Entreprenörskap i Sverige – Nationell rapport 2014

GEM

ENTREPRENÖRSKAPS FORUM

Entreprenörskap i Sverige – Nationell rapport 2014

Sveriges GEM-team 2013 utgjordes av Pontus Braunerhjelm, professor Kungliga Tekniska Högskolan och VD Entreprenörskapsforum, Carin Holmquist, professor Handelshögskolan i Stockholm, Maria Adenfelt, forskningsledare Entreprenörskapsforum och docent vid Uppsala universitet, ekon dr Per Thulin, Kungliga Tekniska Högskolan och Entreprenörskapsforum, samt Mikael Jorstig, projektledare vid Entreprenörskapsforum.

Teamet önskar tacka GEMs globala koordineringsteam för gott samarbete och stöd. Vi vill särskilt nämna Yana Litovsky, Alicia Coduras, Francis Carmona och Jeff Seaman för deras envisa och outtröttliga kvalitetsarbete med data och analyser. Stort tack går även till våra finansiärer VINNOVA, Svenskt Näringsliv och Cecis vid KTH.

GEM

ENTREPRENÖRSKAPS FORUM

© Entreprenörskapsforum, 2014
ISBN: 978-91-89301-64-1
Författare: Pontus Braunerhjelm, Carin Holmquist,
Maria Adenfelt, Per Thulin och Mikael Jorstig.
Foto: Istockphoto, Stocxchng
Grafisk form och produktion:
Klas Håkansson, Entreprenörskapsforum
Tryckeri: TMG Tabergs AB

Beställning:
Entreprenörskapsforum
Örebro universitet
701 82 Örebro
info@entreprenorskapsforum.se

Rapporten kan också laddas ned från www.entreprenorskapsforum.se

Innehållsförteckning

Snabbsammanfattning – GEM 2014 på 30 sekunder 6

Förord 7

1 – Global Entrepeneurship Monitor - Sammanfattning internationella resultat 9

2 – Entreprenörskap i Sverige 23

3 – Experters syn på förutsättningar för företagande 45

4 – Entreprenörskap och välbefinnande 57

5 – Sammanfattning och slutsatser 65

Referenser 72

Appendix 1 – GEM-metod 74

Appendix 2 – Metod nationella expertundersökningen (NES) 76

Snabbsammanfattning – GEM 2014 på 30 sekunder

- Andelen svenskar som ägnar sig åt entreprenörskap har nästan fördubblats under perioden 2007 till och med 2013, från 4,2 procent av befolkningen till 8,3 procent år 2013. Denna exceptionella ökning matchas inte av något annat innovationsdrivet land.
- Kvinnors företagande ökar betydligt snabbare än männens.
- Nya och unga svenska företag har en jämförelsevis låg internationaliseringsgrad samtidigt som internationaliseringskunnande förväntas bli allt mer strategiskt viktigt.
- Tillväxtambitioner mätt som förväntad sysselsättningstillväxt är relativt låga bland nya svenska företag.
- I Sverige är över 80 procent av det tidiga skedets entreprenörskap möjlighetsdrivet.
- Sverige ligger i topp bland de deltagande länderna beträffande identifiering av nya affärsmöjligheter.
- Drygt var sjuttonde vuxen har personligen tillhandahållit medel för att hjälpa någon annan att starta företag i Sverige under de tre senaste åren.
- Svenska kvinnliga experter värderar balans mellan företagande och privatliv högre medan manliga experter rankar entreprenörers nöjdhet högre.
- Kvinnliga entreprenörer har en högre grad av välbefinnande än manliga entreprenörer.
- Entreprenörer är lyckligare, de upplever högre grad av arbetstillfredsställelse såväl som högre arbetsmotivation och har färre negativa hälsoeffekter än anställda i allmänhet.
- Företagare i etablerade företag visar en högre grad av välbefinnande än nyblivna entreprenörer (TEA), vilket kan förklaras av att entreprenörer i tidiga faser hanterar högre grad av osäkerhet och krav.
- Sverige är det enda land i undersökningen som uppvisar en högre grad av upplevd balans mellan arbete och fritid hos entreprenörer än hos icke-entreprenörer.
- Det föreligger ett positivt samband mellan entreprenörskapets nivå och attityder rörande entreprenörskap (status, karriärval och mediebild)
- Den entreprenöriella normen förefaller ha stärkts i Sverige.
- Det finns en outnyttjad entreprenörspool i Sverige på ca 20 procent av befolkningen.
- Det institutionella ramverket kring entreprenörskap behöver förstärkas.

Förord

Entreprenörskapsforum presenterar härmed 2014 års nationella entreprenörskapsrapport baserad på data från Global Entrepreneurship Monitor, GEM. GEM är det mest omfattande och världsomspännande forskningsprojekt som årligen mäter och analyserar entreprenöriella aktivititeter, ambitioner och attityder. Projektet startades 1999 och har sedan starten omfattat över 100 länder. I år uppgår antalet medverkande länder till 70.

I årets globala undersökning, den femtonde i raden, har 197 000 personer liksom 3 800 nationella experter på entreprenörskap intervjuats. Undersökningen omfattar 75 procent av världens befolkning samt 90 procent av global BNP. Lanseringen av den internationella rapporten skedde vid en konferens i Chile i januari och kan laddas ned från GEM-konsortiets webbplats, www.gemconsortium.org.

GEM ger en årlig och omfattande ögonblicksbild av företagande i världen hos befolkningen, dvs inte endast hos entreprenörerna själva. I analysen uppmärksammas också ekonomisk-politiska förutsättningar för entreprenörskap, tillväxt och innovation. Genom en långt driven samordning av metod, frågeformuleringar och analys möjliggörs internationella jämförelser.

För Sveriges del kan konstateras att det totala entreprenörskapets nivå, TEA-indexet, ökat markant från fjolårets 6,4 till årets 8,3 procent. Svenskt entreprenörskap är därmed inne i en positiv trend sedan 7-8 år tillbaka, något som är bra för svensk ekonomi. Lika viktigt är dock att tillväxtambitioner finns i de nya företagen så att nya jobb skapas och här är trenden inte lika tydlig.

En ordlista över den terminologi som används i undersökningen finns samlad på omslagets insida. I appendix finns fördjupande information om metod och modell. Den som vill veta mer är alltid välkommen att kontakta Entreprenörskapsforum med frågor. Det är dock författarna som svarar för de slutsatser, policyrekommendationer och den analys som presenteras.

Stockholm i maj 2014

Pontus Braunerhjelm
Professor KTH och VD för Entreprenörskapsforum

1

Global Entrepreneurship Monitor
– Sammanfattning internationella resultat

2013 markerade 15-årsjubileet för Global Entrepreneurship Monitor (GEM) och dess årliga undersökning av individers attityder, aktiviteter och ambitioner avseende entreprenörskap runtom i världen[1]. För Sveriges del är detta den femte nationella GEM-rapporten[2]. Sedan den första undersökningen som 1999 omfattade 10 länder har studien vuxit till att 2013 omfatta 70 länder med 197 000 respondenter och representerar idag 75 procent av världens befolkning och 90 procent av världens BNP. Detta gör GEM till den största pågående studien av entreprenörskap och entreprenöriell dynamik i världen.

Detta inledande kapitel har som ambition att förklara den modell som GEM bygger på samt kort sammanfatta de internationella resultaten för 2013 års undersökning: entreprenörskapets olika faser och attityder, ambitioner gällande entreprenörskapet i olika länder samt kort om 2013 års specialämne i GEM som handlar om välbefinnande och entreprenörskap.

I kapitel 2 redovisas resultaten av 2013 års undersökning mer ingående med Sverige och jämförbara länder i fokus. Resultaten av tillfrågade experters syn på förutsättningar för entreprenörskap i Sverige presenteras i kapitel 3 medan Kapitel 4 innehåller en redogörelse för GEMs specialtema 2013, entreprenörskap och välbefinnande. Rapporten avslutas med slutsatser och policyrekommendationer.

Utgångspunkter för Global Entrepreneurship Monitor

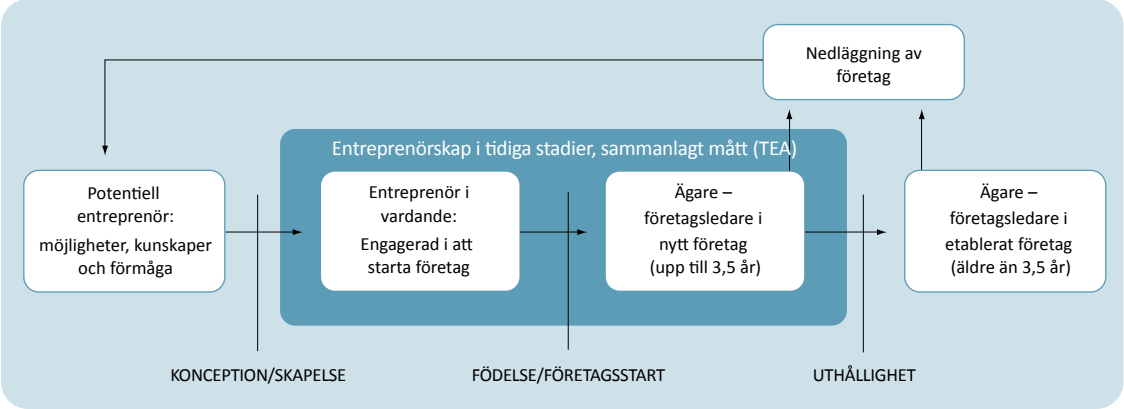
Länders utvecklingsnivåer, företagandets faser

Modellen som GEM baserar sig på bygger på en grundläggande idé om att ett dynamiskt entreprenörskap utvecklar ett lands välstånd och att detta förhållande gäller oavsett fas av ekonomisk utveckling. Nivån och profilen på företagandet varierar dock högst avsevärt mellan länder och regioner som befinner sig i olika skeden av sin utveckling.

Företagandets faser enligt GEM sammanfattas i Figur 1.1 nedan. Ambitionen är att kartlägga processen som utvecklar entreprenörskapet från potentiell entreprenör, via företagsstart, över etablerat företagande till en eventuell avyttring eller nedläggning av företaget. Genom att fokusera på individers aktiviteter, ambitioner och attityder[3] skiljer sig GEM-undersökningen från annan jämförbar statistik på företagsnivå.

1. *Den internatinella rapporten kan laddas ned från www.gemconsortium.org (Amorós, J.E., Bosma, N m fl, 2013).*
2. *Sverige deltog de första åren av GEM 1999–2007 och en svensk rapport publicerades 2001 av ESBRI. En lucka finns för data avseende åren 2008 och 2009. Fr o m 2010 tog Entreprenörskapsforum över uppdraget att genomföra GEM-undersökningarna i Sverige. P.g.a. luckan före 2010 saknas data för just de år då finanskrisen drabbade många ekonomier, varför vissa internationella jämförelser över tid försvåras för svensk del.*
3. *Definitioner och begrepp förklaras på omslagets insida.*

Figur 1.1 Den entreprenöriella processen och GEMs centrala definitioner



Figur 1.2 Egenskaper och nyckelbegrepp, olika ekonomier

Modellen som GEM-undersökningen bygger på tar utgångspunkt i individens potential (längst till vänster i Figur 1.1) dvs möjligheter, kunskaper och förmåga. När potentialen omsätts i aktivitet övergår processen till nästa fas – en entreprenör i vardande – någon som är engagerad i att starta ett företag under företagets tre första månader. därefter inträder nästa skede – ägande och drift av ett nytt företag – som är mellan tre månader och 3,5 år. Dessa två faser är själva grunden och helt centrala för GEM-undersökningen och utgör måttet TEA (Total Entreprenöriell Aktivitet) – entreprenörskap i tidiga stadier. Det illustreras i Figur 1.1 av det markerade fältet i mitten.

I undersökningen samlas även in uppgifter om företag som är äldre än 3,5 år. Dessa definieras som etablerade. Slutligen samlas uppgifter in om nedläggningar av företag. Modellen är utgångspunkten för de resultat från 2013 års GEM-undersökning som presenteras i kommande avsnitt.

De deltagande länderna i undersökningen delas in efter geografiska områden likväl som olika utvecklingsnivåer. De tre olika utvecklingsstadierna definieras som faktordrivna, effektivitetsdrivna respektive innovationsdrivna ekonomier. Figur 1.2 illustrerar detta och beskriver mer utförligt vad som karaktäriserar respektive kategori.

I flera fall befinner sig länder i en rörelse från en kategori till en annan. Detta, och hela den geografiska uppdelningen mellan regioner och ekonomisk utvecklingsnivå illustreras i Tabell 1.1.

Internationella resultat i GEM 2013

I det följande avsnittet presenteras resultaten från de 70 deltagande länderna i årets GEM-undersökning[4]. Avsnittet inleds med att diskutera attityder gällande entreprenörskap för att sedan gå in mer på entreprenörskapsprocessen som sådan. Avslutningsvis berör kapitlet innovations- och

4. *70 länder deltog i GEM 2013. Dock saknades av datatekniska skäl resultat från ett fåtal länder i den globala rapporten. Tabell 1.3 sist i detta avsnitt visar andelen vuxna i alla undersökta länder 2013 som är engagerade i olika faser av entreprenörskap: företag i vardande, ägande av nya företag (som tillsammans utgör TEA), etablerat företagande, avslutat företagande samt företagande uppdelat på nödvändighetsdrivet och möjlighetsdrivet (som procent av TEA).*

Tabell 1.1 Länder efter geografisk region och ekonomisk utvecklingsnivå

	Faktordrivna ekonomier	Effektivitetsdrivna ekonomier	Innovationsdrivna ekonomier
Latinamerika & Karibien		Argentina	Trinidad & Tobago
		Brasilien	
		Barbados	
		Chile	
		Colombia	
		Ecuador	
		Guatemala	
		Jamaica	
		Mexiko	
		Panama	
		Peru	
		Surinam	
		Uruguay	
Mellanöstern & Nordafrika	Algeriet		Israel
	Iran		
	Libyen		
Afrika söder om Sahara	Angola	Namibia	
	Botswana	Sydafrika	
	Ghana		
	Malawi		
	Nigeria		
	Uganda		
	Zambia		
Asien & Sydostasien	Indien	Kina	Japan
	Filippinerna	Indonesien	Korea
	Vietnam	Malaysia	Singapore
		Thailand	Taiwan
Europa – EU28		Kroatien	Belgien
		Estland	Tjeckien
		Ungern	Finland
		Lettland	Frankrike
		Litauen	Tyskland
		Polen	Grekland
		Rumänien	Irland
		Slovakien	Italien
			Luxemburg
			Nederländerna
			Portugal
			Slovenien
			Spanien
			Sverige
			Storbritannien
Europa – ej EU28		Bosnien Hercegovina	Norge
		Makedonien	Schweiz
		Ryssland	
		Turkiet	
Nordamerika			Kanada
			Puerto Rico*
			USA

** Puerto Rico räknas här som en del av Nordamerika på grund av sin nära relation till USA, även om dess ekonomi till stor del liknar Latinamerika och Karibiens.*

internationaliseringsbenägenhet samt entreprenörskap kopplat till välbefinnande, 2013 års specialämne.

Entreprenöriella attityder, upplevda förmågor och intentioner

Att främja entreprenöriell medvetenhet och positiva attityder gentemot entreprenörskap är högt prioriterat på många länders näringspolitiska agenda där utgångspunkten för satsningar är att en allmänt positiv uppfattning om entreprenörskap kan leda till att fler tar steget till företagsstart.

GEM-undersökningen mäter – förutom de faser eller aktiviteter som företagande antas gå igenom – även attityder och ambitioner gällande entreprenörskap som i sin tur påverkar aktiviteterna. Vid sidan av attityder till entreprenörskap ingår även upplevd kompetens eller förmåga att starta företag, upplevda affärsmöjligheter och rädsla för att misslyckas som hinder för att starta företag.

Rädsla att misslyckas och konsekvenser av ett misslyckande kan avhålla en individ från att pröva upplevda entreprenöriella möjligheter. Utöver faktorer på individnivå påverkar även kontextuella förutsättningar, såsom arbetsmarknadens funktion och andra institutioner (lagar och regelverk), individers övervägande att ta steget ut i någon form av entreprenöriell aktivitet.

Detta bekräftar en komplex bild av vad som ligger bakom en individs beslut när det gäller att t ex starta en verksamhet. Det baseras på en mix av individuella, sociala och kontextuella faktorer.

GEM försöker fånga denna komplexitet genom tre mått; hur en person anser sig uppfatta och identifiera entreprenöriella möjligheter, huruvida en person anser sig kapabel att starta en verksamhet, samt rädsla att misslyckas. Som visas i Figur 1.3 har skiljer sig uppfattningen mellan individer från olika världsdelar påtagligt vad gäller dessa variabler liksom entreprenöriell avsikt.

Beträffande hur en person anser sig uppfatta och identifiera entreprenöriella möjligheter, och i vilken mån denne anser sig kapabel att starta en verksamhet så varierar resultaten stort mellan olika typer av länder. Ett allmänt etablerat mönster är att upplevda möjligheter och färdigheter tenderar att minska i takt med att den ekonomiska utvecklingsnivån ökar. Upplevda affärsmöjligheter (60 procent) och upplevda förmågor (69 procent) är nästan dubbelt så höga i faktordrivna länder som i innovationsdrivna länder (33 respektive 40 procent).

Länder söder om Sahara uppvisar t ex i genomsnitt höga siffror vad gäller båda dessa mått. I andra jämförbara länder tenderar entreprenörskapet vara etablerat på en hög nivå, något som tyder på att individer såväl ser möjligheter som anser sig kapabla att starta företag. För de av EUs 28 medlemsländer som deltar i undersökningen är dessa värden lägre.

Noterbart är att bland de innovationsdrivna länderna så har Sverige allra högst andel bland befolkningen som anser sig identifiera goda affärsmöjligheter (64 procent). Däremot är det enbart 39 procent som anser sig ha tillräckliga kunskaper för att omvandla dessa upplevda möjligheter till företag. Dessa resultat bekräftar bilden från de senaste årens GEM-undersökningar.

De EU-länder som drabbades hårt av den ekonomiska krisen och dess efterdyningar uppvisar ett mönster som går igen i de senaste årens undersökningar. I Grekland, Spanien och Italien finns en hög tilltro till den egna förmågan att starta och driva företag, men få affärsmöjligheter. I dessa länder ligger även rädslan att misslyckas långt över genomsnittet för övriga deltagande EU länder.

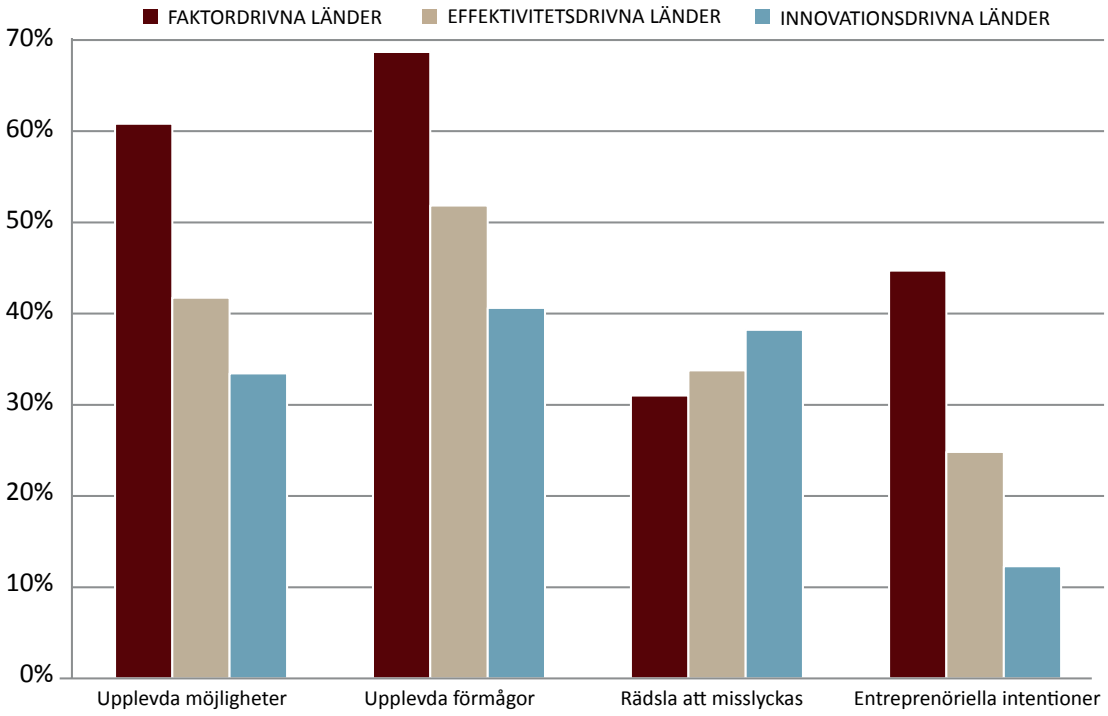
Nästa steg i den entreprenöriella processen tas när en potentiell entreprenör uttrycker att han eller hon har för avsikt att starta ett nytt företag inom de kommande tre åren, s k potentiella entreprenörer. Denna entreprenöriella intention eller avsikt, skiljer sig mellan länder i olika ekonomiska utvecklingsfaser.

Generellt uppvisar de faktordrivna ekonomierna högre nivåer i detta avseende. Detta kan förklaras av att det finns färre alternativ på arbetsmarknaden och en högre grad av nödvändighetsbaserat entreprenörskap[5]. I effektivitetsdrivna ekonomier och i synnerhet i innovationsdrivna ekonomier är de entreprenöriella intentionerna lägre. Det är en stor variation i datamaterialet, vilket illustreras av Malawi där 67 procent av respondenterna anger att de avser att starta företag medan motsvarande tal i Japan är fyra procent.

Sverige placerar sig under genomsnittet i gruppen innovationsdrivna länder med en andel på ca nio procent av befolkningen som säger sig ha för avsikt att starta företag. Trinidad och Tobago, Taiwan och Israel toppar bland de innovationsdrivna länderna, andelen

5. *De olika typerna av entreprenörskap såsom GEM definierar dem presenteras utförligare i nästkommande avsnitt om entreprenöriell aktivitet.*

Figur 1.3 Entreprenöriella attityder i genomsnitt utifrån ekonomisk utvecklingsnivå, andel av den vuxna befolkningen



som hävdar att de kommer att starta företag i dessa tre länder är i genomsnitt hela 27 procent.

Upplevda affärsmöjligheter, hög tilltro till egna förmågor och goda intentioner är inte nog för att det ska leda till ett högt nyföretagande. Rädslan för att misslyckas med sitt företagande riskerar att lämna en stor del av de potentiella möjligheterna outnyttjade. Denna rädsla är högst i Sydostasien, med Vietnam på 56 procent följt av Japan och Thailand med 49 procent. EU-länderna uppvisar även de jämförelsevis höga siffror. Bland innovationsdrivna ekonomier ligger Sverige i stort sett på genomsnittet (34 procent).

I flera av de länder som under de senaste åren genomgått en ekonomisk kris, till exempel Grekland, Portugal och Italien, ger en hög andel av de tillfrågade uttryck för rädsla att misslyckas och en låg andel upplevda affärsmöjligheter.

Viktigt att notera är att rädslan för att misslyckas reflekterar vilken typ av företag som finns i åtanke att starta. Företagstypen kan skilja sig kraftigt mellan ekonomier, om drivkraften är möjlighet eller nödvändighet, om det finns några tillväxtambitioner, etc.

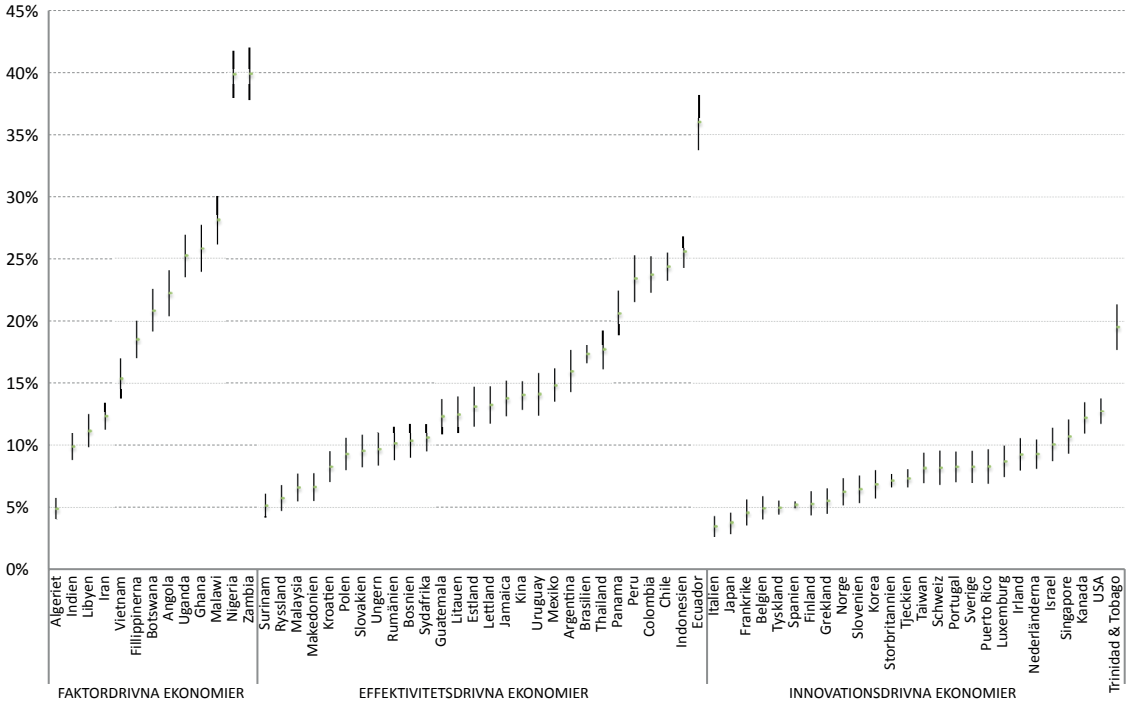
I faktordrivna länder med store ekonomiska klyftor är de entreprenöriella intentionerna ofta inriktade på ett lokalt, nödvändighetsbaserat eget företagande med begränsade utvecklingsambitioner när det gäller t ex internationalisering.

Entreprenöriell aktivitet

Total Entrepreneurial Activity (TEA) – entreprenörskap i tidiga faser

Som nämndes i inledningen av detta avsnitt så är begreppet Total Entreprenöriell Aktivitet (TEA) centralt för hela GEM-undersökningen. Ett lands TEA definieras som hur stor del av befolkningen i åldrarna 18-64 år som är aktivt involverade i att starta ett företag, antingen i fasen upp till tre månader eller i fasen som sträcker sig 3,5 år efter företagets start. Denna fas på 3,5 år är avgörande för de flesta entreprenörer, med en betydande potential för framtida jobbskapande och innovationer.

Figur 1.4 Total entreprenöriell aktivitet (TEA), nivåer fördelat på ekonomisk utvecklingsnivå



TEA-nivåerna är inte positivt korrelerade med ekonomisk utvecklingsnivå. 2013 låg länder som Nigeria och Zambia (40 procent) samt Ecuador (36 procent) högst vad gäller TEA-nivå, trots ländernas låga ekonomiska utvecklingsnivå. Det finns dock undantag från detta, ett exempel är Trinidad och Tobago som nyligen blev definierat som en innovationsdriven ekonomi av World Economic Forum. De uppvisar mycket av den karaktäristik som återfinns bland karibiska ekonomier, som t ex ett högt TEA-värde, men kategoriseras som ett innovationsbaserat land.

Figur 1.4 visar TEA för samtliga länder uppdelade på utvecklingsfas. Faktordrivna ekonomier uppvisar högst andel entreprenöriell aktivitet med ett medelvärde på 21 procent medan motsvarande andel är 14 procent i effektivitetsdrivna ekonomier[6].

Bland innovationsdrivna länder ligger Sverige strax över genomsnittet med drygt åtta procent, vilket är en stor ökning från året innan (6,4 procent).

I topp bland innovationsdrivna ekonomier ligger, utöver redan nämnda Trinidad och Tobago, Kanada (12 procent), Israel (10 procent), Singapore (11 procent) och USA (13 procent). Lägst andel har Italien med tre procent.

Drivkrafter

Drivkrafterna för att starta ett företag varierar kraftigt globalt. På individnivå fångas detta upp i GEM-modellen genom att skilja på nödvändighets- eller möjlighetsbaserat entreprenörskap. I det förra fallet startas företag på grund av begränsade försörjningsmöjligheter snarare än att en möjlighet uppdagades. Bland de som tvärtom såg företaget som en möjlighet snarare än en nödvändighet gjordes ytterligare en indelning. Det undersöks även om möjligheten kan bedömas som förbättringsdriven (Improvement Driven Opportunity), dvs entreprenörer som drivs av möjligheten att tjäna mer pengar och nå ett större oberoende, snarare än att upprätthålla en inkomst. Kopplingen till ekonomisk utvecklingsgrad är tydlig – andelen nödvändighetsbaserat företagande som del av TEA sjunker i takt med ekonomisk utveckling.

Inte sällan är det nödvändighetsbaserat entreprenörskap påverkat av grundläggande ekonomiska faktorer. I utvecklingsländer är företagsstarter

6. *Samtliga medelvärden som presenteras i detta avsnitt är oviktade.*

Tabell 1.2 Entreprenöriell aktivitet och typ av entreprenörskap fördelat på utvecklingsnivå

	Faktordrivna ekonomier	Effektivitetsdrivna ekonomier	Innovationsdrivna ekonomier
Total Entreprenöriell Aktivitet (TEA)	21	14	8
Nödvändighetsdrivet entreprenörskap	30	29	18
Möjlighetsdrivet entreprenörskap	46	42	54

Anm: TEA visar procentuell andel av den vuxna befolkningen som är engagerad i tidigt entreprenöriell aktivitet. Nödvändighets- och möjlighetsdrivet entreprenörskap visar hur stor andel av entreprenörskapet som faller inom respektive kategori.

ofta en konsekvens av brist på arbetstillfällen och outvecklade socialförsäkringssystem som tvingar människor att försöka skaffa sig annan försörjning genom företagande. När ekonomier utvecklas ökar vanligen utbudet av arbetstillfällen, vilket resulterar i att färre tvingas ut i ett nödvändighetsbaserat entreprenörskap.

Faktordrivna ekonomier har högst grad av entreprenöriell aktivitet i GEM-studien, men det är även dessa länder som har högst andel nödvändighetsbaserat entreprenörskap. 2013 angav flera utvecklingsekonomier att mer än 40 procent av deras entreprenörskap i tidiga skeden var nödvändighetsbaserat. Så är fallet bland annat i Jamaica, Malawi och Filippinerna.

Innovationsdrivna ekonomier uppvisar de lägsta nivåerna av entreprenöriell aktivitet men högst andel möjlighetsbaserat entreprenörskap. I dessa ekonomier identifierar och fullföljer entreprenören en möjlighet som kan förbättra inte bara deras inkomster utan även deras grad av upplevd självständighet. Den typen av förbättringsorienterat och möjlighetsbaserat entreprenörskap återfinns t ex i Kanada, Finland, Nederländerna, Sverige och Schweiz. I dessa länder är ca 67 procent av det tidiga skedets entreprenörskap förbättringsorienterat och möjlighetsbaserat.

Tabell 1.2 sammanfattar kort den entreprenöriella aktiviteten och dess drivkrafter fördelat på ekonomisk utvecklingsnivå.

Mäns och kvinnors entreprenöriella aktivitet

Genom åren har GEM visat att kvinnors entreprenöriella aktivitet i tidiga stadier varierar markant världen över. Dessa skillnader mellan länder återspeglar skillnader i kultur och tradition avseende kvinnors deltagande i ekonomin, samhälleliga föreställningar om kvinnors roll på arbetsmarknaden och inom näringslivet.

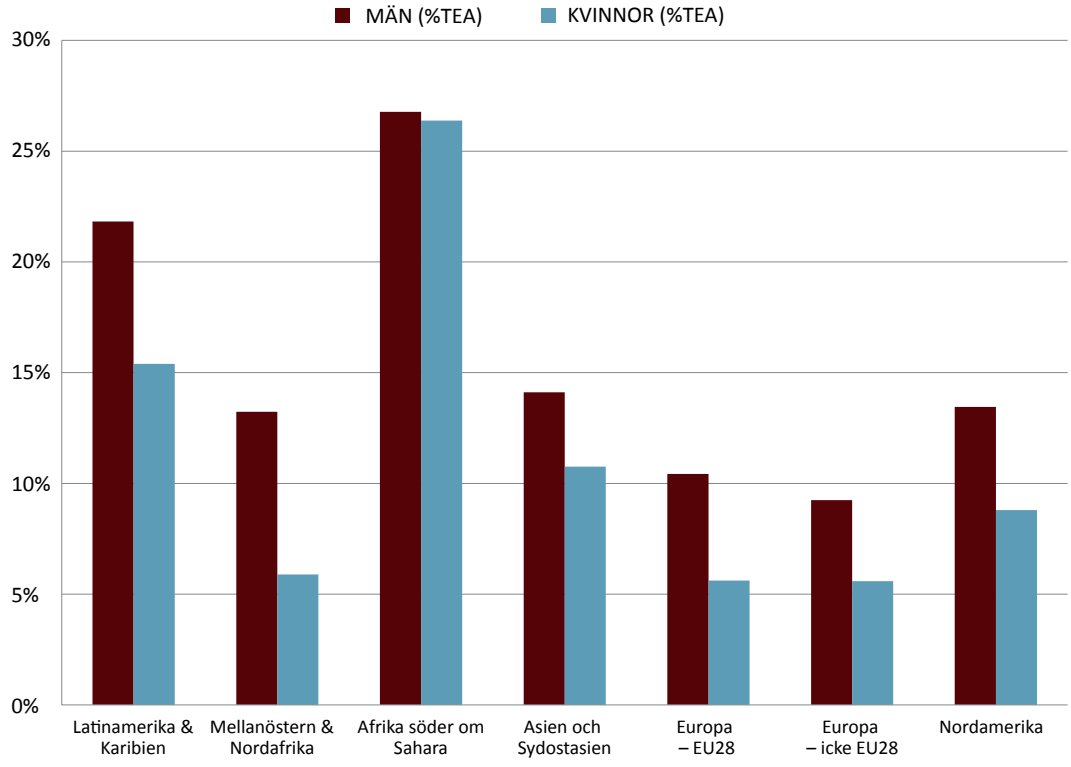
Kvinnor utövar entreprenörskap av många liknande anledningar som män, det finns en vilja att försörja sig själv och sina familjer, berika sina liv med karriärmöjligheter likväl som en vilja att öka sitt ekonomiska oberoende. Men studien visar också att kvinnors entreprenörskap skiljer sig ifrån mäns, inte bara gällande själva deltagandegraden, utan även med avseende på typ av entreprenörskap.

Av Figur 1.5 framgår att i Afrika söder om Sahara är kvinnors entreprenörskap i tidiga faser på samma nivå som mäns. Det är också intressant att notera att kvinnors entreprenörskap till och med ligger högre än mäns i vissa länder (Ghana, Nigeria och Zambia). Detta entreprenörskap är främst nödvändighetsbaserat. I andra länder såsom Brasilien, Indonesien, Thailand, Ryssland och Schweiz, som alla representerar olika delar av världen och olika ekonomiska utvecklingsstadier, ligger mäns och kvinnors entreprenörskap på samma nivå.

I övriga länder i GEM 2013 är det kvinnliga entreprenörskapet lägre än mäns. De lägsta nivåerna finns i Mellanöstern och norra Afrika och i vissa europeiska länder där där kvinnors entreprenörskap uppgår till ungefär hälften av männens.

Sverige hamnar på EU-genomsnittet i fördelningen mellan kvinnor och män, men svenska kvinnliga entreprenörer ligger högst i EU vad gäller det möjlighetsdrivna entreprenörskapet. I Sverige angav 83 procent av kvinnorna som är engagerade i en entreprenöriell verksamhet att de drivs av möjligheter snarare än av nödvändigheter.

Figur 1.5 Kvinnors och mäns entreprenöriella aktivitet fördelat på regioner



Entreprenöriella ambitioner för tillväxt, innovation och internationalisering

För att få en uppfattning om vilken genomslagskraft entreprenörer har ur ett globalt perspektiv mäter GEM förväntad jobbtillväxt samt innovations- och internationaliseringsambitioner hos de tillfrågade entreprenörerna. Dessa typer av entreprenöriella ambitioner har en positiv koppling till ekonomisk utveckling[7].

Tillväxtambitioner

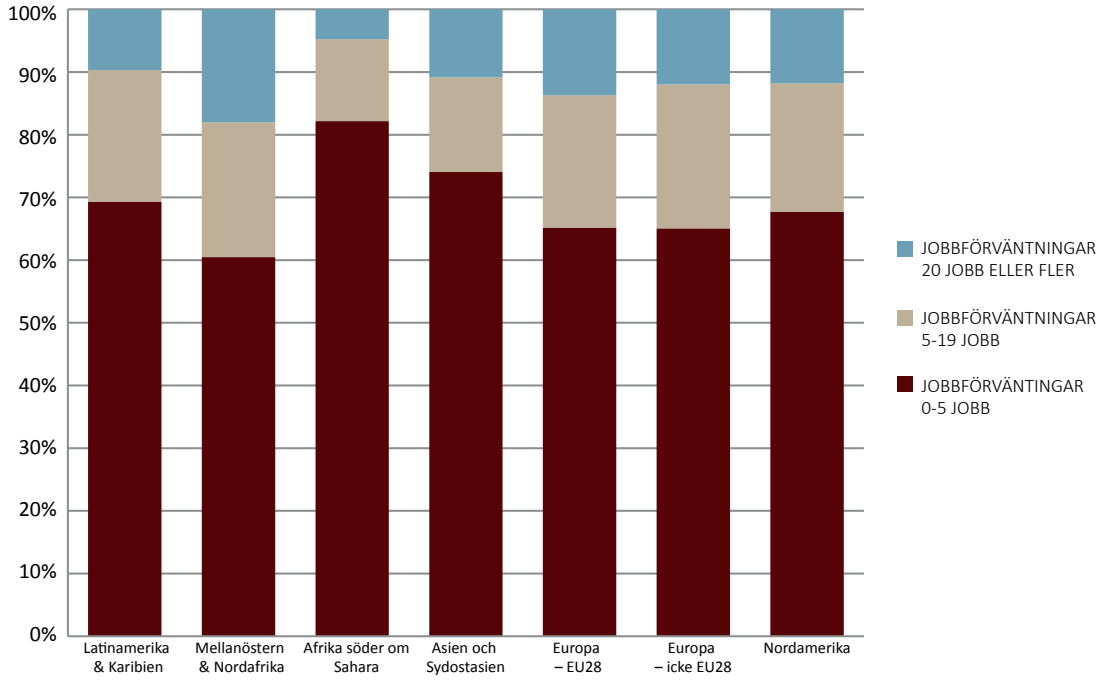
Tillväxtambitioner hos entreprenörer i tidiga skeden kan sägas utgöra en manifestation av entreprenörskapet som kan kopplas direkt till den största politiska viljan och ambitionen hos regeringar världen över: att skapa jobb. De små och växande företagen är här särskilt intressanta och deras betydelse när det gäller att bidra till jobbskapande är etablerad på många håll i litteraturen[8]. Genom att fråga entreprenörer i tidiga skeden hur många anställda de har idag och hur många anställda de förväntar sig ha inom fem år, mäter GEM företagens förväntade jobbtillväxt och visar vilken potential de unga företagen anser sig ha gällande att skapa arbetstillfällen.

Som Figur 1.6 visar så finns tydliga skiljelinjer i tillväxtambitionerna där t ex Afrikas länder söder om Sahara uppvisar låga tillväxtambitioner och låga förväntningar på jobbskapande. Fler än 80 procent uppger att de avser anställa färre än sex personer inom fem år. Med en generellt hög entreprenöriell aktivitet i dessa länder kan det antas att dessa länder skapar jobb i nystartade företag (t ex för den person som av nödvändighet startar företaget), men utsikterna för sysselsättningstillväxt i företagen är små.

En kontrasterande bild ges av EU-länderna, Nordamerika samt Mellanöstern & Nordafrika där, trots en låg grad av entreprenöriell aktivitet, fler än tio procent av de tillfrågade entreprenörerna uppger att de förväntar sig växa med 20 anställda eller fler inom den kommande femårsperioden.

7. *Amorós, J.E., Bosma, N. m.fl., 2013.*
8. *Birch, D, 1979.*

Figur 1.6 Förväntad jobbtillväxt uttryckt i procent av TEA uppdelad på geografisk region



Innovationsbenägenhet

Om förväntningar på jobbtillväxt och hur dessa realiseras utgör en synbar effekt av entreprenörskap på kort sikt, kan innovationsbenägenhet säga något om strukturomvandling och nydanande på lite längre sikt. Med innovation avses här det Schumpeterianska synsättet dvs att nya produkter, tjänster processer och marknader driver utvecklingen av länder framåt[9].

GEM undersöker i vilken utsträckning en entreprenörs produkt eller tjänst är ny för några eller alla kunder på marknaden och om ett fåtal eller inga andra konkurrenter erbjuder samma produkt eller tjänst. Det är viktigt att beakta att när länder jämförs på det sättet som GEM gör så kan en vara eller tjänst som framstår som ny för kunder i ett land vara högst bekant för kunder i ett annat. Oavsett detta så förväntas en hög grad av innovationsbenägenhet ha positivt genomslag på den ekonomiska utvecklingen på landet i fråga.

Den genomsnittliga nivån av innovativ benägenhet i varje regional gruppering ökar med den ekonomiska utvecklingsnivån. Europa och Nordamerika uppvisar en generellt hög innovativ benägenhet, medan Sydostasien (Japan, Sydkorea och Kina) visar sig vara framgångsrika på att få fram nya produkter (Figur 1.7). Notera att EU redovisar lägst nivå vad gäller nya produkter och intar en genomsnittlig position beträffande kategorin produkter som är ny för företagets marknad. Överlag är det små skillnader mellan regionerna.

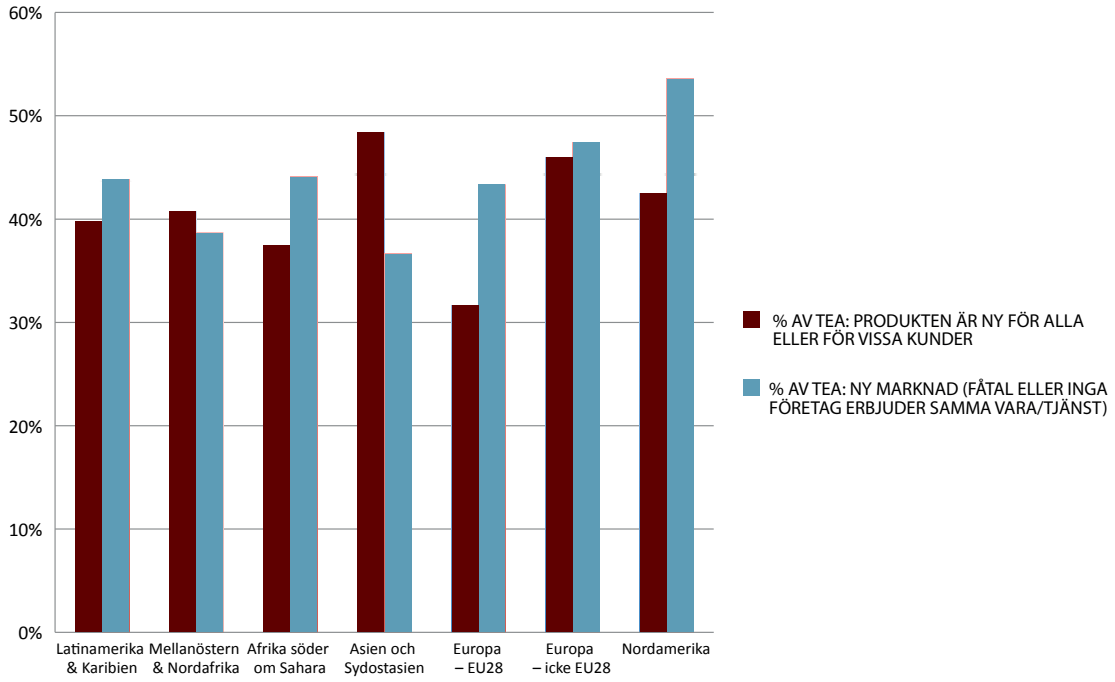
Intressant är att ett antal länder bland de snabbt växande ekonomierna (Chile, Taiwan, Sydafrika) visar höga siffror när det gäller nya produkter (över 70 procent), men även höga nivåer avseende produkter som är nya på marknaden (över 50 procent).

Internationella ambitioner

Med ökad globalisering framstår länders internationella handel som allt mer avgörande för ekonomisk tillväxt. Ny teknologi innebär att de små och nya företagen såväl som de stora blir bättre rustade för att bredda

9. *Schumpeter, 1942.*

Figur 1.7 Procent av TEA som påstår att de har en produkt eller tjänst som är helt ny för alla eller några av deras kunder, samt, procent av TEA som påstår att få eller inga konkurrenter erbjuder motsvarande produkt



marknaderna för deras verksamheter, något som är avgörande för länder med små hemmamarknader.

EU-länderna med sin tradition av internationell handel och dess geografiska närhet till marknader uppvisar som förväntat en hög andel entreprenörer som anger att minst 25 procent av deras kunder återfinns utanför det egna landets gränser. På andra änden av skalan återfinns länder i Latinamerika och Afrika.

Rent allmänt kan sägas att länder med stor befolkning och stor landmassa uppvisar låg grad av internationalisering; Kina, Indien, Brasilien och Ryssland är alla exempel på detta. USA, med världens största hemmamarknad, hamnar runt genomsnittet.

Det finns några länder som sticker ut med höga nivåer avseende internationella ambitioner. Ofta karaktäriseras dessa länder av små hemmamarknader, hög innovativ förmåga och förhållandevis avancerad produktion. Singapore, Israel och Luxemburg toppar listan över länder med internationella ambitioner (se Kapitel 2).

Entreprenörskap och välbefinnande: särskilt tema i GEM 2013

I GEM 2013 utgör entreprenörskap och välbefinnande ett särskilt tema. Frågebatteriet omfattade subjektivt välbefinnande, hur nöjd respondenten var med sin nuvarande sysselsättning och med balansen mellan arbetsliv och privatliv.

Resultaten av denna specialfråga visar att det subjektivt uppfattade välbefinnandet varierar kraftigt mellan världens regioner. Länder söder om Sahara uppvisar lägst siffor medan Latin- och Nordamerika visar högst siffror. Traditionella välfärdsstater som Sverige och de skandinaviska länderna ligger också högt i jämförelse.

Ett intressant resultat är att entreprenörer i alla regioner uppvisar relativt sett en högre nivå av välbefinnande i jämförelse med individer som inte är involverade i uppstart av företag eller äger ett företag. Här skiljer sig dock de olika typerna av entreprenörskap åt markant. Nödvändighetsbaserade entreprenörer uppger lägre nivåer av välbefinnande än möjlighetsdrivna

entreprenörer, något som visade sig gälla oavsett vilken utvecklingsnivå landet i fråga tillhör.

Intressanta resultat är att i innovationsdrivna länder tycks kvinnor uppleva en högre grad av välbefinnande än män samt att entreprenörer i tidiga skeden förefaller ha högst nivå av välbefinnande. Samtidigt rapporteras mer problem avseende balansen mellan arbetsliv och privatliv jämfört med motsvarande grupp i ekonomier med lägre utvecklingsnivå.

Vid jämförelse mellan länder och regioner framgår att den ekonomiska, politiska och kulturella kontexten påverkar befolkningens uppfattning om sitt välbefinnande, något som även påverkar indikatorerna avseende entreprenörskapet som helhet.

Sammanfattning av slutsatserna i den globala GEM-rapporten 2013

Resultaten från den globala GEM-rapporten 2013 kan sägas bekräfta mycket av den bild av entreprenörskapet som framkommit i tidigare års rapporter. Generellt sett visar de lägst ekonomiskt utvecklade delarna av världen högst nivåer av entreprenöriell aktivitet. I dessa regioner förekommer även högst nivåer av det entreprenörskap som drivs av nödvändighet snarare än av upplevda möjligheter.

Även de upplevda affärsmöjligheterna och den upplevda egna förmågan att starta och driva företag anses vara störst i dessa regioner och följer samma mönster. Den innovativa ambitionen ökar hos företagen i takt med att den ekonomiska utvecklingsnivån ökar.

GEM 2013 bekräftar återigen att kvinnliga entreprenörer är färre än manliga i de flesta länder. Dock indikerar specialämnet om välbefinnande att de kvinnliga entreprenörerna allmänt sett är mer nöjda, de uppvisar högre grad av upplevt välbefinnande och balans mellan yrkesliv och privatliv. Med hänsyn tagen till detta skulle en bättre balans i entreprenörskapet mellan kvinnor och män kunna bidra till en bättre jämvikt mellan yrkes- och privatliv på samhällsnivå.

Mer allmänt visar resultaten att entreprenörer uppfattar ett högre välbefinnande än anställda. Detta går dock, i alla fall i innovationsdrivna ekonomier, hand i hand med en upplevd obalans mellan yrkesliv och privatliv, särskilt i uppstartsfasen.

I den globala GEM-rapporten betonar författarna vikten av att beslutsfattare förstår att olika typer av entreprenörskap samexisterar och förekommer parallellt (tidiga faser, identifiering av möjligheter, etablerat företagande, intraprenörskap, etc). Att identifiera och stötta dessa olika typer av entreprenörskap och även inkludera t ex entreprenöriell aktivitet som manifesteras i redan etablerade verksamheter, bidrar till en ökad förståelse för ett lands entreprenöriella kapacitet och potential.

Tabell 1.3 Entreprenöriell aktivitet i GEM-länder 2013 fördelat på ekonomisk utvecklingsfas

Entreprenöriell aktivitet och uppfattning i GEM-länderna 2013 fördelat på ekonomisk utvecklingsnivå		Företag i vardande	Nya företag	Entreprenöriell aktivitet i tidiga stadier (TEA)	Etablerat företags-ägande	Avslutat företagande	Nödvändighets-drivet (% av TEA)	Förbättrings- och möjlighetsdrivet (% av TEA)
Nivå 1: Faktordrivna ekonomier (inkluderar länder som rör sig mot nivå 2)	Algeriet	2,2	2,6	4,9	5,4	3,3	21,3	62,3
	Angola	8,0	14,7	22,2	8,5	24,1	26,1	40,3
	Botswana	11,0	10,2	20,9	3,4	17,7	26,3	52,0
	Ghana	8,5	17,7	25,8	25,9	8,3	33,3	44,1
	Indien	5,1	4,9	9,9	10,7	1,5	38,8	35,9
	Iran	6,4	6,1	12,3	10,6	5,7	38,0	35,8
	Libyen	6,6	4,7	11,2	3,4	8,1	8,1	60,3
	Malawi	10,1	18,8	28,1	12,0	30,2	43,7	29,4
	Nigeria	20,0	20,7	39,9	17,5	7,9	25,4	52,3
	Filippinerna	12,0	6,7	18,5	6,6	12,3	43,6	38,0
	Uganda	5,6	20,0	25,2	36,1	20,1	25,1	47,5
	Vietnam	4,0	11,5	15,4	16,4	4,2	25,1	62,2
	Zambia	22,6	18,0	39,9	16,6	19,8	38,8	37,2
	Totalt	9,4	12,0	21,1	13,3	12,6	30,3	46,0
Nivå 2: Effektivitets-drivna ekonomier (inkluderar länder som rör sig mot nivå 3)	Argentina	10,5	5,6	15,9	9,6	5,5	29,8	47,4
	Bosnien	5,8	4,6	10,3	4,5	6,2	58,9	22,0
	Brasilien	5,1	12,6	17,3	15,4	4,7	28,6	57,4
	Chile	15,4	9,6	24,3	8,5	7,6	20,1	57,7
	Kina	5,2	8,9	14,0	11,0	2,7	33,9	35,9
	Colombia	13,6	10,3	23,7	5,9	5,4	18,1	26,7
	Kroatien	6,3	2,0	8,3	3,3	4,5	37,4	29,8
	Ecuador	25,3	13,6	36,0	18,0	8,3	33,6	32,1
	Estland	8,8	4,5	13,1	5,0	2,1	14,8	50,1
	Guatemala	7,6	4,9	12,3	5,1	3,0	31,4	44,2
	Ungern	6,0	3,7	9,7	7,2	2,9	28,0	38,7
	Indonesien	5,7	20,4	25,5	21,2	2,4	25,4	43,7
	Jamaica	8,0	6,0	13,8	6,3	7,4	40,6	34,2
	Lettland	8,1	5,3	13,3	8,8	3,5	21,2	52,7
	Litauen	6,1	6,4	12,4	8,3	3,5	23,3	55,2
	Makedonien	3,4	3,5	6,6	7,3	3,3	61,0	22,9
	Malaysia	1,5	5,2	6,6	6,0	1,5	18,4	64,9
	Mexiko	11,9	3,3	14,8	4,2	6,6	6,7	26,3
	Panama	15,4	5,2	20,6	3,5	3,4	18,6	39,8
	Peru	17,8	5,9	23,4	5,4	4,2	22,5	54,2
	Polen	5,1	4,3	9,3	6,5	4,0	47,4	32,7
	Rumänien	6,2	4,2	10,1	5,3	4,3	31,6	31,6
	Ryssland	3,0	2,8	5,8	3,4	1,6	35,4	42,0
	Slovakien	6,1	3,6	9,5	5,4	5,5	40,2	40,2
	Sydafrika	6,6	4,0	10,6	2,9	4,9	30,3	31,5
	Surinam	3,9	1,3	5,1	1,7	0,8	17,8	57,6
	Thailand	7,9	10,4	17,7	28,0	3,5	18,7	67,8
	Uruguay	8,5	5,7	14,1	4,9	3,4	12,0	36,8
	Totalt	8,4	6,4	14,4	8,0	4,2	28,8	42,0
Nivå 3: Innovations-drivna ekonomier	Belgien	3,1	1,9	4,9	5,9	1,9	29,0	43,9
	Kanada	7,8	4,7	12,2	8,4	4,4	15,1	66,9
	Tjeckien	4,9	2,7	7,3	5,3	3,4	22,7	60,3
	Finland	2,7	2,7	5,3	6,6	2,0	17,9	66,0
	Frankrike	2,7	1,8	4,6	4,1	1,9	15,7	60,9
	Tyskland	3,1	2,0	5,0	5,1	1,5	18,7	55,7
	Grekland	3,3	2,3	5,5	12,6	5,0	23,5	35,8
	Irland	5,5	3,8	9,2	7,5	2,5	18,0	43,8
	Israel	5,3	4,8	10,0	5,9	4,8	17,4	49,2
	Italien	2,4	1,1	3,4	3,7	1,9	18,7	18,4
	Japan	2,2	1,5	3,7	5,7	1,5	25,0	59,6
	Korea	2,7	4,2	6,9	9,0	2,5	36,5	51,1
	Luxemburg	6,0	2,8	8,7	2,4	2,8	5,6	56,6
	Nederländerna	4,7	4,8	9,3	8,7	2,1	8,0	67,1
	Norge	2,9	3,4	6,3	6,2	1,6	4,0	60,8
	Portugal	4,2	4,2	8,2	7,7	2,8	21,4	50,7
	Puerto Rico	6,6	1,8	8,3	2,0	1,8	21,5	42,9
	Singapore	6,4	4,4	10,7	4,2	3,3	8,4	68,8
	Slovenien	3,6	2,9	6,5	5,7	2,6	24,1	53,4
	Spanien	3,1	2,2	5,2	8,4	1,9	29,2	33,2
	Sverige	5,9	2,5	8,2	6,0	2,4	9,7	58,4
	Schweiz	4,5	3,7	8,2	10,0	2,3	7,5	67,2
	Taiwan	3,3	5,0	8,2	8,3	5,0	28,7	45,8
	Trinidad & Tobago	11,4	8,5	19,5	11,4	4,1	11,2	76,0
	Storbritannien	3,6	3,6	7,1	6,6	1,9	16,1	45,2
	USA	9,2	3,7	12,7	7,5	3,8	21,2	57,4
	Totalt	4,7	3,3	7,9	6,7	2,8	18,3	53,7

2

Entreprenörskap i Sverige 2013[10]

Kapitlet är organiserat efter GEMs indelning i entreprenöriell aktivitet, entreprenöriella ambitioner och attityder kring entreprenörskap. I avsnitt 2.1 och 2.3 som behandlar omfattningen på entreprenörskap och attityder gentemot entreprenörskap, jämförs Sverige med USA och tre ländergrupper – stora EU-länder, små EU-länder och Norden. Stora EU-länder består av Frankrike, Tyskland, Italien, Spanien och Storbritannien medan Belgien, Irland och Nederländerna ingår i gruppen små EU-länder. Norden inkluderar Finland och Norge, men inte Sverige. Notera att Kina har valts bort i årets undersökning p g a den höga volatiliteten som rapporteras i de olika variablerna för Kina.

I avsnitt 2.2 redogörs för entreprenöriella ambitioner med avseende på tillväxt i antal anställda, marknadsposition/innovation och internationalisering. De internationella jämförelserna inbegriper ett större antal länder, men också ovan nämnda ländergrupper. De flesta diagram som presenteras i kapitlet baseras på en tidsserie som sträcker sig tillbaka till 2001 vilket innebär att jämförelserna fångar in trendmässiga förändringar under det senaste decenniet.[11]

2.1 Entreprenöriell aktivitet

Entreprenörskapets nivå

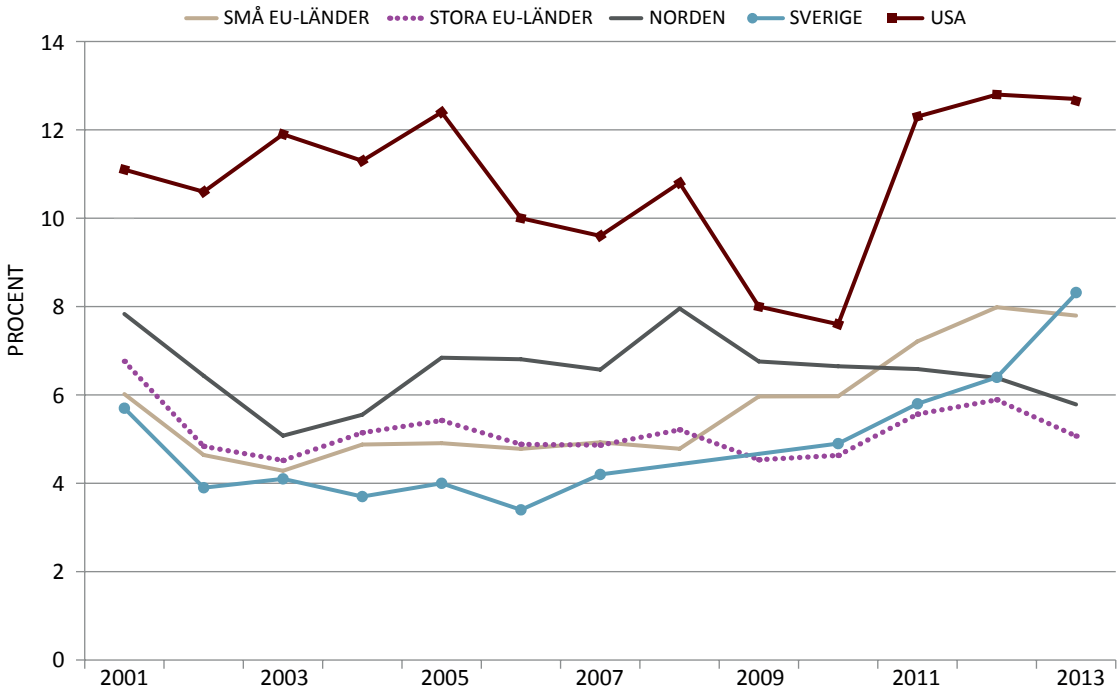
Som visas ovan mäts det totala entreprenörskapets nivå i GEM genom det s k TEA-indexet (Total Entrepreneurial Activity). Måttet är en sammanslagning av den andel av befolkningen som säger sig vara i färd med att starta ett företag sedan högst tre månader tillbaka och den andel som bedriver ett aktivt företagande som är äldre än tre månader men yngre än 3,5 år.

I kapitel 1 visades att Sverige har förbättrat sin ranking jämfört med samtliga deltagande länder under det senaste året. Ett motsvarande mönster framtonar i Figur 2.1, det svenska entreprenörskapet som det definieras i GEM har starkt förbättrats sedan 2006. 2013 var det svenska entreprenörskapet i nivå med övriga små EU-länder (ca åtta procent) och överträffades endast av USA (ca 13 procent). I övriga nordiska länder, liksom i större EU-länder är det små variationer över tiden, ca 5,5–6 procent av den vuxna befolkningen har i genomsnitt varit involverad i entreprenöriella aktiviteter sedan början på 2000-talet. Särskilt Sverige, men också övriga små EU-länder, utmärker

10. *Resultatet baseras på den s k APS-delen i GEM-undersökningen (se Kapitel 1 och Appendix). Statistiken för ländergrupperna är sammanvägd data för de enskilda länderna där vikterna baseras på ländernas populationsstorlek i åldrarna 18–64 år.*
11. *GEM har reviderat data för 2001 vilket innebär att statistiken i årets rapport skiljer sig något från tidigare års rapporter. Länderna i respektive landgrupp kan variera något mellan åren vilket innebär att resultaten i respektive årsbok ibland inte är direkt jämförbara. Det är alltid samma länder som ingår i ländergrupperna inom respektive figur, men ibland innehåller aggregatet inte alltid samma länder mellan olika figurer.*

Figur 2.1 Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA)

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som antingen är entreprenör i vardande eller äger och leder ett nytt företag



Anm: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Tyskland, Italien, Spanien och Storbritannien. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Finland och Norge.

sig dock genom en markant ökning i entreprenörskapet sedan mitten av 2000-talet medan USA förefaller att ha återgått till den nivå som hade etablerats före krisen.

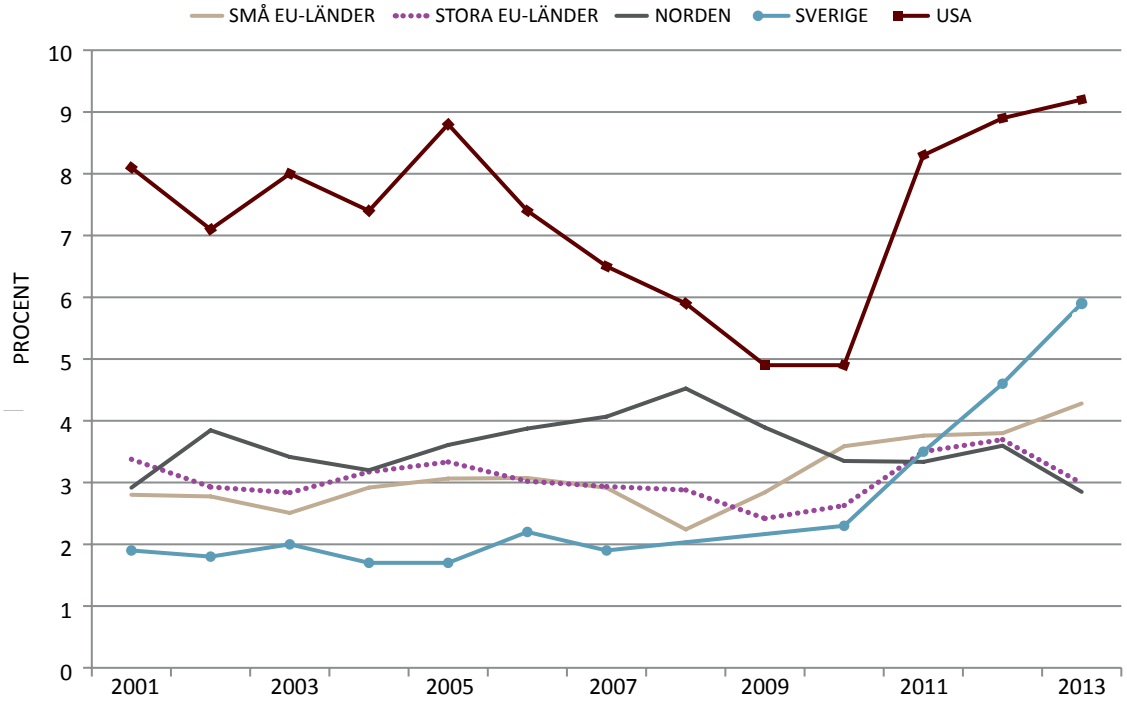
När den entreprenöriella aktiviteten fördelas på unga företag, s k företag i vardande, samt nyföretagandet som inte är äldre än 3,5 år, framgår vissa skillnader mellan dessa två kategorier. Övergripande finns det anledning att förvänta sig att de två typerna av företag agerar utifrån delvis olika utgångspunkter och förutsättningar. Kunskap om omfattningen på dessa båda företeelser utgör därför en viktig grund för att utforma en politik som skapar goda förutsättningar för ett entreprenörskap som kan befinna sig i olika skeden.

I Sverige har andelen av den vuxna befolkningen som anger att de är i färd med att starta ett företag legat på en låg nivå (ca två procent) ända sedan mätningarna började fram till 2010. Det är därför glädjande att kunna konstatera att en markant uppgång – från 2,3 till knappt sex procent – ägt rum under perioden 2010–2013 (Figur 2.2). Det är endast i USA en motsvarande uppgång skett, dock från betydligt högre nivåer än i Sverige. Den amerikanska utvecklingen är sannolikt driven av en kombination av återhämtning och att nya möjligheter uppstått efter och under krisen (det amerikanska nödvändighetsbaserade företagandet har fallit sedan 2010) och har nu passerat nivåerna före krisen. Också inom gruppen små EU-länder kan en uppgång konstateras, dock inte lika kraftfull som den svenska, medan övriga länder uppvisar en stabil utveckling över tiden.

Beträffande andelen av den vuxna befolkningen som för närvarande äger och leder ett nytt företag, dvs som är äldre än tre månader men yngre än 3,5 år, har utvecklingen i Sverige varit relativt oförändrad (nivån är ca två procent) med en svag uppgång mellan 2012 och 2013 (Figur 2.3). Stabiliteten är, precis som förväntat, högre för den här gruppen av företagande. Något bekymmersamt för svenskt vidkommande är dock det faktum att nivån på det unga men etablerade företagandet är lägre i Sverige än i de andra ländergrupperna och USA, med undantag för stora EU-länder. Det indikerar att många av de företag som är i vardande (0–3 månader) också slås ut förhållandevis snabbt och inte

Figur 2.2 Företag i vardande

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som för närvarande håller på att starta ett företag, dvs är aktivt involverade med att starta ett företag som de kommer att äga ensamma eller tillsammans med andra; företaget har inte betalt ut lön eller annan ersättning till ägarna under fler än tre månader



Anm: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Tyskland, Italien, Spanien och Storbritannien. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Finland och Norge.

kompenserar för det unga företagande som efter 3,5 år ingår i gruppen etablerat företagande (se nedan).

Sammantaget innebär detta att Sveriges positiva utveckling vad gäller entreprenörskapet bärs av företag i vardande medan nivån är mer konstant i gruppen unga företag. Vad gäller den totala entreprenöriella aktiviteten (TEA) har Sverige förbättrat sin position. Andelen svenskar som ägnar sig åt entreprenörskap mätt enligt GEMs metod har nästan fördubblats under perioden 2007 till och med 2013.

Finansiering

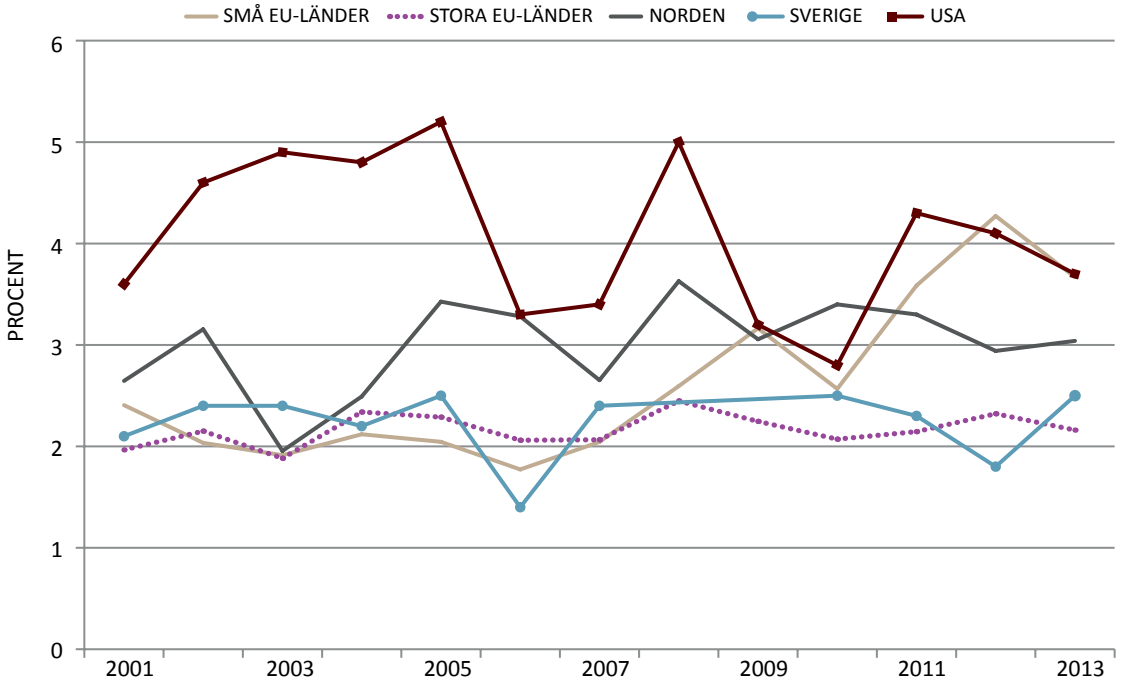
En viktig förutsättning för såväl företag i vardande som unga företag är tillgång till kapital. Många gånger är de traditionella kanalerna som banker, finansieringsinstitut och venture capital-marknaden inte tillgänglig för dessa typer av företag. Istället är det så kallade informella riskkapitalet en viktig finansieringskälla, speciellt i de tidigaste skedena för mindre och mer entreprenöriellt orienterade företag. Ju högre grad av nyskapande företagandet är förknippat med, desto svårare är det för externa finansiärer att bedöma de risker nyföretagandet medför. Informella investerare – ibland refererat till som ”family, friends and fools” – med en större och ofta lokal kännedom om dessa företag och deras framtida potential fyller därför en viktig roll i dessa skeden av företagandet[12].

I Figur 2.4 visas utvecklingen av tillgången på informellt riskkapital. I början av perioden var andelen informella investerare i den vuxna befolkningen ungefär en procentenhet lägre i Sverige än för genomsnittet bland övriga nordiska länder och låg på ungefär samma nivå som för både stora och små EU-länder. En markant ökning, utan motsvarighet i övriga ländergrupper och USA, har skett sedan mitten på 2000-talet. Mellan 2011 och 2012 föll dock investeringarna tillbaka kraftigt, vilket i förra årets rapport tolkades som att finansmarknadskrisen nått också affärsänglarna. Emellertid kan konstateras att en vändning ägt rum mellan 2012 och 2013, även om det fortfarande är långt kvar till nivåerna 2011. Samtidigt är det endast USA som uppger att ungefär

12. *Se Söderblom & Samuelsson (2014).*

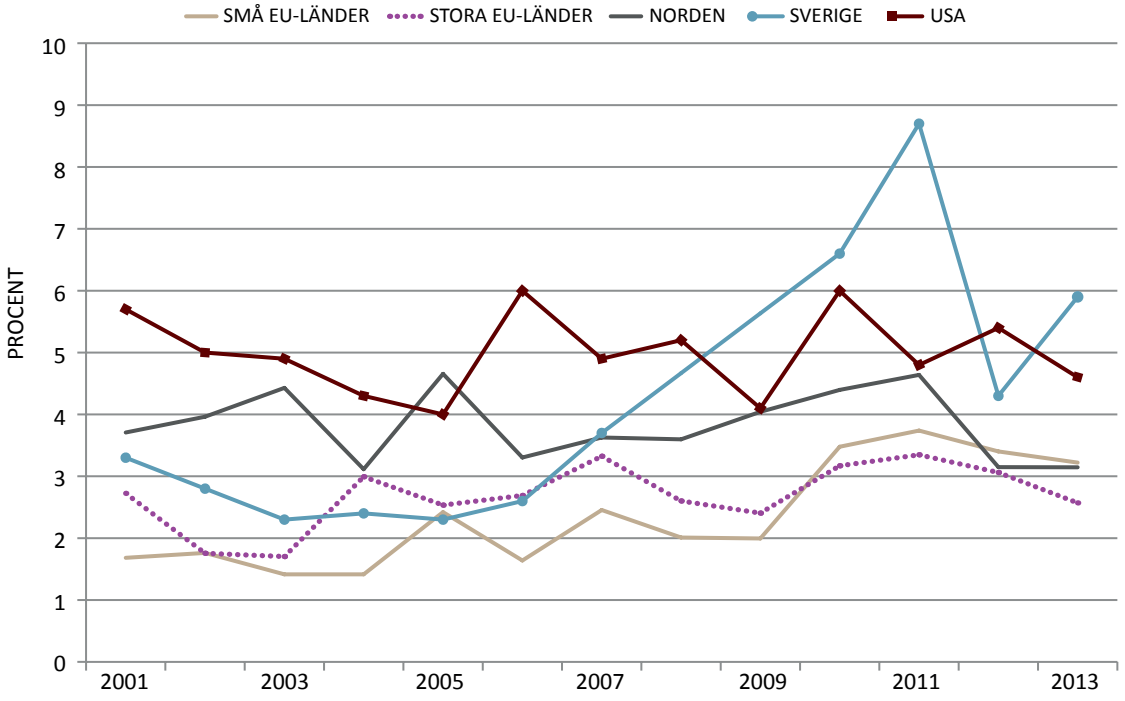
Figur 2.3 Nytt företagsägande

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som för närvarande äger och leder ett nytt företag, dvs äger och leder ett aktivt företag som har betalt ut lön eller annan ersättning till ägarna under fler än tre månader, men kortare tid än 3,5 år



Figur 2.4 Informella investerare

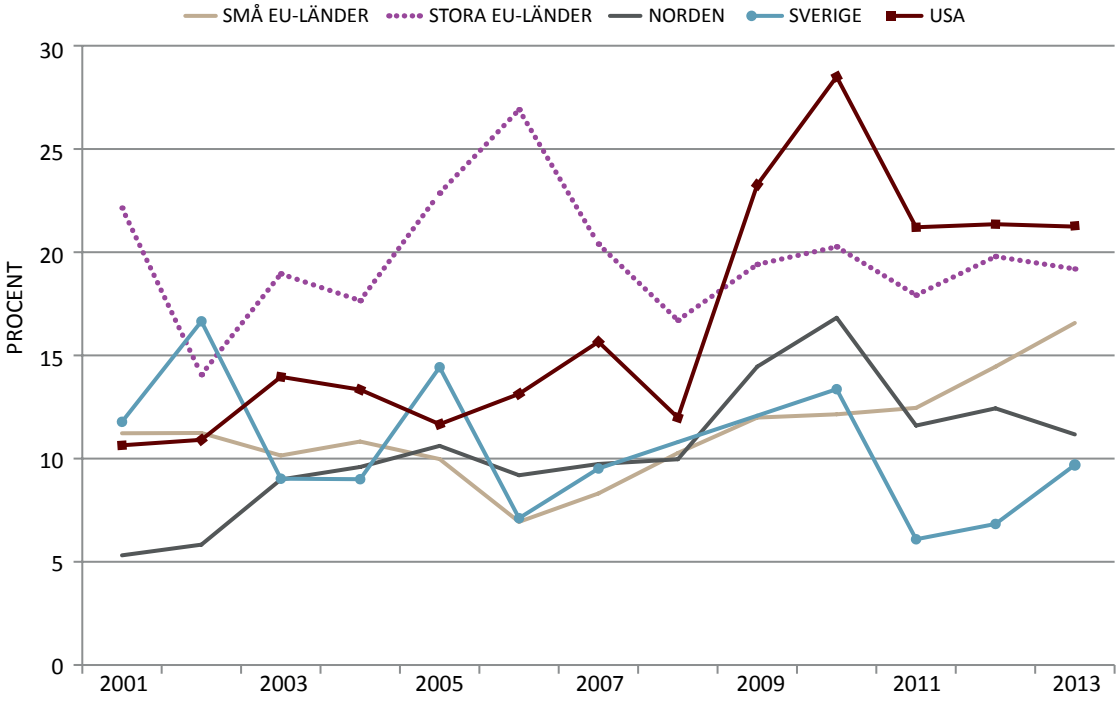
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som personligen tillhandahållit medel för ett nytt företag, startat av någon annan, under de tre senaste åren



Anm Figur 2.3 och 2.4: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Italien, Spanien och Storbritannien. Små EU-länder består av Belgien och Nederländerna. Norden inkluderar Finland och Norge.

Figur 2.5a Nödvändighetsmotiverad entreprenöriell aktivitet: Relativ förekomst

Andel av de involverade i TEA som motiveras av avsaknad av annat alternativ till arbete



Anm: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Italien, Spanien och Storbritannien. Små EU-länder består av Belgien och Nederländerna. Norden inkluderar Finland och Norge.

samma (men lägre) andel av befolkningen är informella investerare.[13]

Motiv för nyföretagande

Det finns en rad olika skäl till varför individer väljer att starta företag. Övergripande brukar nödvändighetsbaserat och möjlighetsbaserat entreprenörskap skiljas åt. Den förstnämnda typen avser nyföretagande därför att det saknas andra möjligheter till försörjning medan den senare typen av nyföretagande utgår från en förhoppning om att framgångsrikt kunna realisera en affärsidé. Båda typerna av entreprenörskap kan vara betydelsefulla för den ekonomiska utvecklingen, men av olika skäl. Det nödvändighetsbaserade entreprenörskapet fungerar huvudsakligen som en väg in i arbete och ökar ofta i lågkonjunkturer. Det möjlighetsbaserade entreprenörskapet, å andra sidan, tenderar att skapa mer värde och vara baserat på någon form av innovation. Detta är i sin tur i regel positivt korrelerat med ekonomisk tillväxt.[14]

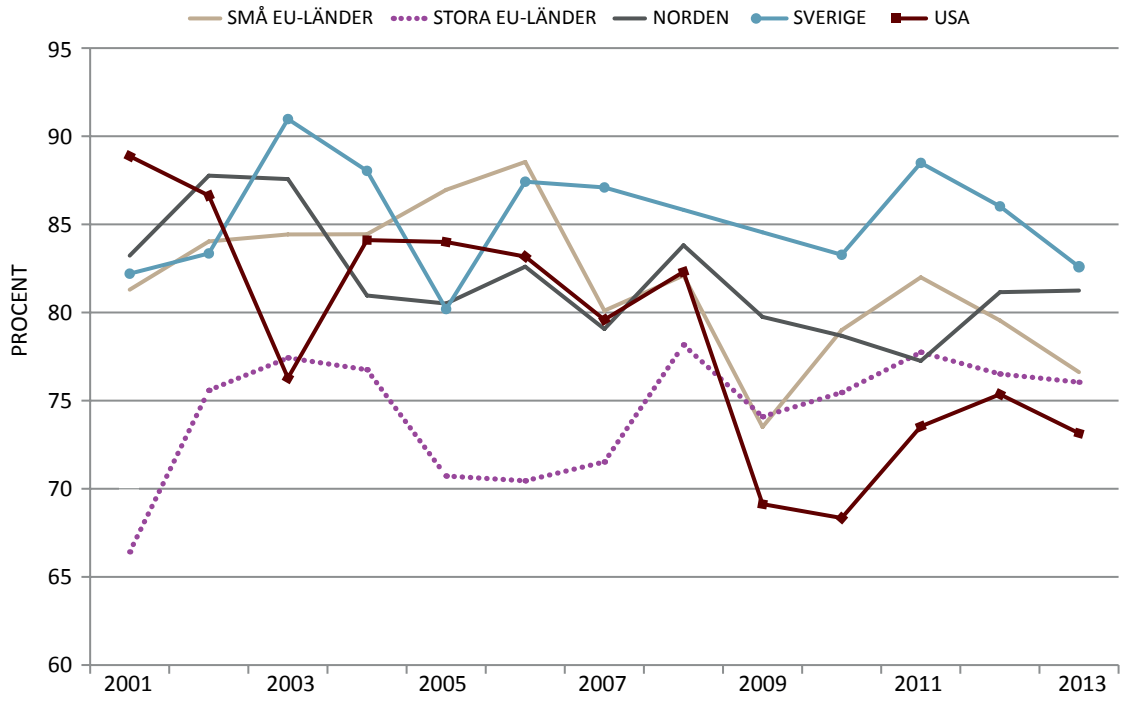
I Figur 2.5a redovisas nödvändighetsbaserat nyföretagande medan Figur 2.5b visar det möjlighetsbaserade nyföretagandet. För Sveriges vidkommande har den förstnämnda typen av entreprenörskap nästan fördubblats under de senaste två åren, sannolikt kopplat till en svagare efterfrågan på arbetskraft och en relativt hög svensk arbetslöshet. Andelen nödvändighetsbaserat entreprenörskap är dock fortfarande lägre än i någon av de övriga ländergrupperna eller USA. Särskilt i USA har det varit en kraftfull ökning som förefaller ha planat ut efter 2011. Bland små EU-länder kan också en betydande ökning noteras sedan 2006, vilket till största del sammanfaller med den ekonomiska krisen sedan 2007.

Det möjlighetsbaserade entreprenörskapet (Figur 2.5b) dominerar för samtliga ländergrupper och USA, nivåerna ligger 2013 mellan 73 till 82 procent. Det har dock minskat i flera ländergrupper och även i USA under de senare åren. Fortfarande toppar Sverige bland valda jämförelseländer med en andel som är ca tio procentenheter högre än i USA.

13. *Notera att figuren inte speglar vilka summor som investeras utan andel av befolkning som uppger sig vara investerare i tidiga faser.*
14. *Se Entreprenörskapfoum Swedish Economic Forum Report 2012 (Braunerhjelm red.), Thurik (2008) samt Fritsch och Schroeter (2011) för en diskussion om detta. Notera också att det nödvändighetsbaserade entreprenörskapet kan vara nog så nytänkande – "… the prospect of hanging is a powerful stimulus to the imagination" (Baumol, 2002, s. 10).*

Figur 2.5b Möjlighetsmotiverad entreprenöriell aktivitet: Relativ förekomst

Andel av de involverade i TEA som motiveras av en upplevd affärsmöjlighet



Anm: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Italien, Spanien och Storbritannien. Små EU-länder består av Belgien och Nederländerna. Norden inkluderar Finland och Norge.

Beträffande entreprenörskapets fördelning på män och kvinnor (Figur 2.6a och Figur 2.6b) är det uppenbart att män dominerar, så också i Sverige. Sveriges övergripande förbättring i TEA-rankingen motsvaras av en klar förbättring både i mäns och kvinnors tidiga entreprenörskap: det är endast USA som uppvisar en högre andel (både för män och kvinnor) av befolkning som är engagerad i tidigt entreprenörskap. En anmärkningsvärd förbättring har ägt rum i Sverige sedan mitten av 2000-talet. Notera också att gapet mellan mäns och kvinnors entreprenörskap krymper i Sverige. Genom att se till antalet kvinnliga per manliga entreprenörer (Figur 2.7) är kvoten ungefär 0,1 enheter lägre i Sverige än i USA.

Etablerade företag

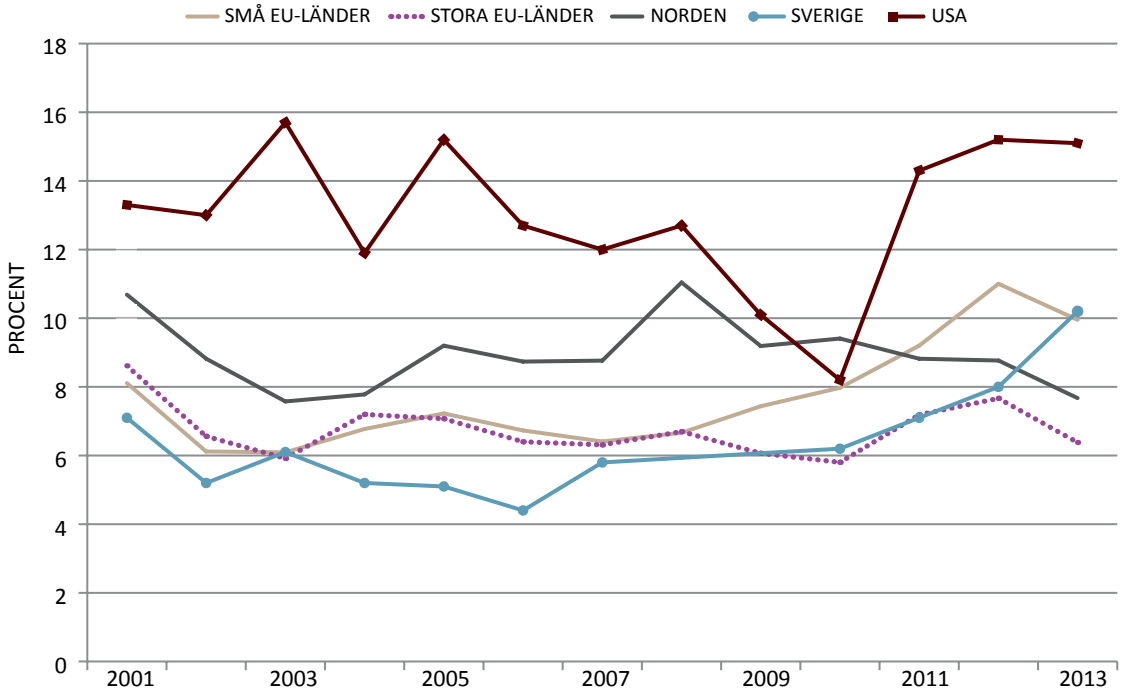
Den positiva trend i företagsägandet som påbörjades 2007 i Sverige höll i sig fram t o m 2011. Därefter minskade andelen från ca sju till ca fem procent 2012. Den betydande minskningen är troligen ett utslag av dels en pågående generationsväxling i företagsägandet, dels den djupgående ekonomiska krisen som med viss fördröjning ledde till en utslagning av företag. Mellan 2012 och 2013 vände dock utvecklingen och det etablerade företagandet ökade en procentenhet vilket tyder på att de ”äldre” unga företagen i TEA växte in i gruppen etablerat företagande (Figur 2.8). Det förklarar delvis den relativt konstanta utvecklingen i unga företag (Figur 2.3). Bland övriga ländergrupper avviker den negativa utvecklingen i Norden sedan 2007. Också USA har under de senaste åren fått erfara en minskning i det etablerade företagandet, efter betydande uppgångar 2009–2011.

TEA fördelat på branscher och åldersgrupper

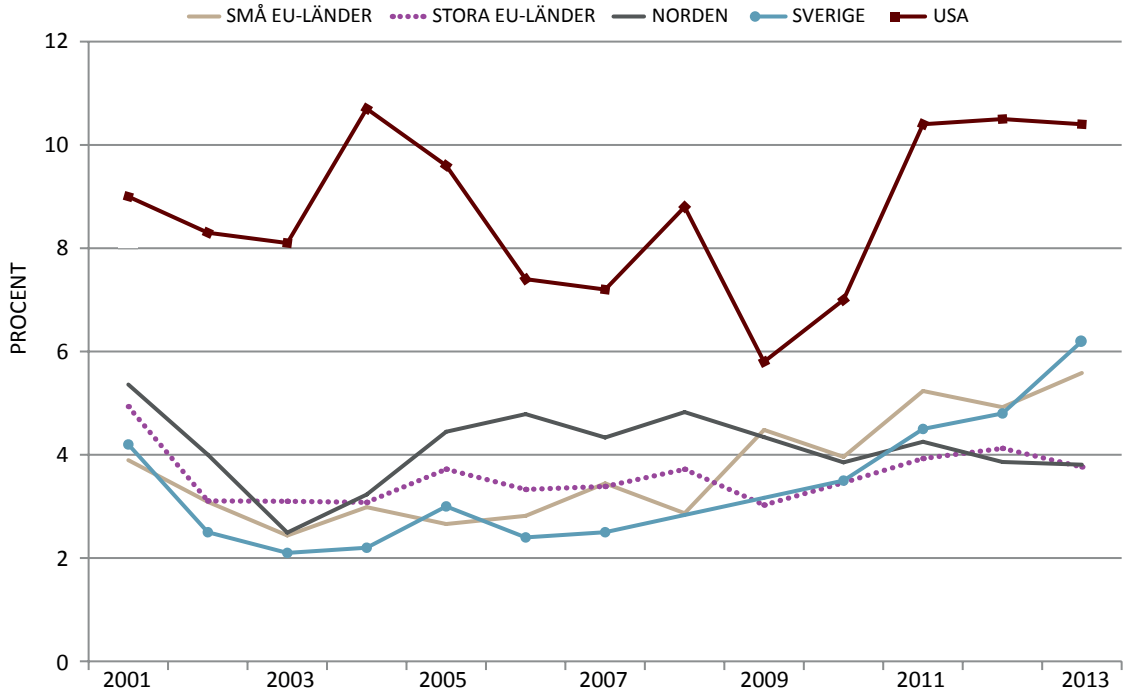
Innan ambitionerna i de nya och unga företagen tas upp redovisas entreprenörskapets branschtillhörighet och entreprenörernas åldersfördelning. Fördelat på branscher visas i Figur 2.9 att entreprenörskapet framför allt växer inom segmenten affärstjänster och tillverkning. Den förstnämnda kategorin utgörs av förhållandevis kvalificerade tjänster och en strukturomvandling mot den branschen är positivt för svensk ekonomi. Endast USA har ett ungefär lika stort

Figur 2.6a och b Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA) fördelat på kön

a) Andel av den manliga befolkningen i åldrarna 18–64 år som antingen är entreprenör i vardande eller äger och leder ett nytt företag



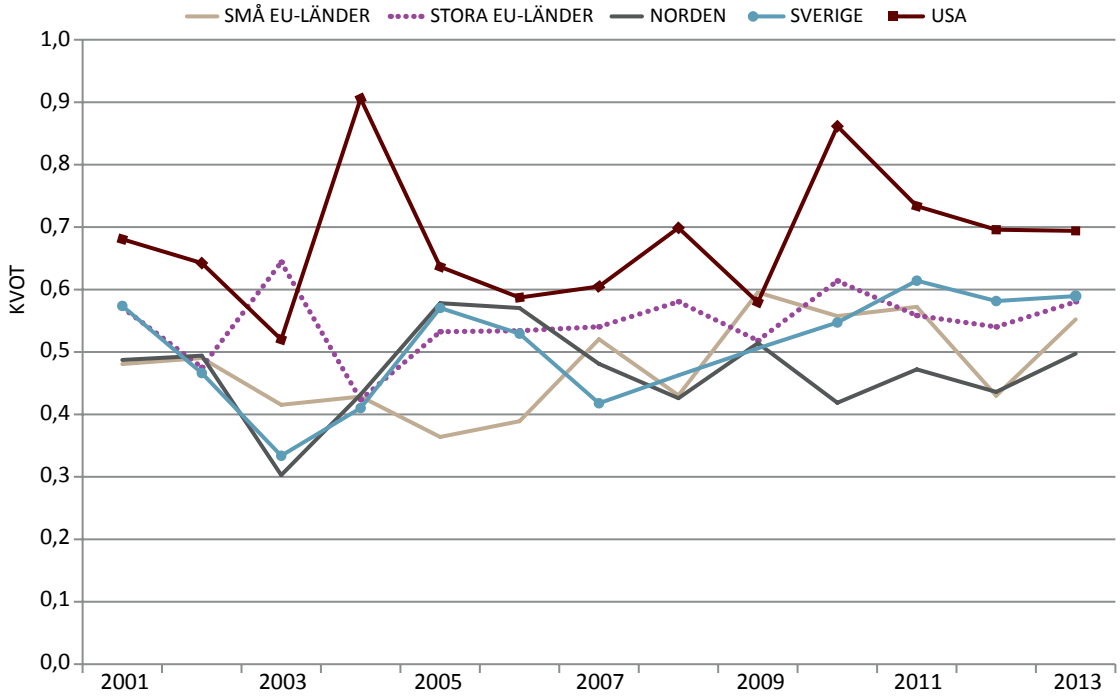
b) Andel av den kvinnliga befolkningen i åldrarna 18–64 år som antingen är entreprenör i vardande eller äger och leder ett nytt företag



Anm Figur 2.6a och 2.6b: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Italien, Spanien och Storbritannien. Små EU-länder består av Belgien och Nederländerna. Norden inkluderar Finland och Norge.

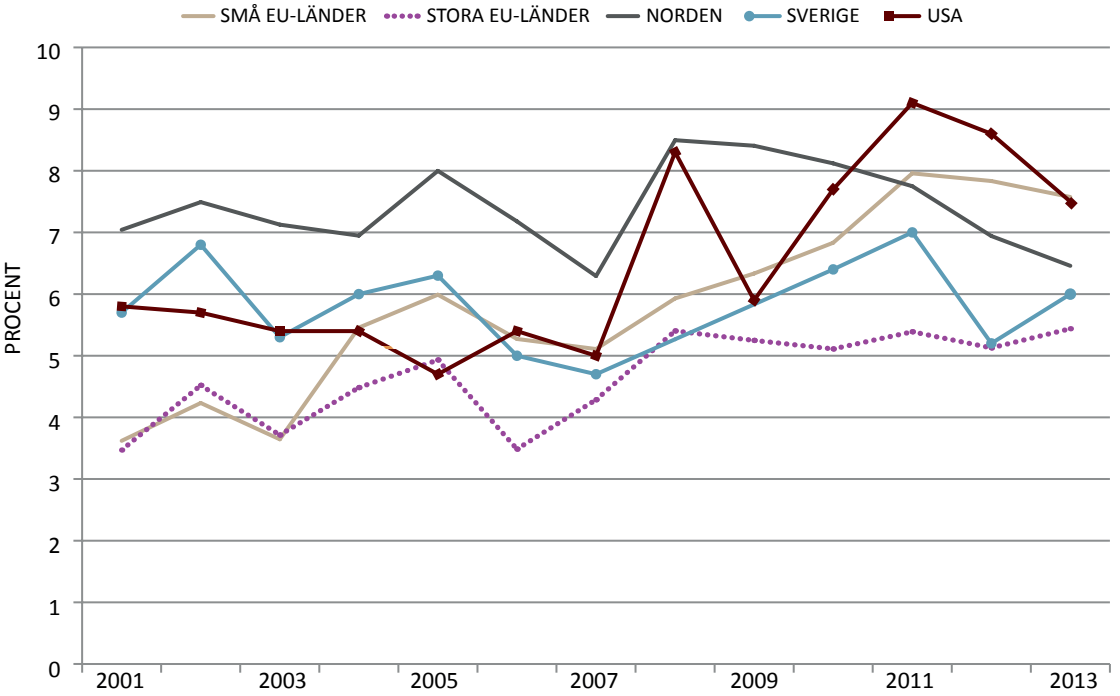
Figur 2.7 Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA), antal kvinnor per man

Antal kvinnor i åldrarna 18–64 år som antingen är entreprenör i vardande eller äger och leder ett nytt företag per man i motsvarande situation



Figur 2.8 Etablerat företagsägande

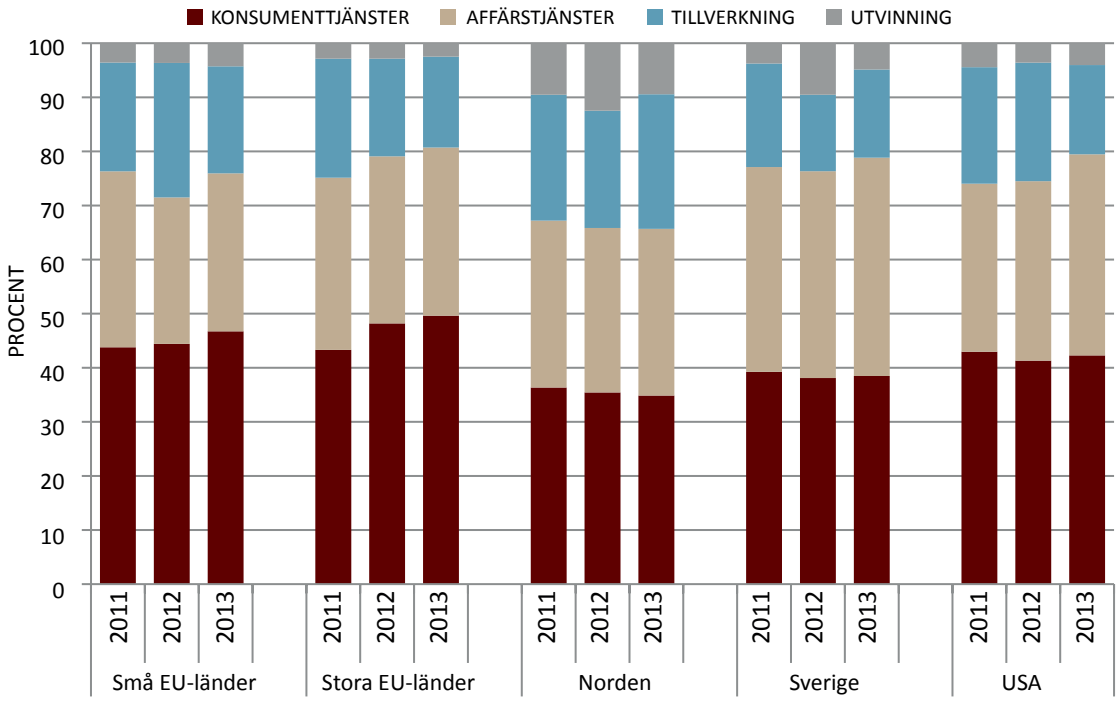
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som för närvarande äger och leder ett etablerat företag, dvs äger och leder ett aktivt företag som har betalat ut lön eller annan ersättning till ägarna under mer än 3,5 år



Anm Figur 2.7 och 2.8: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Italien, Spanien, Storbritannien och Tyskland. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Danmark, Finland och Norge.

Figur 2.9 TEA fördelat på sektorer 2011–2013

Procentuell fördelning av de involverade i entreprenörskap i tidigt skede (TEA) på olika sektorer



Anm: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Spanien, Storbritannien och Tyskland. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Danmark, Finland och Norge.

entreprenörskap inom avancerad tjänsteverksamhet. Konsumenttjänster kan antas vara den minst kompetenskrävande branschen medan affärstjänster är den mest kompetensintensiva. För Sveriges del märks att entreprenörskapet kopplat till konsumenttjänster varit konstant under perioden 2011–2013. Tidigare år har dock en betydande uppgång skett, sannolikt i samband med införandet av de skattesubventionerade RUT- och ROT-tjänsterna under 2006 och 2007. Nu verkar inga nettotillskott ske i den branschen. I Sverige är entreprenörskapet koncentrerat till affärs- och konsumenttjänster med vardera en andel på ca 40 procent.

Fördelat på ålderskategorier har entreprenörskapet ökat bland 35–54 åringarna och 55–64 åringarna (Figur 2.10). Variationerna mellan de innovationsdrivna länderna är små och inga tydliga trender kan observeras vad gäller entreprenörskapets åldersfördelning.

2.2 Entreprenöriell ambition

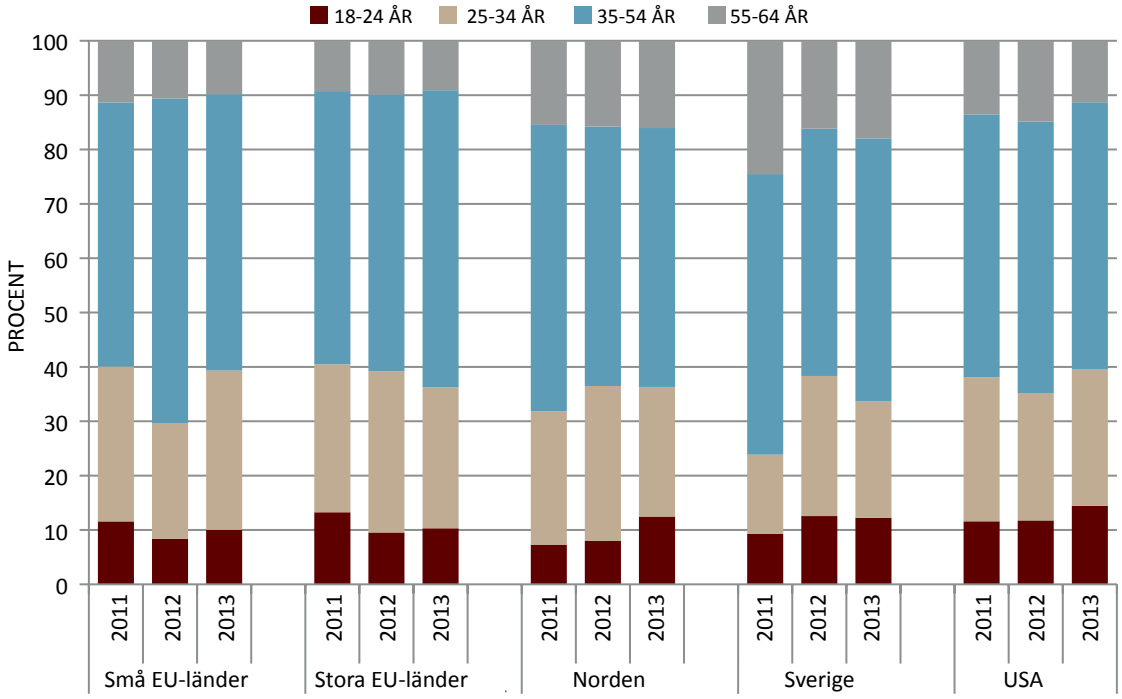
Nu flyttas fokus till entreprenöriell ambition, dvs de mål och förväntningar som individen har med sitt entreprenörskap mätt som sysselsättningstillväxt, marknadsposition/innovation och internationalisering. Följaktligen läggs tonvikt på det mindre urvalet i undersökningen som faktiskt uppgivit att de håller på att starta ett företag eller driver ett ungt företag.

Först visas förväntat antal anställda inom de närmaste fem åren (Figur 2.11). Enligt flera studier är det huvudsakligen unga och snabbväxande företag, s k gaseller, som har störst betydelse för sysselsättningstillväxten.[15] De tillväxtambitioner som entreprenörer har i tidiga skeden kan därför vara en indikator på den framtida sysselsättningstillväxten. De uppgifter som presenteras är beräknade som ett genomsnitt av de tre senaste åren för att öka antalet observationer och därmed minska osäkerheten i det redovisade materialet.

15. *Audretsch m fl (2006); Henrekson och Johansson (2010).*

Figur 2.10 TEA fördelat på åldersgrupper 2011–2013

Procentuell fördelning av de involverade i entreprenörskap i tidigt skede (TEA) på olika åldersgrupper



Anm: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Spanien, Storbritannien och Tyskland. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Danmark, Finland och Norge.

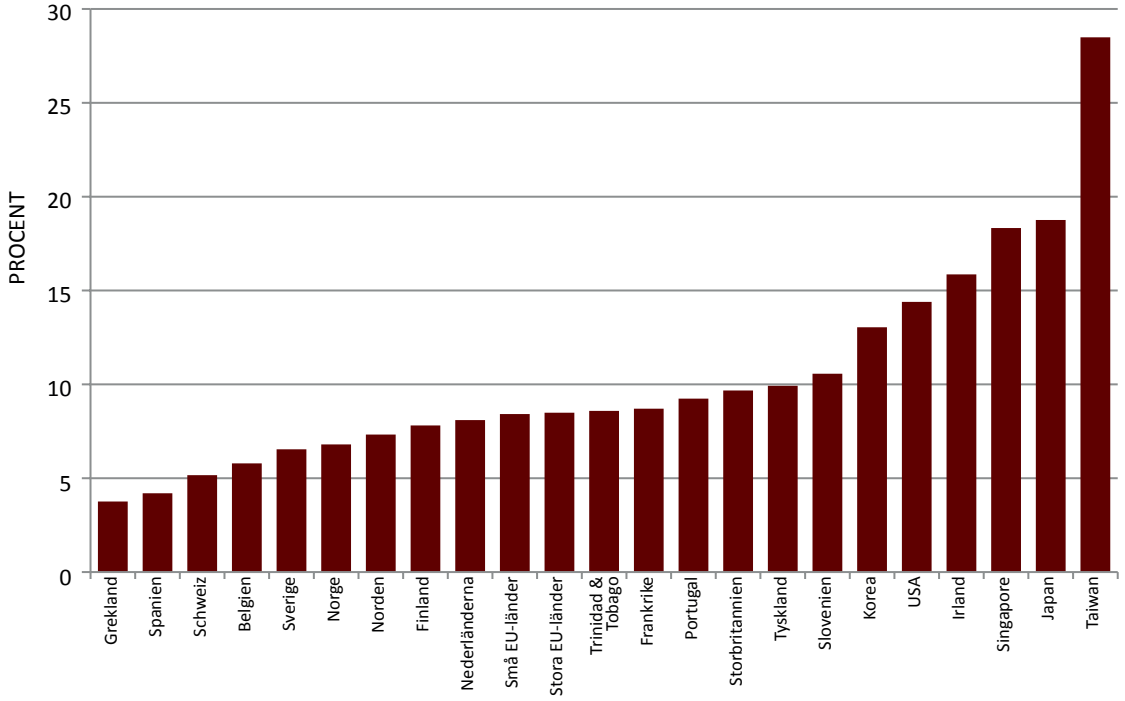
För Sveriges del kan noteras att rankingen har försämrats något jämfört med 2012 års siffror: då låg Sverige på åttonde plats (av 25 innovationsdrivna nationer och Kina) räknat från botten och 2013 placerar sig Sverige på en femte plats från botten (av 20 länder). Andelen svenska nya och unga företag som förväntar sig en betydande sysselsättningstillväxt är dock ungefär oförändrad (ca sex procent). Länder med särskilt höga tillväxtambitioner innefattar Sydostasien, USA men också en grupp större EU-länder (t ex Tyskland). Danmark, med sitt flexibla arbetsmarknadsregelverk, brukar placera sig högt men är inte med i 2013 års undersökning. Relativt lågt placerade är övriga norden samt några av EUs värsta krisländer, dock inte Portugal.

Nästa mått på ambition är den konkurrens entreprenören anser sig möta på marknaden (Figur 2.12). Sveriges ranking är även här något sämre än förra årets utifrån de företag som anser sig vara ensamma med en produkt. Men Sverige är stadigt placerade i mittfältet: en elfte plats år 2013 bland 26 länder. En trio anglosaxiska länder, tillsammans med Norge och Taiwan ligger i täten. Samtidigt är det relativt få entreprenörer i Sverige – jämfört med övriga länder – som uppger att de konkurrerar med många andra företag. I botten har vissa omjusteringar skett, men många av föregående års länder återfinns där: bland andra Finland, Grekland, Japan och Schweiz.

Den marknadssituation som företagen upplever har olika skäl, t ex lokala regleringar och monopol eller fördelen med att vara först på marknaden med en imiterad eller ny produkt. I Figur 2.13a visas andelen entreprenörer som anser att deras produkter är ny för samtliga kunder, några få av dessa eller inga. Bland svenska entreprenörer är det få som anser sig kunna erbjuda en ny produkt till samtliga sina kunder – svenska entreprenörer tillhör den sämre tredjedelen. Detta motsvarar ungefär Sveriges position också tidigare år.

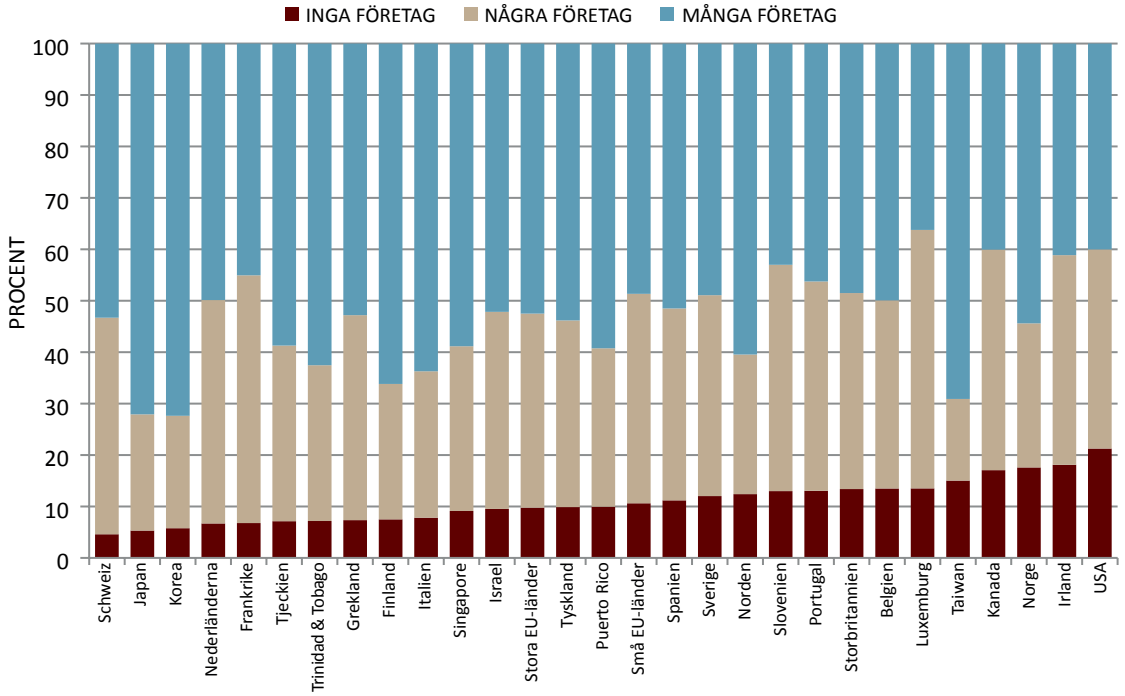
Figur 2.11 Förväntad sysselsättningstillväxt för entreprenörer i tidigt skede, 2011–2013

Andel av TEA som förväntar sig att anställa 20 eller fler personer inom fem år



Figur 2.12 Konkurrens 2013

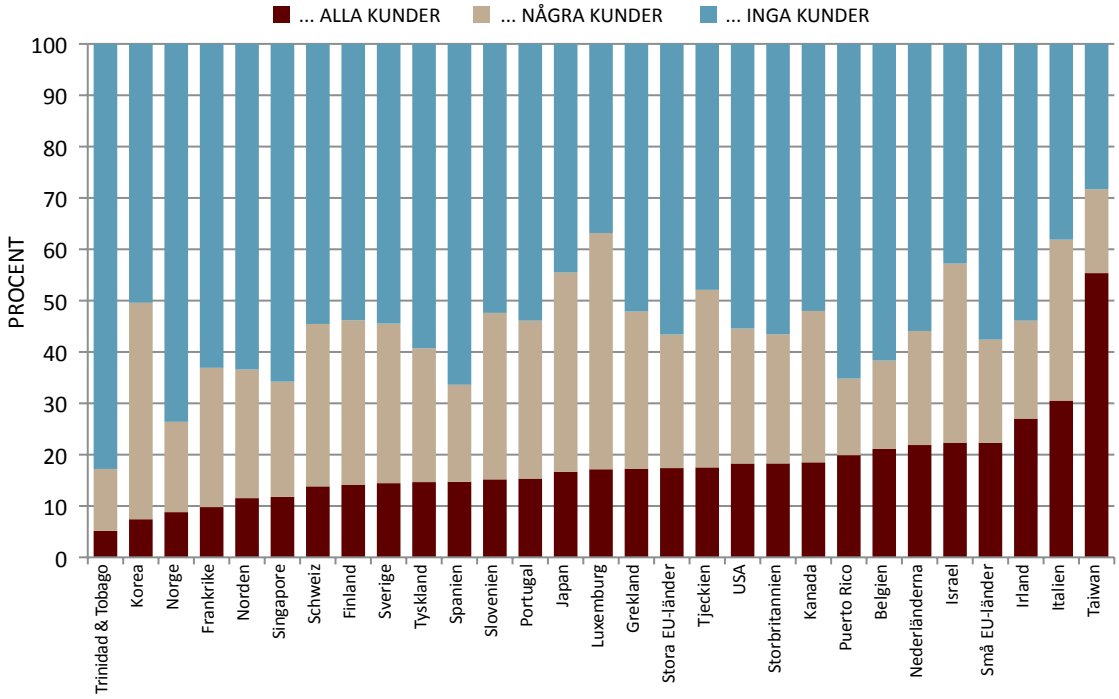
Hur många företag erbjuder samma produkt? Andel av TEA.



Anm Figur 2.11 och 2.12: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Italien (ej Figur 2.11), Spanien, Storbritannien och Tyskland. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Danmark, Finland och Norge.

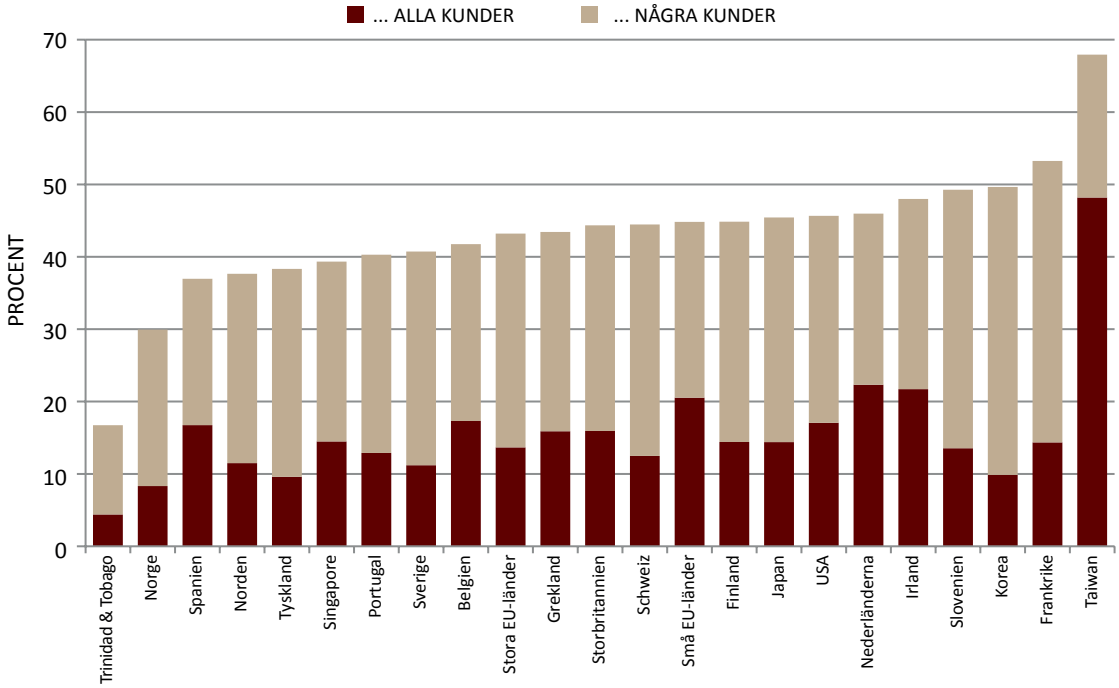
Figur 2.13a Innovativa produkter för entreprenörer i tidigt skede 2013

Andel av TEA vars produkter är nya för ...



Figur 2.13b Innovativa produkter för entreprenörer i tidigt skede 2011–2013

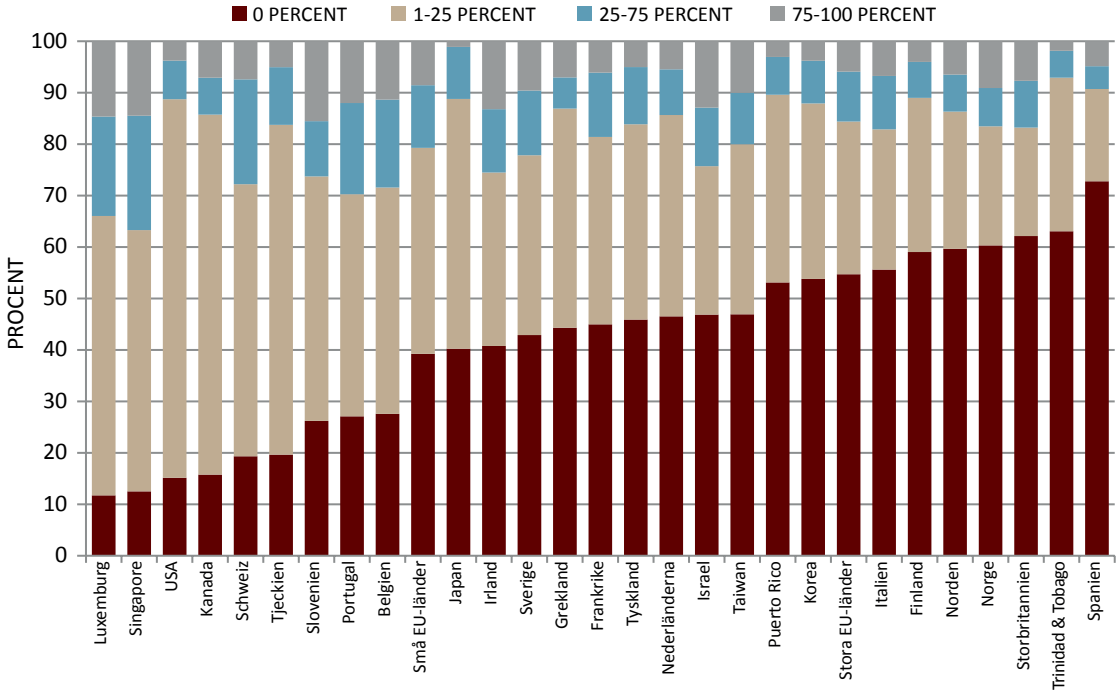
Andel av TEA vars produkter är nya för ...



Anm Figur 2.13a och 2.13b: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Italien (ej Figur 2.13b), Spanien, Storbritannien och Tyskland. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Danmark, Finland och Norge.

Figur 2.14a Internationell orientering för entreprenörer i tidigt skede 2013

TEA fördelat på andel kunder utomlands



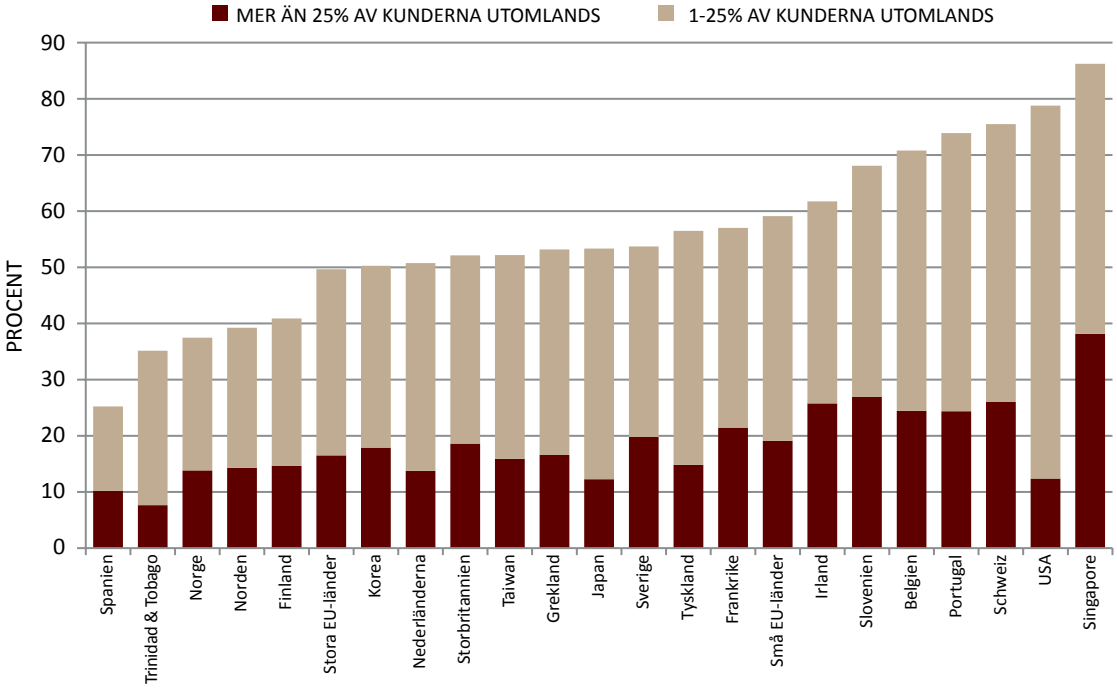
Anm: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Italien, Spanien, Storbritannien och Tyskland. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Danmark, Finland och Norge.

Tidigare studier har visat att det finns en betydande uthållighet i företagens innovationssatsningar, dvs det är ungefär samma grupp företag som satsar på innovation över en längre period. Därför presenteras även för innovation ett snitt för perioden 2011–2013 (Figur 2.13b). Beträffande produkter som bedöms vara nya för alla kunder (röd stapel) har Sverige bara fyra nationer bakom sig. Mjukas definitionen upp till att omfatta åtminstone delar av kunderna återfinns Sverige på den nedre tredjedelen (sjunde plats från botten av 20 länder). Mot bakgrund av Sveriges betydande FoU-satsningar och relativt starka humankapital hade ett starkare utfall förefallit rimlig, trots att en viss förbättring har skett jämfört med 2012. Samtidigt bör hållas i minnet att innovation är ett svårfångat begrepp, även för entreprenörerna själva.

Sverige har en tradition av internationaliserade storföretag och omsättningen av vår sammanlagda handel (export och import) motsvarar ungefär BNP. Hur ser det ut vad gäller entreprenörernas internationaliseringsambitioner? I Figur 2.14a framgår att drygt 40 procent av entreprenörerna i Sverige inte har någon utlandsförsäljning alls. Små länder med en betydligt större kundandel utanför Sverige är Belgien, Portugal och Schweiz. Sveriges position har dock förbättrats jämfört 2012 (60 procent) vilket bryter en utveckling som pågått under flera år med en stigande andel entreprenörer som saknat kunder utomlands. Delvis förklaras detta av den globala krisen och en fallande internationell efterfrågan. Samtidigt har andra små länder, vilka Sverige borde kunna hålla jämna steg med, presterat bättre. I en globaliseringsprocess är det viktigt att kunna nå ut på internationella marknader när konkurrensen intensifieras, inte minst på hemmamarknaderna.

Sett över en treårsperiod (Figur 2.14b) tappar dock Sverige jämfört med övriga länder och andelen entreprenörer med någon kund utomlands faller tillbaka: i förra årets studie var motsvarande andel drygt 60 procent, i året undersökning är den drygt 50 procent. För mindre företag varierar dock exporten mellan åren betydligt mer än för större företag och allt för stora

Figur 2.14b Internationell orientering för entreprenörer i tidigt skede 2011–2013
TEA fördelat på andel kunder utomlands



Anm: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Spanien, Storbritannien och Tyskland. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Danmark, Finland och Norge.

växlar kan inte dras på grundval av dessa resultat. Det är också relativt stora förskjutningar i placeringarna länderna emellan. Sammantaget pekar det på att nya och unga svenska företag är jämförelsevis mindre internationaliserade i jämförelse och att i en allt mer globaliserad omvärld kan internationalisering och internationaliseringskunnande förväntas bli allt mer strategiskt viktigt.

2.3 Entreprenöriella attityder och förväntningar

Hittills har resultaten avseende entreprenöriell aktivitet och entreprenöriell ambition presenterats och resultaten för Sverige har jämförts med ett urval andra ländergrupper och USA. I det följande redogörs för ett antal variabler som förväntas spegla attityderna till entreprenörskap. Omfattningen på en ekonomis entreprenörskap styrs av en rad olika faktorer, bl a regelbörda och lagstiftning men också det omgivande samhällets attityder och normer avseende entreprenörskap.[16] Dessa är delvis historiskt betingade och påverkas av den institutionella ram entreprenörerna verkar inom men också av andra mer kulturellt betingade faktorer. Det kan i sin tur påverka karriärval liksom individers motivation att utveckla sitt entreprenörskap och därmed både den samlade omfattningen – aktiviteten – och de entreprenöriella ambitionerna.

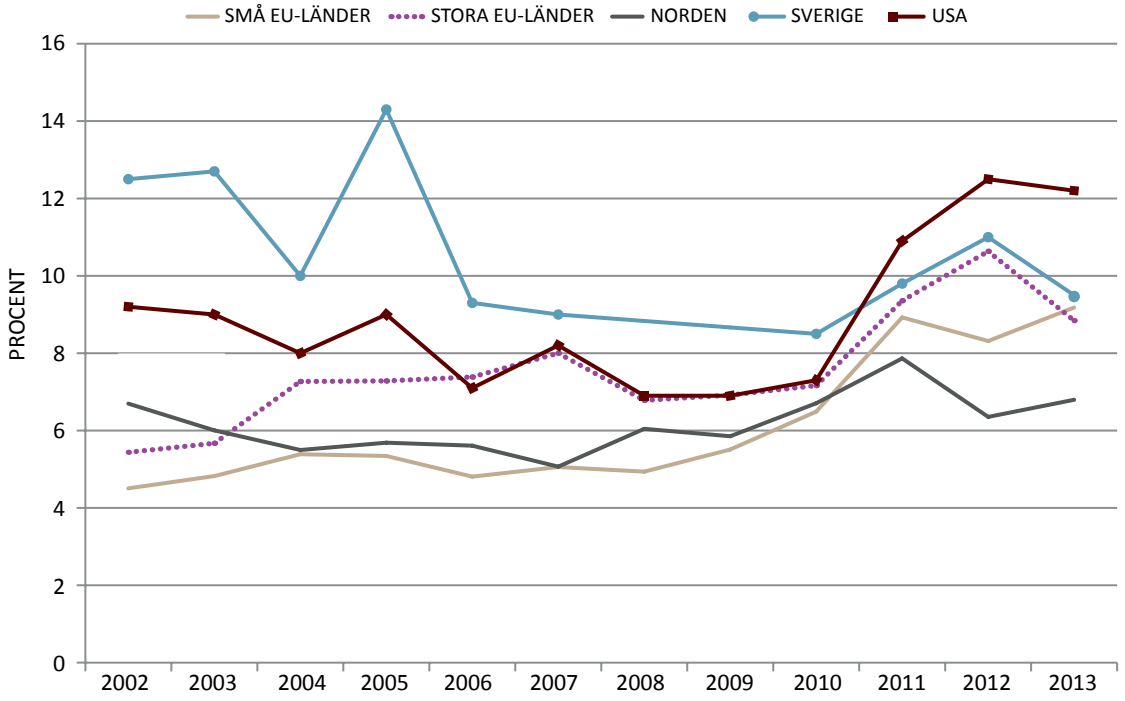
Ända fram till 2010 minskade andelen svenskar som sade sig planera att starta ett företag inom tre år (Figur 2.15). 2011 bröts trenden och också under 2012 ökade andelen svenskar med en uttalad entreprenöriell avsikt. Fortfarande låg andelen under de nivåer som rapporterats i början av 2000-talet. Efter två år av stigande andelar kan en minskning noteras för 2013 – dock från en relativt hög nivå. Endast i USA är andelen högre även om skillnaderna mellan Sverige och EU-länderna är marginella. För USA rapporteras 2011–2013 de högsta andelarna sedan GEM-projektets start runt sekelskiftet.

I Sverige har spannet mellan de som säger sig ha för avsikt att starta ett företag och de som verkligen

16. *Se Braunerhjelm och Eklund (2014).*

Figur 2.15 Entreprenöriell avsikt

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



Anm: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Italien, Spanien, Storbritannien och Tyskland. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Danmark, Finland och Norge.

gör så minskat avsevärt under senare år. Det indikerar att planerat företagande också resulterar i nya företag.

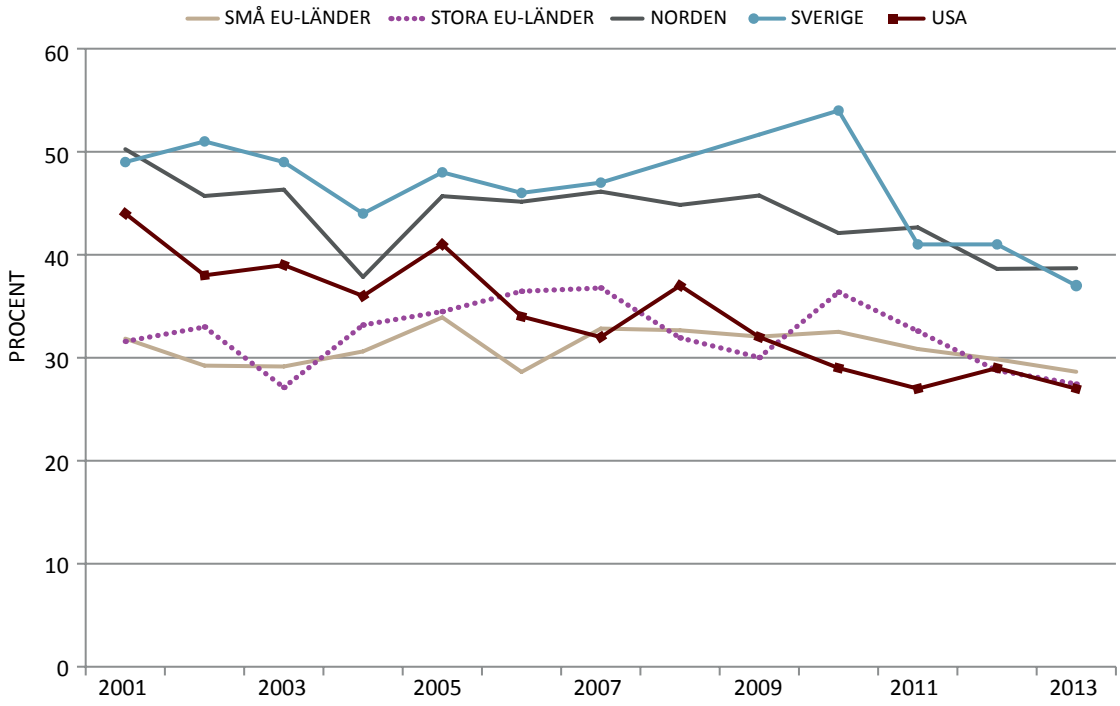
Ett flertal faktorer samverkar sannolikt till denna konvergens: delvis en normförskjutning, delvis ekonomisk-politiska reformer. Men också tydliga förebilder med Steve Jobs i spetsen följd av en rad framgångsrika svenska entreprenörer. Tidigare forskning har också konstaterat att omfattningen på entreprenörskap är positivt kopplat till om en individ känner någon som startat ett företag (Braunerhjelm, 2011). För Sveriges räkning har andelen svenskar som känner någon som startat ett företag emellertid minskat trendmässigt, med undantag för en uppgång mellan 2007 och 2010 (Figur 2.16). Ett liknande mönster präglar USA och de andra ländergrupperna. Detta förefaller således inte vara en förklaring till den ökande entreprenöriella aktiviteten i Sverige.

Sedan 2010 har Sverige utmärkt sig genom att vara det land där störst andel av befolkningen anger att närmiljön erbjuder goda entreprenöriella möjligheter. Utvecklingen har varit starkt positiv sedan 2003 för att kulminera 2010 och därefter förefaller den ha stabiliserats på en nivå runt 65 procent (Figur 2.17). USA placerar sig betydligt längre ner men med en positiv förändring sedan 2009. För övriga ländergrupper kan ingen klar trend urskiljas. Tolkningen är att det kan finnas stora och outnyttjade entreprenöriella möjligheter i Sverige som sannolikt bara delvis återspeglas i det ökande entreprenörskapet.

Utvecklingen är inte fullt lika positiv med avseende på den kunskap som krävs för att starta ett företag. Av Figur 2.18 framgår att ungefär 40 procent av den vuxna befolkningen i Sverige tror sig besitta relevant kunskap, vilket är en svag ökning jämfört med 2012. Sett över en längre period har trenden varit vikande men ungefär i nivå med andra länder med undantag av USA där mer än hälften av befolkningen anser sig ha den kompetensen. Notera det paradoxala skillnaderna mellan Sverige – det är betydligt fler som säger sig kunna identifiera affärsmöjligheter men färre som

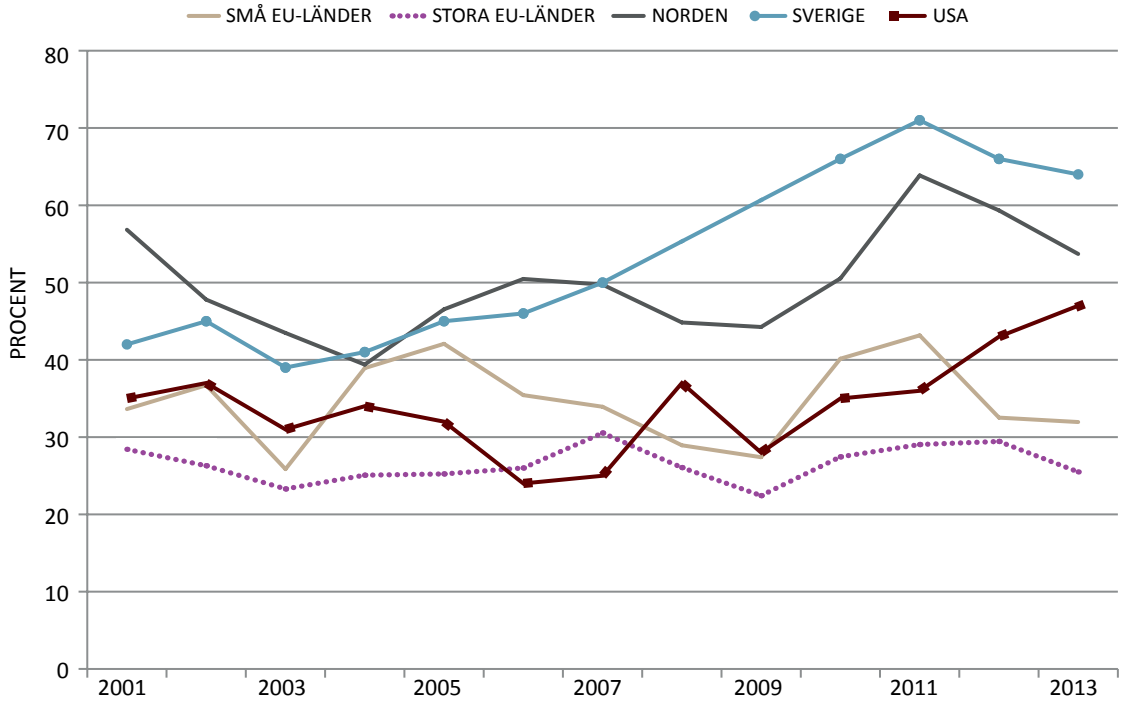
Figur 2.16 Kännedom om företagare

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som personligen känner någon som startat ett företag under de två senaste åren



Figur 2.17 Upplevda affärsmöjligheter

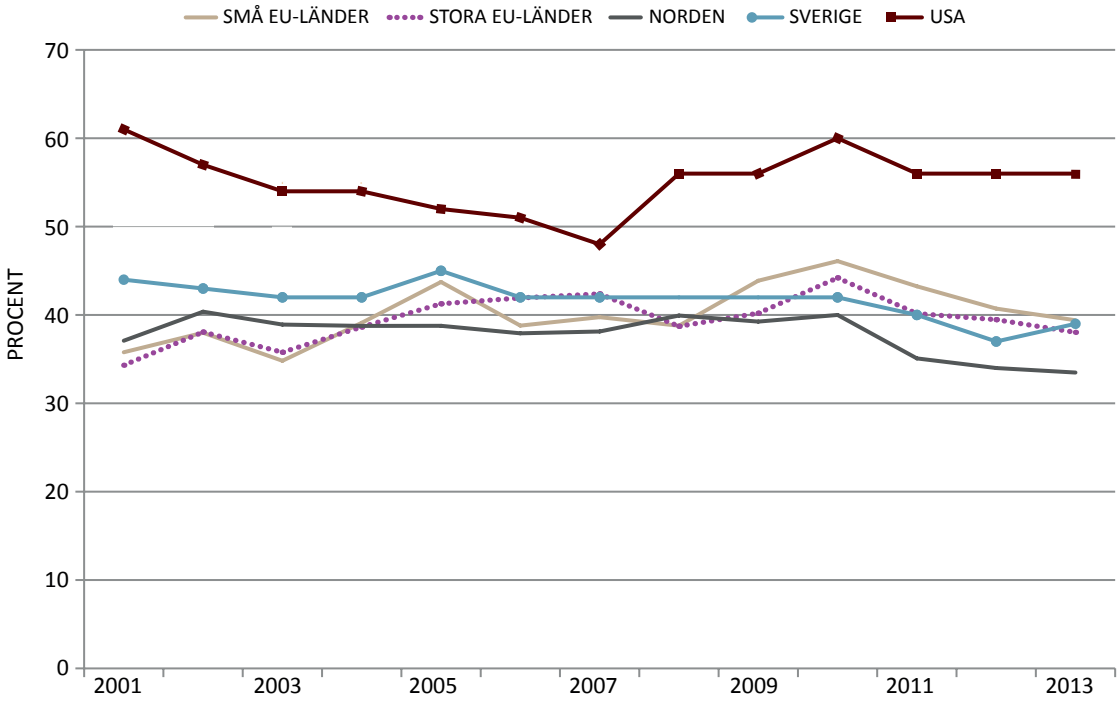
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som upplever att det finns goda möjligheter att starta ett företag i området där de bor



Anm Figur 2.16 och 2.17: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Italien, Spanien, Storbritannien och Tyskland. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Danmark, Finland och Norge.

Figur 2.18 Upplevd förmåga

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som anser sig ha tillräcklig kunskap och förmåga att starta ett företag



Anm Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Italien, Spanien, Storbritannien och Tyskland. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Danmark, Finland och Norge.

anser sig kunna starta och driva företag – och USA där det omvända förhållandet råder.

Rädsla att misslyckas har ofta påtalats som ett speciellt europeiskt fenomen som hämmat entreprenörskapet. Figur 2.19 befäster delvis den bilden. I USA verkar det finnas minst oro för att misslyckas samtidigt som en ökning kan noteras sedan 2004. I samtliga övriga länder förefaller rädslan att misslyckas ha ökat svagt och allra högst är den i stora EU-länder. Detta riskerar att hämma viljan att starta företag och skälen är mångfacetterade: utformningen av det sociala skyddsnätet, personliga konsekvenser eller mer kulturellt betingade faktorer som stigmatiserar de som misslyckats.

Avslutningsvis presenteras synen på entreprenörskap som karriärval, vilken samhällelig status entreprenörskap är förknippat med samt vilken vinkling medierna ger entreprenören och entreprenörskapet. Inledningsvis kan konstateras att trots ett ökat svenskt entreprenörskap anses inte entreprenörskap vara ett bättre karriärval idag än för 10 år sedan (Figur 2.20). Små EU-länder ligger högst. Förändringar över tid är begränsade för alla ländergrupper och USA.[17] Överlag förefaller attityderna till entreprenörskap förändras långsamt.

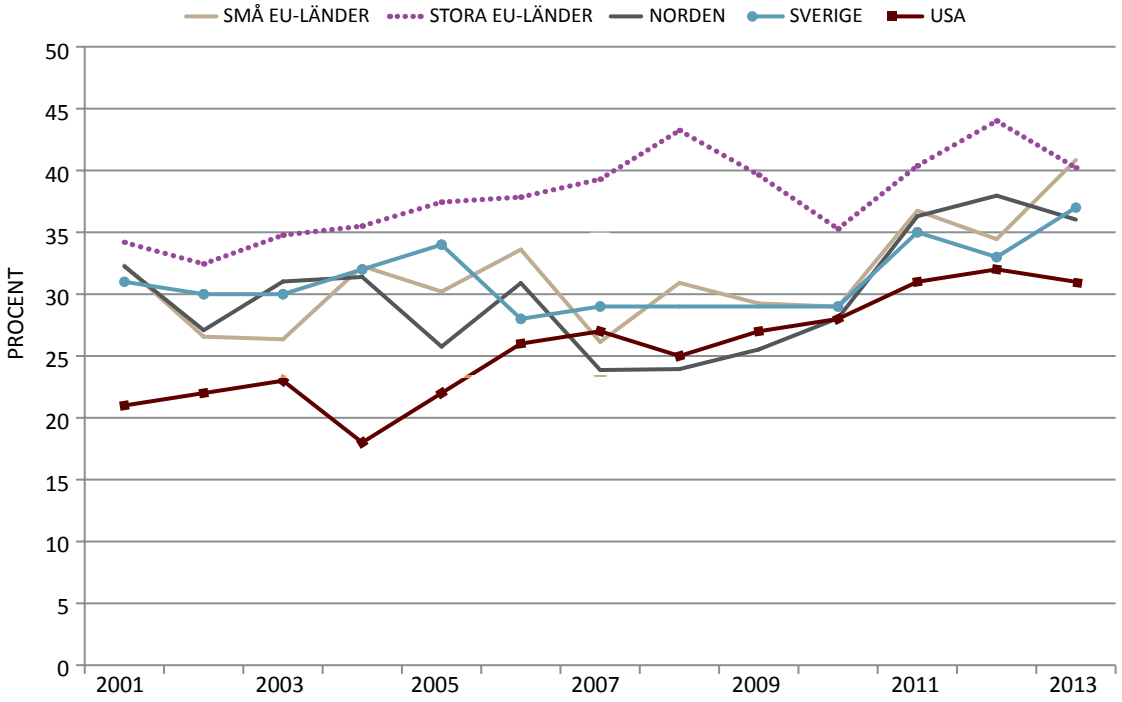
Mediebevakningen är ytterligare en faktor som kan förväntas påverka synen på entreprenörskap. Figur 2.21 visar att förändringarna är mycket små, bortsett från en förändring i USA mellan 2007 och 2008. Omkring 60 procent av befolkningen i Sverige anser att entreprenöriell framgång lyfts fram i medierna.

I den avslutande figuren visas den andel som anser att entreprenörskap är förenligt med hög status och uppskattning (Figur 2.22). Återigen är förändringarna mycket små över tiden, bortsett från en betydande förbättring i USA som inföll mellan 2007 och 2008 (precis som i figurerna 2.20 och 2.21). Sammantaget är det en stor andel av den vuxna befolkningen som instämmer med påståendet att framgångsrikt entreprenörskap ger hög status, runt 70 procent i flertalet

17. *Dessvärre saknas data för USA efter 2010 för figurerna 2.20–2.21.*

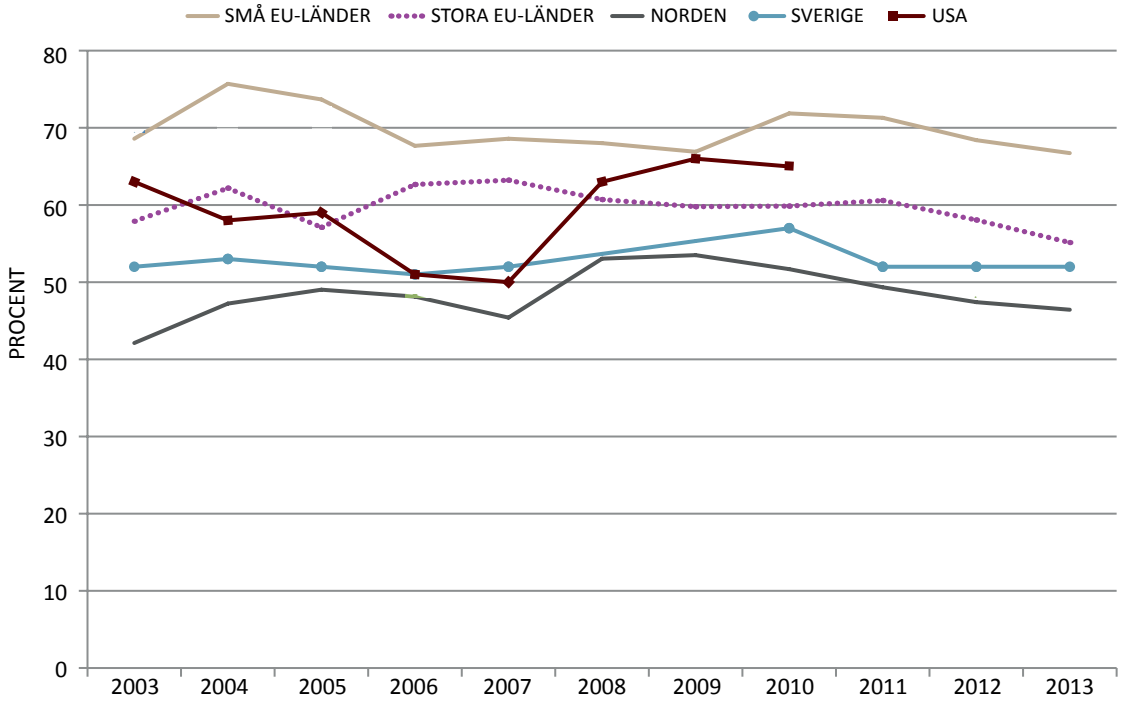
Figur 2.19 Rädsla att misslyckas

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år med upplevda affärsmöjligheter som anger att rädsla att misslyckas skulle hindra de från att starta ett företag



Figur 2.20 Entreprenörskap – ett bra karriärval

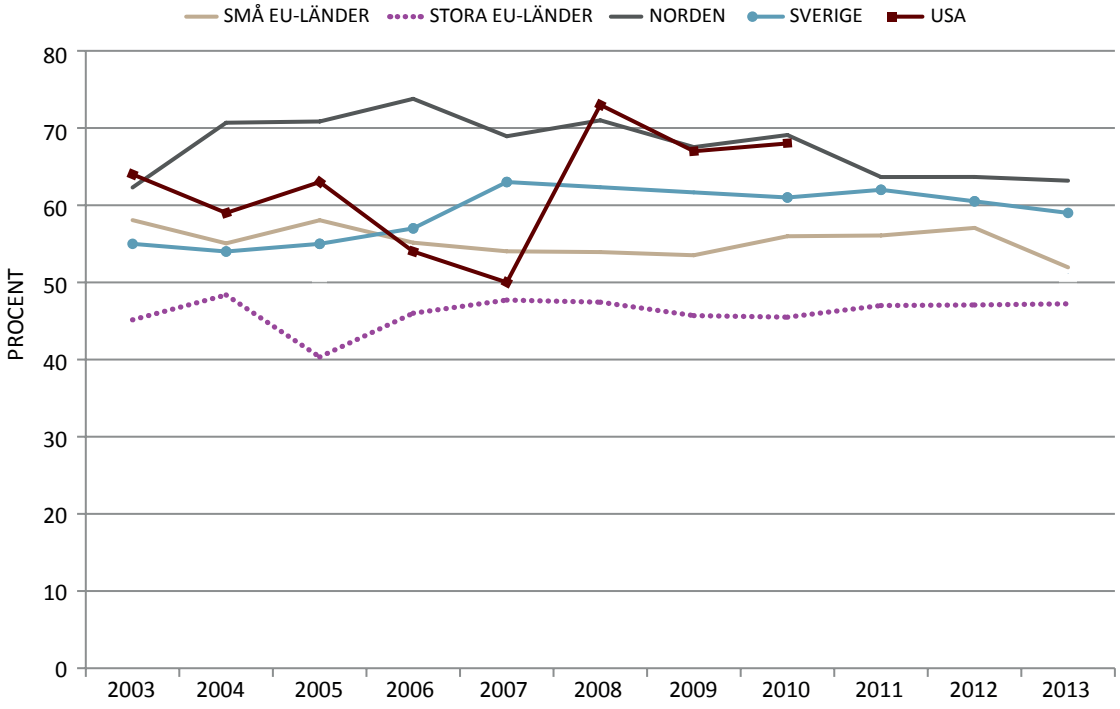
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som instämmer med påståendet att merparten av invånarna i landet anser det vara ett bra karriärval att starta ett företag



Anm Figur 2.19 och 2.20: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Italien, Spanien, Storbritannien och Tyskland. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Danmark, Finland och Norge.

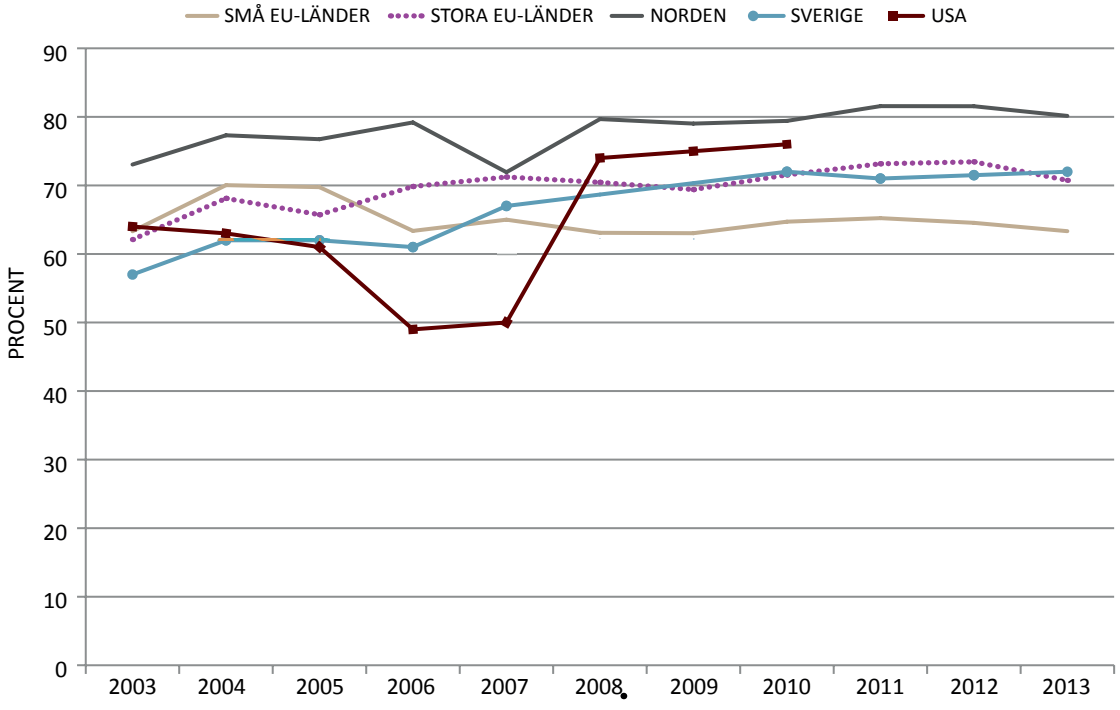
Figur 2.21 Entreprenörskap i media

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som instämmer med påståendet att man ofta hör om framgångsrikt entreprenörskap i landets medier



Figur 2.22 Framgångsrikt entreprenörskap ger hög status och uppskattning

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som instämmer med påståendet att framgångsrikt entreprenörskap ger hög status i landet



Anm Figur 2.21 och 2.22: Stora EU-länder inkluderar Frankrike, Italien, Spanien, Storbritannien och Tyskland. Små EU-länder består av Belgien, Irland och Nederländerna. Norden inkluderar Danmark, Finland och Norge.

jämförelseländer. Sveriges trend är stigande och – lite överraskande mot bakgrund av ett relativt begränsat entreprenörskap – placerar sig Norden i topp.

Sammanfattningsvis kan, utifrån GEMs indelning av entreprenörskapets omfattning, entreprenörernas ambitioner och de attityder som omger entreprenörskap konstateras att Sverige uppvisar en markant förbättring vad gäller aktivitet och omfattning. Förbättring har varit trendmässigt positiv sedan mitten av 2000-talet. Entreprenörskapet ökar snabbare än i de flesta andra länder. Samtidigt är ambitionerna fortsatt lågt ställda, särskilt vad gäller tillväxt mätt som sysselsättning men också i termer av innovation och internationalisering. Sveriges nya och unga företag återfinns således i den nedre tredjedelen bland innovationsdrivna länder vad gäller entreprenörskapets ambition. Beträffande attityder avviker inte Sverige dramatiskt från övriga länder och ländergrupper med undantag av identifiering av affärsmöjligheter: där ligger Sverige överlägset i topp.

3

Experters syn på förutsättningar för företagande

GEM består av två delar. Dels den stora APS-undersökningen som utgörs av en bred och statistiskt säkerställd intervjuundersökning med ett representativt urval av befolkningen. Dels av den så kallade NES-undersökningen som utgörs av intervjuer med ett antal ledande nationella experter inom entreprenörskap. Dessa två undersökningar kompletterar varandra och ger sammantaget en bild av hur människor i allmänhet såväl som experter ser på nationens förutsättningar för företagande. Precis som med APS-undersökningen används samma frågor över åren för att få möjlighet till jämförelser, dels mellan åren, dels mellan länder.

I detta avsnitt beskrivs resultaten kort av NES-undersökningen i Sverige för 2013. Den internationella jämförelsen är främst med EU-28 samt Norge. Den som är intresserad av bilden för hela GEM hänvisas till den globala rapportens kapitel om NES. Studien genomförs så att minst 36 experter i varje land intervjuas, via webb eller telefon. Den svenska studien är uppbyggd så att en jämn könsfördelning erhålls bland experterna. Experterna kommer från olika områden som finans, utbildning, policy making, rådgivning eller aktivt entreprenörskap. Varje år byts några experter ut så att expertpanelen kontinuerligt förnyas.

Det frågebatteri som används bygger modellen i Figur 3.1 där ett antal ramvillkor delats in i nio större områden. Experterna får ta ställning till ett stort antal frågor inom dessa områden. Frågor ställs till exempel om möjligheterna för start av företag i landet, om kunskaper och färdigheter kring företagande i landet, om stöd för olika slags företag och om kvinnors företag. I slutet av intervjun ger experterna också skriftliga utlåtanden om vad de anser vara de viktigaste hämmande respektive främjande faktorerna för företagande i landet. De får också ge rekommendationer till vad som borde göras för att förbättra företagandet i landet.[18]

Innan resultaten från NES-undersökningen beskrivs är det viktigt att klargöra att materialet delvis behandlar andra länder än APS-undersökningen. Det är inte alla länder som genomför NES-undersökningen varje år. I år har vi som nämnts valt att jämföra med vårt närområde – EU-28 samt med Norge.

Generella skillnader mellan grupper av länder

I den gemensamma GEM-rapporten[19] konstateras vid redovisningen av hela NES-undersökningen att det finns skillnader i hur experter från olika typer av ekonomier ser på betingelser för företagandet. I årets undersökning har en uppdelning gjorts på

18. Metoden beskrivs närmare i Appendix 2.
19. Amorós, J.R. and Bosma, N (2014) Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report.

Figur 3.1 Modell över olika typer av ramvillkor för företagande

Finansiering Tillgång till finansiella resurser – eget kapital och krediter – för små och medelstora företag (inkl subventioner och stöd)	**Politik och offenliga åtgärder** I vilken utsträckning är skatter och regler neutrala eller till gagn för små- och medelstora företag	**Myndigheters program** I vilken utsträckning är program storleksneutrala eller till gagn för små- och medelstora företag
Utbildning i entreprenörskap I vilken utsträckning är utbildning och praktik i att starta och driva företag del av utbildningssystemet på alla nivåer från grundskola till högre utbildning	**Spridning av FoU** I vilken utsträckning bidrar forskning och utveckling till affärsmöjligheter genom att göras tillgänglig för små och medelstora företag	**Affärsstöd och infrastruktur** Närvaron av äganderätt, juridisk rådgivning, affärsstöd och liknande institutioner för att stödja och underlätta för små och medelstora företag
Marknadstillträde Omfattar två delar (1) marknadsdynamik; grad av förändring mellan år. Och (2) öppenhet och marknadstillträde; i vilken utsträckning nya företag har tillgång till existerande marknader	**Fysisk infrastruktur** Tillgänglighet till resurser inom kommunikation, transporter, lokaler och andra fysiska behov, till priser som inte diskriminerar små och medelstora företag	**Kulturella och sociala normer** I vilken utsträckning sociala och kulrurella normer uppmuntrar eller tillåter aktiviteter som leder till nya affärsmetoder eller aktiviteter som kan leda till ökade inkomster och välstånd

olika geografiska områden (Subsahara, Mellanöstern och Nordafrika, Latinamerika & Karibien, Asien, EU, Europa utanför EU samt Nordamerika) men rapporten har även med en analys av hur experter i faktordrivna, effektivitetsdrivna respektive innovationsdrivna länder värderar olika betingelser. De två figurerna nedan visar denna analys (Figur 3.2a och 3.2b).

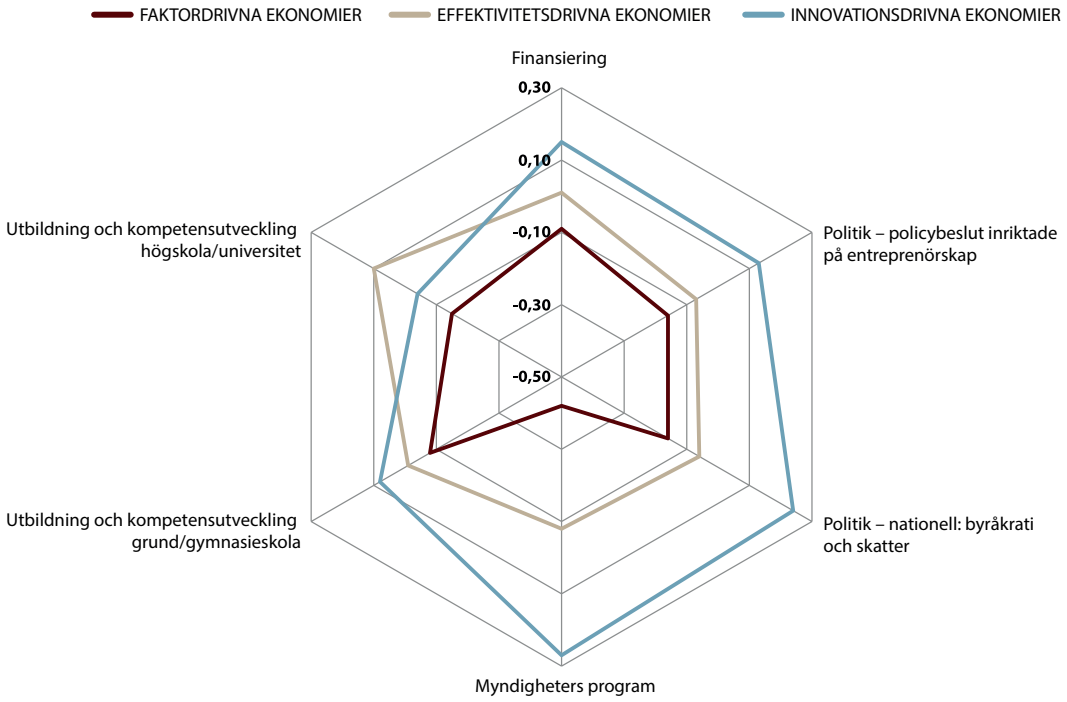
Det framkommer tydligt att innovationsdrivna länder generellt värderar de angivna faktorerna mer än andra typer (effektivitets- respektive faktordrivna) av länder gör, framförallt gäller detta för länderna i Subsahara som ligger allra lägst. De faktorer där det syns störst skillnader mellan typ av länder är i politiska åtgärder, spridning av FoU samt fysisk infrastruktur. Det är också viktigt att framhålla att experternas värdering är relativ, dvs en ”låg” värdering i ett land kan motsvara en ”hög” i ett annat land – dock är figurerna ovan rensade för sådana skillnader. Som visas i GEMs globala rapport (Amorós & Bosma 2014) är det logiskt att de innovationsdrivna länderna anser att institutioner och regler är centrala för företagandet medan de andra typerna av länder har företagande där dessa faktorer inte kommer i fokus.

Jämförelser inom EU-28 samt Norge

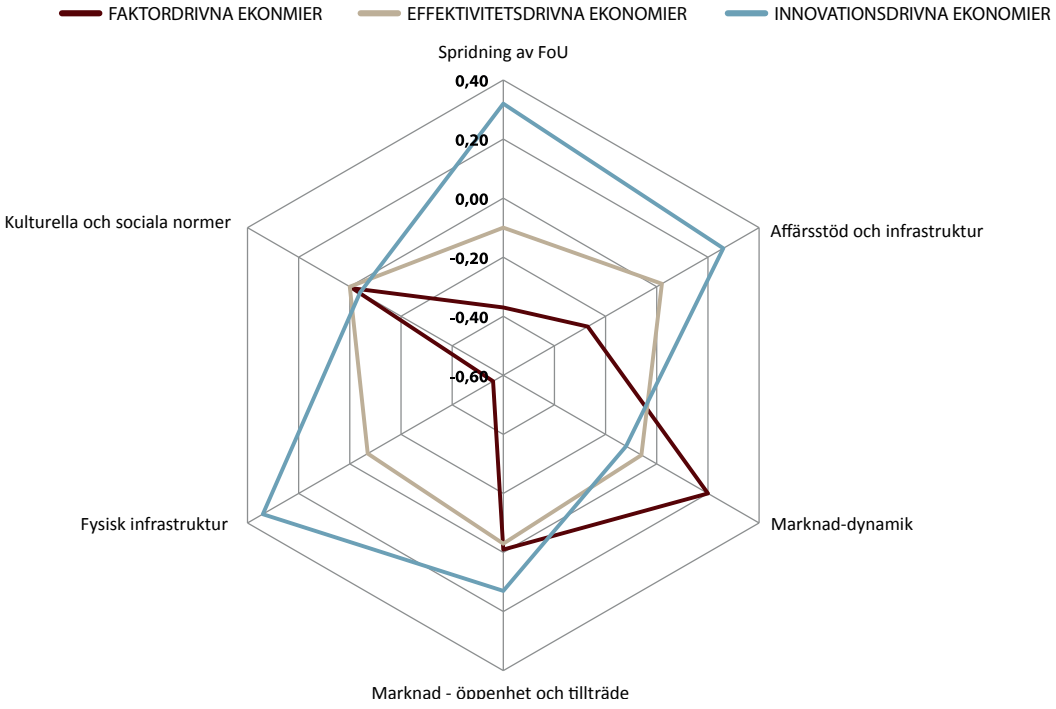
Det finns stora likheter mellan länderna – en observation är att värdena ligger ganska centrerade på den använda Likert-skalan (1-5). Men det finns ändå en del intressanta observationer i termer av spridning. Eftersom skillnaderna i hur experter rankar faktorer är större mellan typer av ekonomier som figurerna ovan visar har vi i år valt att göra jämförelse bara inom EU-28 med tillägg av Norge. I Tabell 3.1 har den faktor som fått lägst respektive högst ranking i varje land markerats (*blått för lägst, rött för högst*). Det ska noteras att skillnaderna i ranking ofta är små, den lägsta rankingen varierar mellan 1,4 och 2,7 på skalan, den högsta mellan 3,5 och 4,4 på skalan.

De flesta ländernas experter rankar fysisk infrastruktur högst av alla ramvillkor, det är också några som rankar marknadsdynamik högst. Om samstämmigheten är väldigt stor när det gäller högst rankade ramvillkor så är det lite större variation i de som rankas lägst. Dock rankas den grundläggande utbildningen lägst bland ramvillkoren av majoriteten. Andra ramvillkor som rankas lägst är finansiering, politik och spridning av FoU. Sverige och Nederländerna har

Figur 3.2a Faktorers ranking i olika typer av länder



Figur 3.2b Faktorers ranking i olika typer av länder



Källa figur 3.1 och 3.2: Amodór & Bosma (2014: 48-49).

Tabell 3.1 Högst respektive lägst rankade ramvillkor bland experter i EU-28 samt Norge 2013

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Belgien					■						■	
Kroatien			■						■			
Tjeckien					■						■	
Estland					■						■	
Finland					■						■	
Frankrike					■						■	
Tyskland					■						■	
Grekland					■						■	
Ungern					■						■	
Irland					■						■	
Italien			■						■			
Lettland							■				■	
Litauen			■								■	
Luxemburg											■	
Nederländerna	■										■	
Polen					■				■			
Portugal					■						■	
Slovakien											■	
Slovenien		■									■	
Spanien					■						■	
Sverige	■										■	
Storbritannien					■						■	
Norge		■									■	
Totalt					■						■	

1. Finansiering
2. Politik – policybeslut inriktade på entreprenörskap
3. Politik – nationell: byråkrati och skatter
4. Myndigheters program
5. Utbildning och kompetensutveckling grund/gymnasieskola
6. Utbildning och kompetensutveckling högskola/universitet
7. Spridning av FoU
8. Affärsstöd och infrastruktur
9. Marknad-dynamik
10. Marknad – öppenhet och tillträde
11. Fysisk infrastruktur
12. Kulturella och sociala normer

finansiering som lägst rankade ramvillkor – för Sverige är skillnaden till grundläggande utbildning marginell.

Över åren går det att se, som påpekades i förra årets rapport, att det är mycket större likheter mellan hur experter från olika länder bedömer villkoren än mellan länderna utifrån t ex BNP per capita nivåer. Trots kulturella och ekonomiska skillnader inom EU-28 och Norge finns stora likheter mellan experternas omdömen. Det tyder på en framväxande ”profession” kring företagande och entreprenörskap – en profession som består av just de som vi inom GEM använder som experter, det som i Sverige tidigare ofta benämndes ”småföretagen och deras vänner”. I denna profession ingår förutom entreprenörer och företagare även rådgivare, finansiärer, policymakers och utbildare. Den framväxande professionen är internationell till sin karaktär vilket är en fördel eftersom det innebär att länder kan lära av varandras framgångar

Tabell 3.2 Sveriges nationella experters ranking av ramvillkor, utveckling över tiden, 2000, 2003 samt 2010-2013

	2000	2003	2010	2011	2012	2013
Finansiering	3,7	2,9	2,6	2,7	2,5	2,3
Politik – nationell, byråkrati och skatter	2,0	2,0	1,9	2,6	2,5	2,7
Politik – policybeslut kring entreprenörskap	2,6	2,3	2,5	2,6	2,6	2,5
Myndigheters program	3,2	1,9	2,6	2,8	3,0	2,7
Utbildning och kompetensutveckling, grundskola/gymnasieskola	2,1	2,5	2,1	2,3	2,4	2,3
Utbildning och kompetensutveckling, högskola/universitet	2,9	2,4	2,3	2,8	2,5	2,4
Spridning av FoU	3,1	3,3	2,2	2,6	2,5	2,4
Affärsstöd och infrastruktur	2,7	2,7	2,9	3,1	2,8	3,0
Marknad – dynamik	4,0	4,2	2,9	3,2	3,5	3,4
Fysisk infrastruktur	2,5	3,5	4,2	4,4	4,2	4,2
Kulturella och sociala normer	3,5	1,7	2,4	2,9	2,7	3,2
Möjlighet att starta företag	2,3	2,7	3,5	3,9	3,7	3,8
Förmåga och kunskap att starta företag	3,0	1,9	2,0	2,4	2,2	2,6
Företagares status	i.u.	2,5	3,2	3,4	3,3	3,4
Immaterialrätt	i.u.	3,6	3,3	3,2	2,9	3,4
Stöd till kvinnors företagande	i.u.	3,5	3,4	3,7	3,7	3,8
Uppmärksamhet och hög tillväxt	i.u.	i.u.	3,0	3,2	3,1	3,0
Intresse för innovation, företagsperspektiv	i.u.	i.u.	3,3	3,2	3,6	3,4
Intresse för företag, kundperspektiv	i.u.	i.u.	3,6	3,5	3,9	3,4

Not: i.u. står för ingen uppgift

och felsteg i arbetet för att främja entreprenörskap och företagande. Speciellt torde EU och även OECD kunna vara aktörer i ett sådant erfarenhetsutbyte.

Den svenska NES-undersökningen – jämförelse över tiden

Sverige deltog inte i GEM åren 2004–2009 och därför går det bara att jämföra åren 2000–2003 samt 2010–2013. Vi har i år valt att inte ta med åren 2001–2002 i redovisningen, den intresserade hänvisas till de två förra årens svenska GEM-rapporter. Som framgår av tabellen har det tillkommit ett antal områden under åren. Talen i Tabell 3.2 är medelvärdet av experternas ranking – på en femgradig skala.

Vi har nu fyra sammanhängande år att jämföra mellan och det syns direkt att förändringarna över åren under 2010-talet har varit mycket små. Det verkar vara stabila attityder bland experterna. De angivna värdena på den 5-gradiga skalan ligger kring mitten – för 2013 ligger värdena mellan 2,3 och 4,2. I år, liksom över alla år ligger fysisk infrastruktur i topp som viktigaste ramvillkor. Andra områden med hög ranking är möjligheterna att starta företag och stöd till kvinnors företagande. Det syns en viss ökning i värderingen av affärsstöd, kulturella och sociala normer samt möjligheten att starta företag. Lägst värderas ramvillkoren kring finansiering (där värderingen sjunkit över åren), utbildning på grundnivå samt spridning av FoU.

Genom att jämföra tioårsperioden från 2003 till 2013 går det att se att ramvillkoren finansiering, grundutbildning, spridning av FoU, marknadsdynamik och immaterialrätt sjunkit – mest markant för marknadsdynamik och ramvillkor. Övriga villkor har samma eller högre ranking 2013 jämfört med tio år tidigare. Störst ökning syns för ramvillkoren politik (nationell byråkrati och skatter), myndighetsprogram, fysisk infrastruktur, kulturella och sociala normer, möjlighet att starta företag, förmåga att starta företag

och företagares status. Generellt sett går det att konstatera att svenska experter alltmer verkar se värdet av de kringliggande ramvillkoren för företagandet som en viktig del i ett välfungerande entreprenörskapsklimat.

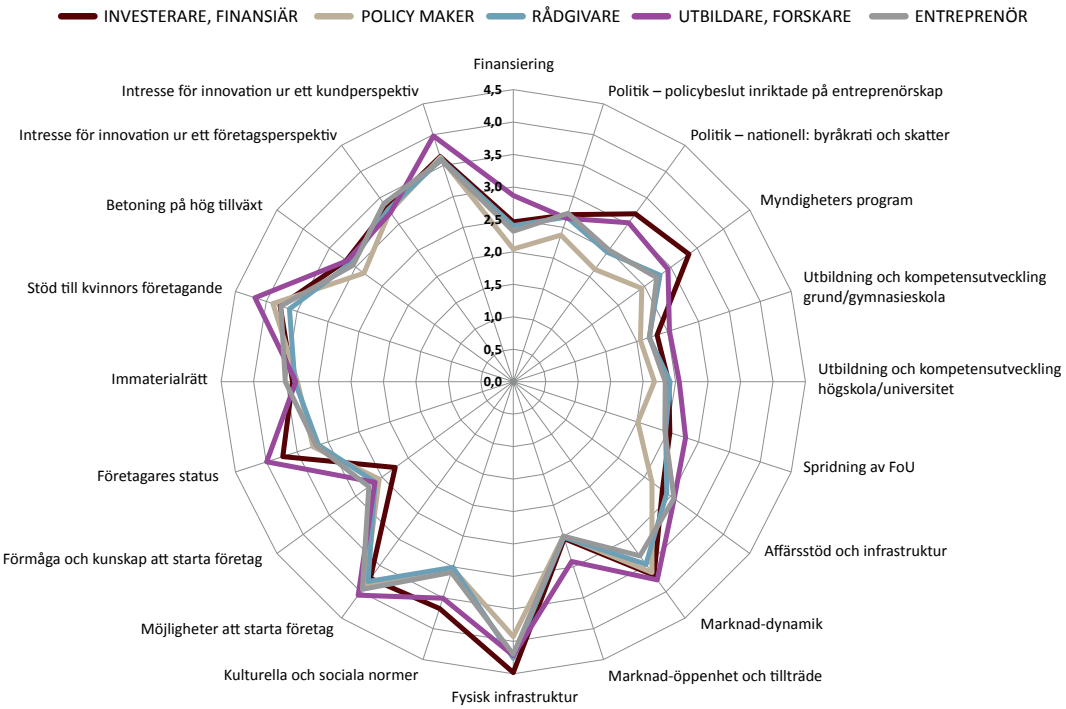
Den svenska NES-undersökningen – skillnader mellan olika expertgruppers bedömningar

I undersökningen ingår flera typer av experter. Dessa är olika gamla, har olika yrken och representerar båda könen (Figur 3.3). Vi har analyserat hur dessa gruppers värderingar ser ut för att få en bild av eventuella skillnader mellan grupperna. Även om de inblandade experterna är del av samma profession – entreprenörskap och företagande – så är deras roller ganska olika. Entreprenören och finansiären har inte sällan olika perspektiv på de företag de är inblandade i så det vore inte konstigt om de hade olika värdering av förutsättningarna för företagande.

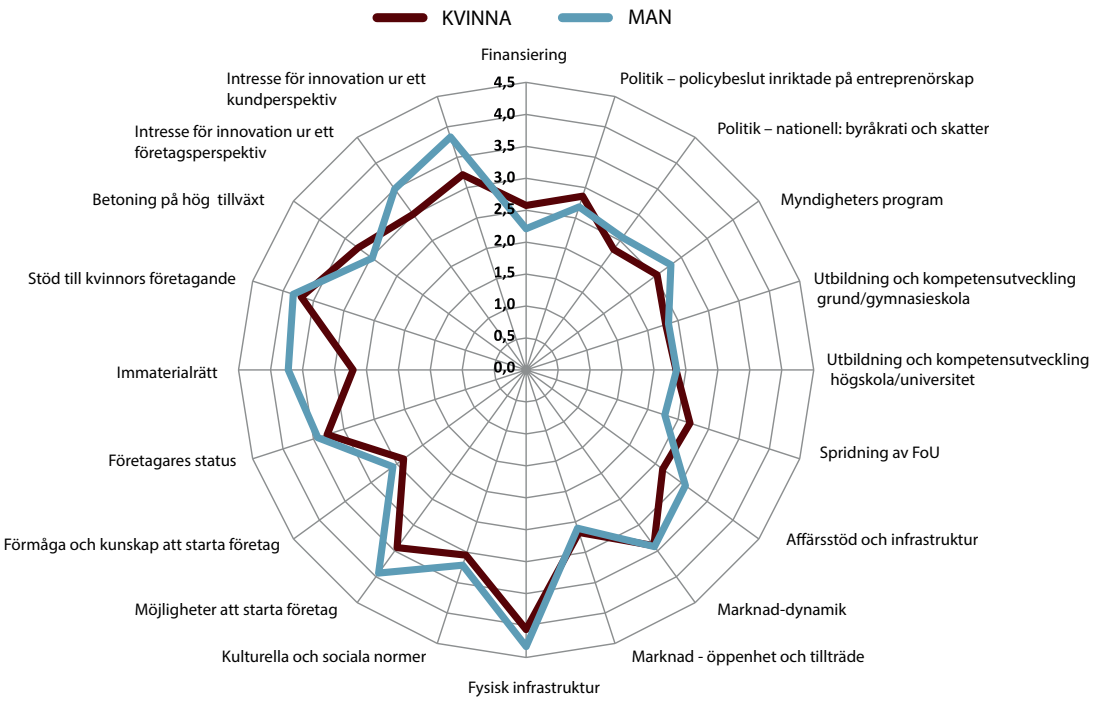
Även här ser vi att det finns ganska stor konsensus mellan grupperna kring hur olika områden rankas. Det är små avvikelser men de finns ändå. Utbildare och forskare skiljer ut sig med att ranka stöd till kvinnors företagande, innovation ur ett kundperspektiv, företagares status, finansiering och spridning av FoU högt. Även investerare rankar politik och nationella program högt samt fysisk infrastruktur. De är dock den grupp som rankar förmåga och kunskap att starta företag lägst. Som i tidigare svenska NES-undersökningar ligger entreprenörer och rådgivare mycket nära varandra – i mitten av skalan, inga extremrankningar finns för dessa grupper. Policy-makers ligger nära entreprenörer och rådgivare i sin ranking men de har lägre värden för finansiering, för spridning av FoU och för politiska insatser.

I årets undersökning fanns också frågor om villkoren för att förena privatliv och företagande finns, samt om experterna uppfattar att entreprenörer är

Figur 3.3 Olika expertgruppers ranking av områden



Figur 3.4 Kvinnor och mäns ranking av områden



mer nöjda med sitt privat- och arbetsliv än andra grupper. Det blir då synligt att det finns vissa skillnader mellan expertgrupperna. Utbildare och forskare lägger stor vikt vid villkoren för att förena företagande och privatliv (4,0), lägst ligger entreprenörer och policymakers (3,3). Det finns inga stora skillnader i rankingen av nöjdhet hos entreprenörer, som förväntat ligger entreprenörer högst (3,6) tillsammans med finansiärer. Deras rådgivare är dock mindre positiva (3,4).

Det har även gjorts en jämförelse över hur män och kvinnor bland experterna rankat de olika områdena. Detta visas i Figur 3.4.

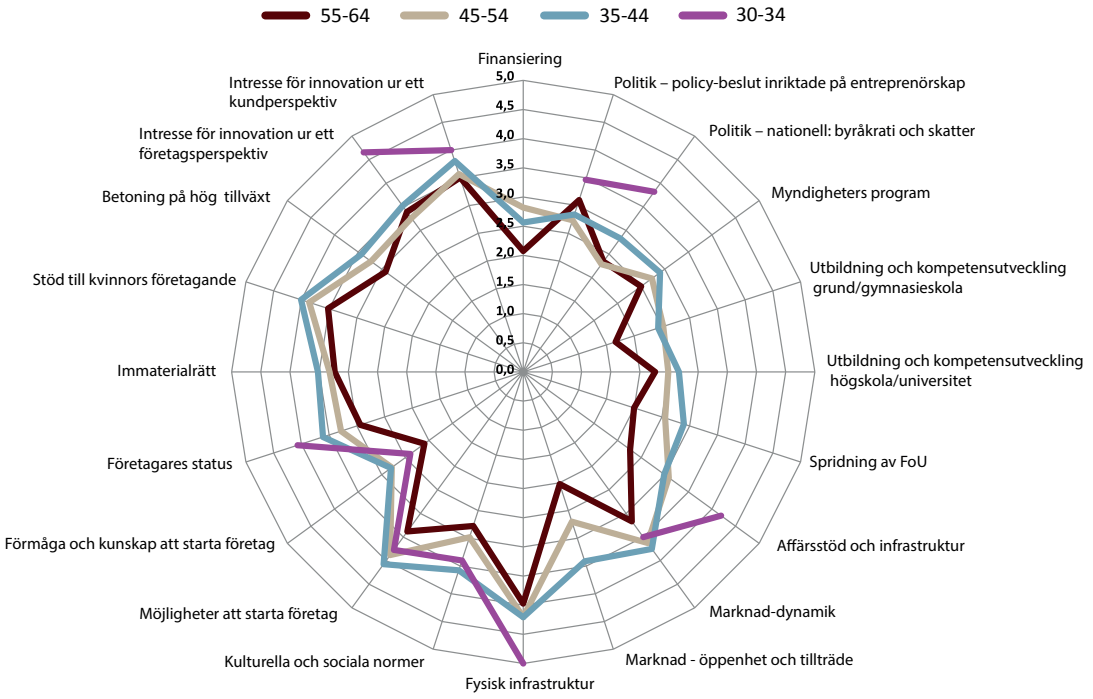
Inte heller här syns några stora skillnader. Det finns små differenser, vilka delvis är annorlunda än förra året (t ex rankade kvinnor då stöd till kvinnors företagande högre än män gjorde). I år framkommer av Figur 3.4 att män rankar immaterialrätt, finansiering, intresse för innovation ur ett företagsperspektiv, möjligheten att starta samt affärsstöd något högre än kvinnor i genomsnitt gör. Kvinnor rankar spridning av FoU högre.

I frågorna om villkor att förena privatliv och företagande samt om entreprenörer är mer nöjda med sitt privat- och arbetsliv än andra syns vissa skillnader mellan könens ranking. Kvinnor anser att balansen mellan yrkes- och privatliv förbättras vid eget företagande (3,9 mot männens 3,2 som medelvärde) medan män rankar entreprenörers nöjdhet högre (3,6 mot kvinnornas 3,3).

En annan faktor som kan avgöra uppfattningar och värderingar är ålder. Vi har därför valt att i år undersöka hur olika åldersgrupper värderar ramvillkoren och redovisar detta i Figur 3.5.

I den yngsta gruppen (30-34) finns bara en person, hen har inte besvarat alla frågor. Figuren visar att det verkar finnas en svag men dock tendens till att ju yngre experten är desto högre värderas ramvillkoren – det gäller för alla villkoren. Samma gäller för de två frågorna om ett balanserat liv där rankingen sjunker med ålder (5 för den yngsta gruppen, 2,9 för den äldsta) och för entreprenörers nöjdhet (5 för den yngsta gruppen 3,3 för den äldsta).

Figur 3.5 Åldersgruppers ranking av områden



De svenska experterna skiljer sig alltså sammanfattningsvis ganska lite i sina bedömningar av förutsättningarna för entreprenörskap. De skiljer sig för det första ganska lite från sina internationella expertkollegor i bedömningarna. För det andra skiljer de sig mycket lite sinsemellan vid jämförelse av olika typer av experter. Inte heller skiljer sig experter av olika kön åt i sina bedömningar. Möjligen spelar expertens ålder in men inte för villkorens inbördes förhållande utan mer för hur viktiga de är.

Det är också viktigt att påpeka att antalet experter är lågt och att det inte är fråga om säkerställda statistiska samband, snarare om indikationer på hur en viktig grupp experter uppfattar – subjektivt – att för entreprenörskapet viktiga ramvillkor spelar in och vilken betydelse de har.

Den svenska NES-undersökningen – experternas fria svar

Förutom att svara på en mängd standardiserade frågor (med fasta svarsalternativ) om de olika förutsättningarna för företagande får experterna också några frågor där de får uttrycka sig fritt.

Texterna har analyserats och svaren har kategoriserats in i de grupper som angavs i figur 3.1 i början av avsnittet.[20] Experternas svar på vad som är hämmande och främjande för entreprenörskap i Sverige fördelar sig enligt följande (Tabell 3.3 och Tabell 3.4):

Liksom förra året nämnde många respondenter samma område i alla tre omgångarna (t ex relaterat till skatter eller till finansiering). Av tabell 3.3 framgår att den största andelen av det som anges som hämmande har med politik och offentliga åtgärder att göra – mer än vart fjärde svar handlar om detta. I årets omgång framkommer många tankar om hur olika regeringsbildningar skulle ställa sig till entreprenörskapet (det är valår). Faktorer som nämns är skatter, trygghetssystem, byråkrati etc. Liksom i tidigare undersökningar anges kulturella och sociala normer som hämmande men detta år ses även finansiering (framförallt startfinansiering och venture capital) som ett problem. Det sistnämnda hänger naturligtvis ihop med att venture capital-branschen verkar vara i en svacka.

Utbildningen och affärsstöd ses också som hämmande av en del. Under de senaste åren förefaller

20. En skillnad mot föregående år är att svaren angivits på engelska, vilket i sig kan påverka hur respondenterna uttrycker sig.

utbildning bedömas som en allt mindre viktig hämmande faktor. Affärsstöd ses som mer hämmande av årets experter (sju jämfört med tre procent förra året).

Den motsatta bilden, vad som är främjande, har analyserats på samma sätt: i likhet med förra året är politik, affärsstöd, utbildning och kultur viktigast för att främja entreprenörskap enligt experterna. Utbildning och även marknadstillträde rankas dock som främjande av färre i år än 2012. Det går att se att samma faktorer kan vara såväl hämmande som främjande – t ex menar experterna att det är för många regler men att det samtidigt behövs regler som gör att storföretagens fördelar upphävs, det behövs rådgivning men det uppskattas finnas för många aktörer osv.

Den sista frågan handlar om vad experterna själva rekommenderar för åtgärder (Tabell 3.5).

Här gäller samma indelning av de angivna rekommendationerna som för de tidigare frågorna: återigen är det politiken som är i fokus – en tredjedel av rekommendationerna handlar om att förbättra detta område. Det är logiskt eftersom experterna redan i tidigare frågor markerat att de anser att politiken såväl möjliggör som försvårar entreprenörskap. Näst vanligaste rekommendationen rör affärsstöd och även rekommendationer som rör finansiering.

Sammantaget finner vi att experternas kommentarer om hämmande och främjande faktorer samt om rekommendationer fördelar sig enligt Figur 3.6.

Sammanfattningsvis kan konstateras att svenska experter uppfattar systemet ungefär på samma sätt som sina internationella expertkollegor. Det skiljer sig inte heller mellan grupper av svenska experter. De är nöjda med infrastrukturen men vill ha tydligare politik med funktionella regler. Företagsmöjligheterna anses vara många men kulturen och trygghetssystemen gör att få skaffar sig kompetens för att driva företag eller ens är motiverade att starta. Det är återigen värt att notera att experterna beskriver samma faktorer som både främjande och hämmande – det politiska systemet och kulturen.

Som tidigare framhållits baseras hela detta avsnitt på NES-undersökningen. Den omfattar ett urval experter och är för liten för att dra statistiskt generaliserbara slutsatser, det som går att se är istället indikationer. Dessa indikationer bygger på experternas uppfattningar och synpunkter och är därför subjektiva. Men samtidigt är dessa experter de som påverkar ramvillkoren mycket – som investerare, rådgivare etc. Experterna agerar inom entreprenörskapet efter de uppfattningar och synpunkter de har. Det är den bilden avsnittet förmedlar.

Tabell 3.3 Andelar expertomdömen om vad som är hämmande för entreprenörskap (n=96)

Finansiering 23%	Politik och offentliga åtgärder 27%	Myndigheternas program 5%
Utbildning i entreprenörskap 8%	Spridning av FoU 1%	Affärsstöd och infrastruktur 7%
Marknadstillträde 5%	Fysisk infrastruktur 0%	Kulturella och sociala normer 24%

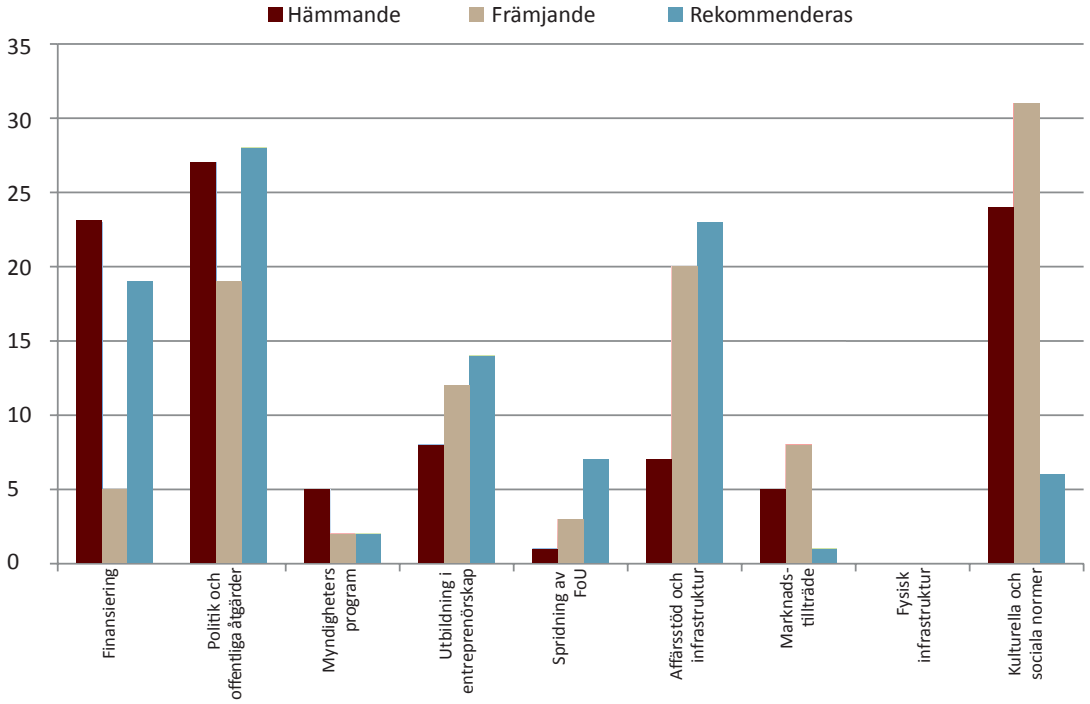
Tabell 3.4 Andelar expertomdömen om vad som är främjande för entreprenörskap (n=91)

Finansiering 5%	Politik och offentliga åtgärder 19%	Myndigheternas program 2%
Utbildning i entreprenörskap 12%	Spridning av FoU 3%	Affärsstöd och infrastruktur 20%
Marknadstillträde 8%	Fysisk infrastruktur 0%	Kulturella och sociala normer 31%

Tabell 3.5 Andelar expertrekommendationer (n=86)

Finansiering 19%	Politik och offentliga åtgärder 28%	Myndigheternas program 2%
Utbildning i entreprenörskap 14%	Spridning av FoU 7%	Affärsstöd och infrastruktur 23%
Marknadstillträde 1%	Fysisk infrastruktur 0%	Kulturella och sociala normer 6%

Figur 3.6 Sammanställning av de svenska experternas syn på GEM-modellens områden



4

Entreprenörskap och välbefinnande[21]

Detta kapitel inleds med en diskussion om den framväxande forskningen om sambandet mellan välbefinnande och entreprenörskap för att sedan övergå i en presentation av metod för GEM-studien 2013 för att undersöka subjektivt välbefinnande och balans mellan arbete och fritid. Sist, men inte minst, presenteras resultaten, först från den globala studien och därefter för Sverige i relation till de andra innovationsdrivna länderna.

Välbefinnande och lycka har fått alltmer uppmärksamhet internationellt under de senaste åren då det alltmer har kommit att betraktas som en viktig policydimension, dvs att på nationell och regional nivå arbeta och möjliggöra för att befolkningen har högt välbefinnande. Kungadömet Bhutan var något av pionjärer på området genom att introducera begreppet ”bruttonationell lycka”, och sedan dess har mått för att mäta välbefinnande och lycka utvecklats (Angner 2010). Det kan ses som en reaktion på att ekonomisk utveckling, av hävd, mäts med objektiva mått som BNP per capita. De objektiva och finansiellt orienterade mått är för ensidiga och behöver kompletteras med mått av mer kvalitativ karaktär. Stiglitz, Sen och Fitoussi (2009) föreslår att en ökad tillämpning av mått som mäter lycka kan bidra till att utforma bättre policies: ”The time is ripe for our measurement system to shift emphasis from measuring economic production to measuring people’s well-being”. Lycka är även ett tema som har varit centralt i jämförande studier mellan flera länder, till exempel FNs studie *The World Happiness Report*[22] eller OECDs riktlinjer för att mäta subjektivt välbefinnande[23].

Det ökade intresset till trots finns det fortfarande väldigt få studier som har fokuserat på relationen mellan välbefinnande och entreprenörskap på individnivå (Carree och Verheul 2012; Foo et al, 2009; Hahn et al, 2012). Det finns särskilt en brist i nuvarande kunskapsläget för om och hur entreprenörskap spelar någon roll för lycka och hur lycka spelar roll för entreprenörskap (Naude et al, 2013).

Huvudsyftet med GEMs studie om entreprenörskap och välbefinnande är att undersöka hur individers välbefinnande korrelerar med entreprenörskap i olika länder. Undersökningen är unik då den omfattar så många som 54 länder i olika utvecklingsfaser.
Några av de frågor som adresserades för att besvara huvudsyftet var:

- Upplever entreprenörer (egenföretagare) en högre grad av välbefinnande än anställda?
- Upplever möjlighetsdrivna entreprenörer en högre grad av välbefinnande än nödvändighetsdrivna entreprenörer?
- Hur upplever entreprenörer och anställda balansen mellan arbete och fritid?

21. Nadav Shir, doktorand vid Handelshögsskolan i Stockholm har bidragit med text och kommentarer.
22. Helliwell et al, 2013.
23. http://www.oecd.org/statistics/guidelines-on-measuring-subjective-well-being.htm.

Forskning om sambandet mellan välbefinnande och entreprenörskap – en översikt

Forskningen om välbefinnande och lycka behandlas i olika forskningsfält, till exempel, positiv och social psykologi, organisationsbeteende, nationalekonomi och subjektivt välbefinnande. Sammantaget finns det en bred indikation på att det subjektiva välbefinnandet är associerat med en rad fördelar så väl i livet som i arbetslivet (Lyubomirsky et al, 2005; Kaplan et al, 2009). Subjektivt välbefinnande har visat sig vara relaterat till förbättrad prestation i olika kognitiva och arbetsrelaterade uppgifter (Kaplan et al, 2009), ökade möjligheter till karriärsframgång, förbättrad individuell hälsa, kreativitet och förmåga att knyta personliga relationer av mer omfattande kvalitativ karaktär (Baas et al, 2008; Lyubomirsky et al, 2005).

Nyligen har forskning om välbefinnande utökats bortom positiv psykologi och kliniska miljöer och håller på att etablera sig inom entreprenörskap (Shir, kommande). De första studierna inom detta område visar på fördelaktiga resultat, såsom förbättrat fokus och prestation gällande framtidsinriktade uppgifter (Foo et al, 2009), ökad kreativitet (Baron och Tang, 2011), pro-aktivitet (Hahn et al, 2011) och målsättning (Delgado-García et al, 2012).

Resultaten visar också på att som grupp upplever entreprenörer högre grad av arbetstillfredsställelse så väl som högre arbetsmotivation och har mindre negativa hälsoeffekter än anställda i allmänhet (t ex Benz och Frey, 2008; Hamilton, 2000; Hundley, 2001). Detta är en viktig och förbryllande observation eftersom entreprenörer ofta rapporterar lägre löner än genomsnittet, höga nivåer av stress, krävande arbetsvillkor, hög upplevd osäkerhet i deras arbete och väldigt lite tid för familj och fritidsaktiviteter (se t ex Blanchflower, 2004; Hamilton, 2000). Emellertid har entreprenörskapsforskningen främst fokuserat på sambandet mellan entreprenörskap och det snävare begreppet arbetstillfredsställelse (Cooper och Artz 1995). Det finns ett behov av att vidga detta forskningsfält att även se till sambandet mellan entreprenörskap och välbefinnande i allmänhet samt livstillfredsställelse i synnerhet (se Shir, kommande). Detta utgjorde fokus för en studie genomförd under 2011 av en av författarna till detta kapitel, i samarbete med Entreprenörskapsforum. Syftet med undersökningen var att kartlägga sambandet mellan välbefinnande och entreprenörskap. Resultaten kommer att presenteras i en doktorsavhandling under senare delen av 2014. (Shir, kommande). På grundval av detta initiativ har det globala GEM-projektet år 2013 valt att undersöka – som ett särskilt tema – om entreprenörer i ett stort antal länder upplever högre grad av välbefinnande och livstillfredsställelse än anställda.

I nästa avsnitt presenteras tillvägagångsätt för denna studie för att sedan övergå till att presentera resultaten från studien.

Tillvägagångssätt

Hur mäts då välbefinnande och lycka som är så pass subjektiva mått? Conceicao och Bandura (2008) konstaterar att välbefinnande är komplext att mäta och att det inte finns något vedertaget sätt att mäta det på. För GEM-studiens syfte och målsättning användes redan befintliga, och testade, sätt för att mäta välbefinnande. Det stärker en undersöknings reabilitet att använda redan beprövade mått. De områden som undersöktes var: (1) livstillfredsställelse som ett mått på subjektivt välbefinnande, (2) balans mellan arbete och fritid, och (3) arbetstillfredställelse. Dessa områden ingick som en del av APS-undersökningen. Som ett komplement ställdes även frågor i NES-undersökningen rörande förutsättningar på nationell nivå rörande balansen mellan arbete och fritid samt entreprenörers uppfattning om tillfredställelse med sin jobb- och levnadsituation[24].

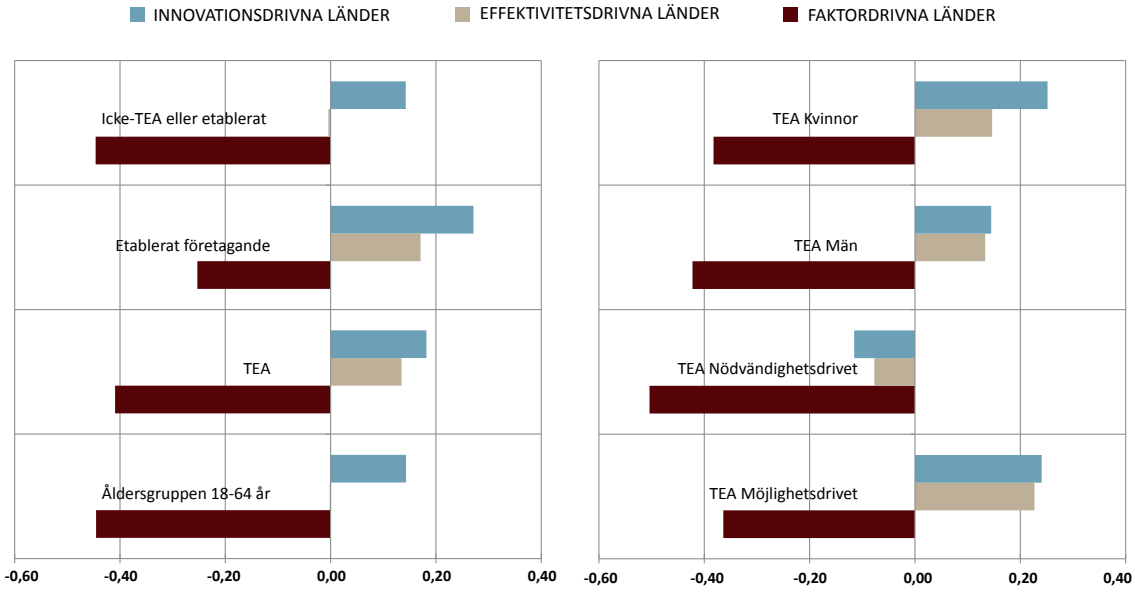
Subjektivt välbefinnande avser individers upplevelse av sin egen livskvalitet och består av både emotionella och kognitiva omdömen (Diener et al, 1999; Lucas et al, 1996). För att mäta subjektivt välbefinnande användes i GEMs undersökning år 2013 den så kallade ”Satisfaction with Life Scale” (SWLS) (Diener et al 1985; Pavot och Diener 2008). Den mäter en individs kognitiva bedömning av sin livstillfredställelse på en femgradig skala. Följande fem frågor var utgångspunkten för att mäta SWLS i Sverige (Shir, kommande):

1. På nästan alla sätt är mitt liv nära det ideala.
2. De flesta saker som rör mitt liv (mina livsvillkor) är utmärkta.
3. Jag är nöjd med mitt liv.
4. Fram till idag har jag uppnått det jag tycker är viktigt i livet.
5. Om jag skulle leva om mitt liv, skulle jag knappt ändra på någonting.

Bedömning av livstillfredsställelse är beroende av en jämförelse av individernas förhållanden med vad

24. Resultaten från NES-undersökningen presenteras i den globala rapporten. I denna svenska version av GEM 2013 presenteras enbart resultaten från APS-undersökningen.

Figur 4.1 och 4.2 Entreprenörskap och välbefinnande - generella resultat



som tros vara en lämplig standard som varje individ strikt sätter för sig själv; det är inte externt påtvingat. Detta är i själva verket vad som kännetecknar det subjektiva välbefinnandet som forskningsområde att den fokuserar på personens egna bedömningar, inte på något kriterium som bedöms som viktiga av forskaren (Diener, 1984). Frågorna ställs till både anställda och egna företagare i varje land.

Balans mellan arbete och fritid, det som i vardagligt tal omnämns som ”livspusslet”, och *arbetstillfredställelse* undersöktes genom att ställa frågor om det finns skillnader och likheter i arbetsförhållandena för anställda och egna företagare, så väl som nivån av stress i arbetslivet. Stress är en viktig komponent för att mäta psykologiskt välbefinnande (Blustein, 2008). Tillfredställelsen med balansen mellan arbete och fritid mätts genom att använda mått utvecklade av Valcour (2007), vilka utgår dels från individens självupplevda belåtenhet, men även upplevd förmåga att kunna kombinera yrkes- och privatliv.[25]

Entreprenörskap och välbefinnande - resultat från den globala studien

De huvudsakliga resultaten från globala studien är följande:

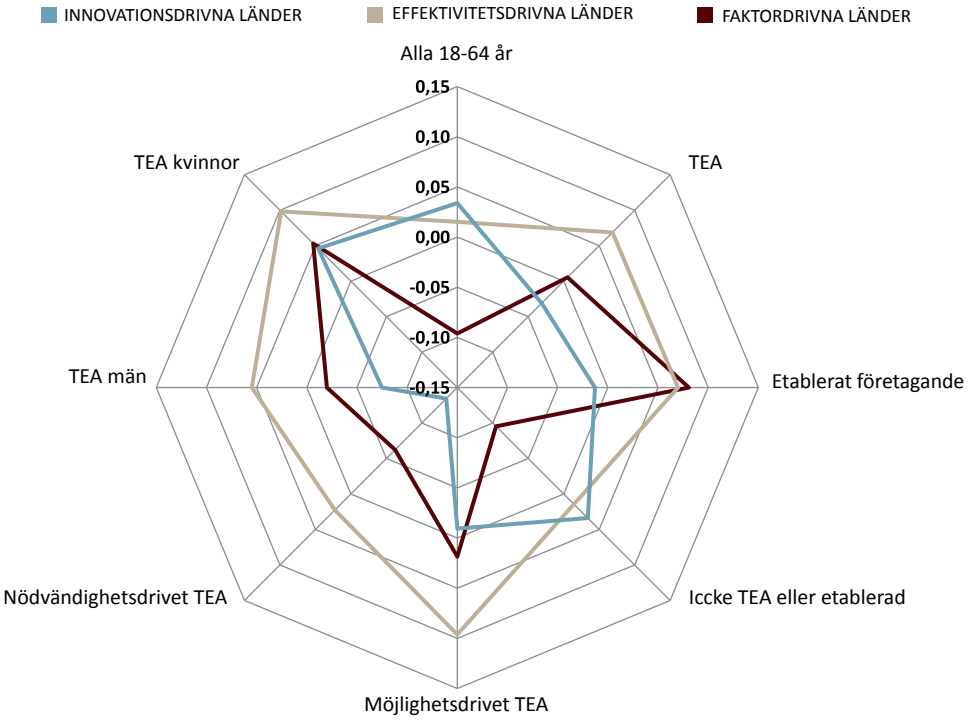
- Entreprenörer, i de tre olika grupperna av ekonomisk utveckling, visar en högre grad av välbefinnande än andra delar av befolkningen som inte är involverad i entreprenöriella aktiviteter.
- Entreprenörer i mogna/etablerade företag visar en högre grad av välbefinnande än entreprenörer (TEA), vilket kan förklaras av att entreprenörer i tidiga faser hanterar högre grad av osäkerheter och krav.
- Kvinnliga entreprenörer, i alla tre ländergrupperna, har en högre grad av välbefinnande än manliga entreprenörer.
- Nödvändighetsbaserat entreprenörskap har betydande lägre grad av välbefinnande än möjlighetsbaserat entreprenörskap.

Resultaten är av explorativ natur och ska betraktas därefter. Det framträder dock tydliga mönster gällande skillnader mellan grupper av länder[26] (se figur 4.1 och figur 4.2).

I figur 4.1 ovan presenteras subjektivt välbefinnande i förhållande till fas av entreprenörskap och ekonomisk utveckling. Faktordrivna länder uppvisar lägst nivå av upplevt välbefinnande i de olika grupperna av entreprenörer/företagare så väl som icke-företagare.

25. För mer information, se den globala GEM-rapporten 2013, www.gemconsortium.org.
26. Resultaten visas på en skala mellan -1,7 (mycket låg nivå av välbefinnande) till 1,7 (mycket hög nivå av välbefinnande).

Figur 4.3 Balans mellan arbete och fritid, och entreprenörskap i olika faser av ekonomisk utveckling



Etablerade företagare i innovationsdrivna länder upplever högre grad av välbefinnande än jämförbar grupp av effektivitetsdrivna länder. Gällande TEA råder det inte särskilt stora skillnader mellan effektivitets- och innovationsdrivna länder.

I figur 4.2 relateras subjektivt välbefinnande i förhållande till motiv till entreprenörskap och kön, uppdelat efter ekonomisk utveckling. Kvinnliga entreprenörer i innovationsdrivna länder uppvisar, generellt sätt, en högre grad av välbefinnande jämfört med sin manliga motsvariget. Motsvarande mönster uppvisar de effektivitetsdrivna länderna. I faktordrivna länder upplever manliga entreprenörer en högre grad av välbefinnande än kvinnliga entreprenörer. Som förväntat upplever nödvändighetsdrivna entreprenörer en lägre nivå av välbefinnande än möjlighetsdrivna entreprenörer. Detta mönster gäller för alla tre grupper av länder. Det råder små skillnader mellan innovations- och effektivitetsdrivna länder medan faktordrivna länder uppvisar betydligt lägre nivåer av välbefinnande, främst avseende det nödvändighetsdrivna men även det möjlighetsdrivna entreprenörskapet.

Figur 4.3 visar upplevd balans mellan arbete och fritid i entreprenörskapets olika faser, fördelat över olika faser av ekonomisk utveckling. Entreprenörer i effektivitetsdrivna länder, särskilt kvinnor, upplever högre nivåer av upplevd tillfredställelse mellan arbete och fritid. Detta mönster gäller även för möjlighetsbaserat entreprenörskap jämfört med entreprenörskap i innovations- och faktordrivna länder. Gruppen etablerade företagare i faktor- och effektivitetsdrivna länder anger en högre grad av upplevd tillfredställelse med balansen mellan arbete och fritid än samma grupp i innovationsdrivna länder.

Välbefinnande och entreprenörskap – resultat från innovationsdrivna länder

Resultaten visar på att entreprenörer upplever en högre grad av välbefinnande än övriga befolkningen men som framgår av tabell 4.1 nedan råder det variationer mellan länder. I 14 av de studerade 26 länderna upplever entreprenörer (mätt som TEA) en högre grad av välbefinnande än övriga befolkningen. I vissa länder såsom Belgien, Finland, Italien, Kanada, Korea och Trinidad och Tobago råder det ingen eller väldigt

Tabell 4.1 Subjektivt välbefinnande i innovationsdrivna länder, generella resultat

Land	Alla 18-64 år	TEA	Icke-TEA eller etablerad	Etablerat företagande	Möjlighets-drivet TEA	Nödvändig-hetsdrivet TEA	TEA Män	TEA Kvinnor
Belgien	0.16	0.16	0,16	0.27	0.18	0.17	0.12	0.25
Finland	0.40	0.39	0,40	0.58	0.42	0.21	0.36	0.44
Frankrike	-0,03	0,09	-0,03	0,08	0,17	-0,62	-0,01	0,30
Grekland	-0,50	-0,30	-0,50	-0,48	-0,25	-0,46	-0,23	-0,50
Holland	0.29	0,47	0,28	0.42	0,50	0,26	0.55	0,35
Irland	0,24	0.31	0,24	0,43	0.31	0.36	0.30	0.34
Italien	0,02	-0,01	0,02	0,19	0,13	-0,64	0.01	-0,06
Israel	0,07	0,16	0,08	0,24	0,23	-0,08	0,04	0,41
Japan	-0,23	-0,31	-0,23	-0,08	-0,26	-0,43	-0,55	0,14
Kanada	0,33	0,32	0,33	0,51	0,41	-0,22	0.22	0.46
Korea	-0,42	-0,42	-0,42	-0,47	-0,27	-0,69	-0,49	-0,24
Luxemburg	0,36	0,23	0,36	0,08	0,21	-0,51	0,16	0,37
Norge	0,61	0,53	0,61	0,70	0,51	0,44	0,49	0,63
Portugal	-0,14	0,11	-0,14	0,07	0,20	-0,13	0,10	0,13
Puerto Rico	0,49	0,79	0,49	0,91	0,78	0,75	0,90	0,60
Schweiz	0,62	0,74	0,62	0,85	0,78	0,06	0,63	0,85
Singapore	0,18	0,25	0,18	0,23	0,25	0,26	0,17	0,39
Slovenien	0,08	0,16	0,08	0,19	0,23	-0,09	0,16	0,16
Spanien	0,08	0,15	0,08	0,15	0,23	0,01	0,13	0,19
Storbritannien	0,30	0,11	0,29	0,32	0,22	-0,45	0,22	-0,03
Sverige	0,24	0,31	0,24	0,30	0,40	-0,34	0,15	0,59
Taiwan	-0,12	-0,08	-0,12	-0,05	0,01	-0,31	-0,11	-0,03
Tjeckien	-0,03	0,00	-0,03	0,10	0,05	-0,15	-0,02	0,05
Trinidad & Tobago	0,38	0,37	0,38	0,70	0,37	0,38	0,36	0,39
Tyskland	0,12	0,06	0,12	0,27	0,18	-0,40	-0,04	0,22
USA	0,22	0,14	0,22	0,54	0,26	-0,38	0,14	0,14
Medelvärde	**0,16**	**0,18**	**0,15**	**0,29**	**0,25**	**-0,15**	**0,14**	**0,26**

små skillnader mellan TEA och icke-TEA. I Japan, Luxemburg, Norge, Storbritannien, Tyskland och USA har entreprenörer en lägre grad av upplevd välbefinnande än resten av befolkningen.

Välbefinnande bland etablerade företagare är generellt högre än hos TEA-entreprenörer, vilket kan ses som en följd av att tryggheten generellt sätt ökar som etablerad företagare. Vissa avvikelser finns dock om vi ser till enskilda länder. I Grekland, Luxemburg, Holland, Portugal, Singapore och Frankrike sjunker det upplevda välbefinnandet hos etablerade företagare.

Om vi ser till skillnader i välbefinnande mellan möjlighetsdrivna och nödvändighetsdrivna entreprenörer är välbefinnandet lägre hos nödvändighetsdrivna entreprenörer. I Belgien, Puerto Rico, Singapore och Trinidad och Tobago är dock skillnaderna små.

En jämförelse mellan innovationsdrivna länder visar att kvinnliga entreprenörer i Sverige upplever

Tabell 4.2 Balans mellan arbete och fritid – resultat för innovationsdrivna länder

Land	Alla 18-64 år	TEA	Icke-TEA eller etablerad	Etablerat företagande	Möjlighets-drivet TEA	Nödvändig-hetsdrivet TEA	TEA Män	TEA Kvinnor
Belgien	-0,05	-0,47	-0,02	-0,14	-0,39	-0,45	-0,53	-0,35
Finland	0.21	0,07	0,23	0,08	0,02	0,06	0,04	0,13
Frankrike	-0,11	-0,17	-0,11	-0,17	-0,20	-0,23	-0,20	-0,11
Grekland	-0,38	-0,32	-0,32	-0,55	-0,31	-0,33	-0,30	-0,39
Holland	0,16	0,13	0,16	0,15	0,14	-0,02	0,19	0,03
Italien	0,37	0,27	0,39	0,10	0,43	-0,63	0,17	0,54
Israel	-0,17	-0,16	-0,17	-0,09	-0,07	-0,43	-0,31	0,13
Japan	-0,35	-0,45	-0,35	-0,22	-0,50	-0,50	-0,48	-0,40
Kanada	-0,02	0,00	-0,02	-0,01	0,06	-0,23	-0,13	0,17
Korea	-0,42	-0,50	-0,43	-0,34	-0,38	-0,74	-0,54	-0,34
Luxemburg	0,10	0,00	0,12	-0,11	-0,06	-0,51	0,05	-0,11
Portugal	-0,02	-0,02	-0,02	0,00	-0,07	0,18	-0,12	0,17
Puerto Rico	0,58	0,59	0,57	0,69	0,51	0,93	0,64	0,49
Slovenien	-0,01	-0,12	0,01	-0,11	-0,04	-0,33	-0,10	-0,17
Spanien	0,02	-0,13	0,10	-0,23	0,01	-0,53	-0,23	-0,03
Storbritannien	0,05	-0,03	0,05	0,12	-0,06	0,24	-0,02	-0,05
Sverige	-0,03	0,05	-0,02	-0,22	0,08	0,11	-0,02	0,15
Trinidad & Tobago	0,46	0,47	0,41	0,58	0,43	0,75	0,32	0,73
Medelvärde	-0,01	0,01	-0,04	0,04	0,04	-0,05	-0,01	0,06

en högre grad av subjektivt välbefinnande än många av de andra likvärdiga ekonomierna. Sverige rankas på tredje plats (0.59). Kvinnliga entreprenörer i Schweiz visar högst nivå av subjektivt välbefinnande (0.85), följt av Norge på andra plats (0,63).

Manliga entreprenörer uppvisar en lägre nivå av välbefinnande i genomsnitt. Schweiz ligger högst med 0,63, därefter Holland (0,55) och Norge (0,49).

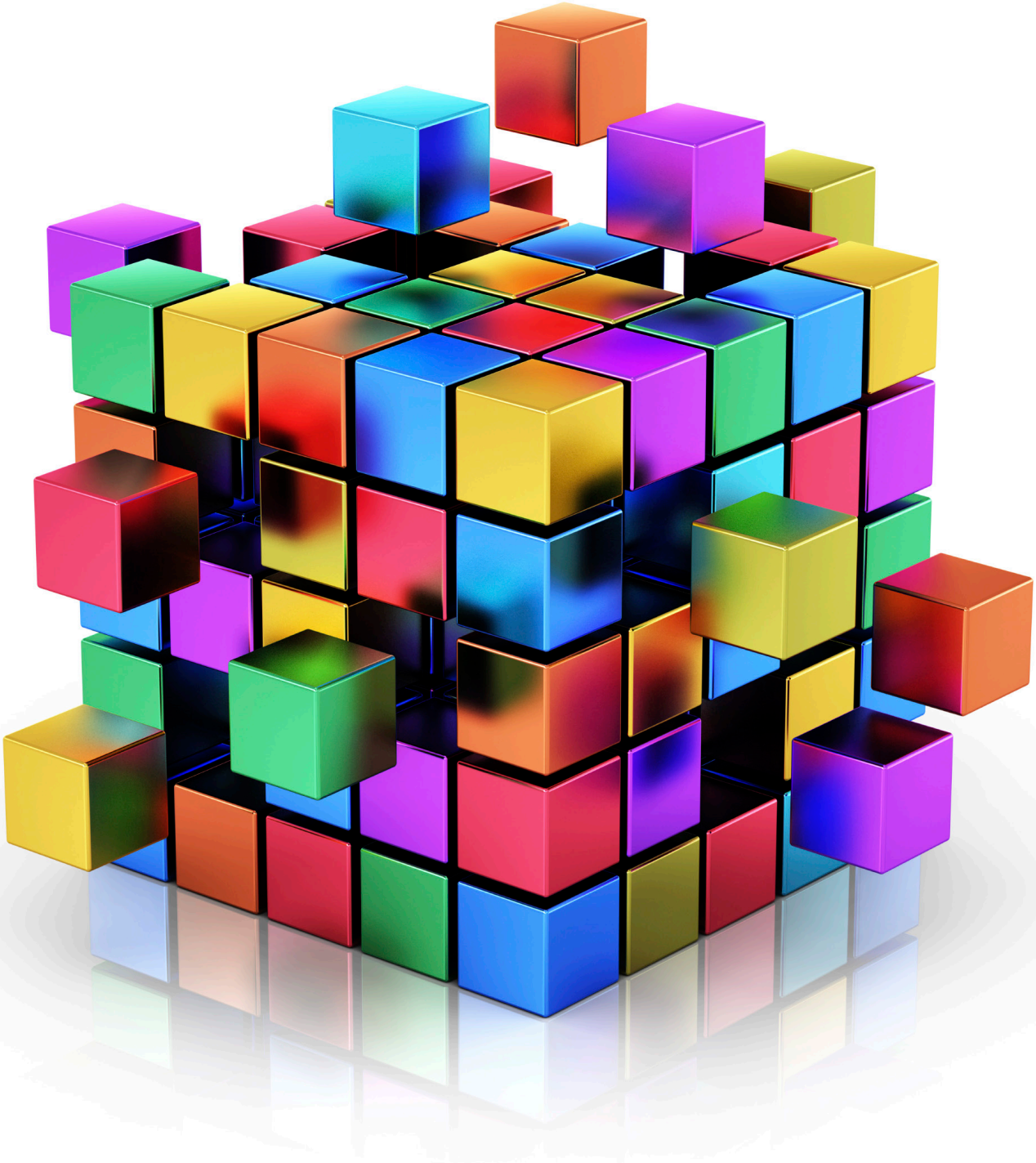
Balans mellan arbete och fritid i innovationsdrivna länder

Avslutningsvis presenteras hur innovationsdrivna länder upplever balansen mellan arbete och fritid fördelat på olika grupper av entreprenörer och icke-entreprenörer.[27]

Puerto Rico, Trinidad och Tobago och Italien är de tre länderna där befolkningen som helhet anger sig ha högst upplevd grad av balans mellan arbete och fritid bland de undersökta innovationsdrivna länderna. Korea och Grekland har lägst grad av upplevd balans mellan arbete och fritid. Om vi jämför TEA och icke-TEA i de olika länderna framgår att i 10 av de 18 innovationsdrivna länder så anger entreprenörerna en lägre grad av upplevd balans mellan arbete och fritid. I Holland, Israel, Kanada, Portugal, Puerto Rico och Trinidad och Tobago framkommer inga större skillnader mellan grupperna. Sverige är det enda land som uppvisar en högre grad av upplevd balans mellan arbete och fritid hos entreprenörer än hos icke-entreprenörer.

27. USA, Norge, Tyskland, Singapore, Schweiz, Irland, Tjeckien och Taiwan svarade inte på denna fråga.

Hur upplever kvinnliga och manliga entreprenörer balansen mellan arbete och fritid och är det skillnader mellan grupperna? I linje med resultaten gällande subjektivt välbefinnande uppvisar kvinnliga entreprenörer i 11 av de 18 länderna en högre grad av balans mellan arbete och fritid (Belgien, Finland, Frankrike, Italien, Israel, Japan, Kanada, Portugal, Spanien, Sverige och Trinidad och Tobago). I de övriga sju länderna är resultaten de omvända. Sammanfattningsvis visar resultaten på att entreprenörer i Sverige - särskilt kvinnor - jämfört med andra länder upplever en högre grad av välbefinnande och balans mellan arbete och fritid. I fortsatta studier vore det intressant att fördjupa analysen om sambandet mellan välbefinnande och entreprenörskap, till exempel genom att studera hur välbefinnande är relaterat till upplevd förmåga eller rädsla att misslyckas.



5

Sammanfattning och slutsatser

GEM-undersökningen har varit igång i 15 år och fortsätter att växa. 2013 var 70 länder representerade och resultaten baseras på knappt 200 000 intervjuer. De deltagande länderna motsvarar ca 90 procent av världens samlade BNP och 75 procent av befolkningen. Den internationella studien presenteras kortfattat i Kapitel 1. GEM är den överlägset största internationella studien av entreprenörskapets aktivitet, dess ambition och vilka attityder som möter entreprenörer. Målsättningen med föreliggande rapport är att beskriva entreprenörskapets utveckling i Sverige och att sätta det i relation till andra jämförbara länder eller länderområden.

5.1 Sammanfattning

Precis som i tidigare rapporter ligger det totala entreprenörskapet (TEA) högst i de länder som kategoriserats som faktor- och effektivitetsdrivna. Det gäller för såväl mäns som kvinnors entreprenörskap, med ett undantag: i Mellanöstern och Nordafrika är kvinnors entreprenörskap i paritet med eller lägre än i Europa och Nordamerika.

Entreprenörskapet i gruppen innovationsdrivna länder är således lägre men har en betydligt större procentuell andel av entreprenörskapet som kan definieras som möjlighetsbaserat – dvs sker i syfte att realisera en affärsidé som förväntas generera goda inkomster – till skillnad från det nödvändighetsbaserade entreprenörskapet som kan kopplas samman med brist på andra sysselsättningsmöjligheter. Rädslan att misslyckas med entreprenörskapet ökar medan avsikterna – planer på att starta ett företag – minskar i takt med att ländernas utvecklingsnivå ökar. I faktor- och effektivitetsdrivna länder är tilltron till den egna kompetensen att starta och driva framgångsrika företag högst, sannolikt drivet av en viss överoptimism.

I 2013 års GEM-rapport har en specialundersökning genomförts på temat välbefinnande och entreprenörskap. Entreprenörskap drivs inte enbart av en önskan att få höga inkomster eller bli förmögen. Resultaten visar att överlag är välbefinnandet högre hos entreprenörer än hos anställda, även om variationer finns mellan regioner och typer av entreprenörskap. I välfärdsstater som Sverige säger sig entreprenörerna uppleva ett förhållandevis högt välbefinnande, särskilt bland kvinnor. Samtidigt medför entreprenörskap problem med att upprätthålla balansen mellan yrkesliv, familj och andra aktiviteter.

För Sveriges vidkommande kan en närmast exceptionell ökning i entreprenörskapet noteras sedan mitten av 2000-talet. Från en tidigare bottenplacering ligger nu Sverige i topp jämfört med andra ländergrupper och på den övre tredjelen när jämförelsen görs mellan samtliga innovationsdrivna länder. Andelen

entreprenörer har fördubblats från knappt fyra procent till drygt åtta, en förändringstakt som inget annat innovationsdrivet land kan matcha. Enbart fyra länder totalt uppvisar en större ökning. Förändringen drivs dock i huvudsak av det mycket tidiga entreprenörskapet (yngre än tre månader) vilket gör det svårt att uttala sig om uthålligheten i denna typ av företagande. Likaså förefaller andelen affärsänglar vara relativt hög i Sverige och ha återhämtat sig något efter en nedgång 2012.

Beträffande typ av entreprenörskap dominerar det möjlighetsbaserade som legat relativt konstant runt 85 procent sedan 2001. Under större delen av perioden 2001–2013 har få eller inga länder kommit upp i motsvarande nivåer. Det kan också noteras att kvinnors entreprenörskap har ökat snabbare än männens, mätt utifrån den tidigare lägsta nivå som registrerats. 2013 var kvinnors entreprenörskap högre än i jämförbara ländergrupper och endast USAs nivå översteg den svenska. Fördelat på branscher sker mycket av det svenska entreprenörskapet i förhållandevis avancerad tjänsteverksamhet.

Även om det svenska entreprenörskapet ökat sin ambitionsnivå visar inte 2013 års data på någon förbättring jämfört med andra länder. Sysselsättningseffekterna förväntas bli små, det är en mycket begränsad andel entreprenörer som tror att de kommer att anställa fler än 20 personer inom en femårsperiod. Sverige tillhör de fem lägst rankade innovationsdrivna länderna. Kombinationen av ett ökat entreprenörskap, som nästan uteslutande är möjlighetsbaserat, och låga tillväxtambitioner mätt som sysselsättning, indikerar att det föreligger institutionella hinder (lagar och regelverk) samt matchningsproblem på den svenska arbetsmarknaden. Ramvillkorens utformning påtalas också i den s k expertstudien som särskilt viktiga för entreprenörskapet.

Svenska entreprenörers innovationsambitioner är också beskedliga i en internationell jämförelse, särskilt i förhållande till Finland, som kanske är det land som liknar Sverige mest utifrån ett institutionellt perspektiv. Men också när Sverige ställs i relation till andra små EU-länder. Gällande utlandsförsäljning placerar sig Sverige något bättre.

Slutligen kan konstateras att förändringarna i attityder kring entreprenörskap är relativt små för flertalet länder, inklusive Sverige. Dock faller andelen svenskar som överväger att starta företag inom den närmsta treårsperioden tillbaka något efter att tidigare ha ökat två år i rad. Andelen är ungefär lika stor i andra jämförbara länder, men USA står dock i en klass för sig. En annan anmärkningsvärd förändring är att den andel individer som säger sig personligen känna andra företagare minskar för tredje året i rad, trots att entreprenörskapet kontinuerligt ökat. Tidigare forskning har visat att kontakt med andra företagare har en positiv effekt på viljan att starta ett företag, vilket gör den observerade trenden svårtolkad.

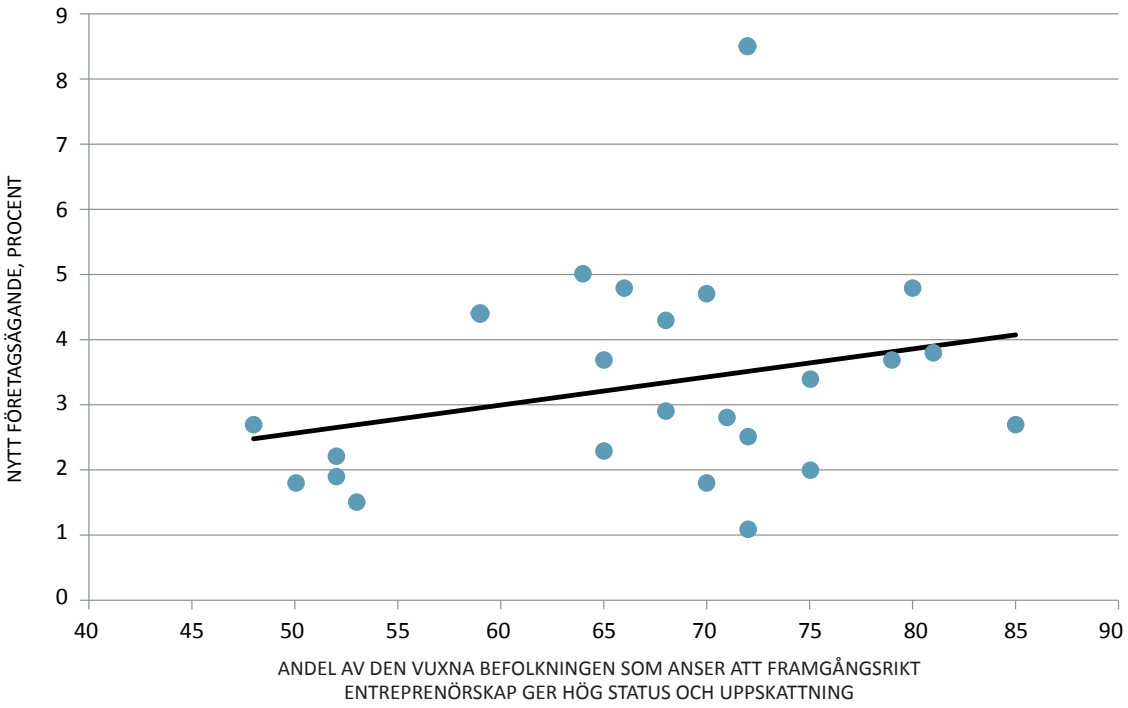
En ytterligare observation som har en svensk särprägel är att svenskar anser sig vara bäst på att kunna identifiera en affärsmöjlighet i sitt närområde oavsett om jämförelsen avser Norden, USA, små eller stora EU-länder. Trenden var brant stigande mellan 2003 och 2011, för att därefter falla tillbaka något 2012 och 2013. Fortfarande är utvecklingen något negativ sedan toppåret 2011 men tendensen är en utplaning år 2013. Möjligen speglar de senaste årens minskning att rädslan för att misslyckas också har ökat sedan 2010. För övriga attitydvariabler – karriärval, mediebild och status – är förändringarna marginella och Sverige placerar sig ungefär i mittfåran jämfört med andra ländergrupper och USA.

En slutstats är att det tidigare paradoxala mönstret av svenskar som ansåg sig vara bättre på att kunna identifiera kommersiella möjligheter än andra nationaliteter samtidigt som entreprenörskapet var mycket lågt, förefaller ha brutits. Däremot är ambitionerna – företagens förväntade tillväxt – fortfarande blygsamma.

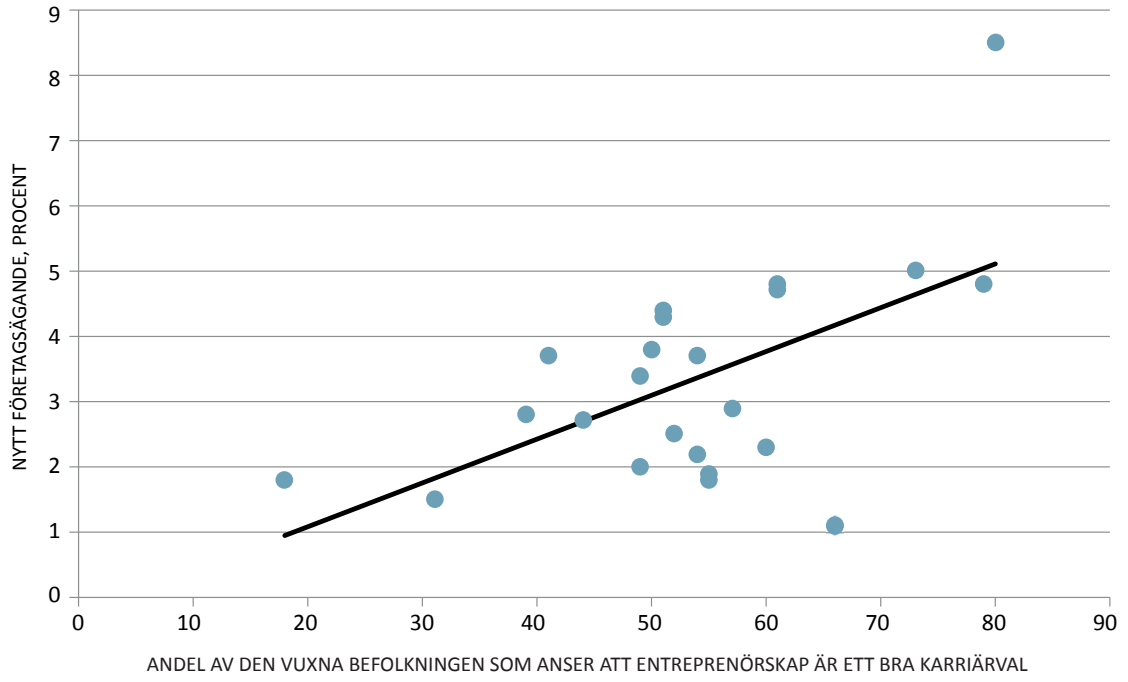
5.2 Den ekonomiska politikens begränsningar

Den ekonomiska politiken begränsas av en rad faktorer såsom tradition, kultur och normer. Dessa styr de attityder som utvecklas gentemot entreprenörskap. I figurerna 5.1 a-c visas sambanden mellan några av de attitydvariabler som tidigare redovisats – karriärval, medier och prestige – kring entreprenörskap och entreprenörskapets omfattning. Som nämnts ovan karaktäriseras dessa variabler av små förändringar, även om nivåerna skiljer sig åt mellan länderna, vilket indikerar att de underliggande normerna är trögrörliga. Vi har valt att korrelera dessa med nytt företagande, dvs entreprenörskap som befinner sig mellan 3–42 månader i ålder. Skälet är att de allra tidigaste faserna av entreprenörskapet är betydligt mer lättrörligt och kan t ex bero på olika kortvariga stödinsatser. I det mer etablerade företagandet (äldre än 42 månader) är det å andra sidan inte säkert att entreprenörskapet fångas så som det mäts i GEM.

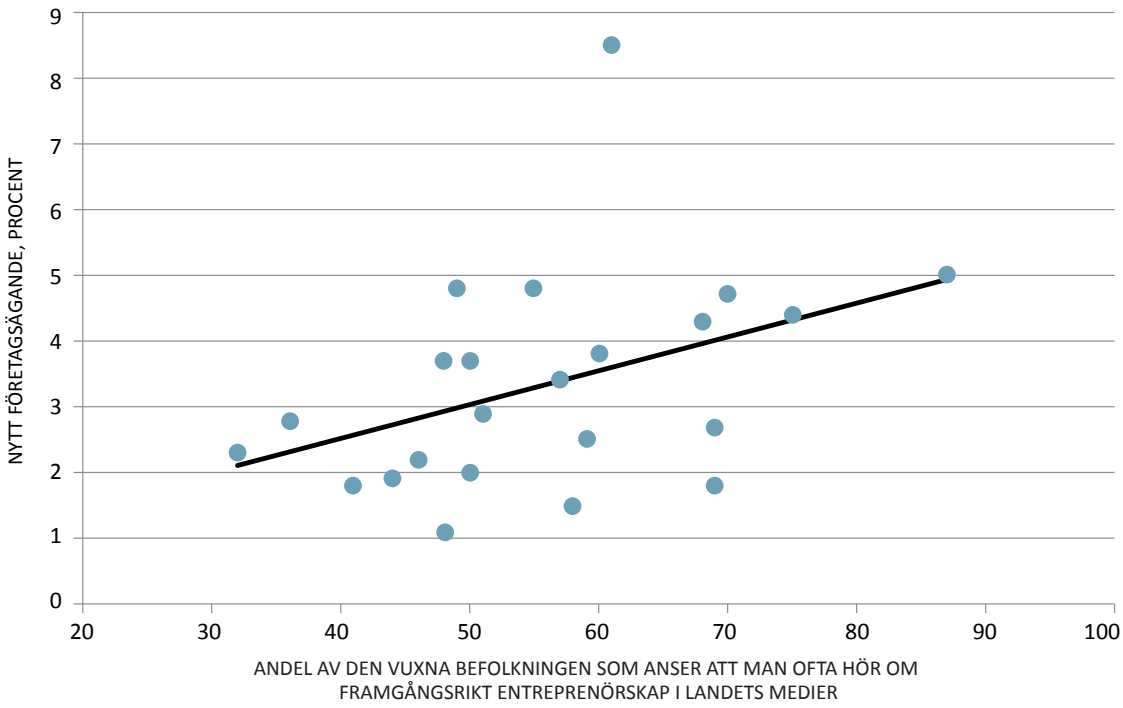
Figur 5.1a Entreprenörskap (3-42 mån) och status, innovationsdrivna länder 2013



Figur 5.1b Entreprenörskap (3-42 mån) och karriärval, innovationsdrivna länder 2013



Figur 5.1c Entreprenörskap (3-42 mån) och mediabild, innovationsdrivna länder 2013

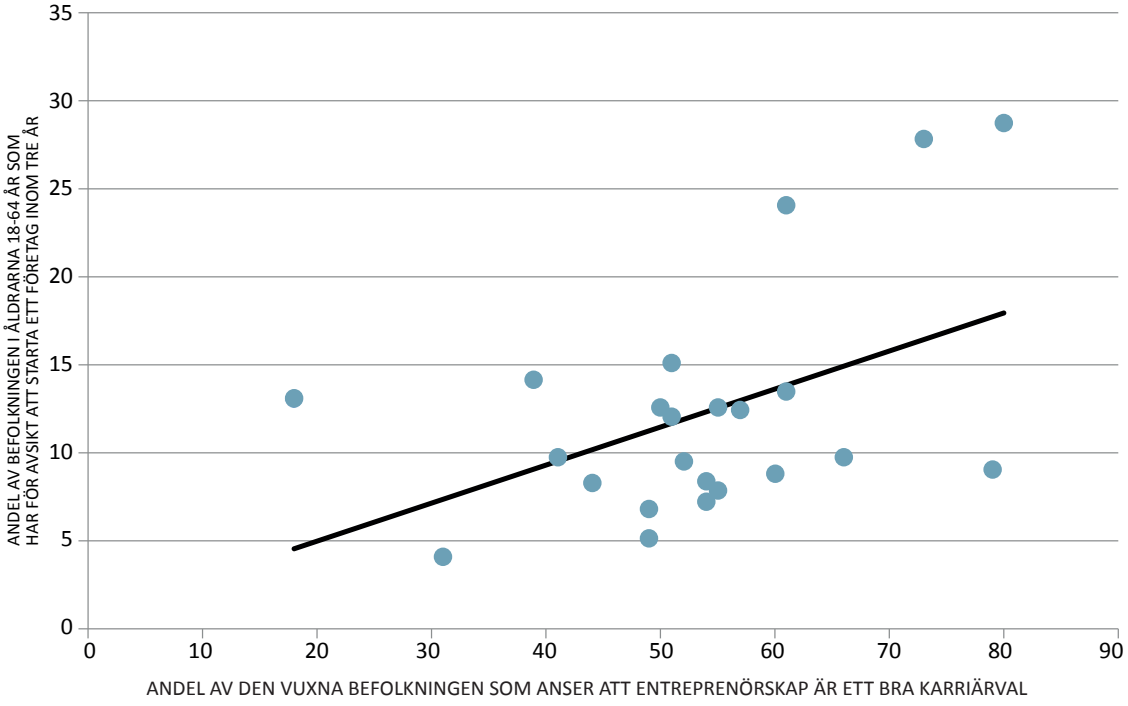


Som framgår av figurerna framtonar ett tydligt positivt samband mellan särskilt attitydvariablerna medial spegling och karriärval å ena sidan, och entreprenörskap å den andra. Men också i viss mån beträffande prestige och entreprenörskap. Figurerna ska tolkas försiktigt, men det stärker hypotesen att uppfattningar och attityder rörande entreprenörskap också påverkar den entreprenöriella aktiviteten. I verkligheten är sambanden sannolikt komplexa och kan förväntas gå åt båda hållen – framgångsrikt entreprenörskap påverkar också attityderna. I figur 5.2 visas ett motsvarande samband för individers avsikt att starta ett företag och en positiv syn på entreprenörskap som karriärval. Resultatet är detsamma.

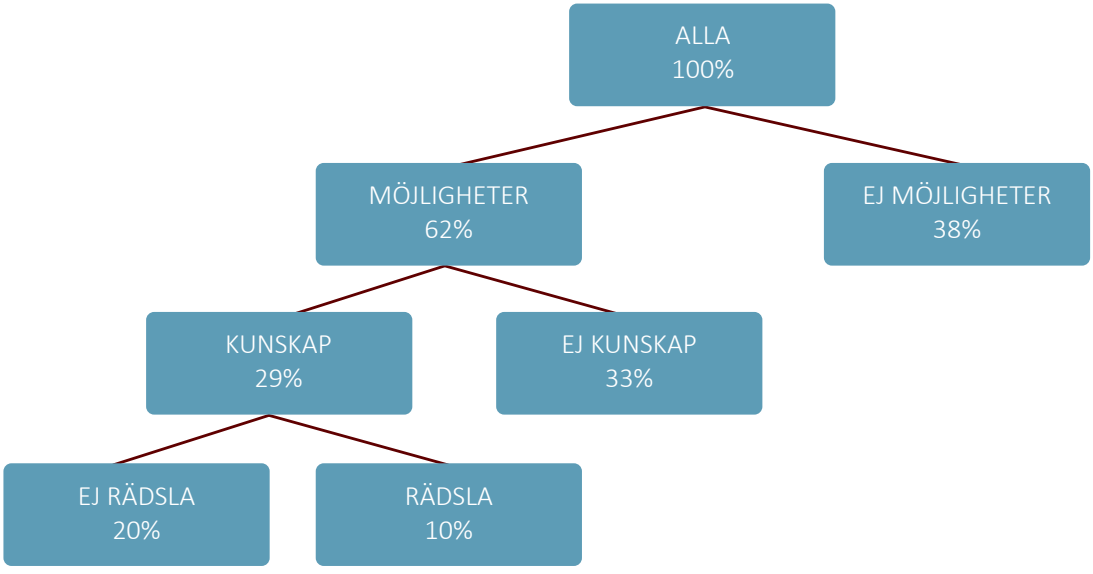
Slutsatsen utifrån denna observation blir att det är angeläget att signalera vikten och nyttan av entreprenörskapet från politiskt håll om ett ökat entreprenörskap eftersträvas. För Sveriges räkning kan konstateras att här har en omsvängning skett under senare decennier, där den tidigare mer skeptiska attityden till entreprenörskap under delar av 1960-, 70- och 80-talen, ersatts med en mer positiv norm. Detta stöds av såväl experternas utlåtande (kapitel 3) som de mer långa trenderna i nyföretagandet.

En ytterligare aspekt är vilken potentiell pool av entreprenörer som finns tillgänglig i en ekonomi. Ytterst skulle den kunna sägas bestå av samtliga vuxna invånare i en ekonomi. Med den utgångspunkten leder de svenska GEM-data (som är ett representativt urval av den totala svenska populationen) fram till att det finns en pool på ca 20 procent av den svenska befolkningen för vilka steget till att bli entreprenör inte förefaller vara särskilt stort (Figur 5.3). Figuren ska tolkas på följande sätt. Av det totala urvalet säger sig 62 procentenheter se möjligheter till att starta företag men bara knappt hälften (29 procentenheter) tror sig ha kunskap att göra detta. Av dessa är det i sin tur tio procentenheter som säger avstå pga rädsla att misslyckas medan 20 procentenheter saknar sådana farhågor. Av något skäl har alltså 20 procentenheter – dock inte bristande kunskap eller rädsla för att misslyckas – valt att avstå från att starta företag. De kan därför definieras som den entreprenörskapspool som på kort sikt finns tillgänglig. Figuren visar också hur insatser för att öka kunskapen om företagande och åtgärder för att göra riskerna med företagande bättre avvägda i förhållande till förväntad avkastning på sikt skulle kunna ge tillgång till betydligt fler potentiella entreprenörer.

Figur 5.2 Avsikt att starta företag och synen på karriärval, innovationsdrivna länder 2013



Figur 5.3 Potentiella entreprenörer 2013, procent



Den ekonomiska politikens gränser kan på kort sikt därför beskrivas i termer av tröga, generella attityder kring entreprenörskap tillsammans med den pool av individer som finns tillgänglig och som vill starta företag.

5.3 Sverige i förhållande till Finland, Nederländerna och Schweiz

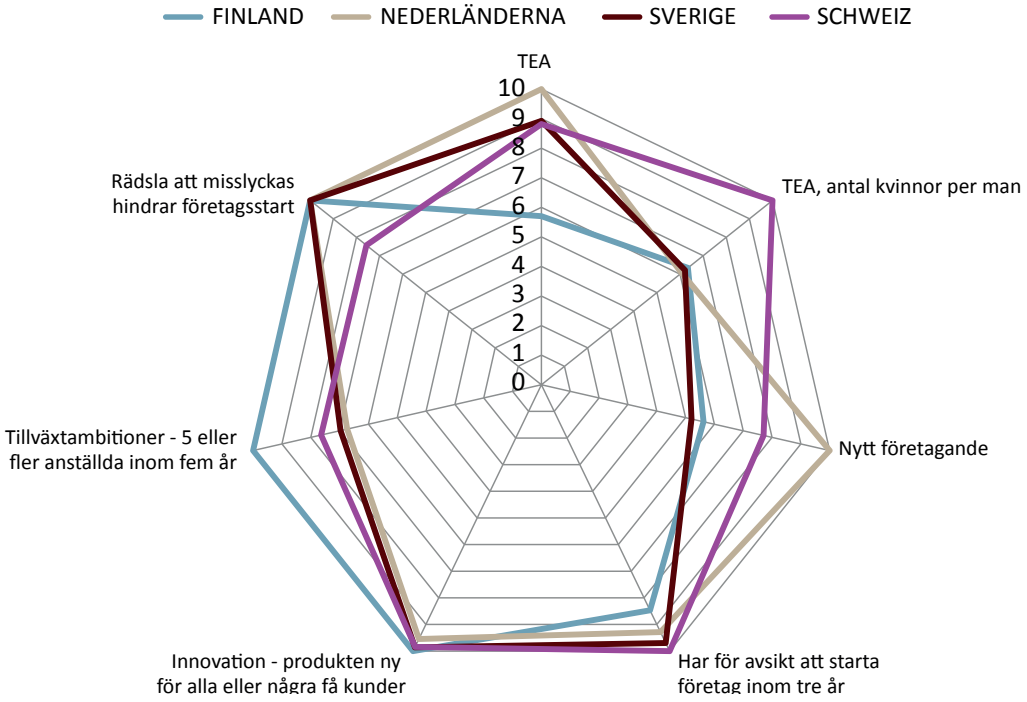
Precis som i förra årets rapport väljer vi att jämföra oss med några andra länder – Finland, Nederländerna och Schweiz – som i flera avseenden liknar Sverige: välfärdsstater, relativt storföretagsdominerade, delvis samma branschstruktur och en acceptabel makroekonomisk stabilitet (inflation, arbetslöshet, bytesbalans). Normer och attityder kan därför också förväntats vara liknande de som råder i Sverige.

I Figur 5.4 presenteras hur dessa fyra länder förhåller sig till varandra vad gäller en delmängd av de variabler som mäter entreprenöriell aktivitet och ambition samt attityd kring entreprenörskap (avsikt att starta företag). Nederländerna och Schweiz förefaller – vilket också var fallet 2012 – något starkare positionerat än Finland och Sverige. Entreprenörskapet mätt som TEA är högst i Nederländerna liksom det nya företagandet (3–42 månader) vilket tyder på att nystartade företag också lever vidare och inte faller bort inom en tremånadersperiod. Schweiz toppar vad gäller avsikten att starta företag inom en treårsperiod, har flest kvinnliga entreprenörer i förhållande männen och lägst rädsla för att misslyckas. Finska entreprenörer uppvisar starka tillväxtambitioner och ligger också väl till vad gäller innovation men är svaga på att få fram nya företag. Sverige utmärker sig inte i något fall men ligger relativt sämre till både avseende unga företag och tillväxtambitioner.

5.4 Slutsatser för den ekonomiska politiken

Entreprenörskap – inom existerande företag och genom nyetableringar – och innovation är grundbultarna i ekonomisk tillväxt och för fortsatt välstånd. I Sverige väljer allt fler entreprenörskapskarriären, ökningen har varit exceptionell sedan mitten av 2000-talet. Även i andra länder ökar dock entreprenörskapet, om än från en högre nivå. Generellt förefaller även normen ha förskjutits mot en mer positiv syn på entreprenörskap. Det är också generella åtgärder som i första hand behövs för att stärka

Figur 5.4 En jämförelse av entreprenörskapet i Finland, Nederländerna, Schweiz och Sverige



tillväxtambitionerna hos det unga och växande svenska entreprenörskapet.

Samtidigt tyder den bild som tonar fram av det svenska entreprenörskapet på att många nyetableringar är kortvariga och att de som överlever den första tiden har låga eller inga tillväxtambitioner. Likaså är innovationshöjden förhållandevis låg och försäljningen på internationella marknader skulle kunna vara betydligt större. Dessa tre ambitionsvariabler hänger ihop: utan innovation och internationaliseringsambition blir det svårt att växa och skala upp produktionen till kostnadseffektiva nivåer. Det kan också tolkas som att kvaliteten på det svenska entreprenörskapet behöver stärkas – en kvantitativ ökning är viktigt men kvaliteten är avgörande för långsiktiga effekter av entreprenörskap.

Världsbanken har nyligen genomlyst det svenska företagsklimatet. Även om Sverige totalt bedömdes ha ett relativt bra företagsklimat understryks att det är betydligt lättare att starta företag i andra länder (Sverige rankas på 61 plats av 189 deltagande länder) i Världsbankens studie. Det förefaller också vare den angelägnaste reformen för att komma åt den potentiella pool av entreprenörer – som i det korta perspektivet är ungefär dubbelt så stor som de som faktiskt har startat företag 2013 – som säger sig ha idéerna, kompetensen och inte är bekymrade över att eventuellt misslyckas. Men ändå valt att avstå från att starta företag.

För att öka tillväxtambitionerna krävs andra åtgärder, främst kopplade till olika regelverk. Växande unga företag uppvisar ofta ett mönster där kraftig tillväxt under ett par år går över i stagnation eller tillbakagång, för att därefter återigen övergå i en förnyad tillväxtprocess. Utvecklingen är ofta ryckig. Det ställer krav på främst arbetsrätten men också andra regelverk. Även om betydande förbättringar har skett av den svenska arbetsrätten sett från arbetsgivarens synvinkel, bedömer Världsbanken att den genomsnittliga uppsägningstiden är dubbelt så lång som OECD-genomsnittet och 82 länder hävdas ha mer flexibla turordningsregler än Sverige.

En flexibel arbetsmarknad är bara en del i kompetensförsörjningen: den måste kombineras med en förbättring av matchning mellan efterfrågan och utbud på arbetskraft. Matchningsproblemet har också en vidare dimension som är förknippad med tillgång på bostäder och en fungerande infrastruktur. Också de intervjuer som genomförts med svenska experter indikerar att kompetensproblemen är betydande. Kompetens förefaller dessutom vara den största stöttestenen i de unga företagens internationalisering (Achtenhagen 2011). Här kan det finnas skäl för riktade åtgärder inom ramen för nuvarande stödsystem.

Det är också viktigt för nya och unga företag att de snabbt kan få in kompetens till rimliga kostnader för att lösa specifika problem under en begränsad tid. Där kan ett väl avvägt personaloptionssystem vara ett effektivt instrument, dvs där optioner används för att bygga företag och inte för att arbitragera mellan skattebaser. Övergripande gäller också att en komplex skattelagstiftning – alltså inte bara skatternas nivå och struktur – hämmar nyföretagandet (Braunerhjelm och Eklund 2014).

Att förändra attityder och normer är ett långsiktigt arbete. Som visats ovan finns ett positivt samband mellan nivån på entreprenörskapet och en positiv syn på entreprenörskapet. Följaktligen är det viktigt med fortsatta signaler om att entreprenörskap är en avgörande faktor för fortsatt tillväxt och välstånd. Dessa måste komma från högsta politiska nivå. Samtidigt måste de kombineras med konkreta ekonomisk-politiska insatser, i första hand för att öka tillväxtambitionerna hos svenska entreprenörer. En förhållandevis bred reformagenda med i huvudsak generella åtgärder är en förutsättning för att stärka det svenska entreprenörskapsklimatet.

Referenser

Achtenhagen, L. (2011). *Internationalization competence of SMEs*. Globaliseringsforum, Entreprenörskapsforum.

Amoros, J.E, Bosma, N. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report*

Angner, E. (2010). Subjective well-being. *Journal of Socio-Economics*, 39, 361-368.

Audretsch, D., Keilbach, M. & Lehmann, E. (2006). *Entrepreneurship and Economic Growth*. New York: Oxford University Press.

Baas, M., De Dreu, C. K., & Nijstad, B. A. (2008). A meta-analysis of 25 years of mood-creativity research: Hedonic tone, activation, or regulatory focus?, *Psychological bulletin*, 134(6), 779.

Baron, R. A., & Tang, J. (2011). The role of entrepreneurs in firm-level innovation: Joint effects of positive affect, creativity, and environmental dynamism. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 49-60.

Baumol, W. (2002) *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton University Press.

Benz, M., & Frey, B. S. (2008). Being Independent is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self-Employment and Hierarchy. *Economica*, 75(298), 362-383.

Birch, David G.W. (1979). *The Job Generation Process.* MIT Program on Neighborhood and Regional Change, Vol. , 302 pp 1979.

Blanchflower, D. G. (2004). *Self-employment: More may not be better* (No. w10286). National Bureau of Economic Research.

Braunerhjelm, P. (red.) (2012) *Entrepreneurship, norms and the business cycle*. Swedish Economic Forum Report 2012. Entreprenörskapsforum.

Braunerhjelm, P. och Eklund, J. E. (2014), Taxes, tax administrative burdens and new firm formation. Kyklos, 67: 1–11.

Carree, M. och Verheul, I. (2012). What makes entrepreneurs happy? Determinants of satisfaction among founders. *Journal of Happiness Studies,* 13(2), 371–387.

Conceição, P. och Bandura, R. (2008). Measuring Subjective Wellbeing: A Summary Review of the Literature. UNDP Development Studies Working Papers Series, May. Online:http://web.undp.org/developmentstudies/docs/subjective_wellbeing_conceicao_bandura.pdf.

Cooper, A..C. och Artz, K.W. (1995). Determinants of satisfaction of entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 10(6), 439-455.

Delgado-García, J. B., Rodríguez-Escudero, A. I., & Martín-Cruz, N. (2012). Influence of Affective Traits on Entrepreneur's Goals and Satisfaction. *Journal of Small Business Management*, 50(3), 408-428.

Diener, E.D. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 95, 542-575.

Diener, E. D., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of personality assessment*, 49(1), 71-75.

Diener, E.D., Suh, E. M., Lucas, R. E., och Smith, H. L. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological bulletin*, 125(2), 276.

Foo, M. D., Uy, M. A., och Baron, R. A. (2009). How do feelings influence effort? An empirical study of entrepreneurs' affect and venture effort. *Journal of Applied Psychology*, 94(4), 1086.

Fritsch, M. och Schroeter, A. (2011). Does Quality Make a Difference? Employment Effects of High- and Low-Quality Start-Ups. J*ena Economic Research Papers 2011-001*, Friedrich-Schiller-University Jena, Max-Planck-Institute of Economics.

Hahn, V. C., Frese, M., Binnewies, C., och Schmitt, A. (2012). Happy and Proactive? The Role of Hedonic and Eudaimonic Well-Being in Business Owners' Personal Initiative. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(1), 97-114.

Hamilton, B. H. (2000). Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment, *Journal of Political Economy*, 108(3), 604-631.

Helliwell, F. Layard, R. och Sachs, J.(red) (2013). *World Happiness Report*. New York: UN Sustainable Development Solutions Network.

Henrekson, M. och Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence," *Small Business Economics*, Springer, vol. 35(2), pages 227-244, September.

Hessels, J., van Gelderen, M. and Thurik, A.R. (2008), Entrepreneurial aspiration, motivation and their drivers, *Small Business Economics*, 31(3), 323-339

Hundley, G. (2001). Why and When Are the Self-Employed More Satisfied with Their Work?, Industrial Relations: *A Journal of Economy and Society*, 40(2), 293-316.

Kaplan, S., Bradley, J. C., Luchman, J. N., och Haynes, D. (2009). On the role of positive and negative affectivity in job performance: a meta-analytic investigation, *Journal of Applied Psychology*, 94(1), 162.

Lucas, R. E., Diener, E., och Suh, E. (1996). Discriminant validity of well-being measures. *Journal of personality and social psychology*, 71(3), 616.

Lyubomirsky, S., King, L., och Diener, E. (2005). The benefits of frequent positive affect: does happiness lead to success?, *Psychological bulletin*, 131(6), 803.

Naude, W. Amorós, J.E. och Cristi, O. (2013). Surfeiting, the Appetite May Sicken: Entrepreneurship and Happiness. *Small Business Economics*.

OECD (2013). *Guidelines on measuring subjective well-being*.

Pavot, W. och Diener, E. (2008). The satisfaction with life scale and the emerging construct of life satisfaction, *Journal of Positive Psychology*, 3, 137-152.

Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper & Bros.

Shir, N (kommande). *Entrepreneurship and well-being: The payoff structure of entrepreneurship*. Stockholm School of Economics.

Stiglitz, J.E., Sen, A., och Fitoussi, J.P. (2009). Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. Available at http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm.

Söderblom, A. och Samuelsson, M. (2014) *Sources of capital for innovative startup firms.* Näringspolitiskt forum, Entreprenörskapsforum.

Valcour, M. (2007). Work-based resources as moderators of the relationship between work hours and satisfaction with work-family balance. *Journal of Applied Psychology*, 92(6), 1512-1523.

Appendix 1

GEM-metod

Entreprenörskapets roll i den globala ekonomin

De flesta politiker och akademiker är överens om att entreprenörskap är avgörande för utveckling och välstånd. Entreprenörer skapar jobb. De utvecklar innovationer, snabbar på strukturella förändringar i ekonomin. Genom att öka konkurrenstrycket bidrar de indirekt till produktivitetsökningar och nationell konkurrenskraft. På det sättet är entreprenörskap en katalysator för ekonomisk tillväxt.

GEM-studien är baserad på en standardiserad jämförelse mellan medverkande länder. Till grund för undersökningen ligger en modell över entreprenörskapets betydelse i ekonomin, vilken nedan beskrivs i korthet. De svenska GEM-resultaten baseras således på denna modell.

Global Entrepreneurship Monitor, GEM, har tre syften:

- Att mäta skillnader i entreprenöriella attityder, aktiviteter och ambitioner.
- Att identifiera faktorer som avgör egenskaper och nivå hos den nationella entreprenöriella aktiviteten.
- Att identifiera policyslutsatser för att främja entreprenörskap i ekonomin.

GEM-mått

När GEM grundades, i slutet av 1990-talet, hade traditionella analyser av ekonomisk tillväxt och konkurrenskraft i stort sett ignorerat den roll som små företag spelar i ekonomin. Delvis berodde detta på brist på pålitliga data om sektorn. Informationen var, i den mån den överhuvudtaget fanns tillgänglig, koncentrerad till de mest avancerade länderna. Existerande mått, t ex antalet soloföretagare, speglade inte dynamiken och omfattningen hos entreprenörskapet. De flesta länder har långa tidsserier över formella bolagsregistreringar men det var inte förrän GEM startade som en mer träffsäker bild av människors nyföretagande skapades.

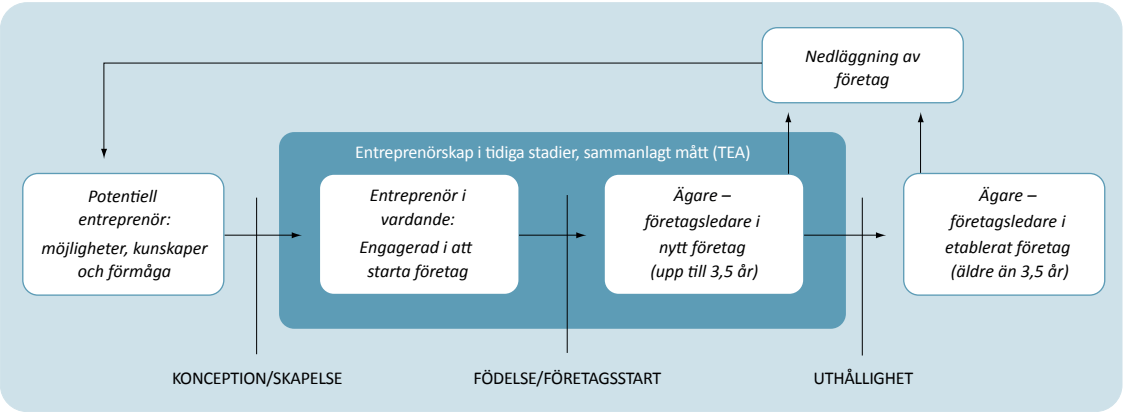
Den huvudsakliga inriktningen hos GEM är att mäta individers aktiviteter när det gäller att skapa företag. Det skiljer GEM från annan statistik som främst mäter företeelser på företagsnivå. Ett annat syfte med GEMs forskning är att föra fram entreprenörskap som en process, där olika faser identifieras. I Figur A 1.1 visas denna process och GEMs operationella definitioner.

Genom de många mått som GEM spårar kan vi förstå vilka slags människor som är engagerade i entreprenörskap. Metoden fångar både dem som formellt registrerat företag och de som finns i den informella sektorn. Dessa icke-anmälda företag kan representera så mycket som 80 procent av den ekonomiska aktiviteten i utvecklingsländer.

Människor startar företag av många olika skäl. Å ena sidan kan de ledas in i företagande av nödvändighet och omständigheter: soloföretagande är vanligt när det inte finns några andra jobb. Å andra sidan kan inspirationen komma från strävanden att förbättra den egna inkomsten, eller att bli självständig. GEM bedömer därför också drivkrafterna bakom entreprenörskapet.

Till detta kommer att GEM mäter ambitioner. Dessa kan ta sitt uttryck i innovativa produkter eller tjänster, eller att söka kunder bortom den egna landgränsen. Ambitionerna

Figur A1.1 Entreprenörskapsprocessen och GEMs operationella definitioner



kan också manifesteras i termer av företagets tillväxt, vilket blir ett tydligt bidrag till nya jobb.

Företagare drivs inte endast av sina egna uppfattningar kring nyföretagande, utan också av omgivningens attityder. Av det skälet bedömer GEM också de attityder som påverkar företagsklimatet i ett samhälle. Entreprenörer måste vara villiga att ta risker, ha en optimistisk uppfattning om möjligheter och sin egen förmåga och värdet av att starta företag. Därtill behöver de kunder som efterfrågar deras varor och tjänster, underleverantörer, liksom familj och investerare som är beredda att stödja deras ansträngningar. Positiva samhälleliga uppfattningar om entreprenörskap kan också påverka aktiviteten.

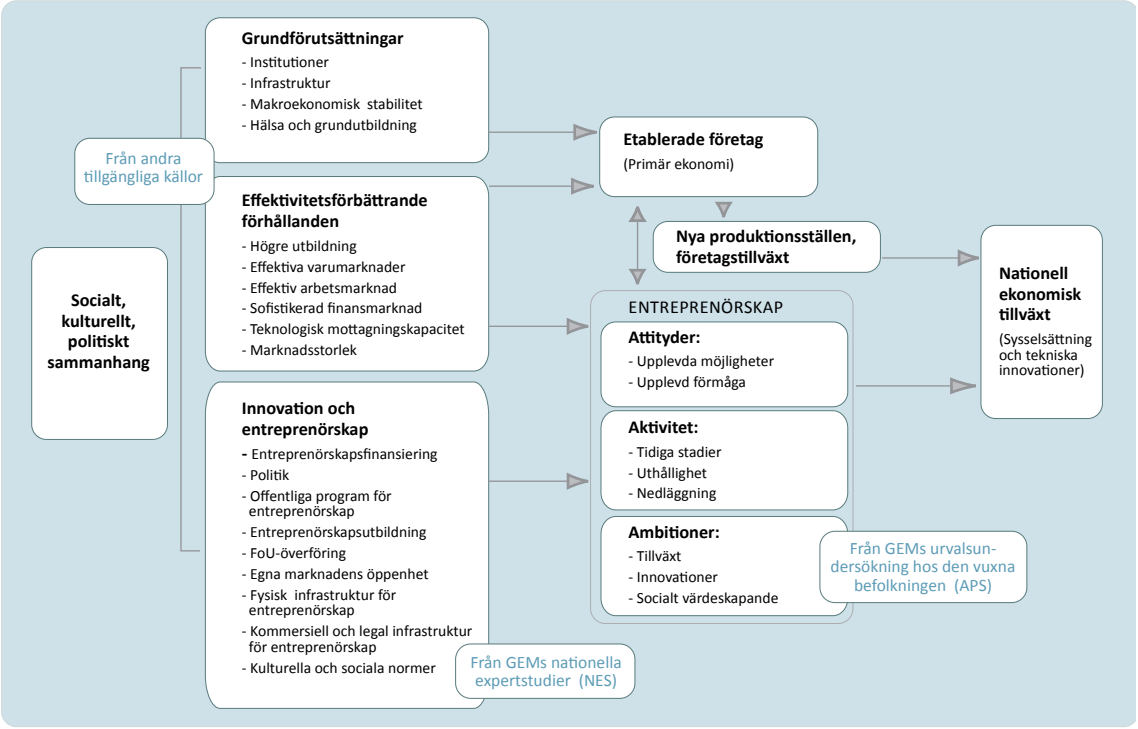
Ekonomisk utveckling och entreprenörskap

GEMs harmoniserade data möjliggör jämförelser mellan länder och regioner. Analysen i den globala rapporten studerar entreprenörskapet uppdelat i de tre utvecklingsstadier som presenteras i Tabell 1.1. I Figur 1.2 (s 10) illustreras nyckelbegrepp och egenskaper hänförliga till de tre utvecklingsfaserna.

När en ekonomi utvecklas ökar produktiviteten och följaktligen också inkomst per capita. Ofta innebär det att arbetskraft byter sysselsättning och t ex går från jordbrukssektorn till utvinningsindustrier och därefter till tillverkningsindustrin. I dessa tidiga stadier av utveckling har andelen nödvändighetsbaserat företagande typiskt sett varit högre. Många människor måste söka sin utkomst i ett eget företag då jobben i de högproduktiva sektorerna inte räcker till.

I nästa utvecklingssteg växer de produktiva sektorerna vilket ökar möjligheterna att få anställning. Andelen nödvändighetsbaserade företag minskar. Samtidigt växer välstånd, infrastrukturen byggs ut och förutsättningarna för möjlighetsbaserat företagande ökar; karaktären hos entreprenörskapet ändras. Möjlighetsbaserade företag är i regel förknippat med högre tillväxtambitioner och bättre innovations- och internationaliseringsmöjligheter. Fortfarande är dock

Figur A 1.2 GEM-modellen



företagen beroende av finansiella institutioner och en infrastruktur som formades i den tidigare fasen. I den mån dessa klarar av att främja möjlighetsbaserat företagande kan innovativa företag utvecklas till betydelsefulla drivkrafter för ekonomisk tillväxt och välståndsskapande. Det ställer krav på politiken.

I Figur A 1.2 illustreras GEM-modellen, som visar relationen mellan socialt, kulturellt och politiskt sammanhang med de områden som utgör företagsklimatet. I modellen förutsätts de påverka attityder till entreprenörskap hos befolkningen, liksom aktiviteten och ambitionerna hos företagare. Nyföretagandet liksom tillväxt hos existerande företag påverkar den ekonomiska tillväxten.

Som Figur A 1.2 visar (övre vänstra delen) är grundförutsättningarna som institutioner, infrastruktur, hälsa och grundutbildning samt ekonomisk stabilitet avgörande. I detta skede har, i faktordrivna länder, faktorer som finansiering och offentliga program för att uppmuntra företagande sannolikt inte någon större effekt, företagen måste ha tillräckligt bra vägar att transportera sina varor på eller tillräckligt utbildad arbetskraft.

I modellen förutsätts länder med stabil ekonomi och utvecklade institutioner erbjuda bättre förutsättningar för företag med tillväxtambitioner. Samtidigt ger ekonomisk utveckling upphov till skalfördelar. Större företag kan vara effektivare i ett nationellt perspektiv och för många individer utgör de också anställningsmöjligheter som är attraktivare än vad nödvändighetsföretagande är.

I effektivitetsdrivna länder är grundförutsättningarna på plats och fokus flyttas istället till faktorer som högre utbildning, effektiva marknader och teknologisk mottagningskapacitet, i figuren samlade i rutan Effektivitetsförbättrande förhållanden.

Mer avancerade ekonomier har relativt sofistikerade lösningar på grundförutsättningar och effektivitetsförbättrande förhållanden. De återfinns i den tredje rutan, med rubriken Innovation och entreprenörskap. Drivkrafterna för möjlighetsbaserat företagande kan dock behöva stärkas för att driva fram dynamiska innovationsorienterade aktiviteter.

Appendix 2

Metod nationella expertundersökningen (NES)

Expertundersökningens målsättning är att öka kunskapen om varje lands ramverksfaktorer och vilken betydelse dessa har för den entreprenöriella aktiviteten. Expertintervjuerna samlar också information om:

- Vilka affärsmöjligheter som finns i ett land.
- Befolkningens färdigheter och kunskaper i att starta nya företag.
- Stöd till kvinnor som startar företag.
- Stöd till tillväxtföretag och andra intressanta områden.

Expertundersökningen genomförs årligen och är ett komplement till den årliga urvalsundersökningen av den vuxna befolkningen (APS) i GEM.

Det är ett bekvämlighetsurval och kan inte betraktas som slumpmässigt till skillnad från urvalet som görs i APS-undersökningen där hela den vuxna befolkningen ingår i populationen.

Experternas frågor

GEM har utvecklat ett standardiserat frågebatteri ämnat för expertintervjuerna. Det är utvecklat och prövat i olika kulturella kontexter över en period av fjorton år. Bara mindre förändringar tillåts varje år vilket gör att det går att jämföra resultaten över tid och mellan länder. Nytt för 2013 var frågor rörande välbefinnande.

Enkäten består av ett antal standardiserade frågor med fasta svarsalternativ. 1 = helt falskt, 2 = delvis falskt, 3= varken falskt eller sant, 4 = delvis sant och 5 = helt sant. Det finns dessutom ett block med frågor med öppna svarsalternativ.

Enkäten avslutas med nio öppna frågor som täcker in stöd, hinder, och rekommendationer för entreprenörskap och som följs av personlig information om kön, ålder osv. Intresserade läsare kan ta del av hela enkäten genom att kontakta Entreprenörskapsforum, (info@entreprenorskapsforum.se). Respondenterna garanteras anonymitet.

Urvalet

Varje lands experturval består av minst 36 personer med jämn könsfördelning. Minst fyra experter från vardera av de nio områden som studeras, liksom viss geografisk spridning eftersträvas i urvalet. Sålunda finns bland respondenterna personer med expertis inom finansiering, offentliga (myndighets-)program för företagande, politik, utbildning, FoU-spridning, rådgivning och annan kommersiell service till företagare, marknadstillträde och öppenhet, fysisk infrastruktur samt sociala och kulturella normer. Inom vart och ett av områdena ska minst en av experterna vara en aktiv företagare. Experterna är inte medvetna om inom vilket område som just de betraktas vara expert. De får göra en egen bedömning i slutet av enkäten.

Exempel på vilka som kvalificerat sig som experter:

Finansiering
Banktjänstemän, riskkapitalister, affärsänglar, personer vid Almi, Innovationsbron, lokala kreditgivarorganisationer.

Policy
Tjänstemän, politiker, entreprenörer som hanterar policybeslut och konsekvenserna av dessa.

Program
Tjänstemän, politiker och entreprenörer som hanterar program för entreprenörskap och de som får ta konsekvenserna av dessa beslut som t ex entreprenörer.

Utbildning
Lärare, professorer, anställda vid Skolverket, studenter, entreprenörer.

FoU-spridning
Professorer, kommersialiseringskontor, inkubatorer, etc.

Kommersiell service
Jurister, revisorer, etc.

Marknadsetablering
Marknadsanalytiker, konkurrensmyndigheter, forskare, entreprenörer.

Fysisk infrastruktur
Tjänsteleverantörer inom telefoni, data, etc.

Kulturella och sociala normer
Affärsorganisationer, Connect, Företagarna, sociologer, entreprenörer.

Undersökningsprocess

Mars–april
Experter kontaktas via e-post och telefon och ombeds delta i en online-undersökning, alternativt bifogas enkäten på papper som returneras per post. De flesta av de svenska experterna har använt webbenkäten.

Maj eller juni
Resultaten levereras till GEM-koordinatorerna som sammanställer alla länders NES-data.

Höst
De nationella teamen får årets globala resultat och kan börja analysera det egna landets resultat.

ENTREPRENÖRSKAPS FORUM

Örebro universitet, 701 82 Örebro
Grevgatan 34, 114 53 Stockholm

Rapporten kan också laddas ned från
www.entreprenorskapsforum.se