

ENTREPRENÖRSKAP¹

Den bortglömda produktivetsfaktorn

Underlagsrapport till Produktivitetskommissionen

December 2024

Pontus Braunerhjelm, BTH, KTH och Entreprenörskapsforum

Emma Lappi, Aarhus Universitet

Innehållsförteckning

1. Inledning – varför är entreprenörskapet viktigt?
2. Det svenska entreprenörskapet i ett internationellt perspektiv
3. Entreprenörens funktion och bidrag
 - Entreprenörskap som en produktionsfaktor
4. Vad styr entreprenörskapets omfattning och inriktning?
 - Institutioner, entreprenörskap och tillväxt
5. Ekonomisk tillväxt och entreprenörskapets roll
 - Kunskapsdrivna tillväxtmodeller
 - Evolutionära tillväxtmodeller
 - Ett tydliggörande av entreprenörskapets roll i tillväxtprocessen
 - Empiriska belägg
6. Betydelsen av ett entreprenöriellt lärande
7. Ekonomisk-politiska slutsatser
 - Grundläggande förutsättningar
 - Specifika insatser för att stärka entreprenöriella aktiviteter och uppbyggnad av ett entreprenöriellt humankapital
8. Slutsatser och sammanfattning

¹ Rapporten bygger delvis på tidigare forskning av framför allt Braunerhjelm och Lappi (2023) samt Braunerhjelm och Henrekson (2023).

1. Inledning – varför är entreprenörskapet viktigt?

Utvecklingskraft och omställningsförmåga i en organisation, ett samhälle eller en ekonomi beror på initiativ och åtgärder som vidtas av individer med förmåga att se möjligheter och som har uthållighet att driva igenom förändringar. Detta är en grundläggande insikt från entreprenörskapsforskningen under de senaste 50 åren. Entreprenören bidrar således till förändring och innovation vilket i sin tur påverkar effektivitet och produktivitet. Denna unika entreprenöriella drivkraft är ojämnt fördelad bland ett lands invånare.

I vilken utsträckning entreprenörskapet verkligen bidrar till tillväxt och leder till att positiva samhällsvärden skapas beror i sin tur på utformningen av institutioner. Dessa kan i sin delas in i formella institutioner, dvs lagar och regelverk, men också informella institutioner är viktiga för entreprenörskapet, dvs normer och traditioner (North, 1990; Williamson, 1985; 2000; Acemoglu et al., 2001; 2002)). Med andra ord, politik spelar roll genom att utforma lagar och regelverk men också mer generellt genom att signalera värdet på entreprenöriella aktiviteter.

Entreprenören behandlades under lång tid styvmoderligt i såväl forskning som inom politiken vilket kan te sig förbryllande när den moderna ekonomiska historien i dagens rikaste länder studeras. USA:s starka ekonomiska och politiska position under det senaste århundradet är nära kopplat till framgångsrika entreprenörer, som Thomas Edison, Alexander Graham Bell, Dale Carnegie och Henry Ford. De var avgörande för ett framväxande innovativt näringsliv och i förlängningen tillväxt och välstånd. I dagens USA ser vi en liknande berättelse med namn som Bill Gates (Microsoft), Steve Jobs (Apple), Sam Walton (Walmart), Jeff Bezos (Amazon), Elon Musk (Paypal, Tesla, SpaceX) och Sam Altman (Open AI) för att nämna några.

På samma sätt förhåller det sig i Sverige där den samhälleliga och ekonomiska utvecklingen är starkt förknippad med namn som Lars Magnus Ericsson (Ericsson), Gustaf de Laval (Alfa Laval) och Nobelbröderna som var involverade i många inflytelserika företag. Mer samtida motsvarigheter är familjen Rausing (Tetrapak), Ingvar Kamprad (Ikea), Erling Persson (H&M), Daniel Ek och Martin Lorentzon (Spotify), Niklas Zennström (Skype), Sebastian Siemiatkowski, Niklas Adalberth och Victor Jacobsson (Klarna). Det svenska välståndets vagga kan kopplas till ett antal framgångsrika företag som startades under förra sekelskiftet varav många fortfarande är verksamma. Tack vare dessa skapades skattebaser, nya leveranskedjor växte fram, efterfrågan på kompetens ökade och lönerna steg. Denna

utveckling skedde i ett samspel med politiska reformer (institutioner) som bidrog till konkurrens, internationalisering och kompetensförsörjning.

Faktum är att de flesta industrialiserade länder delar en historia där entreprenörer har varit en drivande faktor i utvecklingen av deras ekonomier. Ett aktuellt exempel på entreprenörens roll är omställningen mot en elektrifierad fordonsflotta: det var inte i första hand en framsynt politik inom EU eller USA som accelererade denna omställning utan snarare en entreprenör (Elon Musk) som använde ny teknik och en ny affärsmodell för tillverkning och försäljning av bilar.

Under de senaste decennierna har emellertid synen på entreprenörens omvärderats och dess roll som ekonomins främsta förändringsagent blivit allt mer fast etablerad. Det innebär ett paradigmskifte eftersom den förhärskande uppfattningen länge var att storföretagen stod för de viktigaste bidragen i en ekonomi. Till och med entreprenörskapsforskningens ”founding father”, Joseph Schumpeter, ändrade uppfattning och förutspådde att storföretagen, pga sina stordriftsfördelar, skulle inta en alltmer dominerande position med på sikt negativa effekter för innovation och teknisk utveckling (Schumpeter 1942).

Trots dessa tidiga profetior av Schumpeter och andra framstående forskare visade en begynnande empirisk forskning i slutet av 1970-talet att de nya och mindre företagens roll blev allt viktigare. Storföretagen är emellertid fortfarande centrala i en rad avseenden (ankarföretag i kluster, huvudkontorseffekter, efterfrågan och utbud av kompetens, leverantörskedjor, marknad för idéer, mm).²

Vad Schumpeter dock inte förutsåg var hur små och nya företag kan samarbeta med stora etablerade företag – något som har underlättats av ny informations- och kommunikationsteknik. Det är till och med så att framgångsrika storföretag ofta förutsätter en samverkan med innovativa och entreprenöriella mindre och unga företag. Dessa framsteg i att förstå entreprenörens roll och betydelse kan tillskrivas pionjärinsatser av ett begränsat antal forskare som ifrågasatte den konventionella storföretagsnormen med början för ca 50 år sedan (Braunerhjelm m fl, 2022).

Innan vi går vidare definieras några av de nyckelbegrepp som analysen kommer att kretsa kring – entreprenörskap, entreprenöriellt humankapital och innovation. Entreprenör och entreprenörskap kan definieras utifrån olika egenskaper och funktioner (se till exempel

² Se Andersson m fl (2024).

Wennekers & Thurik 1999 samt Braunerhjelm m fl 2022). Bland de mer kända definitionerna återfinns Schumpeters (den agent som stör ekonomins jämviktsläge), Knights (den som omvandlar osäkerhet till kalkylerbar risk) och Kirzners (den som driver ekonomin mot jämvikt). Till dessa klassiska definitioner kan nya läggas som bygger på entreprenörens funktion/verksamhetsområde, till exempel intraprenörer och sociala entreprenörer. Kännetecknande för samtliga definitioner är att de understryker att entreprenören är den aktör som bidrar till förändring och driver på utvecklingen, vilket rimmar väl med Schumpeters ursprungliga syn. Vi använder oss av följande generella definition:

- Entreprenörer är ekonomins förändringsagenter, de fattar beslut under osäkerhet och bidrar till förnyelse och dynamik oavsett i vilken sektor de verkar (näringsliv, offentlig, civilsamhälle eller politisk) eller i vilken roll (ägare, företagsledning eller anställd).

Det är alltså en tämligen bred definition av entreprenörskap som vi tillämpar.

Entreprenörskap leder i sin tur till att ett entreprenöriellt humankapital kan utvecklas som kompletterar annat humankapital förvärvat genom t ex utbildning eller arbetslivserfarenhet. Det entreprenöriella humankapitalet verkar dels genom att entreprenörer bidrar med innovationer och förnyelse i sina egna företag, dels genom att det positivt påverkar företags prestanda (t ex produktivitet) när tidigare entreprenörer blir anställda. I rapporten hävdas att entreprenörskap bör ses som en separat produktionsfaktor precis som real- eller humankapital. Entreprenöriellt humankapital definieras enligt följande:³

- Entreprenöriellt humankapital består av färdigheter och kompetenser som framför allt har förvärvats genom erfarenheter från att starta och driva företag. Även utbildningsinsatser och medfödda egenskaper spelar in.

Precis som Schumpeter hävdade krävs det i regel en entreprenör som identifierar en marknadsmöjlighet för att en uppfinning eller en vetenskaplig upptäckt ska utvecklas till en innovation (Schumpeter 1911/1934). Vi utgår från Oslo-manualens beskrivning av innovation och tillämpar följande något mer avgränsade definition på innovation:

³ För en mer ingående diskussion om begreppet entreprenöriellt humankapital, se Braunerhjelm och Lappi (2023).

- Innovation definieras utifrån ett marknadsperspektiv: ett ekonomiskt värde som kan kopplas till en ny vara eller tjänst, nya organisationsformer, nya insatsvaror eller nya marknader, eller kombinationer av dessa.⁴

Entreprenörskapet och innovation spänner således över de flesta branscher och ekonomiska verksamheter. Samtidigt bör svårigheterna att mäta såväl genuint entreprenörskap som innovation understrykas: FoU-utgifter och patent är de vanligaste innovationsmåten, men de är uppenbarligen svåra att tillämpa på till exempel organisationsförändringar, att nya marknader definieras och exploateras eller inom tjänstesektorerna. Dessutom är FoU-satsningar ett mått på input medan vi är intresserade av output-effekterna, dvs innovation.

Entreprenörskapet mäts å sin sida ofta som nystartade företag, vilket varken fångar entreprenörskapets funktion eller den unika kompetens som entreprenörer besitter (förändringsagenter). Ibland kvalificeras måtten genom att använda omfattande enkäter för att fånga upp typiska entreprenörsegenskaper (t ex Global Entrepreneurship Monitoring och EU:s Community Innovation Survey). Eller så begränsas urvalet till vissa typer av företagande, t ex aktiebolag som anses vara närmare kopplat till entreprenörskap (Levine & Rubinstein, 2016). I det följande kan det vara värt att ha dessa begränsningar i åtanke.

Resten av rapporten är organiserad på följande sätt. Inledningsvis presenteras Sveriges internationella position vad gäller övergripande konkurrensförutsättningar, entreprenörskap, FoU-satsningar och innovation. Därefter diskuteras de dominerande tillväxtmodellerna och hur entreprenören är inlemmad i dessa. Vi hävdar att entreprenörskap bör ses som en produktionsfaktor jämförbar med humankapital, arbetskraft och investeringar i fysiskt kapital. Slutligen presenteras de ekonomiskpolitiska slutsaterna som analysen föranleder.

2. Det svenska entreprenörskapet i ett internationellt perspektiv

Vi inleder med en kortfattad beskrivning av entreprenörskapets övergripande förutsättningar och utveckling i Sverige jämfört med andra liknande länder. Först presenteras ett antal rankingar som jämför Sverige med andra länder. Därefter går vi in på den svenska kunskapsbasen som vi anser vara avgörande för entreprenörskapets teknikintensitet och konkurrenskraft. Slutligen ger vi en bild av det svenska entreprenörskapet nivå utifrån en internationell jämförelse.

⁴ OECD (2018).

Utgångsläget för svensk ekonomi får anses vara förhållandevis gott, särskilt vad gäller makroekonomiska faktorer som statsfinansiell balans, statsskuld och bytesbalans. Men även med avseende på konkurrenskraft, innovation och FoU-satsningar positionerat sig Sverige väl enligt ett flertal rankingar (Tabell 1). Enligt EU:s Innovation Scoreboard har Sverige haft en topposition sedan mätningarna började. Man bör dock beakta att sammansatta index som baseras på en rad olika variabler riskerar att dölja underliggande förändringar som kan ge en mer rättvisande bild av länders faktiska utveckling. Den höga rankingen av Sverige beror delvis på stora investeringar i FoU, vilket är ett input och inte ett output mått. Det säger dock förhållandevis lite om forskningsproduktiviteten (innovation per FoU-krona).

Tabell 1 De 20 högst rankade länderna med avseende på konkurrenskraft, innovation och FoU.

Rank	IMD World Competitiveness Ranking 2022	WEF Global Competitiveness Index 2019	Global Innovation Index 2020	Antal triadiska patent per capita 2022 [#]	FoU som andel av BNP 2021
1	Danmark	Singapore	Schweiz	Schweiz	Israel
2	Schweiz	USA	USA	Japan	Syd Korea
3	Singapore	Hong Kong	Sverige	Sverige	Taiwan
4	Sverige	Nederländerna	UK	Israel	USA
5	Hong Kong	Schweiz	Nederländerna	Syd Korea	Sverige
6	Nederländerna	Japan	Syd Korea	Danmark	Japan
7	Taiwan	Tyskland	Singapore	Finland	Belgien
8	Finland	Sverige	Tyskland	Tyskland	Schweiz**
9	Norge	UK	Finland	Luxemburg	Österrike
10	USA	Danmark	Danmark	Nederländerna	Tyskland
11	Irland	Finland	Kina	Österrike	Finland
12	UAE	Taiwan	Frankrike	USA	UK*
13	Luxemburg	Syd Korea	Japan	Belgien	Danmark
14	Kanada	Kanada	Hong Kong	Singapore	Island
15	Tyskland	Frankrike	Kanada	Frankrike	Nederländerna
16	Island	Österrike	Israel	UK	Singapore*
17	Kina	Norge	Österrike	Irland	Frankrike
18	Qatar	Luxemburg	Estland	Norge	Slovenien
19	Österrike	Nya Zeeland	Luxemburg	Kanada	Tjeckien
20	Österrike	Israel	Island	Italien	Norge

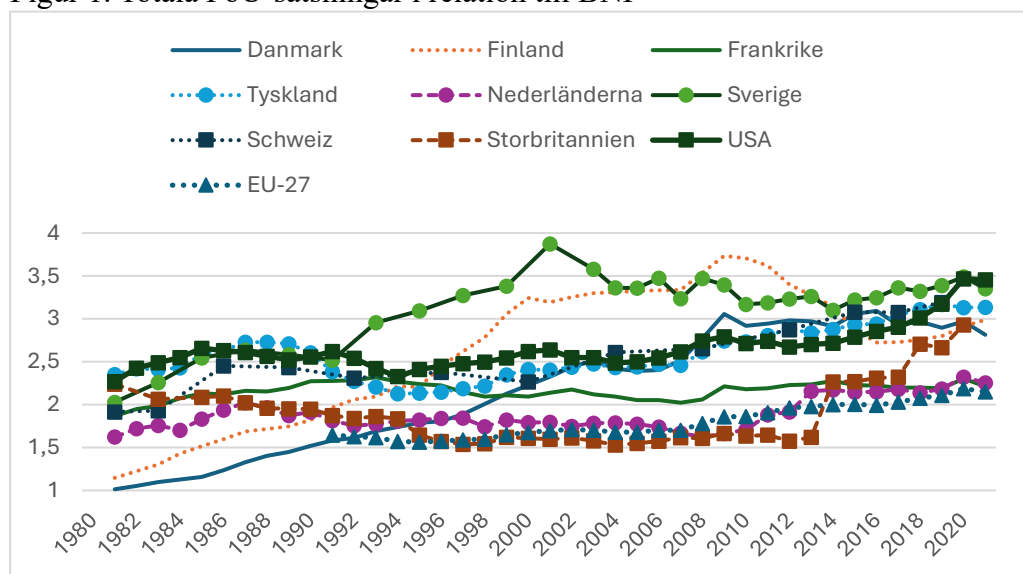
Anmärkning: *2020; **2019; #Triadiska patent består av patent som beviljats av European Patent Office (EPO), Japan Patent Office (JPO) och av United States Patent and Trademark Office (USPTO). Dessa patent har i regel ett högre ekonomiskt värde. ‡2017. Se Braunerhjelm och Henrekson (2023) för en mer ingående diskussion kring dessa rankingar.

Källa: IMD World Competitiveness Yearbook 2022; WEF Global Competitiveness Report 2019; The Global Innovation Index 2020—What is the Future of Innovation Driven Growth?, Triadiska patent från OECD (<https://data.oecd.org/rd/triadic-patent-families.htm>), populationsdata från OECD samt FoU/GDP från Världsbanken (<https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?end=2016&start=2016>).

Även över tid har Sverige placerat sig högt som kunskapsnation mätt som utgifter för forskning och utveckling (FoU) i relation till BNP (Figur 1). Andra länder har dock ökat sin andel medan Sveriges satsningar varit oförändrad eller fallande sedan 2000. Sveriges andel ligger under t ex Sydkorea, Taiwan och Israel (se Tabell 1). På utbildningssidan finns en betydande förbättringspotential: PISA-resultaten har trendmässigt försvagats och vid den senaste mätning 2023 kunde ett relativt dramatiskt tapp noteras.

Vissa orosmoln finns likaså beträffande den akademiska forskningen. Enigt OECD når inte Sverige upp till något av toppländerna för de kriterier som OECD använder.⁵ Svenska vetenskapliga publiceringar förefaller även trendmässigt försvagas, genomslaget (impact) för svensk forskning faller tillbaka. Ett avancerat och kunskapsintensivt entreprenörskap som ligger i teknologisk framkant bygger på att hela kunskapskedjan levererar kvalitet: från tidig skola till universitetsforskning.

Figur 1. Totala FoU-satsningar i relation till BNP



Källa: OECD

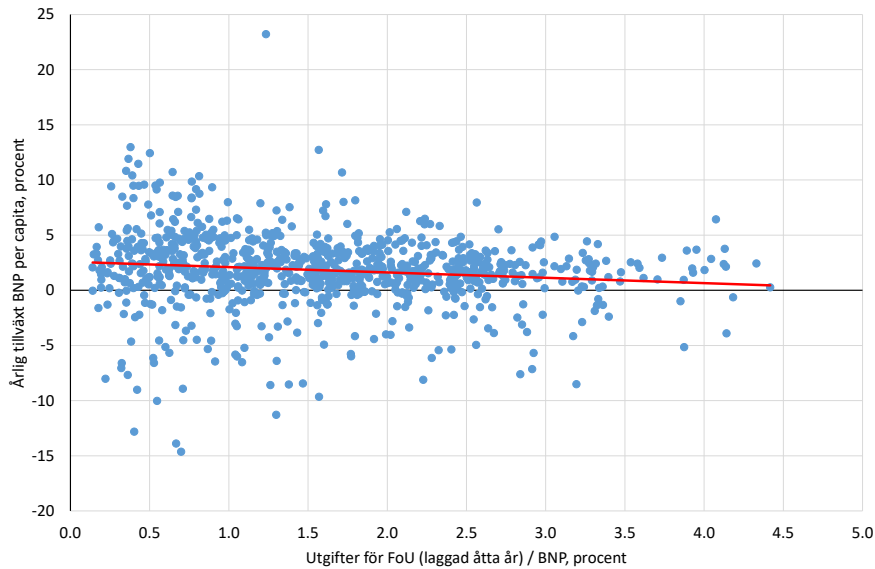
Även om Sverige FoU-satsningar är förhållandevis stora är det inte givet att dessa per automatik omvandlas till högre tillväxt och ett ökat välstånd. En enkel korrelation mellan FoU-satsningar som andel av BNP och per capita tillväxt för OECD-länderna uppvisar inget samband alls (Figur 2).⁶ Det indikerar att det behövs mekanismer i en ekonomi som omvandlar kunskapsinsatser till samhällsnytta i termer av sysselsättningsökningar,

⁵ Se Braunerhjelm och Henrekson (2023) för en utförlig beskrivning av källor och metod.

⁶ På mer disaggregerad nivå och fördelat på privat och offentlig FoU är sambanden tydligare.

investeringar, innovation, nya och växande företag. Här spelar entreprenörskapet en viktig roll. Kunskap är således en nödvändig men inte tillräcklig förutsättning för innovation och tillväxt.

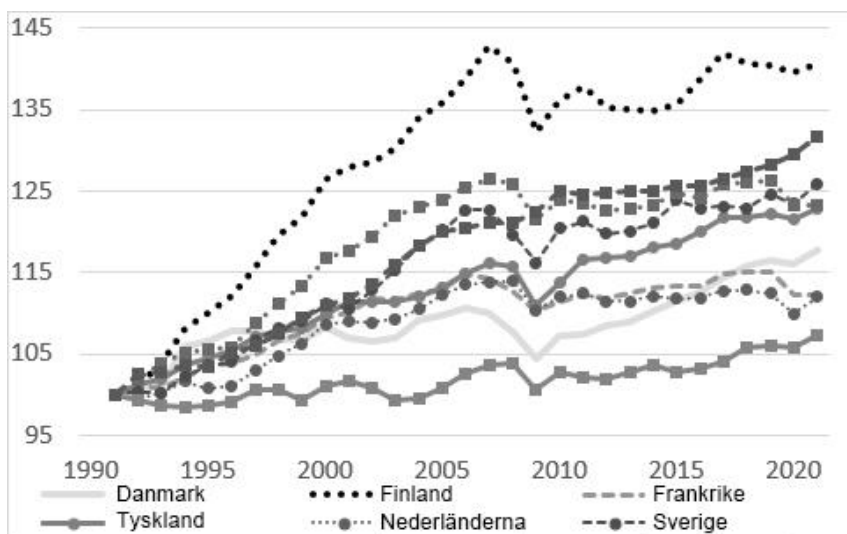
Figur 2. Sambandet mellan årlig BNP per capita tillväxt och FoU-investeringar i OECD-länderna, 1981–2021, FoU laggad åtta år



Källa: OECD.

Uppenbart är också att produktivitetstillväxten har fallit tillbaka i Sverige precis som i en rad andra länder sedan krisen 2008–2009 (Figur 3).

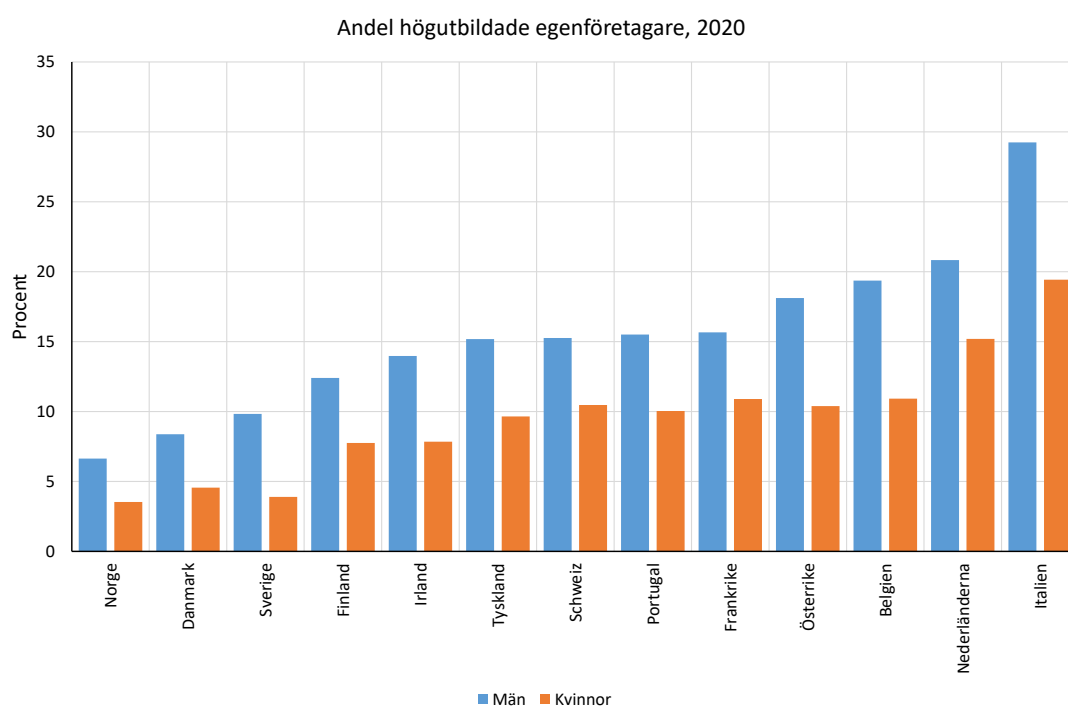
Figur 3. Totalfaktorproduktivitet, 1991–2021 (index 1991 = 100)



Källa: OECD.

När det gäller humankapital mätt som utbildningsnivå har Sverige också en påfallande låg grad av högtbildade egenföretagare (Figur 4). Även övriga nordiska länder uppvisar ett liknande mönster. Det kan spegla att högtbildade har fler valmöjligheter och föredrar en anställning i större företag eller i offentlig sektor. Alternativt är det en indikation på relativt sämre förutsättningar för nystartade och mindre företag jämfört med andra länder. I Sverige är antal anställda per företag relativt högt vilket kan tolkas som en viss dominans av större företag som ofta kan erbjuda attraktivare arbetsvillkor (Världsbanken, 2023).

Figur 4. Andel högtbildade egenföretagare.



Källa:

Källa: Världsbanken, Ease of Doing Business (2023).

Vi går därefter över till att kortfattat ge en bild av det svenska entreprenörskapet.⁷ Enligt data från Global Entrepreneurship Monitor (GEM), som mäter entreprenörskap som en kombination av företag som haft verksamhet mellan 3–42 månader samt de riktigt unga företagen (yngre än tre månader), har Sverige haft en positiv utveckling av entreprenörskapet

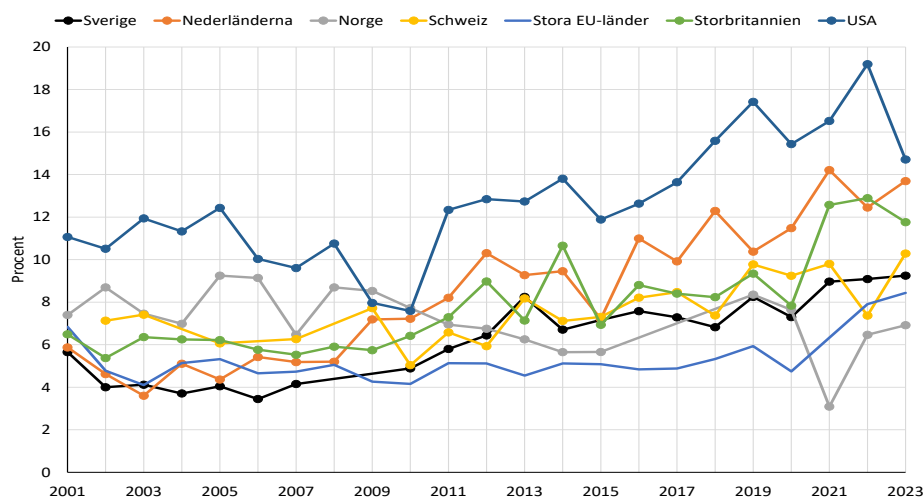
⁷ Vi använder oss av både enkätdata och registerdata i den deskriptiva beskrivningen. De förstnämnda möjliggör en internationell jämförelse av såväl entreprenörskapet som normer, t ex entreprenöriell avsikt. De senare ger en kompletterande bild och har också använts i de empiriska analyserna för Sverige som refereras till i rapporten.

sedan början av 2000-talet. Det gäller dock de flesta länder som visas i Figur 5, särskilt efter krisen 2008-2009.

GEM baseras på omfattande årliga enkätundersökningar som omfattar 45–65 länder och mellan 70–85 procent av global BNP. Registerbaserade data visar en något mer splittrad utveckling mellan länder, dock förefaller Sverige positiva trend bekräftas. I andra länder har utvecklingen varit mer negativ, särskilt USA, vilket har föranlett en diskussion om effekterna för den framtida industriella dynamiken (Decker m fl, 2017).

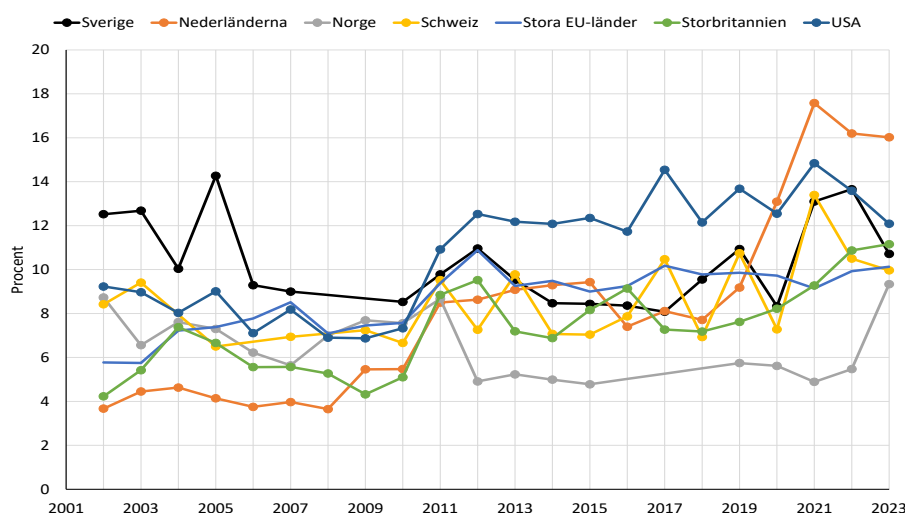
Bakom Sveriges positiva trend ligger avregleringar, förbättrad tillgång till riskkapital och organisatoriska förändring med större inslag av outsourcing och fokus på kärnverksamhet inom företagen. Det totala antalet företag har dock inte förändrats nämnvärt vilket tyder på en exit av företag som nästan är i paritet med inflödet. Att företag lämnar marknaden kan bero på såväl nedläggningar som försäljning till andra företag, i Sverige eller utomlands. Som visas i Figur 6 har intentionen att starta företag varit mer stabil, även om trenden även här har varit svagt uppåtgående för flera länder (med något undantag) utom för de allra senaste åren.

Figur 5. Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA). Andel av befolkningen 18–64 år som äger och leder ett nytt företag yngre än 3,5 år.



Källa; Thulin m fl (2024).

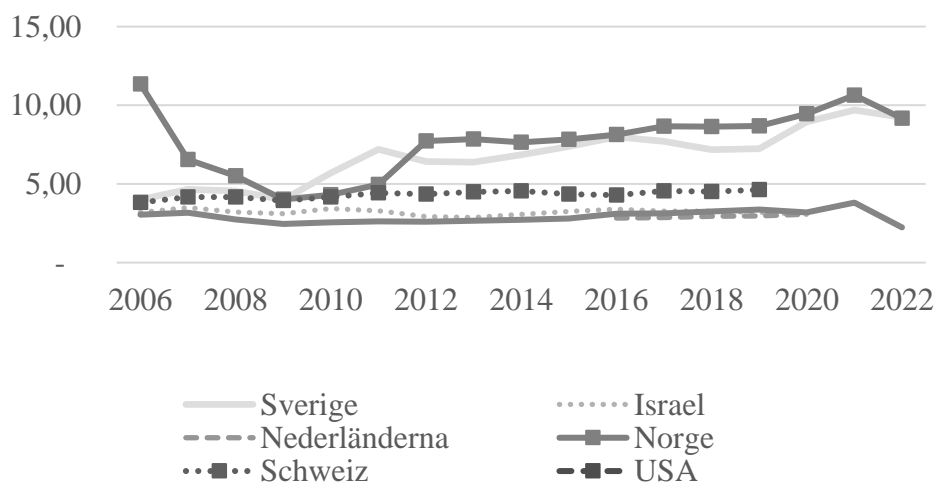
Figur 6. Entreprenöriell avsikt. Andel av befolkningen 18–64 år (exklusive individer involverade i någon form av entreprenöriell aktivitet) som har för avsikt att starta ett företag inom tre år.



Källa: Thulin m fl (2024). Global Entrepreneurship Monitor.

I Figur 7, baserat på registerdata, visas hur Sveriges nyföretagande sticker ut jämfört med andra länder. Den stora ökningen 2010–2012 är sannolikt kopplad till att aktiekapitalskravet minskade från 100 000 till 50 000 kronor 2010. Därefter halverades det återigen 2020 till 25 000 kronor och vi kan konstatera att även den sänkningen förefaller ha lett till en ökning av antalet bolag.

Figur 7. Nya företag per 1,000 invånare i åldrarna 15-64. 2006–2022



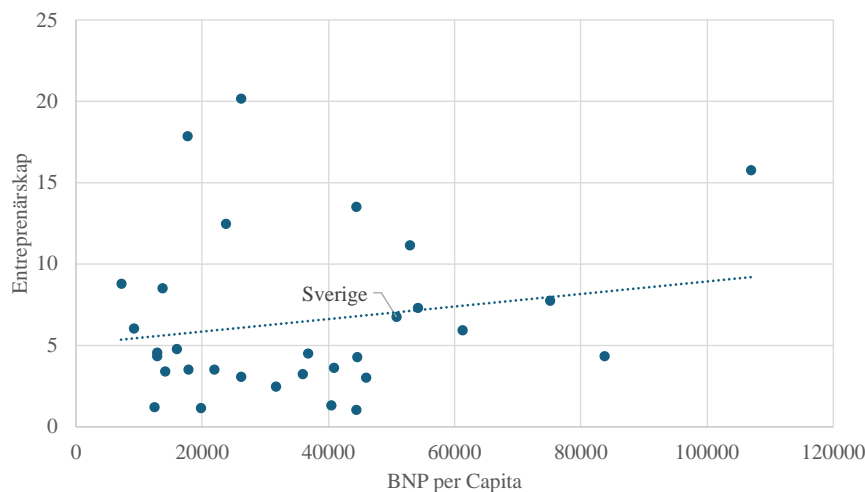
Anm: Stora EU-länder består av Frankrike, Tyskland och Spanien.

Källa: Världsbanken.

Slutligen visar vi hur entreprenörskapet samvarierar med BNP per capita (Figur 8). Som framgår av figuren föreligger ett svagt positivt samband mellan dessa variabler. Tidigare studier har visat en svag U-format samband mellan entreprenörskap och utvecklingsnivå (Wennekers m fl., 2010). Figuren antyder ett liknande mönster men överlag kan vi konstatera att sambandet är näst intill obefintligt vilket troligen speglar skiftande förutsättningarna för entreprenörskap och olika branschstrukturer i respektive land.

Samtidigt har ett stort antal länder vidtagit åtgärder för att stärka det institutionella ramverket som omgärdar entreprenörskap. Förutsättningarna har förbättrats under de senaste årtiondena både vad gäller inträde på marknader, likaså har incitamenten att starta och driva företag stärkts. Skatter är ett viktigt policyinstrument. I Figur 9 visas att korrelationen mellan skattetryck och entreprenörskap är tydligt negativ även om det finns anledning att tro att strukturen på skatternas utformning är än viktigare. Som nämnts ovan är även normer en viktig faktor och i Sverige har under senare år starka förebilder etablerats. En mer generell förskjutning i synen på entreprenörskap förefaller således ha inträffat.

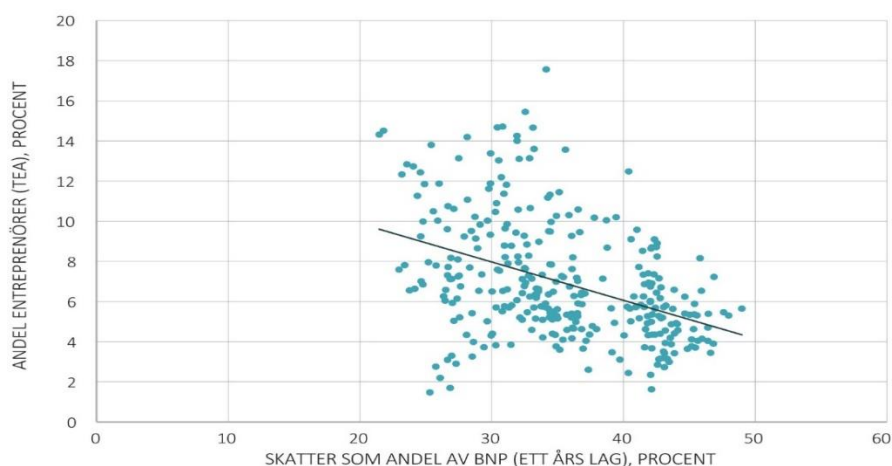
Figur 8. Korrelation mellan entreprenörskap och BNP per capita. EU, Island, Israel, Norge och Storbritannien.



Anm: BNP per capita i 2015 års priser och dollar (US). Entreprenörskap mäts som nya företag per invånare, genomsnitt 2006-2022.

Källa: Världsbanken.

Figur 9. Incitament (skattetryck) och entreprenörskap, rika länder



Källa: GEM och OECD.

Sammanfattningsvis vill vi understryka att ett starkt entreprenöriellt humankapitalet byggs på två pelare i den ekonomiska politiken: dels ett institutionellt ramverk som främjar experiment, risktagande och entreprenörskap, dels tillgång till en avancerad kunskapsbas.

3. Entreprenörens funktion och bidrag

Entreprenörskap, kunskap och innovation har utan tvekan spelat en avgörande roll i tillväxt och ekonomisk utveckling. De stora sprången i människans välbefinnande och materiella utveckling – som den första industriella revolutionen i slutet av 1700-talet liksom den andra ett sekel senare – byggde på ny kunskap, ny teknik och omvälvande innovationer som kunde kopplas till nya företag. Särskilt slutet av 1800- och början av 1900-talen präglades av stora tekniska genombrott, som elektricitet och förbränningsmotor, parallellt med uppkomsten av nya företag och industrier som baserades på dessa tekniska landvinningar. Detta var den miljö som inspirerade Schumpeter (1911/1934) till hans banbrytande arbete om entreprenören som primus motor för industriell omvandling, dynamik och tillväxt.

Utmärkande för denna period var reformer som innefattade både kunskapsförstärkning (t ex obligatorisk skola) och förbättrade möjligheter att omvandla kunskap till affärsmöjligheter (t ex ökad konkurrens och begränsat risktagande genom aktiebolagsformen). Då, som under de senaste decennierna, föregicks detta av en ökad internationalisering där handelsvolymerna, gränsöverskridande investeringar och arbetskraftsrörligheten ökade. Institutioner – lagar och

regelverk, dvs politik – var följaktligen centrala i dessa tidigare processer. Vi återkommer till detta nedan.

Entreprenörskap påverkar en ekonomi i flera dimensioner. På ett övergripande plan utsätter nya företag befintliga för konkurrens vilket tvingar fram en högre effektivitet samtidigt som detta bidrar till strukturella förändringar, omfördelning av resurser och innovation. De etablerade företagen är ofta bundna till befintlig teknik genom omfattande investeringar i fysiskt och mänskligt kapital vars värde riskerar att falla, eller t o m utplånas (t ex Facit eller Kodak), när radikalt nya innovationer introduceras på marknaden. Detta drabbar alltså inte bara investerare (som har investerat kapital i en viss teknologi) utan även anställda (som behärskar en viss teknik och produktionsprocess). Hotas det befintliga produktsortimentet kommer också vinsterna att urholkas och därmed försvaga möjligheterna till framtida innovation. Dessutom kan radikala innovationer innebära förändringar i företagens organisation liksom i dess kompensationsstruktur vilket är enklare att genomföra i nya företag (Cullen & Gordon 2006).

Sammantaget innebär detta att genuint nya produkter och produktionsmetoder lättare kommer fram i i unga och nya företag. Stora och mogna företag tenderar istället att bidra med gradvisa process- och produktinnovationer för att skydda och utveckla redan existerande marknadspositioner.

Följaktligen har en spontan arbetsfördelning uppstått mellan stora samt unga och små företag. De förra är relativt bättre på FoU inriktad på att förbättra befintliga produkter och processer medan radikala innovationer främst kan härledas till nya företag som ofta etableras just för detta ändamål (Christensen 1997). De senare är i sin tur ofta spin-offs från större företag (Andersson & Klepper 2013; Klepper 2015). Baumol (2004) hävdar att unga företag dominerat vad gäller framtagandet av omvälvande innovationer, som så småningom dock vidareutvecklas och når sin fulla potential i stora företag. Han beskriver det som en "symbios mellan David och Goliat." Dessa skilda roller har lett till att etablerade äldre företag förvärvar unga och mindre företag just för att få tillgång till ny teknik och innovation (men också för att undanröja potentiella framtida konkurrenter).

Entreprenörskap som produktionsfaktor

De flesta företag är varken innovativa eller växande och kommer aldrig att ha anställda utöver sig själva. Det är därför viktigt att skilja på den stora mängden företag och det mindre antalet växande företag som karaktäriseras av ett innovativt entreprenörskap. De fåtal

individer som besitter entreprenöriella egenskaper är dessutom svåra att identifiera i förväg och inte heller lätt utbytbara. Många gånger tenderar de att ha säkra och välbetalda jobb i befintliga företag som de måste avsäga sig om de vill engagera sig i entreprenörskap. Förhållandet mellan den risk som det innebär att lämna en relativt välavlönad anställning och den potentiella avkastningen av ett entreprenörskap, är en faktor som kan förväntas styra den entreprenöriella aktiviteten i en ekonomi.

På en marknad kan priser och volymer mätas vilket gör att vi kan särskilja på bidragen från arbetskraft och kapital i ekonomiska verksamheter. Det är betydligt svårare när det gäller entreprenörens specifika bidrag. Genom att tillämpa sina unika förmågor samverkar entreprenören med andra insatsfaktorer på ett komplext sätt som inte återspeglas i priser eller en bestämd ersättning. Istället blir den vinst som återstår när andra produktionsfaktorer och ägare fått sin ersättning ett mått på det entreprenöriella kapitalets avkastning. Detta kan uppstå (och realiseras) långt efter det att företaget bildats eftersom entreprenörer ofta har ambitionen att bygga företag som kan generera framtida avkastning. Eventuella vinster återinvesteras därför i betydande utsträckning för att företaget ska kunna växa.

En egenskap som är typisk för entreprenören är dennes förmåga att hantera osäkerhet. I förväg är det omöjligt att förutspå hur en ny idé, produkt eller tjänst kommer att mottas på marknaden eller vad den är värd. Ofta gäller ”genuin osäkerhet”, dvs sådan som inte kan kvantifieras eller räknas om i sannolikheter eftersom det inte finns tidigare erfarenheter att utgå ifrån. Entreprenören blir den som experimenterar, testar, förnyar och identifierar affärsmöjligheter som slutligen lanseras på marknaden. Håller idén kan det leda till en lyckosam kommersialisering med potentiellt betydande samhällsekonomiska värden.

Givet de egenskaper och färdigheter som karaktäriserar entreprenören anser vi det rimligt att entreprenörskap ses som separat produktionsfaktor kopplat till ett specifikt humankapital som skiljer sig från t ex utbildningsnivå (Audretsch & Keilbach, 2004; Baumol, 2010). Genom att identifiera tillämpningsmöjligheter, nya organisationsformer eller nya kombinationer omvandlar entreprenören kunskap och nya insikter till någon form av samhällsnytta. Det är ett entreprenörskapskapital som ligger i botten för denna process. Företag som Moderna, Microsoft, Skype, Ikea eller Tesla fungerar som typiska exempel. Vid en framgångsrik företagsbyggande är det ekonomiska värdet av detta entreprenörskapskapital många gånger större än de investerade finansiella resurserna.

Braunerhjelm och Lappi (2023) bidrar med ytterligare belegg för att entreprenörer bör ses som en separat produktionsfaktor, om än från en annan synvinkel. De presenterar ett nytt och hittills försummat mått på humankapital definierat som anställdas tidigare erfarenheter av entreprenörskap, dvs om de tidigare startat och drivit företag. Baserat på svenska registerdata för samtliga aktiebolag under perioden 2009–2018, konstaterar de att ett sådant entreprenöriellt humankapital har en betydande positiv effekt på företagens produktivitet och innovationssatsningar. Närmare bestämt innebär en tioprocentig ökning av anställda som tidigare varit företagare att produktiviteten ökar med 3,9 procent. Resultaten är robusta och påverkas inte av att en stor mängd kontrollvariabler inkluderats i analysen eller att alternativa regressionstekniker används. Resultaten påverkas inte heller nämnvärt av att modifierade definitioner av EHC eller andra prestationsmått (arbetsproduktivitet, totalfaktorproduktivitet, etc.) används i regressionerna. Sammantaget tyder skattningarna på en mer generell samhällsnytta av entreprenörskapet som sträcker sig bortom värdet av nya och växande företag.

Ett annat viktigt argument för att behandla entreprenörskap som en separat produktionsfaktor är att entreprenörer empiriskt verkar bete sig annorlunda än anställda (Baumol 2010; Hurst m fl., 2014). Bland annat uppvisar de en större känslighet för ekonomiska incitament, t ex är skatteelasticiteten högre än för anställda vilket kan bero på att entreprenörer har större kontroll över sin arbetstid och hur de redovisar sin inkomst (Chetty m fl., 2011; Kleven & Schultz, 2011; Harju m fl., 2022).

Om inte politiken utformas för att ta vara på dessa produktiva entreprenöriella och samhällsnyttiga färdigheter finns risk att de omdirigeras mot mindre produktiva områden eller t o m olagliga verksamheter (Baumol, 1990). Vi hävdar att en djupare förståelse för innovation, dynamik och tillväxt förutsätter att entreprenörskap definieras som en separat produktionsfaktor med unika egenskaper som ger ett tydligt bidrag till produktiva verksamheter.

4. Betydelsen av institutioner och innovationssystem för entreprenörskapets omfattning och inriktning

Ett av nationalekonomins viktigaste, och svåraste, forskningsområden rör de mekanismer som leder till högre tillväxt och ökat välstånd. Inom nationalekonomin utgår man från teoretiska modeller som förväntas fånga upp verklighetens komplexa samband. Ur dessa

modeller härleds sedan ekonomisk-politiska slutsatser. Men om modellen grundas på felaktiga eller alltför förenklade antaganden riskerar också de ekonomisk-politiska slutsatserna att bli missvisande.

Det är en mycket krävande uppgift att utifrån komplexa processer och en myriad av mikroekonomiska aktörer kunna härleda vilka faktorer som är centrala för tillväxt och välstånd. Det innebär att man är tvungen att göra antaganden om en ekonomis funktionssätt som är mer eller mindre begränsande. Mer långtgående antaganden leder till transparenta och eleganta modeller men på bekostnad av en realistisk beskrivning av en ekonomi. Omvänt blir det i modeller som inkluderar olika och komplexa processer svårt att härleda vilka faktorer som påverkar utfallet på makronivå, dvs de ekonomisk-politiska slutsatserna grumlans. Uppenbarligen är det en svår konst att finna en lösning som beaktar båda dessa aspekter.

Nedan kommer vi att översiktligt gå igenom de idag dominerande tillväxtmodellerna och vilken roll som entreprenören tilldelats i dessa. Vi börjar med att presentera vikten av hur det institutionella ramverket utformats.

Institutioner, entreprenörskap och tillväxt

Som Nobelpristagarna North (North, 1987; 1990), Williamson (1987; 2000) och Acemoglu m fl (2001;2002) visat finns starka belägg för att vissa grundläggande institutionella arrangemang är avgörande för ekonomisk tillväxt. En fungerande och trovärdig rättsstat med väldefinierade äganderätter förefaller vara viktigast. Likhet inför lagen, oberoende domstolar, trovärdiga sanktioner och frånvaro av korruption är uppenbara komponenter i en fungerande rättsstat.

Institutioner – lagar, regelverk och normer – styr följaktligen hur ekonomins olika aktörer agerar och hur kunskap kan omvandlas till samhällseliga nyttigheter. Dagens dominerande - men snäva - tillväxtmodeller fokuserar dock i första hand på vikten av kunskapsinvesteringar och beaktar i mindre utsträckning spridning och omvandling av kunskap till samhällsnytta. Det förklarar varför policyrekommendationerna främst handlar om kunskapsinvesteringar (och i viss mån konkurrens) med fokus på FoU och utbildning.

För att fullt ut kunna tillgodogöra sig de potentiellt omfattande effekterna av kunskapsinvesteringar måste emellertid spridning och tillämpning av kunskap inkluderas i modellerna. En sådan mekanism för exploatering av nya marknadsmöjligheter som en kunskapsutveckling för med sig är entreprenörskap. Det förutsätter att de formella

institutionerna är utformade för att uppmuntra och stimulera entreprenörskap, bl a vad gäller möjlighet och kostnader för att starta företag, äganderätter till idéer men också tillgång till kapital, en fungerande konkurrens och skattesystemets utformning. Det påverkar den entreprenöriella vinsten (entrepreneurial rent) som diskuterats ovan.

Också de informella institutionerna är viktiga, dvs socialt erkännande, acceptans för risktagande liksom för misslyckande och även förmögenhetsuppbyggnad. Tillsammans med väl utformade formella institutioner stärks grogrunden för en uthållig produktivitetsökning och tillväxt. Entreprenörskapet kanaliseras mot produktiva och välståndshöjande satsningar, medan mindre väl utformade institutioner skapar förutsättningar för ett improduktivt, t o m destruktivt, entreprenörskap (Baumol, 1990).

Inte minst skattesystemet är viktigt eftersom den det påverkar risken att starta ett företag, särskilt om man går från en anställning, och i vilken mån en motsvarande avkastning kan förväntas vid ett lyckat utfall. Incitament är således centrala i en entreprenöriellt driven ekonomi och bestäms i huvudsak av den institutionella uppbyggnaden av det ekonomiska systemet.

Entreprenörskapet förutsätter därför en rättsstat där tillgångar kan exploateras och utvecklas samt att ägaren har rätt till dess avkastning. Särskilt immaterialrätten är viktig i en modern, kunskapsbaserad och innovationsdriven ekonomi. Det minskar risken för individer och företag att försöka omvandla idéer till nya och växande företag. Om rättssäkerheten är hög och rättssystemet trovärdigt blir det mycket enklare att engagera sig i långsiktiga, ofta riskfyllda, projekt, eftersom de grundläggande ”spelreglerna” kan förväntas förbli stabila. I en rättsstat underlättas också en rad andra ekonomiska transaktioner som t ex tillgång till externt kapital och nödvändig kompetens.

Nationella innovationssystem, entreprenörssystem och ekosystem

En del av det institutionella ramverket handlar om mer avgränsade miljöer och vikten av att det finns rätt uppsättning aktörer för att särskilt innovation ska stimuleras men indirekt också entreprenörskap. Det nationella eller regionala innovationssystemet måste fungera. Nationella innovationssystem (NIS) definieras av ”...den uppsättning institutioner som gemensamt och individuellt bidrar till utvecklingen och spridningen av ny teknik och som tillhandahåller den ram inom vilken regeringar utformar och implementerar politik för att påverka

innovationsprocessen.” (Metcalf, 1995, s. 38).⁸ Innovationssystemansatsen brukar betona vikten av struktur och uppkoppling mellan olika aktörer för att ny kunskap och innovativa resultat ska kunna uppnås. Väl organiserade innovationssystem kan också utvecklas till kraftfulla motorer för tekniska framsteg. Mindre väl utformade system kan å andra sidan hämma innovationsprocessen (Freeman 1987). En rad studier har studerat hur sådana system bör vara utformade.

I en forskningsöversikt av innovationssystem drar dock Carlsson (2007) slutsatsen att entreprenörskapet till stora delar bortses från i NIS. Policyfrågorna är i princip uteslutande inriktade på teknikpolitik, det vill säga teknisk infrastruktur, FoU, patent, privat kontra offentlig FoU och samarbeten mellan offentliga och privata aktörer. Incitamentsstrukturer förbises ofta helt. Likaså är det ett begränsat antal studier som belyser utfallet i termer av produktivitet, tillväxt, innovation, patent, nystartade företag, etc.⁹ Om inte entreprenörskapet inkluderas missar man kanske den viktigaste faktorn för att stimulera till innovation.

Den bristen försöker man avhjälpa i sk nationella entreprenörskapssystem (NES), definierat som ”...strävan att institutionellt skydda och stärka entreprenöriella attityder, aktiviteter och ambitioner hos individer, som därmed påverkar hur resurser allokeras genom att nya satsningar genomförs och utvecklas.” (Acs m fl., 2014, s. 479). Insikten att en effektivare allokering av resurser, och den åtföljande omstruktureringen av en ekonomi, drivs av entreprenörer är ett djuplodande och viktigt bidrag. Det anspelar tydligt på Schumpeters syn på entreprenörens roll och betydelsen av kreativ förstörelse för att öka dynamik och tillväxt i en ekonomi. NES skiljer sig från tidigare ansatser genom att betona omfördelning och strukturförändringar på en mer aggregerad nivå. Detta är ett definitivt ett steg framåt för att bättre förstå innovationsdynamiken. Samtidigt bygger de ekonomiskpolitiska slutsatserna på att flaskhalsar och brister identifieras genom jämförelser mellan länder. I regel är det dock institutionella särdrag i respektive land som måste beaktas i utformningen av entreprenörskapspolitiken (Autio & Levie, 2015). Vad som fungerar i ett land är inte nödvändigtvis gångbart i ett annat.

Ett annat relaterat och till stor del överlappande begrepp under vilket man kan sortera in de individuella möjligheterna och den institutionella ram som individen verkar inom är den

⁸ Det finns olika varianter, se t ex Patel och Pavitt (1994), Lundvall (1992) och Edquist (1997).

⁹ Lerner (2009) och Svensson (2017) finner att införandet av mjuka lån för att stimulera innovation och entreprenörskap i ett innovationssystem kan ha tveksamma eller till och med kontraproduktiva effekter. Att de ändå införs beror ofta på att innovationssystem analyseras partiellt.

entreprenöriella ekosystemansatsen. Enligt Stam och Van de Ven (2021) består dessa av individer och organisationer på olika nivåer som samverkar och främjar ekonomisk utveckling. I vilken utsträckning dessa aktörer konkurrerar eller samarbetar beror på deras specifika egenskaper och de för stunden rådande omständigheterna. Rollerna kan skifta över tid. I ett väl designat ekosystem hävdas att dessa samarbeten och interaktioner bidrar till en dynamisk men komplex ekonomisk miljö. I sådana ekosystem betonas de olika roller som myndigheter och institutioner spelar. Stam och Van de Ven understryker också vikten av både formella och informella institutionsstrukturer.

Dessa olika men överlappande systemansatser innehåller värdefulla insikter och bidrar med dynamiska element som tidigare saknats. Samtidigt brister de i att en del fundamentala variabler inte ingår i modellerna, t ex skatter som sannolikt är ett av de mest kraftfulla policyinstrumenten. Dessutom är det fullt tänkbart, närmast troligt, att entreprenörskapet påverkas av faktorer som är landspecifika som med svårighet fångas upp i länderjämförande studier. Så är fallet inom länder där det konstaterats att vissa regioner under lång tid varit mer entreprenöriella trots att de formella institutionerna är identiska för samtliga regioner. Normer, värderingar och attityder påverkar entreprenörskapets omfattning.

5. Ekonomisk tillväxt och entreprenörskapets roll

Tidigare modeller förklarade tillväxt som en effekt av ökade investeringar och ökad sysselsättning. Övriga faktorer som kunde förväntas påverka tillväxttakten – teknikutveckling, innovation, branschförskjutningar, entreprenörskap, mm – fångades upp av den sk ”tekniska residualen”, dvs den del som inte kunde förklaras i empiriska analyser. Den stod för den största delen av förklaringsvärdet, ca 65-70 procent, i vissa skattningar än mer vilket givetvis var otillfredsställande (Solow, 1956; 1957). Den benämndes träffande av Abramovitz (1993) som ett ”measure of ignorance”.

Kunskapsdrivna tillväxtmodeller

Eftersom det var investeringar och sysselsättningsökningar som modellen definierade som tillväxt drivande, fokuserades de ekonomiskpolitiska insatserna på skatter och subventioner för att öka investeringar och utbudet av arbetskraft. Så småningom infogades humankapital i modellerna, dvs utbildningsnivå och arbetslivserfarenhet (Mincer, 1983), vilket ökade förklaringsvärdet.

Det nuvarande tillväxtparadigmet tar sin utgångspunkt i de teorier som framförallt Paul Romer och Robert Lucas lanserade i slutet av 1980-talet och som lyfte fram investeringar i kunskap – definierade som utbildning och FoU-insatser – som den främsta källan för tillväxt. Eftersom investeringar i kunskap – främst forskning och utveckling (FoU) – lätt spiller över till andra företag som då slipper bära kostnaderna för dessa satsningar, finns risk att företagens samlade investeringsvolym underskrider vad som är optimalt ur samhällets perspektiv. En återkommande policyrekommendation är därför att FoU bör stimuleras genom skattelättnader och subventioner.

Några år efter Romers och Lucas bidrag presenterade Aghion och Howitt (1992) en modifierad kunskapsdriven tillväxtmodell som de benämnde neo-Schumpeteriansk. Medan Romer utgick från en modell med monopolistisk konkurrens – begränsade stordriftsfördelar, produktdifferentiering inom samma produktgrupp (t ex bilar) och heterogena preferenser – leder en innovation eller upptäckt i Aghion och Howitts modell till ett temporärt monopol. Det innebär att de kostnader som uppstått för att ta fram innovationen kunde återhämtas. Modellen kan närmast liknas vid läkemedelsbolagens satsningar på att hitta nästa storsäljare där en vinnare får ett tidsbegränsat patent. Samtidigt inleds nya satsningar på att få fram nästa genombrottsläkemedel.

Genomslaget i den ekonomiska politiken för den så kallade kunskapsbaserade tillväxtmodellen har varit betydande. Bland annat kan målsättningen att tre procent av EU:s samlade budget ska gå till FoU kopplas till denna teoribildning, liksom Sveriges ”kunskapslyft” och den regionala utbyggnaden av universitet och högskolor.

Samtidigt varierar resultaten av empiriska skattningar av sambandet mellan kunskapssatsningar och tillväxt beroende på vilka variabler som används, tidsperiod och aggregeringsnivå. Generellt är resultaten robustare på mer finfördelad nivå och för privat FoU. En enkel korrelation mellan satsningar på FoU och tillväxt för OECD-länderna under 2000-talet tyder t o m på en svagt negativ samvariation (Figur 2). En ungefär motsvarande bild framträder om man korrelerar innovation och tillväxt (Btaunerhjelm & Henrekson, 2023). Svårigheterna att finna ett samband har uppmärksammats av bland andra Akcigit and Nicholas (2019, p. 623): “Yet it is perhaps surprising how difficult it has been to establish a robust empirical link between innovation and growth. To our knowledge, no paper has actually shown that innovation is related to U.S. economic growth over the long run.”

Även om kunskap otvivelaktigt är ett nödvändigt för ökad produktivitet och ekonomisk tillväxt måste något ytterligare till. De stora sprången i människans välbefinnande och materiella utveckling – som den första industriella revolutionen i slutet av 1700-talet liksom den andra ett sekel senare – byggde på ny kunskap, ny teknik och omvälvande innovationer. Detsamma gäller också vår egen tids IT- och digitaliseringsrevolution. Men parallellt med ökningarna i kunskapsbasen har också andra processer verkat, till exempel ett växande entreprenörskap, en högre internationalisering och en ökad rörlighet av såväl företag som individer. Även dessa förändringar kan härledas till ekonomisk-politiska reformer.

En sannolik förklaring till det relativt svaga empiriska stödet är de metodmässiga utmaningarna att identifiera robusta samband på en så aggregerad nivå där underliggande variabler interagerar på sätt som är svårt att observera. Det kan också handla om informella institutioner, dvs normer och traditioner, som i sin tur påverkar risktagande, entreprenörskap och innovation. Tyngdpunkten i de kunskapsbaserade tillväxtmodellerna ligger på uppbyggnad av ny kunskap genom främst investeringar i FoU och utbildningssatsningar. Hur kunskap sprids och omvandlas till ekonomiska nyttigheter förklaras dock inte. Här blir antagandena förhållandevis långtgående.

Länder med samma FoU-satsningar kan ha radikalt olika genomsnittliga tillväxttakt under en mätperiod vilket just kan förväntas bero på olika spridnings- och omvandlingsmekanismer. Detta har föranlett framväxten av empirisk forskning som visar att kunskaps- och forskningssatsningar bör kompletteras med till exempel entreprenörskap, konkurrens och rörlighet av kompetens mellan och inom marknader för att ekonomisk tillväxt ska genereras. Institutioner som omgärdar omvandlingen av kunskap till samhällsnyttigheter är således centrala i dessa modeller.

Båda Romers och Agion och Howitts modeller omgärdas av tämligen restriktiva antaganden. Dessutom kan en ny variant av en produkt, eller ett nytt patent, tolkas som såväl ett nytt företag, en innovation eller ett resultat kopplat till en framgångsrik FoU-avdelning på ett storföretag. Det risktagande som entreprenören möter, dvs genuin osäkerhet, är inte representerat i modellerna.¹⁰ Det innebär att det är svårt att härleda ekonomisk-politiska slutsatser, förutom mer generella rörande vikten av FoU och konkurrens.

¹⁰ För en detaljerad kritik av de kunskapsdrivna modellernas antaganden och mikrofundament, se Braunerhjeln och Henrekson (2023). De hävdar att politiken måste ha ett helhetsperspektiv där en rad områden beaktas för att inte suboptimala, det räcker inte med skatter, subventioner och konkurrens.

Trots betydande teoretiska framsteg under det senaste årtionden i vår förståelse av förhållandet mellan kunskap och tillväxt, förblir således diskussionen om hur politiken bäst bör utformas livlig. Sammanfattningsvis kan konstateras att de kunskapsdrivna tillväxtmodellerna är eleganta och förhållandevis transparenta men baseras på långtgående antaganden.

Evolutionära tillväxtmodeller

I en komplex, icke-linjär ekonomi som avviker från den traditionella jämviktsmodellen finns alltid outnyttjade möjligheter och ineffektiviteter som påverkar hur ekonomin fungerar och utvecklas. I en sådan experimentellt organiserad ekonomi sker kontinuerliga marknadsexperiment för att identifiera nya affärsmöjligheter, produktionsmetoder, processer och marknader (Eliasson 2009; Dosi & Nelson, 2010). Kunskap i olika dimensioner är centralt för denna dynamik och dessutom knapphändig (och därför värdefull) och spridd på många aktörer. Individer bär följaktligen med sig olika uppsättningar av information och kunskap. Därför skiljer sig också tolkningen av ny kunskap. Även den mest kunniga experten, ekonomen eller entreprenören har en mycket begränsad kunskap om en ekonomis möjligheter och förutsättningar.

Dessa idéer går tillbaka till särskilt Hayek (1945) men också Schumpeter (1911/1934) och von Mises (1949) som alla hävdade att ojämnt fördelade individuella förmågor spelar en avgörande roll i omvandlingsprocesser och tillväxt.

I en modern marknadsekonomi är det enligt denna ansats därför viktigt att besluten decentraliseras till den nivå där kunskapen finns och där individer och företag kan agera utifrån sin specifika kunskapsbas och avgränsade information. Omorganisation av befintliga verksamheter, in- och utträde av företag och arbetskraft blir naturliga inslag i en sådan dynamik. Hur väl dessa processer fungerar påverkas av de institutionella ramar inom vilka entreprenörer och andra ekonomiska aktörer verkar.

Schumpeter myntade termen "kreativ förstörelse" för att beskriva en evolutionär utveckling som kännetecknas av urval, dynamik och tillväxt. Han ansåg att entreprenören var den agent som omvandlade kunskap till innovation genom att utveckla ny kunskap eller kombinera både ny och befintlig kunskap på innovativa sätt. På det viset bidrar entreprenören till kreativ förstörelse och ekonomisk utveckling. Schumpeter underströk de olika rollerna för forskaren/uppfinnaren och entreprenören även om det undantagsvis kunde vara en och

samma person. Utfallet förefaller bli mest framgångsrikt när forskare eller uppfinnare samarbetar med entreprenörer (Braunerhjelm & Svensson, 2010).

Under de senaste decennierna har ett evolutionärt perspektiv på tillväxt utvecklats parallellt med de endogena tillväxtmodellerna. Den evolutionära inriktningen betonar förutsättningar och möjligheter på mikronivå, det vill säga möjligheterna för individer och företag att utnyttja ny och befintlig kunskap i innovationssyfte. Mångfald, variation och urval är centrala inslag i dessa modeller. Små företag och nystartade företag är betydelsefulla eftersom de kan förväntas arbeta med olika varianter och kombinationer av ny och befintlig kunskap för att därefter testa sina idéer på marknaden. Dessa innovativa aktiviteter kännetecknas av experimenterande, osäkerhet och risktagande.

Moderna evolutionära modeller utgår till stora delar från Nelson och Winters (1982) banbrytande arbete. Utgångspunkt i deras modell är att företag generellt är ovilliga att förändra sin verksamhet, vilket i kombination med oändliga möjligheter till förändring och begränsningar att rationellt identifiera dessa (bounded rationality) skapar behov av vad Nelson och Winter kallar rutiner.

I modellen antas företagen vara kontinuerligt involverade i en sökprocess för att antingen genom FoU-satsningar utveckla nya rutiner, vilket Nelson och Winter likställer med innovation, eller för att imitera andra företag. Alla sökbeteenden är förknippade med kostnader; sannolikheten för innovation stiger i ökade FoU-kostnader. Innovation kräver alltså mer resurser men kan också generera högre avkastning. Eftersom Nelson och Winter hävdar att investerade FoU-resurser beror på ett företags lönsamhet tenderar stora, lönsamma företag successivt att dominera ekonomin.

Ett särskiljande drag i evolutionära modeller är betoningen på att en marknadsekonomi normalt inte är i jämvikt och att det ständigt pågår ett sökande efter förbättrade produktionsmetoder, nya produkter, tjänster och organisationsformer samt marknader. Den ekonomiska dynamiken kännetecknas därför av kontinuerliga experiment och osäkerhet om hur ny kunskap bäst kan kombineras och tillämpas. Dessutom uppstår kostnader när ny tekniska utvecklas, replikeras och integreras i befintliga företag (Mansfield m fl., 1981; Dosi & Nelson, 2010; Maurseth & Svensson, 2020). Samtidigt skapar detta möjligheter för nya företag, företagstillväxt men också för misslyckanden. Detta är vad Metcalfe (2000) refererar till som "rastlös kapitalism."

Individens olika förmågor till förnyelse och imitation är centrala inslag som påverkar såväl in- och utträde som tillväxt av befintliga företag och konkurrens mer generellt. Detta styrs delvis av ett stigberoende där kapaciteten idag är förknippad med tidigare erfarenheter och färdigheter. På både individ- och företagsnivå skiljer sig möjligheterna till förnyelse och innovation radikalt från en situation till en annan, liksom det förväntade resultatet av sådana initiativ. Utifrån denna syn på ekonomin – decentraliserad och ojämnt fördelad kunskap, varierande förmåga att ta till sig ny kunskap och utveckla idéer vilket samverkar med det omgivande institutionella ramverket – blir det betydligt svårare att formulera en ekonomisk politik som främjar entreprenörskap och innovation. Dessa processer rimmar mindre väl med den stereotypa entreprenören i de kunskapsbaserade tillväxtmodellerna.

Winter (2016) påtalar vikten av att inkludera andra discipliner i analysen, t.ex. psykologi, för att bättre förstå vad som styr entreprenöriellt beteende. Det kopplar till informella institutioner och normer, t.ex. rädsla att misslyckas. Winter (1984) utvecklar också den ursprungliga evolutionära modellen (Nelson & Winter, 1982) till att omfatta innovationsaktiviteter som antingen är entreprenöriella och drivs av individer, eller baseras i intern FoU i existerande större företag. En generell slutsats är att förändring sker långsamt och är beroende av flera faktorer som påverkar såväl kunskapsuppbyggnad som kunskapsspridning och kommersialisering.

Bidraget från dessa modeller har varit betydande och också lett till en omfattande forskning inom detta fält. Nelson och Winter visar hur variation och urval präglar konkurrensutsatta marknader vilket styr näringslivets utveckling. Dessa förändringar sker i dynamiskt adaptiva system där lärande och återkoppling sker kontinuerligt och påverkas av hur institutioner och normer är utformade.

Medan de evolutionära modellerna inte är lika långgående i sina antaganden som de kunskapsdrivna och bättre fångar den reala ekonomins funktionssätt, brister de i transparens. Komplexiteten gör att numeriska lösningar är svåra och istället används simuleringar som kan vara mer svårtolkade ur ett policyperspektiv.

Ett tydliggörande av entreprenörskapets roll i tillväxtprocessen

Som visats ovan tilldelas entreprenörskap en viktig men diffus roll i tillväxtprocessen. I det följande avsnittet strävar vi efter att tydliggöra hur och varför entreprenörskapet i regel är ett nödvändigt villkor för långsiktigt uthållig tillväxt.

Acs m fl. (2004) och Braunerhjelm m fl. (2010) tar Romers (1990) modell som utgångspunkt och visar hur entreprenörer som inte är involverade i forskning också bidrar till innovation och tillväxt. Modellen består av två sektorer: dels av etablerade företag som investerar i FoU, dels av entreprenörer som inte själva utför FoU. Entreprenörernas innovationsförmåga baseras i stället på deras förmåga (ojämnt fördelad) att använda sig av den kunskap som tidigare forskningsinvesteringar lett till, vilket kombinerat med deras egna heterogena egenskaper leder till att nya varor och tjänster lanseras. På så sätt blir entreprenören ett instrument för kunskapsspridning; han eller hon bidrar med en mekanism för att kunskap kan kommersialiseras. I en modell som inkluderar entreprenörer ökar därför möjligheterna till en uthålligt högre tillväxt.

I en något modifierad modell visar Acs m fl. (2009) hur entreprenörskap kan endogeniseras utifrån kunskapsinvesteringar och institutionella förutsättningar. Givet en institutionell miljö som främjar entreprenörskap kommer kunskapsinvesteringar resultera i att möjligheterna till ett produktivt entreprenörskap utvidgas. En större andel individer kan då förväntas föredra entreprenörskap framför anställning. Det finns följaktligen en komplementaritet mellan befintliga och nya företag som leder till att en större del av en ekonomis kunskapsbas testas och utnyttjas på marknaden. I denna version av kunskapsdriven eller endogen tillväxt och utgör entreprenören mekanismen som omvandlar kunskap till innovation.

Utifrån denna insikt blir begreppet entreprenör – förändringsagenten i ekonomin – strategiskt avgörande och en utgångspunkt för den ekonomiska politiken. Den kreativa förstörelse som entreprenören initierar karaktäriseras av att produkter, företag och ibland hela marknader slås ut och ersätts av förbättrade produkter och mer effektiva företag. Nya idéer testas kontinuerligt och utmanar gamla där de mest framgångsrika överlever medan andra avvecklas. På det viset frigörs också resurser som kan användas i nya och växande verksamheter.

En politik som satsar på investeringar i FoU och utbildning utan vidare analys av hur kunskap sprids och hur den kan användas riskerar följaktligen att leda till suboptimala lösningar. Baumol (2002;2010) hävdar t ex att radikala entreprenöriella innovationer förklarar minst 90 procent av den ekonomiska utvecklingen sedan den industriella revolutionens början. Han understryker vikten av att entreprenörskap får ett större utrymme i de ekonomiska disciplinerna.

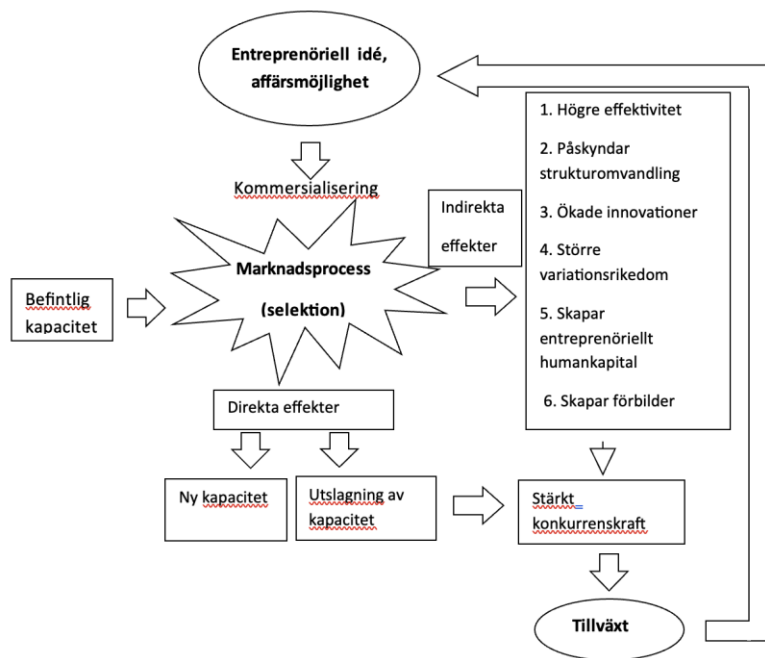
Återigen vill vi understryka att ökad produktivitet och ekonomisk tillväxt dels handlar om *kunskapsuppbyggnad*, dvs en politik som syftar till kvalitativt starka utbildningsmiljöer som genomsyrar hela utbildningskedjan från skola till högskoleutbildning och forskning, dels effektiva system för *kunskapsspridning*, dvs mekanismer som gör att kunskap omvandlas till tjänster och produkter som efterfrågas. Det senare kan ske på flera sätt där entreprenörskap är en kanal. En annan kanal är arbetskraftsrörlighet där arbetstagaren är bärare av en viss kunskap som pga ökad rörlighet kan hitta en bättre matchning men också förstärka kunskapsnätverk.¹¹ I både Danmark och Sverige har visats att ökad arbetskraftsrörlighet leder till fler innovationer mätt som patentansökningar (Kaiser m fl 2015; Braunerhjelm m fl, 2020).

Figur 10 illustrerar schematiskt marknadsprocessen och entreprenörskapets betydelse för tillväxt och ekonomisk utveckling. Nya entreprenöriella upptäckter identifieras (genereras) med syfte att kommersialiseras på marknaden där en urvalsprocess äger rum. Denna marknadsprocess leder till både direkta och (mer långsiktiga) indirekta effekter. De förstnämnda består dels av skapande av ny kapacitet och nya strukturer när en kommersialisering är lyckosam, antingen genom att nya företag grundas eller att befintliga expanderar. Dels uppstår en omvänd direkt effekt när existerande företag och produktionskapacitet slås ut i samband med att nya företag och innovationer etableras på marknaden.

Vidare har entreprenörskap ofta en självförstärkande effekt. Nya upptäckter och produkter adderar till kunskapsbasen och leder därmed till utökade möjligheter för blivande och existerande entreprenörer. I figur 10 markeras detta med pilen från "tillväxt" tillbaka till "ny entreprenöriell möjlighet". En tillströmning av nya entreprenörer kan också ha en "demonstrationseffekt", det vill säga förebilder etableras som skickar en signal till potentiella entreprenörer att själva ta steget att starta företag (Verheul m fl., 2001).

¹¹ Naturligtvis finns även andra spridningsmekanismer som interaktion mellan företag på olika nivåer, länkar akademin och näringsliv, internationell handel, osv.

Figur 10. Entreprenörskap och tillväxt



Källa: Braunerhjelm and Henrekson, (2023).

Utöver dessa direkta effekter kan minst sex indirekta effekter identifieras som påverkar produktionen: högre effektivitet, snabbare strukturomvandling, en ökad innovationsbenägenhet, ett större utbud av varor och tjänster, ny kompetens (ökat entreprenöriellt humankapital) och skapande av förebilder. Dessa indirekta effekters innebär att ny kunskap sprids på olika sätt, t ex genom entreprenörskap eller arbetskraftsrörlighet, och därmed bidrar till en hårdare konkurrens, stärkt kompetens och förebilder. Dessa processer är avgörande för en ekonomis långsiktiga utveckling.

Ekonomisk tillväxt drivs således till stora delar av identifiering, kommersialisering och urval av framgångsrika affärsmöjligheter. Identifieringsprocessen kännetecknas av förmågan att förstå när en affärsmöjlighet uppstår och försöka exploatera densamma genom en idédriven process. Kommersialiseringprocessen präglas av viljan och förmågan att introducera dessa idéer på marknaden som i slutändan utgör den urvalsprocess där vissa sällas bort medan andra utvecklas till innovationer som generera ekonomiska värden.

Empiriska belägg

Ända sedan 1960-talet har allt fler studier pekat på betydelsen av nya och små företag för utveckling och kommersialisering av kunskap, även om dessa företag själva investerar

relativt blygsamma summor i FoU. Skälen uppges vara att mindre företag är mer riskbenägna, bättre kan tillvarata anställdas förmågor, har kortare kommunikationsvägar och karaktäriseras av skillnader i attityder (Cooper, 1964; Acs & Audretsch, 1987, 1990; Baldwin & Johnson, 1999). Utifrån en teoretisk modell visar Michelacci (2003) i en empirisk analys att en relativt svag kommersialisering av forskning kan förklaras av för få entreprenörer. Likaså har vikten av unga och små företag för sysselsättningen visats i en rad studier sedan en lång tid tillbaka (Birch, 1979; Haltiwanger m fl., 2013; Sengenberger m fl., 1990; Loveman & Sengenberger, 1991; Heyman m fl., 2021).¹²

Båda dessa insikter – unga och små företags betydelse för innovation och sysselsättning - för med sig betydande konsekvenser för såväl arbetsmarknaden som innovationspolitiken. Som noterats ovan, har dessutom ett flertal studier funnit empiriska belägg för att rörlighet på arbetsmarknaden leder till ökad innovationsaktivitet.

På motsvarande sätt har ett betydande antal empiriska analyser funnit ett positivt samband mellan unga, små och växande företag och tillväxt. Samtidigt är det svårt att tillförlitligt hävda att kausaliteten går från entreprenöriella aktiviteter till tillväxt (Levine & Renelt, 1992; Thurik, 1999; Acs m fl., 2004; Salgado-Banda, 2005; Block m fl., 2009; Braunerhjelm m fl., 2010; Galindo & Méndez, 2014 ; Urbano m fl., 2019; Akcigit & Kerr, 2018; Braunerhjelm & Henrekson, 2023). Å andra sidan betonar samtliga tillväxtmodeller innovationers roll samtidigt som det visats att små, unga och nya företag bidrar med en oproportionerligt stor andel av innovationer.

Något som motsäger att kausaliteten går från entreprenörskap till tillväxt är att flera studier finner att större företag har en högre produktivitet (OECD, 2015; Heyman m fl., 2021). Dessa skillnader förklaras av flera faktorer, bl a att lågutbildad arbetskraft i större utsträckning återfinns i små och medelstora företag, branschammansättningen där produktivitetstillväxten är högre i snabbväxande och teknikintensiva företag, mm. Samtidigt driver nya och unga företag på konkurrenstrycket vilket tvingar de större företagen att öka sin produktivitet (Andersson m fl., 2012; Fritsch & Changoluisa, 2017). De bidrar också med innovationer som ofta förvärvas av större företag och så småningom påverkare deras produktivitet.

På regional nivå – där analysen underlättas av att de formella institutionerna är desamma – finns ett stort antal studier som drar slutsatsen att både entreprenörskap och kunskapsnivåer

¹² Se Braunerhjelm m fl. (2022) för en detaljerad beskrivning av olika forskares bidrag.

bidrar starkt till högre tillväxt och välbefinnande. Flera studier av amerikanska stater visar att entreprenörskap (mätt som in- och utflöden av företag till marknaden) positivt samvarierar med produktivitet och sysselsättning. I Europa har liknande resultat hittats, till exempel i Spanien och Tyskland (Audretsch & Keilbach, 2005; Habersetzer m fl., 2021). Resultaten har tolkats som att en internationell konvergens mot mer entreprenörskapsledd tillväxt håller på att ske, trots stora skillnader i institutioner och regelverk mellan länderna.

Med tanke på den roll som tillskrivs nya, unga och små företag i de ovan nämnda studierna ger den senaste nedgången i företagandet i flera länder anledning till oro (Hathaway & Litan, 2014; Decker m fl., 2017; Naudé, 2019; Salgado, 2020). Detta verkar vara en trend i flera utvecklade länder, där dock Sverige avviker positivt. Enligt Heyman m fl. (2021) beror detta på de reformer som införts i Sverige sedan 1980-talet, i synnerhet i efterdyningarna av den svåra krisen i början av 1990-talet.

6. Betydelsen av ett entreprenöriellt lärande

Som redogjorts för ovan är experiment en naturlig och viktig del av entreprenörskapet (Kerr m fl., 2014; Manso, 2016) och lärandeprocessen. När nya affärsidéer, nya produktionsmetoder och nya organisationsformer testas medför detta dock betydande risker (Kihlstrom & Laffont, 1979). Riskfyllda nya satsningar leder inte alltid till framgång vilket illustrerar att exit från marknaden också är en viktig del av den entreprenöriella dynamiken och den entreprenöriella kunskapsbasen.

Tidigare ansågs i såväl forskning som debatt att avveckling och nedstängning av företag ofta vara synonymt med misslyckanden. Denna uppfattning har dock ifrågasatts allt mer (Gimeno m fl., 1997; Taylor, 1999; Wennberg m fl., 2010). Entreprenörer avslutar sina företag av många olika skäl: ökade preferenser för en mer stabil anställning, misslyckats med att uppnå vissa resultatmässiga tröskelnivåer, mm (Gimeno m fl., 1997). Därför behöver inte ett avvecklat företagande nödvändigtvis vara synonymt med att affärsidén havererat. Att företag slås ut från marknaden är dessutom önskvärt eftersom det frigör resurser när lågproduktiva företag, eller till och med s k zombieföretag, lämnar marknaden

Enligt humankapitalteorin (Arrow, 1962; Becker 1962, 1964) lär sig individer genom att faktiskt utföra arbetsuppgifter, ofta tillsammans med mer erfarna anställda. På motsvarande sätt tillgodogör sig entreprenörer värdefulla färdigheter och kunskaper när de startar företag och bedriver verksamhet. Även en konkurs kan innebära att entreprenören tillägnar sig

värdefull kunskap (Minniti & Bygrave, 2001). Om entreprenören väljer att avsluta sitt företagande för att istället söka en anställning kan det entreprenöriella humankapital som individen byggt upp i stället komma den nya arbetsgivaren tillgodo (Braunerhjelm & Lappi 2023).

För entreprenören som övergår till att bli anställd har den empiriska litteraturen funnit blandade resultat vad gäller lönenivån. På motsvarande sätt har inkomsterna studerats för individer som har försökt sig på entreprenörskap jämfört med de som enbart har erfarenhet som anställda (Hyytinen & Rouvinen, 2008; Daly, 2015; Mahieu m fl., 2021; Merida & Rocha, 2021). I vissa fall finner man att entreprenörer i genomsnitt upplever betydande inkomstförluster när de återgår till anställning (Bruce & Schuetze, 2004; Baptista m fl., 2012; Lappi, 2023). Å andra sidan visas också att före detta entreprenörer kan få en lönepremie jämfört med anställda men avhängigt olika faktorer, som t ex individens branschfarenhet, utbildning och längd på den entreprenöriella erfarenheten (Kaiser & Malchow-Møller, 2011; Daly, 2015; Lappi m fl., 2022). För en arbetsgivare kan det vara svårt att avgöra den förväntade produktiviteten hos en individ som lämnat sitt entreprenörskap, vilket potentiellt kan leda till att man väljer bort den typen av arbetskraft eller erbjuder lägre lönenivåer (Mahieu m fl., 2021, 2022). Sammantaget går resultaten åt olika håll beroende på urval, metod och individspecifika faktorer.

Om man i stället studerar företag där tidigare entreprenörer blivit anställda förefaller resultaten vara mer entydiga (Braunerhjelm & Lappi 2023; Lappi, 2024; Lindbjerg och Vladasel 2021) med positiva effekter på produktivitet och innovation. Så även om tidigare entreprenörer kan möta diskriminering på arbetsmarknaden på grund av signalvärdet av en exit och osäkerhet om hur produktiv den före detta entreprenören är, pekar alltså resultaten på företagsnivå på ökad prestanda hos de företag som anställt tidigare entreprenörer. Följaktligen verkar entreprenörer ha tillgodogjort sig kompetenser genom att äga och driva ett företag som därefter ”tyst” överförs när den före detta entreprenören blir anställd (Balsvik, 2011; Stoyanov & Zubanov, 2012; Ilmakunnas m fl., 2005).

Att bättre förstå vilka långsiktiga effekter entreprenörskap har för individer och hur deras humankapital utvecklats, samt hur denna kompetens överförs till företag, är en viktig uppgift för framtida forskning. Det faktum att många individer startar företag men också väljer att återgå till anställning har såväl forskningsmässiga som ekonomisk-politiska implikationer.

Forskningen är fortfarande i ett tidigt skede men studier inom detta område pekar på både direkta och indirekta effekter av entreprenöriellt humankapital.

7. Ekonomisk-politiska slutsatser

Entreprenöriellt humankapital består följaktligen av egenskaper som framför allt förvärvas genom att starta och driva företag men också genom utbildningsinsatser. I viss mån förfaller också medfödda egenskaper spela in. En ekonomisk politik som främjar entreprenörskap mer generellt bidrar följaktligen till att ett entreprenöriellt humankapital kan utvecklas. Men även inriktning på entreprenörskapet påverkas av hur politiken är utformad.

Kunskapsbasen är avgörande för att ett avancerat och teknologiskt inriktat nyföretagande ska kunna växa fram.¹³ Det ska inte förstås som att enbart högteknologiska sektorer är av intresse utan snarare att avancerade metoder och teknik används i alla branscher oavsett teknologiklassificering.

I de dominerande tillväxtmodellerna beskrivs ofta kunskap som ”motorn” i tillväxtprocessen. Vi skulle snara karaktärisera kunskap som ”bränslet” i en ekonomi som krävs för att en – eller snarare flera – motorer ska komma igång. En sådan är entreprenören som tar till sig ny kunskap och omsätter den i något nytt: förbättrade varor och tjänster, förbättrad organisation, ökad effektivitet eller andra värdeskapande aktiviteter.

Det svenska förutsättningarna för att starta och skala upp företag har stärkts under de senaste decennierna tack vare en reformpolitik som går tillbaka till 1990-talet. Under krisen 1991-1993 slogs de minst produktiva delarna av industrin ut och ledde till en omfattande arbetslöshet och statsfinansiella svårigheter. Men krisen bidrog också till en lång rad strukturreformer som radikalt förändrade mycket av den ekonomiska politiken jämfört med 1970- och 80-talen. Finanspolitiskt ramverk och striktare budgetregler, skattereform, avregleringar, skärpt konkurrenslagstiftning, EU-medlemskap, självständig riksbank med inflationsmål och rörlig växelkurs, pensionsreform – under några år drev politikerna igenom en ny och mer modern ekonomisk politik än den som fallerat. Både mikro- och makrosidan omfattades således av dessa reformer. Sveriges ekonomi har därefter visat sig vara

¹³ Braunerhjelm och Lappi (2023) visar att mer högutbildade generellt bidrar mer till en ökad produktivitet liksom om tidigare entreprenörer har en företagsledande position eller kommer från högteknologiska sektorer (vilka antas vara mer utbildningsintensiva).

förhållandevis robust mot de lågkonjunkturer som inträffat 2001-2003, 2008-2009 och 2020-2021

Den radikala omläggningen av den ekonomiska politiken föregicks av att en rad studier under 1980-talet visat att mindre och unga företag spelade en betydligt viktigare roll i en ekonomisk utveckling än vad som tidigare ansetts vara fallet.¹⁴ Forskningen beskrev detta som ett skifte från en ”managerial organized” till en ”entrepreneurial organized” ekonomi (Audretsch 1995). Det var i den vevan som de Schumpeterianska och evolutionära tillväxtmodellerna utvecklades och upplevde en renässans.

I Sverige sköt också entreprenörskapet fart under senare hälften av 1990-talet, en utveckling som har fortsatt med undantag av några konjunkturrelaterade minskningar. Det ledde till ett lärande och att en ny kunskapsbas växte fram som baserades i kompetenser kopplade till att starta, driva och expandera nya företag.

Vi anser att entreprenöriellt humankapital bör likställas med andra produktionsfaktorer som traditionellt humankapital (utbildning eller kunskaper som inhämtats genom arbetslivserfarenhet) och fysiskt kapital (investeringar). Genuint entreprenöriella egenskaper är unika och kompletterar andra produktionsfaktorer. Dessa är avgörande för innovation, ekonomisk utveckling och ett ökat välstånd. Sedan länge har detta varit en underskattad komponent i tillväxtpolitiken.

I det följande kommer vi att dela in våra policyrekommendationer på åtgärder som dels kan stärka och utveckla det svenska entreprenörskapet mer generellt, dels som mer specifikt riktas mot unga, innovativa och tillväxtorienterade verksamheter. Vi vill understryka att ett entreprenöriellt humankapital sannolikt kommer alla delar av samhället till godo, även offentlig sektor och ideella verksamheter.

Grundläggande förutsättningar för det entreprenöriella humankapitalet

Ett dynamiskt, innovativt och tillväxtorienterat entreprenörskap, liksom en ekonomi mer generellt, bygger på att vissa grundläggande institutionella förutsättningar finns på plats. Här står sig Sverige relativt väl och rankas också högt när faktorer som konkurrens och innovation jämförs mellan länder (Tabell 1). Icke desto mindre kan det vara på sin plats att nämna några av marknadsekonomin centrala fundament:

¹⁴ Se Braunerhjelm m fl. (2023) för en översikt av den tidigare forskningen.

- Transparenta och långsiktigt robusta institutioner som säkerställer äganderätt, självständiga domstolar och icke-korruptiva system och en fungerande konkurrens. Sverige tillhör de högst rankade länderna även om en viss försämring kan noteras vad gäller korruption under senare år (Transparency International, 2024).
- Normer som bejakar entreprenörskap och risktagande. Särskilt viktigt är en positiv attityd från politiskt håll där förebilder lyfts fram och regelverk beaktar att unga och mindre företag utgår från en annan resursbas än stora, etablerade företag.
- En innovativ och entreprenörskapsdriven ekonomi baseras i långsiktigt starka forsknings- och utbildningsmiljöer vars kunskaper kan komma entreprenörer tillgodo och omvandlas till samhällsnytta. Här finns orosmoln som bl a visar sig i att Sverige återigen halkat tillbaka i OECDs (2023a) mätningar av kunskapsnivåer hos elever i årskurs nio.
- Kvaliteten på den akademiska forskningen i Sverige mätt som publiceringar med stort genomslag förfaller ha försvagats något, trots att finansiering ligger i nivå med de bästa nationerna (OECD 2023b).

Specifika insatser för att stärka entreprenöriella aktiviteter och uppbyggnad av ett entreprenöriella humankapital

Skatter

En politik som är neutral, transparent och kompenserar för risk är viktig för att individer ska våga ta steget från anställning till ett eget företagande. Skatterna spelar härvidlag en central roll. Skattemiljön för entreprenörer har i många avseenden förbättrats under de senaste decennierna och i juni 2024 presenterade en utredning (SOU 2024:36) ytterligare förslag på förenklingar och skattelättnader. Utredningens förslag innebär en fortsatt utveckling mot mer gynnsamma förutsättningar för svenskt entreprenörskap och bör genomföras. Sedan länge finns en institutionell konkurrens mellan länder som främst riktats mot etablerade storföretag men i allt högre grad omfattas även entreprenörer. Länders olika åtgärder för att attrahera talang och humankapital sammanfaller med att digitalisering och AI gör det enklare att frigöra arbetsinsats från en specifik fysisk plats.

Vi anser att planerade och genomförda förbättringar bör kompletteras med ytterligare överväganden vad gäller skattepolitiken:

- Nya och unga företags intäkter är volatila. Idag har företagen möjlighet att periodisera vinster i periodiseringsfonder i sex år för att kunna jämna ut svängningar i resultatet över tid. Likaså kan förluster i bolaget kvittas mot vinster nästföljande år. Överväg att kombinera detta med att införa ett ”carry back” system där tidigare vinster kan kvittas mot förluster (t ex ett snitt under en treårsperiod). Överstiger förlusten tidigare vinst förs pengar tillbaka till företaget.
- Beakta konsekvenserna av digitalisering och AI på skattebaserna. Digitaliseringen gör dels att kopplingen mellan fysisk plats och beskattning alltmer suddas ut, dels att det blir lättare och attraktivare att bedriva verksamhet i bolag eftersom kapitalskatterna är lägre än skatter på arbetsinkomst. I nuläget är dessa effekter marginella men politiken bör ha ett proaktivt förhållningssätt till hur detta påverkar skattebaser i ett läge där den internationella konkurrensen för att attrahera talang ökar.
- Personaloptioner är ett viktigt tillväxtinstrument för nya och unga företag. Beskattning av sk kvalificerade personaloptioner har förbättrats men vi anser att det finns skäl till ytterligare lättnader. Reglerna avseende 75 procent anställning, förbud mot delägarskap innan optionstilldelning, liksom krav på att företaget inte är äldre än tio år, har färre än 150 anställda och en omsättning på högst 280 miljoner kronor, bör ses över i syfte att utöka möjligheterna för företag att kunna använda personaloptioner.
- FoU-avdraget på anställda som sysslar med forskning och utveckling uppgår till 20 procent på lönen som dras av mot arbetsgivaravgifterna. Maximalt avdrag är tre miljoner kronor per månad. Kostnader som avser utveckling och implementering av AI bör omfattas av FoU-avdraget.

Socialförsäkringar

Skatter och socialförsäkringar (vars skatteandel är betydande) är viktiga instrument som påverkar viljan att ta risk, starta bolag och även i de något senare tillväxtfaserna.

Socialförsäkringssystemen bör vara neutrala mellan olika slag av inkomstkällor, dvs eget företagande eller anställd. Även utformningen av socialförsäkringarna kan på sikt utgöra en faktor i den tilltagande konkurrensen om talanger där enkelhet, transparens och förutsägbarhet kan bidra till ett lands eller en regions attraktivitet.

- En tydligare koppling till socialförsäkringssystemen och därmed en generell nedsättning av arbetsgivaravgifterna bör eftersträvas för att stimulera

näringslivssatsningar och entreprenörskap. Finansiering kan delvis ske genom att införa en enhetlig momsbeskattning och skatteväxling mot ”gröna” skatter.

- Reglerna kring sjukpenninggrundande inkomst (SGI) och arbetslöshetsersättning bottnar i att inkomsten härrör ur en anställning under en viss period. För enskild firma, handels- och kommanditbolag ser det annorlunda ut där ersättning utgår från företagets resultat. Undantag finns i viss utsträckning för nystartade företag liksom alternativa beräkningsregler. Regelverken är komplexa, tidsödande och tillämpningen osäker. Riktlinjer bör tillämpas på ett likvärdigt sätt oavsett om inkomsten härrör ur ett företagande eller en anställning.
- Arbetsgivaravgifter bör reduceras för de tre först anställda under förslagsvis 24 månader och enbart omfatta ålderspensionsavgift. Om en företagare äger flera företag bör det enbart gälla ett företag varje 24-månaders period (precis som för nuvarande växa-stöd).

Utbildning och entreprenöriellt humankapital

En entreprenörs- och kunskapsdriven ekonomi är i behov av ett flertal olika och kompletterande kompetenser. Entreprenöriell kunskap förvärvas dels genom att starta och driva företag, dels är det en medfödd egenskap men kan också utvecklas genom mer traditionell utbildning. En grundläggande faktor för att utveckla relevant och kvalificerad entreprenöriell kompetens är ett fungerande utbildningssystem, från grundskola till forskarutbildning på universitet och högskolor. Vi föreslår att:

- Entreprenörskap ges ett större utrymme genom hela utbildningskedjan. Eftersom entreprenöriellt humankapital delvis förvärvas genom att aktivt verka som entreprenörer bör stödet till Ung Företagsamhet (UF), som är en praktisk inriktad verksamhet där skolelever under handledning får möjlighet att starta och driva företag, öka. Utvärderingar av UF visar på långsiktigt positiva effekter på individens framtida entreprenöriella aktiviteter (Elert m fl, 2015). Detta är ett första led i att utveckla ett entreprenöriellt humankapital. En stabilare ekonomisk grund för UF skulle möjliggöra att verksamheten i högre grad kan omfatta fler skolor och fler utbildningslinjer. Entreprenörskap bör dessutom vara ett ämne inom kategorin fritt val i skolan, alternativt integreras i existerande kurser i kursplanen.
- Universitet och högskolor bör ha en kortare obligatorisk kurs i entreprenörskap oavsett disciplin. För att en sådan kurs ska ha önskad effekt krävs en genomtänkt,

noggrann och testad kursplan där praktiska moment som möten med entreprenörer (förebilder) varvas med teori (Sjöo m fl, 2016; Astebro m fl, 2022). Utbildningar inriktade på personal-, organisations- och rekryteringskompetenser – HR-utbildningar – baseras på insikter från flera olika discipliner (t ex psykologi, sociologi, socialpsykologi och pedagogik). Här finns sannolikt skäl att i högre utsträckning omfatta discipliner som mer fokuserar på hur sammansättningen av arbetskraftskompetenser kan optimeras för att stärka olika verksamheters utfall där entreprenöriellt humankapital är en komponent.

- Offentliga medel finansierar helt eller delvis en rad stödprogram och organisationer vars verksamhet riktas mot entreprenörskap och innovation. Här finns möjlighet för finansären att vara mer specifik vad gäller innehåll och inriktning, t ex att lyfta betydelsen av företagets resursbas och tillgång till entreprenöriellt humankapital.
- Även näringslivet intresseorganisationer kan fylla en viktig funktion i sin roll som rådgivare till särskilt mindre företag för att lyfta fram betydelsen av entreprenöriellt humankapital för att stärka deras resiliens och prestanda.

Möjligheterna att praktisk utforma en politik baserade på ovan nämnda förslag sträcker sig dock från att vara begränsade till närmast obefintliga (näringslivets organisationer). Till stora delar handlar det om att föra fram vikten av entreprenöriellt humankapital i den politiska diskussionen och den allmänna debatten.

Kompetensförsörjning och entreprenöriellt humankapital

Idéer sprids genom att individer rör sig mellan och i olika miljöer vilket också har visats samvariera med entreprenörskap och innovation (Kaiser m fl., 2015; Braunerhjelm m fl., 2020). Rörlighet förfaller följaktligen vara en förutsättning för entreprenörskap och därmed för att utveckla det entreprenöriella humankapitalet. Det omfattar rörlighet inom olika försörjningskällor (som anställning) men också mellan eget företagande och anställning. Individer är bärare av kunskap och en ökad rörlighet främjar både spridning och matchning av kunskap som i sin tur styr innovation och produktivitet.

En del av kompetensförsörjningen berörs av särskilda regleringar, främst arbetskraftsrörlighet men i viss mån också företagande. Inom EU är möjligheterna att röra sig mellan länder god samtidigt som den faktiska rörligheten är förhållandevis låg och drivs i hög grad av andra faktorer än regelverk. När det gäller tredje land styr Sverige delvis självt över möjligheterna

att attrahera kompetenta individer som studenter eller arbetskraft, men omgärdas av ett betydande regelsjok. Vi föreslår följande:

- I Sverige bör regelverket som omgärdar den svenska arbetsmarknaden ses över ytterligare för att stärka rörlighet och kompetensallokering. I den mån rörlighet sker mellan olika arbetsgivare bör upparbetade förmåner kopplad till en tidigare anställning följa arbetstagaren.
- Kompetens från andra länder är en viktig källa för den svenska kunskapsbasen. En sådan kanal är utländska studenter. Kunskapsnivåerna hos studenter som härrör från länder utanför EU behöver dock valideras bättre. Samtidigt bör förutsättningarna för att kunna stanna i Sverige stärkas genom smidigare och snabbare processer hos Migrationsverket. Ett s k Start-Up-visum som introducerats i en rad andra länder, till exempel Nederländerna, Finland och Danmark, för att behålla samt attrahera internationell talang, bör införas. Införandet av sådana visum kan förväntas stärka förutsättningarna för innovation, entreprenörskap och produktivitet. Ett Start-UP visum inkluderar den juridiska rätten till inresa, men inget investerings- eller finansiellt stöd från regeringen. De har visat sig ha en övergripande positiv inverkan i t ex Danmark (Patuzzi, 2019).
- För unga svenska företag är arbetskraftsrekrytering från länder utanför EU viktig. Det lönegolv som förväntas införas 2024 på ca 35 000 kronor per månad riskerar att hämma rekrytering av kompetens från tredje land. Nystartade företag har små kassaflöden vilket innebär att låga löner kompenseras av tilldelning av personaloptioner. Enligt Tech Sverige har rekryteringen av IT-relaterade yrken och civilingenjörer utanför EU minskat med ca 35 respektive 13 procent under 2023. Tillsammans utgör dessa yrkeskategorier den största gruppen arbetskraft rekryterad från tredje land. Antingen bör lönegolvet sänkas eller så bör personal som arbetar med kvalificerade uppgifter och tilldelas personaloptioner men har låga löner undantas från kravet på minimilön.
- Expertskatten, som innebär att 25 procent av lönen undantas från beskattning, är ett viktigt instrument för att svenska företag ska kunna konkurrera lönemässigt med andra länder. Nyligen har tiden där en expert från utlandet är berättigad till expertskatt utökats från fem till sju år vilket är positivt. Regeringen har också föreslagit att den s k beloppsregeln (månadsersättning för en anställd) sänks från två prisbasbelopp (114 600) till ett och ett halvt. Det skulle också innebära att förenklingsregeln (endast

månadslön avgör om expertskatt kan användas) kan tillämpas i betydligt fler fall. Dessa reformer bidrar till att förenkla och snabba på förfarandena kring expertskatten. Regeringen bör fortsätta att bevaka hur Sverige positionerar sig jämfört med andra länder när det gäller möjligheterna att rekrytera kompetens.

- Starka kluster är generellt viktigt för nyföretagandet. Universitet och högskolors arbete med att omvandla idéer till nya företag och innovationer behöver stärkas. Det handlar dels om pedagogik, t ex att i högre grad använda förebilder. Men också om ekonomiska incitament som möjliggör entreprenöriellt risktagande och främjar entreprenörsdrivna bottom-up processer (Braunerhjelm & Feldman, 2006). Strategier för att utveckla best practice mellan olika inkubatorer och science parks är önskvärt. Lärdomar bör kunna hämtas från andra miljöer, t ex Nederländerna och Cambridge i Storbritannien.
- För att stärka incitament att utveckla starka, universitets- och högskolebaserade kluster bör lärosätena själva kunna bestämma vilken intellektuell äganderättsmiljö de vill verka i. Förutsättningarna kan skilja sig åt mellan större lärosäten med samtliga fakulteter och mindre mer specialiserade universitet/högskolor. Med andra ord, lärosätena bör själva kunna avgöra om de vill ha ett lärarundantag eller inte, ett system som finns i t ex Kanada.

Kapitalförsörjning och entreprenöriellt humankapital

För att företagen ska kunna växa med Sverige som bas krävs en fungerande kapitalmarknad. Olika aktörer på finansmarknaden behövs i olika skeden av företagets utveckling (Braunerhjelm & Henrekson, 2023). Det måste dessutom koordineras med en incitamentsstruktur som gör det attraktivt att försöka utveckla företaget i stället för att sälja det.

Medan kapitalförsörjningen har stärkts i de tidiga skedena av ett företags utveckling – t ex har investerare i de tidigaste faserna (ängelinvesterar m fl) ökat markant under det senaste decenniet - är det svårare att hitta finansiering i tillväxtfaserna. Det handlar om investeringar i 50–200 miljonersnivån. En expansion utomlands med nya ägare kan då var ett alternativ. Detta har delvis att göra med svagt integrerade finansmarknader inom EU, den ”kapitalmarknadsunion” som beslutades redan 2015 har gjort blygsamma framsteg hittills. Delvis med att svenska investerare tenderar att antingen gå in tidiga eller sena faser (management buy-outs). Här finns sannolikt en betydande kompetens som

ackumulerats under de senaste decennierna medan tillväxtfaserna är mer av terra incognita. Statliga aktörer, t ex pensionsfonderna, skulle kunna spela en mer aktiv roll.

1-4 AP-fonden har sedan 2020 ändrade investeringsdirektiv (Prop 2019/2020:57) och får nu placera 40 procent av kapitalet i onoterade aktier (givet vissa restriktioner). Sjätte AP-fonden har traditionellt varit den fond som investerat i onoterade bolag men endast 14 procent har gått till tillväxtsegmentet. Av totala investeringar (knappt 70 miljarder) är 12 procent investerat i svenska bolag enligt senaste årsredovisningen (2023). Det innebär att den andel som riktas mot tillväxtföretag i Sverige rör sig om någon enstaka procent.¹⁵ Dessutom är investeringarna främst koncentrerade till de senare faserna (management buy-out, etc.).

Nyligen förslås i en Promemoria (2024) till finansdepartementet att AP-fonderna ska konsolideras. Det förefaller odramatiskt när det gäller 1-3 AP-fonderna som har snarlika uppdrag och förutsättningar. Samtliga är lokaliserade i Stockholms. Mer utmanande är att integrera andra och sjätte AP-fonderna, båda lokaliserade i Göteborg, där den senare har en särskild investeringsprofil riktad mot onoterade företag. Skillnaderna i dessa fonders verksamhet är betydande, liksom deras respektive kompetensprofiler. I promemorian föreslås i första hand att fonderna integreras utan att dess organisationsstruktur nämnvärt ändras.

Vi ser betydande svårighet med förslaget såväl organisations- som verksamhetsmässigt och befarrar att detta på sikt riskerar att leda till att den mindre sjätte AP-fondens unika kompetens kommer att erodera över tid. Det skulle kunna leda till sämre kapitalförsörjningsmöjligheter för onoterade företag samtidigt som det förefaller att vara ett skriande behov i särskilt tillväxtfaserna.

Vi föreslår att:

- Staten bör verka för att en större andel av pensionskapitalet faktiskt investeras i onoterade företags tillväxtfaser, t ex genom att styrelserna bemannas med ledamöter som har erforderlig kompetens, där sjätte AP-fonden kan spela en särskilt viktig roll.
- Sjätte AP-fonden inte slås samman med andra AP-fonder.

¹⁵ Det förefaller också som om att Europeiska Investeringsbankens (EIBs) låne- och garantifaciliteter är underutnyttjade av mindre och medelstora företag även om den totala volymen vuxit främst pga av finansiering av klimatrelaterade investeringar.

Regleringsbörda och entreprenöriellt humankapital

Enkelhet, transparens, tydlighet och långsiktighet i regleringar främjar entreprenörskap och växande företag. Regleringar ska vara utformade så att de passar flertalet företag, stora såväl som små och unga. Myndighetsutövningen ska vara enkel att förstå och bidra till ett konstruktivt samarbetsklimat som omfattar näringslivet, givet de specifika uppgifter som ålagts myndigheterna. Trots tidigare och nuvarande regeringars initiativ att minska företagens regelbörda, som de nyligen regeringen lanserade Förenklingsrådet (som kompletterar det 2008 inrättade Regelrådet) och Implementeringsrådet (som ska bevaka och påverka implementering och beslut om regleringar på EU-nivå), tenderar antalet regler att trendmässigt öka. En stor del av besluten rörande reglering sker i EU:s regi och kan bara påverkas genom processerna inom Kommissionen.

Vidare antogs Förordning om konsekvensutredning (2024:183) i maj 2024 som stadgar att såväl rättsliga förutsättningar som ekonomiska konsekvenser ska utredas och beaktas när nya regleringar föreslås och implementeras. Förordningen riktar sig mot kommittéer, särskilda utredare och förvaltningsmyndigheter och enligt §7 ska en reglering följas av ”...en beskrivning och beräkning av förslaget eller beslutets kostnader och intäkter för staten, kommuner, regioner, företag och andra enskilda”. Likaså ska ”en redogörelse för vilka åtgärder som har vidtagits för att förslaget eller beslutet inte ska medföra mer långtgående kostnader eller begränsningar än vad som bedöms vara nödvändigt för att uppnå dess syfte” och Regelrådet ges möjlighet att yttra sig.

Dessa tidigare initiativ är lovvärda och steg i rätt riktning, vilken effekt dessa kommer att få återstår dock att se. En begränsning förefaller att vara det är den utredande parten som ska kostnads-intäkts analysera sina egna förslag och att det saknas möjlighet med nuvarande struktur att kräva ändring eller återemittera förslag för att fördjupad analys av effekter för de som berörs av en ny reglering eller en regelförändring. Vi förslår följande för att underlätta entreprenörskap och företagande:

- En väl fungerande näringslivspolitik kräver en balans mellan att försöka rätta till marknadsmisslyckanden och att undvika regleringsmisslyckanden. Det är viktigt att hålla inträdesbarriärerna låga och säkerställa en sund konkurrens på produkt- och faktormarknader som underlättar för nya företag komma in på marknaden. Det innebär att det kan vara befogat med konkurrensrättsliga åtgärder, till exempel när det gäller stora plattformsföretag. Detta hanteras delvis på EU-nivå, men bevakning av

marknadernas funktion och konkurrensrättsliga status sker till stora delar nationellt. Aktörer inom offentlig sektor verksamma på marknaden bör fullt ut omfattas av regelverket.

- Det inrättade Förenklingsrådet (alternativt det tidigare Regelrådet) skulle behöva bli mer autonomt och få ett utökat mandat där det ingår att temporärt stoppa eller modifiera tillämpning av regleringar om företagens kostnader inte anses stå i proportion till den samhällsekonomiska nyttan. Liknande strukturer finns i t ex Kanada och andra Anglosaxiska länder (Eklund & Pettersson, 2024).
- Regleringar som blivit obsoleta eller uppenbarligen saknar relevans bör avvecklas för att skapa tydlighet och transparens.
- Offentlig upphandling omgärdas i regel av komplexa och omfattande regelverk. Det är för anbudsgivaren ofta ett snårigt förfarande som kräver stora administrativa resurser. Regelverket bör förenklas för att inte utestänga unga och små företag.
- Innovationsupphandlingar riktade mot unga och mindre företag bör användas i högre utsträckning. Ramverk för hur detta framgångsrikt kan utformas kan hämta från t ex Small Business Innovation Research program (SBIR) i Holland, Innovate UK Contracts for Innovation (tidigare Small Business Research Initiative, SBRI) i Storbritannien, eller Advanced Research Project Agency (ARPA) och Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA) i USA.¹⁶
- ”Regulatoriska sandlådor” bör i högre utsträckning kunna användas för att testa och utvärdera hur reglerings påverkar entreprenörskapet (Palm m fl, 2024). Det innebär att en region eller näring inte omfattas av en reglering under en viss tid.
- Slutligen är ett insolvenssystem som inte diskriminerar risktagande eller stigmatiserar entreprenörer som går i konkurs en central del i att främja den entreprenöriella dynamiken och det entreprenöriella lärandet. Sedan ett par år tillbaka finns ny lagstiftning på plats med en del uppenbara förbättringar, t ex möjligheten att avsluta kostsamma avtal vid en rekonstruktion. Samtidigt är rekonstruktionsförfarandet dyrt och antalet rekonstruktioner per år har minskat från ca 400 2020 till ca 150 idag. I SOU 2016:72 presenteras en rad förslag kring förenklade och billigare processer samt hur förutsättningarna för lyckosamma rekonstruktioner kan stärkas.

¹⁶ En utvärdering av de amerikanska programmen har gjorts av National Academies of Science (NAS, 2017).

8. Slutsatser och sammanfattning

Entreprenörskap är en av flera nödvändiga byggstenar i en uthållig tillväxts- och innovationsprocess. Entreprenörer besitter en mängd specifika egenskaper som gör att deras färdigheter skiljer sig från de som förvärvats genom utbildning eller tidigare arbetslivserfarenhet som anställd. De kan därmed sägas utgöra en specifik produktionsfaktor som är att likställa med annat humankapital, t ex arbetslivserfarenhet som anställd. Den för samhället viktigaste egenskapen är att entreprenören i regel är länken mellan kunskap och disruptiva innovationer som introduceras på marknaden. Exempelen är legio: Ingvar Kamprad, Ruben Rausing, Jonas Wennström, Daniel Ek och Martin Lorentzon, Steve Jobs, Bill Gates, Elon Musk, för att nämna några.

Även om entreprenöriellt humankapital kan ses som en distinkt produktionsfaktor skiljer sig – precis som för annat humankapital – de individuella egenskaperna sig åt. Olika individer kommer bedöma förutsättningarna för en innovation på olika sätt och kommer att välja olika metoder för ett marknadsinträde. Den variationen är i sig värdefull och kan sägas vara grunden för mångfald och en viktig komponent i de kreativa förstörelseprocesserna.

Dessa egenskaper kommer emellertid också företag till godo när entreprenören väljer att avsluta sitt entreprenörskap för en position som anställd. Starkt signifikanta och positiva effekter kan konstateras för framför allt olika produktivitetmått men också för andra utfallsvariabler som försäljning och innovation (Braunerhjelm & Lappi, 2023). Det innebär att entreprenöriellt humankapital kan sägas utgöra en tillgång som är av betydligt större vikt än att just kunna och vilja starta företag. Precis som med generell utbildning bidrar det entreprenöriella humankapitalet med positiva spridningseffekter, s k externaliteter. När det gäller reguljär utbildning har detta föranlett ett offentligt åtagande, dvs stat och kommun finansierar hela utbildningskedjan motiverat av de betydande samhällsliga effekterna som en välutbildad befolkning anses innebära.

Därför bör politiken ha ett tydligt entreprenörskapsperspektiv som omfattar betydligt fler områden än företagsstart och uppskalning av verksamheter. Politikens påverkan på entreprenörskap omfattar till exempel arbetsmarknadsregleringarnas utformning, skatter och socialförsäkringar, regleringar, liksom kontaktytor med universitet, kompetens- och kapitalförsörjning och tillgång till bostäder. Detta kräver en holistisk syn för att förstå sambanden mellan entreprenörskap och en ekonomis utveckling. Centralt är starka generella förutsättningar för entreprenörskapet, mer riktade åtgärder bör man vara försiktig med.

Samtidigt finns situationer då ett marknadsmisslyckande – t ex kapitaltillgång i vissa skeden eller teknikutveckling – innebär att en ekonomiskpolitisk intervention är motiverad. Det får avgöras från fall till fall och måste vara tydligt definierat och motiverat. Eventuella stödinsatser bör alltid följas av effektutvärderingar.

Det finns också utrymme att för Sverige att genomföra policyspecifika experiment. Genom att utforma och genomföra randomiserade kontrollstudier i begränsad skala tillsammans med forskare inom området kan nya insikter erhållas om vilken typ av policy som faktiskt skulle kunna stärka det svenska entreprenörskapet, t ex genom s k regulatoriska sandlådor. Sådan evidensbaserad policy skulle kunna leda till att Sverige kan tillföra nya och innovativa lösningar för att stödja det entreprenöriella ekosystemet. Väl utformade experiment är sannolikt också ett kostnadseffektivt sätt att analysera hur alternativa policyåtgärder skulle kunna fungera och eventuellt skalas upp i ett senare skede.

Vi inledde rapporten med att understryka vikten av ett vitalt entreprenörskap och hur detta leder till ett entreprenöriellt humankapital som kommer samhället till godo genom olika och tills nyligen inte dokumenterade kanaler. Relevansen för Produktivitetskommissionen är att ett ökat entreprenörskap dels bidrar med ett ökat konkurrenstryck och radikala innovationer vilket påverkar produktiviteten på aggregerad nivå, dels att ett entreprenöriellt humankapital utvecklas som bidrar till stärkt konkurrenskraft på mikronivå, dvs i de företag där tidigare entreprenörer blivit anställda. Detta utgör grunden i våra policyförslag som kan fördelas på mer grundläggande förutsättningar för entreprenörskap och mer specifika entreprenörskapsinriktade åtgärder. Även de senare blir dock tämligen generella eftersom entreprenörskap påverkas av en rad olika policyområden. Vi har också påtalat vikten av entreprenöriella förebilder och en samhällsnorm som lyfter fram entreprenörskapet.

Entreprenöriellt humankapital utvecklas således genom att individer startar och driver egna företag. Som diskuterats ovan har de färdigheter som förvärvats genom entreprenörskap en positiv effekt på olika prestandamått som produktivitet och resiliens i företag där tidigare entreprenörer anställts. Att påverka dessa anställningsprocesser genom direkta politiska insatser ser vi inte som en framkomlig väg, snarare handlar det om att utveckla en politik som främjar entreprenörskapet generellt. Emellertid skulle det vara eftersträvansvärt att inkludera de insikter som ny forskning framhållit rörande vikten och effekter av entreprenöriellt humankapital i de utbildningar som kan närmast kopplas till personal- och rekryteringsuppgifter, sk HR-utbildningar. Här finns ett visst utrymme för staten att agera.

Den nationalekonomiska litteraturen har kritiserats för att under lång tid negligerat entreprenören. Nu har visserligen entreprenörskapet sedan ett antal årtionden återigen erkänts som en avgörande kraft i den ekonomiska utvecklingen men är fortfarande i hög utsträckning en teoretisk och stereotypisk konstruktion.¹⁷ Således, trots att mycket har hänt, finns det fortfarande anledning att återknyta till det kända citatet från William Baumol: “The theoretical firm is entrepreneurless - the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of Hamlet.” (Baumol, 1986 s 66,).

¹⁷ Se t ex hur Braunerhjelm och Henrekson (2023) kritik av hur entreprenören modelleras i den endogena tillväxtlitteraturen.

Referenser

- Abramovitz, M. (1993). The Search for the Sources of Growth: Areas of Ignorance, Old and New, *The Journal of Economic History*, 53 (2), 217-243.
- Acemoglu, D., S. Johnson, and J.A. Robinson (2001), The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *American Economic Review* 91, 1369–1401.
- Acemoglu, D., S. Johnson, and J.A. Robinson (2002), Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution, *Quarterly Journal of Economics* 117, 1231–1294.
- Aghion, P. & Howitt, P. (1992). A Model of Growth through Creative Destruction. *Econometrica*. 60(2): 323–351.
- Andersson, M., Braunerhjelm, P. & Thulin, P. (2012). Entrepreneurs, Creative Destruction and Production. Entry by type, sector and sequence, *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 1, 125-146.
- Andersson, M., Castellani, D., Fassio, C., Jienwatcharamongkhon V. & Marzano, R. (2024). MNEs and Start-Ups: do good firms breed good startups?, Working Paper, BTH.
- Arrow, K. J. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing. *The Review of Economic Studies*, 29(3), 155–173.
- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (1987). Innovation, market structure, and firm size. *The review of Economics and Statistics*, 567-574.
- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (1990). *Innovation and small firms*. MIT press.
- Acs, Z., Audretsch, D., Braunerhjelm, P. & Carlsson, B. (2004). The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth, SSRN: <https://ssrn.com/abstract=667944>
- Acs, Z. Braunerhjelm, P., Audretsch, D. & Carlsson, B. (2009). The Knowledge Spill-Over Theory of Entrepreneurship, *Small Business Economics*, 32, 15-30.
- Acs, Z. A., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National Systems of Entrepreneurship: Measurement Issues and Policy Implications. *Research Policy* 43(1): 473–494.
- Akcigit, U., & Kerr, W.R. (2018). Growth through Heterogeneous Innovations. *Journal of Political Economy* 126(4): 1374–1443.
- Akcigit, U. & Nicholas, T. (2019). History, Microdata and Endogenous Growth, *Annual Review of Economic*, 11, 615-633.

- Astebro, T., Altmejd, A., Funck, A., Mensman, M., Mohammad, A. Wennberg, K. (2022), The impact of role models on gender stereotypical beliefs about educational choices, AEA RCT Registry. November 18.
- Andersson, M., & Klepper, S. (2013). Characteristics and performance of new firms and spinoffs in Sweden. *Industrial and corporate change*, 22(1), 245-280.
- Audretsch, D., & Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship capital and economic performance. *Regional Studies*, 38(8), 949–959.
- Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2005). Entrepreneurship capital and regional growth. *Annals of Regional Science*, 39(3), 457–469.
- Autio, E. & Levie, J. (2015). Management of Entrepreneurial Ecosystems. In *The Wiley Handbook of Entrepreneurship*, ed. Gorkan Ahmetoglu, Tomas Chamorro-Premuzic, Bailey Klinger, and Tessa Karcisky, 423–452. New York, NY: John Wiley.
- Baldwin, J. R., & Johnson. J. (1999). Entry, Innovation and Firm Growth. In *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*, ed. Zoltan J. Acs, 51–77. Dordrecht: Kluwer.
- Baumol, W. J. (1986). Entrepreneurship in Economic Theory, *The American Economic Review*, 58 (2), 64-71
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5, Part 1), 893–921. Baumol 2002
- Baumol, W. J. (2004). Entrepreneurial enterprises, large established firms and other components of the free-market growth machine. *Small Business Economics*, 23, 9–21.
- Baumol, W. J. (2010). *The microtheory of innovative entrepreneurship*. Princeton University Press
- Balsvik, R. (2011). Is labor mobility a channel for spillovers from multinationals? Evidence from Norwegian manufacturing. *The Review of Economics and Statistics*, 93(1), 285–297.
- Baptista, R., Lima, F., & Preto, M. T. (2012). How former business owners fare in the labor market? Job assignment and earnings. *European Economic Review*, 56(2), 263–276.
- Becker, G. S. (1962). Investment in human capital: A theoretical analysis. *The Journal of Political Economy*, 9–49.
- Becker, G. S. (1964). *Human Capital*. Chicago Press.
- Birch, D. (1979). *The Job Generation Process*. Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change,
- Block, J. H., Thurik, R. A., & Zhou, H. (2009). What Turns Knowledge into Growth? The Role of Entrepreneurship and Knowledge Spillovers. Research Paper ERS – 2009-049,

- ERIM. Rotterdam: Erasmus University of Rotterdam/Erasmus Research Institute of Management.
- Braunerhjelm, P. & Feldman, M. (2006), *Cluster Genesis. The Origins and Emergence of Technology-Based Economic Development*, Oxford University Press, London.
- Braunerhjelm, P. & Svensson, R. (2010), *The Inventor Role: Was Schumpeter Right?*, *Journal of Evolutionary Economics*, 20, 314-44.
- Braunerhjelm, P., Acs, Z., Audretsch, D. & Carlsson, B. (2010). *The Missing Link. Knowledge Diffusion and Entrepreneurship in Endogenous Growth*, *Small Business Economics*, 34, 105-125.
- Braunerhjelm, P., Ding, D. & Thulin, P. (2020), “Labour market mobility, knowledge diffusion and innovation”, *European Economic Review*, 123.
- Braunerhjelm, P. & Henrekson, M. (2023). *Unleashing Society’s Innovative Capacity. An Integrated Policy Framework*, *International Studies in Entrepreneurship* 55, Cham, CH: Springer Verlag.
- Braunerhjelm, P. & Hepburn, C. (2023). *Climate Change, Complexity, and Policy Design*, *Oxford Review of Economic Policy*, 39(4), 667-680.
- Braunerhjelm, P., & Lappi, E. (2023). *Employees’ entrepreneurial human capital and firm performance*. *Research Policy*, 52(2), 104703.
- Braunerhjelm, P., Andersson, M. & Eklund, J. (2022). *Pioneering Entrepreneurship Research. How, by whom and when?*, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 18(2), 75-158.
- Bruce, D., & Schuetze, H. J. (2004). *The labor market consequences of experience in self-employment*. *Labour Economics*, 11(5), 575–598.
- Carlsson, B. (2007). *Innovation Systems: A Survey of the Literature from a Schumpeterian Perspective*. In *Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics*, ed. Horst Hanusch and Andreas Pyka, 857–871. Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar.
- Chetty, R., Friedman, J., Olsen, T., & Pistaferri, L. (2011). *Adjustment Costs, Firm Responses, and Micro vs. Macro Labor Supply Elasticities: Evidence from Danish Tax Records*. *Quarterly Journal of Economics* 126(2): 749–804.
- Christensen, C. (1997). *The Innovator’s Dilemma*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Cooper, A. (1964). *R&D Is More Efficient in Small Companies*. *Harvard Business Review* 42(3): 75–83.
- Cullen, J. B., & Gordon, R. H. (2006). *How do taxes affect entrepreneurial activity?: A comparison of US and Swedish law*. Braunerhjelm, P. och Wiklund, J.(eds.).

- Daly, M. (2015). The long term returns of attempting self-employment with regular employment as a fall back option. *Labour Economics*, 35, 26–52.
- Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2017). Declining Dynamism, Allocative Efficiency, and the Productivity Slowdown. *American Economic Review* 107(5): 322–326.
- Dosi G & Nelson R (2010). Technical change and industrial dynamics as an evolutionary process. In Hall B and Rosenberg N (eds) *Handbook of the Economics of Innovation*. Elsevier. Amsterdam.
- Edquist, C. (1997). *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*. London: Pinter Publishers/Cassell Academic.
- Eklund J. E. & Pettersson, L. (2025), *Regelförenkling för företag – Metodrekommendationer för minskad regelbörda*, Skandinaviska Policyinstitutet.
- Elert, N., Anfersson, W.F Wennberg, K. (2015), The impact of entrepreneurship education in high school on long-term entrepreneurial performance, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 111, 209-223.
- Eliasson, G. (2009). Knowledge Directed Economic Selection and Growth.” *Prometheus* 27(4):371–387
- Ericson, R., & Pakes, A. (1995). Markov-perfect industry dynamics: A framework for empirical work. *The Review of Economic Studies*, 62(1), 53–82.
- Galindo, M,-Á. & Méndez, M.T. (2014). Entrepreneurship, Economic Growth, and Innovation: Are Feedback Effects at Work? *Journal of Business Research* 67(5): 825–829.
- Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C., & Woo, C. Y. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 750–783.
- Global Entrepreneurship Monitoring (2024)
- Freeman, C. (1987). Technical innovation, diffusion, and long cycles of economic development. *The Long-Wave Debate: Selected Papers from an IIASA (International Institute for Applied Systems Analysis) International Meeting on Long-Term Fluctuations in Economic Growth: Their Causes and Consequences*, Held in Weimar, GDR, June 10–14, 295–309
- Fritsch, M. & Changoluisa, J. (2017). New business formation and the productivity of manufacturing incumbents: Effects and mechanisms, *Journal of Business Venturing*, 32 (3), 237-259.

GEM, www.gemconsortium.org

- Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C., & Woo, C. Y. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 750–783.
- Habersetzer, A., Rataj, M., Eriksson, R. H., & Mayer, H. (2021). Entrepreneurship in rural regions: the role of industry experience and home advantage for newly founded firms. *Regional Studies*, 55(5), 936–950.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., & Miranda, J. (2013). Who creates jobs? Small versus large versus young. *Review of Economics and Statistics*, 95(2), 347–361.
- Harju, J., Koivisto, A., & Matikka, T. (2022). The Effects of Corporate Taxes on Small Firms. *Journal of Public Economics* 212(August): 104704.
- Hathaway, I., & Litan, R. (2014). The Other Aging of America: The Increasing Dominance of Older Firms.” *Brooking Institute Report*, July. Washington, DC: Brookings.
- Hayek, F. A. (1945) The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review* 35, no. 4
- Heyman, F., Norbäck, P-J. Persson, L., & Andersson, F. (2019). Has the Swedish Business Sector Become More Entrepreneurial than the U.S. Business Sector? *Research Policy* 48(7): 1809–1822
- Hurst, E., Li, G., & Pugsley, B.W. (2014). Are Household Surveys Like Tax Forms? Evidence from Income Underreporting of the Self-Employed. *Review of Economics and Statistics* 96(1): 19–33.
- Hyytinen, A., & Rouvinen, P. (2008). The labour market consequences of self-employment spells: European evidence. *Labour Economics*, 15(2), 246–271.
- Ilmakunnas, P., Maliranta, M., & Vainiomäki, J. (2004). The Roles of Employer and Employee Characteristics for Plant Productivity. *Journal of Productivity Analysis*, 21(3), 249–276.
- Kaiser, U., & Malchow-Møller, N. (2011). Is self-employment really a bad experience?: The effects of previous self-employment on subsequent wage-employment wages. *Journal of Business Venturing*, 26(5), 572–588.
- Kaiser, U., Kongsted, H. C., & Rønde, T. (2015). Does the mobility of R&D labor increase innovation? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 110(Supplement C), 91–105.
- Kerr, W. R., Nanda, R., & Rhodes-Kropf, M. (2014). Entrepreneurship as Experimentation. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 25–48.

- Kihlstrom, R. E., & Laffont, J.-J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy*, 87(4), 719–748.
- Klepper, S. (2015). *Experimental capitalism: The nanoeconomics of American high-tech industries*. In *Experimental Capitalism*. Princeton University Press.
- Kleven, H. J., & Schultz, E. (2011). Estimating Taxable Income Responses Using Danish Tax Reforms.” Working Paper. Copenhagen Business School and London School of Economics.
- Lappi, E. (2023). Help from the past—coworker ties and entry wages after self-employment. *Small Business Economics*, 60(3), 1171–1196.
- Lappi, E. (2024). New Hires, Adjustment Costs, and Knowledge Transfer – Evidence from the Mobility of Entrepreneurs and Skills on Firm Productivity. *Industrial and Corporate Change*, 33(3), 712–737.
- Lappi, E., Eklund, J. E., & Klaesson, J. (2022). Does education matter for the earnings of former entrepreneurs? Longitudinal evidence using entry and exit dynamics. *Journal of Evolutionary Economics*, 32(3), 827–865.
- Lerner, J. (2009). The empirical impact of intellectual property rights on innovation: Puzzles and clues. *American Economic Review*, 99(2), 343–348.
- Levine, R., & Renelt, D. (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions. *The American Economic Review*, 942–963.
- Lindbjerg, L., & Vladasel, T. (2021). *Hiring entrepreneurs for innovation*. Universitat Pompeu Fabra, Department of Economics and Business.
- Loveman, G., & Sengenberger, W. (1991). The re-emergence of small-scale production: an international comparison. *Small business economics*, 3, 1-37.
- Lundvall, B.-Å. (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London: Pinther Publisher.
- Mahieu, J., Melillo, F., Reichstein, T., & Thompson, P. (2021). Shooting stars? Uncertainty in hiring entrepreneurs. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 15(4), 526-567.
- Mahieu, J., Melillo, F., & Thompson, P. (2022). The long-term consequences of entrepreneurship: Earnings trajectories of former entrepreneurs. *Strategic Management Journal*, 43(2), 213-236.
- Mansfield, E. (1981). Composition of R and D expenditures: Relationship to size of firm, concentration, and innovative output. *The Review of Economics and Statistics*, 610–615.

- Manso, G. (2016). Experimentation and the Returns to Entrepreneurship. *The Review of Financial Studies*, 29(9), 2319–2340. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhw019>
- Merida, A. L., & Rocha, V. (2021). It's about time: The timing of entrepreneurial experience and the career dynamics of university graduates. *Research Policy*, 50(1), 104135.
- Metcalfe, J. S. (1995). Technology Systems and Technology Policy in an Evolutionary Framework. *Cambridge Journal of Economics* 19(1): 25–46.
- Metcalfe, J.S. (2000). Restless Capitalism, Experimental Economies. In *New Technology-Based Firms at the Turn of the Century*, ed. Wim Daring, Ray P. Oakey, and Michelle Kipling, 4–16. Amsterdam: Pergamon.
- Michelacci, C., (2003), 'Low Returns in R&D due to the Lack of Entrepreneurial Skills'. *Economic Journal*, 113, 207-25.
- Mincer, J. (1983). Human capital and economic growth, *Economics of Education Review*, 3 (3), 195-205.
- Minniti, M., & Bygrave, W. (2001). A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(3), 5–16.
- Maurseth, P. B., & Svensson, R. (2020). The importance of tacit knowledge: Dynamic inventor activity in the commercialization phase. *Research Policy*, 49(7), 104012.
- Naudé, W. (2019). The Decline in Entrepreneurship in the West: Is Complexity Ossifying the Economy?." IZA Discussion Paper No. 12602. Bonn: Institute of Labor Economics.
- National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine NAS (2017). *An Assessment of ARPA-E*, Washington, D.C.: The National Academies Press National Academies of Science, Engineering and Medicine.
- Nelson, R., & Winter, G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Harvard Business School Press, Cambridge.
- North, D. C. (1987). Institutions, transaction costs and economic growth. *Economic Inquiry*, 25(3), 419–428.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press.
- OECD (2018). *Oslo Manual 2018. Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation*. 4th ed. Paris: OECD Publication Office.
- OECD (2023a), <https://www.oecd.org/publication/pisa-2022-results/>
- OECD (2023b), *Public research funding in Sweden: optimising the system in response to multiple demands*, Paris, OECD.

- Palm, C., Almerud, M., Karlsson, N. & Rane, H. (2023), Regulatoriska sandlådor som policyinstrument, Entreprenörskapsforum, Stockholm.
- Patuzzi, L. (2019). Start-up visas: a passport for innovation and growth. Washington: Transatlantic Council on Migration/Migration Policy Institute.
- Patel, P., & Pavitt, K. (1994). The Nature and Economic Importance of National Innovation Systems.” STI Review, No. 14. Paris: OECD
- Promemoria (2024), Översyn av buffertfonder, Finansdepartementet.
- Schumpeter, J. A. (1911). Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Schumpeter, J. A. (1943). Capitalism, socialism and democracy. Allen & Unwin.
- Sengenberger, W., Loveman, G. och Piore, M. (1990), The re-emergence of small enterprise: industrial restructuring in industrialised countries, ; International Institute for Labour Studies, Genève.
- Sjöö, K., Elert, N. & Wennberg, K. (2016). “Främja kvinnors företagande – utvärdering av insatser inom Entreprenörskap vid universitet och högskola”. Östersund: Tillväxtanalys.
- Stam, E., & Van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. Small Business Economics, 56(2), 809–832.
- SOU (2016), Entreprenörskap i det tjugoförsta århundradet, SOU 2016:72, Regeringskansliet, Stockholm.
- SOU (2024), Förenkla och förbättra! Betänkande av Kommittén om förenklad beskattning av ägare till fåmansföretag, SOU 2024:36, Regeringskansliet, Stockholm.
- Salgado, Sergio. 2020. “Technical Change and Entrepreneurship.” Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3616568>
- Salgado-Banda, H. (2005). Entrepreneurship and Economic Growth: An Empirical Analysis.” Direction de Estudios Economicos. Mexico City: Banco de Mexico
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth.” Quarterly Journal of Economics 70(1): 65–94.
- Solow, R. M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. Review of Economics and Statistics 39(3): 312–320.
- Stoyanov, A., & Zubanov, N. (2014). The distribution of the gains from spillovers through worker mobility between workers and firms. European Economic Review, 70, 17–35. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2014.03.011>
- Svensson, R. (2017) Svensk kapitalförsörjning – mot ett effektivare innovations- och företagsstöd. Stockholm: Swedish Entrepreneurship Forum.

- Taylor, M. P. (1999). Survival of the Fittest? An Analysis of Self-Employment Duration in Britain. *The Economic Journal*, 109(454), 140–155. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00422>
- Thulin, P. (2024). *Entreprenörskap i Sverige. Nationell GEM rapport*, Entreprenörskapsforum, Stockholm.
- Thurik, A.R. (1999). Entrepreneurship, Industrial Transformation and Growth. In *The Sources of Entrepreneurial Activity*, ed. Gary Libecap, 29–66. Greenwich, CT: JAI Press.
- Transparency International (2024). <https://www.transparency.org/en/cpi/2023/index/swe>
- Urbano, D., Aparicio, S., & Audretsch, D. (2019). Twenty-five years of research on institutions, entrepreneurship, and economic growth: what has been learned? *Small Business Economics*, 53, 21–49.
- Mises, L. von. (1949). *Human action*. Ludwig von Mises Institute.
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D.B., & Thurik, R.A. (2001). *An Eclectic Theory of Entrepreneurship.* Tinbergen Institute Discussion Paper 2001-030/3. Rotterdam: Erasmus University
- Wennberg, K., & DeTienne, D. R. (2014). What do we really mean when we talk about ‘exit’? A critical review of research on entrepreneurial exit. *International Small Business Journal*, 32(1), 4–16. <https://doi.org/10.1177/0266242613517126>
- Wennberg, K., Wiklund, J., DeTienne, D. R., & Cardon, M. S. (2010). Reconceptualizing entrepreneurial exit: Divergent exit routes and their drivers. *Journal of Business Venturing*, 25(4), 361–375.
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27–56.
- Wennekers, S., van Stel, A., Carree, M. & Thurik, R. (2010), *The Relationship between Entrepreneurship and Economic Development: Is It U-Shaped?*, *Foundations and Trends(R) in Entrepreneurship*, 6, 167-237.
- Williamson, O.E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (2000). *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.
- Winter, S. G. (1984). Schumpeterian competition in alternative technological regimes. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 5(3–4), 287–320.
- Winter, S. G. (2016). The Place of Entrepreneurship in ‘The Economics that Might Have Been’. *Small Business Economics* 47(1): 15–34.