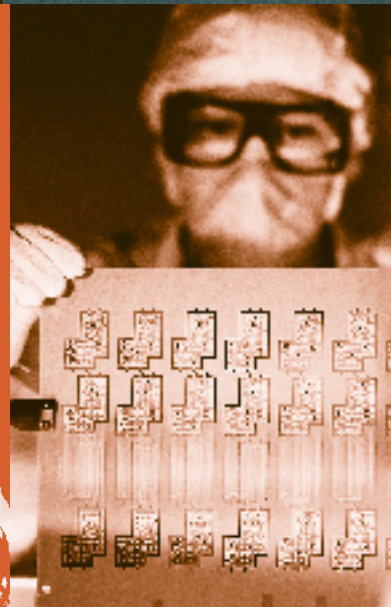




Global Entrepreneurship Monitor 2000

Entreprenörskap i Sverige



Frédéric Delmar
Magnus Aronsson

ESBRI



Global Entrepreneurship Monitor 2000

Entreprenörskap i Sverige

Författare:

Frédéric Delmar, Magnus Aronsson

ESBRI

ESBRI, Frescati Hagväg 16B, 104 05 Stockholm
Telefon: 08-458 78 00, fax: 08-15 28 10, e-post: info@esbri.se
Webbplats: www.esbri.se
Rapport 2001:1
ISSN: 1403-0195
ISBN: 91-973286-1-8
Stockholm, augusti 2001

Innehåll

Sammanfattning	5
1 Inledning	9
2 Entreprenöriella aktiviteter i Sverige och i andra länder	12
2.1 Entreprenörskap och befolkningens profil	15
2.1.1 Fördelningen på ålder och entreprenöriella aktiviteter	15
2.1.2 Fördelningen på kön och entreprenöriella aktiviteter	15
3 Entreprenörskap och ekonomisk tillväxt	17
3.1 Total Entreprenöriell Aktivitetsindex (TEA)	20
3.2 Sammanfattning	21
4 Varför är vissa länder mer entreprenöriella än andra?	22
4.1 Demografi	24
4.2 Ekonomisk struktur	25
4.3 Entreprenöriella förutsättningar – Den entreprenöriella individen	29
4.3.1 Entreprenöriella möjligheter	29
4.3.2 Entreprenöriell förmåga	30
4.3.3 Social legitimitet	30
4.3.4 Individuella faktorer och entreprenöriella aktiviteter i Sverige	30
4.4 Entreprenöriella förutsättningar – Finansiering av nya affärsmöjligheter	33
4.4.1 Institutionellt riskkapital – Venture Capital	34
4.4.2 Privat riskkapital – Affärsänglar	37
4.4.3 Totalt finansiellt stöd	38
4.5 Informationsteknologi	40
4.6 De nationella experternas åsikter	41
5 Slutsatser och diskussion	44
 Bilaga 1 Coordination Team, National teams and Sponsors	 47

Sammanfattning

Bakgrund

Arbetet med att utveckla och genomföra en "Global Entrepreneurship Monitor" (GEM) startade 1997 som ett samarbete mellan Babson College i USA och London Business School i Storbritannien. Forskare vid dessa högskolor ville öka kunskapen om sambandet mellan entreprenöriella aktiviteter och ekonomisk tillväxt. För att åstadkomma detta utvecklades ett internationellt forskningsprogram med ambitionen att tillhandahålla årliga skattningar av den entreprenöriella sektorn för en rad länder.

Den första studien genomfördes 1999 och fungerade som ett pilotprojekt där projektets grundläggande design testades. I denna studie ingick G7-länderna (Frankrike, Italien, Japan, Kanada, Storbritannien, Tyskland och USA) samt Danmark, Finland och Israel. Inför GEM 2000 tillkom elva nya länder: Argentina, Australien, Belgien, Brasilien, Indien, Irland, Norge, Singapore, Spanien, Sverige och Sydkorea. Förutom att nya länder tillkom, utvecklades också projektet genom att fler intervjuer genomfördes i varje land, undersökningsmetoderna förfinades och att riskkapitalmarknadens omfattning skattades i de deltagande länderna.

Studiens syfte och metod

Det övergripande målet med GEM är att ge de som arbetar med att främja entreprenörskap bättre kunskap om hur entreprenöriella aktiviteter kan stimuleras. Studien är därför av intresse för alla aktörer som är involverade i, eller som påverkar entreprenöriella aktiviteter. GEM försöker besvara tre grundläggande frågor:

- 1) Hur påverkar de entreprenöriella aktiviteterna det nationella välståndet, mätt i tillväxt av bruttonationalprodukten (BNP) och skapande av nya arbetstillfällen?
- 2) Hur påverkar landets egna kulturella, sociala och politiska förutsättningar de entreprenöriella aktiviteterna?
- 3) Vad kan göras för att främja entreprenöriella aktiviteter?

För att kunna ge svar på dessa frågor har data samlats in via tre källor: (1) telefonintervjuer med ett representativt urval av den vuxna befolkningen (2 000 personer i varje land), (2) personliga besöksintervjuer med experter inom området (36 experter i varje land) och (3) sekundärdata från olika källor såsom FN, OECD och Världsbanken.

Totalt intervjuades drygt 43 000 personer i de representativa urval av den vuxna befolkningen som drogs i varje land. De fick svara på frågor om deras engagemang i entreprenöriella aktiviteter och deras attityd till entreprenörskap. Totalt intervjuades 800 experter i de 21 deltagande länderna. Varje intervju tog drygt en timme. Experterna fick ange vad de tyckte var de huvudsakliga problemen och aktuella frågor som rörde entreprenörskapets förutsättningar i det egna landet. De besvarade även en standardiserad enkät.

Resultaten från GEM 2000 kan placeras in i två huvudkategorier: en internationell jämförelse och en nationell analys av den entreprenöriella sektorn i vart och ett av de deltagande länderna.

De huvudsakliga resultaten

De entreprenöriella aktiviteterna och ekonomisk tillväxt

Resultaten från GEM 2000 ger ett förhållandevis starkt empiriskt stöd för antagandet att entreprenöriella aktiviteter påverkar den ekonomiska tillväxten. Vid en jämförelse av länder som har liknande ekonomisk struktur finner vi ett förhållandevis starkt samband mellan nivån på de entreprenöriella aktiviteterna och den ekonomiska tillväxten. För de 21 länder som deltog i GEM 2000 fann vi inget undantag till sambandet att länder med en hög entreprenöriell aktivitet också har en relativt hög ekonomisk tillväxt. Däremot fanns det länder som uppvisade en hög ekonomisk tillväxt med en låg nivå på entreprenöriella aktiviteter, t ex Irland.

Skillnader mellan länderna. Ett lands förmåga att skapa entreprenöriella aktiviteter skattades på tre olika sätt. Först skattades antalet försök till att starta företag i varje land, sedan skattades antalet nystartade företag och till slut kombinerades dessa två mått till ett index över total entreprenöriell aktivitet.

I Sverige försökte 2 procent av de som är i arbetsför ålder att starta företag. Detta placerar Sverige på plats 15 bland de 21 länder som deltar i GEM 2000. Resultaten varierar: 12 procent i Brasilien, 10 procent i USA och 1 procent i Irland och Japan. Norge ligger högst bland de nordiska och europeiska länderna med 6 procent. Finland och Danmark ligger på ungefär samma nivå som Sverige (2 respektive 3 procent).

Det fanns även stora skillnader mellan länderna mätt i andel nystartade företag, dvs företag som är yngre än 42 månader. Skillnaderna varierade mellan 0,5 procent för Japan och Irland upp till 9 procent i Sydkorea. Sverige får här en relativt bättre placering (elfte plats) med 2 procent.

De två skattningarna kombinerades till ett index över total entreprenöriell aktivitet för att kunna skatta det totala engagemanget i varje land. Ordningföljden är i stort sett densamma som för startförsök och start av nya företag. Brasilien ligger högst med 16 procent, följt av Sydkorea (14 procent) och USA (13 procent). Irland och Japan ligger i botten med drygt 1 procent. I de flesta europeiska länderna, inklusive Sverige (4 procent), är mellan 2 till 6 procent av den vuxna befolkningen involverad i entreprenöriella aktiviteter. Norge är undantaget med 8 procent.

Demografiska skillnader. En analys av vilka som deltar i de entreprenöriella processerna bland de deltagande länderna ger följande resultat:

- vuxna mellan 25-44 år är de mest aktiva
- män är i allmänhet mer aktiva än kvinnor

Det finns mycket stora skillnader i kvinnors deltagande. Den lägsta andelen aktiva kvinnor finns i Frankrike där förhållandet är 10:1, dvs för varje kvinna som är involverad i entreprenöriella aktiviteter finns det 10 män. Den högsta andelen kvinnor återfinns vi i Spanien där förhållandet är 1,2:1, dvs nästan lika många män som kvinnor är aktiva. Sverige ligger nära genomsnittet. I Sverige är det för varje kvinna som är involverad i entreprenöriella aktiviteter 2,4 män som håller på med detsamma.

Ett lands påverkan på de entreprenöriella aktiviteterna

Genom att analysera de faktorer som kan förklara skillnader i entreprenöriell aktivitet framkom ett antal stabila mönster eller samband. Två klasser av ekonomiska förutsättningar har studerats. Den första avser de allmänna faktorerna som påverkar alla affärsdrivande organisationer oberoende av ålder och storlek. Den andra klassen förutsättningar består av de faktorer som har en mer direkt påverkan på entreprenöriella aktiviteter. När vi har undersökt effekten av de allmänna förutsättningarna finner vi följande samband:

- Den grundläggande betydelsen av den demografiska strukturen. Sverige har en relativ svaghet på att befolkningstillväxten är svag och att befolkningens genomsnittsålder tenderar att höjas.
- En systematisk underrepresentation av kvinnor. Detta är en av de huvudsakliga orsakerna till att Sverige uppvisar en så låg entreprenöriell aktivitet.
- Centrala förutsättningar i det ekonomiska systemet som den offentliga sektorns storlek, skattesystemet (nivåer och komplexitet), arbetsmarknadens flexibilitet och investeringar i utbildning.

Även här utmärker sig Sverige med sin stora offentliga sektor, sin trögrörliga arbetsmarknad, men framför allt med en nedvärdering av utbildning. Sverige har en låg andel invånare med eftergymnasial utbildning relativt de länder som har högre entreprenöriell aktivitet än Sverige.

När vi undersökt de specifika förutsättningarna finner vi att följande faktorer är viktiga:

- I vilken grad individer uppfattar att det finns goda möjligheter att starta företag.
- Tillgången till entreprenöriell kapacitet (förmåga och motivation att starta ett företag).
- Tillgång till en avancerad informationsteknologisk infrastruktur.

Sverige ligger lågt i förhållande till de starkaste länderna även här, utom när det gäller satsningen på en informationsteknologisk infrastruktur. Sammantaget pekar detta för Sveriges del på ett behov av ett starkt och konkurrenskraftigt utbildningsväsende. De specifika analyser för Sverige som vi har gjort visar mycket klart hur starka drivkrafter intresse och kunskap är för entreprenöriella initiativ. De könsskillnader som vi observerar verkar till stor del bero på skillnader i kunskap om och intresse av att starta och driva företag.

I GEM 2000 har vi mer djupgående undersökt hur tillgången till olika typer av riskkapital påverkar de entreprenöriella aktiviteterna.

Tillgång till finansiellt stöd. Inte helt oväntat är tillgången på kapital för nystartade företag större i länder med hög entreprenöriell aktivitet. Detta gäller såväl institutionellt riskkapital, (venture capital), som privat riskkapital, (affärsänglar eller privatpersoner som går in med riskkapital i andras onoterade företag).

En indikator på hur aktiv och stor ett lands riskkapitalmarknad är förhållandet mellan investerat institutionellt riskkapital och BNP. Här är skillnaderna stora mellan de deltagande länderna, USA ligger i topp med 0,52 procent av BNP och Japan i botten med 0,022 procent. Motsvarande skattning för Sverige är 0,12 procent av BNP.

En annan indikator är hur mycket som investeras i genomsnitt i varje företag. Även här är USA i topp med en investering på USD 13 miljoner per företag. Därefter kommer Israel med USD 3,1 miljoner per företag. Sverige hamnar här i botten tillsammans med Finland och Japan med USD 0,5 miljoner per företag.

Analyserna visar dock att det inte finns något signifikant samband mellan tillgång på institutionellt riskkapital och total entreprenöriell aktivitet. Resultatet är inte oväntat då endast en mycket liten andel av de entreprenöriella aktiviteterna är intressant för denna typ av investerare. Däremot är det institutionella riskkapitalet viktigt för exploatering av kapitalintensiva affärsmöjligheter.

I Sverige kan 2,5 procent av de som intervjuats räknas som affärsänglar, eftersom de har svarat att de investerat i ett nystartat företag. Detta kan jämföras med USA (7,0 procent) som ligger högt, men även våra nordiska grannländer uppvisar en högre aktivitet i det här fallet: Norge (5,1 procent), Danmark (4,1 procent) och Finland (3,6 procent).

I Sverige har vi relativt få affärsänglar och de investerar i genomsnitt mindre än sina gelikar i andra länder.

Det privata riskkapitalet är en viktig källa för finansiering av nystartade företag. Mellan 54 och 95 procent av det riskvilliga kapitalet kommer från privata riskkapitalister.

Att främja entreprenöriella aktiviteter

Grunden för GEM är att bidra med ett forskningsbaserat underlag för att möjliggöra en saklig diskussion om hur ett lands entreprenörskap och därmed dess ekonomi och välstånd skall kunna utvecklas.

Resultaten från GEM 2000 ger ett förhållandevis starkt empiriskt stöd för att entreprenöriella aktiviteter är viktiga för ett lands ekonomiska tillväxt. Samtidigt visar studien att det finns stora skillnader i entreprenöriella aktiviteter mellan länderna.

Utifrån analysen och de slutsatser som presenteras i rapporten framgår det med tydlighet att om Sveriges beslutfattare vill stödja en utveckling av entreprenöriella aktiviteter bör flera åtgärder initieras som skall ha kort- och långsiktig effekt.

På kort sikt bör det ske en aktiv satsning på att introducera människor till de möjligheter en entreprenöriell karriär kan ge. Medvetenhet och kunskap om entreprenörskap måste nå ut till alla

grupper i samhället. Åtgärder som är inriktade på att öka kunskapen om och intresset för entreprenöriella aktiviteter kommer på såväl lång som kort sikt ha störst påverkan. Det är också viktigt att öka andelen kvinnor som är engagerade i entreprenöriella aktiviteter.

Andra åtgärder som bör övervägas är att öka andelen individer under 25 år och över 44 år som är engagerade i entreprenöriella aktiviteter.

Marknaden för institutionellt riskkapital måste utvecklas samtidigt som den privata riskkapitalmarkanden ges möjligheter att utvecklas.

På lång sikt bör även de allmänna förutsättningarna (lagar, skatter, den offentliga sektorns relativa storlek) anpassas för att uppmuntra entreprenöriella aktiviteter.

Det är framför allt viktigt att arbeta med ”incentive pull”, d v s en politik och åtgärder som baseras på antagandet att entreprenörer och deras intressenter attraheras av starka ekonomiska och sociala mål. Detta kan uttryckas i termer av erkännande av framgång i olika former, det kan vara i form av uppmärksamhet men också i form av att bygga en förmögenhet.

Det finns ingen snabb lösning. Det tar tid att förändra såväl grundläggande värderingar som beteenden. Därför gäller det att börja med de åtgärder som krävs för att öka de entreprenöriella aktiviteterna i Sverige.

Inledning

För andra året i rad har forskare som ingår i det internationella forskningsprojektet Global Entrepreneurship Monitor (GEM) genomfört mätningar i ett antal länder för att skatta hur det egna landets entreprenörskap påverkar den ekonomiska utvecklingen i respektive land. I år har även undersökningen genomförts i Sverige. Syfte med denna rapport är att ur ett svenskt perspektiv kommentera resultaten från den internationella studien som genomfördes i totalt 21 länder.

Målet med studien är att öka kunskapen om vilken roll entreprenörskap har som motor i den ekonomiska utvecklingen. Mer specifikt vill vi besvara tre frågor med projektet:

- Hur påverkar de entreprenöriella aktiviteterna det nationella välståndet, mätt i tillväxt av bruttonationalprodukten (BNP) och skapande av nya arbetstillfällen?
- Hur påverkar landets egna kulturella, sociala och politiska förutsättningar de entreprenöriella aktiviteterna?
- Vad kan göras för att främja entreprenöriella aktiviteter?

I detta sammanhang definierar vi entreprenörskap som:

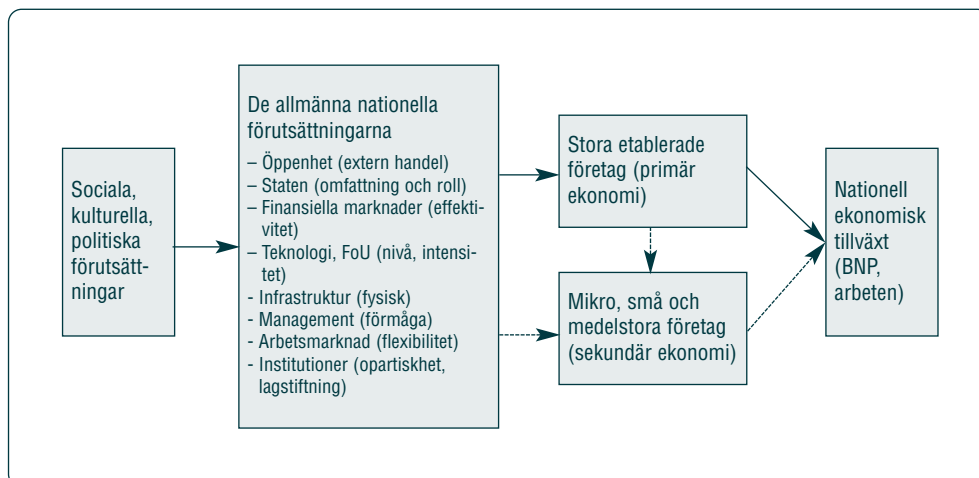
”Försök att skapa nya affärsverksamheter som enmansföretag, ett nytt företag eller utvecklingen av ett existerande företag. Dessa försök görs antingen av en ensam person, en grupp, eller av ett redan etablerat företag.”

För att försöka besvara dessa frågor utvecklades och testades en ekonomisk modell för GEM 1999. Genom att upprepa undersökningen i flera länder och över flera år vill vi bidra till öka kunskapen om hur entreprenöriella aktiviteter påverkar och påverkas av ett lands ekonomiska utveckling. Att jämföra länder ger oss möjligheten att jämföra hur olika ekonomiska och politiska system påverkar och påverkas av entreprenöriella aktiviteter. Att följa utvecklingen över tiden ger oss möjligheten att följa hur nivån på entreprenöriella aktiviteter förändras över tiden inom ett och samma land. Det grundläggande argumentet i modellen är att ett lands ekonomiska utveckling är funktionen av två relaterade aktiviteter: (1) de aktiviteter som är kopplade till de stora etablerade företagen (som till exempel Ericsson eller Volvo), och (2) de aktiviteter som är kopplade till den entreprenöriella processen.

I *Figur 1* (se sid. 10) presenteras en del av GEM-projektets konceptuella modell, nämligen den del som visar vilken roll de stora och etablerade företagen spelar. Storföretagen – som ofta konkurrerar på en internationell marknad – har en påverkan på det egna landets ekonomiska utveckling och välstånd. Deras framgång beror delvis på de nationella förutsättningarna under vilka de verkar. Detta representeras i GEM-modellen av de allmänna nationella förutsättningarna. Ett antal internationella forskningsprojekt fokuserar på hur de stora internationella företagen påverkar ett lands ekonomiska utveckling. ”The Global Competitiveness Report” är ett exempel på ett sådant projekt och det är ifrån detta projekt som de allmänna nationella förutsättningarna listade i *Figur 1* är hämtade¹.

1. Schwab, K., Porter, M. och Sachs (1999) The Global Competitiveness Report 1999. Genève, Schweiz: World Economic Forum. Se sidorna 96-98 för definitioner och beskrivningar av de mått som används för de allmänna nationella förutsättningarna.

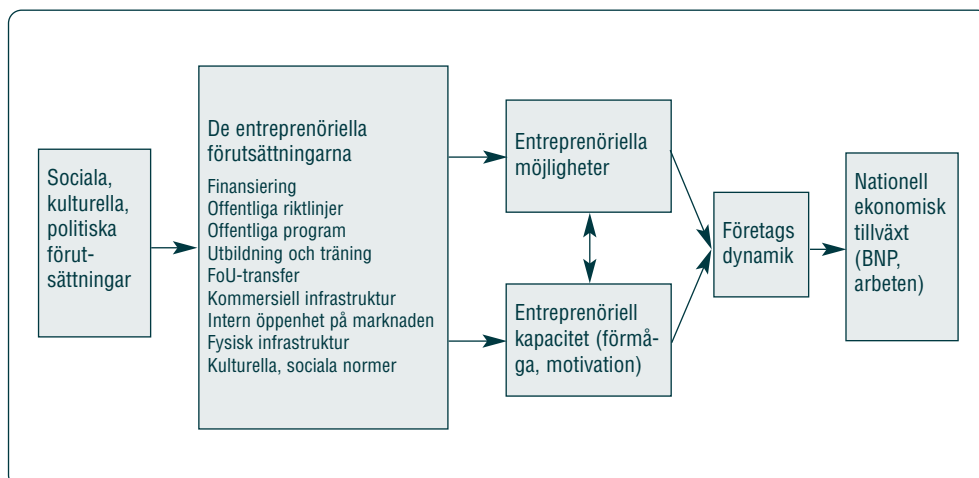
Figur 1 GEMs konceptuella modell (Del 1)



Empiriska tester av modellen har dock visat att de aktiviteter som är kopplade till de stora etablerade företagen endast kan förklara en del av skillnaderna i ekonomisk tillväxt. En mer fullständig förklaring till hur ekonomisk tillväxt skapas kräver att modellen kompletteras. De entreprenöriella aktiviteterna verkar också spela en roll när det gäller att förklara skillnader i ekonomisk utveckling och välstånd mellan länder.

Dessa aktiviteter är representerade i *Figur 2*. När sambandet mellan entreprenörskap och ekonomisk tillväxt betraktas, underlättar det om vi skiljer på entreprenöriella möjligheter och entreprenöriell kapacitet. Entreprenöriella aktiviteter är resultatet av *identifieringen* av entreprenöriella möjligheter i kombination med förmågan och viljan att *exploatera* dessa. När möjligheter möter förmåga och motivation är resultatet skapandet av nya företag, och som en följd av detta att äldre etablerade företag slås ut i vissa fall. Nya företag slår ofta ut gamla och ineffektiva företag. Denna process av "kreativ förstörelse" återfinns i modellen under rubriken företagsdynamik. Trots dess negativa klang spelar den kreativa förstörelsen en mycket viktig och positiv roll för den ekonomiska utvecklingen och tillväxten genom att omoderna och ineffektiva företag fasas ut för att ge plats åt nya och mer konkurrenskraftiga företag. Denna dynamik uppstår under speciella förhållanden som vi i GEM modellen kallar för de entreprenöriella förutsättningarna. Här återfinns vi centrala faktorer som (a) tillgång till finansiering, (b) statliga och andra offentliga program som skall stödja nya företag och (c) utbildning och träning i entreprenörskap.

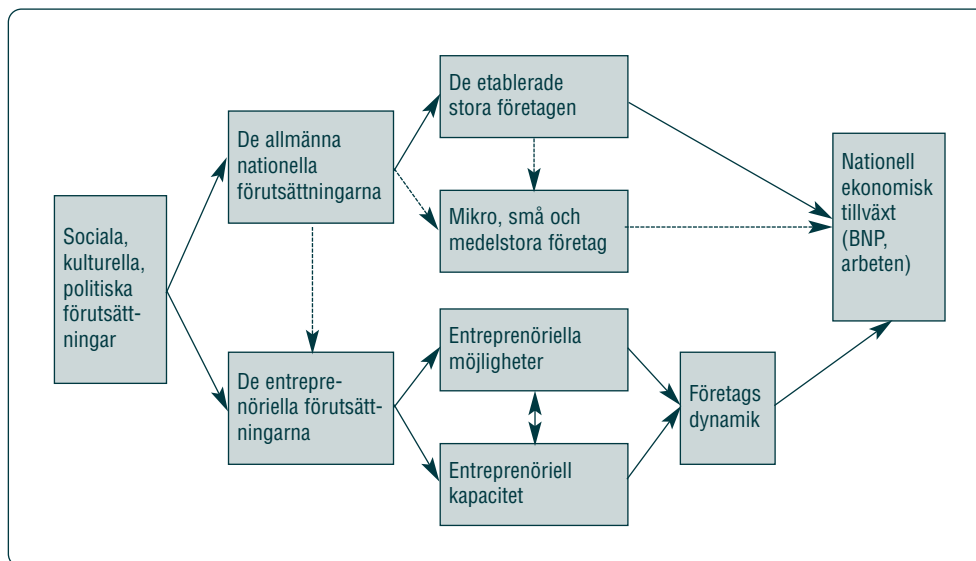
Figur 2 GEMs konceptuella modell (Del 2)



Ekonomisk tillväxt är följaktligen resultatet av båda dessa aktiviteter (se *Figur 3*). Omfattning och relativ påverkan av aktiviteterna kan variera mellan olika länder. Ett grundläggande mål för GEM är att få bättre kunskap om hur omfattande de entreprenöriella aktiviteterna är, vilken påverkan de har på den ekonomiska utvecklingen och hur de varierar mellan olika länder.

För att kunna utvärdera modellen samlades en rad olika data in av GEM-konsortiets forskare i respektive land.² För det första har ett representativt urval av den vuxna befolkningen bestående av 2 000 personer intervjuats i varje land. Intervjuerna genomfördes med hjälp av ett standardiserat frågeformulär. Formuläret översattes till respektive lands språk.³ Respondenterna fick svara på exakta frågor om deras engagemang i – och attityder till – entreprenöriella aktiviteter. För det andra, ett stort urval av standardiserade länderdata samlades in från en rad olika källor (t ex Världsbanken, Förenta Nationerna, IMF och olika venture capital organisationer). För det tredje, varje nationellt forskarlag genomförde personliga intervjuer med ungefär 36 experter i respektive land. Intervjun varade i genomsnitt i en timme. Dessa experter valdes ut för att representera landets entreprenöriella förutsättningar som vi redogjorde för tidigare. För det fjärde, varje expert besvarade en kort enkät där han eller hon ombads utvärdera olika aspekter av det egna landets entreprenöriella sektor.⁴ För det femte, alla nationella lag dokumenterade sin egen utvärdering av det egna landets aktuella status avseende entreprenöriella aktiviteter. Resultatet av denna enorma data-insamlingsprocess ger en bild av entreprenöriella aktiviteter i 21 olika länder som saknar motstycke.

Figur 3. GEMs konceptuella modell (hela processen)



I följande avsnitt kommer vi att redogöra för hur graden av entreprenöriella aktiviteter varierar över olika länder och även diskutera hur entreprenöriella aktiviteter är kopplade till ett lands ekonomiska tillväxt. Detta leder oss naturligt in på nästa område, d v s varför vissa länder är mer entreprenöriella än andra. I detta avsnitt försöker vi förklara dessa skillnader genom att undersöka skillnader i allmänna förutsättningar för ett lands ekonomiska utveckling och de specifika förutsättningarna för ett lands entreprenöriella aktiviteter. Slutligen sammanfattar vi resultaten och redogör för våra slutsatser för vad som kan göras för att påverka de entreprenöriella aktiviteterna i Sverige.

2. Detaljer om de metoder som använts för att samla in de data som rapporten baseras på återfinns i "GEM Operations Manual" som har sammanställts av konsortiets forskare.

3. Intervjuformuläret finns tillgängligt från GEM-forskarna. I vissa länder användes flera språk: engelska och franska i Kanada; arabiska, hebreiska och ryska i Israel, och sex olika språk i Indien. Intervjuerna genomfördes genom marknadsundersökningsföretag. I nio länder (Kanada, Danmark, Finland, Tyskland, Italien, Japan, Spanien och Storbritannien) koordineras undersökningarna av Taylor Nelson Sofres plc i London. I sex länder (Australien, Belgien, Frankrike, Indien, Irland och Israel) genomfördes undersökningarna av AC Nielsen Inc Pleasantville, New York, och i resterande länder (Argentina, Brasilien, Sydkorea, Singapore, Sverige och USA) av de inhemska forskarlagen. I Sverige genomfördes intervjuerna av SKOP.

4. Förbättringar, utveckling samt reliabilitetstestning av detta instrument har gjorts av professor Erkki Autio, Helsingfors Tekniska Högskola.



Entreprenöriella aktiviteter i Sverige och i andra länder

Snabbt växande företag i nya branscher har under de senaste åren fått en stor del av massmedias intresse. Fokus på dessa snabbt växande och ofta unga företag i den nya globala ekonomin har gett oss anekdotiska bevis för att vissa länder är mer entreprenöriella än andra. Detta gäller inte minst i Sverige där vi dagligen möts av historier om den nya ekonomins entreprenöriella hjältar (och deras eventuella fall). Syftet med GEM 2000 är att försöka gå djupare, bortom dessa hjältesagor, för att systematiskt undersöka två saker: (a) nivån på startaktiviteter eller skattningar av andelen företag i vardande⁵ och (b) skattningar av andelen nya eller unga företag, d v s företag som har överlevt startfasen.⁶

Startaktivitet eller företag i vardande är mätt som den andel av den arbetsaktiva populationen (d v s 18–64 år) som just nu håller på att starta ett företag. Nya och unga företag är mätt som andelen av den arbetsaktiva populationen som håller på att driva ett företag som är yngre än 42 månader. Båda måtten avser aktiviteter under perioden juli-augusti 2000 när undersökningen genomfördes. Vi har gjort distinktionen mellan försök till att starta ett företag och ett nytt företag för att kunna mäta deras respektive påverkan på den ekonomiska tillväxten. Båda måtten fokuserar på enskilda individer som är aktivt involverade och har ett ägar- eller delägarintresse i företaget.

Baserat på undersökningarna av den arbetsföra populationen, återfinns skattningarna för företag i vardande och nya företag i *Figur 4* respektive *Figur 5*. Mittpunkten för ett lands skattning motsvarar den andel av befolkningen som har svarat att de antingen försöker starta ett nytt företag eller att de är ägare eller delägare av ett nytt företag. Intervallet mellan den undre och den övre nivån representerar intervallet inom vilket skattningen skulle hamna 95 procent av gångerna om undersökningen upprepades (d v s ett 95 procents konfidensintervall). Om de övre och lägre nivåerna överlappar vid en jämförelse mellan två länder innebär detta att det inte finns någon statistiskt säkerställd skillnad mellan dessa länder.

Rangordningen i *Figur 4* och *Figur 5* är inte lika i båda fallen utan skiljer sig åt av en rad orsaker. En möjlig orsak till dessa förändringar kan vara att selektionen av vilka som försöker komma igång och vilka som faktiskt kommer igång skiljer sig från land till land.

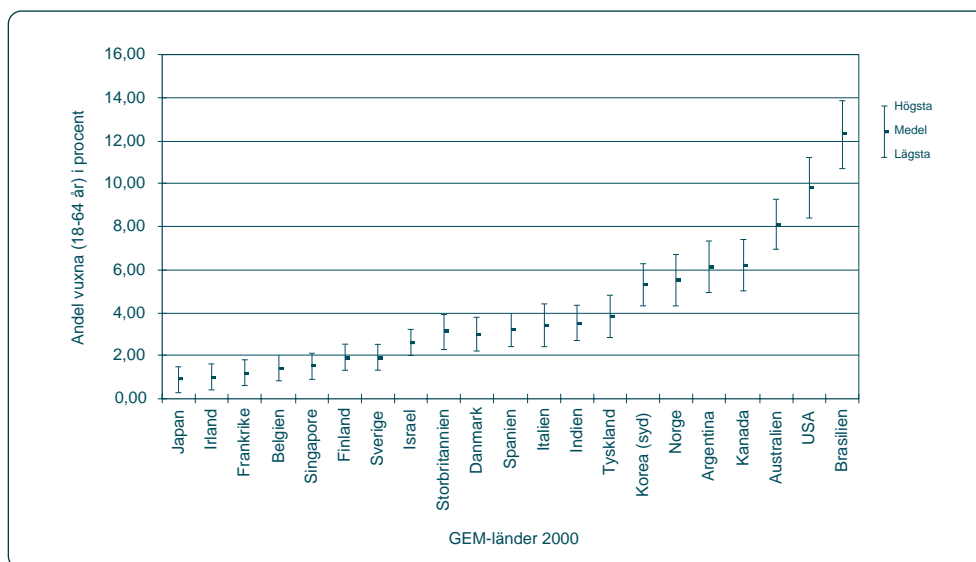
I ett land är kanske den huvudsakliga barriären att komma igång med själva startförsöket (identifiera en affärsmöjlighet att exploatera). Detta leder till att det inte blir lika många startförsök. När en person identifierat affärsmöjligheten är det kanske relativt lätt att få i gång företaget, d v s att skaffa de nödvändiga resurserna som krävs för att starta företaget. Förenklat skulle man kunna påstå att det finns i detta fall ett relativt stort utbud av resurser att tillgå för de som försöker att starta ett företag.

Motsatt förhållande kan tänkas gälla i andra länder. Det vill säga ett scenario där många identifierar affärsmöjligheter och försöker att starta ett företag. Eftersom antalet startförsök är fler än i exemplet ovan uppstår det en hårdare konkurrens om de resurser som behövs för att starta ett företag. Konkurrensen om resurser leder till att relativt färre företag startas i förhållande till andelen startförsök. I detta fall är den relativa efterfrågan (antalet startförsök) relativt större än utbudet vilket leder till en hårdare konkurrens om de tillgängliga resurserna som behövs.

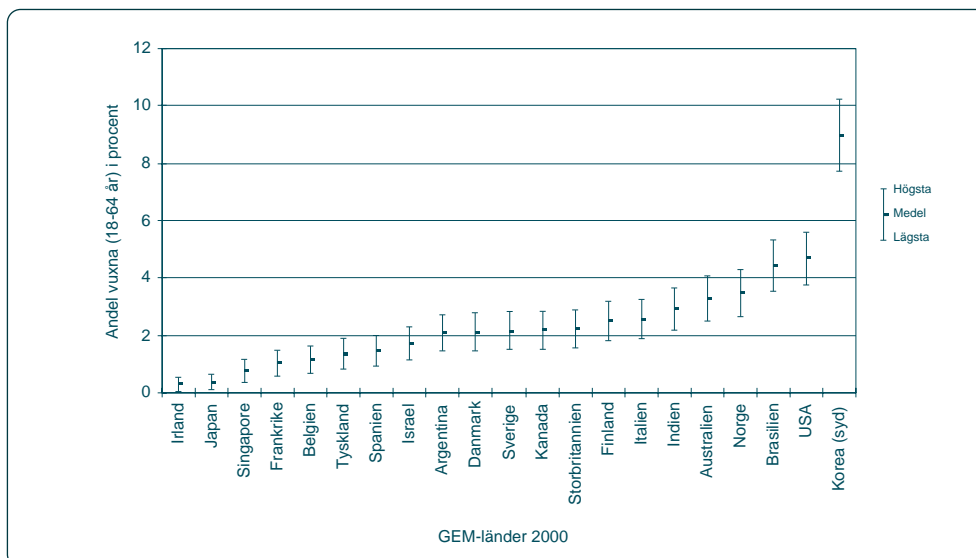
5. En person anses vara involverad i ett startförsök om några specifika aktiviteter har vidtagits under de senaste tolv månaderna för att få igång ett oberoende företag. Respondenten kommer att bli ägare eller delägare av det företag som håller på att startas och löner har inte betalats ut i mer än tre månader.

6. Ett nytt företag existerar om respondent rapporterar att han eller hon är aktiv ledare och delägare i ett företag där löner inte har betalats ut tidigare än 1997. Det innebär att ett nytt företag kan vara mellan 0 och 42 månader gammalt.

Figur 4. Företag i vardande: Skattningar för varje land



Figur 5. Nya unga företag: Skattningar för varje land



Det framgår alltså tydliga och slående länderskillnader i båda figurerna. *Figur 4* visar att i Brasilien försöker 1 av 8 personer (12 procent) i arbetsför ålder att starta ett företag. Det är den högsta uppmätta nivån av alla länder som ingår i GEM 2000. Detta kan jämföras med 1 av 10 personer i USA (10 procent), 1 av 25 i Tyskland, 1 av 33 i Storbritannien (4 procent), 1 av 50 i Sverige och Finland (2 procent), samt 1 av 100 i Irland och Japan (1 procent).

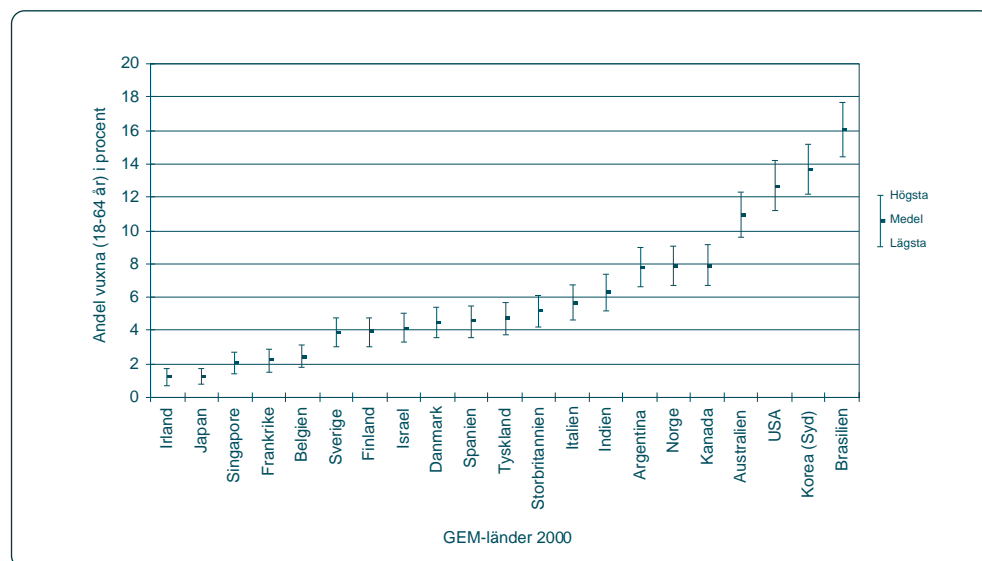
Sverige ligger på femtonde plats av tjuo möjligen placeringar, dvs i botten tillsammans med länder som Finland, Frankrike och Japan. Ur ett nordiskt perspektiv är Norge betydligt mer aktivt med knappt 6 procent av den arbetsföra befolkningen som försöker starta ett företag. I Danmark försöker 3 procent starta företag. Skillnaden mellan Norge och Sverige är statistiskt säkerställd men inte skillnaden mellan Sverige och Danmark. Nivån för Sverige är inte oväntad, utan stämmer väl överens med tidigare mätningar som gjorts 1997 och 1998 av en av författarna till denna rapport och där samma metod användes.⁷

7. För en utförligare diskussion av dessa mätningar se Delmar, F. och Davidsson P. (2000) Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12, 1-23.

Vi finner också stora skillnader mellan länderna i andel nystartade företag (se *Figur 5*). Skillnader varierar mellan en av elva av den arbetsföra befolkningen i Sydkorea (9 procent) till en av tvåhundra i Japan och Irland (0,5 procent). Det intressanta är här att i jämförelse med *Figur 4*, så finner vi i *Figur 5* mindre skillnader mellan länderna och en något annorlunda rangordning. Vissa länder som USA, Norge och Australien ligger högt i båda fallen, men Sverige får en relativt bättre placering för faktisk start av företag. Vi vill poängtera att spridningen i *Figur 5* är betydligt mindre än i *Figur 4*. Det innebär att många av de länder skillnader som vi ser i *Figur 5* inte är statistiskt signifikanta. Det finns dock ett land som skiljer sig från alla andra och det Sydkorea som har en andel nystartade företag som är betydligt högre än för något annat land. Detta verkar vara ett undantag som återspeglar den mycket djupa ekonomiska kris Sydkorea genomgick 1998.⁸

Försök till att starta företag och att ha lyckats starta ett nytt företag är två viktiga men skilda aspekter av den entreprenöriella processen. Att kombinera dessa två mått till ett index ger oss en mycket god känsla för den totala nivån av entreprenöriella aktiviteter i ett land (*Total Entreprenöriell Aktivitet* eller förkortat TEA). TEA-indexet är beräknat som summan av andelen personer som försöker starta ett företag och andelen personer som är verksamma som ägare eller delägare i ett nytt företag. För att undvika dubbelräkning räknades de 147 personer som var inblandade i båda processerna endast en gång.⁹ Skattningar av andelen personer inblandade i entreprenöriella aktiviteter enligt TEA-indexet presenteras i *Figur 6*.

Figur 6. Total entreprenöriell aktivitet enligt TEA-index: Skattningar för varje land



Ordningföljden länderna emellan är nästan densamma i *Figur 6* som i *Figur 4* och *Figur 5*. Det innebär att trots att det kan finnas skillnader i möjligheterna i att samla in nödvändiga resurser för att starta ett företag, framgår ändå ett tydligt mönster. I länder med en hög andel startförsök kommer vi också att finna en hög andel nystartade företag.

TEA-indexet förstärker således intrycket från *Figur 4* och *Figur 5*. Vi finner att Brasilien ligger högst med 14 procent av den vuxna befolkningen inblandad i någon entreprenöriell aktivitet. Brasilien följs av Sydkorea (14 procent) och USA (13 procent). Irland och Japan ligger längst ner på indexet med drygt 1 procent av den vuxna befolkningen involverad. I de flesta andra europeiska länderna – inklusive Sverige – är mellan 2 till 6 procent av befolkningen involverad i entreprenöriella aktiviteter. Norge är det enda undantaget, landet ligger klart högre med närmare 8 procent jämfört med Sveriges knappt 4 procent.

8. Den årliga förändringen i BNP för Sydkorea var 5 procent 1997, -6,7 procent 1998, 10,7 procent 1999 och förväntas bli 7,0 procent år 2000. Registreringen av nya företag var enligt de sydkoreanska skattemyndigheterna 706 000 år 1997, 581 000 år 1998, och 1 078 000 år 1999. Detta är starka bevis som stöder intrycket att en reaktion på den massiva krisen i de stora multinationella sydkoreanska företagen 1997 ledde till att ett stort antal nya företag skapades. Detta skapande av nya företag är kopplat till den starka ekonomiska utvecklingen.

9. Dessa personer var jämt utspridda över de länder som ingick i studien. Det finns alltså ingen skevhet i skattningarna mellan länder som beror på personer som har flera aktiviteter på gång samtidigt.

2.1 Entreprenörskap och befolkningens profil

GEMs bidrag till vår kunskap om entreprenörskap är att göra en standardiserad jämförelse mellan olika länders nivåer av entreprenöriella aktiviteter. För att förstå hur dessa mätningar kan underlätta politiska beslut är det viktigt att identifiera vilka grupper av ett lands befolkning som är mest intresserade av att delta i den entreprenöriella processen. GEM 2000 ger några inblickar i detta genom att presentera svaren från de mer än 43 000 personer som har svarat på enkäten i de deltagande länderna. Analyserna visar på följande resultat:

- Vuxna mellan 25–44 år är betydligt mer entreprenöriellt aktiva än någon annan åldersgrupp.
- Män är i allmänhet mer entreprenöriellt aktiva, även om det finns betydande skillnader i kvinnors engagemang i olika länder.
- I Sverige finner vi en av de största skillnaderna mellan män och kvinnors engagemang.

2.1.1 Fördelningen på ålder och entreprenöriella aktiviteter

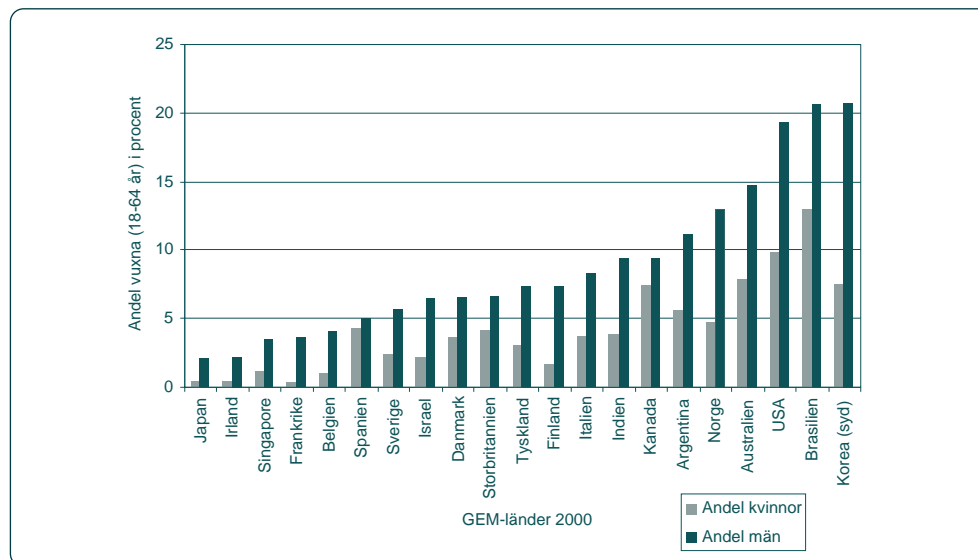
Ingen figur presenteras över åldersfördelningen i de olika länderna, eftersom den skulle bli oläslig. Trots relativt små skillnader återfinns vi ett generellt mönster för alla länder. Mönstret gäller oberoende av om man tittar på försök till att starta företag, aktiva i ett nytt företag eller på TEA-indexet. De som befinner sig i åldersintervallet 25 till 44 år är de mest aktiva.

Det finns en signifikant skillnad i aktivitet mellan denna grupp och de som är yngre eller äldre. Ålderstoppen kommer tidigare i USA än vad den gör i Europa (Sverige inkluderat), även om skillnaden är liten. Ännu en gång är det Norge som skiljer sig från resten av de nordiska länderna med en högre andel yngre personer som är entreprenöriellt aktiva i någon form.

2.1.2 Fördelningen på kön och entreprenöriella aktiviteter

Figur 7 visar kvinnors deltagande i entreprenöriella aktiviteter. Vi kan observera mycket stora skillnader mellan de undersökta länderna. Länderna i Figur 7 är ordnade efter andel män som är delaktiga i entreprenöriella aktiviteter. Stapelns höjd representerar andelen män och kvinnor som är delaktiga i någon entreprenöriell aktivitet. Vi använder oss alltså av TEA-indexet för att visa könsskillnader inom och mellan varje land.

Figur 7. Index för total entreprenöriell aktivitet (TEA) uppdelat på kön och land



Mönstret visar tydligt att män i genomsnitt är dubbelt så aktiva i entreprenöriella processer som kvinnor. Spannet mellan det land som har den lägsta respektive den högsta relativa andelen kvinnor aktiva i entreprenöriella processer är mycket stort. Den lägsta andelen kvinnor återfinns vi i Frankrike där förhållandet är 10:1 (d v s för varje kvinna som är aktiv så finns det tio aktiva män) jämfört med den högsta andelen som vi återfinns i Spanien där förhållandet är 1,2:1. Med andra

ord finner vi i Spanien nästan lika många kvinnor (4,2 procent) som män (4,9 procent) som är aktiva inom den entreprenöriella sektorn. Det återstår att se om mätningen i Spanien är stabil över tiden, men om så vore fallet skulle det vara det första dokumenterade fallet någonsin där andelen kvinnor är nästan lika hög som andelen män vad gäller entreprenöriella aktiviteter.

Skillnaderna mellan män och kvinnor är statistiskt signifikanta i alla länder utom tre (Japan, Kanada och Spanien). Både i Kanada och Spanien är skillnaderna mellan andelen män och kvinnor mycket små. Att vi inte hittar några skillnader i Japan trots att vi uppmäter ett förhållande på 4:1 beror på att det är så få (20 stycken) som överhuvudtaget rapporterade några entreprenöriella aktiviteter. En nedbrytning på kön gör att analysen därför blir mycket instabil.

Sverige ligger nära genomsnittet med förhållandet 2,4:1 vad avser andelen män och andelen kvinnor som aktiva inom den entreprenöriella sektorn. Norge ligger lite högre (2,7:1) och Danmark lite lägre (1,8:1), men absolut högst ligger Finland med förhållandet 4,3:1 (d v s en mycket låg andel kvinnor). Det finns alltså stora skillnader i Norden trots liknande värderingar och förutsättningar för kvinnor att kunna förvärsaarbete.

Sammanfattningsvis konstaterar vi att skillnaderna i ålders- och könsfördelningarna kan leda till viktiga konsekvenser för det politiska beslutsfattandet. Om det är en önskan att öka andelen människor som är aktiva i den entreprenöriella processen så innebär det i många länder (inklusive Sverige) att människor utanför åldersgruppen 25 till 44 år måste uppmuntras till att göra detta. Vidare kan vi förvänta oss att riktade åtgärder som ökar kvinnors medverkan i entreprenöriella aktiviteter är kritiska för en fortsatt långsiktig positiv ekonomisk utveckling. Sverige borde ha möjligheten att vara ett föregångsland när det gäller att uppmuntra och stödja kvinnors möjlighet att starta och driva företag.

Vi bör dock komma ihåg att ålders- och könsfördelningarna endast utgör delar av ett lands totala demografiska struktur. Som vi senare kommer att visa i denna rapport beror ett lands förmåga att skapa höga nivåer av entreprenöriella aktiviteter bland annat på befolkningsstrukturen, d v s hur befolkningen ser ut och om den ökar eller minskar.

Entreprenörskap och ekonomisk tillväxt

GEMs underliggande antagande – att entreprenörskap är en nyckelfaktor för att förklara ekonomisk tillväxt – är intuitivt tilltalande. Trots de uppenbara ansträngningar som görs av olika länders regeringar för att stödja och utveckla ett lands entreprenörskap, finns det fortfarande väldigt få vetenskapliga bevis som stödjer detta antagande. Vi vet faktiskt väldigt lite om sambandet mellan entreprenörskap och ekonomisk utveckling, inklusive dess funktion, vad som bestämmer dess styrka och i vilken grad det gäller för olika länder.¹⁰ Att förstå detta samband är kärnan i GEM 2000-projektet.

GEM 1999 (Sverige var inte med ännu) mätte försök till att starta företag och försökte skatta sambandet mellan detta mått och olika mått på ekonomisk tillväxt. En korrelation på 0,63 mellan startförsök och 1999 års mått av ekonomisk tillväxt uppmättes och en korrelation på 0,57 mellan startförsök och de prognostiserade värdena för år 2000.¹¹ Båda sambanden var statistiskt säkerställda. Ett år senare, men med 21 länder inblandade, är frågan om detta samband fortfarande håller. Det uppmätta sambandet mellan entreprenöriella aktiviteter och ekonomisk tillväxt för GEM 2000 är sammanfattad i *Tabell 1*.

Tabell 1. Index för total entreprenöriell aktivitet och nationell ekonomisk tillväxt

	Årlig förändring i BNP	Skattning av företag i vardande (2000)	Skattning av nya företag (2000)	Index över total entreprenöriell aktivitet (2000)
1) Alla GEM 2000-länder	Faktisk för 1999	-0,13	0,38	0,08
	Prognos för 2000	0,04	0,35	0,19
2) Import-/export-dominerade ekonomier undantagna	Faktisk för 1999	-0,01	0,63*	0,28
	Prognos för 2000	0,28	0,72**	0,53*
3) Import-/export-ekonomier samt utvecklingsländer (Alfagruppen)	Faktisk för 1999	0,19	0,73*	0,51
	Prognos för 2000	0,40	0,81**	0,69**
4) Endast G7-länderna (Sverige är inte med)	Faktisk för 1999	0,63	0,66	0,77*
	Prognos för 2000	0,77	0,67	0,76*

Not: *signifikant vid 0,05 (tvåsidigt test); **signifikant vid 0,01 (tvåsidigt test)

10. Ett stort antal jämförelser av regionala skillnader inom ett land pekar på ett starkt samband mellan mått på entreprenöriell aktivitet och regional ekonomisk tillväxt. Dessa korrelationer tenderar att vara relativt starka (över 0,6) när mätningarna har gjorts under samma år eller med ett till två års fördröjning. Det har däremot varit svårt att visa ett starkt kausalt samband mellan entreprenöriell aktivitet och efterkommande ekonomisk utveckling. Se vidare Bosma, N och Nieuwenhuijsen, H (2000). "Turbulence and Productivity in the Netherlands. Zoetermeer", NL: EIM Small Business Research and Consultancy, Forskningsrapport 9909/E2000; Reynolds, P.D. (1998) "Business volatility: Source or symptom of economic growth?" i Acs, Z.J. m.fl. (red.) *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises, and the Macroeconomy*, Cambridge Storbritannien: Cambridge University Press. Preliminära studier pekar också på att europeiska länder där den relativa expansionen av små företag är större än den relative expansionen av stora företag uppnår en relativt bättre ekonomisk tillväxt. Se Thurik, R. (1994) "Small firms, entrepreneurship, and economic growth" Rotterdam, Nederländerna: Erasmus U.F. de Vries Föreläsning.

11. Mått på ekonomisk tillväxt och årliga procentuella förändringar i BNP i fasta priser har tagits från International Monetary Fund World Economic Outlook Data Base (april 2000). Data finns tillgängliga på www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2000/01/data/index.htm

I *Tabell 1* presenteras tre kolumner med korrelationskoefficienter: (a) en med skattningen av företag i vardande eller försök till start av företag, (b) en med skattningar av nya företag och (c) en med index för total entreprenöriell aktivitet (TEA). Tabellen är uppdelad i fyra rader. Varje rad representerar en specifik uppsättning länder. På varje rad representerar värdena korrelationen mellan den enskilda skattningen och (a) den årliga förändringen i bruttonationalprodukten (BNP) i fasta priser för 1999 och (b) den prognostiserade förändringen i BNP i fasta priser för år 2000. Asteriskerna utmärker om koefficienten (d v s sambandet) är statistiskt signifikant eller inte.

Den första raden representerar korrelationskoefficienterna för alla de 21 länder som ingår i GEM 2000. Eftersom ingen av de uppmätta korrelationerna är statistiskt signifikanta, kan vi konstatera att sambandet mellan de tre måtten och förändringarna i BNP för 1999 samt det prognostiserade värdet för 2000 är mycket svagt. Med andra ord finner vi inget samband mellan entreprenöriell aktivitet och ekonomisk tillväxt när vi undersöker alla 21 länder. Frågan blir då om det finns några länder som ingår i GEM 2000 som är så pass unika att de förvränger det samband som egentligen finns för alla andra länder. Det vill säga, om vi tar bort ett fåtal länder som vi på förhand vet skiljer sig i ekonomisk struktur eller utveckling från den totala gruppen, förändras då sambandet? I de följande raderna i *Tabell 1* presenterar vi korrelationskoefficienterna mellan entreprenöriella aktiviteter och ekonomisk utveckling efter att ha kontrollerat för effekter av extremvärden för vissa länder som har en speciell ekonomi.

Vi började med att kontrollera för effekten av länder vars ekonomi domineras av import- och exportaktiviteter. För att bestämma graden av relativt beroende av internationell handel adderades det totala värdet för import och export för 1999. Denna summa delades sedan med 1999 års BNP för de respektive 21 länderna.¹² Ett större värde än 100 procent innebär att import- och exportaktiviteterna är större än hela landets BNP. Därför ansågs dessa länders ekonomi vara för beroende av internationell handel för att behållas i kommande GEM 2000-analyser. Tre länder hade högre värden än 100 procent på detta mått: Singapore (211 procent), Belgien (142 procent) och Irland (126 procent). Kanada hade högst efter dessa länder med ett värde på 72 procent. Sverige hamnade högst bland de nordiska länderna med 64 procent jämfört med Danmark (52 procent), Finland (56 procent) och Norge (51 procent). De tre länder som hade värden som översteg 100 procent togs bort i de analyser som följer.

Den andra raden i *Tabell 1* visar korrelationer mellan respektive skattning och ekonomisk tillväxt efter det att Belgien, Irland och Singapore tagits bort. Det kan tydligt konstateras att sambandet mellan entreprenöriella aktiviteter och ekonomisk tillväxt är betydligt starkare när vi kontrollerat för länder som domineras av internationell handel. Framför allt två korrelationer är värda att uppmärksamma eftersom de är signifikanta: (1) korrelationen mellan skattningen av nya företag och det prognostiserade värdet på BNP-tillväxten år 2000 ($r=0,72$) och (2) korrelationen mellan TEA-index och det prognostiserade värdet på BNP-tillväxten år 2000 ($r=0,53$).

I nästa rad kontrollerar vi för extremvärden som beror på att ett land har en stor andel av ekonomin inom jordbrukssektorn. Länders vars ekonomi domineras av aktiviteter tillhörande jordbruk tenderar att ha en komplex ekonomi med fickor av extremt hög entreprenöriell aktivitet i vissa regioner eller sektorer. Utan att ha mer precisa mått på regionalskillnader eller branschvariation i ekonomisk tillväxt är det omöjligt att systematiskt utvärdera hur entreprenörskap påverkar dessa länders ekonomiska utveckling. För att bestämma ett lands relativa beroende av jordbrukssektorn beräknades den totala andelen av populationen vuxna män som återfanns inom denna sektor i varje land.¹³ Det är två länder som skiljer sig från resten när det gäller beroendet av jordbrukssektorn: 58 procent av männen i Indien och 28 procent av männen i Brasilien jobbar inom jordbrukssektorn. Irland kommer därefter med 15 procent och Sydkorea och Spanien med 10 procent. Andelen vuxna män arbetande inom jordbrukssektorn var mindre än tio procent för de andra GEM 2000-länderna. Sverige ligger här lägst bland de nordiska länderna med 4 procent jämfört

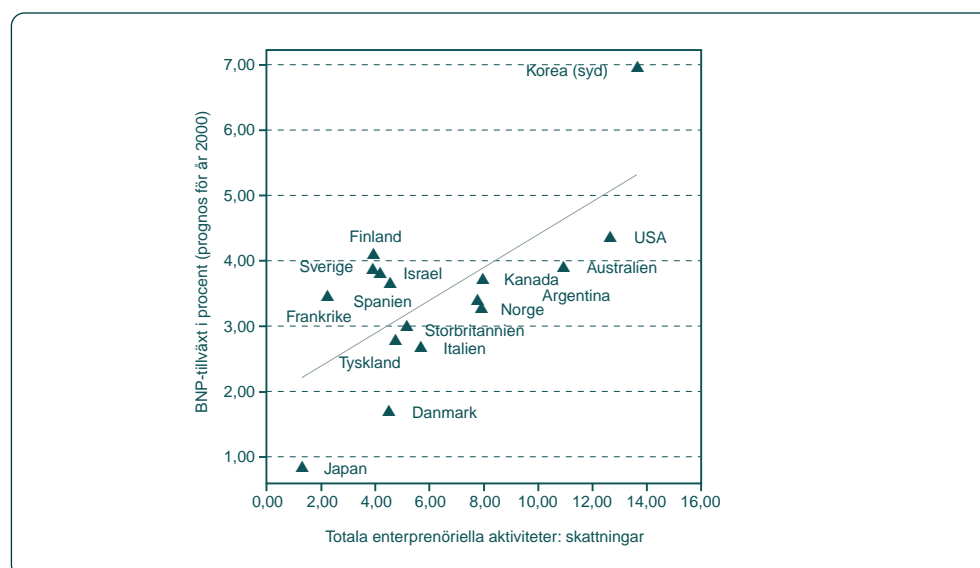
12. Nationella import- och exportdata för 1999 har tagits från International Monetary Fund Trade Organization. Värdena finns tillgängliga på www.wto.org/english/res_e/statis_e/overvW_e.htm#longterm

13. Världsbanken, Work Development Indicators: 2000, Washington DC: The World Bank, Tabell 2.4. Skattningen över andelen vuxna män som är aktiva i jordbrukssektorn per år varierar mellan 1992-1997.

med Finland (9 procent), Norge (7 procent) och Danmark (5 procent). Eftersom både Indien och Brasilien hade så hög andel män inom jordbrukssektorn i jämförelse med de andra 16 GEM 2000-länderna var det rimligt att exkludera även dessa två länder från vidare analyser.

Den tredje raden i *Tabell 1* visar korrelationskoefficienterna mellan olika skattningar och ekonomisk tillväxt när Indien och Brasilien har tagits bort. De 16 återstående länderna (däribland Sverige) kommer fortsättningsvis att benämnas *Alfagruppen*. Även här kan vi konstatera en markant förstärkning av sambandet mellan entreprenöriella aktiviteter och ekonomisk tillväxt när vi nu kontrollerar för jordbrukssektorn. Återigen kan vi konstatera att korrelationerna mellan skattningen av andelen nya företag och prognostiserad ökning i BNP för år 2000 ($r=0,81$), samt mellan TEA-index och prognostiserad ökning i BNP för år 2000 ($r=0,69$) är starkt signifikanta. Det senare sambandet är grafiskt representerat i *Figur 8*.

Figur 8. Total entreprenöriell aktivitet och ekonomisk tillväxt (Alfagruppen: $r=0,69$)



Dessa relativt höga korrelationer pekar på ett mycket starkt samband mellan entreprenörskap och ekonomisk tillväxt. Annorlunda uttryckt skulle man kunna dra slutsatsen – om det inte fanns några andra faktorer som påverkar nationell ekonomisk tillväxt – att nästan hälften av skillnaderna i ekonomisk tillväxt mellan länderna i Alfagruppen kan förklaras av skillnaderna i nivåerna av entreprenöriella aktiviteter. Tyvärr finns det fortfarande inte tillräckligt med data för att testa om detta påstående är sant över tiden.¹⁴ För att göra detta krävs årliga mätningar i ett och samma land över minst 4 år.

Den fjärde raden i *Tabell 1* innehåller endast G7-länderna (Kanada, Frankrike, Italien, Japan, Storbritannien, Tyskland och USA). G7-länderna representerar också de flesta av de länder som medverkade i GEM 1999. Sverige ingår följaktligen inte i denna grupp. Man bör i allmänhet vara tveksam till korrelationer som baseras på så få fall som i denna analys, men samtidigt är korrelationerna mycket höga. De relativt höga korrelationerna mellan skattningarna för företag i vardande och prognosticerad tillväxt i BNP ($r=0,77$), samt TEA-index och prognosticerad tillväxt i BNP ($r=0,76$) är starkt signifikanta. Det är därför möjligt att dra slutsatsen att sambandet mellan entreprenörskap och ekonomisk tillväxt är mycket högt inom G7-gruppen. Det enda undantaget är Frankrike som trots mycket låga värden på entreprenöriella aktiviteter ändå lyckas behålla en hög ekonomisk tillväxt.

14. En linjär regressionsmodell där 1999 års värden för försök till att starta företag och 1999 års tillväxt i BNP förklarar mer än 70 procent av variansen av den prognosticerade BNP tillväxten år 2000. Trots att korrelationen mellan 1999 års värden för försök till start av företag och den prognosticerade BNP tillväxten för år 2000 är 0,57, så är det inte ett statistiskt signifikant tillskott i förklaringsförmågan jämfört med att endast använda tillväxt i BNP 1999.

3.1. Total Entreprenöriell Aktivitetsindex (TEA)

Det finns många olika sätt att mäta entreprenöriella aktiviteter. Det framtagna TEA-indexet har visat sig vara ett bra sätt att belysa hur mångfasetterade entreprenöriella aktiviteterna är. *Tabell 2* visar hur tio olika mått på entreprenöriell aktivitet korrelerar med TEA-index. Oberoende om vi använder oss av alla 21 länder som ingår i GEM 2000 eller av undergruppen Alfa, är nio av de tio måtten signifikant korrelerade med TEA-indexet (på 0,01 procentsnivån). Starka samband med mått på företag i vardande och nya företag är förväntade eftersom de utgör basen till TEA-indexet. Korrelationerna är dock mycket höga även med nästan alla andra aktivitetsmått. Exempel på mått som är högt korrelerade med indexet är: mått för företag i vardande uppdelat på kön och ålder, mått på om startförsöken är oberoende eller stöds finansiellt av ett annat företag, eller mått på tillväxtorienterade företag i vardande (d v s respondenten förväntar sig att det nya företaget kommer ha 15 eller flera anställda fem år efter starten). Korrelationerna med de informella investerarna (de så kallade affärsänglarna) är lägst i tabellen. Korrelationen på 0,66 är dock statistiskt signifikant för Alfagruppen.

Tabell 2. Korrelation mellan ett urval entreprenöriella aktiviteter och GEMs TEA-index

	Alla 21 GEM-länder (n=21)	Alfagruppen (n=16)
Andel företag i vardande	0,93**	0,89**
Andel nya företag	0,84**	0,84**
Andel tillväxtorienterade företag i vardande	0,77**	0,77**
Andel informella investerare (affärsänglar)	0,51	0,66*
Oberoende företag i vardande	0,93**	0,88**
Företag i vardande som stöds av existerande företag	0,77**	0,76**
Andel manliga respondenter företag i vardande	0,93**	0,88**
Andel kvinnliga respondenter företag i vardande	0,91**	0,85**
Andel unga vuxna (18-34 år) företag i vardande	0,88**	0,81**
Andel medelålders vuxna (35-54 år) företag i vardande	0,94**	0,90**

Not: *signifikant vid 0,05 (tvåsidigt test); **signifikant vid 0,01 (tvåsidigt test)

En aktiv och dynamisk entreprenöriell sektor består av många relaterade delar. De höga korrelationerna i *Tabell 2* tyder på att alla delar måste fungera. Annorlunda uttryckt, det är inte troligt att en stark utveckling av en entreprenöriell högteknologisk/hög tillväxtsektor kan ske utan att det finns en bred förankring av entreprenöriella aktiviteter i landet som helhet och i alla dess sektorer. Enligt samma logik, är det svårt att se hur en aktiv sektor av affärsänglar kan utvecklas om det inte finns många som försöker att starta företag. De starka sambanden mellan de olika aktiviteterna indikerar följaktligen att TEA indexet är ett bra mått på det allmänna engagemanget i olika entreprenöriella aktiviteter i ett land.

Hur starkt är sambandet mellan de mått som GEM 2000 använder och ekonomisk tillväxt jämfört med mera etablerade mått? För att svara på denna fråga genomfördes också detaljerade analyser med urval av andra mått som normalt brukar användas för att förklara nationell ekonomisk tillväxt. Analyser gjordes mellan ekonomisk tillväxt och (a) indexet framtaget av ”1999 Global Competitive Report”, (b) de rangordningar som publicerats i ”2000 World Competitive Yearbook” och (c) index för år 2000 från ”Economic Freedom”. I respektive fall var sambandet betydligt lägre än de som var kopplade till GEM 2000 TEA-indexet.¹⁵ Dessa resultat pekar på – även om de är långt ifrån perfekta – att GEMs relativt nya mått på entreprenörskap har en stor potential för att identifiera och förklara de faktorer som påverkar ekonomisk tillväxt.

15. De tre måtten tas fram varje år; Schwab, K., Porter, M. och Sachs, J. (1999). The Global Competitiveness Report: 1999. Genève, Schweiz. Garelli, S. (2000). The World Competitiveness Yearbook: 2000. Lausanne, Schweiz: International Institute for Management Development. O’Driscoll, G.P., Holms, K.R. och Kirkpatrick, M. (2000). 2000 Index of Economic Freedom. Washington D.C. och New York, NY: Heritage Foundation och The Wall Street Journal.

För de 16 länder som ingår i GEM 2000s Alfagrupp var korrelationen mellan respektive mått och det prognosticerade värdet för BNP-tillväxten år 2000: 0,00 (1999 Global Competitiveness Index), 0,11 (2000 World Competitiveness Index) och 0,12 (Economic Freedom).

3.2 Sammanfattning

I stort sett är resultaten från GEM 2000 lika de från GEM 1999. Sambandet mellan entreprenörskap och ekonomisk tillväxt är substantiell när de länder som har ett stort beroende av internationell handel eller av jordbrukssektorn undantas från analysen. Över tiden och i samband med att flera länder tillkommer till GEM-initiativet kommer det att vara möjligt att ge en bättre förklaring till vad som är orsak och verkan i detta samband. Tills vidare kan följande slutsatser dras:

- Nivåerna av entreprenöriell aktivitet i ett land är starkt korrelerade med landets ekonomiska utveckling. Om det inte fanns några andra kausala faktorer närvarande kan entreprenöriella aktiviteter förklara ungefär hälften av de skillnader i ekonomisk tillväxt som finns mellan de olika länderna. Detta resultat gäller även för Sverige.
- Trots det starka sambandet mellan entreprenörskap och ekonomisk tillväxt, finns undantag som pekar på att det inte finns någon enskild faktor som bidrar till ekonomisk tillväxt. Till exempel har Irland haft en hög ekonomisk tillväxt trots relativt låga nivåer av entreprenöriell aktivitet. Med andra ord är entreprenörskap en viktig nyckel till ekonomisk tillväxt, men inte den enda.
- Av de två dimensioner på entreprenörskap som har undersökts här – startförsök och nya företag – är andelen nya företag starkt kopplad till ekonomisk tillväxt. Som vi har kunnat utläsa i *Tabell 1* är korrelationen mellan skattningen för andelen nya företag och ekonomisk tillväxt det enskilt starkaste sambandet. Detta är i synnerhet sant för Alfagruppen där Sverige ingår. Dessa nya företag skulle inte existera om det inte vore för att människor försökt starta företag. Det behövs därför betydligt mer kunskap om de omständigheter och strategier som underlättar övergången från ett försök till att starta ett företag till att företaget har kommit i gång.

4

Varför är vissa länder mer entreprenöriella än andra?

Fram till nu har vi kunnat fastställa två saker. För det första, det finns stora skillnader mellan länder vad avser graden av entreprenöriella aktiviteter. Den högsta nivån är tio gånger högre än den lägsta nivån. För det andra, för vissa grupper av länder finns det ett klart och tydligt samband mellan entreprenörskap och ekonomisk utveckling. Korrelationerna var större än 0,7 och statistiskt signifikanta. Trots att vi finner några länder med hög ekonomisk tillväxt och låg entreprenöriell aktivitet så finner vi inte några länder med hög entreprenöriell aktivitet och låg ekonomisk tillväxt. Frågan vi ställer oss är följaktligen: Varför är vissa länder mer entreprenöriella än andra? Svaret på denna fråga utgör fokus i kommande avsnitt.

De följande analyserna är endast baserade på de 16 länder som ingår i Alfagruppen. De länder som uppvisar ett högt beroende av internationell handel (Belgien, Irland och Singapore) respektive av jordbrukssektorn (Brasilien och Indien) har tagits bort. Som klart framgår av de första kolumnerna i *Tabell 3*, skiljer sig den ekonomiska kärnaktiviteten i dessa länder från de övriga. En mer detaljerad analys av dessa länder får vänta till dess att vi har fått tillgång till mer data från länder med liknande ekonomiska förutsättningar.

Alfagruppen består av G7-länderna (Frankrike, Italien, Japan, Kanada, Storbritannien, Tyskland och USA) samt Argentina, Australien, Danmark, Finland, Israel, Norge, Spanien, Sverige och Sydkorea. Dessa länder representerar några av de rikaste och mest sofistikerade ekonomierna i världen. Trots detta återfinns vi stora variationer i entreprenöriella aktiviteter och ekonomisk tillväxt. För att förenkla tolkningen och analyserna har de 16 länderna delats upp i tre grupper: *låg*, *mellan* och *hög* nivå av entreprenöriell aktivitet (se *Tabell 3* för varje lands grupp tillhörighet). Sverige har här – förutom att ingå i mellangruppen – en egen kolumn för att underlätta jämförelse med grupperna.

Som det går att utläsa i *Tabell 3* är genomsnittet för ”Alfagrupp hög” två gånger högre än genomsnittet för ”Alfagrupp mellan” och nio gånger så högt som genomsnittet för ”Alfagrupp låg” för TEA-indexet. Denna variation mellan länder innebär att vi får en högre sannolikhet att upptäcka eventuella skillnader mellan länderna och därmed kan vi förhoppningsvis bättre förklara varför vissa länder är mer entreprenöriella än andra.

Många faktorer kan tänkas ha ett samband till entreprenörskap, eftersom entreprenörskap är så centralt för ekonomin. Vi skall i detta avsnitt undersöka hur de nationella förutsättningarna (se *Figur 3* på sid.11) påverkar graden av entreprenörskap i ett land. Det grundläggande antagandet är att den ekonomiska utvecklingen i ett land återspeglar en ackumulering av unika kulturella och historiska erfarenheter som påverkar varandra. Den politiska situationen i ett land kan normalt ses som en kompromiss av dessa erfarenheter. Att förändra denna situation innebär en förändring av dessa erfarenheter. Det verkar därför logiskt att undersöka dessa grundläggande faktorer som om de vore en återspeglning av en integrerad och accepterad ekonomisk, social och politisk ordning. Sådana faktorer har i allmänhet ett stort inflytande, men det är både svårt och tar lång tid att förändra faktorerna.

Av den orsaken fokuserar denna del av analysen på tre uppsättningar av faktorer: befolkningsdemografi, ekonomisk struktur och de allmänna entreprenöriella förutsättningarna. Demografi är grundläggande särdrag hos de människor som befolkar ett land, inklusive landets förväntade befolkningstillväxt och åldersstrukturen. Ekonomisk struktur representerar det sätt på vilket ett lands ekonomi är organiserat. Det innebär till exempel graden av offentlig verksamhet, sysselsättning, kvinnors roll i ekonomin eller den allmänna utbildningsnivån. De allmänna entreprenöri-

Tabell 3. Olika grupper av länder och entreprenöriell aktivitet (i procent)

	Externt orienterade	Jordbruks-orienterade	Alfagrupp låg	Alfagrupp mellan	Alfagrupp hög	Sverige
	Belgien Irland Singapore	Brasilien Indien	Frankrike Japan	Argentina Danmark Finland Israel Italien Spanien Storbritannien Sverige Tyskland	Australien Kanada Korea (Syd) Norge USA	
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Andel total entreprenöriell aktivitet (2000)	1,91	11,17	1,73	4,50	10,15**	3,87
Andel företag i vardande (2000)	1,28	7,88	1,04	2,86	6,82**	1,91
Andel nya företag (2000)	0,74	3,68	0,69	2,01	4,11**	2,16
Andel tillväxtorienterade företag i vardande (2000)	0,19	0,54	0,00	0,48	0,90**	0,45
Andel affärsänglar (2000)	1,17	1,42	1,64	3,19	4,23**	2,45
Andel företag i vardande män (25–44 år) (2000)	2,90	12,48	1,45	5,07	11,38**	2,77
Andel företag i vardande kvinnor (25–44 år) (2000)	0,54	7,27	0,37	2,39	5,78**	1,40
Procentuell förändring av BNP, fasta priser (1999)	5,36	3,64	1,51	2,45	3,52*	3,78
Procentuell förändring av BNP, fasta priser (2000 prognos)	5,55	5,18	2,18	3,22	4,29*	3,91
Procentuell förändring i antal sysselsatta (1998–1999)	2,74	2,45	0,60	2,03	1,43	2,21
Procentuell förändring i antal sysselsatta (1999–2000 prognos)	5,02	2,59	1,10	1,16	1,59	1,89
Export plus import som andel av BNP (1999)	160,04	15,24	28,06	50,54	41,13	63,97
Andel män som jobbar inom jordbruk (1992–1997)	6,33	43,50	5,50	5,50	5,67	4,00

Not: *signifikant vid 0,05 (tvåsidigt test); **signifikant vid 0,01 (tvåsidigt test)

ella förutsättningarna är faktorer som inom ett lands ekonomiska struktur har en direkt påverkan på den entreprenöriella sektorn. De bevis som finns tillgängliga pekar på att alla tre faktorerna har en specifik påverkan och måste förstås bättre för att vi skall kunna förklara variationer i entreprenöriella aktiviteter. Än mer viktigt, den detaljerade undersökningen är grunden till den information som behövs för att påverka nivåerna av entreprenöriella aktiviteter.

I *Tabell 4* (se sid.24) återfinns de olika indikatorer som har använts för att mäta de två första faktorerna; befolkningsdemografi och ekonomisk struktur. Dessa analyser är baserade på sekundärdata som beskriver varje lands särdrag. Även här har vi satt Sverige i en separat kolumn för att underlätta jämförelserna. Den tredje faktorn – de allmänna entreprenöriella förutsättningarna – är baserad på primärdata insamlade specifikt för GEM 2000. Vi kommer senare i rapporten att presentera data som endast har samlats in i Sverige. Dessa data kan ge oss ytterligare kunskap om hur förutsättningar för entreprenöriella aktiviteter kan uppfattas och vad som kan göras för att påverka dessa.

Tre sorters information går att återfinna i *Tabell 4*. Den första sortens information utgörs av korrelationerna mellan respektive faktor och TEA-indexet. Korrelationer har fördelen att de ger oss en god förmåga att undersöka om det finns ett linjärt samband eller inte. Frånvaron av ett linjärt samband betyder dock inte att det inte finns något samband, bara att det eventuella sambandet har en annan form (t ex en kurva). För att undersöka om det överhuvudtaget finns ett samband jämförs medelvärdena mellan de tre Alfagrupperna. Dessa medelvärdestest utgör den andra

sortens information. Den tredje sortens information gäller Sveriges värden på respektive faktor. Det innebär att vi kan dra slutsatser om vilka faktorer som är viktiga (d v s uppvisar ett signifikant samband med graden av entreprenöriell aktivitet) och hur Sverige placerar sig jämfört med de andra länderna i Alfagruppen.

Tabell 4. Olika grupper av länder (Alfagruppen) och olika beskrivningsfaktorer

	Korrelation N=16	Alfagrupp låg	Alfagrupp mellan	Alfagrupp hög	Sverige
TEA-index					
1) Demografi					
a) Prognostiserad befolkningstillväxt	0,56*	0,04	7,06	18,65*	0,65
b) Åldersstruktur	0,61*	56,35	58,34	63,30*	55,00
c) Invandring	0,10	5,55	7,51	10,60	8,90
2) Statlig närvaro					
a) Total andel skatteintäkter i förhållande till BNP	-0,70*	39,20	30,29	23,65	35,80
b) Statlig inblandning i ekonomin	-0,54*	39,19	37,86	23,83	47,03
3) Beskattning					
a) Företagsbeskattning	0,04	39,60	35,56	37,12	28,00
b) Maximal personlig inkomstskatt	-0,28	50,00	43,56	36,80	31,00
4) Inkomstfördelning					
a) Förhållandet mellan de 10% som har den högsta inkomsten med de 10% som har den lägsta inkomsten (1990–1997)	0,60*	6,74	7,35	10,37	5,43
5) Arbetsmarknaden					
a) Flexibel arbetsmarknad	-0,44	46,60	29,31	14,49*	29,50
b) Förhållandet mellan sociala kostnader (social försäkring, pensionär och allmän sjukvård) och BNP	-0,45	37,22	23,14	8,37*	45,06
6) Utbildning					
a) Andel med eftergymnasial utbildning	0,65**	47,00	50,44	76,20**	50,00

Not: *signifikant vid 0,05 (tvåsidigt test); **signifikant vid 0,01 (tvåsidigt test)

4.1 Demografi

Att ålder och kön är viktigt har redan konstaterats. Ålder och kön måste dock kopplas till landets totala befolkningsstruktur. För vårt syfte räcker att vi närmare granskar följande tre faktorer:

- prognostiserad befolkningstillväxt,
- åldersstrukturen (d v s andelen av den vuxna arbetsaktiva populationen – män och kvinnor – i åldern 25 till 44 år) och
- invandring.

Sambandet mellan dessa tre faktorer och TEA-indexet återfinns i *Tabell 4*. Vi kan konstatera att vi finner ett positivt samband mellan en förväntad befolkningsökning och nivån på entreprenöriella aktiviteter ($r=0,56$) och att ha en hög andel personer i åldern 25–44 år ($r=0,61$). Vi finner inget samband mellan invandring och nivån på entreprenöriella aktiviteter.

Det är intuitivt logiskt att tro att en växande befolkning leder till en ökning av efterfrågan på tjänster och varor. Den ökade efterfrågan borde rimligtvis leda till ökade möjligheter för entre-

prenöriella initiativ. Som vi ser i *Tabell 4* är det markanta skillnader mellan länderna. De länder som ingår i ”Alfagrupp hög” (de länder som har högst nivå av entreprenöriella aktiviteter) har förväntad befolkningstillväxt på närmare 20 procent jämfört med ”Alfagrupp låg” som har en nolltillväxt eller ”Alfagrupp mellan” med 7 procent. Sverige placerar sig här mycket lågt jämfört med alla andra länder med en förväntad befolkningstillväxt på en procent.

När vi undersöker åldersstrukturen kan vi konstatera att ”Alfagrupp hög” (63 procent) har en något högre andel i åldern 25 till 44 år jämfört med låg (56 procent) och mellan (58 procent). Som vi har sett tidigare utgör denna grupp den mest entreprenöriellt aktiva. Det är därför troligt att ett land med en mindre andel personer i den ålderskategorin också har relativt färre personer som försöker starta och utveckla nya företag. Detta är en liten men stabil effekt som över tiden kan innebära stora utmaningar för en ekonomi. Vi ser även här att Sverige ligger bland de lägst rankade länderna.

Invandring utgör den tredje undersökta faktorn. Vi kan konstatera att det finns skillnader mellan de undersökta länderna, men att dessa inte är statistiskt signifikanta. Det finns dock andra studier som visar att – förutom att de bidrar till en ökad efterfrågan av tjänster och produkter – nyss anlända invandrare generellt inte är inblandade i entreprenöriella aktiviteter.¹⁶

Från ett befolkningsperspektiv är det alltså en ganska dystur bild som tecknar sig för Sveriges framtid. Vi har en åldrande åldersstruktur samtidigt som vi inte kan förvänta oss någon större ökning av befolkningen.

4.2 Ekonomisk struktur

Att analysera den ekonomiska strukturen i de 21 länder som ingår i GEM 2000, tillsammans med deras historiska, sociala och kulturella kontext ligger utanför GEM 2000s syfte. Däremot har vi möjligheten att identifiera de komponenter i den existerande ekonomiska strukturen som har störst påverkan på entreprenöriella aktiviteter. Det är viktigt att komma ihåg att många av de faktorer vi kommer att undersöka är starkt kopplade till varandra och de kan inte behandlas som enskilda faktorer utan kontext. Däremot kan GEM 2000 genom att analysera varje faktor separat ge ett bättre underlag för att förstå hur de påverkar entreprenöriella aktiviteter. Sex olika faktorer kommer här att beröras: (1) den statliga närvaron, (2) skatter, (3) inkomstskillnader, (4) arbetsmarknaden, (5) utbildning och (6) kvinnors deltagande.

Den statliga närvaron. Statens medvetna inblandning eller närvaro i ekonomin, eller snarare i vilken grad den är eller skall vara inblandad har att göra med var och ens politiska övertygelse. Det har dock blivit allt vanligare med liberala tongångar i den politiska debatten som menar att statens roll först och främst är att skapa allmänna förutsättningar som gör det möjligt för entreprenörer och andra personliga initiativ att få verka. Statens inblandning skall därmed inte sträcka sig längre. Det innebär att staten i förlängningen endast skall ha som mål att (a) skapa ett stabilt juridiskt system som skyddar patent och ägande, (b) tillhandahålla en anpassad infrastruktur och (c) skapa ett stabilt ekonomiskt klimat. Förutom detta kan staten ha störst påverkan på entreprenörskap genom att minimera andelen statligt eller offentligt kontrollerade aktiviteter och minska företagens administrativa börda.

GEM 2000 använder två mått för att utvärdera hur den statliga närvaron i ekonomin påverkar graden av entreprenörskap i ett land. De två måtten är: (a) totala skatteintäkter som andel av BNP och (b) ett index utvecklat för ”The 1999 World Competitiveness Report” som avser att mäta statens inblandning i landets ekonomi.¹⁷ Mönstret är lika för båda måtten. Det finns ett signifi-

16. Av de 300 nya ryska invandrare som var intervjuade i Israel, deltog endast en i någon entreprenöriell aktivitet (d v s 0,3 procent). Forskning baserad på representativa urval i USA finner att individer som har levt mindre än fem år i ett ”county” (det finns mer än 3000 ”counties” i USA) inte är aktiva i att försöka starta företag. Se Reynolds, P. och White, S. (1997). *The Entrepreneurial Process*, Westport, CT: Quorum Books. Det innebär inte att andelen aktiva inom den entreprenöriella sektorn inte ökar när invandrarna blivit etablerade i det nya landet.

17. Indexet ”Staten” har utvecklats för ”The Global Competitiveness Report 1999”. Det är ett index baserat på 22 olika mått som är hämtade från olika källor. Bland annat används enkätundersökningar för varje land som undersöker om ”den ekonomiska politiken inte påverkas av olika intressegruppers vilja”. Vidare används nationell statistik som inflationsnivån, och om den statliga budgeten lyckas generera ett underskott eller ett överskott. Eftersom den publicerade rapporten endast presenterar rangordningen mellan de deltagande länderna på detta mått, har data – presenterad i rapporten – på de enskilda måtten använts för att skatta värdet på detta index. För att göra detta har regressionsanalys använts. Denna omräkning innebär en bättre precision för att jämföra de olika länderna med varandra. Andel skatteintäkter som del av BNP har tagits från ”World Development Indicators: 2000”, tabell 5.5. Tabellen är i sin tur baserad på data från ”International Monetary Fund”.

kant negativt och linjärt samband mellan graden av entreprenörskap och statlig inblandning i en ekonomi. Sambandet mellan entreprenörskap och andel skatteintäkter som del av BNP är det enskilt starkaste uppmätta måttet ($r=0,70$) av de mått som används som indikatorer för ekonomisk struktur. Med andra ord, ju högre den statliga inblandningen är, desto lägre andel av populationen är delaktiga i entreprenöriella aktiviteter.

Detta resultat är speciellt viktigt för Sverige, eftersom Sverige har bland de högsta värdena av alla de 16 länder som ingår i Alfgruppen. Det finns flera alternativa förklaringar till detta samband. En förklaring är att en stor offentlig sektor innebär att en relativt mindre del av den totala marknaden är konkurrensutsatt. Därigenom finns det inte lika stort utrymme för entreprenöriella aktiviteter som de definierats här jämfört med ett land där en större del av ekonomin är utsatt för privat konkurrens. Det handlar helt enkelt om hur stor del av hemmamarknaden som är öppen för privata initiativ. Det finns därmed en begränsad efterfrågan av entreprenöriella aktiviteter.

En annan förklaring är att en ekonomi som är beroende av en stor offentlig sektor inte lyckas generera entreprenöriella initiativ därför att det varken finns någon tradition eller erfarenhet av entreprenöriella aktiviteter. Orsaken är att många arbetar inom den offentliga sektorn där entreprenöriell kunskap och erfarenhet varken skapas, premieras eller efterfrågas. Det finns därmed inget utbud av personer som engagerar sig i entreprenöriella aktiviteter.

Oberoende av vilken förklaring man väljer att tro på så är det svårt att bortse från det empiriska faktum att det finns ett negativt samband mellan en stor offentlig sektor och entreprenöriella aktiviteter.

Beskattnings. Skatternas roll när det gäller att stödja eller uppmuntra entreprenörskap är en het och ständigt pågående debatt i de flesta länder, inte minst i Sverige. Många intresseorganisationer som representerar företagare hävdar att skatter har en negativ effekt på företagande av minst två orsaker. Den ena orsaken, enligt dem, är att höga skatter avskräcker entreprenörer att utveckla nya företag, eftersom de – om de lyckas – får se en betydande del av den förmögenhet de skapat försvinna i form av skatt. Den andra orsaken är att skatter sätter onödigt hård press på tillväxtföretag, eftersom det kapital som genereras skulle kunna användas bättre för att öka tillväxten, och därmed förstärka möjligheterna för långsiktig överlevnad och skapande av nya jobb.

När vi undersökte sambandet mellan TEA-indexet och våra två skattemått¹⁸ – företagsbeskattnings och maximal individuell inkomstskatt – fann vi skillnader mellan de tre grupperna. Vi fann att ju lägre skatterna är desto högre är andelen entreprenöriella aktiviteter. Dessa skillnader var dock inte statistiskt signifikanta i de analyser som presenteras här trots att vi finner exakt samma nivåer som i den globala rapporten.

Detta betyder dock inte att skattetrycket är oväsentligt, bara att på dessa två mått finner vi inte något statistiskt säkerställt samband. Tittar vi på det totala skattetrycket, har vi i avsnittet ovan kunnat konstatera att det har stark negativ inverkan på entreprenörskap. Denna inverkan är dock betydligt mer komplex än vad de två enkla måtten på företagsbeskattnings och inkomstbeskattnings som vi har använt här kan indikera.

Vidare är det svårt att säga att skattesystemet har en enkelriktad påverkan på entreprenörskap. Skattesystemet är i dag så pass komplext och slår så olika på olika delar på ekonomin att ett enkelt direkt samband inte kan förväntas. Om vi till exempel jämför kostnaden för privat konsumtion och konsumtion via ett företag är det senare ett betydligt billigare alternativ. Detta beror på att det är en sådan stor skillnad mellan inkomstbeskattnings och skatten på privat konsumtion (moms) jämfört med företags- samt kapitalbeskattnings. Vi kan därför förvänta oss en positiv påverkan på entreprenörskap genom att företag delvis startas för att undkomma inkomstbeskattnings och moms. Ett eget företag ger större möjligheter att komma undan den högre inkomstbeskattnings och moms genom att viss konsumtion (t ex bilar, mobiltelefoner och datorer) kan tas via företaget och eventuella vinster som inkomst av kapital. Det är också en vanlig orsak till att många startar ett företag. Här har skattesystemet en positiv inverkan på viljan att starta företag.

Dock har skattesystemet också en negativ inverkan bland annat på eventuell tillväxt i ett nytt

18. Genomsnittlig skatt för företag har tagits från "PriceWaterhouseCoopers' worldwide tax reports" som sammanfattades i "The World Competitiveness Yearbook: 2000". Maximal inkomstskatt har tagits från Tabell 5.5 i "World Development Indicators: 2000" som också sammanfattar data från "PriceWaterhouseCoopers' worldwide tax reports".

företag. Genom att kostnaden för personal är relativt hög i form av olika avgifter (t ex arbetsgivaravgifter), väljer många företagare att avstå från att anställa någon även om de skulle ha behov och möjligheter. Det är helt enkelt mindre riskfyllt att fortsätta att driva företaget med endast en person.

Skattesystemet har också en negativ inverkan på vissa sektorer – i synnerhet de hushållsnära sektorerna – genom att skatterna radikalt fördyrar den tjänst som erbjuds. Det klassiska exemplet i Sverige är städning i hemmet, där timkostnaden för tjänsten blir extremt hög, eftersom en sån tjänst måste täcka den faktiska kostnaden (det entreprenören väljer att ta betalt) plus arbetsgivaravgifter och moms. Den relativa fördyringen innebär ofta att tjänsten överhuvudtaget inte kan erbjudas eller, om den skall vara konkurrenskraftig, erbjuds svart. Här har skattesystemet en negativ effekt genom att den totalt tränger ut en marknad.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att det är svårt att dra några enkla generella slutsatser om skattesystemets påverkan, det finns många olika aspekter på detta.

Inkomstfördelning. Inkomstfördelningens roll i en ekonomi är ett nästan lika hett debatterat ämne som skatterna när det gäller dess eventuella påverkan på entreprenörskap. De två är ihopkopplade, eftersom staten kan ha som mål att minska inkomstskillnader genom ett skattesystem som omfördelar tillgångar. GEM 1999 föreslog att ett av de mest utmärkande dragen hos en ekonomi med hög andel entreprenöriella aktiviteter är att ”kunna tolerera skillnader i inkomster och kunna respektera de som har skapat sig en förmögenhet genom eget hårt arbete”.

Skillnader i inkomst var här mätt som den andel av de totala inkomsterna (d v s konsumtion) som kontrolleras av de 10 procent som är rikast genom den andel av den totala inkomsten som kontrolleras av de 10 procent som är fattigast av befolkningen. Liknande mått som dessa utvecklades sällan men för GEM 2000 finns data från åren 1990 till 1997 tillgängliga för alla 16 länder som ingår i Alfagruppen, med undantag för Argentina.¹⁹

I likhet med sambandet mellan statlig inblandning i ekonomin och entreprenörskap, finner vi även här ett mycket starkt samband mellan inkomstfördelning och entreprenörskap ($r=0,60$). Det vill säga att ju större inkomstskillnaderna är i ett land, desto högre andel personer är aktiva inom den entreprenöriella sektorn. Det kausala sambandet är däremot problematiskt. Det är svårt att avgöra om en hög inkomstfördelning är en konsekvens av eller en orsak till höga nivåer av entreprenöriella aktiviteter. Å ena sidan kan vi tänka oss att höga nivåer av inkomstskillnader i en utvecklad ekonomi kan leda till dels en högre efterfrågan av varor och tjänster, dels till att det finns stora mängder privat finansiellt kapital som kan investeras i nya företag och därmed till högre nivåer av entreprenöriella aktiviteter. Å andra sidan skapar entreprenörskap dels en ökad samhällsnytta genom ekonomisk tillväxt och förmågan att skapa nya arbeten, dels en ökad personlig förmögenhet för de personer som lyckas och därmed till en högre inkomstfördelning. Det är troligt att höga nivåer av startförsök och nya företag leder till mer förmögna personer i ett samhälle.

Sverige har tillsammans med de andra nordiska länderna mycket låga värden (inklusive Norge som har ett av de högsta uppmätta värdena på andel personer involverade i entreprenöriella aktiviteter). Det är uppenbart att Sverige står inför en utmaning här. Det vill säga, hur skall man lyckas höja viljan att starta företag i Sverige samtidigt som man inte vill förändra den nuvarande fördelningpolitiken?

Arbetsmarknaden. Flera av de intervjuade länderexperterna i GEM 2000 påpekade att höga lönekostnader (lön och sociala kostnader) och rigiditet på arbetsmarknaden utgör allvarliga hinder för nya och växande företag som försöker anpassa sin personalstyrka till förändrade marknadsförhållanden. Orsakerna till detta är vad som i allmänhet skulle kunna kallas ”möjligheten att anställa och avskeda” (arbetsmarknadens flexibilitet) och de indirekta och direkta kostnader som uppkommer i samband med att någon blir anställd (t ex arbetsgivaravgifter). Ett mått över arbetsmarknadens flexibilitet var utvecklat som en del av ”1999 Global Competitiveness Report”.²⁰

Vi finner inte något signifikant linjärt samband mellan de två måtten och entreprenörskap. Däremot finner vi signifikanta skillnader mellan ”Alfagrupp hög” och ”Alfagrupp låg” och ”-mellan”.

19. World Development Indicators: 2000. Se Tabell 2.8.

20. Index över marknadsflexibilitet är baserat på 17 olika mått. En del mått kommer från en enkätundersökning om ”hur det sociala välfärdssystemet har påverkat arbetsmarknadens flexibilitet”. Vidare tillkommer data om t ex hur många arbetsdagar som går förlorade på grund av arbetsmarknadskonflikter. Skattningar för sociala kostnader har tagits från ”The World Competitiveness Report: 2000”. Dessa är i sin tur baserade på värden från ”PriceWaterhouseCoopers' worldwide tax report”.

Annorlunda uttryckt, grupp låg och mellan har nästan lika rigida arbetsmarknader, men Alfagrupp hög har en mycket högre flexibilitet och därmed högre andel entreprenöriella aktiviteter. Riktigt stor är skillnaden för de sociala kostnaderna där ”Alfagrupp hög” hamnar på 8,4 procent, ”Alfagrupp mellan” på 23,1 procent och ”Alfagrupp låg” på 37,2 procent. Resultaten pekar på att en flexibel arbetsmarknad och lägre sociala kostnader för att anställa leder till ett ökat entreprenörskap.

Bilden för Sverige är splittrad. Flexibiliteten på arbetsmarknaden avviker inte nämnvärt från de andra länderna i grupperna låg och mellan (se *Tabell 4*). Arbetsmarknaden kan därför antas fungera tillfredsställande. Däremot ligger Sverige väldigt högt när det gäller sociala kostnader som andel av BNP med 45,1 procent. Än en gång är det kostnader i form av skatter och andra statliga avgifter som utmärker Sverige och förklarar vår relativt låga andel av personer som är involverade i entreprenöriella aktiviteter.

Utbildning. Redan i GEM 1999 kunde det konstateras att det fanns ett starkt positivt samband mellan (eftergymnasial) utbildning och nivån på entreprenöriella aktiviteter. Länder med en hög andel av befolkningen som har genomgått en utbildning efter gymnasiet har också en hög andel personer involverade i entreprenöriella aktiviteter. För GEM 2000 fortsätter det linjära sambandet att vara starkt ($r=0,64$).

Deltagande i olika utbildningsprogram är antalet inskrivna studenter i förhållande till de personer som befinner sig i den aktuella åldersgruppen. Tar vi, till exempel, barn mellan 6 och 15 år är andelen nästan 100 procent i de 16 länder som ingår i Alfagrupperna. Förhållandet förändras dock i och med att vi går högre upp i åldersgrupperna och utbildning blir mer och mer frivillig. Därmed uppstår variation länderna emellan.

Utbildningssystemen ser dock olika ut i olika länder, men det brukar vara möjligt att dela upp utbildningssystemen i tre olika grupper: (1) endast grundskola eller motsvarande, (2) gymnasiet eller motsvarande och (3) någon form av eftergymnasial utbildning (högskola, universitet eller annan yrkesutbildning).

För Sveriges del vet vi att de som startar företag har en högre utbildning än befolkningen generellt. Samma mönster verkar gälla i andra länder, men skillnaden är inte lika uttalad som i Sverige. Andelen med eftergymnasial utbildning är generellt sett relativt låg i Sverige i förhållande till de länder som ligger högst i andel personer aktiva inom den entreprenöriella sektorn.

Varför är då utbildning viktigt? Vi har kunnat konstatera ett starkt positivt samband mellan utbildningsnivån och entreprenörskap. Fokus på eftergymnasial utbildning kan återspegla en generell vilja att ha en infrastruktur som skall stödja avancerad utbildning och forskning. Det innebär också att denna utbildning skall vara tillgänglig för så många som möjligt.

Kvinnors deltagande. De analyser vi presenterat tidigare har gett oss ny förståelse för kvinnors deltagande i entreprenöriella aktiviteter. Vid länderjämförelserna har två olika dimensioner undersökts. För det första har vi som basvärde utvärderat i vilken grad kvinnor var aktiva på arbetsmarknaden. Deras procentuella deltagande i förhållande till mäns varierar mellan 60 till 90 procent i Alfaländerna.²¹ För det andra undersöktes andelen av kvinnor som är involverade i entreprenöriella aktiviteter, vilket redogjordes för i *Figur 7* (se sid.15). Vi kunde där konstatera att dessa värden varierade betydligt länderna emellan.

Dessa två dimensioner kombinerades till ett nytt mått som indikerar kvinnors deltagande i entreprenöriella aktiviteter i förhållande till kvinnors deltagande på arbetsmarknaden som helhet. Måttet är beräknat som förhållandet mellan andelen kvinnor involverade i entreprenöriella aktiviteter genom andelen kvinnor i förhållande till män på arbetsmarknaden. Detta leder till att vi får en justering neråt av värdena för länder där kvinnors deltagande på arbetsmarknaden är högt, men deras deltagande i entreprenöriella aktiviteter är lågt. Detta gäller speciellt de nordiska länderna med undantag för Norge. Det innebär också en ökning av värdena för länder där kvinnor deltar lite i arbetsmarknaden, men som har en hög andel kvinnor som är aktiva i den entreprenöriella sektorn, t ex Sydkorea.

Detta nya mått – som mäter kvinnors relativa deltagande i entreprenöriella aktiviteter i förhållande till andra aktiviteter på arbetsmarknaden – visade sig ha ett mycket starkt linjärt samband med TEA-indexet ($r=0,81$). Detta är ett ovanligt starkt samband och kvinnors deltagande eller

21. World Development Indicators: 2000, Tabell 1.3.

icke deltagande i entreprenöriella aktiviteter är den i särklass viktigaste förklaringen till de uppmätta skillnaderna i entreprenöriell aktivitet mellan länderna. Sverige hamnar här i botten tillsammans med Finland, Frankrike och Japan. Det är uppenbart att länder som inte till fullo väljer att uppmuntra kvinnor att bli entreprenörer, långt ifrån utnyttjar det humankapital som finns tillgängligt.

4.3 Entreprenöriella förutsättningar

– Den entreprenöriella individen

De faktorer vi presenterat hittills, demografi och ekonomisk struktur, kan sägas representera de generella förutsättningarna för att entreprenörskap skall uppstå. GEM-modellen identifierar ytterligare ett antal faktorer som har en mer direkt påverkan på entreprenöriella aktiviteter. Dessa faktorer – som ryms under begreppen entreprenöriella förutsättningar, möjligheter och förmåga (se *Figur 3* på sid.11) – representerar områden som oftast är direkt påverkbara för ett lands beslutsfattare som vill uppmuntra entreprenörskap. Vi kommer att fokusera på fem faktorer som verkar ha störst vikt: (a) entreprenöriella möjligheter, (b) entreprenöriell förmåga, (c) social legitimitet, (d) finansiering och (e) informationsteknologi.

De tre första faktorerna är så kallade kvalitativa eller individuella faktorer, dvs de utgörs av attityder och värderingar som människor har till en specifik aktivitet eller ett objekt. I detta fall gäller det vilka attityder och värderingar vi har gentemot entreprenöriella aktiviteter. Efter att ha presenterat de tre faktorerna separat för att se hur de påverkar entreprenörskapet i olika länder, kommer vi att testa dem tillsammans på de svenska data som samlades in för GEM 2000. Förutom de variabler som samlades in för den internationella studien hade vi möjlighet att lägga till ytterligare frågor. Som vi förväntade oss gav dessa extra frågor en betydligt klarare bild av vad som driver människor att engagera sig i entreprenöriella aktiviteter. Detta är alltså ett avsnitt som är unikt för den svenska studien. Vi skall dock börja med entreprenöriella möjligheter.

4.3.1 Entreprenöriella möjligheter

Källan till entreprenörskap är affärsmöjligheten, dvs entreprenörens förmåga att identifiera och att vilja exploatera en affärsmöjlighet. Det är inte GEMs uppgift att utvärdera om denna förmåga är tillräcklig eller tillförlitlig hos individen utan i stället att mäta i vilken utsträckning människor "ser" affärsmöjligheter inom de nationella gränserna. Perception av affärsmöjlighet mäts såväl i enkäten som är riktad till den vuxna befolkningen med 43 000 respondenter i de 21 länder som deltar i GEM 2000 som i enkäten de nationella experterna besvarat. I enkäterna ställdes frågan: "Under det närmaste halvåret, kommer det att finnas goda möjligheter att starta företag i det område där Du bor?" Frågan ställdes till alla respondenter i de 10 länder som ingick i GEM 1999 och i de 21 länder som ingick i GEM 2000. Utvärdering av de nationella experternas uppfattning baseras på fem olika frågor eller påståenden i den enkät som besvarades av totalt 788 nationella experter (ungefär 36 experter per land). Ett exempel är: "I Sverige ser gemene man många goda möjligheter att starta företag" eller "Under de senaste fem åren har möjligheterna för nya företag ökat avsevärt i Sverige". Svaren från de fem frågorna eller påståendena kombinerades ihop till ett index över uppfattningar om entreprenöriella aktiviteter.

För de länder som ingår i Alfagruppern (år 2000) finns det en signifikant skillnad mellan "Alfagrupp låg" och "Alfagrupp mellan", men en mycket liten skillnad mellan "Alfagrupp hög" och "Alfagrupp mellan". Resultatet gällde både för populationsenkäten och för de nationella experternas enkät.

Däremot finner vi ett mycket starkt samband mellan uppfattningar om entreprenöriella möjligheter 1999 och entreprenöriella aktiviteter 2000 (för de 10 länder som var med under båda åren, korrelationen var 0,93). Läger vi ihop detta samband med sambandet mellan de tre Alfagrupperna, indikerar detta att vi kan förvänta oss en högre grad av entreprenöriella aktiviteter inom de närmaste åren i de länder som har en stark uppfattning att det finns många affärsmöjligheter att exploatera. Frågan blir därmed, hur gör ett land för att utveckla befolkningens förmåga att identifiera affärsmöjligheter?

4.3.2 Entreprenöriell förmåga

Uppfattningen att det finns affärsmöjligheter att exploatera är en nödvändig men inte tillräcklig förutsättning för entreprenöriella aktiviteter. Uppkomsten av entreprenöriella aktiviteter kräver också andra förutsättningar för att manifesteras. Som GEM-modellen illustrerar, måste en person både ha *förmågan (kunskapen)* och *motivationen* att exploatera affärsmöjligheten genom att skapa ett nytt företag. Entreprenörskap uppstår följaktligen när en individs perception av att det finns en affärsmöjlighet att exploatera matchas med dennes uppfattning att han eller hon har den kunskap och den motivation som krävs för att exploatera affärsmöjligheten. Det är mycket möjligt att tänka sig samhällen där det finns många affärsmöjligheter, men där det finns få som anser sig ha kunskapen eller motivationen att exploatera dessa.

Två olika mått på entreprenöriell förmåga har utvecklats på basis av intervjuerna med de nationella experterna. Det första måttet baseras på ett index av fem påståenden som är kopplad till experternas bedömning av de kunskaper som behövs för att starta ett företag. Några exempel är: ”I mitt land (Sverige) har många erfarenheter av att starta nya företag” och ”I mitt land (Sverige) har många förmågan att skaffa de resurser som krävs för att starta ett nytt företag”. Det andra måttet som använts baseras på de nationella experternas bedömning av det nationella utbildningssystemet för att utbilda potentiella och aktiva entreprenörer. Från de tidigare diskussionerna om utbildning och entreprenörskap som presenterats här, är det tydligt att människor från alla utbildningsnivåer deltar i entreprenöriella aktiviteter.

De nationella experterna fick bedöma hur de uppfattade tillgången av specifika kurser i entreprenörskap på olika utbildningsnivåer samt hur de bedömde deras kvalitet. Några exempel är: ”I mitt land (Sverige) får man i grund- och gymnasieskolor en tillräckligt stor inblick i entreprenörskap och företagsstartande” och ”I mitt land (Sverige) har universitet och högskolor tillräckligt med kurser i entreprenörskap”.

Sambandet var identiskt för de två måtten när de tre grupperna (Alfagrupperna låg, medium och hög) jämfördes. Vi fann en statistiskt säkerställd skillnad mellan ”Alfagrupp låg” och ”Alfagrupp mellan”, och en liten skillnad mellan ”Alfagrupp mellan” och ”-hög”. Resultaten indikerar att vi finner låga nivåer av entreprenöriella aktiviteter i länder där det finns en brist på kunskap om vad som krävs för att identifiera affärsmöjligheter och att exploatera dessa genom att starta företag.

4.3.3 Social legitimitet

Den potentiella entreprenören kan både ha förmågan och viljan att starta ett företag. Entreprenörens motivation är också delvis beroende av om hon eller han anser att det är socialt acceptabelt att starta företag eller inte. Begreppet social legitimitet mättes både i den enkät som de nationella experterna besvarade och den enkät som riktades mot den allmänna populationen.

Enkäten till den allmänna populationen innehöll följande fyra indikatorer: (a) andelen personer som känner någon som nyss har startat företag, (b) graden av respekt för de som startar företag i samhället, (c) hur rädslan för att misslyckas påverkar ens vilja att starta företag, och (d) i vilken mån personer som har tjänat mycket pengar på sitt företagande ogillas. Data från enkäterna med de nationella experterna användes för att utveckla index över hur samhället värderar oberoende. Några exempel är: ”I mitt land (Sverige) värderas att klara sig själv, individualism, oberoende och personliga initiativ högt” eller ”I mitt land (Sverige) föredrar man att arbeta i väletablerade företag framför nya företag”.

För de tre måtten finner vi samma mönster som för affärsmöjligheter och entreprenöriell förmåga. Vi finner en stor signifikant skillnad mellan ”Alfagrupp låg” och ”-mellan”, men endast en mindre skillnad mellan ”Alfagrupp mellan” och ”-hög”. Detta resultat pekar på att i länder där entreprenöriella aktiviteter är accepterade och uppskattade kommer fler individer att försöka starta företag.

4.3.4 Individuella faktorer och entreprenöriella aktiviteter i Sverige

För att bättre förstå vad som leder till att en person väljer att satsa sin tid och sina resurser på att starta företag, valde den svenska forskargruppen att mer specifikt fokusera på de psykologiska variabelernas inverkan på entreprenöriella aktiviteter. Vi valde att använda två olika beroende variabler: (1) försök att starta företag och (2) planer på att starta ett företag inom tre år (intention). Det första

mättet valdes därför att det ingår i den internationella studien och för att det är ett mått på ett faktiskt beteende. Det andra måttet är valt därför att det representerar en intention att utföra en aktivitet och för att det är den normala typen av beroende variabel som används för att mäta människors benägenhet att utföra en handling.

Vi hade två syften med denna fördjupade undersökning. Det första syftet var att testa hur den enskilda individens upplevda förmåga och intresse för att starta företag påverkar (a) intentionen att starta företag och (b) det faktiska beteendet av att försöka starta ett företag. Det andra syftet var att undersöka om det fanns vissa multivariata effekter som komplement till de tidigare i rapporten presenterade bivariata analyserna. Det vill säga om vi låter alla variabler på individnivå tillsammans försöka förklara graden av entreprenörskap, kan vi också se vilka variabler som är relativt viktigare än andra.

Det grundläggande antagandet är att det framför allt är vår motivation och förmåga som styr våra val och handlingar. Mer specifikt argumenterar vi att individens vilja att starta företag påverkas av hans eller hennes *intresse* och *själv tillit*. Intresse definieras här som känslan att det är roligt och tillfredsställande för det egna jaget att utföra aktiviteten. Självtillit definieras som den upplevda förmågan att kunna mobilisera den energi, kunskap och aktiviteter som behövs för att uppnå ett specifikt mål. Självtillit är konceptuellt nära en individs perception av sin egen förmåga.

Dessa två koncept är inte valda av en slump, utan därför att deras effekt på faktiskt beteende är väldokumenterat inom socialpsykologin och i viss mån inom entreprenörskapsforskningen. Vi har valt dessa två faktorer för att på empirisk väg illustrera hur starkt de påverkar entreprenöriella aktiviteter. Vidare är de intressanta för att de lätt kan påverkas med yttre medel. Vi lär oss att tycka att något är intressant och roligt (intresse) och vi kan lära oss att göra det bra (själv tillit). De är också

Tabell 5. Logistisk regression med avseende på enkätfrågan "försöker just nu, ensam eller med andra, att starta företag" (Ja=1, Nej=0)

	Modell 1 Endast demografiska variabler	Modell 2 Modell 1 + allmänna värderingar	Modell 3 Modell 2 +motivation
	B (S.E)	B (S.E)	B (S.E)
<i>Demografiska variabler</i>			
Ålder	-.03 (.01)*	-.03 (.01)**	-.01 (.02)
Kön	.40 (.35)	.37 (.35)	.22 (.39)
Utbildning	.11 (.25)	.08 (.25)	.03 (.27)
Hushållets inkomst	-.01 (.01)	-.01 (.01)	-.01 (.01)
Storlek på bostadsort	.04 (.15)	.03 (.15)	-.06 (.16)
Egen företagare	1,35 (.36)**	1,28 (.36)**	.77 (.42)
Känner nya entreprenörer	1,08 (.41)**	1,05 (.41)**	.68 (.45)
<i>Allmänna värderingar</i>			
Goda möjligheter		.53 (.35)	.06 (.38)
Ogillar entreprenörer som tjänar mycket pengar		.56 (.48)	.25 (.53)
Entreprenörer respekteras		.89 (1,04)	1,21 (1,14)
Alla borde ha samma levnadsstandard		.11 (33)	.05 (.36)
<i>Motivation</i>			
Intresse			1,28 (24)**
Idé			1,02 (.48)*
Kunskap och erfarenhet			.58 (.22)**
Svårt att starta			-.11 (.18)
Commitment			-.38 (20)*
Rädsla att misslyckas			.06 (45)
Konstant	-4,30(1,06)	-5,47 (1,52)	-9,48 (2,12)
Chi-2	38,02	42,37	129,49
Log sannolikhet	354,63	350,49	263,37
Frihetsgrader	7	11	17
N	1 681	1 681	1 681

Not: **p<0,01; *p<0,05

Tabell 6. Multipel regression med avseende på enkätfrågan ”planerar att starta ett företag inom de kommande tre åren” (Nej, definitivt inte=1; Ja, absolut=5)

	Modell 1 Endast demografiska variabler	Modell 2 Modell 1 + allmänna värderingar	Modell 3 Modell 2 + motivation
	B (S.E.)	B (S.E.)	B (S.E.)
<i>Demografiska variabler</i>			
Ålder	-.02 (.00)**	-.02 (.00)**	-.01 (.00)**
Kön	.25 (.05)**	.22 (.05)**	.08 (.04)
Utbildning	.05 (.04)	.04 (.04)	-.01 (.03)
Hushållets inkomst	.03 (.00)	.03 (.00)	.00 (.00)
Storlek på bostadsort	.03 (.02)	.02 (.02)	.01 (.01)
Egen företagare	.17 (.08)**	.15 (.08)	-.04 (.07)
Känner nya entreprenörer	.23 (.05)**	.22 (.05)**	.03 (.04)
<i>Allmänna värderingar</i>			
Goda möjligheter		.19 (.05)**	.05 (.04)
Ogillar entreprenörer som tjänar mycket pengar		.16 (.09)	.05 (.07)
Entreprenörer respekteras		.08 (.10)	.06 (.08)
Alla borde ha samma levnadsstandard		-.04 (.04)	.01 (.04)
<i>Motivation</i>			
Intresse			.60 (.03)**
Idé			.33 (.05)**
Kunskap och erfarenhet			.06 (.02)**
Svårt att starta			-.02 (.02)
Commitment			-.02 (.02)
Rädsla att misslyckas			-.02 (.04)
Konstant	1,85 (.15)	1,78 (.18)	.50 (.17)
F	36,47	25,16	78,26
Justerad R2	12,8%	13,6%	43,7%
Frihetsgrader	7	11	17
N	1 692	1 692	1 692

Not: **p<0,01; *p<0,05

resultatet av socialiseringsprocesser. Befinner sig en person i en situation där entreprenöriella aktiviteter värderas positivt och han eller hon får direkt erfarenheter av dessa, ökar sannolikheten att han eller hon kommer att engagera sig i liknande aktiviteter i framtiden jämfört med en person som varit i en annorlunda situation. Det är inte bara sannolikheten att engagera sig i entreprenöriella aktiviteter som ökar, utan också sannolikheten att man når ett positivt utfall (d v s får i gång ett lönsamt företag).

Tabell 5 (se sid. 31) visar resultatet av en logistisk regression där ”aktiv företagsstartare eller ej” är den beroende variabeln. Tabell 6 visar resultatet av en vanlig multipel regression där intention till att starta företag är den beroende variabeln. I båda tabellerna är analyserna uppbyggda på samma sätt. Modell 1 representerar endast effekten av demografiska variabler på den beroende variabeln. I modell 2 adderas allmänna värderingar om entreprenörskap till modell 1. I modell 3 adderas motivationsfaktorer till modell 2. På så sätt ser vi hur resultaten påverkas av att vi adderar en variabelkategori i taget.

Tre saker kan utläsas från tabellerna. För det första, modellens prediktiva förmåga²² ökar inte speciellt från modell 1 till modell 2 och den är dessutom ganska låg. Dessa variabler har därför i sig en relativt liten förmåga att predicera vem som kommer att engagera sig i entreprenöriella aktiviteter. Däremot sker en markant ökning från modell 2 till modell 3. Detta är en stark indikation på att intresse och självtillit är viktiga. För det andra, vissa skillnader tenderar att för-

22. En modells prediktiva förmåga mäts i Tabell 5 med Chi-2-värdet. Ju högre Chi-2-värde desto bättre kan modellen predicera utfallet i modellens beroende variabel (d v s att försöka eller inte försöka starta företag). Den prediktiva förmågan i Tabell 6 mäts efter hur stor andel av variansen som förklaras av modellen. Förklarad varians mäts med det justerade R2-värdet. Måttet varierar mellan noll (ingen varians förklarad) och 100 (all varians förklarad).

svinna när man tar hänsyn till psykologiska effekter. Till exempel blir inte könsskillnaderna lika starka längre. Det innebär att den mycket starka effekt av kön vi har uppmärksammat tidigare framför allt beror på att kvinnor har sämre tillgång till den positiva socialiseringsprocess som leder till att intresse och självtillit utvecklas. För det tredje, intresset och självtillitens prediktiva förmåga har en stark prediktionsförmåga för både intention att starta företag och faktiska försök att starta företag.

Därför drar vi slutsatsen att viljan att starta företag och att faktiskt starta företag beror på tre faktorer: (1) identifikationen av en affärsmöjlighet att exploatera, (2) intresset att göra det, och (3) uppfattningen att man har den kunskap som behövs för att klara av detta. Vill man snabbt påverka nivån på de entreprenöriella aktiviteterna bör man följaktligen erbjuda förutsättningar för individer att utveckla intresse och självtillit. Detta sker genom inläring. Inläring sker effektivast i fallande ordning genom egna erfarenheter, genom att arbeta nära med andra entreprenörer, eller genom att få tillgång till strukturerad kunskap (t ex via skola och högskola). Den kategori i samhället som kanske har störst behov av en sådan förändring verkar vara kvinnor.

4.4 Entreprenöriella förutsättningar

– Finansiering av nya affärsmöjligheter

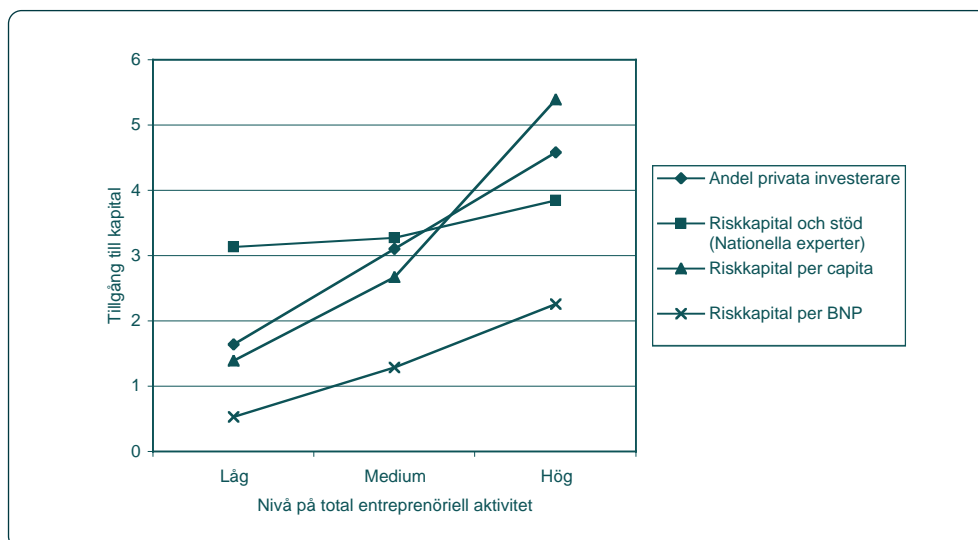
Företag startas inte endast med hjälp av en stark vilja även om detta underlättar, utan företagsstarten måste även finansieras. Tillgången till finansiering – i synnerhet i ett företags tidiga skeden – är därför ett ofta diskuterat ämne. De nationella experterna i de olika länderna ser tillgång till finansiering som ett av de fyra viktigaste hindren för entreprenöriella aktiviteter.

Vi kommer i detta avsnitt först och främst diskutera tillgången till privat riskkapital i två former: dels som *institutionella placerare* eller ”venture capital” och dels som *privata placerare* eller affärsänglar. Avsnittet kommer först och främst att behandla de data som har samlats in primärt för GEM 2000, men i avsnittet om institutionellt riskkapital kommer vi även använda oss av sekundärt material för att ytterligare belysa länderskillnader. Vi kommer i denna rapport att lägga särskild vikt vid tillgången av institutionellt riskkapital i olika länder och hur det påverkar de entreprenöriella aktiviteterna.

Fyra olika mått har utvecklats inom GEM 2000 för att utvärdera finansieringens betydelse för entreprenöriella aktiviteter. Det första avser att mäta andelen respondenter i de representativa urvalen som påstår att de har investerat finansiellt kapital i andras nystartade företag. Det andra måttet består av ett index som används för att skatta de nationella experternas uppfattning om tillgången av privata (affärsänglar) och institutionella (venture capital) placerare för att hjälpa och stödja nystartade företag att utvecklas, bland annat mot en börsintroduktion. Typiska påståenden är: ”I mitt land (Sverige) är börsintroduktioner (IPOs) en väsentlig källa till kapital för nya och växande företag” och ”I Sverige är riskkapitalister ett viktigt stöd för nya och växande företag”. Det tredje måttet består av den totala mängden institutionellt riskkapital som har investerats i nystartade företag som procentuell andel av BNP 1999, och som fjärde mått den totala mängden institutionellt riskkapital per capita.

Förhållandet mellan dessa fyra komponenter av finansiering i tidiga faser och index över totala entreprenöriella aktiviteter (TEA-index) återfinns i *Figur 9* (se sid. 34). Mönstret är stabilt över de fyra måtten. Tillgången till eget kapital för nystartade företag – antingen som institutionellt eller privat riskkapital – är större i länder med en hög andel entreprenöriella aktiviteter. Skillnaderna är lika stora mellan Alfagrupperna ”låg” och ”mellan” som mellan Alfagrupperna ”mellan” och ”hög”. Det finns ingen möjlighet till olika tolkningar här vad gäller sambandet mellan finansiering och entreprenöriella aktiviteter: investerare söker sig alltid till högkvalitativa investeringsmöjligheter och de bästa möjligheterna finns alltid där nivån på de entreprenöriella aktiviteterna är som störst. Vi kommer dock att se att det finns skillnader mellan institutionella och privata placerare i den roll och påverkan de har.

Figur 9. Tillgång till eget kapital och totala entreprenöriella aktiviteter



4.4.1 Institutionellt riskkapital – Venture Capital

I många länder har debatten om riskkapital handlat om huruvida riskkapitalet verkligen går till de tidiga faserna i ett företags liv. Många kritiker har hävdats att begreppet ”riskkapital” är felaktigt, eftersom i många länder – i synnerhet i Europa och däribland Sverige – går en avsevärd mängd av det så kallade riskkapitalet till finansiera uppköp och sammangående av mer mogna företag. Skillnaderna mellan länderna är här dramatiska. 1999 användes 75 procent av Storbritanniens institutionella riskkapital till uppköp, jämfört med 4 procent i USA och noll procent i Israel. Detta är viktigt att komma ihåg när riskkapitalets roll för nya företag diskuteras.

GEM 2000 har därför valt att närmare undersöka skillnaderna mellan länder i tillgång till riktigt riskkapital.²³ GEM 2000 har därför haft som mål att försöka samla in aggregerade data på området för så många länder som möjligt. Denna internationella jämförelse ger oss möjlighet att uttala oss om hur marknaden för institutionellt riskkapital utvecklas och vilken roll den spelar i respektive land för nya företag.

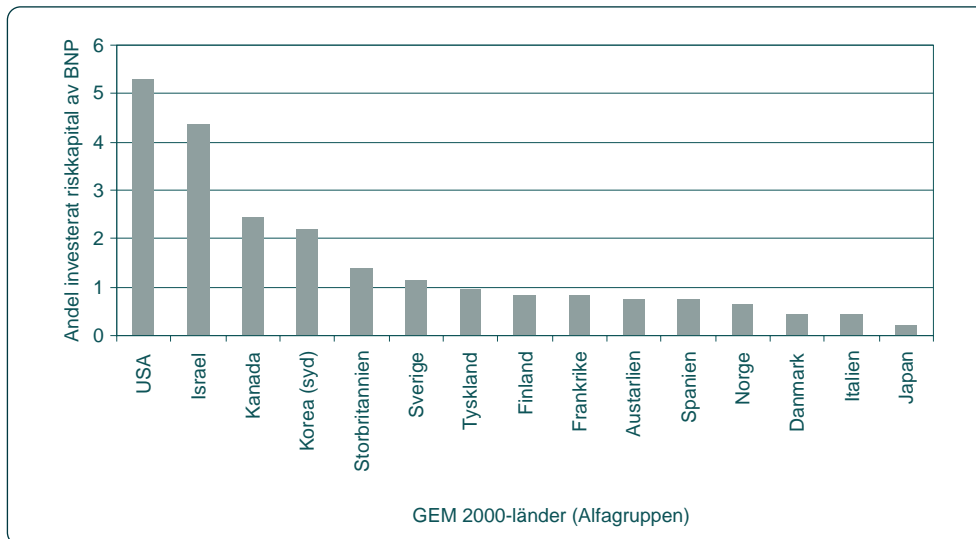
Att riskkapitalmarknaden har ökat markant är välkänt. Mellan 1998 och 1999 ökade tillgången med 150 procent i USA där USD 46 miljarder investerades, en summa som är åtta gånger högre än den som investerades 1995. I Europa investerades USD 10,8 miljarder 1999. Det är en ökning med 84 procent jämfört med föregående år och mer än fem gånger högre än 1995. Trots den försvagning av ekonomin som vi sett under senare delen av år 2000 pekar allt på att investeringarna åtminstone ligger kvar på samma nivå. Att den spelar en viktig roll för enskilda företag vet vi också. Företag som Microsoft och Cisco i USA och Framfab och Icon Media Lab i Sverige skulle inte ha kunnat expandera så fort utan tillgång till riskkapital.

För att kunna utvärdera vilka skillnader som finns i tillgång till institutionellt riskkapital²⁴ mellan Alfagruppens länder har tre olika beskrivande analyser gjorts. Först har vi beräknat förhållandet mellan investerat riskkapital i det egna landet och BNP för 1999. Detta mått ger oss en indikation på hur aktiv och hur stor landets riskkapitalmarknad är. *Figur 10* representerar detta mått och vi kan konstatera att det finns stora skillnader. Den högsta andelen investerat riskkapital återfinns i USA med 0,53 procent jämfört med den lägsta andelen som vi finner i Japan med 0,02 procent. Med andra ord är förhållandet mellan den lägsta och högsta andelen 1 till 25. Sverige ligger här på en sjätte plats med 0,12 procent av BNP investerat som riskkapital, vilket innebär att i USA är tillgången till riskkapital drygt fyra gånger högre än i Sverige.

23. Vi definierar riskkapital som kapital som investeras i sådd, uppstart, tidig tillväxt eller mognare faser i ett företags liv. Denna definition baseras på National Venture Capital Association Yearbook och The European Venture Capital Association's 2000 yearbook. Om inte annat uttrycks specifikt, är pengar investerade för olika uppköp ej medräknade.

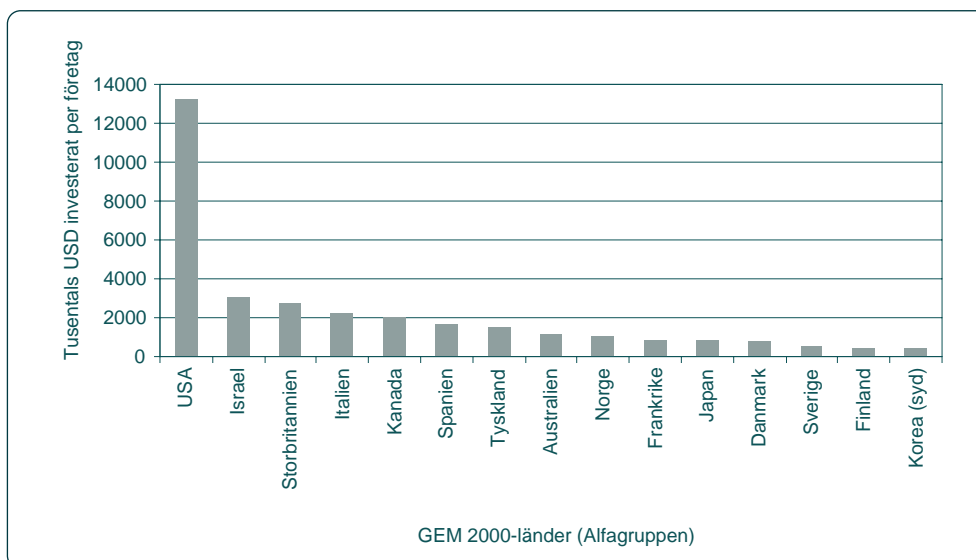
24. Data till dessa analyser har hämtats från: Australian Venture Capital Journal, British Venture Capital Association, Canadian Venture Capital Association, European Venture Capital Association, Indian Government, Israel Venture Capital Online, National Venture Capital Association (USA).

Figur 10. Förhållandet mellan riskkapital investerat i hemlandet och BNP 1999



Den andra analysen behandlar hur mycket riskkapital som investerats i respektive företag. Denna analys – som återfinns i *Figur 11* – ger oss en indikation om hur enskilda riskkapitalister betar sig och hur mycket de tenderar att investera i ett enskilt bolag. Även här är det USA som särskiljer sig. Det är det land som i särklass investerar mest per företag, med i genomsnitt USD 13 miljoner per företag (!). Detta kan jämföras med Israel som har den näst högsta andelen med USD 3,1 miljoner per företag. Sverige hamnar här i botten med Japan och Finland med endast USD 0,5 miljoner per företag. Med andra ord, i Sverige investerar riskkapitalisterna sex gånger mindre per företag än i Israel. Att USA skiljer sig så markant från resten av de undersökta länderna beror antagligen på att dess riskkapitalmarknad är intimt förknippat med dess IT-bransch. Amerikanska företag inom IT-branschen hade en enormt stark utveckling under 1999 som dock mattades avsevärt år 2000. Ett exempel på dess starka dominans är att Amazon.com har fem gånger fler besökare än Bertelsman Bol som är Europas största bokhandel på nätet. Nasdaqbörsens utveckling under 1999 med ett stort antal mycket uppmärksammade börsintroduktioner är ett annat exempel.

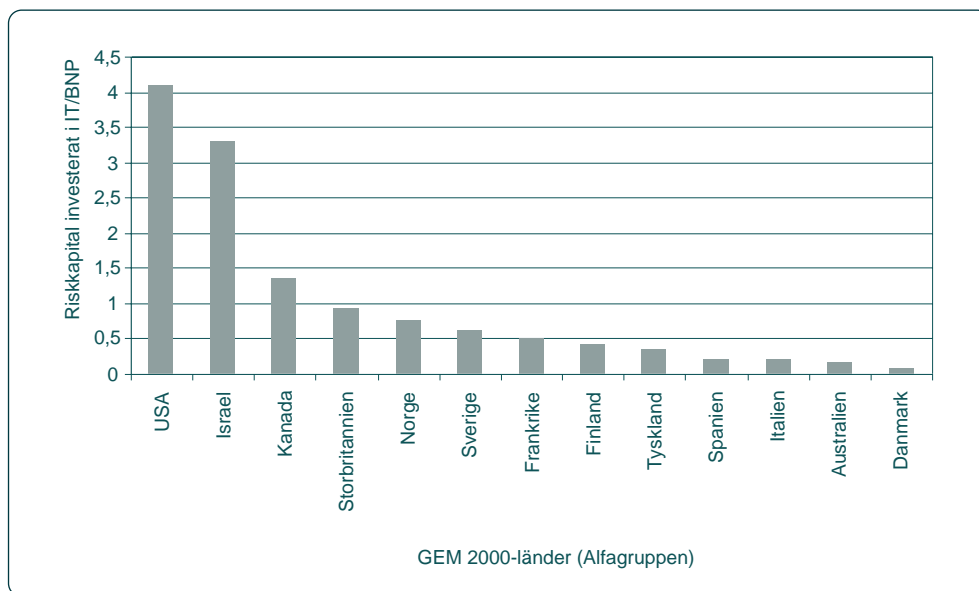
Figur 11. Total summa riskkapital investerat per företag 1999 (tusentals USD)



I *Figur 12* (se sid. 36) visas resultatet från den tredje analysen där andelen riskkapital investerat i IT-relaterade branscher har satts i förhållande till BNP för 1999. Denna analys ger oss möjlighet att kontrollera för de branschkoncentrationer som tenderar att uppstå på den institutionella risk-

kapitalmarknaden. Ännu en gång ser vi att tre länder dominerar: USA, Israel och Kanada. Tre länder som är kända för att ligga i fronten av IT-utvecklingen. Sverige ligger här på en sjätte plats efter Storbritannien och Norge. Intressant är att jämföra hur stor del av riskkapitalet som har gått till dessa branscher. I USA och Israel har 78 respektive 76 procent av det investerade riskkapitalet gått till dessa branscher jämfört med 54 procent i Sverige. I Danmark och Australien har endast drygt 20 procent av det investerade riskkapitalet investerats i IT-branscher.

Figur 12. Andel riskkapital som investerats i IT inom det egna landet i förhållande till BNP 1999



Det mönster som framträder är alltså att i USA har huvuddelen av det tillgängliga riskkapitalet gått till IT-relaterade branscher och där har man investerat mycket stora mängder kapital per företag. I Sverige har en betydligt mindre del gått till dessa företag och man har dessutom investerat betydligt mindre summor per företag.

Nästa fråga blir då hur tillgången till institutionellt kapital är relaterad till entreprenöriella aktiviteter. Vi fann inget signifikant samband mellan tillgång på institutionellt riskkapital och total entreprenöriell aktivitet, även om korrelationen var positiv ($r=0,47$). Detta är inte så konstigt eftersom det endast är en mycket liten del av den heterogena populationen av entreprenöriella aktiviteter som överhuvudtaget är av intresse för denna typ av eget kapital. Populationens startförsök inrymmer allt från deltidsföretagande, soloföretagande, start av kaféer till start av företag baserade på avancerad teknik eller kunskap. Den absoluta majoriteten av dessa företag har varken behov av institutionellt riskkapital eller representerar intressanta investeringsobjekt för riskkapitalisterna. Däremot har tillgången på institutionellt kapital mycket stor betydelse för exploatering av kapitalintensiva affärsmöjligheter. I GEM 2000 finns inget bra sätt att direkt mäta förekomsten av denna typ av affärsmöjligheter.

Från denna genomgång av tillgången på institutionellt riskkapital kan vi dra fyra slutsatser. För det första, det finns en mycket stor variation i hur mycket kapital som andel av BNP som investeras i varje land. För det andra, det finns en mycket stor variation i den genomsnittliga investeringen per företag i varje land. För det tredje, tillgången till institutionellt riskkapital spelar en mycket stor roll när det gäller att bygga upp förutsättningarna för nya branscher. I synnerhet har vi sett hur viktigt det har varit för företag inom IT-branschen. Detta är kanske den viktigaste effekten av att ha en stor och fungerande riskkapitalmarknad. Vi vet att USAs förmåga att få fram en stor riskkapitalmarknad som investerar mycket och aktivt i nya marknader också har lett till en dominans på dessa marknader (t ex bioteknik, mjuk- och hårdvara till datorer, Internet). Slutligen kan vi konstatera att det institutionella riskkapitalet i Sverige fortfarande spelar en relativt liten roll totalt, trots den starka utveckling vi har haft de senaste åren.

4.4.2 Privat riskkapital – Affärsänglar

I likhet med institutionellt riskkapital är tillgången till och den roll som privat riskkapital spelar ett hett diskussionsämne. I GEM 2000-enkäten till ett representativt urval av den vuxna befolkningen ställde vi frågor om respondenterna hade bidragit med finansiellt kapital till personer som försöker starta eller nyligen har startat ett företag.²⁵ Korrelationen mellan TEA-indexet och andelen affärsänglar var 0,67 för Alfagruppern. Även här ligger Sverige på en dålig placering med en elfte plats av sexton möjliga, och sämst i Norden. I Sverige har 2,5 procent svarat att de investerar i nystartade företag jämfört med USAs 7,0 procent. I Norden är Norge mest aktivt med 5,1 procent, följt av Danmark på 4,1 och Finland på 3,6 procent.

Det är dock viktigt att få kunskap om vem som investerar sina medel och vem som får tillgång till dessa medel. Åttahundra affärsänglar medverkade i GEM 2000 enkäten. Exakt hälften (50 procent) angav att de investerade i projekt tillhörande familjemedlemmar eller andra släktingar. Mer än en tredjedel (37 procent) hade investerat kapital i projekt som arbetskollegor, grannar eller vänner höll på med. Resten rapporterade att de hade investerat i främlingars projekt (9 procent) eller andra relationer (4 procent). Det är tydligt att privat riskkapital når ut genom flera olika nätverk som utvecklats i respektive land.

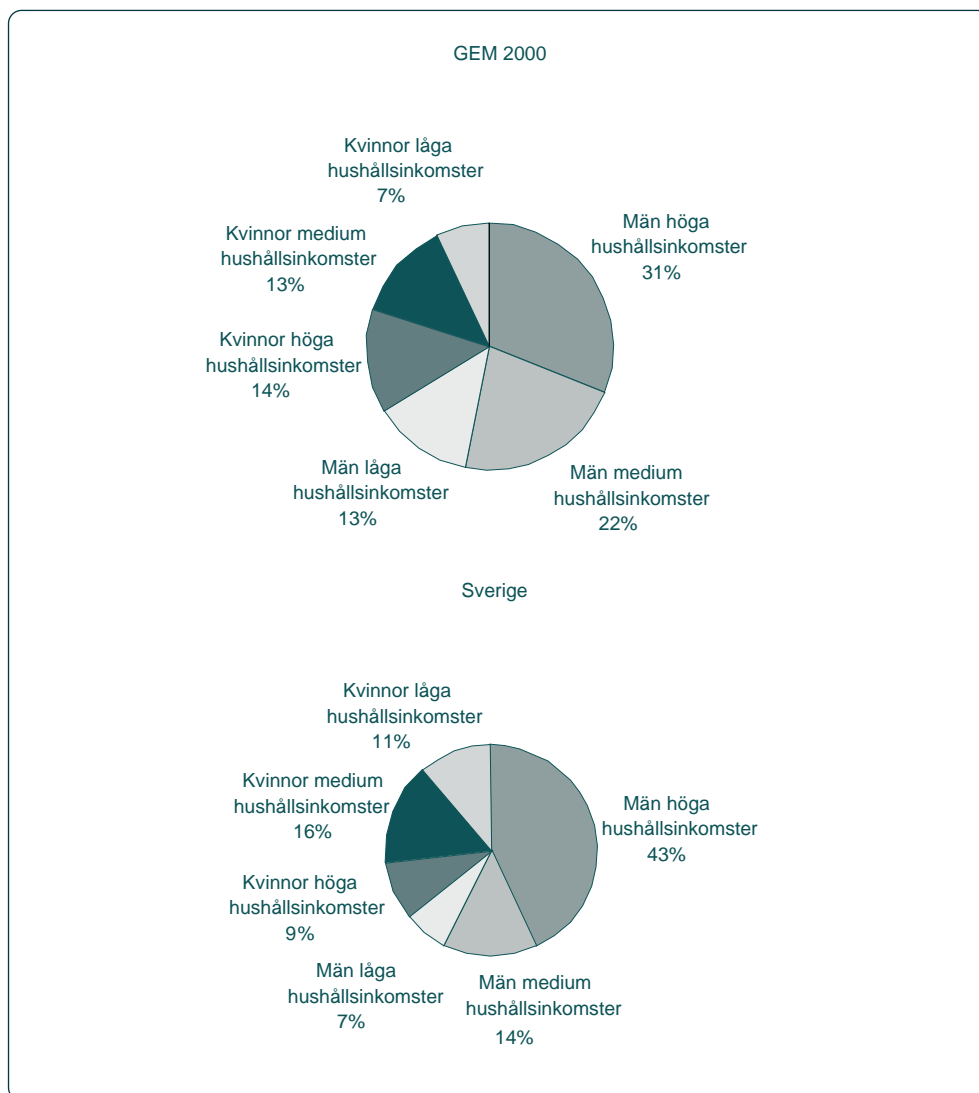
Det är uppenbart att de som har mer pengar också har större möjligheter att göra personliga investeringar i nya företag. Det var därför viktigt att kunna särskilja vilka grupper bland respondenterna som har störst benägenhet att göra privata investeringar. Information om hushållets och/eller den personliga inkomsten på årsbasis fanns tillgänglig för 16 av de 21 deltagande länderna (däribland Sverige). Respondenterna i varje land delades in i tre olika grupper (33 procent i varje grupp) baserad på deras hushållsinkomst: låg, medel och hög inkomst. Självklart finns det stora skillnader mellan länderna i prisnivåer och levnadsstandard. Till exempel kan hushållsinkomster i den övre tredje delen i Indien eller Brasilien vara jämförbara med medelgruppens inkomster i Europa.

Relativ inkomst (hushåll eller personlig inkomst) har en stor påverkan på viljan att bidra med privat kapital till nystartade företag. Ungefär 1 av 20 (eller 5 procent) i den högsta inkomstklassen angav att de nyligen genomfört en investering jämfört med 1 av 33 (eller 3 procent) för mellangruppen, eller 1 av 50 (eller 2 procent) för den lägsta inkomstklassen.

I *Figur 13* (se sid 38) återfinns fördelningen av privata riskkapitalister för GEM 2000 och för Sverige. Först och främst vill vi varna för att dra några allt för stora slutsatser vid en jämförelse mellan Sverige och resterande länder. De svenska skattningarna är osäkra (har stor felmarginal), eftersom det är så få fall i varje kategori. Totalt fanns det komplett information för endast 44 personer från Sverige. Det innebär att några säkra slutsatser inte kan dras utom för den största gruppen (män med höga inkomster som är statistiskt överrepresenterade). Annars finns det inga skillnader mellan Sveriges struktur och resterande GEM-länder. Än en gång ser vi att kvinnor spelar en viktig roll. Ungefär en tredjedel är kvinnor och resten är män. Ungefär hälften (45 procent) återfinns i den övre inkomstgruppen i deras respektive länder.

25. De specifika frågorna går att finna i den kompletta enkäten som finns tillgänglig hos GEMs koordinationsgrupp.

Figur 13. Privata riskkapitalister uppdelat på kön och hushållsinkomst



4.4.3 Totalt finansiellt stöd

Den relativa roll som det institutionella och det privata riskkapitalet har för nystartade företag skiljer sig åt. För 13 av de 21 länder som ingår i GEM 2000 var det möjligt att använda skattningarna över privata riskkapitalister och värdet på deras investeringar för att skatta det totala tillskottet av kapital från de som är 18 år eller äldre i respektive land.²⁶ Indien och Brasilien finns inte med i analyserna.²⁷ Skattningarna i dessa länder över privata riskkapitalister var misstänkt låga. De länder där det interna bortfallet på frågor om investerat privat kapital var större än hälften togs också bort (Belgien, Frankrike, Irland, Italien, Japan och Spanien).

26. Det totala tillskottet av privat kapital till nystartade företag i GEM 2000-länderna beräknades på följande sätt. Eftersom många privata riskkapitalister kan vara pensionärer, användes alla respondenter som var 18 år eller äldre. Det respondenter som angav att de hade investerat i ett nystartat företag under de tre senaste åren tillfrågades hur mycket kapital de hade bidragit med under denna period. Det genomsnittliga värdet för varje land delades med tre för att få ett årligt värde. Summan konverterades sedan till USD. Utbyteskursen från 27 juli 2000 användes. Skattningen för andelen privata riskkapitalister multiplicerades sedan med den nationella befolkningen av personer som var 18 år eller äldre. Detta antal personer (andel gånger totalt antal) multiplicerades sedan med det genomsnittliga värdet för privata investeringar i USD för att få ett slutgiltigt värde för varje land. För de flesta länder ger detta en skattning med ett mycket stort konfidensintervall, eftersom konfidensintervallet för de privata investeringarna skulle innebära en multiplikation av standardavvikelsen över andel privata riskkapitalister med standardavvikelsen för det genomsnittliga investerade kapitalet.

27. Det var ett mycket högt bortfall bland respondenterna i Indien på flera frågor som handlade om pengar som annars besvarades av de andra 20 länderna. Detta indikerar att dessa respondenter var mycket mer motvilliga att dela med sig av information av sådant slag, och att inkludera dem skulle antagligen leda till mycket skeva skattningar.

En skattning över hur mycket finansiellt kapital som kanaliseras via institutionella och privata riskkapitalister till nystartade företag presenteras i *Tabell 7*. Alla värden är angivna i USD baserat på valutakursen 27 juli 2000. I kolumn 4 redovisas den genomsnittliga investeringen som gjorts av en privat investerare. Värdena varierar mellan drygt USD 11 000 i Singapore ner till USD 2 000 i Finland. Eftersom det endast var 22 personer som svarade i Singapore är det knappast troligt att skattningen är speciellt precis. Sverige ligger här bland de länder där det investeras minst. I jämförelse med andra länder har Sverige alltså totalt sett färre privata riskkapitalister och de investerar i genomsnitt mindre än riskkapitalister i andra länder.

Tabell 7. Total tillgång till riskkapital, institutionella och informella investeringar

1	2	3	4	5	6	7	8
Länder	Totalt institutionellt VC (1999)	Skattning av privata riskkapitalister (18 år eller äldre)	Genomsnittlig privat investering (1997–2000)	Totala privata investeringar (18 år eller äldre)	Totala investeringar till nya företag	Andel riskkapital från privata källor	Genomsnitt totalt per person (18 år eller äldre)
	(USD 1 000 000)	(%)	(USD)	(USD 1 000 000)	(USD 1 000 000)	(%)	(USD)
Korea (Syd)	890	5,5	8 966	16 939	17 828	95	519
USA	45 932	7,0	3 827	54 333	100 265	54	494
Australien	288	2,6	7 596	2 803	3 091	91	218
Kanada	1 489	2,7	5 273	3 373	4 863	69	205
Norge	96	5,1	3 770	656	752	87	220
Argentina		2,5	2 237	1 383			
Storbritannien	1 895	3,1	8 888	12 610	14 504	87	317
Tyskland	2 024	3,9	4 605	11 979	14 003	86	210
Danmark	75	4,1	6 806	1 165	1 241	94	297
Israel	432	3,7	4 576	651	1 083	60	282
Finland	106	3,6	2 050	269	402	74	100
Sverige	261	2,5	3 574	535	797	67	133
Singapore	145	1,3	11 332	458	604	76	194

Genom att multiplicera skattningen för den genomsnittliga investeringen med andelen privata riskkapitalister samt med det totala antalet personer som är 18 år eller äldre får vi en skattning av hur mycket pengar totalt som har investerats i ett land via privata riskkapitalister (kolumn 5). Summan av både andelen institutionellt och privat riskkapital i ett land presenteras i kolumn 6. Värdet anges i miljontals USD. Andelen som är privat riskkapital av allt investerat riskkapital ges i kolumn 7. Den genomsnittliga investeringen per person (18 år eller äldre) i nya företag ges i kolumn 8.²⁸

Trots att dessa skattningar kan vara behäftade med fel, är resultaten slående. Miljarder av USD investeras varje år i nya företag: USD 100 miljarder i USA, USD 18 miljarder i Sydkorea, och USD 14 miljarder i Tyskland och Storbritannien. Detta motsvarar en mycket viktig källa till finansiella resurser för start av företag eller unga företag. En stor del av dessa pengar kommer från privata riskkapitalister. Privat riskkapital svarar för mellan 54 till 95 procent av det finansiella kapital som investeras i nya och unga företag. Det låga värdet på 54 procent i USA är en återspeglning av en mycket stor institutionell riskkapitalmarknad 1999. Vi har redan konstaterat att de svenska privata riskkapitalisterna är få och dessutom satsar de – i ett internationellt perspektiv – relativt lite i nystartade företag. Det är faktiskt bara Singapore och Finland som är sämre. Dessutom är också den svenska marknaden för institutionellt riskkapital liten. Det totala intrycket blir att Sverige är det land efter Finland där det satsas minst finansiellt kapital i nystartade företag. I de flesta andra länder satsas det mellan 2 till 3,9 gånger mer per person som är 18 år eller äldre.

Orsakerna till dessa uppseendeväckande skillnader kan vara många. Möjliga orsaker är att svenska riskkapitalister inte är speciellt riskvilliga, att det finns dåligt med affärsmöjligheter med riktig tillväxtpotential, eller att finansiering av nya företag sker främst genom lånat kapital (bank, leverantörer etc) och inte via riskkapital. Oberoende av vad som är orsaken kan vi bara konstatera att det råder en brist på riskvilligt kapital i Sverige.

28. De mått och definitioner som finns för "Venture Capital" i Brasilien och Argentina är inte konsistenta med definitioner i andra GEM 2000-länder. Eftersom det inte var möjligt att göra direkta jämförelser, uteslöts dessa länder från analyserna.

Detta är problematiskt eftersom både institutionellt och privat riskkapital representerar viktiga faktorer för en stark nationell entreprenöriell sektor. De olika typerna av riskkapital spelar olika roller för olika kategorier av nya eller unga företag. Dessa roller kan oftast inte fyllas genom lösningar baserade på lån mot säkerheter. Vidare kommer det största inflödet av riskkapital från privata investerare. Det är viktigt att både kunna förstå hur vi kan öka tillgången till privat riskkapital och möjligheterna för fler nya företag att få tillgång till detta. Fördelningen mellan institutionellt och privat riskkapital återspeglar sannolikt de sociala relationer mellan de som startar företag, deras familj, vänner, kollegor och bekanta. Återigen, som exemplifierades i förra stycket, är frågan i vilket håll kausaliteten går. Leder närvaron av många startförsök eller nya företag till att det skapas möjligheter för investeringar, eller är det tillgången till kapital att investera i tidiga faser som leder till att nya företag startas?

4.5 Informationsteknologi

Det relativt nya fenomenet av nya företag med Internet som affärsbas har lett till ett markant ökat intresse av sambandet mellan den informationsteknologiska infrastrukturen och nivån på de entreprenöriella aktiviteterna. Fem mått som är relaterade till olika aspekter av informationsteknologi har använts för den jämförelse som gjorts mellan de tre Alfagrupperna i *Tabell 8*.²⁹ De fem måtten är: (a) den aggregerade nationella datorkraften i förhållande till BNP (för 1999)³⁰, (b) andelen av befolkningen som har tillgång till Internet (för 2000), (c) andelen Internetvärdar per tusen invånare (för 1999), (d) andelen persondatorer per tusen invånare (för 1998), och (e) den totala investeringen i telekommunikation i procent av BNP (för perioden 1995-1997). I *Tabell 8* presenteras medelvärdet för respektive Alfagrupp, korrelationen mellan TEA-index och de fem måtten samt det enskilda värdet för variabeln för Sverige.

Samma mönster återkommer för de fem måtten, dock med varierande styrka: höga investeringar i informationsteknologisk infrastruktur samvarierar med höga nivåer av entreprenöriella aktiviteter. För två mått är sambandet statistiskt signifikant: antal personer uppkopplade mot Internet och den totala datorkraften i förhållande till BNP, d v s mått som indikerar hur utbredd användningen är (antal uppkopplade) och hur avancerat användandet är (den totala datorkraften). Annorlunda uttryckt ser vi ett samband mellan tillgången av en marknad och kunskapen att kunna nyttja den tillgången, vilket är det samma som att säga att det finns en affärsmöjlighet och en kunskap att kunna exploatera denna. Vi kan här konstatera att Sverige ligger långt före de flesta länder och befinner sig i den absoluta framkanten av utvecklingen. Tyvärr vet vi också att tillgången av riskkapital även i denna ”överhettade” bransch är relativt liten i jämförelse med de andra länderna som ligger långt framme inom samma sektorer (Kanada, USA och Israel).

Tabell 8. Informationsteknologi och total entreprenöriell aktivitet (TEA)

	Alfagrupp låg	Alfagrupp medium	Alfagrupp hög	Korrelation (N=16)	Sverige
Investeringar i telekommunikation/BNP	0,50	0,54	0,72	0,49	0,61
Andel internetvärdar/1000 invånare	137,20	338,16	643,85	0,30	581,47
Datorstyrka/BNP	2,25	2,90	4,05	0,46	3,94
Antal persondatorer/1000 invånare	272,50	279,44	383,40	0,09	444
Andel internetuppkopplingar/1000 invånare	16,04	22,49	39,09	0,31	44,30

Frågan är bara åt vilket håll det kausala sambandet går? Det är mycket möjligt att i de länder där entreprenöriella aktiviteter är en accepterad och uppskattad del av den ekonomiska ordningen, så kan vi observera hur företag uppkommer för att utveckla den informationsteknologiska struk-

29. Data har tagits från Garelli, S., *The World Competitiveness Yearbook: 2000*, Lausanne Schweiz: International Institute for Management Development, 2000; *World Development Indicators: 2000*, Washington D.C.: The World Bank, 2000; NAU Internet Surveys www.nau.ie, och Internet Software Consortium www.isc.org.

30. Den aggregerade datorkraften beräknas som det totala MIPS (miljoner instruktioner per sekund) som andel av varje lands BNP 1999.

turen. I en privatiserad och marknadsbaserad telekombransch så är detta resultatet av entreprenöriella aktiviteter. Riktningen av det kausala sambandet kan endast avgöras med återkommande mätningar av entreprenöriella aktiviteter. Vi bör dock komma ihåg att Sverige (och i än större utsträckning Finland) intar en mycket speciellt ställning, eftersom informations- och kommunikationsteknologibranschen är starkt dominerad av två stora företag (Ericsson respektive Nokia). Dessa företag fungerar som verkliga lokomotiv för deras länders respektive ekonomi och för sina respektive branscher i synnerhet. Som exempel kan nämnas att informations- och kommunikationsteknologisektorn under åren 1993 och 1999 bidrog med en fjärdedel av tillväxten i BNP för Sverige.³¹ Att beräkna Ericssons bidrag till detta är svårt, men att dess bidrag är stort råder ingen tvekan om. Företagets dominans gör det därför svårt att avgöra vilken effekt enskilda entreprenöriella initiativ har på ökningen av BNP.

4.6 De nationella experternas åsikter

I detta avsnitt presenterar vi de nationella experternas åsikter om deras respektive hemlands entreprenöriella klimat. Ungefär 36 experter har intervjuats i varje land som ingår i GEM 2000. Ansträngningen att i respektive land intervjuas så många experter utgör en av GEM 2000 fördelar tillsammans med det intensiva arbetet med standardiserade data. Varje forskargrupp har genomfört djupintervjuer med utvalda experter i sitt land. Experterna valdes ut på grund av hans eller hennes specifika kunskap i åtminstone ett av de nio områden som ingår i de allmänna entreprenöriella förutsättningarna representerade i GEM-modellen (se *Figur 3* på sid. 11).

De genomförda intervjuerna representerar en värdefull informationskälla för att kunna bedöma vilka som är de huvudsakliga frågorna eller problemen som tas upp och för att kunna göra länderjämförelser. Dessa intervjuer ger oss möjlighet att bedöma vilka frågor och problem som uppfattas som mest aktuella och viktiga i respektive land, och om det finns skillnader länderna emellan. Sammanfattningar av alla dessa intervjuer har gjorts med hjälp av två indikatorer: ett index över frågor som tagits upp och ett index över den enskilt viktigaste frågan i varje land.

Index över problem. Alla de frågor eller problem som har tagits upp under intervjuerna har klassificerats för att sedan sammanställas efter hur ofta de nämns. Resultaten presenteras i *Tabell 9* (se sid. 42). Länderna är rangordnade i fallande ordning beroende på hur hög andel entreprenöriell aktivitet de uppvisar. De nio områden som ingår i de allmänna entreprenöriella förutsättningarna är rangordnade från vänster till höger i fallande ordning beroende på hur ofta de har nämnts. För varje land har frekvensen över hur ofta ett ämne eller problem diskuterats beräknats. Därefter har ett genomsnitt tagits för alla 21 länder på respektive område. Det går därför snabbt att se hur ofta ett ämne har tagits upp i ett land och hur värdet för detta land kan jämföras med andra länders värden samt genomsnittet för alla 21 GEM 2000-länder.

De kritiska problemen. I varje intervju fick experterna en enkel fråga: "Vilka är de mest kritiska problemen för entreprenörskapet i ditt land?" Antalet gånger som ett av de nio områdena nämndes användes för att avgöra vilka områden experterna uppfattade som mest kritiska i sina hemländer. Resultaten är presenterade i *Tabell 10* (se sid. 43) och visar rangordningen för de tre områden som nämndes oftast i respektive land.

För alla GEM 2000-länder är det fyra ämnen som står för två tredjedelar av alla nämnda områden. Dessa är: kulturella och sociala värderingar, utbildning och träning, finansiering samt statlig politik (vilket är skilt från de program som är direkt riktade mot entreprenörskapet). Det är värt att notera att trots att finansiering hela tiden är med som ett dominerande problem så framställs det inte som ett huvudproblem i något land. Vi ser också att i länder med låga nivåer av entreprenöriella aktiviteter efterfrågas specifika statliga åtgärder för att stödja den entreprenöriella sektorn. Annars är det svårt att se ett mönster mellan nivån på total entreprenöriell aktivitet i förhållande till något av de resterande åtta ämnesområdena. De nio huvudområdena verkar spänna över nästan allt som har nämnts i expertintervjuerna med endast tio procent nämnda ämnen som inte kunde klassificeras.

31. DS 2000:68: IT som tillväxtmotor. Näringsdepartementet.

Både i *Tabell 9* och i *Tabell 10* framgår det klart att det är fyra områden som dominerar de svenska experternas bedömning av Sveriges entreprenöriella förutsättningar. De är i fallande ordning: (1) statlig politik, (2) kulturella och sociala normer, (3) utbildning och träning, och i mindre utsträckning (4) finansiering. Dessa svenska experters bedömning stämmer väl överens med de resultat som vi presenterat i denna rapport.

I korthet anser de att vi har en stor offentlig sektor med komplicerade institutionella förutsättningar. Detta har lett till en politik som konsekvent har prioriterat utvecklingen av mycket stora företag. Det finns fortfarande ett visst motstånd mot att själv starta företag framför allt på grund av att man saknar den kunskap som behövs (detta verkar slå särskilt hårt på kvinnor). Slutligen ser vi att finansieringssektorn i ett internationellt perspektiv både är volymmässigt mindre och mindre aktiv.

Tabell 9. De nationella experternas syn på de allmänna entreprenöriella förutsättningarna

Land	Statlig politik	Utbildning och träning	Finansiellt stöd	Kulturella och sociala frågor	Överföring av forskning och utveckling	Statliga program	Kommerciell och professionell infrastruktur	Tillgång till fysisk infrastruktur	Intern marknad
Brasilien	17	12	14	13	12	11	7	7	7
Korea (Syd)	7	18	22	11	8	11	8	4	12
USA	16	15	19	15	9	7	8	5	5
Australien	22	23	15	23	7	5	1	2	3
Kanada	28	13	31	22	2	-	2	-	3
Argentina	23	11	19	27	9	4	2	1	4
Norge	21	16	24	11	12	6	8	1	2
Indien	17	16	12	11	11	8	9	10	6
Italien	13	12	16	13	13	11	7	8	8
Storbritannien	8	36	10	30	6	4	1	6	-
Tyskland	17	16	17	13	10	10	10	5	3
Spanien	18	16	16	14	10	8	6	8	3
Danmark	6	29	19	14	4	27	1	-	-
Israel	42	31	11	6	11	-	-	-	-
Sverige	20	18	14	19	7	5	6	6	6
Belgien	24	13	16	14	13	6	6	5	3
Frankrike	13	13	23	16	7	15	6	4	3
Singapore	21	18	14	24	3	-	7	12	1
Japan	8	16	17	16	9	12	10	6	7
Irland	13	14	14	13	10	11	4	12	6
Genomsnitt för alla	18	18	17	16	9	8	5	5	4

Tabell 10. De viktigaste problemområdena som nämnts av de nationella experterna

Land	Nämns flest gånger (första plats)	Nämns flest gånger (andra plats)	Nämns flest gånger (tredje plats)
Brasilien	Statlig politik	Utbildning och träning	Finansiering
Korea (Syd)	Statlig politik	Finansiering	Utbildning och träning
USA	Kulturella och sociala normer	Finansiering	Utbildning och träning
Australien	Utbildning och träning	Kulturella och sociala normer	Statlig politik
Norge	Utbildning och träning	Kulturella och sociala normer	Statlig politik
Kanada	Statlig politik	Finansiering	Kulturella och sociala normer
Argentina	Kulturella och sociala normer	Finansiering	Statlig politik
Indien	Statlig politik	Utbildning och träning	Kulturella och sociala normer
Italien	Utbildning och träning	Statlig politik	Kulturella och sociala normer
Storbritannien	Utbildning och träning	Kulturella och sociala normer	Statlig politik
Tyskland	Statlig politik	Finansiering	Kulturella och sociala normer
Danmark	Utbildning och träning	Statlig politik	Finansiering
Spanien	Kulturella och sociala normer	Finansiering	Statlig politik
Finansiering	Israel	Statlig politik	Utbildning och träning
Finland	Kulturella och sociala normer	Statlig politik	Utbildning och träning
Sverige	Statlig politik	Kulturella och sociala normer	Utbildning och träning
Belgien	Kulturella och sociala normer	Statlig politik	Finansiering
Frankrike	Kulturella och sociala normer	Finansiering	Utbildning och träning
Singapore	Kulturella och sociala normer	Utbildning och träning	Statlig politik
Japan	Kulturella och sociala normer	Finansiering	Statlig politik
Irland	Statlig politik	Finansiering	Kulturella och sociala normer

Det grundläggande syftet med GEM är att bidra med ett forskningsbaserat underlag för att möjliggöra en saklig debatt. Frågan de flesta politiska beslutsfattare är intresserade av är vad som kan göras för att utveckla entreprenörskap och skapa de förutsättningar som leder till ett entreprenöriellt samhälle. Flera länder har fört upp entreprenörskap högt på den politiska dagordningen, vilket också lett till konkreta handlingar. Gemensamt för dessa initiativ är antagandet att entreprenörskap och ekonomisk utveckling är nära kopplade till varandra.

Resultaten från GEM 2000 ger ett förhållandevis starkt empiriskt stöd till detta antagande. Vid en jämförelse av länder som har liknande ekonomisk struktur finner vi ett förhållandevis starkt samband mellan nivån på de entreprenöriella aktiviteterna och ekonomisk tillväxt. Sambandet är ännu starkare när endast G7-länderna jämförs (de länder som bildade kärnan i GEM 1999). För de 21 länder som deltog i GEM 2000, fann vi inget undantag till sambandet att länder med en hög entreprenöriell aktivitet också har en relativt hög ekonomisk tillväxt. Några länder uppvisade dock en hög ekonomisk tillväxt men hade samtidigt en låg entreprenöriell aktivitet.

Genom att analysera de faktorer som kan förklara skillnader i entreprenöriell aktivitet framkom ett antal stabila mönster eller samband. De viktigaste sambanden är:

- Den grundläggande betydelsen av den demografiska strukturen. Här såg vi att Sverige var relativt svagt genom att vi har svag befolkningstillväxt och att befolkningen i genomsnitt tenderar att bli äldre.
- Den ständiga underrepresentationen av kvinnor. Vi kan konstatera att detta är en av de huvudsakliga orsakerna till att Sverige uppvisar en så låg entreprenöriell aktivitet.
- Centrala förutsättningar i det ekonomiska systemet som den offentliga sektorns storlek, skattesystemet (nivåer och komplexitet), arbetsmarknadens flexibilitet och investeringar i utbildning. Även här utmärker sig Sverige med sin stora offentliga sektor, sin relativa inflexibla arbetsmarknad, men framför allt en nedvärdering av utbildning. Sverige har en låg andel med eftergymnasial utbildning relativt de länder som har högre entreprenöriell aktivitet än Sverige.
- I vilken grad individer uppfattar att det finns goda möjligheter att starta företag.
- Tillgången till entreprenöriell kapacitet (förmåga och motivation att starta ett företag).

Sverige ligger lågt i förhållande till de starkaste länderna även här. De tre sistnämnda punkterna pekar alltså på ett behov av ett starkt och konkurrenskraftigt utbildningsväsende i Sverige. De specifika analyser för Sverige som vi har gjort visar mycket klart hur starka drivkrafter intresse och kunskap är för entreprenöriella initiativ. De könsskillnader som vi observerar verkar till stor del bero på skillnader i kunskap och intresse av att starta och driva företag.

- Tillgången till finansiering i de tidigare faserna av ett företags liv. Med risk för att läsaren uppfattar det som ensidigt och kritiskt, får vi än en gång upprepa att här ligger Sverige också dåligt till. Den svenska riskkapitalmarknaden är, trots en explosionsartad utveckling de senaste åren, fortfarande relativt liten och de svenska riskkapitalisterna satsar i jämförelse med riskkapitalister i andra länder med högre entreprenöriell aktivitet lite i varje företag.
- I vilken grad entreprenöriella initiativ är socialt accepterade. Attityden i Sverige har under de senaste tio åren utvecklats till att bli mer och mer positiv till entreprenöriella initiativ, men det finns fortfarande en bit kvar till den status som entreprenöriella initiativ har i länder som Israel, Kanada och USA.

Dessa tydliga resultat får utgöra grunden för de förslag GEM 2000 har för att förbättra förutsättningarna för entreprenöriella aktiviteter och därmed en ökad ekonomisk tillväxt. När försla-

gen utarbetades tog vi hänsyn till (a) de empiriska resultat som framkommit i GEM 2000, (b) de förslag som fördes fram i GEM 1999, samt (c) de olika förslag som kom från forskargrupperna i de olika länderna. Förslagen från de olika forskargrupperna visar slående likheter trots att vi representerar olika länder och ekonomiska system. Detta leder fram till de specifika policyförslag som gäller för Sverige.

Vill man stödja en vidare utveckling av entreprenöriella aktiviteter, eftersom de leder till ekonomisk tillväxt för hela landet, måste man också erkänna att ett fungerande entreprenörskap baseras på att entreprenörerna anser sig ha en möjlighet att skapa en personlig förmögenhet. Det starka sambandet mellan entreprenöriella aktiviteter och ekonomisk tillväxt borde leda till en aktiv satsning från politiker på alla nivåer för att introducera människor till de möjligheter en entreprenöriell karriär kan innebära. För att så många som möjligt skall få chansen att identifiera och exploatera en affärsmöjlighet bör politiker arbeta aktivt för att medvetenhet och kunskap om entreprenörskap når ut till alla grupper i samhället.

De politiska åtgärder som är inriktade på att öka kunskapen och intresset för entreprenöriella aktiviteter kommer på både kort och lång sikt ha störst påverkan på nivån av entreprenöriella aktiviteter. Kunskap och intresse för entreprenörskap behövs för att kunna identifiera och därefter exploatera affärsmöjligheter. Vi har sett starka bevis för att detta är ett problem i Sverige, även om många andra länder också refererar till samma problematik. Utbildning av hög kvalitet där studenter på olika nivåer kommer i kontakt med frågor som rör entreprenörskap bör därför vara ett mål. Vi efterfrågar inte enbart en satsning på utbildning i entreprenörskap utan menar att utbildningsväsendet från förskola och framåt bör sträva efter en generellt högre kvalitet. Kunskap, oavsett vad det är för kunskap, leder till att affärsmöjligheter uppstår, att det finns människor som identifierar dessa och andra som är tillräckligt kunniga för att exploateringen av affärsidéer blir framgångsrik både i tid och rum.

Vi har också sett att en aktiv ökning av andelen kvinnor som är engagerade i entreprenöriella aktiviteter är viktig. Skillnaderna i andelen kvinnor som är engagerade i entreprenöriella aktiviteter förklarade nästan två tredjedelar av variationen mellan länderna. I genomsnitt var sannolikheten att män var involverade i entreprenöriella aktiviteter dubbelt så hög som för kvinnor. I Sverige var sannolikheten 2,4 gånger högre för män än för kvinnor. Det innebär att den relativa underrepresentationen av kvinnor kan anses vara ett kraftigt underutnyttjande av det mänskliga kapital som finns tillgängligt i landet. En ökning av andel kvinnor i entreprenöriella aktiviteter bör därför vara ett mål för Sverige.

Skall andelen personer som är aktiva i den entreprenöriella processen ökas, bör vi också fokusera på att öka andelen av personer som är yngre än 25 och äldre än 44 år bland de som startar företag. Även om vi i Sverige bör öka engagemanget för entreprenörskap i alla åldrar representerar dessa två åldersgrupper en stor potential. Personer under 25 år är ofta mycket motiverade att starta företag, men saknar ofta den kunskap som behövs för att göra det. Personer över 44 år har däremot den kunskap och erfarenhet som behövs för att starta och driva ett företag, men är mindre motiverade.

Olika program som leder till en ordentlig utbildning, tillgång till de resurser som behövs för att starta företag, tillsammans med en minskning samt en förenkling av de regler som gäller för nya företag borde det leda till en högre aktivitet bland dessa ålderskategorier. I Sverige har vi på senare år kommit långt när gäller att förenkla vid start av företag, men det finns fortfarande en hel del kvar att göra. Något som också är mycket viktigt är tillgången till förebilder för unga potentiella entreprenörer. Förebilder – när de uppmärksammas i massmedia – leder till att unga människor kan identifiera sig med dem. Det vill säga att unga människor uppfattar en karriär som entreprenör som något positivt och spännande, och som något de själva skulle kunna klara av.

Politiker som vill nå en ekonomisk utveckling baserad på entreprenöriell aktivitet bör se till att alla aspekter av det ekonomiska systemet uppmuntrar till att starta och driva företag. En rad institutionella förutsättningar påverkar graden av entreprenörskap. De länder som har hög entreprenöriell aktivitet karakteriseras av en mindre offentlig sektor, lägre skatter för företag och individer, en mer flexibel arbetsmarknad, och lägre socialförsäkringskostnader än Sverige. Samtidigt väljer vi att inflika ett varningens ord här. Även om institutionella förutsättningar har en stark påverkan (i Sverige negativ påverkan) kan vi inte anta att snabba förändringar också leder till snabba resultat.

Utfallet av institutionella förändringar tar tid. Sveriges nuvarande situation som ett av de länder som har lägst andel entreprenöriell aktivitet är ett bevis för detta.

Under sextio- och sjuttio-talet genomfördes i Sverige en rad olika ändringar av de institutionella förutsättningarna. Väldigt få av dessa hade som direkt syfte att hämma entreprenörskap, utan hade andra mål som inkomstfördelning och social välfärd. Den samlade effekten har dock lett till att under en lång period stryptes viljan att engagera sig i entreprenöriella aktiviteter. Vi kan lära oss två saker av detta. För det första, institutionella effekter tar lång tid för att ha någon effekt. För det andra, enskilda ändringar är sällan effektiva, utan flera genomgripande förändringar på flera plan måste till.

En politik som syftar till att stödja entreprenörskap bör sträva mot att utveckla marknaden för institutionellt riskkapital samt mot att förenkla och förbättra för privata riskkapitalister att göra direkta investeringar i nystartade företag. Den genomgång som GEM 2000-forskarna har gjort av riskkapitalmarknaden i olika länder ger starka bevis för hur viktig tillgången till riskkapital är för nystartade företag. Samtidigt har vi sett hur relativt liten den svenska (institutionella och privata) riskkapitalmarknaden är i ett internationellt perspektiv. Det bör därför föras en aktiv politik som uppmuntrar till ett större deltagande i finansiering av nystartade företag. Framför allt kan detta göras genom gynnsammare skatteregler för de som investerar i icke börsnoterade företag.

Genomgående för de förslag vi har gett är att de av naturen representerar ”incentive pull” snarare än ”support push”. Det vill säga att den politik som är riktad mot företagande oftast är av stödjande karaktär (support push) vilket uttrycks i olika program som skall hjälpa företagare genom att minska olika hinder, förenkla regler, eller ge stöd för att anställa personal. ”Incentive pull” baseras i stället på antagandet att entreprenörer och deras intressenter attraheras av starka ekonomiska och sociala mål. Dessa mål uttrycks ofta i termer av erkännande av entreprenöriell framgång, att entreprenöriella förebilder uppmärksammas, och ett skattesystem som är fördelaktigt för entreprenöriella aktiviteter samt underlättar för investeringar i nystartade företag. Det är den senare sortens förändringar som vi förespråkar för Sverige, eftersom dessa leder till en allmänt positiv anda baserat på risktagande via innovativa affärsmöjligheter snarare än att företag stöds via ett skyddsnät som har visat sig vara kontraproduktivt för en dynamisk ekonomisk utveckling.

Avslutningsvis bör poängteras att det inte finns någon snabb lösning till hur de entreprenöriella aktiviteterna skall öka. Vi måste komma ihåg att det tar tid att förändra såväl grundläggande värderingar som beteenden. Det gäller därför att börja med de mest kritiska åtgärderna om vi vill öka de entreprenöriella aktiviteterna i Sverige.

Bilaga 1. GEM 2000 Coordination Team, National Teams and Sponsors

UNIT	LOCATION	MEMBERS	FINANCIAL SPONSORS
GEM Project Directors	Babson College Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership London Business School	William D. Bygrave S. Michael Camp Michael Hay	Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership Ernst & Young
GEM Project Coordinator	Babson College and London Business School	Paul D. Reynolds	The Laing Family Charitable Settlement
GEM Coordination Team	Babson College London Business School	William D. Bygrave Paul D. Reynolds Paul D. Reynolds Michael Hay Andreas Rauch Paloma Lopez-Garcia	
NATIONAL TEAMS			
Argentina	Center for Entrepreneurship IAE Business School	Silvia Torres Carbonell Hector Rocha Florenca Rico Guillermo Atares	IAE Business School Telefonica de Argentina
Australia	University Australia Swinburne University Of Technology	Kevin Hindle Susan Rushworth Debbie Kellie	Pacific Access Pty Ltd and Department of Commu- nication, Information Technology and Arts
Belgium	Vlerick Leuven Gent Management School	Sophie Manigart Bart Clarysse Hans Crijns Wouter De Maeseineire Nicolas Bearelle Ans Heirman Nathalie Moray	Vlaamse Gemeenschap and Vlerick Leuven Gent Management School
Brazil	IBQP-PR Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná and PUC-PR Pontificia Universidade Universidade Católica do Paraná	Ramiro Wahrhaftigda Lúcio Renato de Frage Brusch Marcos Mueller Schlemm Simara M. S. Silveira Greco Mel Tavares Roderjan	Secretaria de Estado da Ciência e Tecnologia/ Paraná Tecnologia
Canada	York University and École des Hautes Études Commerciales de Montréal	Rein Peterson Nathaly Riverin Alex Gavriline Carol Chan Yasmin Griffith Agustina Cochello	Anne & Max Tanenbaum Chair in Family Enterprise; Dean's Office, Schulich School of Business, York University; and École des Hautes Études Commerciales de Montréal
Denmark	University of Southern Denmark	Mick Hancock Kim Klyver Torben Bager Jan Warhuus	Danish Agency for Trade and Industry
Finland	Helsinki University of Technology	Erkko Autio Pia Arenius	National Technology Agency Tekes Finnish Ministry of Trade and Industry Culminatium Oy
France	Centre des Entrepreneurs EM Lyon	Gilles Chopin Isabelle Servais	Caisse des Dépôts et Consignations Programme

Germany	University of Cologne	Rolf Sternberg Claus Otten Christine Tamásy	PME Federal Ministry of Education and Research and Deutsche Ausgleichsbank
India	Indian Institute of Management Bangalore	Seshadri DVR Mithileshwar Jha Srinivas Prakhya Mukesh Sud	N S Raghavan Centre for Entrepreneurial Learning, IIM Bangalore
Israel	Tel-Aviv University	Miri Lerner Yoash Avrahami	The Ministry of Industry and Trade, Department of Economics; Small Business Authority of Israel, R.A.; Manpower Planning Authority, The Ministry of Labor and Social Affairs; and The Miriam and Georg Faktor Entre- preneurial Center, Faculty of Management, Tel-Aviv University
Ireland	University College, Dublin	Paula Fitzsimons Colm O’Gorman Frank Roche	Ryan Academy of Entrepreneurship
Italy	Babson College	Maria Minniti Patrizia Venturelli Dario Tuorto	W. Calvin Center for Entrepreneurial Leadership at Babson College
Japan	Keio University	Tsuneo Yahagi Takehiko Isobe	
Korea	Soongsil University	Yun-Jae Park Heon Deok Yoon Young-Soo Kim	Brain Korea 21 Project for Developing Teaching and Research Programs for En- trepreneurial Small Business
Norway	Bodø Graduate School of Business	Lars Kolvereid Lars Øystein Widding Erlend Bullvåg Svenn Are Jenssen Jan Oddvar Sørnes Bjørn Willy Åmo	Norwegian Industrial and Regional Development Fund (SND), Bodø Graduate School of Business
Singapore	National University of Singapore	Maw-Der Foo Poh-Kam Wong Ruey-Lin Hsiao Kink-Ting Lee Finna Wong Wendy Ng	National Science and Technology Board, Singapore
Spain	Instituto de Empresa	Joan Amat Manuel Bermejo Thibaut Durand Joseph Ganitsky Alvaro Sancho	NAJETI Chair of Entrepreneurship and Family Business
Sweden	ESBRI - Entrepreneurship and Small Business Research Institute	Magnus Aronsson Frédéric Delmar Helene Thorgrimsson	ESBRI Foundation
United Kingdom	London Business School	Michael Hay Kostas Tsorbatzoglou	Department of Trade and Industry
United Kingdom, Scotland Unit	University of Strathclyde	Jonathan Levie Laura Steele Hunter	Hunter Centre for Entrepreneurship
United Kingdom, Wales Unit	University of Glamorgan and University of Wales, Bangor	David Brooksbank Dylan Jones-Evans	Welsh Development Agency
United States	Babson College	Andrew Zacharakis William D. Bygrave Dean Shepherd Carl Hedberg Jonathon Ablett	Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership

ESBRI – Institutet för entreprenörskaps- och småföretagsforskning – är ansvarigt för den svenska delen av Global Entrepreneurship Monitor 2000. ESBRI arbetar med forskning, utbildning och kunskapsspridning inom entreprenörskaps- och småföretagsområdet.

ESBRI:s övergripande målsättning är att stimulera entreprenörskap i Sverige. Detta ska uppnås genom att:

- popularisera forskningsbaserad kunskap om entreprenörskap och sprida den till en bredare publik
- arbeta för att främja och öka kvaliteten på entreprenörskapsutbildningar vid svenska universitet, högskolor och utbildningscentrum
- identifiera och engagera oss i viktiga forskningsteman som kan bidra till att inympa långsiktigt entreprenörskap i det svenska samhället.

ESBRI har grundats av entreprenören och uppfinnaren Leif Lundblad. Generellt ekonomiskt stöd erhålls från FöreningsSparbanken, Företagareförbundet Företagarforum, Industrifonden och Öhrlings PricewaterhouseCoopers.



Entreprenörskap i Sverige har sammanställts av ekonomie doktor Frédéric Delmar, ESBRI och Handelshögskolan i Stockholm, samt Magnus Aronsson, vd för ESBRI.

ESBRI
Frescati Hagväg 16B
104 05 Stockholm
www.esbri.se