

# 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**

# ENTREPRENÖRSKAP, INSTITUTIONER OCH EKONOMISK DYNAMIK: LÄRDOMAR FRÅN JÄMFÖRELSE MELLAN SVERIGE OCH USA

● PONTUS BRAUNERHJELM & MAGNUS HENREKSON

## Inledning

För att ge en korrekt bild av den moderna ekonomiska historien i dagens rikaste länder, går det inte att förbise entreprenörens centrala roll i utvecklingen. En entreprenör är alltid en stark drivkraft bakom företagsnamnen. När USA vid förra sekelskiftet övertog den teknologiska ledartröjan från Storbritannien, var detta i hög utsträckning ett resultat av epokgörande insatser av entreprenörer som Dale Carnegie och Henry Ford och av innovatörer som Thomas Alva Edison och Alexander Graham Bell. På samma sätt är den svenska industrialiseringen i slutet av 1800-talet förknippad med specifika företag och enskilda entreprenörer som Lars Magnus Ericsson, Gustaf de Laval och bröderna Nobel.

I stort sett detsamma gäller idag; specifika individer kan kopplas till enskilda företag med stor betydelse för förnyelse och tillväxt under efterkrigstiden. Framträdande exempel inkluderar Bill Gates och Microsoft, Steve Jobs och Apple, Sam Walton och Walmart, bröderna Rausing och Tetrapak, Ingvar Kamprad och IKEA, Stefan Persson och H&M. De eller deras ättlingar återfinns högt upp på Forbes Magazines årliga lista över världens mest förmögna personer.

I likhet med forskare som North (1990), Rodrik m fl (2004) och Acemoglu m fl (2005) utgår vi från att skillnader mellan länders välstånd och ekonomiska prestationsförmåga i grund och botten härrör från skillnader i samhällets spelregler och

institutioner. Även om det går att påvisa att tillväxt förutsätter ökad användning av produktionsfaktorer som fysiskt kapital och utbildad arbetskraft, är det inte detta som orsakar långsiktigt uthållig tillväxt. Avgörande är i hög grad kopplat till hur den incitamentsstruktur som bestämmer i vilken grad individuella ansträngningar, entreprenörskap och investeringar i fysiskt kapital, humankapital och i ny teknologi belönas.

Baumols (1990) banbrytande studier om institutionernas roll för entreprenörers beteende visade hur "den samhälleliga belöningsstrukturen" kanaliserar entreprenörsinsatserna till olika aktiviteter varav en del är produktiva, andra är improduktiva och vissa är rent destruktiva. Om institutioner är utformade så att det är lönsamt för individen att lägga sin entreprenöriella energi på att hitta sätt att kringgå dem, då kommer individen också att göra det vilket resulterar i olagliga transaktioner samt att svårbedömbara gråzoner och svarta marknader etableras. Privilegiejakt, nepotism och korruption kommer att breda ut sig på bekostnad av det välfärdshöjande produktiva entreprenörskapet. Är istället institutionerna väl utformade med trovärdiga rättsregler och sanktionsmöjligheter för att minska osäkerheten och förbättra kvaliteten på avtal och produkter, kan vi också förvänta oss mer av transparenta och välfärdshöjande marknadstransaktioner.

Liksom forskare som Baumol (2010), Holcombe (1998), Lazear (2005) och Carree och Thurik (2010) instämmer rapportförfattarna med att entreprenörskap eller snarare entreprenörsfunktionen med fördel kan betraktas som en egen produktionsfaktor. Entreprenören "skapar" ofta företagets kapital genom att investera i materiella och bygga upp icke-materiella tillgångar som med tiden genererar betydande värden; nya och förädlade produkter och tjänster, men också företagets struktur- och kunskapskapital. För att bibehålla och utöka värdet av det kapital som byggs upp på detta sätt krävs ett fortsatt engagemang från entreprenören. Entreprenören måste därför belönas för både ansträngning och för att företagets avkastning i ett tidigt skede återinvesteras i företaget istället för att utbetalas till ägaren.

För att bygga ett framgångsrikt entreprenörsföretag krävs således ett antal komponenter som är svåra eller nästintill omöjliga att upphandla på en extern marknad: produkt eller affärsidéer, erforderligt managementkunnande och entreprenöriellt "driv" för att ta en innovation från prototyp till storskalig produktion och marknad, och ett långsiktigt och uthålligt engagemang i form av investeringar i tid och ansträngning för att bygga en verksamhet där det slutgiltiga utfallet är genuint osäkert.

I verkligheten är interaktionen mellan flertalet relevanta dimensioner av det institutionella systemet och graden av och inriktningen på entreprenörskapet komplex och därför också svår att kartlägga med god precision. En jämförelse mellan USA och Sverige – vilket är vårt intresse här – illustrerar det faktum att varje land över tid utvecklat sin egen unika kombination av formella och informella institutioner. Hur effektivt ett lands institutionella ramverk är beror på hur väl dess olika grundläggande delar kompletterar varandra (Freeman m fl 1997; Schmidt och Spindler 2002). Vidare är entreprenören inte den ende aktör som påverkar den ekonomiska utvecklingen. Framgångsrika entreprenörer som identifierar och exploaterar nya idéer kommersiellt – och därigenom skapar och utvecklar företaget – är beroende

av ett antal kompletterande aktörer – en stödstruktur, såsom kvalificerad arbetskraft, industrialister, riskkapitalister, aktörer på andrahandsmarknaden (utköpsbolag, investerare på börsen m fl) samt en effektiv och väl fungerande offentlig sektor. Storskaligt värdeskapande entreprenörskap blir en omöjlighet utan dessa kompletterande kompetenser och inputs. Att endast fokusera på entreprenörskap innebär ett åsidosättande av andra faktorer som är viktiga för en blomstrande ekonomi. Ändå, entreprenörskap är avgörande; en brist på entreprenörer kan inte fullt ut ersättas av ett stort utbud av kvalificerad arbetskraft eller en väl fungerande kapitalmarknad.

Inom gruppen av rika länder är de faktorer som vanligtvis beskrivs som viktiga för utveckling på plats: rättssäkerhet, skydd för den privata äganderätten och väl fungerande finansmarknader.<sup>3</sup> Det är således osannolikt att ytterligare forskning om dessa grundläggande faktorer i någon större utsträckning ökar vår förståelse för institutionernas effekt på entreprenörskap och innovationsbaserade företags tillväxt, snarare är det på än mer finfördelad nivå och i samverkan med informella institutioner, normer och traditioner (Fritsch 2012; Andersson 2012 m fl). Dessa skillnader kan förväntas påverka såväl graden av entreprenöriell aktivitet som dess inriktning.

## **Ekonomisk utveckling och entreprenörskap: Sverige vs USA**

Vid sent 1960-tal var USA och Sverige tveklöst – tillsammans med Schweiz – de rikaste länderna i världen. Ungefär vid den tidpunkten började den svenska tillväxtmotorn att hacka betänkligt och efter en gradvis nedgång som varade i ett kvarts sekel hade Sveriges köpkraftsparitetsjusterade BNP per capita sjunkit till 17:e plats bland OECD-länderna, med en genomsnittlig inkomstnivå mer än tio procent under genomsnittet för de dåvarande OECD-länderna (exklusive Mexiko) år 1993 (Henrekson 1996; Lindbeck 1997).

Den långdragna nedgången resulterade slutligen i en akut kris på tidigt 1990-tal då expansionen av den offentliga sektorn inte längre kunde kompensera näringslivets brist på dynamik och tillväxt. Omkring 15 procent av alla jobb försvann mellan år 1990 och 1994, den öppna arbetslösheten ökade drastiskt från knappa två till nio procent. Eftersom antalet mottagare av olika typer av bidrag också ökade explosionsartat, hamnade statens finanser i akut kris med utlägg på omkring 70 procent av BNP 1992–93 och ett budgetunderskott på drygt tio procent av BNP.

20 år senare är rullerna ombytta. Efter att bostadsbubblan sprack och Lehman Brothers tillsammans med flera andra finansiella institutioner kollapsade hösten 2008, störtök den amerikanska ekonomin. Återhämtningen kan i bästa fall sägas ha varit trög. 2012 var sysselsättningen fortfarande knappt fem procentenheter under 2007 års nivå, och budgetunderskottet var runt sju procent av BNP. Faktum är att den amerikanska "jobbmaskinen" som framstod som så imponerande fram tills

---

3. Se Rodrik m fl (2004) och Levine (2005).

IT-kraschen har hackat i mer än ett årtionde. Det genomsnittliga antalet arbetstimmar per person i arbetsför ålder (15–64 år) har sjunkit med 11,8 procent – från 1 361 timmar då det var som högst år 2000, till 1 201 timmar år 2012.

Sverige, å andra sidan, som på intet sätt klarade sig helskinnat ur den globala recessionen, stod betydligt starkare: andelen arbetslösa var initialt lägre än i USA, den aggregerade sysselsättningsgraden var högre och det fanns ett överskott i statsbudgeten. Dessutom kunde Sverige blicka tillbaka på nära två årtionden av stark långsiktig tillväxt, med en genomsnittlig tillväxt i BNP per capita som var betydligt högre än tillväxttakterna i OECD, USA och Europeiska Unionen. Till följd av detta har Sveriges köpkraftspariterade BNP per capita ökat så kraftigt att Sveriges relativa inkomst har stigit till plats 6–7 bland OECD-länderna. Statsbudgeten är i balans och statens totala utgifter som andel av BNP är nära 20 procentenheter lägre än de var på tidigt 90-tal. Det genomsnittliga antalet arbetstimmar per arbetsför person sjönk endast från 1 220 till 1 196 timmar mellan 2000 och 2012, vilket alltså är i nivå med antal arbetade timmar i USA.<sup>4</sup>

Med ett längre tidsperspektiv, det vill säga bortsett från akuta kriser, har båda länderna lyckats bli två av världens rikaste och teknologiskt mest avancerade ekonomier. Trots detta, om inte annat tills nyligen, var USA och Sverige varandras motsatser i många väsentliga avseenden: graden av reglering av produkt- och arbetsmarknaderna, institutioner för lönebildning, beskattning av näringsverksamhet och den offentliga sektorns storlek (Freeman m fl 1997).

Men hur mäter sig Sverige med andra länder, och framförallt USA, gällande entreprenöriella aktiviteter? Jämförelser av entreprenöriella aktiviteter på landsnivå är förknippade med flera mätsvårigheter. Nedan används data som tillhandahålls av det internationella samarbetsprojektet Global Entrepreneurship Monitor (GEM), vilka är baserade på ett omfattande och omsorgsfullt utformat frågeformulär som distribuerats i ett sjuttioal länder.<sup>5</sup>

En första iakttagelse är att under en längre period har graden av entreprenöriell aktivitet i Sverige varit jämförelsevis låg, med ett fåtal undantag, som exempelvis IT-boomen i slutet av 1990-talet. Enligt GEM-undersökningarna har dock Sveriges position förbättrats sedan mitten på 2000-talet och 2012 var Sverige rankat på plats 13 av totalt 25 utvecklade länder. Det är fortfarande under snittet för små EU-länder men i paritet med övriga nordiska länder. Den svenska ökningen är dock uteslutande kopplad till de allra tidigaste faserna av nyföretagande, dvs de företag som är upp till tre månader gamla. Rensat för dessa är siffrorna mindre imponerande, Sverige hamnar återigen bland de lägst rankade vad gäller utvecklade länders nyföretagande.

4. Statistiken presenterad i detta och de två föregående styckena är hämtad från majnumret av *OECD Economic Outlook* och *OECD Employment Outlook*.

5. Den senaste GEM-studien omfattade 87 procent av global BNP och 74 procent av befolkningen. Se [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org) för den senaste internationella rapporten och Braunerhjelm m fl (2013) för den senaste Sverigerapporten.



USA har å andra sidan varit fast förankrat i toppen under hela den period som GEM-undersökningen genomförts (1999–2012).

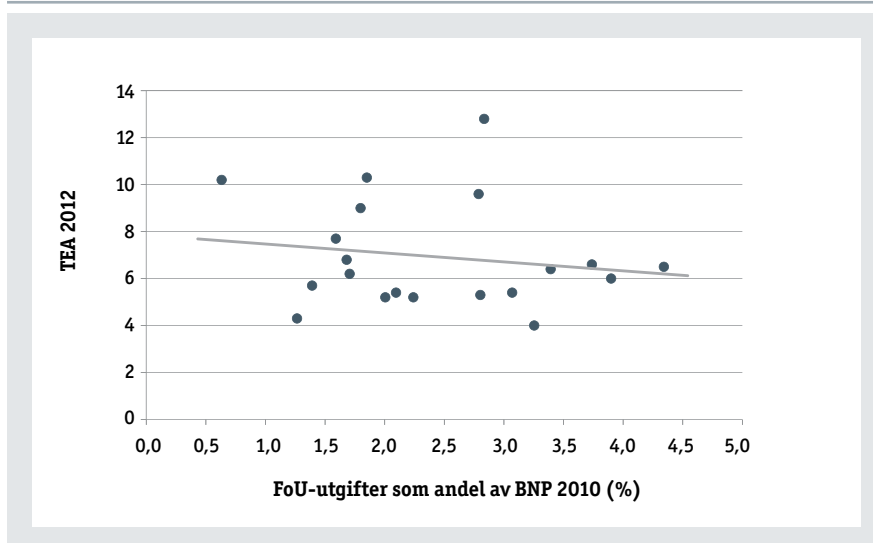
För att fånga motiven att bli entreprenör, är det alltmer vanligt att skilja mellan möjlighets- och nödvändighetsbaserat entreprenörskap. Det förra syftar på *pull*-effekter som uppstår i samband med att en individ upptäcker eller skapar en entreprenöriell möjlighet, medan det senare innebär att individer tvingas ut (*push*) i egenföretagande på grund av arbetslöshet eller brist på attraktiva anställningserbjudanden. Den helt dominerande delen av det svenska entreprenörskapet bedöms enligt GEM vara möjlighetsbaserat – nära 90 procent, medan motsvarande andel är något lägre för USA (omkring 75 procent).

Ny kunskap är uppenbarligen en potentiell källa till nya och utökade entreprenöriella möjligheter. Trots att kunskap är både ett diffust och mångfacetterat begrepp är forskning och utveckling, FoU, ett klassiskt sätt att mäta hur mycket resurser som läggs på att generera ny kunskap. Sverige är ett av de länder som har störst investeringar i FoU relativt till BNP (3,4 procent 2011), men trenden är nedåtgående till följd av bl a större företags nedläggning eller utflyttning av sina FoU-enheter. Israel är det enda land som ligger klart högre än Sverige och vissa år har även Finland legat före.

Höga FoU-investeringar kan förväntas spilla över till investeringstillfällen i kunskapsintensiva och teknologiskt avancerade verksamheter av befintliga företag, men bör även utgöra en grund för nya teknikbaserade satsningar. Dock, som framgår av Figur 1, visar en enkel korrelation mellan utgifter för FoU och total entreprenöriell aktivitet inte på ett positivt samband mellan de två variablerna. Den mycket högre totala entreprenöriella aktiviteten i USA jämfört med Sverige kan svårligen förklaras av en högre kunskapsbas i form av större satsningar på FoU. Således, trots att möjlighetsbaserat entreprenörskap dominerar i både Sverige och USA, förefaller sambandet mellan investeringar i kunskap (mätt som FoU) och entreprenörskap vara obefintligt. Det understryker att kunskapssatsningar måste kompletteras med institutioner som främjar entreprenörskap och företagsbyggande för att kunna omvandlas till samhällsekonomiska nyttigheter.

En relaterad – och från ett policyperspektiv ytterst relevant – fråga gäller huruvida det finns ett samband mellan graden av entreprenörskap och den potentiella entreprenörens förväntade framtida avkastning av att starta ett företag? Vad gäller tillväxtambitioner, mätt som den förväntade ökningen av antalet anställda i det egna företaget de kommande fem åren, är svenska entreprenörer i regel försiktiga (bland utvecklade länder har Sverige bara sju av 25 länder bakom sig) medan amerikanska entreprenörer har de allra mest expansiva planerna. För andra prestationsmått, som exempelvis innovativa aktiviteter och graden av internationalisering, är länderna rankade på liknande sätt (Braunerhjelm m fl 2013). Detta kan verka överraskande med tanke på de större investeringarna i FoU i Sverige och den betydligt mindre inhemska marknaden.

**FIGUR 1: SAMBANDET MELLAN ANDELEN AV POPULATIONEN (20–64 ÅR) ENGAGERAD I ENTREPRENÖRSKAP (TEA 2011) OCH FOU SOM ANDEL AV BNP (2009)**



Anm.: TEA är en förkortning av Total Entrepreneurial Activity, vilket är GEMs mest omfattande mått på entreprenöriell aktivitet. Måttet definieras som den andel av befolkningen som uppger att de under de senaste 3,5 åren startat eller vidtagit åtgärder för att starta ett företag.

Källa: Egna beräkningar baserade på data från [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org) och OECD (2011).

## Är Sverige fortfarande institutionellt avvikande?

Enligt flertalet forskare finns det olika distinkta typer av marknadsekonomier. Hall och Soskice (2001) identifierar olika "varianter av kapitalism". De skiljer mellan koordinerade marknadsekonomier (CMEs) och liberala marknadsekonomier (LMEs). Båda typerna kan uppvisa likartade inkomstnivåer och tillväxttakter, men CMEs präglas av större inslag av allomfattande och generösa socialförsäkringar och andra inkomstutjämningsystem liksom en jämnare inkomst- och förmögenhetsfördelning. Esping-Andersen (1990) identifierar istället "tre världar av välfärdskapitalism" med den amerikanska liberala välfärdsstaten som den ena extremen och den skandinaviska/socialdemokratiska välfärdstypen i andra änden av spektrat (och med den kontinentaleuropeiska korporativistiska modellen i mitten).

Således betraktas USA av många som det land vars ekonomiska utfall ligger närmast det som förväntas i en helt fri marknadsekonomi, medan de skandinaviska länderna, och framförallt Sverige, betraktas som ett av de främsta exemplen på koordinerade marknadsekonomier. Denna påstådda paradigmskillnad mellan USA och Sverige/Skandinavien utgör också motiveringen till Acemoglu m fl:s (2012)

diskussion kring ”kramgo” (*cuddly*) kontra ”kniven-på-strupen” (*cut-throat*) kapitalism som olika länders strategier för att hantera globaliseringens effekter i form av ökad ekonomisk integration och snabbare teknikspridning mellan länder.<sup>6</sup>

Det finns trots allt anledning att tvivla på att dessa distinktioner fortfarande är lika markerade som de tidigare varit. En avgörande orsak till Sveriges tillväxt under de två senaste årtiondena var viktiga reformer under sent 1980-tal, genomförda ett knappt årtionde tidigare i USA, och de omfattande ekonomiska reformer som utlöstes och möjliggjordes av den svåra krisen under tidigt 1990-tal (se Bergh 2013 och Bergh och Erlingsson 2009 för vidare detaljer):

- 1985–93: Avreglering av kredit- och valutahandelsmarknaderna; alla hinder för utländskt ägande i svenska företag avvecklas.
- 1990: Inledningen av avreglering av statliga monopol: elmarknad, post, telekommunikation, järnväg, taxi och inrikesflyg.
- 1990–91: En omfattande skattereform som sänker den högsta marginalskattesatsen från 75 till 50 procent och halverar bolagsskatten.
- 1990–97: Riksbanken blir självständig och ett explicit inflationsmål införs.
- 1991–2000: En total eller partiell utförsäljning av flertalet statligt ägda företag.
- 1992: Ett fritt skolval införs i form av betalpengssystem; en liknande struktur används också i högre utsträckning vid barnomsorg, äldreomsorg och andra skattefinansierade välfärdstjänster.
- 1992–: Nivån på sjukersättning, förtidspensioner och arbetslöshetsersättning ges ett relativt lågt tak och kvalifikationskriterierna har gjorts striktare genom en serie förändringar.
- 1993: Privata, vinstdrivande arbetsförmedlingar tillåts.
- 1994–98: Ett nytt, delvis fonderat pensionssystem med automatisk balansering införs.
- Tidigt 1990-tal: Fri marknad för radio och TV.
- 1995: Sverige går med i Europeiska Unionen.
- 1997: Introduktion av en ny budgetprocess med utgiftstak och en lag som fastställer att varje förslag till höjda offentliga utgifter måste åtföljas av ett finansieringsförslag (en motsvarande skatthöjning eller en nedskärning av andra utgifter).
- 1997: Tillfälliga anställningskontrakt tillåts.
- 2001: Företag med färre än 10 anställda tillåts göra undantag för två anställda från regeln ”sist-in-först-ut” vid uppsägningar.

---

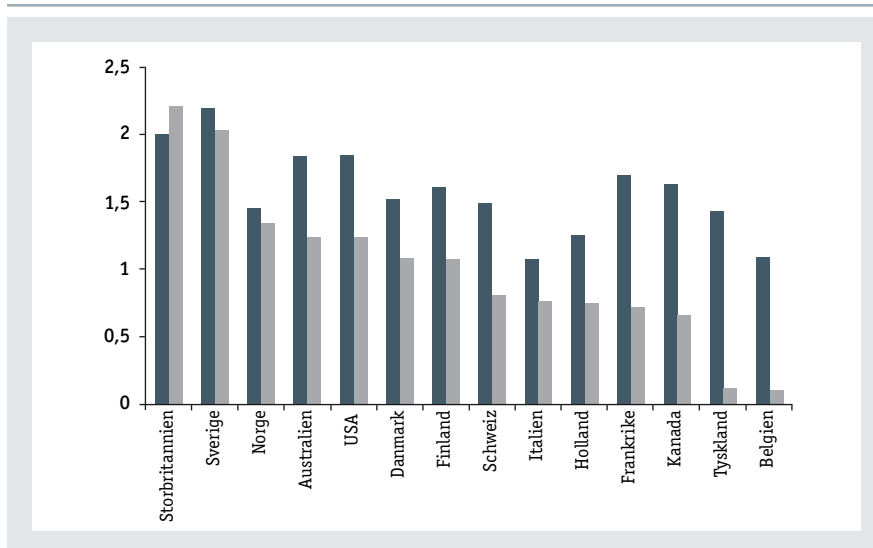
6. Hicks och Kenworthy (1998) identifierar Sverige som det mest (och USA som minst) neokorporativa av alla OECD-länder vid mitten av 1980-talet.

Arbetsmarknaden har också kraftigt avkorporativiserats:

- Efter att de centraliserade löneförhandlingarna brutit samman ökar löneskillnaderna mellan tjänstemän- och kollektivanställda löntagare (Edin och Topel 1997; Davis och Henrekson 2005).
- Medlemskapet i fackföreningar har sjunkit med 20 procentenheter för kollektivanställda löntagare sedan mitten av 1980-talet (Kjellberg 2001) och Medlingsinstitutet 2012).
- Arbetsmarknadens parter har traditionellt sett haft stort inflytande på det politiska beslutsfattandet, men sedan 1990-talet är parterna inte längre representerade i viktiga myndighetsstyrelser (Öberg och Svensson 2005).

Inkomstfördelningen har, dock från en mycket låg nivå, också blivit betydligt mer ojämn. Ginikoefficienten har ökat med näst intill 50 procent och kvoten mellan den disponibla inkomsten för 90:e och 10:e percentilen i inkomstfördelningen har stigit med en tredjedel. Detta är en kombinerad effekt av ökad lönespridning, ett mindre progressivt skattesystem och en ojämnare fördelning av antalet arbetade timmar över hushåll (Freeman m fl 2010). Trots detta har Sverige fortfarande en av de jämnaste inkomstfördelningarna bland utvecklade länder.

**FIGUR 2: ÖKNING I EKONOMISK FRIHET (GRÅ) OCH GLOBALISERING (BLÅ) MELLAN 1970 OCH 2000 I UTVALDA LÄNDER**



Källa: Egna beräkningar baserat på data från <http://globalization.kof.ethz.ch> och <http://www.freetheworld.com/>. Se Gwartney m fl (2009) och Dreher (2006) för ytterligare detaljer.

Även i andra dimensioner utmärker sig Sverige. Exempelvis är Sverige tillsammans med Storbritannien de länder som kraftigast ökade graden av globalisering och den ekonomiska friheten från 1970 till år 2000 (Figur 2).

Sammanfattningsvis har den svenska ekonomin (och många andra mogna ekonomier som har presterat bra de senaste åren) genomfört genomgripande reformer av det ekonomiska systemet de senaste 25 åren. Detta gör den så ofta använda karaktäriseringen av Sverige som en koordinerad marknadsekonomi eller en "kramgo" form av marknadsekonomi, i motsats till den liberala/"kniven-mot-strupen" marknadsekonomi, mindre relevant och kanske numera till och med missvisande.

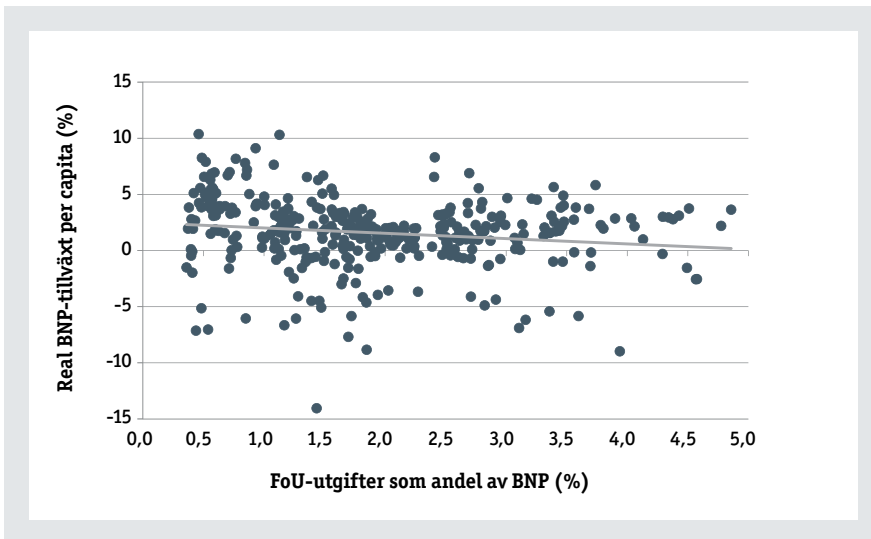
Samtidigt innebär detta inte ett förnekande av att det finns viktiga institutionella skillnader mellan USA och Sverige, skillnader som potentiellt har signifikanta effekter på entreprenörskap och tillväxt bland innovationsbaserade företag, vilket är rapportens huvudfokus.

## **Tillväxtens byggstenar: Kunskap och entreprenörskap**

Efter de inflytelserika bidragen av Robert Lucas (1988) och Paul Romer (1986, 1990) betraktas vanligtvis investeringar i kunskap – mätt som FoU och utgifter för utbildning som andel av BNP – som den viktigaste faktorn bakom och drivkraften till ekonomisk tillväxt. Denna kunskapsbaserade tillväxtmodell används även i stor utsträckning som bas för att motivera politiska åtgärder för att främja den ekonomiska tillväxten. Det råder ingen tvekan om att den ofantliga välståndsökning som skett sedan den industriella revolutionen till stor del möjliggjorts av ny kunskap, ny teknologi och banbrytande innovationer. Samtidigt är resultaten av ekonomiska studier av effekter av investeringar i kunskap (FoU och utbildning) långt ifrån entydiga: vissa studier har konstaterat att ett positivt samband föreligger, andra inte (Bergman 2012). Om något, antyder en enkel korrelation mellan relativa utgifter för FoU och ekonomisk tillväxt bland OECD-länderna sedan 2001 ett negativt samband; se Figur 3. Som visas i Figur 4 är det heller inte möjligt att urskilja ett positivt samband mellan ett aggregerat mått för innovation (i detta fall EUs innovationsindex) och den årliga tillväxttakten, även om tidsperioden är för kort för att några säkra slutsatser ska kunna dras.

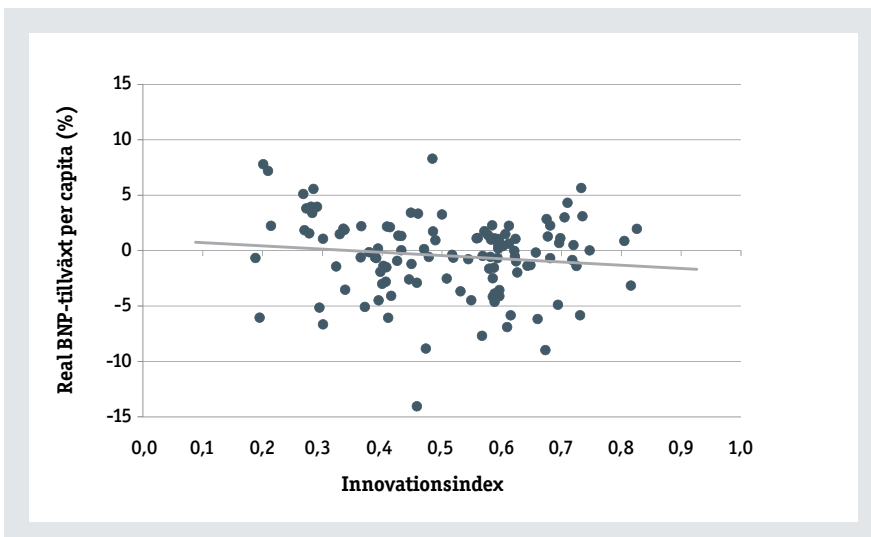
Således framstår varken framtagandet av ny kunskap genom FoU-investeringar eller innovativ aktivitet *per se* som tillräckliga för att åstadkomma ekonomisk tillväxt och ökat välstånd. Det betyder givetvis inte att dessa faktorer är oviktiga. Tvärtom är vår bedömning att det är ett nödvändigt men – vilket är den viktiga slutsatsen – inte tillräckligt villkor för att generera ekonomisk tillväxt. För det första har en stor andel av ny kunskap inte något potentiellt ekonomiskt värde. För det andra, och framförallt, en eller flera aktörer måste identifiera den del av den framtagna kunskapen som är ekonomiskt relevant och filtrera bort det övriga, för att sedan använda den nya kunskapen tillsammans med andra insatsfaktorer för att på ett effektivt sätt producera värdefulla varor och tjänster (Braunerhjelm m fl 2010).

**FIGUR 3: FOU-UTGIFTER SOM ANDEL AV BNP OCH ÅRLIG TILLVÄXT I 33 OECD-LÄNDER, 2001–2009**



Källa: Braunerhjelm (2012).

**FIGUR 4: EUS INNOVATIONSINDEX OCH ÅRLIG TILLVÄXT, 2006–2010**



Källa: Braunerhjelm (2012).

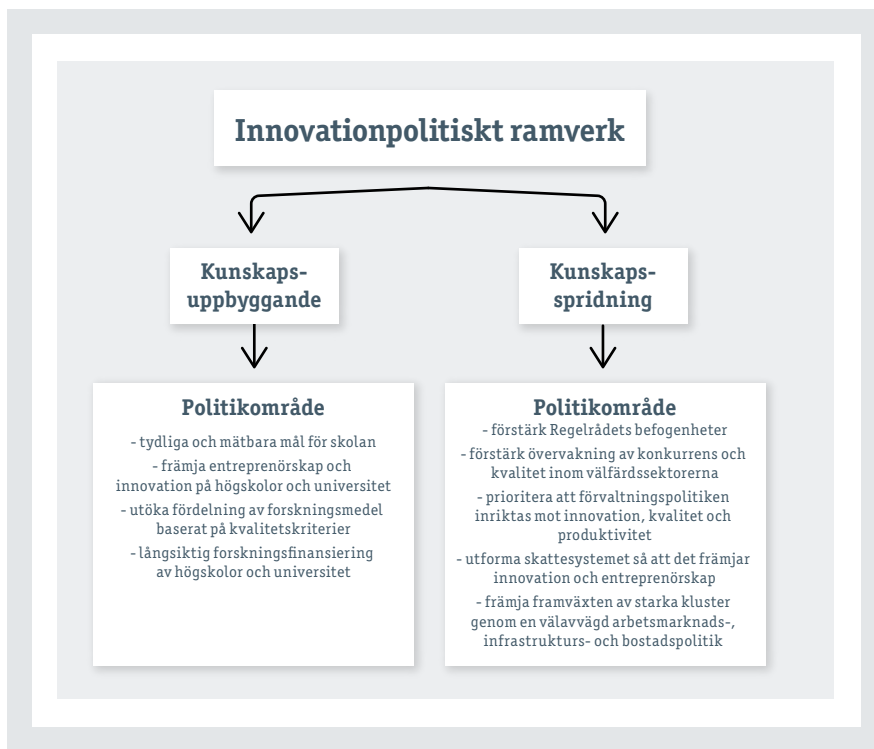
Utvecklingen av ett framgångsrikt företag kräver ett antal nyckelaktörer med kompletterande kompetenser som interagerar för att generera, identifiera, välja ut, expandera och utforska nya idéer för att tillgodose konsumenternas preferenser på ett mer effektivt sätt.<sup>7</sup> Entreprenören, oavsett om denne finns inom existerande eller nystartade företag, är sannolikt den viktigaste aktören i dessa processer. På landsnivå ger en motsvarande enkel korrelation ett positivt samband. Men även andra typer av aktörer är centrala: innovatörer, riskkapitalister, industrialister, kvalificerad arbetskraft, kompetenta kunder och aktörer på andrahandsmarknaden.<sup>8</sup>

Det är särskilt viktigt att notera att introduktionen av nya idéer i ekonomin och den därpå följande utvecklingen av ursprungliga innovationer till storskaliga företag, generellt kräver två olika slags kompetens (Baumol 2004). Ibland utvecklas den ursprungliga entreprenören till en industrialist och fortsätter att styra företaget då det växer, men ofta är det bättre att entreprenören stiger ned från den högsta verkställande positionen och att denna tas över av någon med den nödvändiga kunskap och de erfarenheter som krävs för att driva ett stort företag.

Framgångsrikt entreprenörskap och snabb företagstillväxt är en funktion av hur väl dessa aktörer – med sina olika kompletterande kompetenser – förvärvar och använder sig av sina kompetenser på sätt som gör det möjligt att i allra högsta utsträckning skörda frukterna av just de kompletterande och därmed ömsesidigt förstärkande effekterna. Detta kan inte ske utan ändamålsenliga institutioner som harmonierar de olika aktörernas incitament. Med andra ord, olika sorters förmåga och specialkunskaper, krävs för att framgångsrika entreprenöriella projekt ska växa fram och nå sin fulla potential. Detta förutsätter i sin tur ett väl avvägt institutionellt – eller innovationspolitiskt – ramverk som skär genom flera olika policyområden. Ett sådant ramverk bör bäras upp av åtminstone två pelare: en politik för att förädla och bygga upp ny kunskap, samt en politik som främjar spridning av kunskap genom experimentellt beteende, risktagande och entreprenörskap (Figur 5).

- 
7. Tanken om kompletterande kompetensers betydelse för tillväxt är sannolikt först uttryckt av Gunnar Eliasson (t ex Eliasson och Eliasson 1996). Henrekson och Johansson (2009) använder detta explicit för att analysera effekterna av en rad policyområden på snabbväxande företag. Se också Phelps (2007, s 553) för en diskussion i linje med vår analys.
  8. Det finns flera typer av aktörer på andrahandsmarknaden, såsom institutionella investerare i börsnoterade företag och utköpsbolag.

FIGUR 5: ETT RAMVERK FÖR INNOVATIONSPOLITIKEN – 10 TESER



Källa: Braunerhjelm m fl (2012b). Se denna för en mer ingående diskussion av ett innovationspolitiskt ramverk.

## Avslutande kommentarer

Idag råder konsensus om att uppfattningen att bra institutioner är grundläggande för tillväxt och framgång är den dominerande ståndpunkten.<sup>9</sup> Detta innebär inte att allt är löst och att vi nu vet precis hur ett land ska göra för att bli mer framgångsrikt. Det är relativt oproblematiskt att identifiera vad som gått fel och hur institutioner bör förbättras i dagens fattiga länder där medelinkomsten är substantiellt lägre än i de rikaste länderna, men det är avsevärd svårare att implementera dessa förbättringar.<sup>10</sup> Det är betydligt mer grannlaga att peka ut vilka institutionella faktorer som är

9. Daron Acemoglu har tillsammans med ett antal medförfattare funnit starkt stöd för detta perspektiv under de senaste åren, framförallt med den monumentala boken *Why Nations Fail* (Acemoglu och Robinson 2012). Se även Sachs (2012) för kritik, och Glaeser m fl (2004) som hävdar att ekonomisk tillväxt och ackumulering av humankapital är föregångare till förbättringar av institutioner.

10. Som visats av North (1990) och Easterly (2001), att kopiera institutioner utan kontextuell anpassning är sällan en framgångsrik strategi.



avgörande när man begränsar sig till att studera de allra rikaste länderna. Inkomsten per capita är mer än 50 gånger så stor i USA än den är i Sierra Leone och Haiti, men när USA jämförs med länder som Sverige, Schweiz och Nederländerna är skillnaderna i genomsnittsinkomst små eller obefintliga.<sup>11</sup>

För den som följer den politiska diskussionen i olika länder blir det genast uppenbart att människor är bekymrade över ett flertal aspekter kopplade till det egna landets komparativa svagheter. Så verkar vara fallet helt oavsett om landet i fråga är ett av världens allra mest välmående. Det är lockande att leta efter ett land som presterar väl i just det avseende man oroar sig för och sedan argumentera för att ett visst element av en institution, som anses orsaka detta utfall, är viktigt och därför bör importeras. Det är nu det blir komplicerat; varje land har en egen unik kombination av formella och informella institutioner som har vuxit fram evolutionärt över tid. Hur effektiv ett institutionellt ramverk är beror på hur väl de olika elementen i ramverket förstärker och kompletterar varandra. En isolerad och ogenomtänkt förändring av ett enskilt element i ramverket kan därför underminera effektiviteten i helheten. Även om en rad studier visar på att en viss lag eller regel starkt bidragit till ett annat lands framgång på ett område, där det egna landet presterar mindre väl, kan en okritisk import av denna lag eller regel till ett i övrigt oförändrat ramverk ändå försämra situationen.

Det krävs därför ett mått av försiktighet och ödmjukhet. Samtidigt finns inget annat sätt än att lära från de bästa och vara vaksam på den problematik som är förknippad med att importera regelverk och institutioner från andra länder. Kort sagt, trots att det är naivt att tro att länder kan imitera och importera färdiga institutioner från andra länder, finns det utrymme för att lära, adoptera och anpassa. Betydelsen av andra institutionella skillnader som potentiellt kan vara viktiga, t o m avgörande, för ekonomins prestationsförmåga och välståndsskapande bör understrykas.

---

11. USAs köpkraftsjusterade inkomst per capita 2010 var identisk med Schweiz, 19 procent högre än i Sverige och 10 procent högre än i Nederländerna (OECD, Main Economic Indicators, Vol. 2012/2).

# 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), *Risikkapitalet 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.