersialisering av forskningsresultat*. Vinnova Forum VFI 2002:3.
- De Soto, H. (1989), *The other path*. New York: Harper & Row.
- Djankov, S., T. Ganser, C. McLiesh och R. Ramalho (2010), "The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship", *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2, 31–64.
- Dorfman, N.S., (1983), "Route 128: the development of a regional high technology economy", *Research Policy*, 12, 299–316.
- Dreher, A. (2006), "Does globalization affect growth? Empirical evidence from a new index", *Applied Economics*, 38, 1091–1110.
- Duranton, G., K. Behrens och F. Robert-Nicoud (2010), *Productive cities: sorting, selection, and agglomeration*, mimeo, University of Toronto.
- Du Rietz, G., D. Johansson, och M. Stenkula (2011a), "Taxation of labor income in Sweden from 1862 to 2010", IFN Working Paper nr 977.
- Du Rietz, G., D. Johansson och M. Stenkula (2011b), "Capital income taxation in long-term perspective: the case of Sweden", kommande IFN Working Paper.
- Easterly, W. (2001), "The lost decades: developing countries" Stagnation in spite of policy reform 1980-1998", *Journal of Economic Growth*, 6, 135–157.
- Edin, P. A. och R. Topel (1997), "Wage policy and restructuring: The Swedish labor market since 1960", i R. B. Freeman, R. Topel och B. Swedenborg (red), *The Welfare State in Transition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Eliasson, G. och Å. Eliasson (1996), "The biotechnical competence bloc", *Revue d'Economie Industrielle*, 78, 7–26.
- Englund, P. (1990), "Financial deregulation in Sweden", *European Economic Review*, 34, 385–393.
- Eriksson, T. och J. M. Kuhn (2006), "Firm spin-offs in Denmark 1981–2000—patterns of entry and exit", *International Journal of Industrial Organization*, 24, 1021–1040.
- Esping-Andersen, G. (1990), *The three worlds of welfare capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fallick, B., C. Fleischman och J. Rebitzer (2006), "Job-hopping in Silicon Valley: some evidence concerning the micro-foundations of a high-technology cluster", *Review of Economics and Statistics*, 88, 472–481.
- Financial Times, 14 augusti, sid 5.
- Fonseca, R., P. Lopez-Garcia och C. Pissarides (2001), "Entrepreneurship, start-up costs, and employment", *European Economic Review*, 45, 692–705.
- Freeman, R. B., B. Swedenborg och R. Topel, red. (1997), *The welfare state in transition: reforming the Swedish model*. Chicago, IL: Chicago University Press.
- Freeman, R. B., B. Swedenborg och R. Topel (2010), "Introduction", i R. B. Freeman, B. Swedenborg och R. Topel, red., *Reforming the welfare state: recovery and beyond*. Chicago: University of Chicago Press.

- Fritsch, M. och M. Wyrwich (2012), "The role of a regional entrepreneurship culture — evidence and consequences", i *Entrepreneurship, norms and the business cycle*, Swedish Economic Forum Report 2012, Entreprenörskapsforum.
- Fritsch, M. och F. Noseleit (2012), "Start-ups, long- and short-term survivors and their effect on regional employment growth", *Jena Economic Research Papers*, Friedrich-Schiller-University Jena, Max-Planck-Institute of Economics, kommande i *Journal of Evolutionary Economics*.
- Gans, J. S. och L. Persson (2013), "Entrepreneurial commercialization choices and the interaction between IPR and competition policy", *Industrial and Corporate Change*, 22, 131–151.
- Gartner, W. B. (1990), "What are we talking about when we talk about entrepreneurship?", *Journal of Business Venturing*, 5, 15–28.
- Gentry, W. M. och R. G. Hubbard (2000), "Tax policy and entrepreneurial entry", *American Economic Review*, 90, 283–287.
- Gilson, R. och D. Schizer (2003), "Venture capital structure: a tax explanation for convertible preferred stock", *Harvard Law Review*, 116, 875–916.
- Glaeser, E. L. (1999), "Learning in cities", *Journal of Urban Economics*, 46, 254–277.
- Glaeser, E. L. (2001), "The economics of location-based tax incentives", Working Paper No. 1932, Cambridge, MA; Harvard Institute of Economic Research.
- Glaeser, E. and A. Shleifer (2002), "Legal origins", *Quarterly Journal of Economics*, 117, 193–229.
- Glaeser, E. L., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes och A. Shleifer (2004), "Do institutions Cause Growth?", *Journal of Economic Growth*, 9, 271–303.
- Glaeser, E. L. och J.D. Gottlieb (2008), "The economics of place-making policies", Working Paper No. 14373 (October), Cambridge, MA: NBER.
- Goldfarb, B., och M. Henrekson (2003), "Bottom-up versus top-down policies towards the commercialization of university intellectual property", *Research Policy*, 32, 639–658.
- Gompers, P. och J. Lerner (1998), "What drives venture capital fundraising?", *Brookings Papers on Economic Activity—Microeconomics*, 1998, 149–192.
- Gompers, P. och J. Lerner (2001), "The venture capital revolution", *Journal of Economic Perspectives*, 15, 145–168.
- Greenstone, M. och E. Moretti (2004), "Bidding for industrial plants: Does winning a 'million dollar plant' increase welfare?", Working Paper No. 9844, Cambridge, MA: NBER.
- Greenstone, M., R. Hornbeck och E. Moretti (2010), "Identifying agglomeration spillovers: Evidence from winners and losers of large plant openings", *Journal of Political Economy*, 118, 536–598.
- Greenwald, B., J. Stiglitz och A. Weiss (1984), "Information imperfections in the capital market and macroeconomic fluctuations", *American Economic Review*, 74, 194–199.
- Griliches, Z. (1992), "The search for R&D spillovers", *Scandinavian Journal of Economics*, 94, 29–47.

- Gwartney, J. och R. Lawson (2009), *Economic freedom of the world 2009 annual report*. Vancouver, BC: Economic Freedom Network och Fraser Institute.
- Hall, P. och D. Soskice (2001), *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hellmann, T. (1998), "The allocation of control rights in venture capital contracts", *Rand Journal of Economics*, 29, 57–76.
- Hellmann, T. och M. Puri (2000), "The interaction between product market and financing strategy: the role of venture capital", *Review of Financial Studies*, 13, 959–984.
- Henrekson, M. (1996), "Swedens relative economic performance: Lagging behind or staying on top?", *Economic Journal*, 106, 1747–1759.
- Henrekson, M. (2005), "Entrepreneurship: a weak link in the welfare state?", *Industrial and Corporate Change*, 14, 437–467.
- Henrekson, M., D. Johansson och M. Stenkula (2001), "Taxation, labor market policy and high-impact entrepreneurship", *Journal of Industry, Competition and Trade*, 10, 275–296.
- Henrekson, M. och N. Rosenberg (2001), "Designing efficient institutions for science-based entrepreneurship: lesson from the US and Sweden", *Journal of Technology Transfer*, 26, 207–231.
- Henrekson, M. och T. Sanandaji (2004), *Ägarbeskattningen och företagandet. Om skatteteorin och den svenska policydiskussionen*. Stockholm: SNS Förlag.
- Henrekson, M. och D. Johansson (2009), "Competencies and institutions fostering high-growth firms", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5, 1–82.
- Henrekson, M. och D. Johansson (2010), "Gazelles as job creators – a survey and interpretation of the evidence", *Small Business Economics*, 35, 227–244.
- Henrekson, M., D. Johansson och M. Stenkula (2012), "Den svenska företagsstrukturen: utvecklingen i de medelstora företagen efter 1990-talskrisen", *Ekonomisk Debatt*, 40.
- Henrekson, M. och U. Jakobsson (2012), "The Swedish corporate control model: convergence, persistence or decline?", *Corporate Governance: An International Review*, 20, 212–227.
- Henrekson, M. och T. Sanandaji (2012), "Beskattning av personaloptioner och innovativt entreprenörskap: Expertrapport till Företagsskattekommittén", IFN Policy Paper nr 57. Stockholm: Institutet för Näringslivsforskning.
- Herzog, H. (1990), *Risskapitalet och de mindre företagen: om venture capital-marknadens utveckling*. Stockholm: Statens industriverk.
- Hicks, A. och L. Kenworthy (1998), "Cooperation and political economic performance in affluent democratic capitalism", *American Journal of Sociology*, 103, 1631–1672.
- Hirakawa, O. T., M.-A. Muendler och J. Rauch (2009), "Employee spinoffs and other entrants: stylized facts from Brazil", NBER Working Paper 15638.
- Holcombe, R. G. (1998), "Entrepreneurship and economic growth", *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 2, 45–62.

- Hurst, E., B. Pugsley, J. Haltiwanger och A. Looney (2011), "What do small businesses do", *Brookings Papers on Economic Activity*, 43, 73–142.
- Hvide, H. K. (2009), "The quality of entrepreneurs", *Economic Journal*, 119, 1010–1035.
- Högfeldt, P. (2005), "The history and politics of corporate ownership in Sweden", i R. K. Morck (ed.), *A History of Corporate Governance around the World: Family Business Groups to Professional Managers*. Chicago and London: University of Chicago Press, 517–580.
- Högskoleverket, (2012), *Forskarutbildade på arbetsmarknaden*, Rapport 2012:29
- Isaksson, A. (2006), *Studies on the venture capital process*, Ph.D. thesis, Umeå University.
- Jeng, L. och P. Wells (2000), "The determinants of venture capital funding: evidence across countries", *Journal of Corporate Finance*, 6, 241–289.
- Jensen, M. C. och W. H. Meckling (1976), "Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.
- Kaplan, S. och P. Strömberg (2004), "Characteristics, contracts, and actions: evidence from venture capitalist analyses", *Journal of Finance*, 59, 2177–2210.
- Keuschnigg, C. och S. B. Nielsen (2003), "Tax policy, venture capital, and entrepreneurship", *Journal of Public Economics*, 87, 175–203.
- Keuschnigg, C. och S. B. Nielsen (2004), "Start-ups, venture capitalists, and the capital gains tax", *Journal of Public Economics*, 88, 1011–1042.
- Kjellberg, A. (2001), *Fackliga organisationer och medlemmar i dagens Sverige*. Andra reviderade och utvidgade upplagan. Lund: Arkiv.
- Klepper, S. (2002), "The capabilities of new firms and the evolution of the US automobile industry", *Industrial and Corporate Change*, 11, 645–666.
- Klepper, S. (2009), "Spinoffs: a review and synthesis", *European Management Review*, 6, 159–171.
- Klepper, S. och S. Sleeper (2005), "Entry by spinoffs", *Management Science*, 51, 1291–1306.
- Klofsten, M., D. Jones-Evans (2000), "Comparing academic entrepreneurship in Europe – the case of Sweden and Ireland", *Small Business Economics*, 14, 299–309.
- Kortum, S. och J. Lerner (2000), "Assessing the contribution of venture capital to innovation", *Rand Journal*, 31, 674–692.
- La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, Shleifer A., och R. Vishny (1997), "Legal determinants of external finance", *The journal of finance*, 52, 1131–1150.
- Laursen, K., T. Reichstein, A. Salter (2011), "Exploring the effect of geographical proximity and university quality on university–industry collaboration in the United Kingdom", *Regional Studies*, 45, 507–523.
- Lazear, E. P. (2005), "Entrepreneurship", *Journal of Labor Economics*, 23, 649–680.
- Lerner, S. (2005), "The University and the start-Up: Lessons from the past two decades", *Journal of Technology Transfer*, 30, 49–56.

- Lerner, J. (2009), *Boulevard of broken dreams: Why public efforts to boost entrepreneurship and venture capital have failed – and what to do about it*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Lerner, J. och J. Tåg (2013), "Institutions and venture capital", *Industrial and Corporate Change*, 22, 153–182.
- Levine, R. (2005), "Finance and growth: theory and evidence", i Philippe Aghion och Steven Durlauf, red., *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: Elsevier.
- Lindbeck, A. (1997), "The Swedish experiment", *Journal of Economic Literature*, 35, 1273–1319.
- Lindholm Dahlstrand, Å. (1997a), "Growth and inventiveness in technology-based spin-off firms", *Research Policy*, 26, 331–344.
- Lindholm Dahlstrand, Å. (1997b), "Entrepreneurial spin-off enterprises in Göteborg, Sweden", *European Planning Studies*, 5, 659–673.
- Lockett, A., M. Wright och S. Franklin (2003), "Technology transfer and universities' Spin-Out Strategies", *Small Business Economics*, 20, 185–200.
- Lucas, R. E. (2000), "Some macroeconomics for the 21st Century", *Journal of Economic Perspectives*, 14, 159–168.
- Markusen, J. R. (1995), "The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade", *Journal of Economic Perspectives*, 9, 169–189.
- Mata, J., P. Portugal och P. Guimaraes (1995), "The survival of new plants: start-up conditions and post-entry survival", *International Journal of Industrial Organization*, 13, 459–481.
- Medlingsinstitutet (2012), *Avtalsrörelsen och lönebildningen 2011*. Medlingsinstitutets årsrapport. Stockholm.
- Micco, A. och C. Pagés-Serra (2008), *The economic effects of employment protection: evidence from international industry-level data*. RES Working Papers 4496, Washington, DC: Inter-American Development Bank, Research Department.
- Michelacci, C. och J. Suarez (2004), "Business creation and the stock market", *Review of Economic Studies*, 71, 459–481.
- Moretti, E. (2010), "Local multipliers", *American Economic Review*, 100, 1–7.
- Moretti, E. (2011), "Local labor markets", i O. Ashenfelter och D. E. Card (eds.), *Handbook of Labor Economics*, Vol. 4B. Oxford: Elsevier.
- Moretti, E. och P. Thulin (2013), "Local multipliers and human capital in the United States and Sweden", *Industrial and Corporate Change*, 22, 339–362.
- Myers, S. och N. Majluf (1984), "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have", *Journal of Financial Economics*, 13, 187–211.
- Nicolaou, N. och S. Birley (2003), "Academic networks in a trichotomous categorization of university spinouts", *Journal of Business Venturing*, 18, 333–359.
- Nlemvo Ndonzuau, F., F. Pirnay och B. Surlemont (2002), "A stage model of academic spin-off creation", *Technovation*, 22, 281–289.

- Norbäck, P. J. och L. Persson (2009), "The organization of the innovation industry: entrepreneurs, venture capitalists, and oligopolists", *Journal of the European Economic Association*, 7, 1261–1290.
- North, D. C. (1990), *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD (2011), *OECD Science, technology and industry scoreboard*, Paris: OECD.
- Olofsson, C. och C. Wahlbin (1993), "Firms started by university researchers in Sweden: roots, roles, relations and growth patterns", presenterad vid Babson Entrepreneurship conference 1993, Houston, Texas, March 25–27.
- O'Shea, R. P., T. J. Allen, A. Chevalier och F. Roche (2005), "Entrepreneurial orientation, technology transfer and spinoff performance of U.S. universities", *Research Policy*, 34, 994–1009.
- Pérez Pérez, M. och A. Martínez Sánchez (2003), "The development of university spin-offs: early dynamics of technology transfer and networking", *Technovation*, 23, 823–831.
- Perkmann, M., V. Tartarik, M. McKelveyb, E. Autio, A. Broström, P. D'Ested, R. Finif, A. Geunae, R. Grimaldif, A. Hughesm, S. Krabelh, M. Kitsong, P. Llerenai, F. Lissonij, A. Saltera, M. Sobrerof (2013), "Academic engagement and commercialisation: A review of the literature on university–industry relations", *Research Policy*, 42, 423–442.
- Phelps, E. S. (2007), "Macroeconomics for a Modern Economy", *American Economic Review*, 97, 543–561.
- Poterba, J. (1989a), "Venture capital and capital gains taxation", i L. Summers (ed), *Tax Policy and the Economy*. MIT Press: Cambridge, MA, 47–67.
- Poterba, J. (1989b), "Capital gains tax policy toward entrepreneurship", *National Tax Journal*, 42, 375–390.
- Powers, J. B. och P.P. McDougall (2005), "University start-up formation and technology licensing with firms that go public: a resource-based view of academic entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 20, 291–311.
- Puri, M. och R. Zarutskie (2012), "On the life cycle dynamics of venture-capital-and non-venture-capital-financed firms", *The Journal of Finance*, 67, 2247–2293.
- Rajan, R. och L. Zingales (2003), "Banks and markets: The changing character of European finance", NBER Working Paper nr 9595, National Bureau of Economic Research.
- Roberts, E. B. och H. A. Wainer (1968), "New enterprise on Rote 128", *Science Journal*, 4, 78–83.
- Rodrik, D., A. Subramanian och F. Trebbi (2004), "Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development", *Journal of Economic Growth*, 9, 131–165.
- Romer, P. M. (1986), "Increasing returns and long-run growth", *Journal of Political Economy*, 94, 1002–1035.
- Romer, P. M. (1990), "Endogenous technical change", *Journal of Political Economy*, 98, S71–S102.

- Rothaermel, F.T., S. Agung och L. Jiang (2007), "University entrepreneurship: a taxonomy of the literature", *Industrial and Corporate Change*, 16, 691–791.
- Sachs, J. D. (2012), "Government, geography, and growth: The true drivers of economic development", *Foreign Affairs*, 91, 142–150.
- Sanandaji, T. (2011), Essays in entrepreneurship policy. Doctoral dissertation in public policy. Chicago, IL: *Irving B. Harris Graduate School of Public Policy Studies*, University of Chicago.
- Sanandaji, T. och P. Leeson (2013), "Billionaires", *Industrial and Corporate Change*, 22, 313–337.
- Schmidt, R. H. och G. Spindler (2002), "Path dependence, corporate governance and complementarity", *International Finance*, 5, 311–333.
- Skedinger, P. (2008), *Effekter av anställningsskydd: Vad säger forskningen?* Stockholm: SNS Förlag.
- Skedinger, P. (2010), *Employment protection legislation: evolution, effects, winners and losers*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Skedinger, P. (2012), "Tudelad trygghet", i A. Teodorescu and L.O. Pettersson (eds), *Jobben Kommer och Går – Behovet av trygghet består*, Ekerlids förlag: Stockholm.
- Solow, R. M. (1956), "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65–94.
- Stephan, P. (2012), *How economics shapes science*. Harvard University Press. MA: Cambridge.
- Stern, S. (2004), "Do scientists pay to be scientists?", *Management Science*, 50, 835–853.
- Stiglitz, J. och A. Weiss (1981), "Credit rationing in markets with incomplete information", *American Economic Review*, 71, 393–409.
- Söderblom, A. (2011), *Private equity fund investing: investment strategies, entry order and performance*, Ph.D. thesis, Stockholm School of Economics.
- Sölvell, Ö., I. Zander och M. Porter (1999), *Advantage Sweden*, Second Edition, Stockholm: Norstedts Juridik AB.
- Sørensen, P. B. (2010), *Swedish tax policy: Recent trends and future challenges*, Report to the Expert Group on Public Economics, Working Paper 2010:4.
- Trogen, P. (2002), *Which economic development policies work: Determinants of state per capita income*, mimeo, East Tennessee State University.
- Wahlbin, C. och C. Wigren (2007), *Samverkan i det akademiska vardagslivet*. NUTEK.
- Åstebro, T. (2012), "Returns to entrepreneurship", i D. Cummins (Ed.), *Handbook of Entrepreneurial Finance*. Oxford: Oxford University Press, 45–108.
- Åstebro, T., P. Braunerhjelm och A. Broström (2013), "Does academic entrepreneurship pay?", *Industrial and Corporate Change*, 22, 281–311.
- Öberg, P. O. och T. Svensson, red. (2005), *Power and institutions in industrial relation regimes: Political science perspectives on the transition of the Swedish model*. Stockholm: National Institute of Working Life.