

I Eric Giertz, red.(2008), Då förändras Sverige. 25 experter beskriver drivkrafter bakom utvecklingen.
Lund: Studentlitteratur.

Entreprenörskapets villkor och välståndsutvecklingen

MAGNUS HENREKSON

Det går knappast att ge en rättvisande bild av ett i dag rikt lands moderna ekonomiska historia utan att komma in på de branscher och företag som spelat en central roll. Bakom företagsnamnen finns alltid en grundare och starkt drivande kraft – en entreprenör. När USA gick förbi Storbritannien och blev teknologiskt ledande kring förra sekelskiftet skedde detta i hög grad genom avgörande insatser av entreprenörer som John D. Rockefeller, Dale Carnegie och Henry Ford, av innovatörer som Thomas Edison och Alexander Graham Bell och av kreativa finanskapitalister som J.P. Morgan.

På motsvarande sätt förknippas den svenska industrialiseringen under slutet av 1800-talet med specifika företag och entreprenörer som Lars Magnus Ericsson, Gustaf de Laval, Alfred Nobel, Jonas Wenström och Sven Wingquist. Bakom de nya företag som vuxit sig stora under efterkrigstiden finns också ofta en enskild person som byggt ett företag baserat på en vision och en stark affärsidé. Ingvar Kamprads IKEA, Ruben Rausings Tetra Pak och Erling Perssons H&M är kanske de mest kända, men bakom de flesta av de företag som gjort entré på börslistorna sedan Sverige kom tillbaka ur den djupa krisen i början av 90-talet finns också en framgångsrik entreprenör.

Ändå finns det inte några entreprenörer i de nationalekonomiska modeller som brukar användas för att förklara ekonomisk tillväxt. I den enklaste modellen beror tillväxt på investeringar och ökade insatser av arbetskraft. Den del av tillväxten – vilket är huvuddelen – som inte kan förklaras av ökade insatser av kapital och arbetskraft anses bero på teknisk utveckling, vilken i sin tur är mångfacetterad: nya produktionsmetoder, effektivare organisations- och ledningsmodeller, teknologiska genombrott

som förbränningsmotorn och mikroprocessorn. På 1990-talet blev det standard att se humankapital som en egen produktionsfaktor, vilket kan ses som en kvalitetsjustering av arbetskraften. Med denna utvidgning blev det möjligt att förklara en större del av den ekonomiska tillväxten i ett land. Däremot säger inte dessa modeller något om vem som under osäkerhet skall ta på sig rollen att samordna kapital (finansiellt och fysiskt), arbetskraft (med olika utbildning och inneboende förmåga) och kunskap inom ramen för ett vinstdrivande företag för att producera varor och tjänster som efterfrågas på marknaden. Detta har implicit antagits fungera och därför lämnats utanför den formella analysen. Någon entreprenör eller något entreprenörskap har inte ansetts behövas.

Redan i slutet av 1960-talet lyftes denna brist i den traditionella analysen fram av William J. Baumol (1968, s. 66) i det numera klassiska konstaterandet att "the theoretical firm is entrepreneurless – the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of *Hamlet*". Sedan dess har entreprenörskapsforskningen formligen exploderat och många försök har gjorts att hitta vetenskapliga belegg för entreprenörskapets avgörande roll för välståndsutvecklingen.

Detta betyder dock inte att den nationalekonomiska vetenskapens nuvarande ståndpunkt är att det är entreprenörskapet eller enskilda entreprenörers insatser som kan förklara varför vissa länder, som Sverige och USA, är rika, medan andra länder, som Sierra Leone och Burma, är utomordentligt fattiga. Som vi kommer att se kan människor i fattiga länder mycket väl vara väl så entreprenöriella; problemet behöver inte vara för lite entreprenörskap utan att det via samhällets belöningssystem kanaliseras i fel riktning.

Näringslivets utveckling i ett land är således intimt förknippad med dess entreprenörer. Samtidigt går det inte att säga att det är entreprenörerna som gjort ett land rikt. Om vi för en kort stund antar att alla de stora entreprenörer som förknippas med det industriella genombrottet i Sverige inte funnits, då hade Sverige sannolikt ändå genomgått en utvecklingsprocess liknande den som faktiskt ägde rum, även om den kanske blivit något mindre kraftfull och ärofylld och sett lite annorlunda ut. Hur kan vi förklara denna paradox? Att försöka besvara denna fråga är huvudsyftet med föreliggande uppsats.

Vad är entreprenörskap?

I den ekonomiska litteraturen har entreprenörskapet diskuterats åtminstone sedan Richard Cantillons analyser från början av 1700-talet. Jag väljer här att definiera (produktivt) entreprenörskap som förmågan och villigheten hos individer, både på egen hand och inom organisationer, att:

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter;
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att fatta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningssystem;
- konkurrera med andra för att öka sin marknadsandel, vilket innebär att man inte kan sätta likhetstecken mellan entreprenörskap och egenföretagande.

En individ kan vara entreprenöriell både i egenskap av egenföretagare och som anställd. I det senare fallet talar man ofta om intraprenörskap. Genom att ett företag skapar goda förutsättningar för ett entreprenöriellt beteende hos sina anställda kan även organisationer bli entreprenöriella. En illustrativ indelning av företagare och anställda i entreprenöriella och förvaltande roller görs i *tabell 35.1*.

Sett på detta sätt blir entreprenörskap en egen produktionsfaktor som är minst lika viktig som (human)kapital och arbetskraft. Som produktionsfaktor skiljer den sig på avgörande sätt från övrig arbetskraft. Företag kan i regel inte upphandla den på en extern marknad, och inte heller verkar förmågan att varsebli och frambringa nya ekonomiska möjligheter endast vara en form av inlärt humankapital. Ändå verkar förmågan i vid bemärkelse i varierande grad finnas i de flesta människor, givet lämpliga sociala och ekonomiska incitamentstrukturer.

TABELL 35.1 Entreprenörer och intraprenörer

	Företagare	Anställda
Entreprenöriell	Innovatörer, risktagare	Intraprenörer
Förvaltande	Saknar ambitioner att växa och/eller förändra	Företagsledare

Har entreprenörskap alltid ansetts viktigt?

Det var uppenbart att enskilda innovatörer och entreprenörer hade stor betydelse för den kraftfulla omvandlingen av de ledande ekonomierna från den industriella revolutionens genombrott och framåt. Men fr.o.m. 1930-talet blev det allt vanligare att anse att ekonomisk utveckling var möjlig, och kanske t.o.m. underlättades, utan entreprenörsfunktionen. Särskilt Joseph Schumpeter, känd som entreprenörskapets banerförare *par excellence*, menade i sin bok *Capitalism, Socialism and Democracy* från 1942 att entreprenören i framtiden inte skulle komma att ha samma betydelse för den ekonomiska utvecklingen:

Denna sociala funktion håller redan på att förlora i betydelse och denna utveckling kommer att fortgå i en accelererande takt i framtiden även om den ekonomiska process som entreprenörskapet tidigare varit så viktig för fortsätter obruten. För, å andra sidan, är det idag mycket lättare än förr i tiden att göra saker som ligger utanför tidigare rutiner – själva förnyelsefunktionen håller på att reduceras till rutin.

Föreställningen att en storskalig produktion och en social ordning med starka kollektivistiska inslag befrämjade den ekonomiska utvecklingen hade en stark förankring vid denna tid. I synnerhet den i Sverige mycket inflytelserike Harvardekonomen John Kenneth Galbraith gav kraftfulla argument för en politik som gynnade de etablerade storföretagen. Han hävdade att såväl innovationer som förbättringar i existerande produkter och produktionsprocesser mest effektivt åstadkoms inom ramen för stora industriföretag. Individuella ansträngningar, och därmed individuella incitament, ansågs få allt mindre betydelse.

För den som lät sig övertygas av denna analys framstod Sverige som särdeles lyckligt lottat vid mitten av 1960-talet. Den svenska företagsstrukturen präglades redan vid krigsslutet av en påtaglig storföretagsdominans och en stark koncentration av det privata ägandet och denna tendens kom att förstärkas under 1950- och 60-talen. Välskötta och rationellt styrda storföretag skulle kunna dra nytta av skalekonomier och samtidigt stå för förnyelsefunktionen i ekonomin.

En vändpunkt kom dock i början av 1970-talet. Med början i de stora industriländerna uppstod världen över en renässans för entreprenörskapet. Flera förklaringar till detta har anförts:

- 1 Den teknologiska utvecklingen har sänkt transaktionskostnaderna på marknaden, vilket möjliggjort ökad specialisering och fokusering på kärnverksamheten.
- 2 Det har skett en förskjutning i produktionsinriktningen från branscher präglade av stora företag och anläggningar i riktning mot tjänstebranscher där företagen och anläggningarna i regel är mindre.
- 3 I takt med ökade inkomster har konsumenterna i högre grad kommit att efterfråga mer differentierade produkter, snarare än de standardiserade dito som lämpar sig för storskalig massproduktion.
- 4 Genuint nya produkter och produktionsmetoder introduceras i många fall bäst i nya företagsbildningar.
- 5 Småföretagssektorn kan fungera som en billig mekanism för att identifiera och utveckla företagsledare och entreprenörstalanger.

Entreprenörskap anses således vara viktigt igen. Men det förefaller knappast vara så enkelt att ju mer entreprenörskap, desto bättre. Genom det stora internationella projektet *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) går det att få fram internationellt jämförbara mått på graden av entreprenöriell aktivitet i närmare 40 länder.¹ Det i särklass snabbast växande landet i västvärlden under de senaste decennierna, Irland, ligger inte på något sätt i topp; den entreprenöriella aktiviteten är t.ex. avsevärt högre i Nya Zeeland och Argentina, två länder som utvecklats svagt i ett längre perspektiv. Botenplatsen intas av det rika Japan.

Viktigt hur entreprenörskapet kanaliseras

William J. Baumol (1990) menar att variationer i ekonomisk tillväxt under olika historiska epoker i hög grad kan förklaras av skillnader i spelreglerna för entreprenörskapet. Genom att studera så skilda epoker som Romarriket, det medeltida Kina och tiden för den första industriella revolutionen i England, visar Baumol hur formella och informella regler i samhället

1 Graden av entreprenöriell aktivitet definieras som andelen av befolkningen i åldern 18–64 år som antingen är i färd med att starta ett företag eller driver ett företag de själva varit med om att starta för mindre än 42 månader sedan.

avgör om entreprenörskap tar sig uttryck i för samhället mer eller mindre produktiva former. Exempelvis menar han att *fideikommisset*, dvs. regeln att den äldste sonen ärver hela egendomen i adliga familjer, spelade en stor roll för att göra Storbritannien till det ledande landet efter den industriella revolutionen. Då tvingades inte längre entreprenöriella yngre söner i de rika adelssläkterna ut på slagfälten för att den vägen nå ära och rikedom. I stället kunde de söka sig till handel och industri, vilket också bidrog till att öka statusen på dessa tidigare ofta illa sedda verksamheter.

Vi kan tänka oss att entreprenörsverksamhet gestaltar sig i två ytterlighetsformer (inom lagens ramar). I det gynnsamma fallet är spelreglerna utformade så att entreprenörerna satsar på att förbättra teknologin (i ordets vidaste mening) i den egna verksamheten. Därmed förbättras produktiviteten och inkomstnivån och tillväxten befrämjas. I det ogynnsamma fallet leder spelreglerna i stället in entreprenörerna på privilegiejakt (*rent seeking*). Detta innebär att avkastningen på entreprenörskapet, kommer från förmögenhetsomfördelning istället för förmögenhetskapande. Till detta kan läggas det rent destruktiva och olagliga entreprenörskap som fortfarande förekommer och tar sig former som plundring, smuggling och beskyddarverksamhet.

Murphy m.fl. (1991) menar att fördelningen av talang mellan produktivt entreprenörskap och privilegiejakt beror på den *relativa* ersättningen i de två verksamheterna. Det räcker således inte att avkastningen är god på produktivt entreprenörskap. Den måste också vara låg på privilegiejakt och destruktivt entreprenörskap.

Med denna vidare definition av entreprenörskap kan viktiga insikter nås. Sett ur ett svenskt perspektiv fanns det gott om entreprenörer även innan det industriella genombrottet, men betingelserna var sådana att entreprenörstalangen användes till helt andra saker än att bygga företag – inte minst till att försöka vinna segrar på slagfälten eller sträva efter politiska favörer och monopolprivilegier av olika slag.

Om vi för ett ögonblick ser på valet att bli egenföretagare, så kan en mängd skäl ligga bakom ett sådant val. Detta framgår ur *tabell 35.2*. Det kan både vara fråga om ett sätt att få ett bättre liv eller vara det bästa sättet att realisera den fulla entreprenöriella potentialen i en idé. Ofta är det dock ett sätt att komma runt regleringar och hinder som satts upp antingen

inom företaget där man är anställd² eller beror på att arbetsmarknaden är alltför reglerad för anställda. Ett tredje skäl är att egenföretagande kan öka möjligheterna till privilegiejakt och otillbörligt skatteundandragande.

I en (ideal?) värld där spelreglerna är sådana att det inte finns något utrymme för privilegiejakt och där produktivt entreprenörskap alltid kan få utlopp i existerande företag, är enda skälet att bli egenföretagare strävan efter oberoende.

De svenska spelreglerna

I alla existerande ekonomier finns en mängd institutioner/spelregler som ekonomiska aktörer måste beakta. I många fall leder spelreglernas inverkan till att det som blir privatekonomiskt rationellt för den enskilde inte är samhällsekonomiskt rationellt. Ett typiskt exempel på detta är när hög skatt på arbete i den formella sektorn gör det lönsamt för hjärnkirurgen att ta ledigt för att måla om huset i stället för att hjälpa människor i akut behov av dennes insats. Självfallet finns det ett antal spelregler som påverkar incitamenten att utöva entreprenörskap i ett samhälle. Såväl graden av entreprenörskap som dess inriktning kan påverkas. Utrymmet tillåter inte en uttömmande analys av de relevanta spelreglerna i Sverige utan denna måste bli skissartad.

En första, fundamental observation är att de flesta trygghetsmekanismer i samhället är kopplade till anställning. Egenföretagaren har inget anställningsskydd, ingen reglerad arbetstid och ingen avtalad ersättning per tidsenhet. Detta höjer alternativkostnaden för att bli egenföretagare pga. den trygghet som förloras. För en löntagare är det att spela hasard med sin privatekonomi att frivilligt ge upp en trygg anställning. En fast tjänst ger, så länge systemet håller i praktiken, garanterad inkomsttrygghet resten av livet om än på en inte alltför hög nivå. Den som frivilligt ger upp de förmåner som upparbetats inom ramen för den fasta anställningen och blir egenföretagare, har i värsta fall inget skydd utöver vad socialbidragsnormen garanterar. En nybliven entreprenör skall dessutom försöka växa

² För Japans del kan det låga egenföretagandet mycket väl bero på att möjligheterna till intraprenörskap varit goda och därför behovet av att starta nya företag för att förverkliga visioner varit mindre.

TABELL 35.2 Egenföretagande och entreprenörskap

	Entreprenöriell	Icke-entreprenöriell
First best	Förverkliga en affärsidé som bäst lämpar sig för att drivas i ett nytt företag	1. Eftersträva oberoende, viss livsstil etc. 2. Lokal tjänsteproduktion, nätverks-samarbete med andra, ofta på projektbasis
Second best	1. Nödvändighetsentreprenörskap 2. Udermåligt management i existerande företag omöjliggör intraprenörskap 3. Sätt att undvika effekter av diskriminering eller bristande socialt kapital i marginaliserade grupper	1. Säkerhetsventil mot omfattande arbetsmarknadsregleringar 2. Sätt att uppnå flexibilitet som förhindras av andra regleringar 3. Sätt att undvika effekter av diskriminering eller bristande socialt kapital i marginaliserade grupper
Privilegiejakt	Starta företag för att dra nytta av subventioner eller skattelättnader snarare än för att skapa värden för konsumenter	1. Omvandla konsumtionsutgifter till avdragsgilla affärskostnader 2. Bedrägligt beteende, exempelvis att delar av intäkterna inte tas upp i bokföringen

Anm.: I tabellen listas de viktigaste motiven för egenföretagande. Det är givetvis fullt möjligt att entreprenörskap som eftersträvas för att nå ökat oberoende och illegalt egenföretagande också är entreprenöriellt. Med "first best" menas att det val som görs är både det privat- och samhällsekonomiskt optimala. "Second best" innebär att det bästa valet är blockerat, men att egenföretagande ändå i större eller mindre utsträckning kan bidra till att motverka de negativa effekter som följer av att "det bästa" valet inte är möjligt, exempelvis till följd av regleringar.

genom att rekrytera personal som, om de redan är etablerade på arbetsmarknaden, ställs inför samma dilemma.

Till detta kommer att skattesystemet missgynnar små, nya och entreprenöriella företag relativt stora, särskilt kapitalintensiva, företag som lämpar sig för institutionellt ägande. Det handlar inte bara om de s.k. 3:12-reglerna som konstruerats för att förhindra fåmansbolagsägare att omvandla högt beskattade arbetsinkomster till något lägre beskattade kapitalinkomster. Minst lika viktigt är att större bolag både har bättre möjligheter till lånefinansiering och lämpar sig för institutionella ägare som ofta inte betalar någon skatt alls. Från mitten av 1960-talet fram till skattereformen 1990/91 var individuellt ägande av företag exceptionellt missgynnade ur skattehänseende. Grundarna av företag som Tetra Pak, IKEA och H&M hade i själva verket inte kunnat behålla kontrollen över sina företag om de valt att stanna kvar i Sverige under denna tid.

Om det för ett företag är svårt och riskfyllt att växa och uppsidan begränsas till följd av en hög beskattning, då blir det rationellt att utveckla preferenser för kontroll framför tillväxt. Det finns många indikationer på att en sådan "kontrollkultur" skadar tillväxten och den ekonomiska dynamiken i företagssektorn. I USA spelar riskkapitalister en stor roll genom att köpa upp företag från grundarna och driva dem vidare mot större storlek. Om den svenske entreprenören i stället tenderar att hålla fast vid sitt företag under hela sin entreprenörskarriär blir det många företag som inte når sin potential.

Det finns ingen brist på riskvilligt kapital om man bara ser i volymtermer, men det riskvilliga kapitalet är koncentrerat till stora fonder, vilket i sin tur avspeglar att sparandet i samhället främst är pensionssparande som via avtal och skatteregler gynnas framför annat sparande. Det ligger i sakens natur att stora fonder inte både kan satsa små belopp och bistå med personligt engagemang. Det riskvilliga kapitalet är dessutom, också av skatteskal, i regel domicilierat utomlands. En känd riskkapitalist som IT-boomens Kjell Spångberg försökte därför vara affärsängel i Stockholm men bosatt i Kalifornien. Med tanke på att en tumregel bland riskkapitalister i just Kalifornien är att inte investera i företag som ligger mer än en timmes bilkörning från kontoret är detta knappast befrämjande för det "intelligenta" kapital som är så viktigt i en entreprenöriell ekonomi.

Det finns en rik flora av stödformer för företagande, inte minst för att gynna bygder med svag sysselsättning, vissa branscher eller för att hjälpa arbetslösa. Varje sådant system avleder entreprenörstalang från mer livskraftiga verksamheter. Roger Akelius är ett skolexempel på en svensk entreprenör som, med sin privatekonomiska bas i ett skatteparadis, på ett mycket skickligt sätt byggt företag på basis av allehanda stödformer. Ett närliggande exempel på detta är call center-företag som med hjälp av stöd och bidrag lockas att etablera sig i glesbygd och när stöden efter en tid trappas ned drar vidare till en annan ort.

Om spelreglerna inte uppmuntrar till entreprenörskap via uppbyggnad av nya företag så kan detta åtminstone delvis kompenseras av intraprenörskap. Här finns dock andra svårigheter i form av den mycket höga skatten på arbete (ca 68 procent) och optionslagstiftningen, vilken gör det omöjligt att med hjälp av personaloptioner belöna intraprenörskap på ett skatteeffektivt sätt. Den storskaliga produktionen i industrin kom i stora stycken

att bli förebild även för produktionen av välfärdstjänster. I detta fall kom den offentliga sektorn snarare än storföretagen att stå för produktionen, vilket kom att utestänga privata entreprenörer från en stor och växande del av ekonomin. Särskilt i hälsosektorn är det lätt att föreställa sig hur en större öppenhet för privata producenter skulle kunnat bana vägen för framväxten av många nya företag. Med ökande inkomster vill vi, om vi själva får välja, lägga en ökande andel av inkomsten på vård, utbildning och omsorg. Detta är dock inte möjligt för de flesta och vad som annars skulle varit tillväxtbranscher blir i stället ”kostnadsproblem”, något som knappast lockar talangfulla entreprenörer.

En stor andel av allt arbete utförs utanför marknaden. Det obetalda egenarbetet och svartarbetet är mer omfattande än det beskattade marknadsarbetet och den privata tjänstesektorn är osedvanligt liten i Sverige vid en internationell jämförelse (SOU 1997:17). Höga skatter på arbete uppmuntrar till egenproduktion av många tjänster. Som en följd av detta är sannolikheten lägre att det växer fram en stor, effektiv tjänstesektor som framgångsrikt kan konkurrera med det obetalda egenarbetet och den svarta sektorn. Därigenom blir en viktig arena för kommersiell exploatering och entreprenöriell affärsutveckling mer svårtillgänglig.

Alla dessa hinder för entreprenörskap i Sverige betyder ju inte att entreprenörer saknas, men däremot har utvecklingen i många stycken varit i linje med vad man kan förvänta sig. Få företag har vuxit sig stora. En genomgång av läget år 2000 visade att inte ett enda av de omsättningsmässigt största företagen i Sverige var grundat efter 1969. Många av de framgångsrika entreprenörsföretagen är också sprungna ur de betingelser som gäller i Sverige. Framgångsrika företag som vänder sig till konsument – H&M, Clas Ohlson, Mekonomen, IKEA – sysslar i hög grad med att sälja produkter med lågt tjänsteinnehåll till låga priser. Själva tillverkningen är oftast förlagd till länder med låga löner och låg skatt på arbete. Med rötter i den svenska myllan har sedan flera av dessa företag kunnat expandera genom att hitta nischer i andra länder.

De flesta av de övriga företag som byggts upp har i stället varit inriktade på att sälja till andra företag eller till offentlig sektor. Bland de företag som haft den snabbaste expansionen under senare år finns många som producerar säkerhetstjänster (Assa Abloy, Securitas, Gunnebo m.fl.). Det är en händelse som ser ut som en tanke att denna starka utveckling sammanfaller

med ökade kvalitetsproblem vad gäller offentlig sektors kärnuppgifter. Här kan också nämnas författarinnan Åsa Mobergs förslag år 2005 om att skapa ett "psykiatrins IKEA" där alla de människor som till följd av tillkortakommanden i den offentliga psykiatrin inte erhåller den hjälp som är möjlig. Men finns efterfrågan, dvs. betalningsviljan? Ja, för elektiv vård ser vi hur vårdentreprenörer från länder som Thailand och Indien kommer till Sverige och marknadsför behandlingar.

Så länge de svenska spelreglerna inte förändras mer än marginellt finns skäl att tro att graden av entreprenörskap förblir förhållandevis låg och i hög grad riktas mot branscher som säljer till företag och offentlig sektor. Om kunderna är privatpersoner kommer det även fortsättningsvis att ofta vara fråga om standardiserade tjänster med lågt arbetsinnehåll och/eller effektiv distribution av varor tillverkade i länder med låga löner och låg arbetsbeskattning.

Avslutning

Den som värnar om en god framtida välståndsutveckling i Sverige kan inte förlita sig på att ett antal kraftfulla entreprenörer skall kliva fram och ge oss övriga jobb och goda inkomster. Däremot finns stora möjligheter att öka välståndet genom att på ett antal viktiga marginaler förbättra betingelserna för det produktiva entreprenörskapet. Om så sker kommer vi om några decennier att kunna ta del av många nya biografier över det tidiga 2000-talets entreprenörshjältar.

Referenser – För vidare läsning

- Acs, Zoltan J., red., (1999), *Are Small Firms Important?* Dordrecht: Kluwer.
- Baumol, William J. (1968), "Entrepreneurship in Economic Theory". *American Economic Review* 58(2), 64–71.
- Baumol, William J. (1990), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive". *Journal of Political Economy* 98(4), 893–921.
- Bianchi, Milo och Magnus Henrekson (2005), "Is Neoclassical Economics Still Entrepreneurless?" *Kyklos* 58(3), 353–377.
- Carree, Martin, André van Stel, A. Roy Thurik och Sander Wennekers (2002), "Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data

- of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996”. *Small Business Economics* 19(3), 271–290.
- Galbraith, John K. (1967), *The New Industrial State*. London: Hamish Hamilton.
- Glete, Jan (1994), *Nätverk i näringslivet*. Stockholm: SNS Förlag.
- Henrekson, Magnus och Ulf Jakobsson (2003), ”Ownership Policy and Ownership Structure in Postwar Sweden – Convergence towards the Anglo-Saxon Model?” *New Political Economy* 8(1), 73–102.
- Henrekson, Magnus och Mikael Stenkula (2007), ”Entreprenörskap *Stockholm: SNS Förlag.
- Lindgren, Gunnar (1953), ”Shareholders and Shareholder Participation in the Larger Companies’ Meetings in Sweden”. *Weltwirtschaftliches Archiv* 71(2), 281–298.
- Murphy, Kevin M, Andrei Schleifer och Robert W. Vishny (1991), ”The Allocation of Talent: Implications for Growth”. *Quarterly Journal of Economics* 106(2), 503–530.
- Reynolds, Paul D. m.fl. (2005), *Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report*. Wellesley, MA/London/Kansas City: Babson College, London Business School och Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Schumpeter, Joseph A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row.
- SOU 1997:17, *Skatter, Tjänster och Sysselsättning*. Stockholm: Finansdepartementet.
- Wennekers, Sander och A. Roy Thurik (1999), ”Linking Entrepreneurship and Economic Growth”. *Small Business Economics* 13(1), 27–55.