

PM 2025:04

Invandring och entreprenörskap – en kunskapsöversikt

Dnr: 2024/223

Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser

Studentplan 3, 831 40 Östersund

Telefon: 010 447 44 00

E-post: info@tillvaxtanalys.se

www.tillvaxtanalys.se

För ytterligare information kontakta: Chizheng Miao

Telefon: 010 447 44 84

E-post: chizheng.miao@tillvaxtanalys.se

Förord

Tillväxtanalys uppdrag är att utvärdera och analysera effekterna av statens insatser för en hållbar nationell och regional tillväxt. Vi ska också ge underlag och rekommendationer för utveckling, omprövning och effektivisering av politiken.

Syftet med den här rapporten är att sammanfatta den internationella och svenska litteraturen kring invandring och entreprenörskap. Rapporten är skriven av Johan P. Larsson och Özge Öner vid The University of Cambridge.

Chizheng Miao har varit projektledare. I projektet har också Markus Lindvert medverkat.

Östersund maj 2025

Håkan Gadd

Avdelningschef, Tillväxtanalys

Innehållsförteckning

Förord	2
Sammanfattning	4
Många definitioner försvårar för forskningen.....	4
Fler studier om svenska förhållanden behövs.....	4
Stora skillnader i företagande mellan grupper med olika ursprung.....	4
Internationell forskning visar vilka insatser som kan ge effekt	5
1. Inledning.....	6
2. Internationell litteratur	6
2.1 Att definiera entreprenörskap	6
2.2 Att mäta entreprenörskap: fallgropar och fördomar	7
2.3 Entreprenörskap bland invandrare: myter, realiteter och evidens	9
2.4 Den ekonomiska betydelsen av invandrares entreprenörskap: internationell evidens.....	12
2.5 Teoretiska ramverk om entreprenörskap bland invandrare.....	14
2.6 Transnationella nätverk och socialt kapital.....	16
2.7 Konsekvenser för politiken: differentierade strategier för entreprenörer med olika bakgrund	18
2.8 Obesvarade frågor och forskningsluckor	20
3. Svensk litteratur och svenska data.....	23
3.1 Svenskt sammanhang.....	23
3.2 Invandrares entreprenörskap i Sverige: Inledande observationer	23
3.3 De breda dragen i svenska invandrares egenföretagande	25
3.4 Tid till start av företag	33
3.5 "High impact"-entreprenörskap.....	34
3.6 Geografiska variationer och placeringsort	35
3.7 Vad kan vi lära av den internationella forskningslitteraturen?	36
3.8 Några försiktiga slutsatser kring den svenska situationen	38
Referenser	40
Bilagor	47

Sammanfattning

Denna kunskapsöversikt sammanfattar litteraturen kring invandring och entreprenörskap. Vi redovisar dels den internationella forskningsfronten kring invandringens samband med entreprenörskap, dels den svenska. Rapporten redogör också för centrala teoretiska perspektiv, såsom blandad inbäddning, etniska enklaver och transnationellt entreprenörskap. Dessa erbjuder olika förklaringar till invandrares affärsverksamhet i olika sammanhang.

Många definitioner försvårar för forskningen

I forskningsfältet entreprenörskap finns en stor variation i de definitioner som används. Det kan ibland bli ett problem. En entreprenör kan vara en person som ser små möjligheter att hitta information som skulle kunna gynna affärerna, såsom till exempel var en vara kan säljas till ett fördelaktigt pris, eller i vilken del av en stad som en tjänst saknas. Enligt en annan definition är entreprenörskap snarare en omstöpanande kraft som flyttar hela ekonomier mot nya paradigmer och jämviktslägen. Att sammanfatta den empiriska forskningen i ett sådant fält är svårt. Dessutom gör avsaknad av tillgängliga data att mycket forskning helt enkelt inte finns.

Vi visar i kunskapsöversikten att tidigare forskning har tvingats lita till sekundärdata i mycket stor utsträckning, och att det dominerande sättet att mäta entreprenörskap på är data som beskriver frekvens av nyföretagande. Detta är ett ganska begränsat synsätt, givet att många definitioner avser något betydligt mer omfattande.

Fler studier om svenska förhållanden behövs

Vi behöver veta mycket mer om hur invandrare bidrar till just Sveriges entreprenöriella ekosystem. Hur går det för företag som har många invandrare i sina styrelser? Kan vi se systematiska skillnader i exportföretags beteende beroende på var vd:n har sitt ursprung? Om ett riskkapital- eller private equity-bolag drivs av en invandrare, vad kan vi då förvänta oss? Dessa typer av frågor kan staplas på varandra, och vi verkar inte ha svaret på särskilt många av dem. Rapporten lyfter även vikten av att utforma politik som särskiljer mellan nödvändighets- och möjlighetsdrivna entreprenörer, snarare än att behandla invandrares företagande som en enhetlig kategori.

Vår uppfattning är att mycket av den internationella litteraturen är svår att på ett fruktbart sätt lära av i ett svenskt sammanhang. Många studier som visar på stora effekter av invandrares entreprenörskap är utförda i världens mest dynamiska miljöer, såsom Silicon Valley. Dessa platser attraherar en helt annan typ av invandring än Sverige, och det ekonomiska och institutionella ramverket är likaledes av helt annan karaktär. I rapporten betonar vi vikten av att förstå invandrarföretagande utifrån dess geografiska och sektoriella sammanhang, exempelvis i utsatta områden eller i arbetsintensiva branscher med begränsad tillväxtpotential.

Stora skillnader i företagande mellan grupper med olika ursprung

Vad det gäller invandrares roll som företagare är situationen något klarare. För det första driver svenskar företag i något högre utsträckning än invandrare, men skillnaderna är

inte särskilt stora. För det andra har invandrares företag lägre utvecklingspotential; de är t.ex. mindre ofta aktiebolag. Detta illustrerar en mer generell poäng i forskningen: att egenföretagande ofta används som ett mått på entreprenörskap, trots att det inte säger mycket om företagens innovationsgrad, tillväxtambition eller ekonomiska genomslag. För det tredje är det mycket stora skillnader mellan grupper av invandrare, där invandrare från Europa och OECD befinner sig närmare den svenskfödda gruppen. Samtidigt konstaterar vi att det finns betydande kunskapsluckor kring hur invandrar-ägda företag påverkar produktivitet, lönenivåer och skatteintäkter, särskilt i det svenska sammanhanget.

Internationell forskning visar vilka insatser som kan ge effekt

Vi tror att det finns mycket att lära av den internationella litteraturen kring invandrares företagande i utsatta områden och s.k. "etniska enklaver". Den internationella litteraturen visar här att det är viktigt att tidigt bryta onda cirklar, men samtidigt att goda insatser kan ge ringar på vattnet genom att information sprids i de formella och informella etniska nätverk som ofta är mycket täta på sådana platser.

Vår allt annat överskuggande slutsats är att invandringens ursprung och karaktär verkar vara den viktigaste faktorn för att avgöra hur invandringen bidrar till Sverige och vår tillväxt. Det finns anledning att vara hoppfull vad det gäller invandrare från Europa och OECD, samt invandrare med längre universitetsutbildning från internationellt erkända universitet. Vad det gäller asyl- och anhörigmigration från icke-västerländska länder finns å andra sidan tydliga skäl till skepsis.

1. Inledning

Denna kunskapsöversikt sammanfattar den internationella och svenska litteraturen kring invandring och entreprenörskap. Vi redovisar dels den internationella forskningsfronten kring invandringens samband med entreprenörskap, dels den svenska.

Rapporten försöker ge en sammanfattande bild av hur invandringen kan tänkas ha påverkat det svenska entreprenörskapet, med målet att ge en så komplett bild som möjligt. Vi konstaterar att mycket forskning saknas och vi ger många uppslag för hur framtida forskning kan hjälpa oss att täppa till de kunskapsluckor som vi identifierat under arbetets gång. Vi ger också en del rekommendationer kring hur vi anser att man bör läsa den internationella litteraturen för ett specifikt svenskt sammanhang.

2. Internationell litteratur

2.1 Att definiera entreprenörskap

Definitionen på entreprenörskap har utvecklats genom flera olika teoretiska perspektiv. Listan kan göras lång över olika sätt att definiera entreprenörskap i olika vetenskapliga arbeten. I den här rapporten hänvisar vi till några av de mer etablerade definitionerna för att belysa hur utmanande det är att mäta entreprenöriell aktivitet, med tanke på variationen mellan olika ramverk, och hur olika teoretiska perspektiv kan leda till olika slutsatser om vad som utgör entreprenörskap och hur dess framgång kan utvärderas. Här följer en kort översikt över begreppets historia, och presenterar de definitioner som vi använder i rapporten.

Ekonomen Schumpeter (1934) såg entreprenören som en innovatör och förändringsagent. Schumpeter hävdade att entreprenörer stör befintliga industrier och skapar tillfälliga monopol genom innovation och därmed driver en process av "kreativ förstörelse". Hans synsätt betonar radikal innovation och dess roll i den ekonomiska omvandlingen. Schumpeters betoning av kreativ förstörelse har lett till en dominerande syn på entreprenörskap som motorn för ekonomisk dynamik och tillväxt. Schumpeterianska entreprenörer revolutionerar den ekonomiska strukturen, skapar välstånd och förändrar konkurrenssituationen.

Knight (1921) erbjöd ett ytterligare ramverk och fokuserade på entreprenörens roll när det gäller att hantera "osäkerhet" snarare än enbart innovation. Knightianskt entreprenörskap kretsar kring de risker som inte kan försäkras och som är oförutsägbara. Entreprenörer tar på sig osäkra satsningar och investerar i framtida resultat med en förståelse för att de inte kan förutsäga de exakta resultaten. Denna form av entreprenörskap ses som ett grundläggande inslag i en kapitalistisk ekonomi, där individer eller företag tar på sig ansvaret för osäkra utfall i utbyte mot potentiell vinst.

Kirzner (1973) introducerade begreppet "entreprenöriell vakenhet". Kirznerns entreprenör fungerar som en kraft som driver marknader mot jämvikt, som identifierar och utnyttjar möjligheter som andra inte ser. Kirznerianskt entreprenörskap handlar inte om radikal förändring utan om att identifiera ineffektivitet på marknaden och omfördela resurser för

att uppnå bättre resultat. Hans synsätt betonar den kontinuerliga processen av upptäckter och möjligheter som är avgörande för entreprenörskap, även på marknader som redan är väletablerade.

North (1990) betonade den institutionella miljöns betydelse för entreprenörskap. Enligt den institutionella teorin påverkas entreprenörskap i hög grad av de sociala, juridiska och politiska ramar som formar individens möjligheter. North menar att starka institutioner främjar entreprenörskap genom att ge trygghet i äganderätt, kontraktsupprätthållande och tillförlitliga marknadsmekanismer. Omvänt hindrar svaga institutioner entreprenörskap genom att skapa osäkerhet och minska incitamenten för risktagande och investeringar.

Shane och Venkataraman (2000) förespråkar en bredare definition av entreprenörskap, en definition som fokuserar på "upptäckt, utvärdering och utnyttjande av möjligheter" att skapa nya varor, tjänster eller processer. Deras definition tar hänsyn till att entreprenörskap kan ta sig olika uttryck, från radikal innovation till mindre satsningar som kanske inte stör befintliga marknader men som ändå skapar värde. Deras synsätt belyser entreprenörskapsprocessen som en process som inbegriper både individuella initiativ och miljömässiga sammanhang.

2.2 Att mäta entreprenörskap: fallgropar och fördomar

Entreprenörskap är allmänt erkänt som en viktig drivkraft för ekonomisk tillväxt, strukturomvandling och innovation. Nya företag introducerar nya produkter, teknologier och affärsmodeller som kan störa befintliga industrier och stimulera produktivitetsförbättringar. Entreprenörssatsningar med stor genomslagskraft (ofta kallade "gaseller") anses vara särskilt viktiga. Ekonomen David Birchs (1987) banbrytande arbete visade till exempel att en liten grupp snabbväxande unga företag genererar en oproportionerligt stor andel av de nya jobben.

Trots denna grundläggande betydelse finns det fortsatta utmaningar i att definiera vad entreprenörskap är och att mäta entreprenörskap på ett korrekt sätt. Den internationella forskningen har inte lyckats enas om en enda definition – entreprenörskap kan i olika sammanhang avse företagande, innovation, nystartade företag eller helt enkelt ett tankesätt. Dessa begreppsmässiga skillnader försvårar av uppenbara skäl empirisk forskning såväl som utformning av politik för ett mer dynamiskt entreprenörskap.

Den som söker mäta entreprenörskap blir beroende av ofullständiga proxy-variabler, till exempel antal egenföretagare eller registreringar av nya företag. Det kan ge en felaktig bild av entreprenörsaktiviteter och deras effekter. Försättningen på kapitel två fokuserar på dessa frågor och fördjupar diskussionen om mätutmaningar. Vi ger också en inblick i det entreprenörskap som invandrare står för. Inverkan av denna kan överdrivas, på grund av de inneboende begränsningarna i tillgängliga data, vilket vi går igenom. Efterkommande del (3) diskuterar dessa svårigheter i ett svenskt sammanhang.

2.2.1 Utmaningar vid mätning: egenföretagande och företagsägande

En betydande utmaning inom entreprenörskapsforskningen är att korrekt mäta entreprenöriell aktivitet. Traditionellt har uppgifter om egenföretagande och

registreringar av nya företag använts som indikatorer på entreprenörskap. Dessa mått fångar dock inte hela spektrumet av entreprenöriella beteenden, särskilt inte i ekonomier där entreprenörskapet är mer varierat och mångsidigt.

Uppgifter om egenföretagande används ofta för att redovisa entreprenörskap, men det kan ge missvisande resultat av flera skäl. Egenföretagande kan visserligen fånga upp vissa former av entreprenörskap, men många är egenföretagare av nödvändighet och inte nödvändigtvis för att de driver innovativa eller tillväxtorienterade företag. En sådan mätutmaning är särskilt problematisk i utvecklingsekonomier, där höga nivåer av egenföretagande kan återspegla en brist på löneanställningsmöjligheter snarare än ett blomstrande ekosystem för entreprenörskap (Aldrich & Ruef, 2018). Hurst och Pugsley (2011) menar till exempel att många egenföretagare inte är entreprenörer i schumpeteriansk mening, utan att de helt enkelt fyller luckor på arbetsmarknaden, ofta i sektorer med låg tillväxt och låg vinst.

Att förlita sig på registreringar av nya företag för att mäta entreprenörskap är också förknippat med en ytterligare uppsättning problem. Även om skapandet av nya företag är en viktig indikator, skiljer den inte mellan företag som sannolikt kommer att växa och företag som är små, lokala och har begränsad tillväxtpotential. Birch (1987) betonade att de allra flesta nya företag inte växer mer än i liten skala och bidrar minimalt till sysselsättningen eller den ekonomiska dynamiken (se även Shane, 2009). De företag som verkligen driver den ekonomiska tillväxten är de som uppvisar snabb tillväxt eller är involverade i innovativa aktiviteter. Dessa representerar dock en försvinnande liten del av den totala nya företagsaktiviteten.

En annan viktig begränsning är den sektoriella snedvridningen i mätningen av entreprenörskap. Nambisan (2017) betonar att många snabbväxande nystartade företag verkar i miljöer som bygger på immateriella tillgångar och kanske inte fångas upp av traditionella mått. Det gäller särskilt i tekniksektorn. Framgångarna för nystartade teknikföretag stämmer ofta inte överens med konventionella mått på sysselsättning eller företagsstorlek. Dessa företag kan växa snabbt utan att öka antalet anställda nämnvärt, vilket innebär att deras verkliga ekonomiska påverkan underskattas. På samma sätt återspeglas många entreprenörsaktiviteter i kreativa branscher, gig-ekonomier eller digitala plattformar inte på ett adekvat sätt i konventionella data om företagsäggande.

Dessutom finns det begränsningar i att förlita sig på tvärsnittsundersökningar och företagsregistreringar för att identifiera entreprenörsaktiviteter. Sekundärdata saknar ofta det longitudinella djup som krävs för att följa företagens livscykel från start till tillväxt eller misslyckande. Decker m.fl. (2016) menar att om man inte följer företagen över tid är det svårt att skilja mellan genuint entreprenöriella satsningar och sådana som är kortlivade eller enbart överlevnadsinriktade. Decker med kolleger har gjort ett arbete med mått på "affärsdynamik", som mäter inträde, utträde och tillväxt. Detta erbjuder ett mer omfattande tillvägagångssätt genom att se bortom ren överlevnad och beakta kvaliteten och långsiktigheten i entreprenörsinsatserna. Det innebär dock en svårighet för entreprenörskapsforskningen. När vi (som oftast är fallet med Sverige) använder registerdata där vi kan följa företag över tid saknar vi sådan information som inte finns i officiella källor. När vi däremot följer företag via enkäter och intervjuer är det dyrt (och dessutom ofta svårt) att följa företag över tid.

Mätproblematiken är särskilt akut när man försöker bedöma det ekonomiska bidraget från "invandrarföretagande". Även om invandrare i många länder tenderar att uppvisa högre andel egenföretagare än infödda, behöver inte dessa uppgifter säga något om nivån på den innovativa eller snabbväxande entreprenörsverksamheten. Många invandrarägda företag är koncentrerade till arbetskraftsintensiva sektorer med låga trösklar, som detaljhandel, livsmedelsservice och personliga tjänster. Dessa tenderar att ha begränsad tillväxtpotential (Fairlie & Lofstrom, 2015). Problemet med att förlita sig på uppgifter om egenföretagande när det gäller invandrares entreprenörskap är att de fångar upp alla företagare på samma sätt, utan att skilja mellan dem som skapar små företag för självhushåll och dem som är involverade i företag med hög tillväxt.

2.3 Entreprenörskap bland invandrare: myter, realiteter och evidens

En av de viktigaste frågorna i forskningen om invandrares företagande är överdriften av dess ekonomiska effekter. Andelen egenföretagare bland invandrare används ofta som argument för att hävda att invandrare är en drivkraft bakom ekonomisk tillväxt. Denna uppfattning kan dock vara missvisande, eftersom egenföretagande inte alltid är det samma som entreprenörskap. De flesta empiriska studier förlitar sig på sekundärdata, till exempel folkräkningar eller arbetskraftsundersökningar. Dessa identifierar invandrarägda företag eller egenföretagare men spårar inte den bredare entreprenörsaktivitet som leder till innovation, snabbväxande företag eller storskaligt jobbskapande.

Naudé m.fl. (2017) påpekar att även om invandrare ofta bidrar till ekonomin genom att äga småföretag, är deras bidrag koncentrerade till arbetsintensiva sektorer med låga marginaler. Dessa företag genererar ofta ett begränsat ekonomiskt värde, särskilt jämfört med snabbväxande företag inom teknik eller tillverkning. Till skillnad från högtillväxtföretag, som kan växa snabbt, skapa arbetstillfällen och introducera ny teknik, betjänar många invandrarföretag lokala marknader och möter betydande hinder för tillväxt. Aldrich och Waldinger (1990) diskuterar hur invandrarföretag ofta är koncentrerade till etniska enklaver eller bekanta branscher som inte bidrar till bredare ekonomisk innovation eller produktivetsförbättringar.

Det utbredda användandet av sekundärdata förvärrar detta problem ytterligare. Uppgifter om egenföretagande eller företagsägande fångar ofta inte upp hela omfattningen av entreprenöriell aktivitet. Fairlie och Lofstrom (2015) konstaterar att invandrares entreprenörskap ofta ses som en framgångssaga, där en hög andel egenföretagare tolkas som ett bevis på ekonomiskt bidrag. Detta perspektiv bortser dock från det faktum att många invandrarföretag är små och inriktade på försörjning snarare än innovation. Även om invandrarföretagare till exempel är framträdande inom sektorer som restaurang och detaljhandel, möter dessa företag ofta hård konkurrens och drivs med små vinstmarginaler.

Databegränsningarna beror på att sekundära dataset vanligtvis kategoriserar egenföretagare baserat efter ägande, inte efter hur innovativ verksamheten är. Detta leder till en missvisande bild av invandrares entreprenörskap som en drivkraft för innovation och jobbskapande. Som Kerr och Kerr (2016) konstaterar står invandrarföretag inför

betydande utmaningar när det gäller att få tillgång till kapital och skala upp verksamheten. De finansiella begränsningar som invandrarföretagare ställs inför hindrar ofta deras företag från att växa och skapa den typ av högvärlönde och högkvalificerade jobb som förknippas med innovationsdrivet entreprenörskap.

Dessutom är invandrarföretag ofta koncentrerade till sektorer med låga trösklar som kräver minimala kapitalinvesteringar och som främst vänder sig till lokala, ofta etniska, grupper. Dessa företag når sällan upp till den nivå som krävs för att driva nationell ekonomisk tillväxt eller innovation. Kerr och Kerr (2016) belyser hur invandrarföretag står inför utmaningar när det gäller att få tillgång till riskkapital eller expandera till större marknader på grund av språkbarriärer, brist på socialt kapital eller avsaknad av formellt erkännande av utländska kvalifikationer. Aldrich och Ruef (2018) menar dessutom att man genom att fokusera på aggregerade mått på invandrades företagande – såsom antalet invandrare som är egenföretagare – bortser från mångfalden inom invandrades företagande. Vissa invandrare kan visserligen starta företag med hög tillväxt, men de allra flesta är involverade i verksamheter som är långt ifrån innovativa eller skalbara. Invandrarföretagande återspeglar i många fall nödvändighet snarare än möjlighetsdriven innovation, där individer startar företag främst på grund av ekonomiska behov snarare än en drivkraft att förnya eller förändra marknader.

Framtida forskning kan träffa mer rätt genom att dela upp invandrarernas entreprenörskap i kategorier baserade på sektor, tillväxtpotential och innovation. Man kan få en mer nyanserad bild av invandrades ekonomiska påverkan genom att till exempel följa tillväxtutvecklingen för företag som ägs av invandrare eller analysera deras bidrag till patentering, exportverksamhet eller branschövergripande innovation. Mer sofistikerade dataset som spårar entreprenörskapets resultat över tid, snarare än statiska mått på företagsägande, är ett måste för en korrekt bedömning av invandrarföretagandets inverkan på ekonomin i stort. Som vi går in djupare på i kapitel 3, saknas mycket av denna forskning även i Sverige.

2.3.1 Invandrarföretagande och sektoriell produktivitet

En del av den internationella forskningen belyser invandrarföretagares roll i snabbväxande branscher som informationsteknik, bioteknik och ingenjörssintensiv tillverkning. Inom dessa områden har utlandsfödda grundare varit oproportionerligt representerade i ledande företag, patentansökningar och riskkapitalstödda nystartade företag (Hunt, 2011). USA är ett särskilt illustrativt exempel: uppskattningar tyder på att mer än 50 procent av nystartade miljardföretag har minst en invandrad medgrundare, vilket understryker deras roll i att forma framtidsbranscher (Anderson, 2020). Som vi diskuterar nedan finns det stor anledning att vara skeptisk till att översätta denna forskning till svenska förhållanden.

Forskning tyder samtidigt i genomsnitt på att även om invandrarföretagare ofta uppvisar höga nivåer av företagsnystart, är deras företag mindre produktiva än dem som etableras av infödda individer. Vissa studier visar att invandrarägda företag tenderar att vara mindre, ha lägre överlevnadsgrad och oftare verkar i arbetsintensiva branscher snarare än kapital- eller kunskapsintensiva (Waldinger, 1994; Kloosterman & Rath, 2001). Begränsad tillgång till finansiellt kapital, institutionella hinder och regleringar kan dessutom ytterligare begränsa invandrarägda företags förmåga att skala upp sin

verksamhet. Detta begränsar deras långsiktiga produktivitetseffekter (Fairlie, 2012; Ram m.fl., 2017; Wauters & Lambrecht, 2008).

2.3.2 Innovation, kunskapsspridning och ekonomisk tillväxt

Invandrarföretagandets inverkan på produktiviteten är kanske tydligast i innovationsdrivna sektorer i länder med välutvecklade teknikkluster. Forskare har dokumenterat den betydande roll som invandrade företagare spelar i högteknologiska kluster som Silicon Valley, där utlandsfödda grundare och arbetstagare har bidragit till tekniska framsteg, riskkapitalverksamhet och kunskapsspridning (Borjas, 2000; Wadhwa m.fl., 2007; Saxenian, 2002). Genom att utnyttja transnationella kunskapsnätverk kan dessa entreprenörer underlätta internationellt samarbete, tekniköverföring och företags-expansion till globala marknader (Kerr & Lincoln, 2010; Guzman & Stern, 2020). Det finns dock, återigen, anledning att vara mycket skeptisk till denna forsknings relevans för svenska förhållanden, som vi diskuterar i kunskapsöversiktens avslutande del.

Den bredare betydelsen av dessa snabbväxande invandrarledda företag bör heller inte överskattas. Även om vissa invandrarägda företag bidrar till tekniska framsteg och sektoriell produktivitet, verkar många i periferin av innovationsekosystemen. I vilken utsträckning invandrargrundade högteknologiska företag ökar den totala ekonomiska effektiviteten beror dessutom på arbetsmarknadsintegration, företags skalbarhet och tillgång till kapital. Detta är faktorer som kan formas av nationella politiska ramverk (Nathan & Lee, 2013; Akcigit m.fl., 2023). Vissa forskare hävdar att framgångshistorierna för migrantföretagare inom högteknologi kan skapa en alltför optimistisk uppfattning om den ekonomiska effekten av migrantföretagande som helhet och överskugga de utmaningar som majoriteten av invandrade företagare står inför (Ram m.fl., 2017).

2.3.3 Institutionella ramverk och politiska överväganden

I vilken utsträckning invandrares entreprenörskap ökar produktiviteten och den ekonomiska tillväxten beror till stor del på institutionella faktorer. I länder med stödjande politiska miljöer kan invandrade entreprenörer bidra mer till den ekonomiska dynamiken. Exempel på sådana miljöer är visumprogram för nystartade företag, tillgång till företagsfinansiering och rättsliga strukturer som underlättar entreprenörskap (Ghio, Guerini & Rossi Lamastra, 2019; Solano, 2021). Produktivitetseffekterna av migrantföretagande kan dock vara dämpade i sammanhang där rättsliga hinder, finansiell utestängning och begränsningar av det sociala kapitalet hämmar företagsexpansionen (Light & Rosenstein, 1995; Kloosterman, Van der Leun & Rath, 1999).

Beslutsfattare främjar ofta invandrarföretagande som ett sätt att förbättra den ekonomiska utvecklingen. En del forskning tyder dock på att denna politik ibland kan baseras på överskattade påståenden om produktivitetsfördelarna med invandrarägda företag. Kritiker menar att fokus på invandrarföretagare som drivkrafter för tillväxt kan förbise de strukturella nackdelar som många av dessa företag möter. Det kan också förbise möjligheten att vissa invandrarägda företag främst skapar sysselsättning inom etniska enklaver snarare än att främja en bredare ekonomisk integration (Portes & Zhou, 1993; Rath & Swagerman, 2016).

Förhållandet mellan invandrarföretagande, produktivitet och ekonomisk tillväxt är komplext och varierar kraftigt mellan olika branscher, nationella sammanhang och politiska miljöer. Även om det finns övertygande bevis för att vissa invandrargrundade

företag bidrar väsentligt till innovation och sektoriell produktivitet, är den övergripande effekten av invandrarföretagande på den ekonomiska effektiviteten fortfarande en öppen fråga. Att invandrarföretag är framträdande i branscher som teknik och professionella tjänster behöver inte nödvändigtvis leda till omfattande produktivitetsvinster. Man kan särskilt ha i åtanke de utmaningar som många invandrarägda företag står inför när det gäller att få tillgång till kapital, expandera bortom nischmarknader och upprätthålla långsiktig tillväxt. Framtida forskning bör fortsätta att kritiskt bedöma under vilka förhållanden invandrarföretagande ökar den ekonomiska produktiviteten, och undvika alltför breda generaliseringar om dess ekonomiska betydelse (Nathan, 2016; Akcigit m.fl., 2023). Detta gäller naturligtvis även för svenska förhållanden.

2.4 Den ekonomiska betydelsen av invandrares entreprenörskap: internationell evidens

Internationell migration har länge varit sammanflätat med entreprenörskap, och invandrare är som vi konstaterat ofta överrepresenterade bland grundarna av företag i många värdländer. En växande mängd forskning understryker den centrala roll som invandrade entreprenörer spelar för att skapa arbetstillfällen, främja innovation och öka den ekonomiska dynamiken, särskilt i höginkomstländer i väst (Fairlie & Lofstrom, 2015; Kerr & Kerr, 2016; Nathan, 2016). Den ekonomiska betydelsen av invandrares entreprenörskap sträcker sig längre än till att skapa företag. Den påverkar bredare arbetsmarknadsresultat, branschspecialisering och till och med städernas ekonomiska motståndskraft (Saxenian, 2002; Andersson & Hellerstedt, 2013).

Ett centralt tema i litteraturen är den högre andelen egenföretagare bland invandrare jämfört med infödda. Detta är ett fenomen som observerats i både Nordamerika och Europa. Medan vissa invandrare startar företag av nödvändighet – ofta som ett svar på hinder på arbetsmarknaden – gör andra det för att utnyttja transnationella nätverk och få tillgång till nischmarknader som kan förbises av infödda företagare (Borjas, 1987; Kloosterman & Rath, 2001). Empirisk forskning tyder på att invandrargrundade företag i många fall uppvisar högre innovationspotential och patentaktivitet än inhemska företag, särskilt i teknikintensiva branscher (Hunt, 2011). Detta har lett till politiska åtgärder såsom visumprogram för nystartade företag. Syftet är att locka till sig högkvalificerade invandrarföretagare som kan generera kunskapsspridning och öka den ekonomiska tillväxten (Fairlie & Lofstrom, 2015; Ghio, m.fl., 2019).

Trots dessa positiva bidrag är effekterna av invandrares entreprenörskap starkt beroende av sammanhanget och varierar mellan olika sektorer, kompetensnivåer och institutionella ramverk. Forskare lyfter fram betydelsen av strukturella hinder, bland annat begränsad tillgång till finansiering, diskriminerande regleringar och begränsningar i det sociala kapitalet, som kan hindra den långsiktiga framgången för företag som grundats av invandrare (Light & Rosenstein, 1995; Ram m.fl., 2017). Viss forskning pekar på positiva sysselsättningseffekter av invandrarföretagande. Men som vi redan nämnt, varnar andra för att dessa företag ofta verkar inom sektorer med låga marginaler som kännetecknas av osäkra arbetsvillkor och beroende av arbetskraft från andra etniska grupper (Rath & Swagerman, 2016; Schutjens & Völker, 2010).

Den rumsliga dimensionen av invandrares företagande förtjänar också uppmärksamhet. Studier har visat att etniska enklaver kan fungera som inkubatorer för invandrarföretag

genom att ge tillgång till etniskt specifika konsumentmarknader, informella kreditnätverk och socialt kapital som mildrar institutionella hinder (Portes & Zhou, 1993; Aldrich & Waldinger, 1990). Men även om enklaver kan underlätta företagsetableringar, kan de också hämma tillväxten genom att begränsa marknadsdiversifieringen och förstärka den ekonomiska segmenteringen (Waldinger, 1994).

Mot bakgrund av denna komplexitet har forskningen på senare tid gått mot en mer nyanserad förståelse av invandras entreprenörskap, med fokus på faktorer som utbildningsnivåer, branschspecifik dynamik och nationella politiska miljöer (Wauters & Lambrecht, 2008; Kloosterman, Van der Leun & Rath, 1999). Debatten är fortfarande öppen om i vilken utsträckning politiska åtgärder för att främja entreprenörskap bland invandrare kan leda till bredare ekonomiska fördelar. Forskare betonar behovet av riktade insatser som tar itu med både strukturella utmaningar och tillväxtmöjligheter (Zhou & Cho, 2010; Nathan & Lee, 2013).

2.4.1 Skapande av arbetstillfällen

En central fråga i litteraturen om invandras företagande är i vilken utsträckning företag som grundats av invandrare bidrar till att skapa arbetstillfällen. Empirisk forskning visar genomgående att invandrare i många länder startar fler företag än infödda, vilket leder till en betydande sysselsättningsökning i värdländerna (Fairlie & Lofstrom, 2015; Kerr & Kerr, 2016; Gold & Light, 2000). Det kan handla om allt från småskaliga företag i etniska enklaver till snabbväxande nystartade företag med potential för storskaligt jobb-skapande. Graden av jobbskapande varierar dock beroende på faktorer som bransch, företagsstorlek och den bredare ekonomiska och institutionella miljön.

I USA spelar invandrade företagare en särskilt viktig roll i att skapa nya företag. Invandrare står för cirka 25 procent av alla nya företag i USA, trots att de endast utgör 13–15 procent av befolkningen (Kerr & Kerr, 2020). Denna överrepresentation sträcker sig bortom småföretag; företag med stor genomslagskraft inom teknik- och innovations-intensiva sektorer grundas också i oproporionerligt hög grad av invandrare (Saxenian, 2002; Hunt, 2011). I entreprenörsnävar som Kalifornien, där invandrar nätverk och ekosystem för riskkapital möts, grundas över 40 procent av de nya företagen av utrikesfödda (Kerr & Kerr, 2020).

Invandrarföretagande i USA har en betydande inverkan på jobbskapande. Uppskattningar tyder på att företag som grundades av invandrare i början av 2010-talet sysselsatte cirka 16 miljoner arbetstagare på löpande basis (Lofstrom & Wang, 2019). Forskning av Kerr, Kerr och Lincoln (2015) visar dessutom att invandrarföretagare är mer benägna att anställa både medarbetare med och medarbetare utan annan etnisk bakgrund. Detta bidrar till en bredare arbetsmarknadsintegration. Snabbväxande företag som grundats av invandrare, särskilt inom kunskapsintensiva sektorer som informations-teknik och bioteknik, har kopplats till produktivitetsvinster, löneökningar och ökad innovationsproduktion (Guzman & Stern, 2020; Akcigit m.fl., 2023).

I Europa spelar migranternas entreprenörskap också en viktig roll för att skapa arbetstillfällen. Mönstren varierar dock avsevärt mellan olika länder på grund av skillnader i arbetsmarknadsstrukturer, välfärdssystem och regelverk (Solano m.fl., 2022; Kloosterman m.fl., 1999). I synnerhet London har visat sig vara en stark marknad för

invandrarföretagande, där utlandsfödda grundare spelar en oproportionerligt stor roll i branscher som finans, detaljhandel och hotell och restaurang (Nathan & Lee, 2013).

Sammantaget är invandrarföretagande onekligen en drivkraft för jobbskapande. Dess bredare inverkan beror dock på det ekonomiska sammanhanget, branschens egenskaper och de institutionella stödstrukturer som finns i olika värdländer. Framtida forskning bör fortsätta att utforska de långsiktiga sysselsättningseffekterna av företag som grundats av migranter, särskilt i förhållande till mångfalden i arbetskraften, arbetskraftens rörlighet och ekonomisk motståndskraft (Zhou & Cho, 2010; Kerr & Kerr, 2016; Nathan & Lee, 2013; Nathan, 2016).

2.4.2 Produktivitet och ekonomisk tillväxt

Förhållandet mellan invandrares företagande, produktivitet och ekonomisk tillväxt är föremål för ständig debatt. Invandrarföretagare bidrar i hög grad till företagsetableringar, sysselsättning och branschdiversifiering, men deras direkta inverkan på produktivitetstillväxten är inte lika tydlig och kan variera beroende på sektoriella, institutionella och regionala förhållanden (Fairlie & Lofstrom, 2015; Kerr & Kerr, 2016). Vissa studier tyder på att invandrargrundade företag i oproportionerligt hög grad går in i högproduktiva branscher, särskilt i kunskapsintensiva sektorer, medan andra pekar på att invandrarföretagande är vanligt förekommande i sektorer med lägre marginaler och låg produktivitet. Det sistnämnda väcker frågor om huruvida invandrares totala bidrag till den ekonomiska effektiviteten ibland överskattas (Ram m.fl., 2017; Nazerano m.fl., 2019).

2.5 Teoretiska ramverk om entreprenörskap bland invandrare

Teoretiska studier av entreprenörskap bland invandrare har sina rötter i tvärvetenskapliga teorier som undersöker samspelet mellan ekonomiska strukturer, institutionella sammanhang och sociala nätverk. Medan traditionella ekonomiska modeller betonar individuell handlingskraft och marknadsdrivna incitament, lyfter moderna perspektiv fram den roll som inbäddning spelar för att forma entreprenöriella möjligheter och begränsningar. Teorier som blandad inbäddning ("mixed embeddedness"), hypotesen om etniska enklaver ("the ethnic enclave hypothesis") och begreppet transnationellt entreprenörskap ("the transnational entrepreneurship framework") har gett viktiga insikter om dynamiken i invandrares företagsbildning. Forskare hävdar dock allt oftare att dessa teorier kanske inte helt fångar heterogeniteten i migranternas entreprenörskap i olika branscher, regioner och politiska miljöer (Kloosterman & Rath, 2001; Ram m.fl., 2017; Solano, 2021).

2.5.1 Ramverket för blandad inbäddning

Ett av de mest använda teoretiska perspektiven inom forskningen om invandrarföretagande är modellen med blandad inbäddning (Kloosterman & Rath, 2001). Denna modell utgår från att invandrarföretagare verkar i en strukturerad miljö som formas av institutionella, ekonomiska och sociala faktorer som påverkar deras möjligheter att starta och utveckla företag. Klassiska ekonomiska teorier utgår från att entreprenöriella framgångar främst bestäms av individuella egenskaper, som risktagande och innovation. Blandad inbäddning antyder däremot att strukturella förhållanden, inklusive regelverk,

arbetsmarknadssegmentering och finansiell tillgänglighet, spelar en avgörande roll för att forma entreprenöriella resultat.

Empirisk forskning stöder påståendet att institutionella hinder, såsom restriktiva licenssystem och begränsad tillgång till krediter, ofta hindrar migrantföretagare från att expandera bortom småskaliga företag (Ram m.fl., 2008; Wauters & Lambrecht, 2008). I vissa fall tvingar juridiska begränsningar och byråkratiska hinder invandrarföretagare till informell eller halvformell affärsverksamhet. Detta minskar deras långsiktiga tillväxtpotential (Solano m.fl., 2021). Blandad inbäddning är fortfarande ett dominerande ramverk. Vissa forskare menar dock att det underbetonar digitaliseringens och de globaliserade marknadernas roll när det gäller att skapa möjligheter för migrerande företagare utanför traditionella lokala begränsningar (Dheer, 2018).

2.5.2 Den etniska enklavhypotesen: möjlighet eller begränsning?

Denna teoribildning som utvecklats inom arbetsmarknadsforskningen (Borjas, 2000; Portes & Zhou, 1993) innebär att etniska enklaver fungerar som skyddande ekonomiska ekosystem som ger invandrarföretagare tillgång till en inbyggd konsumentbas, informella kreditnätverk och arbetskraft från samma etniska grupp. Studier har visat att i städer med starka etniska ekonomier, som Los Angeles, London och Toronto, blomstrar invandrarföretag genom att tillgodose nischmarknader som ofta är underförsörjda av andra företag (Aldrich & Waldinger, 1990; Portes m.fl., 2002). För svenska förhållanden gränsar denna forskning också till forskning om det vi ofta kallar "utsatta områden".

Denna så kallade enklavekonomi är dock något av ett tveeggat svärd. Även om dessa skyddade marknader erbjuder initiala överlevnadsfördelar för företagen kan de också fungera som hinder för tillväxt. Invandrarföretagare som förlitar sig alltför mycket på sina etniska nätverk kan få svårt att expandera till den bredare ekonomin, vilket begränsar deras skalbarhet och konkurrenskraft (Waldinger, 1994; Saxenian, 2002). Vissa studier tyder på att enklaver kan förstärka den ekonomiska segmenteringen. Invandrarföretagare riskerar att bli inlåsta i arbetsintensiva sektorer med låg lönsamhet, som detaljhandel, livsmedelsservice och småskalig tillverkning (Light & Gold, 2000; Rath & Swagerman, 2016).

Frågan om huruvida etniska enklaver främjar eller hindrar framgångsrikt företagande är fortfarande omtvistad. Vissa forskare betonar den "etniska fördelen" (Portes & Jensen, 1989) som enklaver ger i de tidiga stadierna av företagsbildning. Andra lyfter fram "enklavfällan", där företag kämpar för att diversifiera och bryta sig in på bredare marknader (Brzozowski, 2019). Ny forskning har undersökt hur digitala plattformar och e-handel gör det möjligt för vissa invandrarföretagare att kringgå dessa begränsningar genom att nå kunder utanför sina närmaste etniska samhällen (Zhou & Liu, 2016).

2.5.3 Bortom enklaverna: transnationellt och högkvalificerat entreprenörskap bland invandrare

Den senaste tidens teoretiska utveckling har utvidgat analysen av invandrarföretagande till att omfatta mer än traditionella enklavbaserade modeller. Transnationellt entreprenörskap undersöker till exempel hur invandrade företagare utnyttjar gränsöverskridande nätverk för att skapa företag som är verksamma både i ursprungslandet och i värdlandet (Drori m.fl., 2009). Denna modell lyfter att vissa migrerande företagare,

särskilt de med starka yrkesmässiga band och ekonomiska resurser, inte är bundna av lokala begränsningar utan istället verkar på globala marknader. Forskning om högteknologiska kluster visar att högkvalificerade invandrade företagare ofta använder sig av internationellt kapital, arbetskraft och innovationsnätverk för att skala upp sina företag (Saxenian, 2002; Kerr & Kerr, 2016). Exempel på sådana kluster är Silicon Valley och Berlins ekosystem för nystartade företag.

Ändå är transnationellt entreprenörskap fortfarande en möjlighet som främst är tillgänglig för resursstarka migranter, ofta de med avancerade examina eller tidigare affärserfarenhet (Dheer, 2018). De allra flesta migrantföretagare möter fortfarande strukturella hinder. Det innebär att teorier som enbart fokuserar på högutbildade transnationella aktörer kanske inte är tillämpliga på det bredare landskapet av migrantföretagande (Solano m.fl. 2023). Detta måste nog anses vara en särskilt rimlig kritik för vårt svenska sammanhang.

Teorier om entreprenörskap bland invandrare ger värdefulla ramar för att förstå hur invandrare navigerar vid företagsbildning och expansion. Dessa teorier har dock flera begränsningar. Ramverket för blandad inbäddning belyser institutionella och strukturella begränsningar, men tonar ofta ner digitaliseringens och globaliseringens möjligheter. Hypotesen om etniska enklaver förklarar klusterbildningen av invandrarföretag inom etniska lokalsamhällen, men tar inte fullt ut hänsyn till de långsiktiga tillväxtutmaningar som är förknippade med enklavberoende. Samtidigt fångar teorin om transnationellt entreprenörskap upp de erfarenheter som högutbildade och globalt anslutna entreprenörer har, men kan överdriva dess relevans för majoriteten av de invandrarägda företagen.

Framtida forskning bör fortsätta att förfina dessa ramverk genom att införliva samtida trender som digitalt entreprenörskap, distansarbete och multinationella företags roll i utformningen av migranternas affärsmöjligheter. Beslutsfattare bör också erkänna mångfalden inom invandrarföretagande och se till att stödåtgärder riktar sig till både snabbväxande nystartade företag och småskaliga företag i lokalsamhället. Det är mycket riktigt så att företagande ger invandrare viktiga möjligheter till försörjning och integration. Teorierna som utgör grund för forskning behöver dock ständigt omprövas, så att de återspeglar global migration och ekonomisk utveckling i verkligheten.

2.6 Transnationella nätverk och socialt kapital

Transnationellt entreprenörskap har vuxit fram som ett viktigt forskningsområde inom studier av invandrarföretagande. Området belyser hur migrantföretagare utnyttjar sin kunskap om både hem- och värdmarknader för att skapa affärsförbindelser som underlättar handel, investeringar och innovation (Portes m.fl., 2002; Drori m.fl., 2009). Dessa företagare verkar ofta inom komplexa nätverk som sträcker sig över flera länder och använder sina gränsöverskridande kontakter för att få tillgång till kapital, leverantörer och marknader som inte är tillgängliga för företagare som inte är migranter (Brzozowski, 2019).

Även om transnationella nätverk kan ge vissa konkurrensfördelar, är de inte universellt fördelaktiga. I vilken utsträckning invandrarföretagare framgångsrikt kan dra nytta av transnationella resurser beror på branschdynamik, regelverk och nätverkens karaktär (Sinkovics & Reuber, 2021). I vissa fall främjar dessa kontakter företagens tillväxt och

internationalisering. I andra fall förstärker de den ekonomiska segmenteringen och håller kvar migrantföretag på etniskt definierade marknader med begränsad expansionspotential (Aldrich & Waldinger, 1990; Solano m.fl., 2023).

2.6.1 Det sociala kapitalets roll i entreprenörskap bland migranter

Socialt kapital kan definieras som de resurser som finns i personliga och professionella nätverk. I den betydelsen spelar det en avgörande roll för invandrarföretagande genom att göra det möjligt att navigera i affärsmiljöer, få tillgång till finansiellt kapital och humankapital samt etablera förtroendebaserade relationer med kunder och leverantörer (Bourdieu, 1986; Portes, 1998). Sametniska och transnationella nätverk fungerar ofta som viktiga stödstrukturer. Så är det särskilt i de tidiga stadierna av företagsbildningen när företagare kan sakna tillgång till vanliga finansinstitut och kunskap om regelverk (Light & Gold, 2000; Kloosterman & Rath, 2001).

Forskning tyder på att invandrarföretagare ofta förlitar sig på etniskt socialt kapital för informell utlåning, rekrytering av arbetskraft och initialt företagsstöd (Aldrich & Waldinger, 1990; Ram m.fl., 2017). Dessa nätverk kan fungera som en buffert mot diskriminering och utestängning från arbetsmarknaden, och utgöra ett alternativt ekonomiskt ekosystem för migrerande företagare (Portes m.fl., 2002). Men de kan också ha negativa sidor.

Ett alltför stort beroende av sametniska nätverk kan begränsa räckvidden på marknaden och hindra företag från att hitta kunder och affärsmöjligheter bortom sina befintliga konsumentbaser (Waldinger, 1994). Etniskt socialt kapital kan leda till att anställda blir utnyttjade av släktingar eller arbetsgivare som tillhör samma etniska grupp (Rath & Swagerman, 2016). I vissa fall hindrar tätt sammansvetsade etniska nätverk innovation genom att begränsa exponeringen för nya idéer, affärsmetoder och bredare professionella nätverk (Saxenian, 2002; Zhou & Liu, 2016).

Etniska nätverk kan visserligen ge initiala affärsmässiga fördelar. Men långsiktig framgång beror ofta på en entreprenörs förmåga att gå bortom enklavbaserat socialt kapital och integreras i vanliga affärs- och finansnätverk (Kloosterman, Van der Leun & Rath, 1999). Det vill säga: man behöver hitta kunder och finansiering utanför den närmaste kretsen, geografiskt och etniskt.

Transnationella företagare – de som bedriver verksamhet i flera länder – drar ofta nytta av så kallad dubbel inbäddning. Den gör att de kan dra nytta av ekonomisk, kulturell och institutionell kunskap från både hem- och värdlandet (Drori m.fl., 2009; Dheer, 2018). Detta kan leda till konkurrensfördelar inom sektorer som import- och exporthandel, tillverkning och kunskapsbaserade tjänster, där kännedom om flera marknader och leveranskedjor förbättrar företagets resultat (Brzozowski, 2019; Solano & Rataj, 2022).

Transnationellt entreprenörskap är dock inte lika tillgängligt för alla invandrade företagare. Högutbildade migranter med avancerad utbildning, yrkeserfarenhet och finansiellt tycks ha lättare att lyckas med transnationella satsningar jämfört med lågutbildade migranter som är begränsade till mindre, arbetsintensiva företag (Hunt, 2011; Nathan, 2016). Dessutom kan regleringshinder begränsa transnationella företags skal-

barhet (Kerr & Kerr, 2016; Sinkovics & Reuber, 2021). Sådana hinder kan exempelvis vara handelsrestriktioner, gränsöverskridande skattepolitik och skillnader i rättsliga ramverk.

2.7 Konsekvenser för politiken: differentierade strategier för entreprenörer med olika bakgrund

Beslutsfattare över hela världen har insett den ekonomiska potentialen i invandrares entreprenörskap. Många har infört olika politiska åtgärder för att stödja företagsbildning och hållbarhet. Dessa initiativ omfattar vanligtvis tillgång till krediter, utbildningsprogram för företag, hjälp med reglering och möjligheter till nätverkande (Tengeh m.fl., 2012; Wauters & Lambrecht, 2008). I vissa fall finns det riktade åtgärder med syfte till att locka till sig högkvalificerade invandrarföretagare som kan bidra till innovation och ekonomisk tillväxt (Ghio, Guerini & Rossi-Lamastra, 2021). Sådana åtgärder kan vara mikrofinansieringsprogram, skatteincitament och visum för nystartade företag. Men åtgärderna blir ineffektiva om de inte når de mest utsatta invandrarnas företag på grund av byråkratisk komplexitet, finansiella begränsningar och restriktioner för stödberättigande (Ram m.fl., 2008; Carter m.fl., 2015).

2.7.1 Nödvändighetsdrivna kontra möjlighetsdrivna entreprenörer

En av de viktigaste politiska utmaningarna är att skilja mellan nödvändighetsdrivna entreprenörer, som blir egenföretagare på grund av utslagning på arbetsmarknaden, och möjlighetsdrivna entreprenörer, som proaktivt startar företag för att utnyttja luckor på marknaden (Brzozowski, 2019; Dheer, 2018). De nödvändighetsdrivna entreprenörerna är ofta koncentrerade till arbetsintensiva sektorer med låga marginaler. Forskning tyder på att de behöver andra former av stöd än snabbväxande, möjlighetsdrivna entreprenörer som söker kapital för att skala upp sina företag (Liargovas & Skandalis, 2012).

Nödvändighetsdrivna migrantföretagare gynnas mer av en politik som ökar den finansiella integrationen, förenklar regleringsprocesser och ger möjlighet till utbildning i att formalisera företagandet (Kloosterman & Rath, 2001; Solano m.fl., 2023). Många nödvändighetsdrivna företagare verkar på informella marknader, vilket innebär att strikta byråkratiska krav på finansiering och företagslicenser kan avskräcka dem från att formalisera sina företag (Light & Gold, 2000).

Möjlighetsdrivna entreprenörer, å andra sidan, behöver tillgång till riskkapital, investerarnätverk och teknikinkubatorer för att kunna skala upp sina företag bortom lokala eller sametniska marknader (Kerr & Kerr, 2020). Politiska åtgärder som stöder internationalisering av företag, investering i forskning och utbildning samt digital infrastruktur är mer effektivt för denna grupp (Guzman & Stern, 2020).

Ett enhetligt tillvägagångssätt för stöd till invandrares företagande riskerar att bortse från de olika utmaningar och behov som dessa två grupper har. Det gör att en differentierad politik är avgörande för effektiviteten (Ram m.fl., 2017).

2.7.2 Förenkla för transnationella entreprenörers verksamhet

Globaliseringen och den digitala handeln har fått en ständigt ökande betydelse. I och med detta bedriver vissa migrantföretagare transnationell affärsverksamhet och utnyttjar kontakter i hemlandet för att utöka sin marknad och sina leveranskedjor (Drori m.fl.,

2009; Brzozowski, 2019). Politiska åtgärder kan öka dessa transnationella företagens framgång, genom att underlätta internationella affärsnätverk, effektivisera gränsöverskridande regleringar och uppmuntra kunskapsöverföring (Portes m.fl., 2002; Sinkovics & Reuber, 2021).

Till exempel kan politiken

- Minska de rättsliga hindren för gränsöverskridande handel och investeringar genom att förenkla förfarandena för företagsregistrering för transnationella företag (Solano, 2023).
- Underlätta tillgången till digitala finansiella tjänster som gör det möjligt för invandrade företagare att verka i flera länder (Zhou & Liu, 2014).
- Stödja internationella nätverksprogram som kopplar samman invandrarföretagare med investerare och partner på både värd- och hemmamarknaden (Portes m.fl., 2002).

2.7.3 Politiska rekommendationer

För att maximera de ekonomiska fördelarna med migrantentreprenörskap, bör politiken anta differentierade och inkluderande strategier som tar itu med de olika utmaningar som nödvändighetsdrivna, möjlighetsdrivna och transnationella entreprenörer står inför. Detta är den övergripande slutsatsen från den internationella litteraturen. Här följer några framträdande rekommendationer (notera att dessa inte är utformade för ett specifikt svenskt sammanhang):

- Förenkla företagsregistrering och licensiering.
- Överväg visumprogram för företagare som uppmuntrar långsiktiga investeringar och företagstillväxt.
- Uppmuntra sektorer med hög tillväxt.
- Ge stöd till teknikinkubatorer och tillgång till riskkapital för invandrarföretagare i högproduktiva branscher.
- Erbjud skatteincitament och bidrag till invandrarföretag som sysslar med FoU och innovation.
- Underlätta gränsöverskridande företagsexpansion.
- Stärk internationella handelsavtal som stöder migrantföretagares tillgång till globala marknader.
- Förbättra digital infrastruktur och gränsöverskridande betalningssystem för transnationell affärsverksamhet.
- Investera i utbildnings- och integrationsprogram för företag.
- Utöka mentorskaps- och yrkesutbildningsprogram som är skräddarsydda för invandrarföretagare.
- Erbjud språk- och regelutbildning för att hjälpa migranter att navigera i lokala affärsmiljöer på ett mer effektivt sätt.

Migrantentreprenörskap har potential att driva på ekonomisk tillväxt och innovation. Hur framgångsrik den förda politiken blir beror dock på dess förmåga att hantera strukturella hinder, skilja mellan olika entreprenörsmotiv och anpassa sig till förändrade globala ekonomiska förhållanden.

Framtida politiska insatser bör fokusera på finansiell inkludering, sektordiversifiering och underlättande av transnationell affärsverksamhet för att säkerställa att migrerande företagare kan bidra till långsiktig ekonomisk utveckling. Detta gäller oavsett om de drivs av nödvändighet eller av möjligheter (Nathan, 2014; Solano m.fl., 2023; Akcigit m.fl., 2023).

2.8 Obesvarade frågor och forskningsluckor

2.8.1 Brist på forskning om nettoeffekten av invandrarföretagande på ekonomin

Entreprenörskap bland migranter spelar en komplex och mångfacetterad roll för jobbskapande, innovation och ekonomisk utveckling, särskilt i regioner med gynnsamma institutionella ramverk och öppna arbetsmarknader. Men nettoeffekten av migrantentreprenörskap på den bredare ekonomin fortfarande otillräckligt studerad, trots ett utbrett erkännande av dess ekonomiska betydelse (Borjas, 2000; Kerr & Kerr, 2016). Mycket av den befintliga litteraturen betonar de positiva bidragen från migrantentreprenörskap, särskilt när det gäller jobbskapande och sektordynamik. Det finns dock fortfarande en betydande lucka i förståelsen av dess aggregerade ekonomiska inverkan, inklusive dess effekter på löner, skatteintäkter, produktivitet och långsiktig ekonomisk hållbarhet (Solano m.fl., 2023; Borjas, 2000; Kerr & Kerr, 2016). Sverige är naturligtvis inget undantag, vilket vi återkommer till nedan.

2.8.2 Fragmentering i befintlig forskning

Svårigheten att bedöma den totala ekonomiska effekten av migrantentreprenörskap beror på fragmenteringen i de befintliga studierna. De tenderar att fokusera på specifika fallstudier, branscher eller geografiska sammanhang (Saxenian, 2002; Fairlie & Lofstrom, 2015). Många studier lyfter fram framgångsrika invandrarföretag, särskilt i urbana innovationsnav som Silicon Valley och London, där utlandsfödda grundare är överrepresenterade i riskkapitalfinansierade nystartade företag och kunskapsintensiva branscher (Guzman & Stern, 2020). Som vi har nämnt kan detta fokus dock skapa en alltför optimistisk uppfattning om invandrarföretagande. Detta eftersom det inte tar tillräcklig hänsyn till den bredare populationen av invandrarägda företag, varav många verkar inom arbetsintensiva sektorer med låga marginaler som detaljhandel, livsmedels-service och småskalig tillverkning (Liargovas & Skandalis, 2012; Ram m.fl., 2017). För ett svenskt sammanhang är det ibland svårt att se exakt vad vi kan lära av studier av Silicon Valley, London och andra mycket stora platser med andra institutioner och annorlunda typ av invandring. Detta diskuterar vi i kapitel 3.

Även om invandrarföretagande ofta diskuteras i samband med skapande av arbetstillfällen finns det begränsade empiriska belägg för huruvida dessa arbetstillfällen erbjuder konkurrenskraftiga löner, långsiktig stabilitet och karriärmöjligheter. Vissa studier tyder på att företag som ägs av invandrare tenderar att anställa fler arbetstagare från andra etniska grupper och förlita sig på informella arbetsarrangemang. Det riskerar att skapa en segmenterad arbetsmarknad snarare än att integrera invandrade arbetstagare i den bredare ekonomin (Light & Gold, 2000; Rath & Swagerman, 2016).

2.8.3 Nödvändighetsstyrt kontra möjlighetsstyrt entreprenörskap

Distinktionen mellan nödvändighetsdrivna och möjlighetsdrivna migrantföretagare gör det ännu mer komplicerat att utvärdera de ekonomiska nettoeffekterna av migrantföretagande. Nödvändighetsdrivna entreprenörer blir egenföretagare på grund av utestängning från arbetsmarknaden eller brist på formella anställningsmöjligheter. Deras företag har ofta lägre överlevnadsgrad, begränsad skalbarhet och lägre totala bidrag till BNP (Clark & Drinkwater, 2009; Solano, 2023). Företagen kan dock fortfarande generera kortsiktig sysselsättning och bidra till lokal ekonomisk motståndskraft, särskilt i låginkomstområden eller invandratäta stadsdelar (Brzozowski, 2019).

Däremot är det mer sannolikt att migrerande företagare som drivs av möjligheter – de som proaktivt identifierar och utnyttjar marknadsluckor – driver innovation, skalar upp sina företag och bidrar till produktivitetstillväxt (Hunt, 2011; Kerr & Kerr, 2020). Andelen migranter som tillhör denna kategori varierar dock kraftigt mellan olika länder, branscher och politiska miljöer, vilket gör det svårt att generalisera (Nathan, 2014). De långsiktiga ekonomiska effekterna av migranternas företagande beror sannolikt på balansen mellan dessa två grupper. Det finns dock få studier som systematiskt bedömer denna skillnad på makroekonomisk nivå (Dheer, 2018).

2.8.4 Brister i forskningen om löner, skattebidrag och produktivitet

Jobbskapande är en fördel med migrantföretagande, men forskningen om löneeffekter, skattebidrag och övergripande produktivitet är fortfarande begränsad och inte helt entydig (Borjas, 2008; Fairlie & Lofstrom, 2015). Beslutsfattare lyfter ofta fram invandrarföretagande som en mekanism för ekonomisk tillväxt, men det finns få empiriska belägg för i vilken utsträckning invandrarföretag bidrar till skatteintäkter, sociala trygghetssystem och formella anställningsförmåner (Ram m.fl., 2017; Jones m.fl., 2023).

Här går vi översiktligt igenom några olika områden och de frågor som finns inom dessa för invandrarföretagande och dess effekter på arbetsmarknad och samhällsekonomi. Vi redovisar också kort vad forskningen visar.

Lönenivåer och arbetsvillkor: Skapar invandrarägda företag jobb som ger konkurrenskraftiga löner och möjlighet till uppåtgående rörlighet, eller verkar de främst i branscher med låga löner och hög omsättning? Befintlig forskning visar på blandade resultat. Vissa studier tyder på att invandrarföretagare tenderar att anställa personer med samma etniska bakgrund till lägre löner, medan andra lyfter fram deras roll när det gäller att skapa arbetstillfällen för marginaliserade arbetstagare (Waldinger, 1994; Rath & Swagerman, 2016).

Skatteintäkter och skattebidrag: Man vet ännu inte säkert i vilken utsträckning migrantägda företag bidrar till de offentliga finanserna genom skatter och socialförsäkringsavgifter. Medan snabbväxande företag i formella sektorer sannolikt genererar betydande skatteintäkter, bidrar många småskaliga eller informella företag i liten utsträckning till de nationella skattesystemen (Aldrich & Waldinger, 1990; Borjas, 2008).

Produktivitet och ekonomisk effektivitet: Ökar invandrarägda företag den totala produktiviteten, eller omfördelar de främst den ekonomiska aktiviteten inom befintliga

branscher? Vissa forskare hävdar att högteknologiska migrantföretagare bidrar till kunskapsspridning och innovation. Andra varnar dock för att många migrantföretag verkar på mättade marknader med låg produktivitet och minimala bidrag till den totala produktivitetstillväxten (Kerr & Lincoln, 2010).

2.8.5 Rekommendationer för framtida forskning

Med tanke på dessa kunskapsluckor bör framtida forskning fokusera på mer omfattande, longitudinella och jämförande studier som bedömer de ekonomiska nettoeffekterna av invandrades företagande. Forskningen bör prioritera följande:

- Longitudinella studier av företagsresultat.
- Spåra migrantägda företag över tid för att bedöma överlevnadsgrad, tillväxtkurvor och ekonomiska bidrag (Nathan, 2016).
- Undersöka faktorer som påverkar långsiktig framgång, inklusive tillgång till kredit, regleringsstöd och marknadsintegration (Kerr & Kerr, 2016).
- Jämförande analyser mellan olika länder och politiska system.
- Undersöka hur olika invandrings- och företagspolicyer formar migranters entreprenörskapsresultat i länder med kontrasterande lagstiftningsmiljöer (Kerr & Kerr, 2020).
- Bedömning av om proaktiva policyer för entreprenörskap bland invandrare (t.ex. startup-visum, program för finansiell inkludering) leder till högre ekonomisk avkastning (Kerr & Kerr, 2020).
- Bedömning av löne-, skatte- och produktivitetseffekter.
- Utvärdera om invandrades företagande bidrar till lönetillväxt och arbetsmarknadsintegration eller förstärker den ekonomiska segmenteringen (Clark & Drinkwater, 2000).
- Uppskattning av migrantföretagens skattemässiga nettobidrag, inklusive skatteintäkter och socialförsäkringsavgifter (Borjas, 2000; Blau & Hunt, 2019).
- Undersökning av hur entreprenörskap bland invandrare påverkar den totala produktivitetstillväxten, med åtskillnad mellan högteknologiska branscher och branscher med låga marginaler (Kerr and Kerr, 2016; Hart & Acz, 2011).
- Att skilja mellan högtillväxt- och nödvändighetsdrivet entreprenörskap.
- Förbättra klassificeringen av olika typer av migrantföretag för att bättre kunna skräddarsy politiska insatser (Brzozowski, 2019; Baycan-Levent & Nijkamp, 2009; Ram & Jones, 2008).
- Undersöka hur utbildningsnivåer, finansiell tillgång och sektoriella inträdeshinder påverkar företagens resultat (Dheer, 2018; Malki m.fl., 2020).

Trots det utbredda erkännandet av invandrarföretagande som en viktig ekonomisk kraft finns det fortfarande betydande luckor i förståelsen av dess nettoeffekter på den bredare ekonomin. Befintlig forskning har utförligt dokumenterat jobbskapande och innovation i vissa sektorer. Det finns dock begränsade empiriska bevis för migrantföretagens övergripande bidrag till löner, skatteintäkter, produktivitet och långsiktig ekonomisk tillväxt. Överrepresentationen av högteknologiska migrantföretagare i forskningen kan snedvrider uppfattningarna, medan småskaliga och nödvändighetsdrivna företagens roll fortfarande är underutforskad.

För att utveckla en mer effektiv och evidensbaserad politik bör framtida forskning gå bortom fallspecifika och sektoriella analyser och även omfatta utvärderingar på makronivå, longitudinella studier och jämförelser mellan länder. Utan ett mer systematiskt tillvägagångssätt riskerar beslutsfattare att överskatta eller underskatta den ekonomiska effekten av invandrares entreprenörskap. Detta kan leda till missriktade politiska insatser (Chodavadia m.fl., 2024; Solano, 2023; Akcigit m.fl., 2023).

3. Svensk litteratur och svenska data

3.1 Svenskt sammanhang

Under de senaste decennierna har invandring omformat Sveriges demografiska karta och väckt grundläggande frågor om tillhörighet, sammanhållning och välfärdsstatens gränser. År 2023 hade över en fjärdedel av befolkningen – 27,2 procent – utländsk bakgrund. Det inkluderar både personer födda utomlands och barn till två utrikes födda föräldrar. Det innebär att migration inte längre är ett randfenomen i det svenska samhället, utan en integrerad del av dess struktur och framtid.

Sedan år 2000 har särskilt antalet utrikes födda ökat markant. Migrationen till Sverige har varit av både humanitär och ekonomisk karaktär: människor har sökt sig hit som flyktingar undan krig och förföljelse, som arbetskraft i bristyrken, som studenter i jakt på utbildning eller som anhöriga till tidigare invandrade. Det svenska samhället har genom detta blivit både mer pluralistiskt och mer komplext.

Mot bakgrund av alla integrationsutmaningar har egenföretagande och entreprenörskap bland utrikes födda kommit att uppmärksammas allt mer – både som ett alternativ till traditionell arbetsmarknadsintegration och som en form av ekonomisk egenmakt. När anställningsvägarna är stängda eller svårforcerade blir företagande för många ett sätt att ta kontroll över sin försörjning, nyttja tidigare yrkeskunskaper och etablera sig i samhället på egna villkor. I resterande del fördjupar vi oss i vad vi vet i dessa frågor.

3.2 Invandrares entreprenörskap i Sverige: Inledande observationer

Vi vet ganska mycket om invandrares företagande i Sverige. Men vi vet relativt lite om deras *entreprenörskap* i bredare mening, så som vi har definierat begreppet i denna kunskapsöversikts första del. Därutöver vet vi mycket om de företag som drivs som enskild firma, men ganska lite om dem som drivs som aktiebolag. Detta blir alltså ett ganska begränsat synsätt, till exempel om vi vill kunna säga något om det schumpeterianska perspektiv som vi beskrev inledningsvis.

Inom så kallat "high impact"-entreprenörskap vet vi heller inte mycket om invandrares roll som verkställande direktörer, styrelseledamöter eller andra viktiga kuggar i den entreprenöriella maskinen. Det finns ett par undantag; dessa återvänder vi till nedan. Men det är värt att påpeka att den forskning vi sett över av svenska invandrares entreprenörskap handlar till största del om invandrares företagande. Vi noterar också att det finns flera tidigare översikter av just invandrares företagande, t ex. Aldén och Hammarstedt (2017), Andersson och Hammarstedt (2011) och Klinthäll m.fl. (2017).

Att använda egenföretagande som direkt mått på entreprenörskap är minst lika olyckligt i Sverige som i andra länder. Som vi sett i den internationella utblicken är detta ett känt problem, om än möjligen ett mindre problem i OECD-länder än i utvecklingsländer. I Sveriges sammanhang, med en hög andel flykting- och anhöriginvandrare, utgör egenföretagande möjligen ett än sämre mått på entreprenörskap än i andra OECD-länder. Sveriges 3:12-regler och kombinationen av kapitalinkomster och arbetsinkomster för aktiebolagsägare gör frågan komplicerad (detta är dock inte en fråga som ryms inom ramarna för denna rapport). För större aktiebolag är det dessutom svårt att metodologiskt avgöra vem ägaren egentligen är (Efendic m.fl., 2015). Enligt vårt synsätt nödvändiggör detta mer forskning kring invandrare i ägarstrukturer, styrelser och på vd-poster. I Sverige är dessa forskningsområden eftersatta, en fråga vi återkommer till nedan.

Kort sammanfattat behandlas alltså de flesta egenföretagare som "entreprenörer" i litteraturen. I sina arbeten kring självförsörjning bland invandrare räknar Eklund och Larsson (2020; 2023) alla egenföretagare som självförsörjande. Författarna noterar själva att detta innebär en oerhört liberal tolkning av begreppet självförsörjning.

En rimlig utgångspunkt är att jämföra inrikes och utrikes födda entreprenörer med hjälp av den information vi ändå har att tillgå via diverse register, såsom information från Skatteverket. Ifråga om vem som väljer att driva företag eller när ett företag kan tänkas startas är detta heller inte en ideal utgångspunkt. Det är sedan länge känt att registerdata endast kan ge en fragmentarisk bild i dessa frågor (Andersson m.fl., 2013). Många faktorer är t.ex. helt personliga, exempelvis personligt driv att bli egenföretagare. Den typen av uppgifter finns inte hos Skatteverket. Som vi konstaterar i den internationella översikten är det samtidigt så att den typ av undersökningar via enkäter och intervjuer som ofta sker i den internationella litteraturen saknar det longitudinella djup som registerdata oftast har. Möjligheten att följa personer och företag över tid är mycket värdefull, och den svenska litteraturen har också utnyttjat den möjligheten på flera sätt.

Det går att relativt översiktligt visa på genomsnittliga skillnader i den mån att vi kan se hur företagsfrekvensen skiljer sig åt mellan utvalda grupper, samt vilken typ av företag invandrare med ursprung i olika delar av världen tenderar att driva. Dessa skillnader är naturligtvis mycket svåra att koncist sammanfatta, så som alltid är fallet med så här omfattande datamaterial. Tidigare forskning, samt även vår översikt i kommande avsnitt, ger oss dock ett antal observerbara fakta som vi kan ha som utgångspunkt för vår diskussion här.

Vi kan översiktligt sammanfatta dessa fakta i tre punkter:

- För det första: svenskar driver företag i något högre utsträckning än invandrare (se tabell 1 nedan), om vi med "företag" inte beaktar vilken form företagen drivs i, samt utan att gruppen invandrare förfinas.
- För det andra: invandrares företag har betydligt lägre inslag av konventionella indikatorer på att företagen har tillväxtpotential, sannolikhet att ta innovationer till marknaden eller andra inslag av "high impact"-entreprenörskap. De är mer sällan aktiebolag, och läggs oftare ned (Hammarstedt & Skedinger, 2024). Invandrares företag är ofta koncentrerade i branscher med låga trösklar och hård konkurrens, som

handel, restaurang och andra arbetskraftsintensiva näringsgrenar. Det här stämmer med det vi ovan noterat är fallet i den internationella forskningslitteraturen.

- För det tredje: det finns mycket stora skillnader mellan europeiska och icke-europeiska företagare. Detta tolkas vanligen som att europeiska företagare oftare driver företag i syfte att ta chansen att realisera en affärsmöjlighet, medan icke-europeiska invandrare oftare "tvingas" in i entreprenörskap. Det senare kan tänkas ske för att gruppen saknar samma möjligheter på den svenska arbetsmarknaden. Gruppen icke-europeiska invandrare är därtill mycket heterogen, vilket vi tittar vidare på nedan. Vi saknar kunskap om en rad utfall uppdelade på ursprungsländer.

Möjligen skulle man kunna lägga till en fjärde punkt, nämligen att det är mycket svårt att jämföra svenskars och invandrares företagande med enkla deskriptiva data. Detta då företagen ifråga bedrivs i mycket olika näringsgrenar.

Exakt hur mycket invandring bidrar till Sveriges entreprenörskap, precis som till vår ekonomi och tillväxt mer generellt, är helt anhängigt varifrån invandringen kommer och dess karaktär i övrigt, såsom invandrarnas utbildningsnivå. Som ett exempel (ur tabell 1) kan nämnas att nordiska invandrare driver aktiebolag i nästan samma utsträckning som svenskfödda. Vi kan redan här konstatera att arbetskraftsinvandrare från Europa måste anses ha betydligt högre potential att stärka det svenska entreprenörskapet, jämfört med flyktinginvandrare från övriga världen.

Det akademiska intresset för invandrares företagande tog fart först på 2000-talet (Klinthäll m.fl., 2017). Det måste alltså betraktas som ett mycket ungt forskningsfält. Det är sannolikt också så att mycket forskning har överskattat den ekonomiska effekten av egenföretagande.

Vi har valt att strukturera fortsättningen av kapitlet enligt följande. Vi inleder med att presentera de breda dragen i invandrares företagande. Det gör vi med hjälp av statistik över breda grupperns företagande, deras företagarincomester och liknande tillgänglig information. Till en början inriktar sig analysen på just företagande. I efterföljande avsnitt refererar vi den forskning vi har att tillgå ifråga om hur framgångsrikt företagandet är. I nästkommande avsnitt undersöker vi den ännu ganska skrala litteraturen om invandrares bidrag till entreprenörskap i bredare mening. Ett exempel kan vara att se på roller som vd och andra chefsroller.

3.3 De breda dragen i svenska invandrares egenföretagande

En första observation är att ganska mycket forskning handlar om vem som blir egenföretagare (se t. ex. Andersson & Hammarstedt, 2010), medan vi vet ganska lite om entreprenörskapets andra dimensioner, såsom hur framgångsrikt eller varaktigt det är. Undantag finns, och vi återvänder till dessa nedan. "Vem som blir företagare" är samtidigt en fråga vi vet relativt lite om i rent statistisk bemärkelse, i den mening att många faktorer är icke-observerbara i våra datamaterial.

Om vi börjar med detta konstaterande som utgångspunkt verkar invandrare driva företag i ungefär samma utsträckning som svenskar (eller något lägre), dock inte lika ofta i aktiebolagsform (Hammarstedt & Skedinger, 2024; Klinthäll m.fl., 2017). Det senare tolkas ofta som att invandrare av ett skäl eller ett annat har det svårt på arbetsmarknaden

och oftare driver sina företag i avsaknad av möjlighet att få en attraktiv anställning. Sådana företag anses ha mindre potential för tillväxt och vara mindre sannolika att ta viktiga innovationer till marknaden.

Några inledande nyckeltal framgår av Tabell 1 (för män i åldrarna 20 till 64) och Tabell 2 (motsvarande för kvinnor). Vi visar statistiken uppdelat på ursprungsregion. Under det sista året, 2021, täcker datamaterialet totalt 5 902 283 personer. Av dessa är 74 procent svenskfödda, 1,8 procent invandrare med ursprung i övriga nordiska länder, 7,8 procent från övriga Europa, 0,3 procent från Nordamerika, 1,3 procent från Latinamerika, 3,2 procent från Afrika, 8,5 procent från Västasien och 3,2 procent från övriga Asien.

Vi bör redan nu säga något om skillnader mellan olika invandrargrupper, då detta går som en röd tråd genom texten. Som framgår av tabell 1 och 2 finns det mycket stora skillnader inom gruppen invandrare, och även inom gruppen icke-europeiska invandrare. Inom den senare sticker vissa delar av Mellanöstern ut, t.ex. Syrien, Turkiet, och Iran (Aldén & Hammarstedt, 2017; Klinthäll m.fl., 2017), med relativt höga andelar egenföretagare. Invandrare från Afrika är särskilt underrepresenterade, oavsett bolagsform (se även Hammarstedt & Skedinger, 2024). Notera genom att jämföra tabell 1 och 2 att det som driver siffrorna från Mellanöstern (ungefär motsvarande Västasien i tabellerna) till största delen handlar om att många män från dessa regioner driver företag, och därtill oftast som enskild firma. Andelen män från Västasien som driver aktiebolag verkar snarare ligga kring genomsnittet av grupperna, och betydligt lägre än den inhemska gruppen. På ett övergripande plan utmärker sig de manliga grupperna från Västasien, Latinamerika och Afrika som dem som driver flest enskilda firmor per aktiebolag. För kvinnor är bilden mer spridd, men även här finns en tydlig tendens för icke-europeiska invandrare att driva en högre andel företag som enskild firma.

Anledningen till att vi delar upp statistiken på enskilda näringsidkare och aktiebolag är att (som vi konstaterar i stycket ovan) aktiebolagsformen vanligen anses komma närmare det vi menar med "high impact"-entreprenörskap. Kanske är det till och med något mer i riktningen mot det schumpeterianska entreprenörskap vi beskrev inledningsvis, även om det framstår som en överdrift. Aktiebolag är hur som helst mer sannolika att växa, att ha anställda, att ta innovationer till marknaden och så vidare.

Tabell 1 Andel egenföretagare och företagare i eget AB bland män.

Födelseregion	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	År	Obs	Andel (kol. 4 + 5), procent	Enskild firma	AB
Sverige	2015	2 272 818	9,3	4,3	5,1
	2019	2 245 757	8,7	3,8	5,0
	2021	2 234 216	8,8	3,5	5,3
Norden	2015	59 174	8,2	4,4	3,8
	2019	52 080	7,8	3,9	3,8
	2021	48 310	8,0	3,8	4,2
Europa	2015	196 563	7,2	4,9	2,3

Födelseregion	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	2019	226 266	6,7	4,0	2,7
	2021	235 405	6,8	3,7	3,1
Nordamerika	2015	8 430	7,7	4,9	2,8
	2019	9 735	6,9	4,2	2,7
	2021	10 323	6,7	3,8	2,9
Latinamerika	2015	32 696	4,5	3,0	1,5
	2019	35 260	4,5	2,6	1,8
	2021	36 407	4,8	2,6	2,2
Afrika	2015	69 907	2,5	1,9	0,6
	2019	92 044	2,6	1,9	0,7
	2021	99 227	2,8	2,1	0,7
Västasien	2015	191 512	8,7	6,6	2,1
	2019	264 242	7,3	5,2	2,2
	2021	280 947	7,3	4,8	2,5
Övriga Asien	2015	49 736	5,5	3,4	2,1
	2019	68 171	4,5	2,4	2,0
	2021	74 573	4,6	2,3	2,3

Källa: Uppgifter är från Rams och bearbetat av Tillväxtanalys.

Not: en person är egenföretagare eller företagare om individen är registrerad som sysselsatt och som egenföretagare eller företagare i AB i november det aktuella året. Som företagare definieras individer vilka SCB registrerat som egenföretagare eller företagare i eget AB (variabeln *Yrkesställning*). För varje år fokuserar vi på individer som är 20–64 år gamla.

Tabell 2 Andel egenföretagare och företagare i eget AB bland kvinnor.

Födelseregion	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	År	Obs	Andel (kol. 4 + 5), procent	Enskild firma	AB
Sverige	2015	2 172 227	4,2	2,7	1,5
	2019	2 144 369	4,2	2,6	1,6
	2021	2 131 874	4,2	2,5	1,8
Norden	2015	70 153	4,2	3,0	1,2
	2019	60 806	4,2	2,9	1,3
	2021	55 958	4,4	2,9	1,5
Europa	2015	195 515	4,5	3,6	0,9
	2019	216 480	4,3	3,2	1,1
	2021	223 194	4,4	3,1	1,2
Nordamerika	2015	7 432	6,5	4,8	1,7
	2019	8 969	5,8	4,2	1,5
	2021	9 697	5,9	4,2	1,7
Latinamerika	2015	34 432	2,8	2,3	0,6
	2019	37 023	2,9	2,1	0,7
	2021	38 463	3,1	2,1	0,9
Afrika	2015	62 384	1,1	0,8	0,2
	2019	82 582	0,9	0,7	0,2
	2021	90 034	0,9	0,7	0,2
Västasien	2015	155 074	2,8	2,3	0,5
	2019	206 978	2,4	1,8	0,5
	2021	219 177	2,5	1,8	0,7
Övriga Asien	2015	85 514	5,3	4,4	1,0
	2019	106 667	5,0	3,8	1,1
	2021	114 478	5,0	3,7	1,3

Källa: Uppgifter är från Rams och bearbetat av Tillväxtanalys.

Not: en person är egenföretagare eller företagare om individen är registrerad som sysselsatt och som egenföretagare eller företagare i AB i november det aktuella året. Som företagare definieras individer vilka SCB registrerat som egenföretagare eller företagare i eget AB (variabeln *Yrkeställning*). För varje år fokuserar vi på individer som är 20–64 år gamla.

En första observation är att den här typen av fördelningar är ganska konstanta över tid. Vi kan förvänta oss vissa trender, och även trendbrott, till följd av externa faktorer som konjunkturförändringar, nya villkor på arbetsmarknaden, förändrade kostnader förenade med företagande och liknande. Men det är viktigt att notera att alla grupper visar ganska små förändringar över tid.

Så som vi har indikerat i den internationella översikten är det svårt att ge normativa omdömen som "bra eller dåligt" när en grupp har högt egenföretagande, framför allt om företagsformen är enskild firma. En del egenföretagande kan återspegla genuint entreprenörskap så som vi beskriver det inledningsvis. Men denna kategori innehåller också många företagare som befinner sig där av nödvändighet. Detta kan mycket väl betyda att

gruppen ifråga upplever svårigheter på arbetsmarknaden, på grund av låg utbildningsnivå, språksvårigheter, diskriminering eller andra faktorer. Vi vidhåller dock att om alternativet är arbetslöshet är det ändå i regel "bra" att människor blir företagare. Det är dock viktigt att studera hur företagen klarar sig och jämföra med gruppens arbetsmarknadsutfall i övrigt, vilket inte är ämne för denna rapport. Det är samtidigt så att väldigt många av de företag som ligger bakom siffrorna i tabell 1 och 2 knappast kan anses vara särskilt entreprenöriella i den schumpeterianska mening vi hänvisade till inledningsvis.

Som vi sett i översikten av den internationella forskningen är invandrades företag betydligt oftare verksamma i branscher med låga trösklar, hög konkurrens och låg innovationsgrad. Skillnaden i bolagsform är en tydlig indikation på att Sverige inte utgör något undantag. Som framgår av tabell 1 och 2 är den viktigaste skillnaden mellan svenska och utrikesfödda företagare att svenska företag oftare drivs i aktiebolagsform. Undantaget är gruppen med ursprung i övriga Norden. Vi noterar ett visst undantag för kvinnor från övriga Europa och Nordamerika, som driver aktiebolag i ungefär samma grad som svenska kvinnor. Den ursprungsgrupp som kommer närmast den infödda gruppen är de som invandrat från övriga Norden.

Vi har också visat ovan att det internationellt är mycket vanligt med högre andelar företagare i vissa invandrargrupper, både i europeiska länder och i Nordamerika. I likhet med flera tidigare studier visar tabell 1 att män med ursprung i Västasien driver företag i ungefär lika hög grad som den svenskfödda gruppen. Då det är en grupp som växer mycket snabbt är det viktigt för framtida forskning att följa upp den med särskild noggrannhet. Denna grupp har enbart mellan 2015 och 2021 vuxit med ungefär 30 procent (eller 29 procent för kvinnor och 32 procent för män). Här vill vi åter påpeka att andelen enskilda firmor är mycket hög.

Precis som visats i flera tidigare studier är det den afrikanska gruppen som uppvisar lägst andel företagare. Detta gäller för båda könen och i alla tidsperioder. År 2021 var enbart 0,7 respektive 0,2 procent av afrikanska män och kvinnor registrerade som företagare i eget AB, vilket t ex kan jämföras med 2,5 och 0,7 procent för gruppen med ursprung i Västasien.

Det är uppenbart att det finns stora skillnader mellan män och kvinnor i företagande, och att detta gäller i alla ursprungsregioner. Det är ett känt fenomen att män driver företag i betydligt högre utsträckning än kvinnor i nästan alla världens länder där tillgänglig statistik finns (se t.ex. Global Entrepreneurship Monitor). Denna situation brukar i regel vara orörlig över tid.

Tabell 3 sammanfattar differensen mellan mäns och kvinnors företagande. Tabellen är en direkt produkt av tabellerna 1 och 2 och visar skillnaden i procentenheter mellan mäns och kvinnors företagande för år 2021, dels för enskilda firmor, dels för de företag som drivs i aktiebolagsform.

Tabell 3 Differens mellan mäns och kvinnors företagande i procentenheter, 2021.

Födelseregion	Enskild firma	AB
Sverige	1	3,5
Norden	0,9	2,7
Europa	0,6	1,9
Nordamerika	-0,4	1,2
Latinamerika	0,5	1,3
Afrika	1,4	0,5
Västasien	3	1,8
Övriga Asien	-1,4	1

Källa: Uppgifterna är från Rams och bearbetade av Tillväxtanalys.

Not: data kommer från tabell 1 och 2, och utgörs av att kvinnors frekvens i procent subtraheras från mäns frekvens i procent.

Glappet mellan kvinnors och mäns entreprenörskap är alltså mycket väldokumenterat internationellt, på så sätt att män nästan alltid driver företag i högre utsträckning än kvinnor. I de svenska data som framgår ovan finns två kategorier där kvinnors företagarefrekvens är högre än för män. Detta är enskilda firmor för invandrare från dels Nordamerika, dels övriga Asien. För den senare gruppen är dessutom den genomsnittliga företagargraden högre för kvinnor. Denna grupp kvinnor är också av betydande storlek (114 478 år 2021).

Den utan konkurrens största skillnaden i frekvens för enskilda firmor återfinns i gruppen Västasien. Som vi konstaterar ovan innebär denna grupps storlek i sig att dessa siffror bör undersökas återkommande. Könslansen inom gruppen är heller inget undantag. Uppenbarligen finns mycket stor potential här, om kvinnorna i denna grupp kan bli företagare i högre utsträckning, åtminstone om bättre alternativ till företagande saknas. Vi vill återigen påpeka att vi inte kan sätta likhetstecken mellan entreprenöriell potential och egenföretagande. Som vi konstaterar är vanligt i översikten av den internationella litteraturen, är det ett problem att alla egenföretagare här betraktas som likvärdiga datapunkter. Vi vet samtidigt att för många kvinnor i denna grupp är alternativet arbetslöshet. I en sådan situation kan företagande vara ett gott alternativ (se t.ex. Backman m.fl., 2021).

I någon mån kanske avvikelserna mellan kvinnor och män från Västasien kan förklaras av att många män från denna region driver företag. Den näst högsta, om än betydligt lägre, differensen återfinns hos gruppen med ursprung i Afrika. Detta är iögonfallande då den afrikanska gruppen i så låg utsträckning driver företag över huvud taget. Andelen afrikanska kvinnor som driver företag måste helt enkelt anses vara synnerligen låg nästan oavsett ur vilken vinkel vi beaktar frågan. Vi vet också från tidigare forskning att denna grupp har en svag förankring till arbetsmarknaden i övrigt (se t.ex. Eklund och Larsson 2020; 2023). Förklaringen ligger därför knappast i att många har hittat anställning.

Den i övrigt mest påtagliga siffran är differensen i andelar män och kvinnor som driver aktiebolag i den svenska gruppen. Detta faller utanför denna rapports frågeställningar om just invandring och entreprenörskap. Det är dock iögonfallande att liknande, om än något lägre, differenser observeras både för gruppen födda i Norden och gruppen födda i

övriga Europa. Om vi utgår från att dessa personer i regel är arbetskraftsinvandrare, alternativt någon som inlett en långvarig relation med någon från Sverige, blir detta intressant. Varför är det så många män i dessa grupper som driver aktiebolag, medan relativt få kvinnor gör det? Tabell 4 visar intjänning (företagarinkomst) för samma grupper i enskilda firmor.

Tabell 4 Företagarinkomst (bolagsformen enskild firma), tkr.

Födelseregion	År	Män		Kvinnor	
		Medel	Median	Medel	Median
Sverige	2015	180	190	132	126
	2019	146	155	113	105
	2021	156	170	118	111
Norden	2015	155	154	106	110
	2019	118	118	98	85
	2021	121	122	96	82
Europa	2015	199	180	135	114
	2019	177	157	129	108
	2021	203	189	148	127
Nordamerika	2015	153	87	111	68
	2019	125	68	100	64
	2021	105	79	112	69
Latinamerika	2015	184	143	134	102
	2019	160	108	110	64
	2021	188	149	139	85
Afrika	2015	184	177	121	94
	2019	137	128	63	29
	2021	178	172	80	62
Västasien	2015	196	187	138	114
	2019	165	155	118	89
	2021	189	179	126	95
Övriga Asien	2015	148	132	91	58
	2019	134	103	90	54
	2021	169	146	113	75

Källa: Uppgifterna är från Rams och bearbetade av Tillväxtanalys.

Not: 2021 års prisnivå. Egenföretagare som har negativa inkomster från företagande är inkluderade.

När vi tar del av siffror som de i tabell 4 är det viktigt att komma ihåg att svenskfödda personer tenderar att driva företag i andra branscher än invandrare. Direkta jämförelser rad för rad kan därför vara ganska svåra att göra på ett rättvisande sätt. Ett skäl till att ändå studera dessa siffror är just den tidigare nämnda teorin att enskilda firmor ofta drivs i avsaknad av andra alternativ. Detta återspeglas möjligen i att de grupper som oftare driver sina verksamheter som aktiebolag (t.ex. Sverige och övriga Norden) faktiskt har relativt låga inkomster i sina enskilda firmor. Detta visar att ögonblicksbilder från deskriptiv statistik av den här typen kan riskera att bli något missvisande om vi inte beaktar vad som ligger bakom siffrorna.

Det finns också en annan sak att ha i åtanke här. Vi konstaterade tidigare att aktiebolagsformen normalt anses ha högre potential och att egenföretagare är mer sannolika att ha "tvingats in" i entreprenörskap. Egenföretagande kan alltså återspegla avsaknad av alternativ, snarare än ekonomisk dynamik. Det kan vara så att denna distinktion fungerar betydligt bättre för den inhemska gruppen och för arbetskraftsinvandrare. Det som möjligen talar emot en sådan tolkning är att den högsta genomsnittliga företagarinkomsten – både bland kvinnor och män – faktiskt återfinns i gruppen europeiska invandrare.

Med detta i åtanke är det ändå intressant att notera att de flesta invandrargrupper, inklusive de med icke-västerländsk bakgrund, tenderar att ha högre företagarinkomster i sina enskilda firmor, relativt svenskfödda egenföretagare och egenföretagare födda i övriga nordiska länder.

Det är också värt att notera att samtliga icke-europeiska grupper uppvisar högre medelvärde än medianvärde. Detta är ett tecken på att det finns ett mindre antal företag i fördelningens topp där intjäningen är ganska god. Detta kan t.ex. tänkas återspegla dessa gruppers tendens att driva företag med flera anställda utan att registrera ett aktiebolag. Inom den infödda gruppen hade dessa företag däremot sannolikt drivits som aktiebolag. Hit hör exempelvis restauranger.

Den mest påtagliga skillnaden mellan kvinnors och mäns företagarinkomster är att kvinnliga företagare tjänar systematiskt mindre än män. Detta är en genomgående regel i svensk och internationell forskningslitteratur. Det enda undantaget i vårt datamaterial är den lilla gruppen (0,3 procent år 2021) invandrare från Nordamerika. I den gruppen hade kvinnor högre företagarinkomster än män för det senaste året, 2021.

Så långt ögonblicksbilden. Men vad händer på längre sikt? Tidigare forskning ger viss vägledning här. Skillnaden i inkomstutveckling mellan egenföretagare med utländsk bakgrund respektive med svensk bakgrund studeras i Aldén m.fl. (2022) för firmans tio första år. Författarna visar att skillnaden i arbetsinkomst minskar över tid (se även Neuman, 2021), medan skillnaden i kapitalinkomst tvärtom ökar. En infödd egenföretagare hade i genomsnitt fyra gånger högre kapitalinkomster än en företagare som är icke-europeisk invandrare, tio år efter uppstart. Inkomsterna från arbete var samtidigt mer än 50 procent högre för den infödda gruppen. Andelen icke-europeiska invandrare som fortfarande är egenföretagare efter tio år är också lägre. Även Andersson Joona (2011) visar på stora skillnader i inkomst över fyra års tid.

Ett sätt att mäta ett företags tillväxtpotential är naturligtvis att studera vem som driver det, t.ex. med hänsyn till utbildning och tidigare erfarenheter. Nedan väljer vi att undersöka enbart utbildningsnivåerna hos företagets grundare. Det är dock inte så att högre utbildning ökar företagarfrekvensen på individnivå; så har t ex inte varit fallet för den inhemska gruppen (Hammarstedt, 2004). Till exempel kan en person med högre utbildning ha det mycket enklare på den reguljära arbetsmarknaden och således inte "behöva" starta företag.

Med denna logik kanske man kan säga att framgångsrik utbildning, och då inte bara högre utbildning, är ett sätt att öka kvaliteten, men inte nödvändigtvis frekvensen, av invandrades företagande. Med andra ord: en välutbildad person har fler valmöjligheter. Däremot kan man med fog och viss säkerhet säga att ett lands entreprenörskap stärks av

goda utbildningsmöjligheter, även om dess egenföretagande inte nödvändigtvis ökar i omfång. Att ha det senare som mål för politiken har entreprenörskapsforskaren Scott Shane (2009) beskrivit som ett logiskt felslut.

Tabell 6 och 7 i bilagan visar hur utbildningsbakgrunden ser ut för egenföretagare och företagare i eget aktiebolag. Den genomsnittliga åldern för företagaren för nästan alla regioner återfinns i intervallet 45–50 år, för både kvinnor och män. Kvinnliga företagare har genomgående högre utbildning än män. Frågan kan då uppstå varför deras intjäning är lägre. Ett vanligt antagande är att företag som drivs av kvinnor kanske mindre ofta bedrivs som en heltidssysselsättning.

Genomsnittlig utbildningslängd är i samtliga grupper mycket hög. Den grupp som har den lägsta andelen högskoleutbildade längre 2 år är faktiskt den infödda svenska gruppen, och detta gäller i båda kategorierna av företag och för båda könen. Det ser vi som ytterligare ett tecken på att personer med hög utbildning ofta har tryggare, och kanske ofta bättre betalda, möjligheter på den reguljära arbetsmarknaden. Det är också sannolikt så att invandrade personers utbildning generellt anses hålla lägre kvalitet, och ofta är av typen yrkesutbildning.

3.4 Tid till start av företag

En fråga som fått mycket stort genomslag i debatten om invandringens lönsamhet och angränsande frågor är hur fort invandrare kan tänkas börja bidra och exempelvis vara självförsörjande (Eklund & Larsson, 2020; 2023). Denna fråga är svår att diskutera för företagare av de skäl som nämns ovan. Framför allt kan en uppstart tidigt efter ankomst faktiskt innebära sämre integration, eftersom beslutet att starta eget företag kan tänkas ske eftersom andra möjligheter till försörjning saknas.

Med detta i åtanke kan det ändå vara intressant att se hur olika grupper skiljer sig åt ifråga om tid från ankomst till landet och till att de startar sitt första företag. I fallet med icke-europeiska invandrare och flyktingmigration bör vi trots allt anse att även relativt småskaligt företagande är ett bättre alternativ än att en person befinner sig utanför arbetsmarknaden.

Notera att siffrorna i tabell 5 enbart inkluderar invandrare som vid minst ett tillfälle inom perioden drivit ett företag. Vi tittar på personer som invandrat fram till 2010 för att få en relativt lång tidshorisont, dvs. som kortast elva år.

Tabell 5 Genomsnittlig tid (år) mellan invandringstillfälle och uppstart, kohorterna 1993–2010.

Födelseregion	Män		Kvinnor	
	Egenföretagare	Företagare i AB	Egenföretagare	Företagare i AB
Norden	5,4	9,6	6,7	10,9
Europa	6,6	12,2	7,1	11,9
Nordamerika	6,1	10,3	6,3	9,9
Latinamerika	8,4	12,8	8,2	11,5
Afrika	8,7	12,5	8,9	13,0
Västasien	7,7	13,2	8,5	13,7
Övriga Asien	7,5	10,6	7,3	10,7

Källa: Uppgifterna är från Rams och bearbetade av Tillväxtanalys. Not: Vi följer alla invandare som kommit efter år 1993 (kohorterna 1993–2010) under dataperioden 1993–2021. Definitioner om egenföretagare eller företagare i AB är samma som ovan. Vi har avgränsat till den gruppen som vid något tillfälle har varit egenföretagare eller företagare i AB under dataperioden.

Det tar av förklarliga skäl längre tid för en invandrare som driver aktiebolag att starta ett sådant, jämfört med dem som är egenföretagare. Detta gäller inom samtliga grupper, och kvoten är jämförbar.

Män såväl som kvinnor från övriga Norden är den grupp som startar företag snabbast. Undantaget är aktiebolag bland kvinnor, där invandrare från Nordamerika och övriga Asien agerar något snabbare. Som vi nämnde i diskussionen ovan, noterar vi att i dessa grupper driver kvinnor företag i högre utsträckning än män.

Generellt märks en viss tendens för invandrare från icke-västerländska ursprungsregioner att de tar något längre tid på sig att starta sina företag. Som vi har sett tidigare i rapporten vet vi också att dessa företag betydligt mindre ofta är aktiebolag. Vi vet också från tidigare forskning att de oftare läggs ned.

3.5 ”High impact”-entreprenörskap

Som vi har sett ovan kan vi på ett grovt tillyxat sätt få en uppfattning om ett företags potential genom att i första hand beakta huruvida det drivs i bolagsform. De mönster vi visar ovan är också vad vi kan uppfatta som gängse i den tidigare forskningen: andelen icke-europeiska invandrare som bedriver sin verksamhet i bolagsform är mycket låg (Aldén m.fl., 2022; Hammarstedt & Skedinger, 2024).

Hammarstedt och Miao (2020) visar att egenföretagare (i motsats till aktiebolagsägare) med icke-europeisk bakgrund är mer sannolika än infödda invånare att ha anställda i sina verksamheter. Invandrare är också mer sannolika att anställa andra invandrare. Författarna drar slutsatsen att egenföretagande invandrare bör ses som en del av lösningen på det svenska integrationsproblemet (se även Backman m.fl., 2021). Bland enskilda firmor som drivs av en man med ursprung i Mellanöstern har som exempel hela 47 procent minst en anställd, att jämföra med 13 procent bland motsvarande verksamheter som drivs av svenska män.

En relevant fråga ställs dock i en studie av Aldén och Hammarstedt (2017) som påtalar att infödda företagare med anställda är mer sannolika att välja aktiebolagsformen. I Miao och Hammarstedt (2020) sticker t.ex. det faktum ut att bland de svenska män som driver

enskild firma har en lägre andel högskoleutbildning än i samtliga invandrargrupper. Vi vet även från Aldén och Hammarstedt (2017) att det finns stora skillnader i näringsgrenarnas natur. Invandrare från Mellanöstern driver t.ex. ofta hotell- och restaurangverksamhet som enskild firma, vilket i princip inga infödda gör. Infödda egenföretagare är istället överrepresenterade i till exempel byggbranschen.

Generellt kan sägas om invandrares företagande att de inte är verksamma i de branscher som har högst tillväxtpotential eller i de som traditionellt ses som de mest innovativa. Snarare driver de företag i branscher med låga trösklar, men samtidigt med mycket hård konkurrens (Klinthäll m.fl., 2017). På så sätt konvergerar, återigen, den svenska situationen till det vi observerat från den internationella litteraturen.

Efendic m.fl. (2015) följer ett stort antal aktiebolag med anställda, där vd:n är antingen invandrare eller barn till invandrare. Författarna jämför dessa med motsvarande företag där vd:n har svensk bakgrund. Studien följer dessa företag under fyra års tid. Författarna visar att företag där invandrares barn är vd uppvisar högre tillväxt i omsättning än de med infödd vd, men bara i de fall då personens utländska bakgrund är från övriga OECD-länder. Det bör påpekas att företag med vd med svensk bakgrund hade högre omsättning i absoluta termer, och kanske att fyra år är en relativt begränsad tidshorisont. Studien visar även att invandrare utanför OECD är överrepresenterade i enklare tjänster, medan invandrare från OECD-länder har en relativt jämn fördelning över de breda branschgrupper som studien omfattar.

Efendic m.fl. (2015) utgör ett välkommet tillskott. Författarna studerar invandrares påverkan på det entreprenöriella ekosystemet som sådant, snarare än att bara undersöka vem som startar ett företag, företagarinkomster och egenskaper hos ägaren.

3.6 Geografiska variationer och placeringssort

Vi vet från den ekonomisk-geografiska forskningen att placeringssorten för flyktingar påverkar deras möjligheter att hitta arbete. De som placeras på platser med närhet till många arbeten är föga förvånande mer sannolika att själva skaffa sig ett arbete (Åslund m.fl., 2010). Åslund m.fl. (2010) använder den plausibelt exogena variationen i placering av flyktingar under vissa år för att isolera kausala effekter. Vi vet ganska lite i relaterade termer med hänsyn till svenska invandrares entreprenörskap, och över huvud taget ganska lite om deras företagsgeografi.

I tidigare avsnitt nämnde vi så kallade "etniska enklaver", i korthet områden där en stor andel av befolkningen är invandrare från samma ursprungsregioner. Hur och på vilket sätt sådana områden påverkar invandrares entreprenöriella utfall är ur ett teoretiskt perspektiv inte helt tydligt. Effekten kan mycket väl gå åt olika håll, beroende på vilka underliggande mekanismer som är starkast.

Den svenska forskning som finns på området är dock relativt entydig i åtminstone ett sammanhang, även om vissa metodproblem kvarstår. Detta sammanhang framgår i Andersson m.fl. (2024, s. 9) och kan kanske sammanfattas med att "människors beteenden påverkar deras omgivning". Det gäller också annat än entreprenörskap, såsom utbildning: "Att bo i ett grannskap med en hög andel invånare som inte är självförsörjande har ett negativt samband med utbildningsutfall när det gäller slutförd

gymnasieskola bland personer med utländsk bakgrund. Detta resultat gäller för såväl män som kvinnor.”

Notera att självförsörjning här inkluderar individer som driver eget företag. Dessa så kallade grannskapseffekter har också observerats direkt på entreprenörskapsutfall i Tavassoli och Trippel (2019), Andersson (2021) samt i Andersson m.fl. (2020). Dessa artiklar visar att andelen egenföretagare inom de egna befolkningsgrupperna med hänsyn till ursprungsregion har kvantitativt viktiga effekter på en invandrades sannolikhet att själv bli självförsörjande. Som vi nämnt tidigare finns det mycket trovärdig forskning från Danmark som visar på exakt samma effekt (Damm, 2009, 2014). De danska studierna använder, liksom Andersson (2020), en liknande identifikationsstrategi som Åslund m.fl. (2010). De kan således göra anspråk på att visa på kausala effekter.

Förekomsten av sådana grannskapseffekter förstärker ytterligare behovet av en invandrad persons tillgång till större, dynamiska arbetsmarknader, samt på hur närmiljön ser ut. Om en invandrare först observeras på en ort där många invandrare av liknande bakgrund uppvisar olika grader av produktivt beteende, ökar också sannolikheten till motsvarande produktiva beteende för individen.

Kazlou och Wennberg (2023) visar att företagare som bor i en etnisk enklav har lägre risk för arbetslöshet efter att företaget inte längre är aktivt. Författarnas tolkning är att invandrare använder olika typer av släktskap och liknande band för att förbättra sin situation på arbetsmarknaden.

Den tolkning som oftast ges i litteraturen till de resultat vi här gått igenom är att invandrare, liksom andra personer i ekonomin, agerar i nätverk med dem som är hyfsat lika dem själva i närmiljön. Om vi önskar ha en placeringspolitik som skapar dessa typer av goda ringar på vattnet bör alltså invandrare placeras, eller ges incitament att själva flytta till, områden där den egna gruppen uppvisar produktivt beteende. Vi bör ta detta på mycket stort allvar att för stävja antisocialt beteende på de platser där många invandrare redan befinner sig.

3.7 Vad kan vi lära av den internationella forskningslitteraturen?

Det är ofta svårt att importera forskningsresultat till en plats där forskningen ifråga inte har utförts. Detta framgår oftast ur den del av en forskningsartiklars slutsatser som handlar om deras begränsningar. Men forskares strävan efter generaliserbara resultat kan ibland ta överhanden, liksom påverkansorganisationers längtan efter tillämpbara policyrekommendationer.

Nedan lyfter vi några synpunkter som vi anser bör beaktas när man läser den internationella forskningen. Det handlar om ett generellt varningens finger, samt frågan om etniska enklaver och utsatta områden. I den senare tror vi att den internationella litteraturen har mycket att lära oss.

För det första: Det är viktigt att beakta Silicon Valley-syndromet. Det förekommer en, i vårt tycke, oroande tendens att tona ner vikten av institutionella och ekonomiska faktorer när slutsatser dras i den internationella litteraturen. Detta drivs sannolikt av att det är

enklare för en forskare att publicera ett resultat som kan generaliseras till ett bredare sammanhang. När forskningen är en fallstudie är det extra viktigt att förhålla sig kritisk.

Studier av högteknologiska kluster utgör en särskild bov i dramat. Sverige saknar de globala pipelines, de agglomerationsekonomier (fördelar som kommer ur städers och klusters storlekar) och de institutioner som under lång tid byggts upp i världens ledande teknikkuster. Detta är en lång diskussion, och den är inte ämnad att förminska Sveriges och Nordens dynamiska kluster, såsom de i Stockholm–Kista och Köpenhamn–Malmö. Här önskar vi bara enkelt konstatera att vi har helt andra förutsättningar än Silicon Valley, för att enbart nämna det mest extrema exemplet.

Det har sedan länge konstaterats i den internationella forskningen att växande kluster attraherar långväga migration (se t.ex. Larsson, 2016). Denna är ditlockad av de möjligheter som finns att verka i klustret. En invandrare som i en forskares datamaterial registreras som verksam på en sådan plats är naturligtvis fundamentalt annorlunda än t.ex. en flyktinginvandrare i Sverige. Detta inte bara med hänsyn till ursprungsregion, utan även humankapital, tillgång till finansiellt kapital, kontaktnät och en lång rad andra faktorer.

Detta gör att många resultat och påståenden som återkommer i internationell forskning blir mycket svåra att översätta till ett svenskt sammanhang. Hit hör sådant som hur vi ska se på invandringens antal, dess mångfald och på vilken politik som är rimlig att bedriva. Det senare gäller då både politik för påverkan på invandringens flöden som sådana, samt vilken politik som gör invandringen på en plats så lönsam som möjligt. En plats som har tillgång till högutbildad, driven och redan från början entreprenöriell invandring kan stödja denna med traditionell innovationspolitik. Detta är knappast det generella fallet för Sverige.

För det andra: etniska enklaver och utsatta områden är globala fenomen. Per definition befinner sig dessa platser till stor del utanför staden de befinner sig i, i meningen att dess invånare inte har samma tillgång till den kringliggande platsens arbetsmarknad utan tvingas lita till sin egen utvecklingskraft. Ibland tvingas dessa platser också hantera sina egna problem på ett sätt som majoritetssamhället aldrig behövt fundera över.

Som vi har visat i denna kunskapsöversikt kan de nätverk som etableras i etniska enklaver användas för goda ändamål, såsom att hitta lämplig arbetskraft, överföra kunskap och i den bästa av världar sprida produktiv kultur. Den tendens som finns för kunskap om entreprenörskap och dess kringgärdande kultur att spridas mellan liknande kulturer på dessa platser kan ge goda ringar på vattnet.

Den internationella (och svenska!) litteraturens budskap kring denna fråga är att anti-socialt beteende måste stävjas tidigt. På samma sätt kan goda exempel få genomslag genom sociala interaktioner. Förebilder, lokala liksom de utanför det egna området, kan genom lokala nätverk öka sannolikheten att personer i utsatta områden engagerar sig i entreprenörskap, samt att nämnda entreprenörskap blir mer produktivt.

Här är det extra viktigt att påpeka att även om entreprenörskapet ifråga inte syftar till att ta nya innovationer till marknaden kan det vara positivt ur samhällssynpunkt. Om alternativet är arbetslöshet, eller i värsta fall till och med kriminalitet, är naturligtvis egenföretagande ett gott alternativ ur samhällssynpunkt. Detta gäller då även om

företagandet sker i en arbetskraftsintensiv bransch med hög konkurrens och låga trösklar, så som vi vet ofta är fallet.

3.8 Några försiktiga slutsatser kring den svenska situationen

De siffror och den tidigare forskning vi behandlar i denna kunskapsöversikt visar på ett antal relativt tydliga resultat. Låt oss upprepa våra tre sammanfattande punkter från kapitlets början. För det första driver svenskar företag i något högre utsträckning än invandrare, men skillnaderna är inte särskilt stora. För det andra har invandrares företag lägre utvecklingspotential, t.ex. eftersom de mindre ofta är aktiebolag. För det tredje är det mycket stora skillnader mellan grupper av invandrare, där invandrare från Europa och OECD befinner sig närmare den svenskfödda gruppen.

Vi har också tagit upp att vi saknar mycket kunskap om hur invandrare bidrar till Sveriges entreprenörskap i bredare mening än bara som egenföretagare. Detta gäller för Sverige, precis som det är ett omvittnat problem i den internationella litteraturen. Vi behöver veta mycket mer om hur invandrare bidrar till Sveriges entreprenöriella ekosystem. Hur går det för företag som har många invandrare i sina styrelser? Kan vi se systematiska skillnader i exportföretags beteende beroende på var vd:n har sitt ursprung? Om ett riskkapitalbolag drivs av en invandrare, vad kan vi då förvänta oss? Dessa typer av frågor kan staplas på varandra, och vi verkar inte ha svaret på särskilt många av dem.

Det verkar dock rimligt, i det närmaste trivialt, att konstatera att arbetskraftsinvandring, och invandring från andra OECD-länder har haft en mycket mer positiv påverkan på Sveriges entreprenörskap än invandring från icke-västerländska regioner.

I princip finns det två vägar framåt i den svenska invandringspolitiken i största allmänhet. Den ena är att påverka de faktiska invandringsströmmarna, och vilka personer som på längre sikt får stanna i Sverige. Den andra är att med kultur, politik och utbildning påverka samtliga de grupper som redan är här. I den frågan är entreprenörskap inget undantag. Några utgångspunkter för en vidare diskussion kan vara följande:

- På ett mer övergripande plan behöver vi veta mycket mer om hur invandring påverkar våra entreprenöriella ekosystem i bredare mening.
- Bör vi uppmuntra mer entreprenörskap bland invandrare? Detta beror mycket på vad vi menar med termen entreprenörskap, och frågan har nog inget tydligt svar. I många fall är det mycket enkelt att föreställa sig att den mest fruktbara vägen framåt är att reformera arbetsmarknaden istället.
- Finns det kulturella faktorer (utöver ekonomiska) som förklarar varför invandrare i högre grad driver enskilda firmor? Eller handlar detta enbart om skillnader i tillgång till information och rådgivning?
- Hur påverkar flyktingars placeringssort deras entreprenörskap?
- Inom kategorin arbetskraftsinvandrare, invandrare från övriga Norden och OECD, hur presterar olika länder?
- Vi vet ganska mycket om invandrare som driver enskilda firmor. Vi vet betydligt mindre om invandrares företagande i aktiebolagsform. Detta gäller i förlängningen också generationsskiftet i familjeägda bolag.

- Hur ser det egentligen ut med entreprenörskapet hos invandrares barn som är födda i Sverige?
- Vi vet via våra registerdata mycket om invandrares ursprungsregioner. Men vi vet ytterst lite om etnicitet, kulturell tillhörighet, och liknande faktorer som vi av förklarliga skäl inte har tillgång till i offentliga register.
- Vad är invandrares roll i de allra mest högpresterande företagen?
- Vi behöver mer kunskap om svenska entreprenörers transnationella nätverk.

Många av dessa frågor bör kunna besvaras av ett forskarskrå som inom detta ämne trots allt är mycket starkt, och som spänner över flera olika discipliner och metodmässiga ansatser.

Referenser

- Akcigit, U., Alp, H., Diegmann, A., & Serrano-Velarde, N. (2023). *Committing to grow: Privatizations and firm dynamics in East Germany* (No. w31645). National Bureau of Economic Research.
- Aldén, L., & Hammarstedt, M. (2016). Discrimination in the credit market? Access to financial capital among self-employed immigrants. *Kyklos*, 69(1), 3–31.
- Aldén, L., & Hammarstedt, M. (2017). Egenföretagande bland utrikes födda - En översikt av utvecklingen under 2000-talet. Arbetsmarknadspolitiska rådet.
- Aldén, L., Bastani, S., Hammarstedt, M., & Miao, C. (2022). Immigrant-native differences in long-term self-employment. *Small Business Economics*, 58(3), 1661–1697. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00462-z>
- Aldrich, H. E., & Ruef, M. (2018). Unicorns, gazelles, and other distractions on the way to understanding real entrepreneurship in the United States. *Academy of Management Perspectives*, 32(4), 458–472.
- Aldrich, H. E., & Waldinger, R. (1990). Ethnicity and entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16, 111–135.
- Andersson, H. (2021). Ethnic enclaves, self-employment, and the economic performance of refugees: evidence from a Swedish dispersal policy. *International Migration Review*, 55(1), 58–83.
- Andersson, L., & Hammarstedt, M. (2010). Intergenerational transmissions in immigrant self-employment: Evidence from three generations. *Small Business Economics*, 34(3), 261–276. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9117-y>
- Andersson, L., & Hammarstedt, M. (2011). Invandrares egenföretagande – trender, branscher, storlek och resultat. *Ekonomisk Debatt*, 39(2).
- Andersson, L., Hammarstedt, M., Hussain, S., & Shukur, G. (2013). Ethnic origin, local labour markets and self-employment in Sweden: a multilevel approach. *The Annals of Regional Science*, 50(3), 885–910. <https://doi.org/10.1007/s00168-012-0525-1>
- Andersson, M., & Hellerstedt, K. (2013). Location attributes and start-ups in knowledge-intensive business services. In *When is Regional "Beautiful"?* (103–121). Routledge.
- Andersson, M., Larsson, J. P., & Öner, Ö. (2020). Ethnic enclaves and self-employment among Middle Eastern immigrants in Sweden: ethnic capital or enclave size? *Regional Studies*, 1–15. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1839638>
- Andersson, M., Larsson, J. P., & Öner, Ö. (2024). Goda grannar – en ESO-rapport om grannskapets betydelse för integration. Stockholm: ESO.
- Åslund, O., Östh, J., & Zenou, Y. (2010). How important is access to jobs? Old question – improved answer. *Journal of Economic Geography*, 10(3), 389–422. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbp040>

- Backman, M., Lopez, E., & Rowe, F. (2021). The occupational trajectories and outcomes of forced migrants in Sweden. Entrepreneurship, employment or persistent inactivity? *Small Business Economics*, 56(3), 963–983. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00312-z>
- Baycan-Levent, T., & Nijkamp, P. (2009). Characteristics of migrant entrepreneurship in Europe. *Entrepreneurship and regional development*, 21(4), 375–397.
- Birch, D. L. (1987). Job Creation in America: How our smallest companies put the most people to work. Free Press.
- Blau, F. D., & Hunt, J. (2019). The economic and fiscal consequences of immigration: highlights from the National Academies report. *Business Economics*, 54, 173–176.
- Borjas, G. J. (2018). The economics of immigration. In *The New Immigrant in the American Economy* (1–52). Routledge.
- Borjas, G. J. (2000). Ethnic enclaves and assimilation. *Swedish Economic Policy Review*, 7(2), 89–122.
- Borjas, G. J. (Ed.). (2008). *Issues in the Economics of Immigration*. University of Chicago Press.
- Bourdieu, P. (2018). The forms of capital. In *The sociology of economic life* (78–92). Routledge.
- Brzozowski, J. (2019). Entrepreneurship and economic integration of immigrants: A critical review of literature. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 23(6), 584–604.
- Clark, K., & Drinkwater, S. (2009). Dynamics and diversity: ethnic employment differences in England and Wales, 1991–2001. In *Ethnicity and labor market outcomes* (299–333). Emerald Group Publishing Limited.
- Clark, K., & Drinkwater, S. (2000). Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales. *Labour Economics*, 7(5), 603–628.
- Carter, S., Mwaura, S., Ram, M., Trehan, K., & Jones, T. (2015). Barriers to ethnic minority and women's enterprise: Existing evidence, policy tensions and unsettled questions. *International Small Business Journal*, 33(1), 49–69.
- Chodavadia, S. A., Kerr, S. P., Kerr, W. R., & Maiden, L. J. (2024). Immigrant entrepreneurship: New estimates and a research agenda.
- Damm, A. P. (2009). Ethnic Enclaves and Immigrant Labor Market Outcomes: Quasi - Experimental Evidence. *Journal of Labor Economics*, 27(2), 281–314. <https://doi.org/10.1086/599336>
- Damm, A. P. (2014). Neighborhood quality and labor market outcomes: Evidence from quasi-random neighborhood assignment of immigrants. *Journal of Urban Economics*, 79, 139–166. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jue.2013.08.004>
- Decker, R. A., Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., & Miranda, J. (2016). Declining business dynamism: What we know and the way forward. *American Economic Review*, 106(5), 203–207.

- Dheer, R. J. (2018). Entrepreneurship by immigrants: a review of existing literature and directions for future research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14, 555–614.
- Drori, I., Honig, B., & Wright, M. (2009). Transnational entrepreneurship: An emergent field of study. *Entrepreneurship theory and practice*, 33(5), 1001–1022.
- Efendic, N., Andersson, F. W., & Wennberg, K. (2015). Growth in first- and second-generation immigrant firms in Sweden. *International Small Business Journal*, 34(8), 1028–1052. <https://doi.org/10.1177/0266242615612533>
- Eklund, J., & Larsson, J. P. (2020). När blir utrikes födda självförsörjande? Entreprenörskapsforum.
- Eklund, J., & Larsson, J. P. (2023). Det nya utanförskapet: självförsörjningens utveckling och välfärdsstatens framtid. Stockholm: Ekerlids.
- Fairlie, R. W. (2012). Immigrant entrepreneurs and small business owners, and their businesses. *Small Business Economics*, 39(1), 97–107.
- Fairlie, R. W., & Lofstrom, M. (2015). Immigration and entrepreneurship. In B. Chiswick & P. Miller (Eds.), *Handbook of the Economics of International Migration* (Vol. 1B, 877–911). North-Holland.
- Ghio, N., Guerini, M., Lehmann, E. E., & Rossi-Lamastra, C. (2015). The emergence of the knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 44, 1–18.
- Ghio, N., Guerini, M., & Rossi-Lamastra, C. (2019). The creation of high-tech ventures in entrepreneurial ecosystems: Exploring the interactions among university knowledge, cooperative banks, and individual attitudes. *Small Business Economics*, 52(2), 523–543.
- Gold, S. J., & Light, I. (2000). Ethnic economies and social policy. In *Research in social movements, conflicts and change* (165–191). Emerald Group Publishing Limited.
- Guzman, J., & Stern, S. (2020). The state of American entrepreneurship: New estimates of the quantity and quality of entrepreneurship for 32 US States, 1988–2014. *American Economic Journal: Economic Policy*, 12(4), 212–243.
- Hammarstedt, M. (2004). Self-Employment Among Immigrants in Sweden – An Analysis of Intragroup Differences. *Small Business Economics*, 23(2), 115–126. <https://doi.org/10.1023/B:SBEJ.0000027664.58874.62>
- Hammarstedt, M., & Miao, C. (2020). Self-employed immigrants and their employees: evidence from Swedish employer-employee data. *Review of Economics of the Household*, 18(1), 35–68. <https://doi.org/10.1007/s11150-019-09446-1>
- Hammarstedt, M., & Skedinger, P. (2024). Immigrant Self-employment in Turbulent Times: A Decade with Refugee Crisis and the COVID-19 Pandemic - IFN Working Paper No. 1497. IFN.
- Hart, D. M., & Acs, Z. J. (2011). High-tech immigrant entrepreneurship in the United States. *Economic Development Quarterly*, 25(2), 116–129.

- Hunt, J. (2011). Which immigrants are most innovative and entrepreneurial? Distinctions by entry visa. *Journal of Labor Economics*, 29(3), 417–457.
- Hurst, E., & Pugsley, B. W. (2011). *What do small businesses do?* (No. w17041). National Bureau of Economic Research.
- Joona, P. A. (2011). The Native-Immigrant Income Gap among the Self-Employed in Sweden. *International Migration*, 49(4), 118–143.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1468-2435.2009.00510.x>
- Jones, T., Roberts, R., & Ram, M. (2023). Much ado about very little: The dubious connection between ethnic minority business policy and ethnic minority entrepreneurship. *International Migration*, 61(2), 9–26.
- Kazlou, A., & Wennberg, K. (2023). How kinship resources alleviate structural disadvantage: self-employment duration among refugees and labor migrants. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 17(1), 16–45.
<https://doi.org/10.1108/JEC-03-2020-0025>
- Kerr, S. P., & Kerr, W. R. (2016). *Immigrant entrepreneurship* (No. 22385). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Kerr, S. P., & Kerr, W. (2020). Immigrant entrepreneurship in America: Evidence from the survey of business owners 2007 & 2012. *Research Policy*, 49(3), 103918.
- Kerr, S. P., & Kerr, W. R. (2020). *Immigration Policy Levers for US Innovation and Startups*. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 27040.
- Kerr, S. P., Kerr, W. R., & Lincoln, W. F. (2015). Skilled immigration and the employment structures of US firms. *Journal of Labor Economics*, 33(S1), 147–S186.
- Kerr, W. R., & Lincoln, W. F. (2010). The supply side of innovation: H-1B visa reforms and US ethnic invention. *Journal of Labor Economics*, 28(3), 473–508.
- Kloosterman, R., Van Der Leun, J., & Rath, J. (1999). Mixed embeddedness:(in) formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands. *International journal of urban and regional research*, 23(2), 252–266.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- Klinthäll, M., Mitchell, C., Schölin, T., Slavnić, Z., & Urban, S. (2017). *Invandring och företagande. Delmi Rapport 2016:7*.
- Kloosterman, R., & Rath, J. (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economies: Mixed embeddedness further explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), 189–201.
- Kloosterman, R., Van Der Leun, J., & Rath, J. (1999). Mixed embeddedness:(in) formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands. *International journal of urban and regional research*, 23(2), 252–266.
- Knight, F. H. (1921). *Risk, uncertainty and profit* (Vol. 31). Houghton Mifflin.

- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.
- Larsson, J. P. (2016). Det smittsamma entreprenörskapet - Regionalpolitiskt Forum Rapport #2. Entreprenörskapsforum.
- Liargovas, P. G., & Skandalis, K. S. (2012). Motivations of migrant entrepreneurship in Greece: A factor analysis approach. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(4), 627–639.
- Light, I. H., & Rosenstein, C. N. (1995). *Race, ethnicity, and entrepreneurship in urban America*. Transaction Publishers.
- Lofstrom, M., & Wang, C. (2019). Immigrants and entrepreneurship, IZA World of Labor, ISSN 2054-9571, Institute of Labor Economics (IZA), Bonn, Iss. 85v2.
- Lofstrom, M., & Wang, C. (2022). Immigrant entrepreneurs. *Handbook of labor, human resources and population economics*, 1–32.
- Malki, B., Uman, T., & Pittino, D. (2020). The entrepreneurial financing of the immigrant entrepreneurs: a literature review. *Small Business Economics*, 1–29.
- Nambisan, S. (2017). Digital entrepreneurship: Toward a digital technology perspective of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 41(6), 1029–1055.
- Nathan, M. (2014). The wider economic impacts of high-skilled migrants: a survey of the literature for receiving countries. *IZA Journal of Migration*, 3, 1–20.
- Nathan, M. (2016). Ethnic diversity and business performance: Which firms? Which cities?. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 48(12), 2462–2483.
- Nathan, M., & Lee, N. (2013). Cultural diversity, innovation, and entrepreneurship: firm-level evidence from London. *Economic geography*, 89(4), 367–394.
- Naudé, W., Siegel, M., & Marchand, K. (2017). Migration, entrepreneurship and development: A critical review. *IZA Journal of Migration*, 6(1), 5.
- Neuman, E. (2021). Performance and job creation among self-employed immigrants and natives in Sweden. *Small Business Economics*, 56(1), 403–425.
<https://doi.org/10.1007/s11187-019-00223-z>
- Nazareno, J., Zhou, M., & You, T. (2019). Global dynamics of immigrant entrepreneurship: Changing trends, ethnonational variations, and reconceptualizations. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(5), 780–800.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- Portes, A., & Zhou, M. (1993). The new second generation: Segmented assimilation and its variants. *The annals of the American academy of political and social science*, 530(1), 74–96.

- Portes, A., Haller, W. J., & Guarnizo, L. E. (2002). Transnational entrepreneurs: An alternative form of immigrant economic adaptation. *American sociological review*, 67(2), 278–298.
- Portes, A., & Jensen, L. (1989). The enclave and the entrants: Patterns of ethnic enterprise in Miami before and after Mariel. *American Sociological Review*, 929–949.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1–24.
- Portes, A., Guarnizo, L. E., & Haller, W. J. (2002). Transnational entrepreneurs: An alternative form of immigrant economic adaptation. *American Sociological Review*, 67(2), 278–298.
- Ram, M., & Jones, T. (2008). Ethnic-minority businesses in the UK: a review of research and policy developments. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 26(2), 352–374.
- Ram, M., Jones, T., & Villares-Varela, M. (2017). Migrant entrepreneurship: Reflections on research and practice. *International Small Business Journal*, 35(1), 3–18.
- Ram, M., Theodorakopoulos, N., & Jones, T. (2008). Forms of capital, mixed embeddedness and Somali enterprise. *Work, Employment and Society*, 22(3), 427–446.
- Ramos-Escobar, N., et al. (2022). The impact of migrant entrepreneurship on job creation and innovation. *Journal of Business Research*, 142, 238–250.
- Rath, J., & Swagerman, A. (2016). Promoting ethnic entrepreneurship in European cities: Sometimes ambitious, mostly absent, rarely addressing structural features. *International Migration*, 54(1), 152–166.
- Saxenian, A. (2002). Silicon Valley's new immigrant high-growth entrepreneurs. *Economic Development Quarterly*, 16(1), 20–31.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press.
- Schutjens, V., & Völker, B. (2010). Space and social capital: The degree of locality in entrepreneurs' contacts and its consequences for firm success. *European Planning Studies*, 18(6), 941–963.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141–149.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
- Sinkovics, N., & Reuber, A. R. (2021). Beyond disciplinary silos: A systematic analysis of the migrant entrepreneurship literature. *Journal of World Business*, 56(2), 101223.
- Sinkovics, R. R., & Reuber, A. R. (2021). Transnational entrepreneurship: Leveraging social capital for business success. *International Business Review*, 30(5), 101763.

- Solano, G. (2021). The mixed embeddedness of transnational migrant entrepreneurs: Moroccans in Amsterdam and Milan. In *Diaspora Governance and Transnational Entrepreneurship* (109-127). Routledge.
- Solano, G. (2023). A level playing field for migrant entrepreneurs? The legal and policy landscape across EU and OECD countries. *International Migration*, 61(2), 27–47.
- Solano, G., Ram, M., & Rath, J. (2023). Regulation of migrant entrepreneurship: The strained conjunction of laws, policies and practices. *International Migration*, 61(2), 3–8.
- Tavassoli, S., & Trippel, M. (2019). The impact of ethnic communities on immigrant entrepreneurship: evidence from Sweden. *Regional Studies*, 53(1), 67–79.
<https://doi.org/10.1080/00343404.2017.1395007>
- Tengeh, RK and Ballard, HB and Slabbert, AS (2012). Do immigrant-owned businesses grow financially? An empirical study of African immigrant-owned businesses in the South Africa. Published in: *African Journal of Business Management*, Vol. 6, No. 19 (16 May 2012): 6070-6081.
- Wadhwa, V., Saxenian, A., Rissing, B., & Gereffi, G. (2007). America's new immigrant entrepreneurs. *Kauffman Foundation report*.
- Waldinger, R. (1994). The making of an immigrant niche. *International migration review*, 28(1), 3–30.
- Wauters, B., & Lambrecht, J. (2008). Barriers to refugee entrepreneurship in Belgium: Towards an explanatory model. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 34(6), 895–915.
- Zhou, M., & Cho, M. (2010). Noneconomic effects of ethnic entrepreneurship: A focused look at the Chinese and Korean enclave economies in Los Angeles. *Thunderbird International Business Review*, 52(2), 83–96.
- Zhou, M., & Liu, H. (2014). Transnational entrepreneurship and immigrant integration: New Chinese immigrants in Singapore and the United States. In *Immigration and work* (169-201). Emerald Group Publishing Limited.

Bilagor

Tabell 6 Genomsnittlig ålder och högst utbildningsnivå bland manliga egenföretagare och företagare i AB, år 2021.

	Obs	Egenföretagare	Obs	Företagare i eget AB
Sverige				
Ålder	78 616	48,3	118 038	47,4
Andel för gymnasial		0,14		0,10
Andel gymnasial		0,58		0,53
Andel efter gymnasial (< 2 år)		0,08		0,09
Andel efter gymnasial (>= 2 år)		0,20		0,28
Andel okänd		0,002		0,001
Norden				
Ålder	1 828	51,1	2 024	51,5
Andel för gymnasial		0,14		0,10
Andel gymnasial		0,43		0,44
Andel efter gymnasial (< 2 år)		0,06		0,07
Andel efter gymnasial (>= 2 år)		0,28		0,34
Andel okänd		0,08		0,04
Europa				
Ålder	8 686	46,2	7 437	44,5
Andel för gymnasial		0,08		0,08
Andel gymnasial		0,38		0,38
Andel efter gymnasial (< 2 år)		0,06		0,06
Andel efter gymnasial (>= 2 år)		0,33		0,39
Andel okänd		0,13		0,09
Nordamerika				
Ålder	388	46,8	304	48,2
Andel för gymnasial		0,02		0,03
Andel gymnasial		0,21		0,15
Andel efter gymnasial (< 2 år)		0,07		0,10
Andel efter gymnasial (>= 2 år)		0,64		0,66
Andel okänd		0,06		0,06
Latinamerika				
Ålder	935	45,3	814	45,3
Andel för gymnasial		0,12		0,10
Andel gymnasial		0,39		0,37
Andel efter gymnasial (< 2 år)		0,08		0,07
Andel efter gymnasial (>= 2 år)		0,38		0,44
Andel okänd		0,03		0,01
Afrika				
Ålder	2 100	44,2	720	45,2

	Obs	Egenföretagare	Obs	Företagare i eget AB
Andel förgymnasial		0,24		0,12
Andel gymnasial		0,41		0,34
Andel eftergymnasial (< 2 år)		0,07		0,08
Andel eftergymnasial (≥ 2 år)		0,26		0,43
Andel okänd		0,02		0,02
Västasien				
Ålder	13 439	44,7	7 105	44,9
Andel förgymnasial		0,34		0,23
Andel gymnasial		0,33		0,33
Andel eftergymnasial (< 2 år)		0,06		0,06
Andel eftergymnasial (≥ 2 år)		0,24		0,36
Andel okänd		0,03		0,02
Övriga Asien				
Ålder	1 710	43,8	1 716	43,8
Andel förgymnasial		0,18		0,15
Andel gymnasial		0,32		0,31
Andel eftergymnasial (< 2 år)		0,09		0,08
Andel eftergymnasial (≥ 2 år)		0,36		0,41
Andel okänd		0,06		0,05

Källa: Uppgifterna är från Rams och bearbetade av Tillväxtanalys.

Not: en person är egenföretagare eller företagare om individen är registrerad som sysselsatt och som egenföretagare eller företagare i AB i november det aktuella året. Som företagare definieras individer vilka SCB registrerat som egenföretagare eller företagare i eget AB (variabeln *Yrkesställning*). För varje år fokuserar vi på individer som är 20–64 år gamla.

Tabell 7 Genomsnittlig ålder och högst utbildningsnivå bland kvinnliga egenföretagare och företagare i AB, år 2021.

	Obs	Egenföretagare	Obs	Företagare i eget AB
Sverige				
Ålder	52 894	46,8	37 799	47,4
Andel förgymnasial		0,07		0,04
Andel gymnasial		0,48		0,40
Andel eftergymnasial (< 2 år)		0,10		0,09
Andel eftergymnasial (>= 2 år)		0,35		0,46
Andel okänd		0,001		0,001
Norden				
Ålder	1 605	50,1	839	50,9
Andel förgymnasial		0,07		0,04
Andel gymnasial		0,36		0,30
Andel eftergymnasial (< 2 år)		0,07		0,07
Andel eftergymnasial (>= 2 år)		0,45		0,56
Andel okänd		0,05		0,02
Europa				
Ålder	6 991	45,0	2 787	46,5
Andel förgymnasial		0,05		0,04
Andel gymnasial		0,34		0,26
Andel eftergymnasial (< 2 år)		0,06		0,06
Andel eftergymnasial (>= 2 år)		0,47		0,61
Andel okänd		0,07		0,03
Nordamerika				
Ålder	404	45,2	169	47,7
Andel förgymnasial		0,02		0,04
Andel gymnasial		0,13		0,12
Andel eftergymnasial (< 2 år)		0,09		0,05
Andel eftergymnasial (>= 2 år)		0,68		0,75
Andel okänd		0,08		0,04
Latinamerika				
Ålder	827	45,0	369	47,2
Andel förgymnasial		0,07		0,06
Andel gymnasial		0,36		0,29
Andel eftergymnasial (< 2 år)		0,09		0,08
Andel eftergymnasial (>= 2 år)		0,46		0,55
Andel okänd		0,02		0,01

	Obs	Egenföretagare	Obs	Företagare i eget AB
Afrika				
Ålder	630	42,3	220	46,4
Andel förgymnasial		0,21		0,10
Andel gymnasial		0,36		0,28
Andel eftergymnasial (< 2 år)		0,08		0,08
Andel eftergymnasial (>= 2 år)		0,31		0,53
Andel okänd		0,03		0,01
Västasien				
Ålder	3 920	42,3	1 503	45,3
Andel förgymnasial		0,24		0,09
Andel gymnasial		0,37		0,31
Andel eftergymnasial (< 2 år)		0,07		0,07
Andel eftergymnasial (>= 2 år)		0,28		0,52
Andel okänd		0,03		0,01
Övriga Asien				
Ålder	4 207	44,9	1 503	44,5
Andel förgymnasial		0,32		0,20
Andel gymnasial		0,26		0,28
Andel eftergymnasial (< 2 år)		0,05		0,07
Andel eftergymnasial (>= 2 år)		0,33		0,42
Andel okänd		0,04		0,03

Källa: Uppgifterna är från Rams och bearbetade av Tillväxtanalys.

Not: en person är egenföretagare eller företagare om individen är registrerad som sysselsatt och som egenföretagare eller företagare i AB i november det aktuella året. Som företagare definieras individer vilka SCB registrerat som egenföretagare eller företagare i eget AB (variabeln *Yrkesställning*). För varje år fokuserar vi på individer som är 20–64 år gamla.



Tillväxtanalys
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 010-447 44 00
E-post: info@tillvaxtanalys.se
Webb: www.tillvaxtanalys.se