ENTREPRENÖRSKAP I SVERIGE

NATIONELL GEM-RAPPORT 2020

ORDLISTA OCH TERMINOLOGI I GEM-UNDERSÖKNINGEN

Anställdas entreprenöriella aktivitet – EEA
Andel i åldersgruppen 18–64 år som inom ramen för sin anställning varit aktivt involverad i, eller haft en ledande roll i, idéutveckling eller förberedelse och implementering av en ny verksamhet under de tre senaste åren.

Entreprenöriell avsikt
Andel i åldersgruppen 18–64 år, exklusive de som är engagerade i något stadium av entreprenöriell aktivitet (TEA, se nedan), som planerar att starta företag inom tre år.

Etablerat företagande
Andel i åldersgruppen 18–64 år som för närvarande äger/deläger och leder ett etablerat företag, dvs. ett företag som har betalat löner eller andra ersättningar till ägarna i mer än 3,5 år.

Företag i vardande
Andel i åldersgruppen 18–64 år som för närvarande är engagerade i att starta ett företag som de kommer att äga eller deläga. Företaget har ännu inte betalat ut löner eller annan ersättning till ägarna i mer än tre månader.

Förväntningar om tillväxt och TEA: relativ förekomst
Andel av TEA (enligt definitionen nedan) som förväntar sig att anställa minst 0–5, 6–19 eller 20 personer inom fem år.

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

Innovation bland entreprenörer – Innovativa produkter och TEA: relativ förekomst
Andel av TEA (enligt definitionen nedan) som anser att deras produkter är nya för alla, några eller inga kunder.

Innovation bland entreprenörer – Konkurrens och TEA: relativ förekomst
Andel av TEA (enligt definitionen nedan) som menar att inga, några eller flera företag erbjuder samma produkt.

Internationalisering
Andel av TEA (enligt definitionen nedan) med 0, 1–25, 26–75 respektive mer än 75 procent av kunderna utomlands.

Möjlighetsdriven entreprenöriell aktivitet/ möjlighetsbaserat företagande: relativ förekomst
Andel av dem som är involverade i TEA (enligt definitionen nedan) som anser sig drivna av en identifierad affärsmöjlighet och inte p.g.a. att de inte har något annat arbete.

Nödvändighetsdriven entreprenöriell aktivitet/ nödvändighetsbaserat företagande: relativ förekomst
Andel av dem som är involverade i TEA (enligt definitionen nedan) som är engagerade i företagande p.g.a. att de saknar annan sysselsättning.

Rädsla att misslyckas
Andel i åldersgruppen 18–64 år av dem som anser sig ha definierat en affärsmöjlighet men som avstår att starta ett företag p.g.a. av rädsla att misslyckas.

Total entreprenöriell aktivitet i tidiga stadier – TEA
Andel i åldersgruppen 18–64 år som antingen driver ett företag i vardande (enligt definitionen ovan) eller ett nytt företag (enligt definitionen nedan).

Upphört/avslutat företagande
Andel i åldersgruppen 18–64 år som under de senaste tolv månaderna upphört med företagande antingen genom att sälja, stänga eller på annat sätt upphöra att vara ägare/företagsledare.

Upplevd kompetens/förmåga
Andel i åldersgruppen 18–64 år som bedömer att de har tillräcklig kompetens och förmåga för att starta ett företag.

Upplevda möjligheter
Andel i åldersgruppen 18–64 år som ser goda möjligheter att starta ett företag där de bor.

Ägande av ett nytt företag
Andel i åldersgruppen 18–64 år som för närvarande äger/deläger och leder ett nytt företag, dvs. ett företag som har betalat löner eller andra ersättningar till ägaren under mer än tre månader men inte mer än 3,5 år.

ENTREPRENÖRSKAP I SVERIGE – NATIONELL GEM-RAPPORT 2020

Sveriges GEM-team 2020 utgjordes av Pontus Braunerhjelm, professor Kungliga tekniska högskolan och Blekinge tekniska högskola samt forskningsledare Entreprenörskapsforum, Claire Ingram Bogusz, ekonomie dr Handelshögskolan i Stockholm, Martin Svensson, universitetslektor Blekinge tekniska högskola, Per Thulin, ekonomie dr Kungliga tekniska högskolan och forskare Entreprenörskapsforum, samt Marcus Kardelo, projektledare Entreprenörskapsforum.

Teamet önskar tacka GEM:s globala koordineringsteam för gott samarbete och stöd. Vi vill särskilt nämna Alicia Coduras och Francis Carmona för deras envisa och outtröttliga kvalitetsarbete med data och analyser. Stort tack går även till våra finansiärer Vinnova och Svenskt näringsliv.

Kommentarer Nationell GEM-rapport 2020

”Det är ansträngning, flit och entreprenörskap som har byggt Sverige rikt. Nu måste vi från politiskt håll se till att det fortsätter så. Här och nu måste vi göra allt vi kan för att rädda sunda svenska företag som hotas av coronakrisen. På lite längre sikt behöver vi justera regelverk och skattesystem för att passa den digitala ekonomin. Här behöver Sverige göra mer för att verkligen ta vara på kraften i svenskt företagande. När vi börjar fundera på hur vi ska återstarta ekonomin efter smittspridningen kommer detta vara en nyckelfråga.”

Ulf Kristersson
partiledare Moderaterna

”För att främja Sverige välstånd behöver vi en en genomtänkt entreprenörspolitik. Som entreprenör i en teknikintensiv bransch tänker jag närmast på kompetensförsörjning, förenklade regelverk och skatter, t ex möjligheten att kunna erbjuda bra personaloptionsprogram. Den största utmaningen för många handlar om att attrahera den bästa arbetskraften och där är konkurrensen global vilket innebär att vi måste ha samma förutsättningar som bolag baserade i t ex USA och Storbritannien.”

Jacob de Geer
grundare och vd iZettle

”Det är mycket intressant att ta del av GEM-rapporten som visar att Sverige håller på att utvecklas mot att bli en startup-nation. Men jag håller med om att det ännu är långt kvar innan Sverige kan kalla sig en scaleup-nation. För att nå detta önskvärda mål måste vi underlätta att fler unga och små företag växer sig större. Färre regleringar, lägre entreprenörsskatter och förbättrad kompetensförsörjning är centralt för att ytterligare främja svensk konkurrenskraft – något som kommer att vara än viktigare när pandemin klingat av.”

Thomas Hofvenstam
Nordenchef Triton

”Årets GEM-rapport visar att ökningen av andelen entreprenörer som tror att de kommer att anställa 20 personer eller fler fram till 2024 har fortsatt, så att vi nu inte längre ligger bland de lägre rankade länderna utan nu placerar oss i mittfältet jämfört med andra höginkomstländer. Dessa företag är oerhört viktiga för tillväxten och resiliensen i ett land som Sverige som domineras av ett antal globaliserade storbolag med sjunkande antal anställda i Sverige. Men vi kan inte nöja oss med den placeringen, utan behöver vidareutveckla innovationsekosystemet så att ännu fler vill och lyckas växa med Sverige som bas. Det kräver tillgång till kompetens och god uppkoppling till affärsnätverk såväl i Sverige som internationellt, samt sannolikt också policyåtgärder som skapar en bättre balans mellan risk och förtjänst, vilket rapporten också ger några exempel på.”

Anne Lidgard
direktör Vinnova

”Mitt i detta (coronakrisen) kom nyligen årets Global Entrepreneurship Monitor om företagandet i världen, som visar att Sverige fortsatt ligger lågt vad gäller andelen entreprenörer i samhället (på plats 38 av 50 bland jämförbara länder), även om en viss uppgång kan skönjas. Vi släpar efter mycket på grund av regleringar och den offentliga sektorns dominans i många sektorer.

Det finns nu en stor risk att regeringen använder krisen för hårdare regleringar och till och med kommunalisering/förstatligande av verksamhet. Det pratas om utdelningsbegränsningar, konfiskering av material, nedstängning utan ersättning samt övertagande. Enbart den diskussionen gör att investerare flyr de sektorer som kommer behöva mest kapital för återuppbyggnad.”

Hellen Wohlin Lidgard
entreprenör och investerare

”Likt 2008 års finanskris ser Covid-19 pandemin ut att katalysera utvecklingen av gig-ekonomin och därmed aktualiseras också möjligheterna och utmaningarna som följer med ökad flexibilitet och sänkt trygghet på arbetsmarknaden.

På längre sikt, vid en förväntad ekonomisk lågkonjunktur, arbetar vi utifrån hypotesen att efterfrågan på gig-jobb kommer att öka både bland arbetslösa och bland de som har arbete men som vill stärka sin privatekonomi med en sidoinkomst. I och med att affärsmodeller inom gig-ekonomin dessutom skalar snabbare än i den traditionella ekonomin, innebär det sannolikt att gig-ekonomin får en ytterligare skjuts framåt när återhämtningen börjar.

Teknikutvecklingen med digitaliseringen som drivare, gör det allt enklare och effektivare att hitta, kommunicera och samarbeta med varandra - oavsett var man befinner sig. En av effekterna med dessa sjunkande transaktionskostnader är att det blir allt smidigare för företag att hitta arbetare och för arbetare att hitta jobb vilket i sin tur suddar ut gränserna mellan olika arbetsformer. Vi är på väg mot en arbetsmarknad där man streamar arbete på liknande sätt som vi idag streamar underhållnings via Netflix och Spotify.”

Tobias Porserud
Director AppJobs Institute

”Alla är giggare, men vet inte om det än! Jag vet att folk blir utmanade när jag säger det, men tänk på hur osäker en anställning kan vara. Det behövs inget världsomfattande virus för att inse detta. Oftast tillämpas inte ”sist in först ut”-principen, vilket innebär att en anställning inte behöver vara tryggare än ett längre kontrakt som konsult och frilansare alternativt en giggare med många bokningar och högt betyg på Tipptapp som populär snickare eller bud. Jobbmarknaden håller på att ritas om och rapporten indikerar detta på flera sätt och framför allt genom svårigheten att analysera den här gruppen som är en mix av soloföretagare, entreprenörer, extrajobbare, hobbyföretagare samt ofrivilliga giggare som kanske har flera olika gigg samtidigt för att få ihop sin försörjning.

Jag tror att giggarna som grupp är på uppsving globalt, detta är bara början. Vi sätter mer fokus på innehållet i arbetet istället för arbetsformen, fler jobbar på distans med hjälp av digitala verktyg och lever mer på egna villkor med fokus på ett hållbart liv och vardag. Företagen blir samtidigt smartare på att organisera sig genom digitalisering och ett nytt tänk kring kompetensförsörjning på grund av rådande kompetensbrist. Idag har duktiga människor lätt att få nya jobb eller uppdrag. Frågan är hur och var matchningen sker? Vi kommer se många nya affärsidéer och plattformar som vill hjälpa oss i alla delar av vårt liv och bli en del av vår vardag oavsett om vi ser oss som giggare eller inte.”

Marianne Olsson
gig-expert och författare på Konsultboken

© Entreprenörskapsforum, 2020
ISBN: 978-91-89301-06-1
Författare: Pontus Braunerhjelm, Claire Ingram Bogusz,
Marcus Kardelo, Martin Svensson och Per Thulin.
Foto: Unsplash
Grafisk form och produktion: Klas Håkansson, Entreprenörskapsforum
Tryckeri: TMG Tabergs

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

Rapporten kan också laddas ned från www.entreprenorskapsforum.se

Innehållsförteckning

FÖRORD	7
GEM 2020 – SAMMANFATTNING	8
1. DET GLOBALA ENTREPRENÖRSKAPET	11
2. SVENSKT ENTREPRENÖRSKAP DE SENASTE TVÅ DECENNIERNA	17
3. HUR STÅR DET TILL MED SVENSK GIG- OCH DELNINGSEKONOMI?	29
4. TIO ÅRS POLICYFÖRSLAG – ÄR SVERIGE VÄL RUSTAT FÖR FRAMTIDENS ENTREPRENÖRSKAP?	39
5. AVSLUTANDE REFLEKTIONER	51
REFERENSER	53
APPENDIX 1 – UTGÅNGSPUNKTER FÖR GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR	55
APPENDIX 2 – ENTREPRENÖRIELLA AKTIVITETER, AMBITIONER OCH ATTITYDER	57

Förord

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) är det internationellt mest omfattande och världsomspännande forskningsprojekt som årligen mäter och analyserar entreprenöriella aktiviteter, ambitioner och attityder. Lanseringen av den internationella rapporten skedde i Miami den tredje mars i år och kan laddas ned från GEM-konsortiets webbplats, www.gemconsortium.org. Projektet startades med tio länder 1999 och därefter har antalet deltagande länder varierat något i hägnet 50–60 länder. I årets undersökning har 50 länder medverkat och drygt 150 000 personer har besvarat detaljerade enkäter och intervjuer. Genom en långt driven samordning av metod, frågeformuleringar och analys möjliggörs internationella jämförelser.

Entreprenörskapsforum firar i år tioårsjubileum som den svenska noden i det globala GEM-projektet. Följaktligen lanseras den tionde nationella rapporten där det svenska entreprenörskapets utveckling över tid jämförs med andra liknande länder. Data är tillgängliga betydligt snabbare än vad olika nationella statistikmyndigheter mäktar med och genom GEM:s unika metod kan också en ”early warning” snabbt erhållas vad gäller förändringar. Det senare har till exempel visat sig när förutsättningarna riskerat att förändras i branscher där kvinnor är överrepresenterade.

Årets rapport är något annorlunda utformad än tidigare. Med anledning av tioårsjubileet har vi valt att jämföra utvecklingen i Sverige och ett antal liknande länder vid tre specifika tidpunkter. Vi konstaterar att Sveriges entreprenörskap utvecklats positivt men att förändringarna är långt ifrån exceptionella. Samtidigt bör man inte stirra sig blind på kvantitet, kvalitet är betydligt viktigare men också svårare att mäta.

En utmaning – som betonades redan i de första nationella GEM-rapporterna – handlar om att få fler företag att växa. Sverige har tagit steg mot att bli en *startup*-nation men har fortfarande långt kvar innan man kan kalla sig en *scaleup*-nation. Ytterligare en utmaning som tas upp i rapporten handlar om att utveckla en ekonomisk politik som gör att de potentiellt stora positiva välfärdseffekter som finns i den framväxande gig- och delningsekonomin kan realiseras och komma Sverige till godo. Att försöka stoppa eller bromsa ett nytt teknikbaserat entreprenörskap är ingen framkomlig väg.

Ett relativt stort utrymme ägnas åt policyslutsatser i rapporten. Dels diskuteras behovet av mer insikter gällande just förutsättningarna i gig- och delningsekonomin och potentiella problem, dels redogörs för en statistisk analys av hur formella (lagar och regelverk) och informella (normer) institutioner påverkar entreprenörskap. Avslutningsvis sammanfattas de viktigaste policyslutsatserna som har dragits i tidigare års rapporter.

För att bistå läsaren finns en ordlista med de vanligaste GEM-begreppen som används i undersökningen på omslagets insida. Metod och ytterligare statistik finns samlade i två appendix. Den som vill veta mer är alltid välkommen att kontakta Entreprenörskapsforum med frågor. Pontus Braunerhjelm är redaktör och huvudförfattare, övriga medförfattare är Claire Ingram Bogusz, Marcus Kardelo, Martin Svensson och Per Thulin. Som vanligt är det författarna som svarar för de slutsatser, policyrekommendationer och den analys som presenteras.

Stockholm i mars 2020

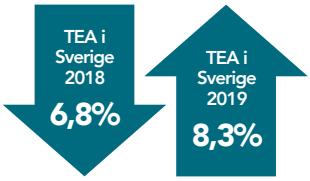
Pontus Braunerhjelm
Forskningsledare Entreprenörskapsforum, professor KTH och BTH

Johan Eklund
Vd Entreprenörskapsforum, professor BTH och JIBS

GEM 2020

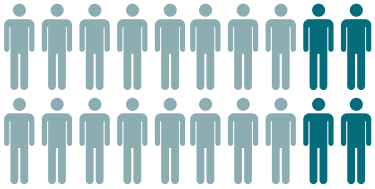
Svenskt entreprenörskap 2019

- Andelen av befolkningen som engagerat sig i entreprenörskap (TEA) uppgick 2019 till 8,3 procent vilket är en uppgång från 6,8 procent 2018. Särskilt kvinnors entreprenörskap ökade under 2019. I jämförelse med liknande länder ligger Sverige fortfarande lågt.



- Motsvarande andel för intraprenörskapet (EEA) var 5,2 procent (ned från 6,8 procent föregående år).

- Sverige rankas på plats 38 av totalt 50 länder vad gäller TEA och plats 15 gällande EEA.



- 79,8 procent av Sveriges befolkning anser att det finns goda möjligheter att starta företag i närområdet. Nästan lika många (78,3 procent) anser att det är lätt att starta företag i Sverige.

- I Sverige såväl som andra liknande länder är kvinnors entreprenörskap lägre än männens. Cirka 10,6 procent av männen och 5,8 procent av kvinnorna definierar sig som entreprenörer i Sverige.

Två decennier med GEM

- Sverige har haft en stark ökning i kvinnors entreprenörskap de senaste decennierna. I Sveriges fall startade dock ökningen från låga nivåer.

- Tillväxtambitionerna är låga i Sverige: endast fyra länder har en lägre andel som säger sig planera för att anställa sex eller fler personer under de kommande fem åren. Andelen gasellföretag (planerar att anställa fler än 20 personer) har dock ökat under ett par år.

- Bland höginkomstländerna globalt har internationaliseringen minskat i hägnet av pågående handelskonflikter.

- Andelen internationaliserade nya och unga företag i Sverige har dock ökat under senare år. 2019 var andelen i stort sett oförändrad (60 procent) samtidigt som andelen höginternationaliserade (mer än 25 procent av kunderna utomlands) ökade.

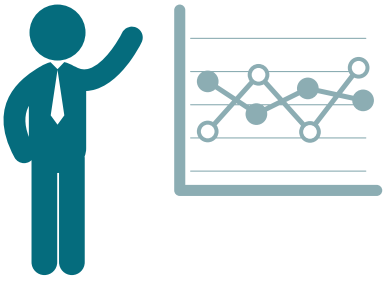
- Från 2000-talets början och framåt har inget annat land kunnat uppvisa samma ökning i andel informella investerare som Sverige: från 2,8 procent till nio procent av befolkningen. Förändringen har accelererat efter avvecklingen av förmögenhetsskatten 2007.

- Andelen svenskar som planerar att starta ett företag har successivt minskat under de senaste två decennierna. Samtidigt är nivån i Sverige ungefär densamma, eller till och med något högre än i flera andra länder.

Gig- och delningsekonomin 2019

- Totalt sett ökade svensk gig- och delningsekonomi från 8,4 procent under 2018 till 9,8 procent under 2019.
- Inom TEA-gruppen uppger cirka 30 procent att de har erfarenhet av gig- och delningsekonomin, dvs. tre gånger så stor andel jämfört med befolkningen som helhet.

- Mätsvårigheterna är betydande men entreprenörer inom gig- och delningsekonomin förefaller komplettera och inte ersätta traditionellt entreprenörskap.
- Yngre, låginkomsttagare och män är överrepresenterade i gig- och delningsekonomin. Andelen män är ungefär fyra gånger större än andelen kvinnor.



Policyförslag för framtiden

- Som visas i en statistisk analys främjar väl utformade formella institutioner (lagar och regelverk) och bejakande informella institutioner (normer) möjlighetsdrivet entreprenörskap.

- Gig- och delningsekonomin kan föra med sig mycket stora positiva välfärdseffekter men också leda till oönskade fördelningspolitiska effekter och en ökad tudelning av arbetsmarknaden. Samtidigt kan och bör inte ett nytt teknikbaserat entreprenörskap motverkas.
- Det bör utredas i vilken utsträckning svenska institutioner förmår kombinera en framväxande gig- och delningsekonomi med rimliga arbetsvillkor, en fungerande konkurrens och personlig integritet. Inspiration kan hämtas från motsvarande analyser i andra länder.
- Tidigare svenska GEM-rapporter har bland annat lyft fram regleringar, skatter, kompetensförsörjning, entreprenörskapsutbildning samt möjligheter till en andra chans som viktiga policyområden. Dessa bör kunna utgöra grunden för ett långsiktig ekonomiskt-politiskt ramverk för att främja entreprenörskap, uppskalning och innovation.

1

Det globala entreprenörskapet

Vid årsmötet för Global Entrepreneurship Monitor (GEM) i Miami, USA, presenterades i mars 2020 den 21:e upplagan av den årliga GEM-rapporten.[1] Sedan den första undersökningen 1999, vilken omfattade tio länder, har studien vuxit. I årets rapport deltog över 150 000 slumpmässigt utvalda personer och cirka 1 800 nationella experter på entreprenörskap från olika delar av samhället (akademiker, myndighetspersoner, intresseorganisationer etcetera). GEM är den internationellt mest genomgripande och detaljerade analysen av entreprenöriella aktiviteter och entreprenöriell dynamik. Årets rapport baseras på detaljerade data från 50 länder.

GEM:s internationella jämförelser av entreprenörskapets nivå baseras på så kallad Total Entreprenöriell Aktivitet (TEA), det vill säga den andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som är aktivt involverade i att starta ett företag eller att driva ett ungt företag. TEA består således av två komponenter. Dels det mycket tidiga entreprenörskapet som sträcker sig fram till och med de tre första månaderna när olika åtgärder sker för att starta företaget, dels perioden från 3–42 månader då företaget kommit igång med sin verksamhet. Den första tidiga fasen, också kallad företag i vardande, innebär att GEM:s data snabbt plockar upp händelser som kan påverka benägenheten att vara entreprenör.

Intraprenörskap (Employee Entrepreneurial Activity, EEA i GEM-terminologin) definieras som verksamhet där en anställd under de senaste tre åren aktivt deltagit och haft en ledande roll i att antingen utveckla idéer för en ny verksamhet eller i att förbereda och genomföra nya verksamheter. Tillsammans (TEA och EEA) utgör dessa enligt GEM-definitionerna ett lands samlade entreprenöriella verksamheter.

Entreprenörskapsforum har ansvarat för den nationella GEM-rapporten sedan 2010. I år presenteras följaktligen den tionde rapporten där Sveriges entreprenörskap ställs i relation till entreprenörskapet i andra länder.[2] Metoden som GEM bygger på tar sin utgångspunkt i individens möjligheter, kunskaper och förmåga och hur dessa omsätts i entreprenöriella aktiviteter.[3] De senare är i sin tur indelade i olika faser över entreprenörskapets hela livscykel – från att planer på att starta företag övergår till ett entreprenörskap i vardande (företagets första tre månader), nyföretagande (tre till 42 månader), etablerat företagande (äldre än 42 månader) till en eventuell exit från marknaden. Likaså fördelas dessa aktiviteter på länders olika utvecklingsnivåer – låg-, medel- och höginkomstländer där den senaste i huvudsak representerar avancerade industriländer. De entreprenöriella aktiviteterna kompletteras med data om dels entreprenörernas ambitioner (förväntad sysselsättningstillväxt, innovationshöjd och grad av internationalisering), dels de attityder som omgärdar entreprenörskapet.[4]

---

1. *Den internationella rapporten återfinns på http://gemconsortium.org.*
2. *Den första svenska GEM-rapporten publicerades 2001 av ESBRI. Data samlades in fram till 2007 men utan att någon ytterligare rapport publicerades. 2008 och 2009 skedde ingen datainsamling. Sedan 2010 ansvarar Entreprenörskapsforum för undersökningen och har gett ut en rapport årligen. Därmed är det totala antalet rapporter elva varav tio stycken i Entreprenörskapsforums regi.*
3. *I appendix 1 till rapporten presenteras metoden mer ingående. Notera att vissa förändringar ägde rum förra året (se Braunerhjelm m.fl., 2019a).*
4. *GEM-studien omfattar betydligt fler variabler och för den intresserade finns ett större antal av dessa redovisade i appendix 2.*

1.1 RAPPORTENS INNEHÅLL

Vi inleder detta kapitel med en kort internationell utblick där ett begränsat antal jämförelser redovisas vad gäller det globala entreprenörskapet. Därefter har vi valt att i kapitel 2 göra nedslag vid tre olika perioder under en knapp 20-årsperiod för att jämföra utvecklingen i Sverige och ett antal liknande länder (Irland, Israel, Nederländerna, Schweiz, stora EU-länder och USA). Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Storbritannien och Tyskland. Dessa länder har till stora delar samma grundläggande förutsättningar för entreprenörskap, det vill säga de är rättsstater med ungefär samma värdegrund. Men det finns också betydande olikheter från vilka lärdomar kan dras. I viss utsträckning är de också konkurrenter med avseende på investeringar, talang och innovationer.

Kapitel 3 innehåller en genomlysning av entreprenörskapet inom den svenska gig- och delningsekonomin, det vill säga verksamheter som sker via plattformar. I det följande kapitel 4 diskuteras behovet av policyförändringar som föranleds av den framväxande plattformsekonomin liksom en redovisning av de policyförslag som lanserats i de nationella rapporterna under de tio år som Entreprenörskapsforum varit den svenska noden i GEM-projektet. I kapitel 5 avslutas rapporten med en kortfattad genomgång av vikten av ett fortsatt vitalt entreprenörskap för tillväxt och välstånd under de kommande tio åren.

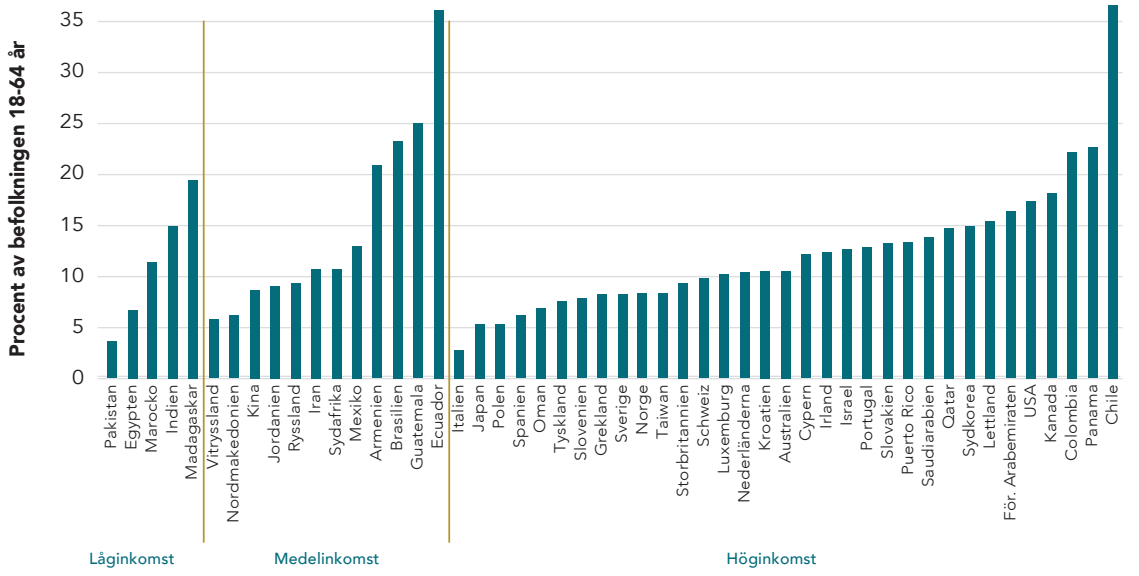
1.2 EN INTERNATIONELL UTBLICK

ENTREPRENÖRSKAPETS NIVÅ

Gruppen höginkomstländer inkluderar 33 länder och där återfinns den lägsta graden av TEA, speciellt i Europa. Chile uppvisar högst TEA med 36,7 procent medan Sverige hamnar på plats 25 med 8,3 procent (Figur 1.1a). Överlag uppvisar utvecklade ekonomier en lägre grad av entreprenörskap, delvis på grund av större möjligheter till alternativa karriärval och försörjningsmöjligheter men också på grund av en högre grad av öppenhet och konkurrens vilket kan göra det mer utmanande att starta företag. TEA är högst i Latinamerika och Karibien medan regionen Mellanöstern och Afrika uppvisar ett mer blandat resultat. I de lägst utvecklade länderna är ofta det nödvändighetsdrivna entreprenörskapet betydande, det vill säga det finns inget annat alternativ för individen att försörja sig på.

I figur 1.1a framgår att Sverige placerar sig långt ner vad gäller entreprenörskap i gruppen höginkomstländer (endast åtta länder har ett lägre TEA) trots att nivån har ökat sedan förra året. Rankingen fluktuerar mellan åren

Figur 1.1a: Total entreprenöriell aktivitet (TEA)



dels på grund av att länder både tillkommer och försvinner från undersökningen, dels att ländernas entreprenörskap utvecklas i olika takt. Om analysen snävas in till att omfatta Europa och Nordamerika, med mer likartade institutionella förutsättningar och traditioner, förbättras Sveriges placering något men är inte särskilt framskjuten. Ett jämförbart land som Nederländerna uppnår till exempel en TEA på 10,4 procent medan Tyskland ligger något lägre (7,6 procent). Anglosaxiska länder ligger som regel relativt högt placerade, till exempel Australien (10,5 procent), Kanada (18,2 procent) och USA (17,4 procent). Bland lågpresterarna återfinns flera av de stora europeiska industriländerna. Det indikerar att det trots en positiv utveckling de senaste decennierna finns utrymme att ytterligare öka entreprenörskapet i Sverige.

Sett till olika regioner är fördelningen av intraprenörskap det omvända (Figur 1.1b) jämfört med entreprenörskapet. Höginkomstländer har ett större inslag av intraprenörskap än låg- och medelinkomstländer. I Sverige och Storbritannien uppgår intraprenörskapet till exempel till 5,2 procent (ned från 6,8 procent föregående år) respektive 8,1 procent medan Kina och Indien endast uppnår 0,2 procent vardera. De flesta medel- och låginkomstländer uppvisar nivåer av intraprenörskap på under två procent medan flertalet höginkomstländer ligger över fem procent. Sverige rankas på plats 15 av 50 länder vilket är betydligt bättre än Sveriges ranking gällande TEA (plats 38 av 50 länder globalt).

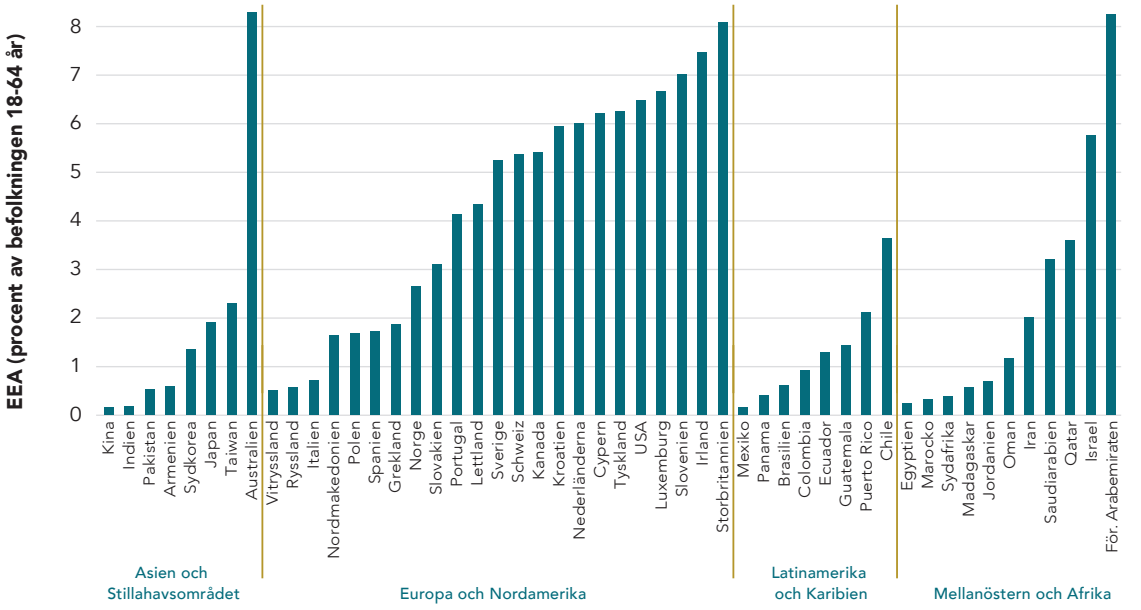
Figur 1.1b visar intraprenörskapets (EEA) globala fördelning där de anglosaxiska länderna fortsatt visar höga nivåer. Även Förenade Arabemiraten, Luxemburg och Slovenien placerar sig väl medan låginkomstländerna uppvisar lägre nivåer.

SYNEN PÅ ENTREPRENÖRSKAP

I den internationella GEM-rapporten framgår även att variationen är stor bland världens befolkning i synen på möjligheterna att starta företag i närområdet. Japan har den överlägset lägsta andelen vuxna som håller med om att de ser goda möjligheter att starta ett företag och ligger också näst sist vad gäller faktiska företagsstarter. Efter Japan följer Ryssland och Vitryssland. I den andra änden av skalan ser nästan nio av tio vuxna i Polen goda möjligheter att starta ett företag, följt av Indien, Sverige och Kina.

Det finns också betydande variationer i andelen vuxna som håller med om att det är lätt att starta företag. De lägsta nivåerna uppmäts i Israel, Japan och Slovakien, där färre än en av fyra vuxna anser att det är lätt att starta företag. I stora delar av Europa anses det

Figur 1.1b: Intraprenörskap (EEA)



Tabell 1.1: Entreprenöriell aktivitet i GEM-länder 2019 fördelad på ekonomisk utvecklingsfas

Inkomst-nivå	Region	Land	Företag i vardande	Nya företag	Entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA)	Etablerat företags-ägande	Avslutat företagande (% av TEA)	Nödvändig-hetsdrivet (% av TEA)*	Intraprenöriell aktivitet (EEA)
Låg	Mellanöstern och Afrika	Egypten	5,0	1,8	6,7	1,5	8,6	63,6	0,2
Låg	Asien och Stillhavsområdet	Indien	9,4	5,9	15,0	11,9	5,0	87,5	0,2
Låg	Mellanöstern och Afrika	Madagaskar	8,4	11,4	19,5	20,2	3,4	81,1	0,6
Låg	Mellanöstern och Afrika	Marocko	7,3	4,4	11,4	7,9	2,8	93,3	0,3
Låg	Asien och Stillhavsområdet	Pakistan	1,1	2,5	3,7	4,7	4,9	92,1	0,5
Medel	Asien och Stillhavsområdet	Armenien	14,1	7,4	21	7,8	6,4	88,8	0,6
Medel	Latinamerika och Karibien	Brasilien	8,1	15,8	23,3	16,2	6,1	88,4	0,6
Medel	Latinamerika och Karibien	Ecuador	26,9	10,8	36,2	14,7	9,2	82,7	1,3
Medel	Latinamerika och Karibien	Guatemala	11,2	14,6	25,1	14,8	6,0	89,7	1,4
Medel	Mellanöstern och Afrika	Iran	6,9	4,1	10,7	10,2	7,0	68,7	2,0
Medel	Mellanöstern och Afrika	Jordanien	5,7	3,5	9,1	6,6	10,5	93,1	0,7
Medel	Asien och Stillhavsområdet	Kina	5,3	5,3	8,7	9,3	7,5	65,8	0,2
Medel	Latinamerika och Karibien	Mexico	9,8	3,4	13	1,8	4,3	85,0	0,2
Medel	Europa och Nordamerika	Nordmake-donien	2,1	4,3	6,2	8	3,8	83,6	1,6
Medel	Europa och Nordamerika	Ryssland	4,6	4,8	9,3	5,1	3,4	78,8	0,6
Medel	Mellanöstern och Afrika	Sydafrika	7,3	3,7	10,8	3,5	4,9	90,3	0,4
Medel	Europa och Nordamerika	Vitryssland	3,0	2,8	5,8	2,7	1,7	51,7	0,5
Hög	Asien och Stillhavsområdet	Australien	5,8	5,1	10,5	6,5	4,5	41,4	8,3
Hög	Latinamerika och Karibien	Chile	26,9	11,0	36,7	10,6	8,3	68,7	3,6
Hög	Latinamerika och Karibien	Colombia	15,3	7,3	22,3	4,3	5,6	90,1	0,9
Hög	Europa och Nordamerika	Cypern	7,9	4,6	12,2	10,1	2,6	58,0	6,2
Hög	Mellanöstern och Afrika	Förenade Arabemiraten	9,8	7,1	16,4	7,0	10,6	64,9	8,2
Hög	Europa och Nordamerika	Grekland	4,6	3,8	8,2	14,3	2,5	51,6	1,9
Hög	Europa och Nordamerika	Irland	8,4	4,3	12,4	6,6	4,1	40,7	7,5
Hög	Mellanöstern och Afrika	Israel	8,8	4,2	12,7	5,5	5,3	53,9	5,8
Hög	Europa och Nordamerika	Italien	1,2	1,6	2,8	4,7	0,8	89,5	0,7
Hög	Asien och Stillhavsområdet	Japan	3,3	2,1	5,4	7,0	1,1	32,7	1,9
Hög	Europa och Nordamerika	Kanada	10,8	8,0	18,2	7,4	8,4	62,8	5,4
Hög	Europa och Nordamerika	Kroatien	7,0	3,5	10,5	3,6	3,6	74,0	5,9
Hög	Europa och Nordamerika	Lettland	10,5	5,3	15,4	12,9	3,5	68,3	4,3
Hög	Europa och Nordamerika	Luxemburg	7,2	3,4	10,2	4,7	4,7	38,3	6,7
Hög	Europa och Nordamerika	Nederländerna	5,6	4,8	10,4	10,8	2,6	23,6	6,0
Hög	Europa och Nordamerika	Norge	4,9	3,6	8,4	5,6	2,6	25,6	2,6
Hög	Mellanöstern och Afrika	Oman	3,9	3,1	6,9	2,0	15,5	56,2	1,2
Hög	Latinamerika och Karibien	Panama	15,5	7,5	22,7	4,7	6,5	86,9	0,4
Hög	Europa och Nordamerika	Polen	3,6	1,8	5,4	12,8	3,2	15,8	1,7
Hög	Europa och Nordamerika	Portugal	6,9	6,0	12,9	11,0	3,0	54,4	4,1
Hög	Latinamerika och Karibien	Puerto Rico	11,3	2,2	13,4	1,3	2,2	84,3	2,1
Hög	Mellanöstern och Afrika	Qatar	10,9	4,1	14,7	3,0	9,1	62,2	3,6
Hög	Mellanöstern och Afrika	Saudiarabien	5,4	8,6	14,0	5,4	8,9	72,4	3,2
Hög	Europa och Nordamerika	Schweiz	6,2	3,7	9,8	11,6	3,0	50,4	5,4
Hög	Europa och Nordamerika	Slovakien	9,2	4,2	13,3	5,9	4,0	63,3	3,1
Hög	Europa och Nordamerika	Slovenien	4,4	3,6	7,8	8,5	1,9	60,1	7,0
Hög	Europa och Nordamerika	Spanien	2,4	3,8	6,2	6,3	1,6	42,3	1,7
Hög	Europa och Nordamerika	Storbritannien	6,5	3,1	9,3	8,2	3,4	64,4	8,1
Hög	Europa och Nordamerika	Sverige	5,1	3,3	8,3	4,9	5,0	38,8	5,2
Hög	Asien och Stillhavsområdet	Sydkorea	7,1	8,2	14,9	13,0	3,1	35,1	1,4
Hög	Asien och Stillhavsområdet	Taiwan	3,6	4,9	8,4	12,8	2,7	33,4	2,3
Hög	Europa och Nordamerika	Tyskland	5,3	2,6	7,6	5,2	3,4	42,6	6,3
Hög	Europa och Nordamerika	USA	11,8	5,9	17,4	10,6	5,1	41,4	6,5

vara förhållandevis enkelt att starta företag, fler än 75 procent hävdar detta i Polen, Norge, Nederländerna, Storbritannien och Sverige.

Trots att många i Europa och Nordamerika ser goda möjligheter är det färre människor som upplever att de har förmåga att starta och driva företag. Det kan jämföras med Latinamerika och Karibien där det finns en högre tilltro till den egna förmågan samtidigt som färre ser goda möjligheter att starta företag. Generellt sett anser sig befolkningen i låg- och medelinkomstländer vara bättre rustade att starta företag än i höginkomstländer, särskilt i de traditionella industriländerna. I Sverige anser sig drygt 50 procent ha förmågan att starta företag, vilket ger Sverige plats 37 globalt vad gäller upplevd förmåga att starta företag. Placeringen överensstämmer med att entreprenörer i höginkomstländer också säger sig ha större rädsla att misslyckas.

En nyhet i årets globala rapport är en revidering av GEM:s frågor kring motivationen att starta företag. Tidigare fanns en uppdelning mellan nödvändighetsdrivet och möjlighetsdrivet entreprenörskap. I den senaste undersökningen ombads respondenter i stället bedöma om de startat företag för att göra skillnad i världen; att bygga en förmögenhet eller skaffa en hög inkomst; fortsätta en familjetradition; eller för att försörja sig på grund av att det är knapert med jobb. Det finns därmed inte någon möjlighet att jämföra svaren med tidigare år. I höginkomstländer uppger en mindre andel av befolkningen att de startar företag för att få en god inkomst eller för att fortsätta en familjetradition. Sverige är inget undantag, drygt 50 procent hävdar att de vill göra skillnad i världen.

Den förväntade viljan att anställa speglar entreprenörens tillväxtambitioner och är en viktig signal till beslutsfattare om framtida jobbskapande och även ett lands väg ut ur fattigdom. Här kan en avvaktande attityd noteras hos de nya entreprenörerna även om variationerna mellan länderna är betydande. Andelen entreprenörer med höga tillväxtförväntningar är relativt liten i Sydostasien och stora delar av Europa medan ett antal Sydamerikanska länder (Chile, Ecuador och Colombia) uppvisar en stark tilltro till den framtida anställningsökningen. Lägst tillväxtförväntningar har Italien, inte långt ifrån Sverige som hamnar på plats 46 av 50 globalt när det gäller antalet entreprenörer som förväntar sig att anställa sex eller fler personer under de kommande fem åren. En detaljerad beskrivning av entreprenöriella aktiviteter fördelade på länder återfinns i tabell 1.1.

2

Svenskt entreprenörskap de senaste två decennierna

I år lanseras den tionde nationella GEM-rapporten sedan Entreprenörskapsforum tog över ansvaret för datainsamling och analys. Samtidigt har det internationella GEM-projektet varit igång i lite drygt två decennier där den första datainsamlingen skedde 1999 och den första rapporten presenterades år 2000.

Med anledning av detta tioårsjubileum har vi valt att presentera entreprenörskapets utveckling i Sverige på ett lite annorlunda sätt jämfört med tidigare år. I första hand innebär det att vi har tagit fram ett fyraårsgenomsnitt för tre olika perioder under den tid som GEM-projektet har existerat.[5] På det viset undviker vi att tillfälliga förändringar påverkar de data som presenteras och som grundas i en politisk kortlivad händelse eller ett skifte i konjunkturen eller liknande. Samtidigt sätts utvecklingen i Sverige i perspektiv till andra liknande länder under en 15-årsperiod.

Vi har valt en initial period (2004–2007), följt av en mittenperiod (2010–2013) och avslutar med de fyra senaste åren 2016–2019. En mer detaljerad redovisning återfinns i tabellbilagan i appendix 2 som innehåller samtliga figurer som tidigare redovisats i de svenska GEM-rapporterna.

Särskilt under det senaste decenniet har det svenska entreprenörskapet uppmärksammats nationellt såväl som internationellt. Den gängse bilden är att Sverige har utvecklats till en startup-nation, karaktäriserad av en vital och dynamisk nyföretagaraktivitet där också betydande värden skapats. En indikation på det senare är att Sverige förefaller ha relativt många så kallade unicorns, det vill säga unga företag vars värdering uppgår till minst en miljard amerikanska dollar. Samtidigt har dessa värderingar allt mer ifrågasatts där antalet användare via olika plattformar snarare än långsiktig vinstpotential förefaller ha styrt riskkapitalisternas uppskruvade nivåer. Utvecklingen för det globala lokaluthyrningsföretaget WeWork är talande, där värderingen nyligen fallit från cirka 470 miljarder kronor till 100 miljarder samtidigt som förlusterna uppgick till cirka 135 procent av omsättningen (tredje kvartalet 2019).

Vi kommer nedan att presentera jämförande data för Irland, Israel, Nederländerna, Schweiz, stora EU-länder (Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien), Sverige samt USA. Jämförelsen omfattar entreprenörskapets nivå fördelat på olika faser i företagets livscykel, kön, tillgång till privat investeringskapital samt i vilken utsträckning individer planerar att starta ett företag. Därefter redovisas svenskarnas bedömning av möjligheterna till att starta företag i sitt närområde. Avslutningsvis jämförs svenska entreprenörers ambitioner vad gäller

5. *Vi har valt 2004 som startpunkt eftersom antalet deltagande länder under de inledande åren sedan 1999 var allt för få för att göra meningsfulla jämförelser.*

sysselsättningstillväxt och internationalisering jämfört med andra länders. Där baseras jämförelsen på ett snitt av de tre senaste åren för samtliga höginkomstländer.

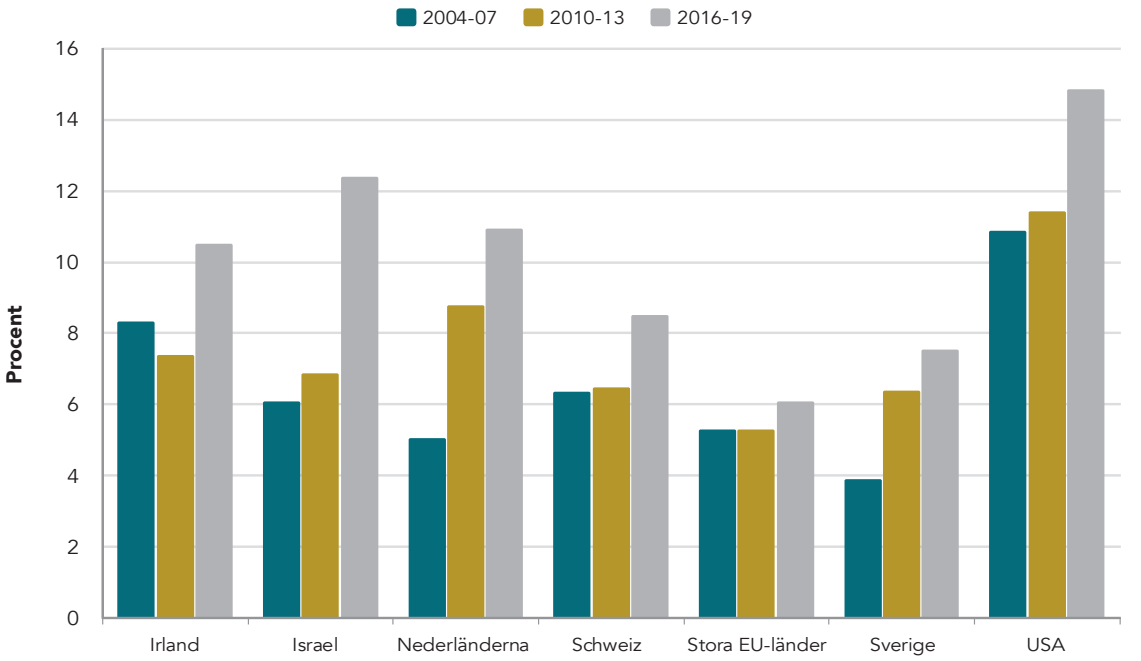
ENTREPRENÖRSKAPETS NIVÅ

Om vi inledningsvis jämför utvecklingen av den totala entreprenöriella aktiviteten (TEA) i Sverige med andra små länder samt de stora ekonomierna i EU och USA, framgår av figur 2.1 att det svenska entreprenörskapet inte på något sätt är exceptionellt. Jämfört med 2004–2007 när Sverige intog en bottenplacering har det svenska entreprenörskapet nästan fördubblats 2016–2019, vilket är mer än i flertalet andra länder med undantag av Israel och Nederländerna. 2010 passerade vi stora EU-länder. Sveriges förbättring inleddes dock från en betydligt lägre nivå (cirka fyra procent av befolkningen 18–64 år) jämfört med Israel (sex procent) och Nederländerna (fem procent). Notera också att den stora förändringen skedde i mittenperioden (2010–2013) medan utvecklingen varit betydligt svagare 2016–2019. Åren 2010–2013 hade föregåtts av en rad genomgripande reformer (rut, rot, skattesänkningar, ökat välfärdsföretagande med mera) som banade vägen för uppsvinget i entreprenörskap.

Sveriges relativt låga nivå på entreprenörskapet i jämförelse med andra länder måste anses anmärkningsvärt. Trots några mycket lyckade företagsstarter, iZettle, Klarna, Spotify med flera, vilka utgör starka förebilder, ligger entreprenörskapet en till sju procentenheter högre i andra länder (endast stora EU-länder har en lägre nivå). Samtidigt är inte kvantiteten utan kvaliteten det viktigaste även när det gäller entreprenörskap, och att döma av tidigare nämnda exempel har Sverige lyckats väl i detta sammanhang. Nödvändighetsbaserat entreprenörskap har varit lågt i Sverige, men också i de flesta av de andra jämförelseländerna.

Det förefaller uppenbarligen finnas utrymme för ett ökat entreprenörskap i svensk ekonomi. Entreprenörer bidrar med nya insikter och utmanar rådande strukturer genom att introducera nya varor, tjänster och processer/affärsmodeller på marknaden. Entreprenörerna är ur det perspektivet avgörande för en på sikt högre produktivitet och ökad BNP per capita. Just när det gäller den sistnämnda faktorn uppvisar Sverige en mycket blygsam förändringstakt och det är detta som styr välstånd och välfärd på lite längre sikt. Även omvärlden rör

Figur 2.1: Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA), genomsnitt tre perioder
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 består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Genomsnitt för Israel och period 1 beräknat på åren 2004 och 2007 och period 2 på åren 2010, 2012 och 2013. Genomsnitt för Schweiz och period 1 beräknat på åren 2005 och 2007.

på sig och i ett flertal jämförbara länder har entreprenörskapet utvecklats bättre än i Sverige.

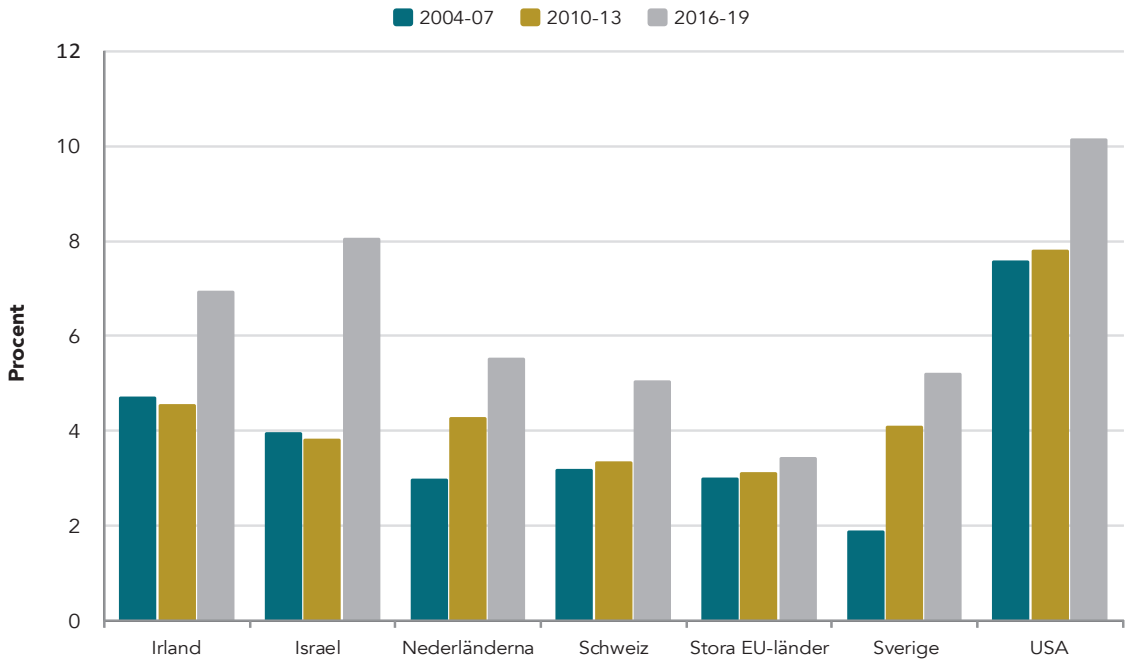
Som framgår av figurerna 2.2. och 2.3, där TEA delats upp på sina två beståndsdelar – företag i vardande respektive nytt företagsägande – är de största förändringarna i regel hänförliga den förstnämnda kategorin. Samtliga länder har haft en positiv utveckling av det mycket tidiga entreprenörskapet (företag i vardande) även om förändringarna varierar mellan länder och perioder. I Irland och Israel minskade entreprenörskapet mellan den första och andra perioden medan det ökade markant i Nederländerna och Sverige. Sannolikt var detta en effekt av dels finansmarknadskrisen som slog igenom med full kraft 2008–2009 och som påverkade länder i olika utsträckning, dels en viss återhämtning 2003–2007 efter den så kallade IT-bubblan som präglade de inledande åren efter millennieskiftet. För flertalet länder har utvecklingen varit starkast under den sista perioden, nivåerna varierar från knappt fyra procent till ungefär det dubbla (USA).

Beträffande det unga entreprenörskapet (Figur 2.3), vilket definieras som företagsägande mellan tre till 42 månader, framträder en liknande men mer volatil bild. Nivåerna är dock lägre och förändringarna mellan år och länder inte fullt så påtagliga. De länder som haft den största ökningen under hela perioden är Israel och Nederländerna med 2,4 respektive 3,4 procentenheter. Sveriges motsvarande ökning under perioden är 0,3 procentenheter.

Flera länder – fyra av sju – uppvisar dessutom en negativ utveckling mellan den första och andra perioden. Israel, Nederländerna och Sverige har dock trendmässigt ökat sina andelar samtidigt som Sverige rankas klart lägst medan Nederländerna har den högsta andelen (5,5 procent) före USA (4,9 procent) och Israel (4,7 procent). Återigen indikeras att det finns en förbättringspotential för Sverige, andelen är mindre än hälften så stor som i Israel, Nederländerna och USA. Det är cirka en halv procentenhet upp till stora EU-länder som ligger närmast Sverige. Givet den större andelen entreprenörskap i de riktigt tidiga skedena innebär det att många företag också lämnar marknaden relativt snabbt på grund av konkurs, uppköp eller avveckling.

Figur 2.2: Företag i vardande, genomsnitt tre perioder

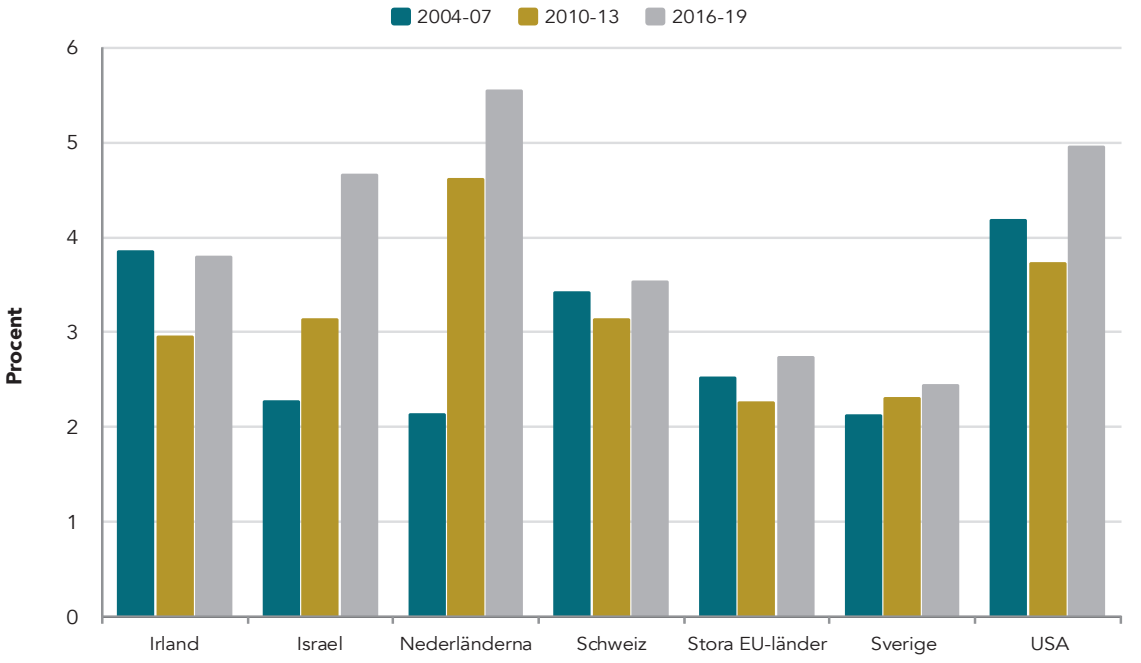
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som för närvarande håller på att starta ett företag, det vill säga är aktivt involverade med att starta ett företag som de kommer att äga ensamma eller tillsammans med andra; företaget har inte betalt ut lön eller annan ersättning till ägarna under fler än tre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



Anm.: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Genomsnitt för Israel och period 1 beräknat på åren 2004 och 2007 och period 2 på åren 2010, 2012 och 2013. Genomsnitt för Schweiz och period 1 beräknat på åren 2005 och 2007.

Figur 2.3: Nytt företagsägande, genomsnitt tre perioder

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som för närvarande äger och leder ett nytt företag, det vill säga 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



Anm.: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Genomsnitt för Israel och period 1 beräknat på åren 2004 och 2007 och period 2 på åren 2010, 2012 och 2013. Genomsnitt för Schweiz och period 1 beräknat på åren 2005 och 2007.

Entreprenörskap, det vill säga att omvandla en idé till en vara, tjänst eller process som kan testas på marknaden, är i regel kopplat till individspecifika egenskaper, ett slags entreprenöriellt kunskapskapital. Denna kompetens sammanfaller dock sällan med finansiering som kan sägas vara en annan specialistfunktion av avgörande betydelse för entreprenörskapet, särskilt i de tidiga och mest riskfyllda faserna av entreprenörskap. Under lång tid har det också pågått en diskussion om det föreligger brist på kapital i tidiga skeden eller om det snarare är brist på goda uppslag till nya företag. Under hela den period som vi studerar har flera reformer sjösatts för att öka utbudet av riskkapital, den senaste är inrättandet av den statliga aktören Saminvest som ska bidra till att eventuella brister i kapitalförsörjningen avhjälps för entreprenörer i tidiga skeden.

För entreprenörer är varken det mer institutionaliserade riskkapitalet (venture capital och private equity) eller lånefinansiering via banker någon framkomlig väg. Den luckan fylls i stället av det informella riskkapitalet, ofta kallat för ”family, friends and fools”. Dessa så kallade affärsänglar har ofta själva en bakgrund som entreprenörer och är väl införstådda med de utmaningar som entreprenörer möter i tidiga skeden liksom deras marknadspotential. De spelar följaktligen en avgörande roll för det nyskapande och innovativa företagandet där riskerna är särskilt svårbedömbara.

När det gäller tillgång till ”änglakapital” är utvecklingen i Sverige unik i flera avseenden (Figur 2.4). Sverige låg på ungefär samma nivå (något högre) som ett flertal andra länder 2004–2007 (Irland, Israel och stora EU-länder) medan Nederländerna placerade sig sämst. Schweiz och USA uppvisade andelar som var ungefär dubbelt så stora som i de andra länderna. Fram till och med 2016–2019 har emellertid inget annat land tillnärmelsevis kunnat uppvisa samma ökning i andel informella investerare som Sverige: från 2,8 procent till 9 procent. Det är den absolut högsta andelen bland de medverkande länderna, trenden har varit uppåtriktad sedan 2010. Sverige följs av Schweiz och USA som båda har en andel på drygt 7 procent. I samtliga länder har dock andelen ökat under perioden.

Vad förklarar den exceptionella uppgången i svenskt änglakapital? Startskottet kan troligen kopplas till

avvecklingen av förmögenhetsskatten år 2007. Denna skatt drog inte in särskilt mycket pengar till statskassan och var förhållandevis dyr att administrera. Dessutom innebar denna reform ett stopp för olika transaktioner som syftade till att placera pengar i tillgångar som inte var förmögenhetsbeskattade, alternativt placera förmögenheten utanför Sverige eller i vissa fall flytta ut hela företag. Efter reformen var det betydligt enklare att låta pengarna arbeta genom att investera i nystartade företag vilket på sikt innebär en överlägset mer produktiv fördelning av resurser och bättre tillväxtmöjligheter för svensk ekonomi.

Avskaffandet av förmögenhetsskatten följdes därefter av förenklade och, för entreprenörskapet, förbättrade fåmansbolagsregler vilket ytterligare bidrog till fler ängelinvesterare. Men skatterna sänktes också generellt, särskilt under perioden 2006–2010. Det sista steget i denna process kan sägas vara det investeraravdrag som infördes 2013 och som innebär att 50 procent av en investering upp till 1,3 miljoner kronor är avdragsgill från inkomst av kapital. Dessa skattereformer har således gynnat det ökande antalet privatpersoner som investerar i tidiga skeden och därmed även stärkt förutsättningarna för entreprenörskap.

När entreprenörskapet mätt som TEA fördelas på kön märks för det första att mäns entreprenörskap överstiger kvinnors i samtliga länder och under samtliga perioder (Figur 2.5 och 2.6). Den övergripande utvecklingen av svenska kvinnors entreprenörskap överensstämmer till stora delar med den som redovisades i figur 2.1 med ökningar i varje period om än från lägre nivåer. Återigen kan noteras att Sverige klättrat något över perioden 2004 till 2019 men endast passerat stora EU-länder vilket skedde 2010–2013. Israel, Nederländerna, USA och Sverige har haft den överlägset starkaste ökningen i kvinnors entreprenörskap sett över hela perioden. I Sveriges fall startade dock denna ökning från den lägsta nivån jämfört med övriga länder. Drygt 2,5 procentenheter av svenska kvinnor var entreprenörer 2004–2007 (vilket ökat till cirka 5,5 procentenheter 2016–2019) medan Israel låg på drygt 4 procentenheter (10 procentenheter 2016–2019) och motsvarande tal var drygt 3 procentenheter för Nederländerna (cirka 9 procentenheter 2016–2019). Allra högst var kvinnors

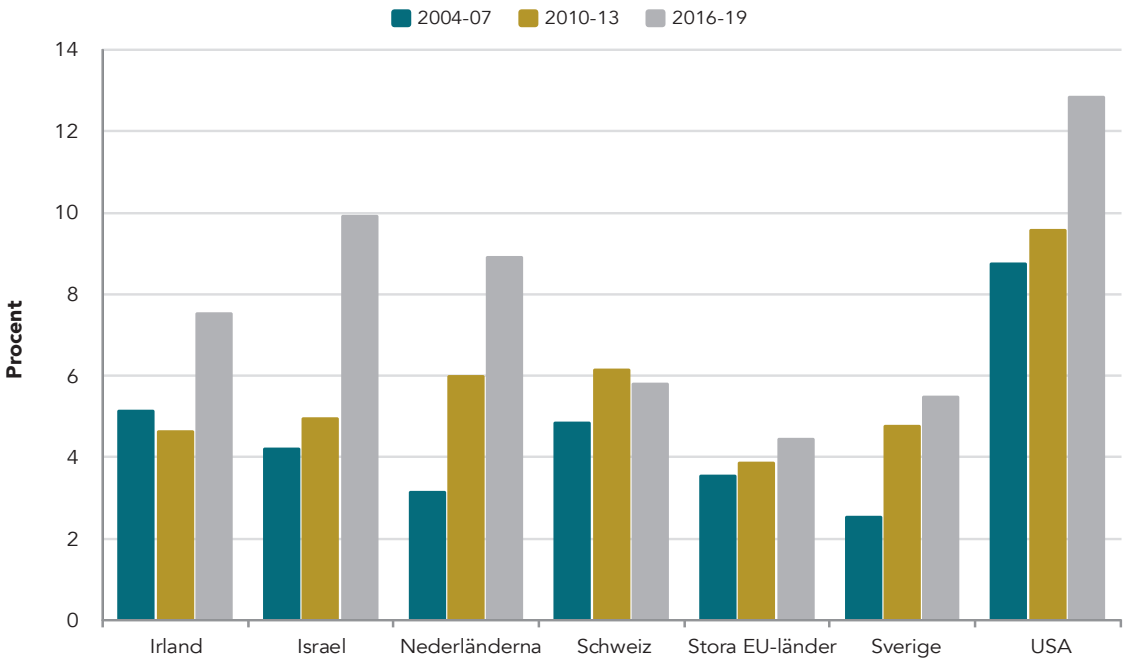
Figur 2.4: Informella investerare, genomsnitt tre perioder

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.: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Genomsnitt för Israel och period 1 beräknat på åren 2004 och 2007 och period 2 på åren 2010, 2012 och 2013. Genomsnitt för Schweiz och period 1 beräknat på åren 2005 och 2007.

Figur 2.5: Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA) fördelat på kön, genomsnitt tre perioder, män
Andel av den manliga befolkningen i åldrarna 18–64 år som antingen är entreprenör i vardande eller äger och leder ett nytt företag

Figur 2.6: Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA) fördelat på kön, genomsnitt tre perioder, kvinnor
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 2.5 och 2.6: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Genomsnitt för Israel och period 1 beräknat på åren 2004 och 2007 och period 2 på åren 2010, 2012 och 2013. Genomsnitt för Schweiz och period 1 beräknat på åren 2005 och 2007.

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

Anm.: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Genomsnitt för Israel och period 1 beräknat på åren 2004 och 2007 och period 2 på åren 2010, 2012 och 2013. Genomsnitt för Schweiz och period 1 beräknat på åren 2005 och 2007.

entreprenörskap i USA (knappt 13 procentenheter 2016–2019).

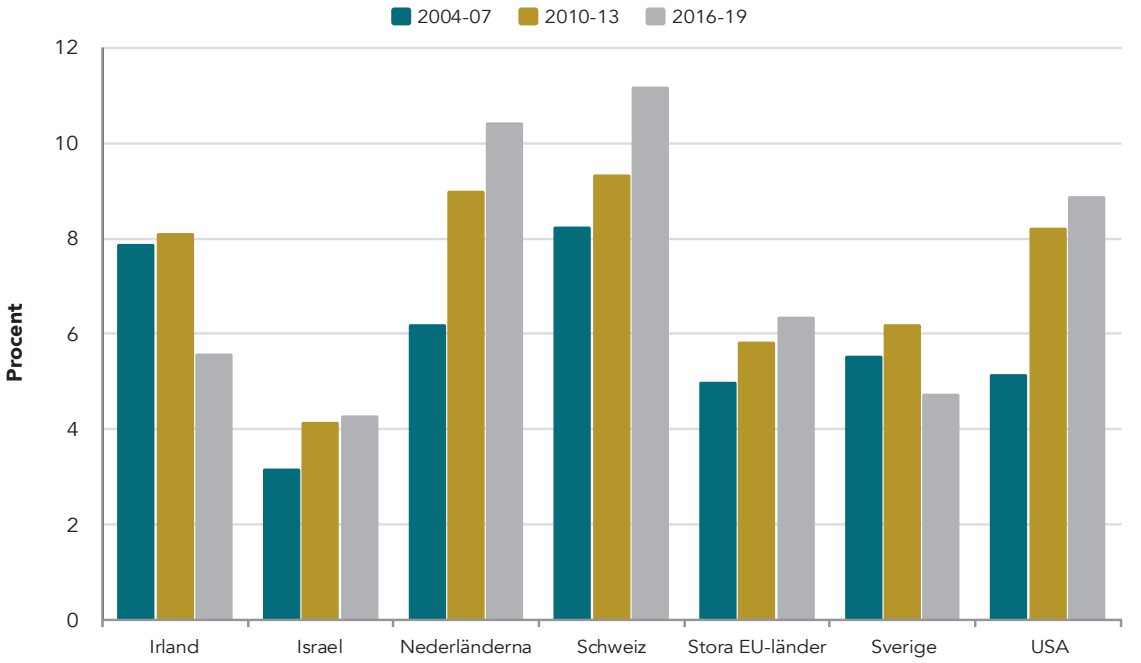
I Schweiz skedde en minskning i kvinnors entreprenörskap mellan perioderna 2010–2013 och 2016–2019 medan entreprenörskapet föll för både män och kvinnor i Irland 2010-2013 jämfört med 2004-2007. Också Schweiz och stora EU-länder redovisar ett fall i entreprenörskapet bland män (mellan 2004–2007 och 2010–2013). De skilda förloppen kan dels kopplas till hur de olika länderna påverkades av den globala krisen 2008–2009, dels av hur förutsättningarna påverkats av den nationella ekonomiska politiken. I Sverige förefaller till exempel hotet om ett vinstförbud för entreprenörer i välfärdssektorerna ha hämmat kvinnors entreprenörskap.

Sammanfattningsvis kan konstateras att kvinnors entreprenörskap i Sverige är lågt i förhållande till andra jämförbara länder. Som framgår av figur 2.7 har också kvoten mellan kvinnors och mäns entreprenörskap fallit under det senaste decenniet. Om kvoten uppgår till ett är andelen entreprenörer bland män och kvinnor lika stor. Endast Schweiz uppvisar en mer dramatisk utveckling när det gäller kvinnors entreprenörskap. Men trots att kvoten understiger Sveriges är andelen kvinnor som är entreprenörer i Schweiz totalt sett högre (Figur 2.6).

Slutligen kan i samband med entreprenörskapets nivå noteras att det mer långsiktiga ägandet, det vill säga det som sträcker sig längre än 42 månader, utmärks av att Sverige och Irland är de enda länderna där andelen har fallit tillbaka (Figur 2.8). Det förefaller rimligt att många företag gick i konkurs på Irland i samband med den globala krisen 2008–2009 som drabbade landet mycket hårt. För Sveriges del är det mer bekymmersamt att andelen minskar trots att vi berördes tämligen blygsamt av krisen. En förklaring kan vara generationsväxlingen i samband med att individer i den relativt stora ålderskullen födda mellan 1940 och 1950 gått i pension och inte lyckats sälja eller överlåta sina företag på senare generationer. Oavsett skäl är innebörden att de företag som överlever sina första 42 månader (ungt företagsägande) och därefter övergår till att tillhöra gruppen etablerade företag, inte motsvarar de företag som lämnat gruppen etablerade företag (äldre än 42 månader).

Figur 2.8: Etablerat företagsägande, genomsnitt tre perioder

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



Anm.: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Genomsnitt för Israel och period 1 beräknat på åren 2004 och 2007 och period 2 på åren 2010, 2012 och 2013. Genomsnitt för Schweiz och period 1 beräknat på åren 2005 och 2007.

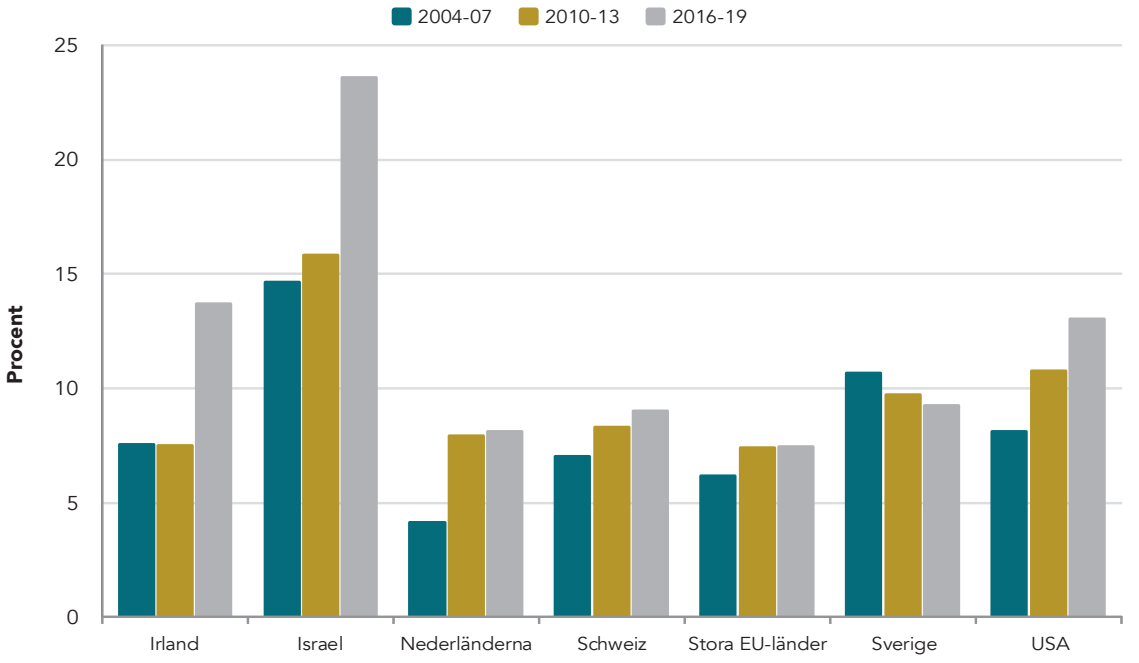
Något paradoxalt med tanke på den ökande andelen TEA, visas i figur 2.9 hur andelen svenskar som planerar att starta ett företag successivt minskat under de tre perioder som jämförs. För samtliga övriga länder kan en åtminstone marginell ökning observeras (Nederländerna och stora EU-länder) och i vissa fall har dessa avsikter ökat kraftigt (Irland och Israel). Samtidigt är nivån av de som säger sig planera för ett eget företagande i Sverige ungefär densamma, eller till och med något högre än i flera andra länder (till exempel jämfört med Nederländerna, Schweiz och stora EU-länder 2016–2019).

Den sjunkande avsiktsförklaringen bland svenskar är svår att förklara. Olika attitydundersökningar på högskolor och universitet tyder på ett ökande intresse att starta företag. Samtidigt är det förenat med betydande risker och uppoffringar jämfört med att vara anställd i ett svenskt storföretag. Möjligen bleknar glansen kopplat till entreprenörskap när det är dags att bilda familj och försörjningsansvaret blir tydligare. Sveriges näringsliv utmärker sig genom förhållandevis många storföretag jämfört med övriga länder, men också Schweiz och i viss mån Nederländerna har en liknande storleksfördelning. Även i dessa storföretagsdominerande länder uppger relativt få att de planerar att starta ett nytt företag, till och med lägre andelar än i Sverige.

Än mer paradoxal kan den låga andelen framtida företagsstartare te sig när utvecklingen kontrasteras mot svenskars bedömningar av möjligheterna att starta och bygga ett livskraftigt företag i deras närområde. Som framgår av figur 2.10 finns det inget bland jämförelseländerna som kan jämföra sig med Sverige när det gäller invånarnas positiva bedömningar av affärsmöjligheter. Närmast ligger USA och Nederländerna vars nivåer är knappt 20 procentenheter lägre. Att svenskar ändå inte startar företag i högre utsträckning indikerar att ramvillkoren för entreprenörskap inte står i paritet med de risker som det innebär att lämna en anställning. Samtidigt är det de nya och unga företagen som i regel bidrar med de riktigt omvälvande innovationerna som ger stora positiva samhällseffekter. Vi återkommer med förslag för att stärka dessa ramvillkor, eller institutioner, i kapitel 4.

Figur 2.9: Avsikt att starta företag inom tre år, genomsnitt tre perioder

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



Figur 2.10: Upplevda affärsmöjligheter, genomsnitt tre perioder

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 2.9 och 2.10: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Genomsnitt för Israel och period 1 beräknat på åren 2004 och 2007 och period 2 på åren 2010, 2012 och 2013. Genomsnitt för Schweiz och period 1 beräknat på åren 2005 och 2007.

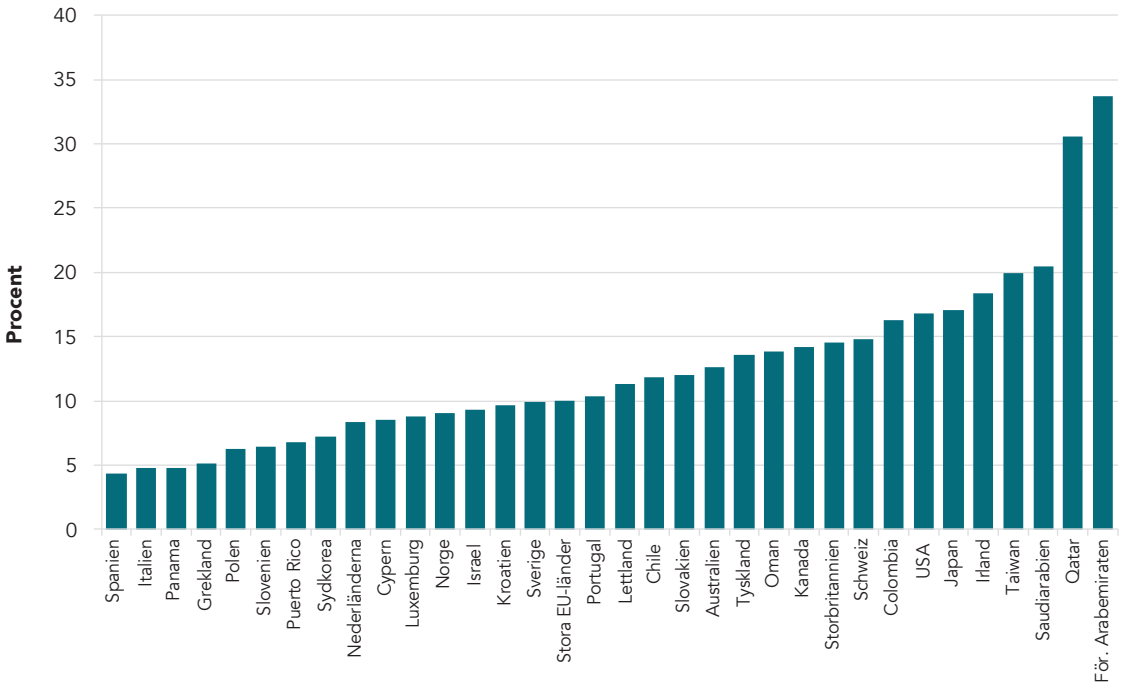
SVENSKA ENTREPRENÖRERS AMBITIONER: TILLVÄXT OCH INTERNATIONALISERING

Tidigare år har vi beskrivit svenska entreprenörers marknadsposition och konkurrensförhållanden samt deras ambitioner med avseende på tillväxt, innovation och internationalisering. På grund av att GEM-statistiken lagts om kommer vi i år att begränsa oss till entreprenörernas förväntade sysselsättningstillväxt och internationalisering. Eftersom statistiken här enbart baseras på individer som de facto är involverade i tidiga entreprenöriella verksamheter – de som håller på att starta ett företag eller driver ett ungt företag – och inte en andel av hela befolkningen, presenterar vi som vanligt resultaten som ett genomsnitt över de senaste tre åren för att undvika tillfälliga förändringar som inte speglar det verkliga förloppet över ett lite längre tidsspann.

Sysselsättningen är en av de mest centrala ekonomisk-politiska områdena och det är också belagt att unga och växande företag står för merparten av sysselsättnings-tillväxten (Haltiwanger m.fl., 2015). Följaktligen är det viktigt att få ett grepp om entreprenörernas förväntade sysselsättningstillväxt, förändringar över tid och i vilken mån och varför den svenska utvecklingen eventuellt avviker från andra länders. I GEM-projektet används bland annat ett förhållandevis expansivt sysselsättningsmått, det vill säga andel entreprenörer som planerar att anställa fler än 20 personer fem år framåt (2024), vilka kan jämställas med så kallade gaseller. I figur 2.11 visas att den ökning som kunde noteras i förra årets rapport har fortsatt under 2019. Knappt tio procent av entreprenörerna hävdar att de kommer att anställa 20 personer eller flera fram till 2024. Det förefaller alltså som ett trendbrott ägt rum efter det fall som skedde 2016/2017, vilket innebär att svenska entreprenörer lämnat de lägre rankade länderna och nu placerar sig i mittfältet jämfört med andra höginkomstländer. I toppen ligger tre arabstater, det är svårt att värdera tillförlitligheten i dessa mycket ambitiösa tillväxtmål. I övrigt ser rankingen ungefär ut som den brukar med anglosaxiska – inklusive Storbritannien trots Brexit – samt ett antal andra länder i topp. Irland och Schweiz är uppenbara exempel på att den inhemska marknadsstorleken inte är avgörande för entreprenörers

Figur 2.11: Förväntad sysselsättningstillväxt för entreprenörer i tidigt skede, 2017–2019

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



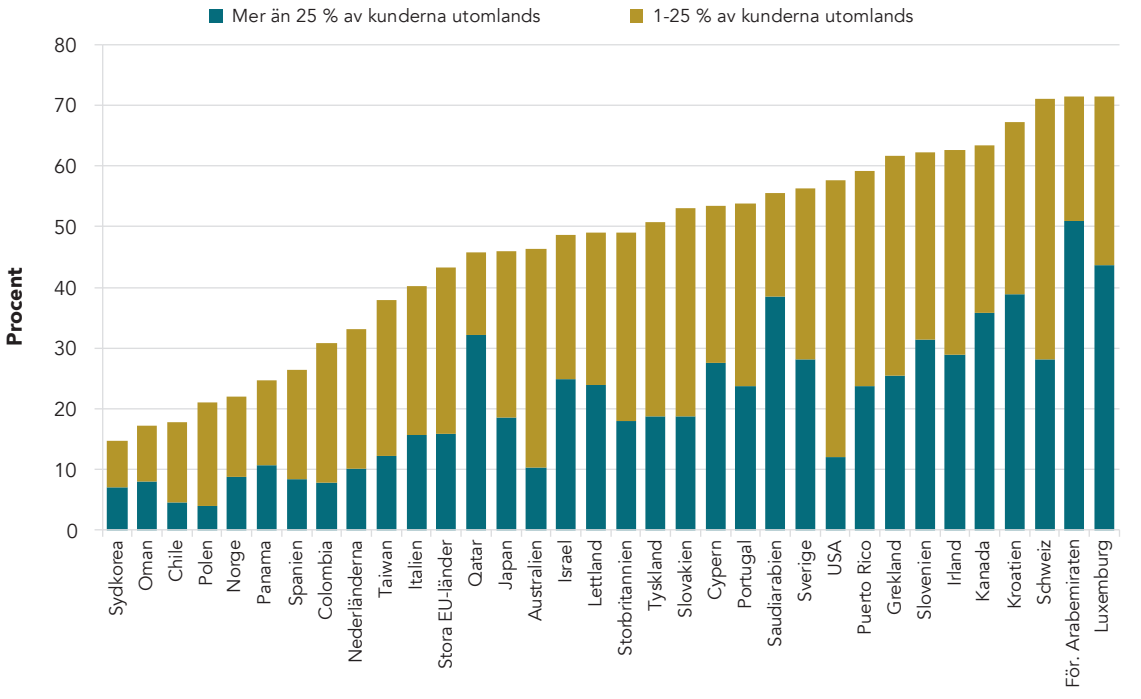
Anm.: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien.

tillväxtambitioner. I botten är bland andra Spanien, Italien och Grekland parkerade, vilket har varit fallet under en lång tid.

Sverige har en tradition av internationaliserade storföretag och storleken på vår sammanlagda handel (export och import) motsvarar ungefär BNP. Samtidigt har internationaliseringen främst varit förknippad med just dessa storföretag. För nystartade företag är internationalisering en viktig förutsättning för att också växa sysselsättningsmässigt. Bland svenska entreprenörer sker det i regel genom en gradvis expansion utomlands där de geografiskt närliggande marknaderna bearbetas först. Som redovisades 2019 är förekomsten av så kallade born globals mycket sällsynt bland svenska nystartade företag (Braunerhjelm och Halldin, 2019). Enligt de årliga GEM-mätningarna blir dock även de nya och unga företagen allt mer internationaliserade och i allt tidigare skeden. I 2012 och 2013 års undersökningar hade ungefär 40 procent av entreprenörerna åtminstone någon kund utomlands vilket de senaste åren har ökat till omkring 60 procent. I år kan en marginell minskning noteras till strax under 60 procent (Figur 2.12). Samtidigt är andelen större – knappt 30 procent – som uppger att fler än 25 procent av kunderna återfinns på andra marknader än den svenska vilket är en betydande ökning över tid.

Sett till samtliga länder har dock andelen entreprenörer med utlandskunder minskat radikalt i höginkomstländerna. I förra årets rapport var det åtta länder som uppgav andelar som översteg 70 procent vilket krympt till tre länder i år. Utvecklingen speglar att de protektionistiska strömningar som genomsyrat världsekonomin under 2018/2019 också påverkat de nya och unga företagen. Samtidigt har svenska entreprenörer stärkt sina relativa positioner – i årets rapport placerar sig 21 länder bakom Sverige och tio framför. Förra året intog Sverige en mittenplacering.

Figur 2.12: Internationell orientering för entreprenörer i tidigt skede 2017–2019
TEA fördelat på andel kunder/intäkter utomlands



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

3

Hur står det till med svensk gig- och delningsekonomi?

Den internationella arbetsorganisationen ILO har pekat på plattformsarbete som en av de viktigaste förändringarna som skett på arbetsmarknaden under det senaste decenniet (ILO, 2018). Även om endast en till tre procent av den globala arbetskraften i dagsläget arbetar via en plattform, i vad som kan kallas gigarbete, förväntas detta öka. I USA deltog över 57 miljoner vuxna, eller 36 procent av den tillgängliga arbetskraften, i gigekonomin 2017 (Hayzlett, 2018). Enligt en SOU-baserad undersökning 2017 framkom mer måttliga tal för Sverige: cirka tio procent (SOU 2017:26). På liknande sätt uttryckte 8,4 procent av de tillfrågade i GEM-studien under 2018 att de hade erfarenhet av gig- och delningsekonomin (Braunerhjelm m.fl., 2019a). Med andra ord finns det skäl att vara uppmärksam på utvecklingen av gig- och delningsekonomin, inte minst ur ett policyperspektiv.

Förespråkare hävdar att den flexibilitet som plattformarna erbjuder möjliggör för att kunna kombinera reguljärt arbete med andra aktiviteter. Man pekar på giggande som ett sätt för både studenter och pensionärer att komplettera befintliga inkomster, medan delningsekonomin beskrivs som ett sätt att skapa extra inkomster genom att dela med sig av oanvända eller underutnyttjade resurser. Emellertid medför dessa observationer, även om de är sanna, att giggande och delande inte är ett homogent fenomen utan också förstärker såväl möjligheter som ojämlikheter mellan grupper. Förutsättningar för ett framgångsrikt giggande och delande är bland annat; tillgång till internet, programvara och appar, ägande av bilar, lägenheter eller fastigheter som kan hyras ut, specialistkompetens (som medför skillnad i prissättning i förhållande till arbeten som inte kräver specialistkompetens), överväganden kring försäkringar för tjänster/delade varor samt rent juridiska frågor gällande nödvändigheten av företagsregistrering för att kunna hantera inkomster, etcetera.

I detta kapitel beskriver vi först utmaningen att mäta gig- och delningsekonomin för att därefter med hjälp av GEM-data belysa den svenska gig- och delningsekonomins omfattning och struktur. I undersökningen har gigarbete definierats som att man under de tolv senaste månaderna har erhållit inkomst från betalt arbete via en digital plattform. Detta inkluderar alla plattformar som möjliggör frilansarbete genom en digital enhet eller fysiskt på plats hos kunden. Delningsekonomin definieras som att man, inom ramen för de tolv senaste månaderna, har erhållit inkomst genom att hyra ut eller leasa egna

tillgångar genom en plattform eller på annat sätt. De som svarat att de har gjort båda är analyserade som en separat kategori.

Frågorna som specifikt behandlade aspekter av gig- och delningsekonomin fanns med första gången i 2018 års GEM-undersökning. Fokus blir därför på variabler som fångar upp strukturen på gig- och delningsekonomin och i möjligaste mån också skillnader i förhållande till föregående år, snarare än trendutveckling.

KOMPLEXITET OCH RÖRLIGA MÅL GER EN OKLAR BILD

Forskning som gjorts kring gig- och delningsekonomin har i huvudsak baserats på urvalsdata, snarare än registerdata. Detta betyder att även om förståelsen för dynamiken kring giggande och delande har vuxit, finns risken att urvalsstudier använder definitioner som inte är direkt jämförbara, vare sig över tid eller mellan studier. Det finns också risk för snedvridna urval vilket medför svårigheter att generalisera till ekonomin som helhet. Utöver den problematiken finns också problem med registerdata: ekonomer har svårt att korrekt mäta gig- och delningsarbete eftersom de kan innefatta många olika alternativa arbetsarrangemang. I Sverige är gränsen mellan giggande, frilans och entreprenörskap ofta oskarp och överlappande. Skillnaden mellan de tre är emellertid viktig eftersom de utgör olika typer av ekonomisk verksamhet, med olika karaktäristika, som i sin tur återspeglar olika underliggande mönster i den bredare ekonomin.

3.1 SVENSK GIGEKONOMI I INTERNATIONELL KONTEXT

Sverige är bara ett av många länder som har sett en ökning av gig- och delningsekonomin. Men varje land har sina specifika ramvillkor (lagar och regleringar avseende näringsliv, arbetsvillkor samt kompetensförsörjning, lönenivåer, immigrationsflöden med mera) vilket innebär specifika utmaningar.

Å ena sidan skulle gigekonomin kunna sägas erbjuda entreprenörer och etablerade företag hjälp till en bråkdel av kostnaden – med mer flexibilitet och med mindre risk – än att anställa på ett traditionellt sätt. Detta kan ses som positivt för både giggare och de som anlitar dem. Denna möjlighet skulle kunna vara särskilt viktig när det gäller nyanlända i Sverige, eftersom de har notoriskt svårt att komma in på arbetsmarknaden (Quillian m.fl., 2019). En ökad grad av flexibilitet, minskat risktagande för en uppdragsgivare och synlighet av prestation, kan därmed sänka inträdesbarriären och ge en mjuk infasning till den svenska arbetsmarknaden.

På makronivå ger det emellertid inte nödvändigtvis en långsiktig positiv effekt på ekonomin. Istället riskerar grupper av individer att förbli utanför den mer traditionella ekonomin utan varaktiga anställningar. Detta är problematiskt för ett land där välfärdsstaten är uppbyggd kring ”sysselsättningsmodellen”, och där giggare ofta har lägre löner och troligen svårt att spara tillräckligt inför pensionsåldern.

Även om Sverige är känt för att vara ett internationellt konkurrenskraftigt land[6] där det är lätt att göra affärer[7], är komplexiteten i ekonomin både en möjlighet och en utmaning när det gäller gig- och delningsarbete. Detta beror inte minst på att giggande sker både bland låg- och höginkomsttagare – i Sverige och utomlands – och för att delning endast är förunnat de som besitter resurser. Samtidigt innebär delning av underutnyttjade varor och tjänster förhoppningsvis ett bättre resursutnyttjande kombinerat med att utbudet av varor och tjänster breddas för konsumenterna. Övergripande är detta positivt för samhället. Det bygger dock på att en individ har tillgångar som kan delas för att tjäna pengar.

Det finns följaktligen en fördelningspolitisk aspekt på delningsekonomin som innebär att befintliga ojämlikheter riskerar att förvärras. Likaså kan en regional aspekt läggas på delningsekonomin: individer som bor i välbefolkade stadsområden har lättare att dela saker medan de som bor i glesbygden har mindre möjlighet att göra det.

3.2 DRIVKRAFTER FÖR GIGGANDE OCH DELANDE

Det övergripande skälet till att giggande och delande har vuxit – och fortsätter att växa – är tillgänglighet och digitalisering. När individer har blivit mer vana vid att använda plattformar och mobila enheter och förväntar sig omedelbar anslutning och leverans av tjänster, har också plattformar uppstått som uppfyller dessa behov – både inom och utanför gig- och delningsekonomierna.[8]

När det gäller de som är aktiva på plattformarna kan finanskrisen 2008 ses som en vändpunkt. Det var inte bara många som förlorade sina jobb och sin försörjning, den globala ekonomin förändrades också i grunden. Inkomstklyftor har ökat, ungdomsarbetslösheten är ett problem i många länder, inklusive Sverige, och lönerna har stagnerat i många sektorer. Detta innebär att det finns ett stadigt utbud av människor som inte riktigt kan hantera sin ekonomiska situation – antingen för att de är unga och arbetslösa, eller för att de har en anställningsform som

6. *Plats sju i världen 2017–2018, enligt World Economic Forum (http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings).*
7. *Plats tio i världen i maj 2019, enligt World Bank (https://www.doingbusiness.org/en/rankings).*
8. *Svårigheterna att urskilja gig- och delningsekonomins omfattning förstärks av att uppdrag lätt kan erhållas via olika plattformar, vilket kan vara en enklare väg till företagande än att starta ett företag (Burtch m.fl., 2018). Men också traditionella företag använder plattformar för att till exempel förmedla resurser som de inte har användning för internt till blivande entreprenörer.*

inte medför täckning för levnadskostnader eller önskad levnadsstandard. Men det finns också de som anammat den flexibilitet som giggande och delning erbjuder som en slags kulturell norm – vissa väljer giggande som livsstil, särskilt de som har lyxen att erbjuda kvalificerade tjänster inom områden med hög efterfrågan.

Detta kopplar till svårigheterna att urskilja drivkrafterna när det gäller gig- och delningsentreprenörer visavi traditionellt entreprenörskap. I båda fallen kan det exempelvis vara en konsekvens av arbetslöshet eller underanställning. Har en individ få försörjningsmöjligheter och begränsade inkomster kan alternativkostnaden för ett eget företagande generellt förväntas vara låg (Acs och Armington, 2006).

Enligt McKinsey (2016) kan gigentreprenörer klassificeras i fyra kategorier baserat på vad som driver dem. Den första av dessa benämns *fria agenter*. De väljer att vara giggare och får största delen av sin inkomst från gig och vill fortsätta så i framtiden. *Tillfälliga giggare* använder gig för att komplettera sina inkomster och har oftast traditionella jobb. De kan också börja med gig för att de har vissa specialintressen och/eller vill utveckla sina färdigheter. *Motvilliga giggare* har största delen av sin inkomst från gig, men skulle föredra att ha ett traditionellt jobb. Deras ambition är att hitta ett arbete med antingen tillräckligt hög lön eller ett som passar deras behov. Slutligen har vi de som befinner sig i en *finansiell nödsituation* som måste ta gig för att få en skälig inkomst. Drivkrafterna för giggande är därmed olika vilket behöver beaktas när behovet av policyåtgärder diskuteras.

3.3 GIGGARE, FRILANSARE ELLER FÖRETAGARE?

I Sverige, till skillnad från en del andra länder, är det inte möjligt att utföra betalt arbete utan att registrera sig hos något tillsynsorgan. Även soloentreprenörer eller ensamägare måste registrera sig hos Skatteverket. De måste också meddela myndigheten om de planerar att fakturera kunder (F-skatt), betala en lön (A-skatt) och skicka in skattedeklarationer varje år, oavsett deras årliga omsättning. De flesta företagsstartare registrerar en enskild firma, men aktiebolag är också en relativt vanlig form för att driva företag.

Det faktum att företagare behöver registrera sig hos Skatteverket får konsekvenser. En positiv effekt är att entreprenörsverksamhet med avsikt att redovisa vinst[9] blir synligt i statistiken, vilket är användbart ur ett policyperspektiv. En mindre positiv aspekt är den relativt omfattande administrationen som omger företagande (och därmed också gigarbetarna) i termer av att ansvara för bokföring, se till att vara insatt i skatteregler samt skicka in skattedeklarationer till myndigheterna. Detta kan ha en avkylande effekt på giggande – eller till och med driva människor att arbeta olagligt. När en person anställs i Sverige måste det anställande företaget förhålla sig till regler gällande arbetstid och garantera vissa arbetsvillkor.[10] Men när en person jobbar genom ett annat företag – ofta som konsult – upphävs denna skyldighet.

Alternativa former har också uppstått för dem som arbetar med gigarbete där de istället fakturerar sin arbetsgivare. Denna form är känd som egenanställning och har också gett upphov till plattformar som gör det möjligt för enskilda att fakturera via ett holdingbolag – mot en avgift. Coolcompany och Frilansfinans är båda plattformar i Sverige som skickar fakturor och betalar ut en lön till en individ mot en avgift på drygt sex procent per faktura. Effekten av detta är att det ofta är svårt att skilja mellan giggare, frilansare och företagare – alla tre kan använda formella vägar för att få betalt. Detta innebär också att det är svårt att få en tydlig bild av hur mycket giggande som faktiskt utförs – de nivåer som presenteras kan vara antingen över- eller underskattningar. Självidentifiering av individer är sannolikt också subjektivt, vilket ytterligare försvårar möjligheten att jämföra relevanta grupper.

3.4 GODA ARBETSVILLKOR OCH HÖGA LÖNER?

Generellt betraktas giggare som oberoende entreprenörer och inte som anställda på den plattform de representerar. Detta är en viktig skiljelinje eftersom det i till exempel USA innebär att plattformen friskrivs från den lagliga skyldigheten att erbjuda förmåner som är gemensamma för heltidsanställda som till exempel minimilön, sjukförsäkring och pensionsförmåner (Wiessner, 2018).

I Sverige fastställs inte löne- och arbetsvillkor enligt lag utan i första hand genom kollektivavtal. Trots detta har Sverige några av världens bästa arbetsvillkor och högsta löner. I själva verket skulle ett nyligen lagt EU-förslag om att genomföra en EU-omfattande minimilön faktiskt sänka den minimilön som avtalats genom kollektivavtal i Sverige.[11]

Löne- och arbetsvillkor förhandlas således fram av fackföreningar och arbetsgivare. Dessa avtal täcker aspekter som till exempel lönenivå, anställningsform (permanent eller fast tid), arbetstid, uppsägningstider och liknande. Att välja kollektivavtal är emellertid frivilligt från arbetsgivarens sida, och det är en övervägande

9. *Den som inte tänker göra vinst behöver inte registrera sin verksamhet utan bör i stället deklarera sina inkomster som en ”hobby” i den individuella inkomstdeklarationen.*
10. *Enligt bland annat lagen om anställningsskydd.*
11. *https://www.theguardian.com/world/2020/jan/12/nordic-countries-at-odds-with-eu-over-minimum-wage.*

del stora företag som väljer kollektivavtal snarare än små företag eller entreprenörer. Även om många företagare uppfyller villkoren i kollektivavtal utan att faktiskt underteckna dem, har många inte råd att erbjuda de löner eller villkor som de innehåller. Detta gäller särskilt för enmansföretag och studier har också visat att enmansföretagare ofta arbetar långa timmar och inte sparar tillräckligt inför pensionsåldern.[12] Denna klyfta mellan anställda vid etablerade företag med kollektivavtal och enmansföretag är särskilt synlig i gigekonomin.

Dessutom är det väletablerat inom forskningen att entreprenörskap riskerar att påverka en individs välbefinnande och hälsa. Långa arbetsdagar, ekonomiskt risktagande, osäkra jobb och ojämna inkomster samt ”ratingsystem” för serviceutförande[13] tenderar enligt forskning leda till mer oro och ångest bland gigarbetare. Sannolikt är gruppen med den lägsta inkomstnivån och jobb som inte kräver omfattande utbildning eller specialistkompetens mest utsatt eftersom gigarbeten utgör en relativt större del av inkomsten för den gruppen.

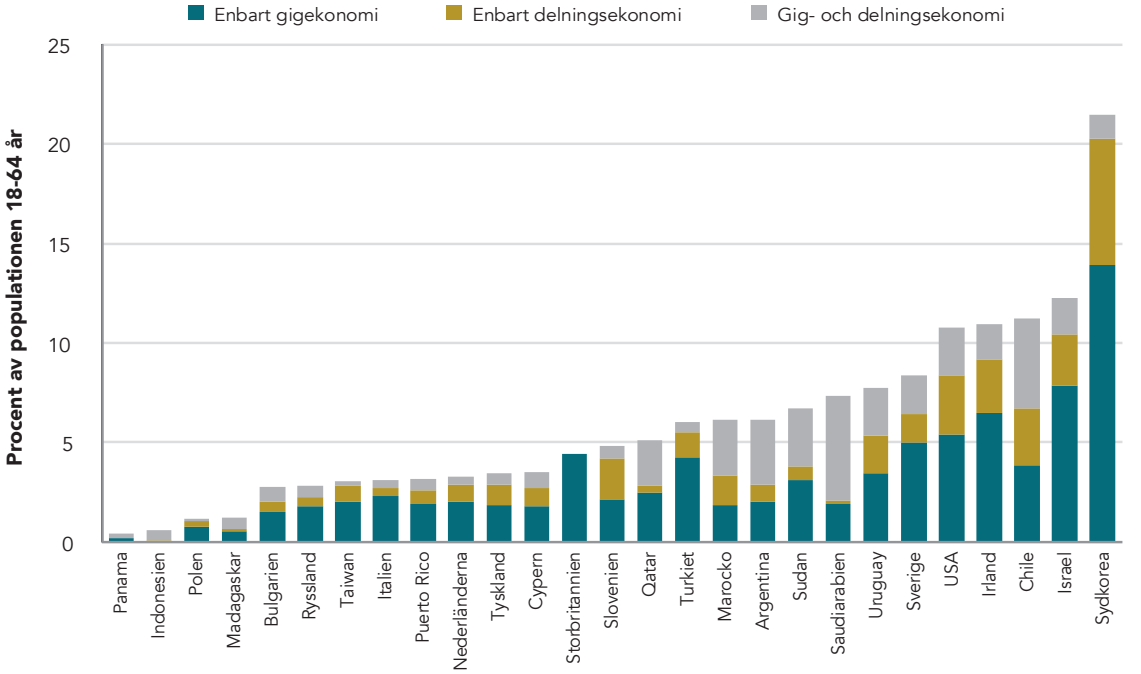
Å andra sidan, som framgår av 2014 års GEM-studie (Braunerhjelm m.fl., 2014) och Larsson och Thulin (2019), är välbefinnande bland entreprenörer förknippat med vilken typ av entreprenörskap som avses. För möjlighetsbaserat entreprenörskap förefaller välbefinnande vara högre, särskilt i Sverige och för kvinnor, medan det omvända gäller för nödvändighetsbaserat entreprenörskap.

Som påpekats ovan har gigarbetare sällan samma anställningsvillkor som anställda. I Sverige beror detta på att kollektivavtal inte automatiskt gäller för giggare – oavsett om de är egenföretagare eller om de använder en mellanhand av något slag (egenanställda). Det kan resultera i en djupare tudelning av den svenska arbetsmarknaden med stora skillnader i lönenivåer och andra förmåner. Detta förvärrar en redan ojämlik situation: det implicita antagandet i kontraktsarbete är att entreprenören är i stånd att förhandla om så gynnsamma arbetsvillkor som möjligt för sig själv (eller avstå från dem av eget val). Med standardiseringen av ett leveranserbjudande via en plattform försvinner möjligheten att förhandla vilket innebär att giggare ingår ett kontrakt utifrån en svagare position än den traditionelle entreprenören.

3.5 SVENSK GIG- OCH DELNINGSEKONOMI 2019

I en internationell jämförelse av gig- och delningsekonomin når Sverige förhållandevis höga nivåer. Under 2018 var det endast Sydkorea, Israel, Chile, Irland och USA som

Figur 3.1: Aktivitet inom gig- och delningsekonomin internationellt, 2018



12. House of Commons' Work and Pensions Committee report on "Self-employment and the gig economy". Thirteenth Report of Session 2016–17, publicerad 1 maj 2017, tillgänglig på: https://publications.parliament.uk/pa/cm201617/cmselect/cmworpen/847/847.pdf.

13. https://hbr.org/2016/08/recognizing-the-role-of-emotional-labor-in-the-on-demand-economy.

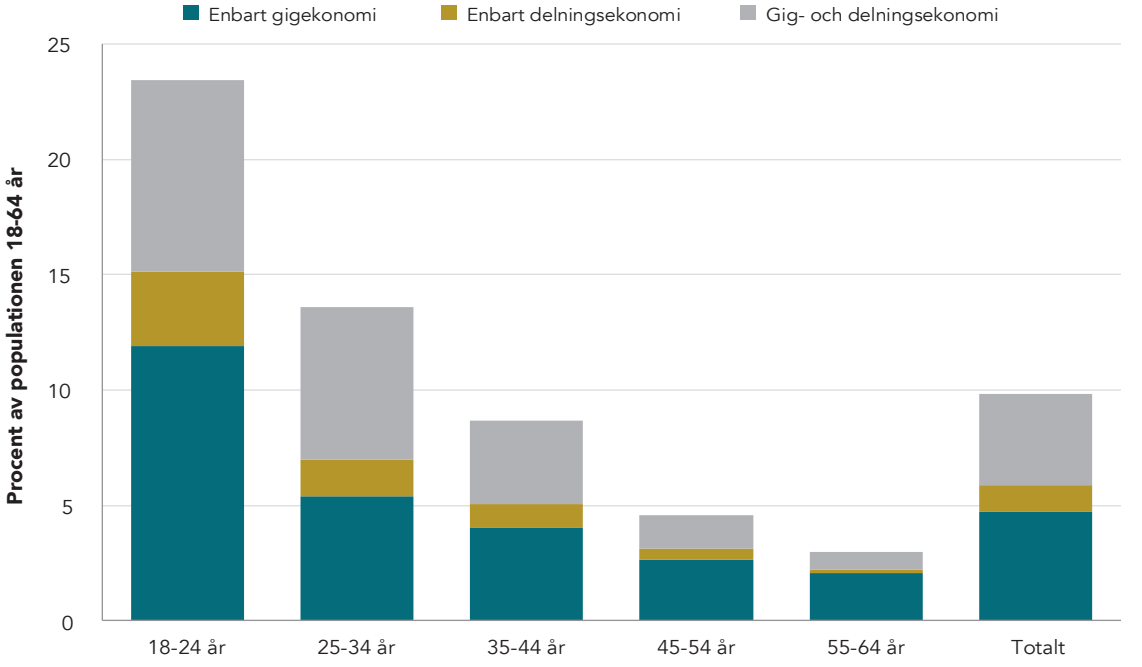
uppvisade högre nivåer (Figur 3.1).[14] Internationellt sett är gigekonomin den dominerande aktiviteten.

Totalt sett ökade svensk gig- och delningsekonomi från 8,4 procent under 2018 till 9,8 procent under 2019.[15] I årets undersökning förblir gigekonomin den enskilt största kategorin med cirka 4,7 procent (5,0 procent under 2018) följt av de 3,9 procent som sysslar med både gig- och delningsekonomi (2,0 procent under 2018) och de 1,2 procent som sysslar enbart med delningsekonomi (1,5 procent under 2018). Vi kan följaktligen konstatera dels att gig- och delningsekonomin ökat sedan 2018, dels att förskjutningar mellan dessa aktiviteter ägt rum under 2019. De som enbart är verksamma inom antingen gig- eller delningsekonomin har minskat något vilket kompenseras med råge av en fördubbling av individer som är aktiva inom både gig- och delningsekonomin. En förklaring till ökningen för de som sysslar med både gig- och delningsekonomin handlar sannolikt både om nödvändigheten/behovet av att dryga ut redan befintliga inkomster och om mer kunskap, vana och acceptans av ny teknologi. Det vill säga, är man aktiv inom endera kategorin av gig- eller delningsekonomi så kan samma eller likvärdig teknisk infrastruktur användas för att vara aktiv i den andra.

Av GEM-studierna 2018–2019 framgår också att i genomsnitt 30 procent av svenska entreprenörer (definierade som tillhörande TEA) också hade varit verksamma inom gig- och delningsekonomin. Det är ungefär tre gånger så högt som för svenskar i allmänhet. En tolkning är därmed att gig- och delningsentreprenörer inte nödvändigtvis ersätter traditionellt entreprenörskap, snarare är giggandet en kompletterande inkomstkälla. I framtiden bör det dock utredas närmare vem som kan betraktas giggare/delare eller traditionell entreprenör samt i vilken utsträckning det handlar om komplementära och temporära aktiviteter snarare än en bas för mer kontinuerlig försörjning.

Även om trösklarna för att vara en del av gig- och delningsekonomin förväntas vara generellt låga så finns det specifika förutsättningar som höjer dem. Sverige är inget undantag. Plattformsteknologi, det vill säga appar som är allmänt tillgängliga, möjliggör sömlös och momentan matchning av utbud och efterfrågan av tjänster. Dock ska gigaktiviteter ställas mot den generella lagstiftning som omfattar entreprenörskapet, exempelvis beskattning och registrering av företagets verksamhet. Ju mer komplex lagstiftning som omger nystartade företag, desto högre trösklar. Men det finns också andra faktorer som bidrar

Figur 3.2: Aktivitet inom gig- och delningsekonomin 2019 i åldrarna 18–64 år



14. *Frågorna om internationell gig- och delningsekonomi ställdes enbart i 2019 års undersökning. Dock har årets svenska GEM-undersökning valt att ha kvar frågorna på nationell basis.*
15. *GEM-data för den svenska gig- och delningsekonomi som beskrevs i 2019 års rapport samlades in under 2018. Följaktligen så bygger årets rapport på data insamlad under 2019.*

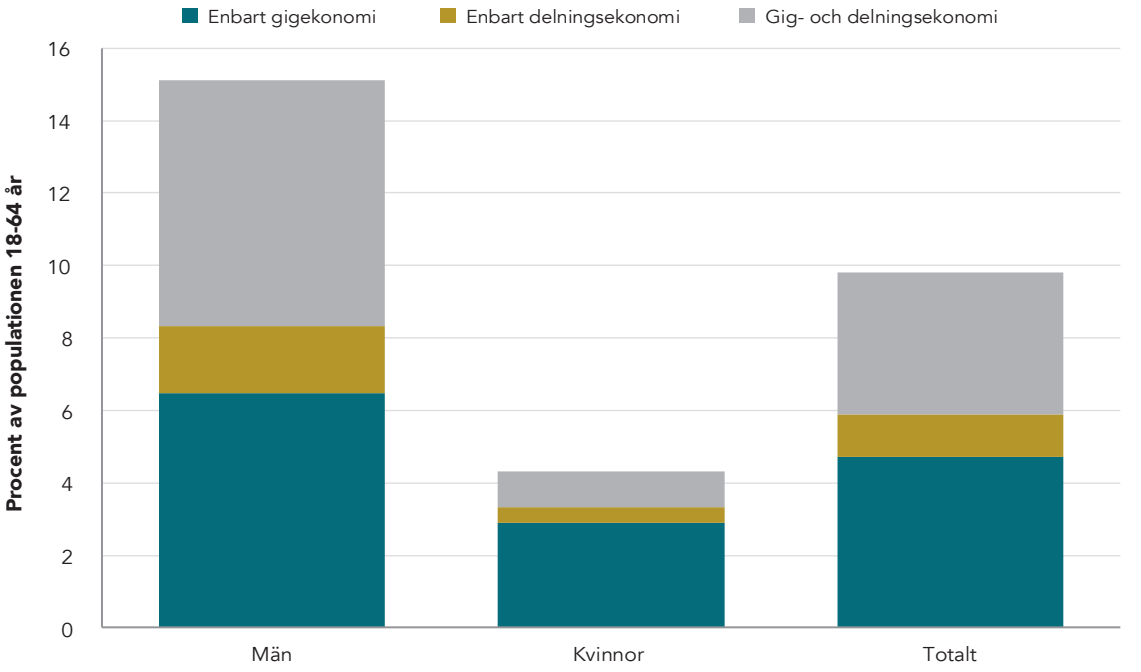
till gig- och delningsekonomins utveckling. Kunskap och vana av att använda sig av plattformar är ett par exempel som också sannolikt samvarierar med både utbildningsnivå och ålder. Bortsett från kunskapsmässiga och teknologiska trösklar är tröskeln för gigekonomin lägre än för delningsekonomin, eftersom det är enklare att sälja tid i förhållande till att hyra ut sina resurser, som till exempel bilar, bostäder eller sängplatser. Det sistnämnda är något som talar för att yngre skulle vara mer verksamma inom gigekonomin än inom delningsekonomin (medan äldre skulle vara mer verksamma inom delningsekonomin) eftersom delningsekonomin kräver en resursbas som yngre möjligen inte besitter.

Detta väcker frågor om vad som karaktäriserar de som sysslar med gig- och/eller delningsekonomi. Med utgångspunkt i denna diskussion övergår vi till att studera fördelningar över ålder, kön och inkomst.

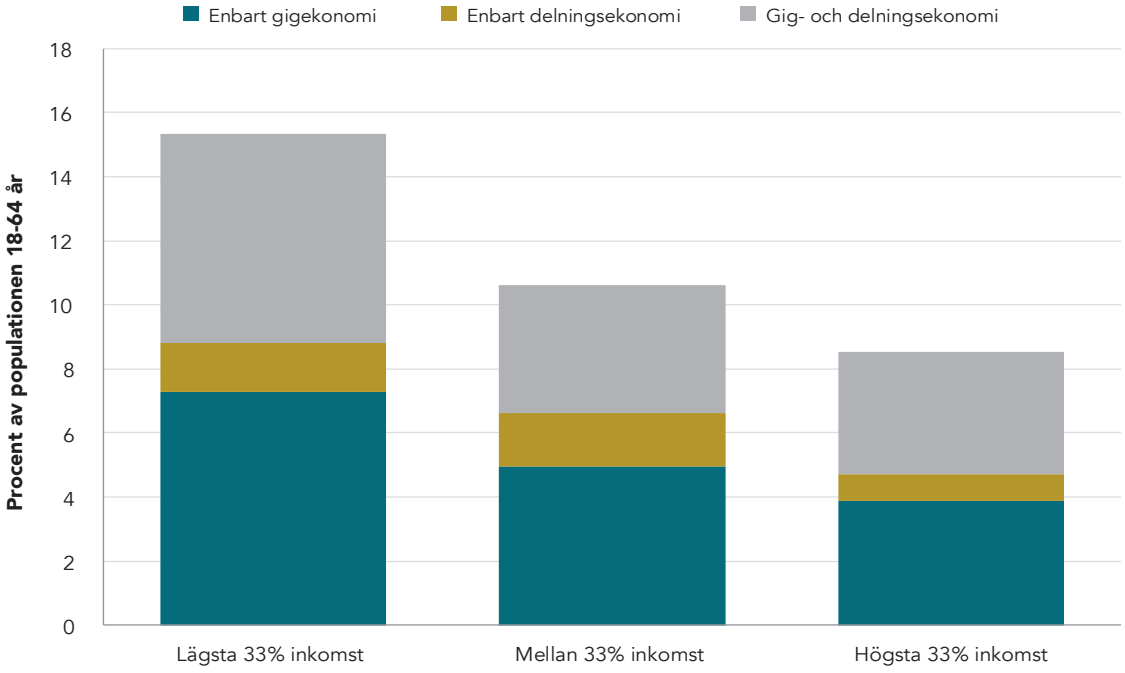
Under 2019 uppvisade kohorten 18–24 år det högsta deltagandet i gig- och delningsekonomin oavsett om det gäller enbart gig- eller delningsekonomin eller där man är verksam i båda kategorierna samtidigt (Figur 3.2). De efterföljande kohorterna uppvisar en successiv avtrappning över åldrarna (25–34, 35–44, 45–54 år). Kohorten 55–64 år uppvisar cirka 2,0 procent för enbart gigekonomi, 0,1 procent för enbart delningsekonomin samt 0,8 procent för gig- och delningsekonomin, vilket är de lägsta andelarna för samtliga kohorter. Det är med andra ord relativt ovanligt att äldre individer deltar i gig- och delningsekonomin medan det är betydligt mer vanligt att de yngre gör det. Ett antagande och en förväntning om att delningsekonomin i högre utsträckning skulle vara kopplad till besittande av resurser, och att äldre kohorter på så vis skulle vara mer aktiva, ska därför ställas mot den yngre generationens kunskap av teknologi, behov av att dryga ut sina inkomster samt villighet att dela med sig av de (i vissa fall begränsade) resurser de har.

Det finns också tydliga skillnader mellan kön ifråga om deltagande i gig- och delningsekonomin under 2019. Totalt var det cirka 15 procent män som hade erfarenheter av gig- och delningsekonomin medan motsvarande andel för kvinnor var 4,3 procent (se Figur 3.3). Följaktligen är det mer än tre gånger så vanligt att män deltar i gig- och delningsekonomin än att kvinnor gör det. Skillnaderna kvarstår också i de olika kategorierna, där män representeras mer än dubbelt så ofta i enbart gigekonomin (män 6,5 procent, kvinnor 2,9 procent), mer än fyra gånger oftare i delningsekonomin (män 1,9 procent, kvinnor 0,4 procent). Det är mer än sex gånger så vanligt att män är aktiva inom både gig- och delningsekonomin än att kvinnor är det (män 6,8 procent, kvinnor 1,0 procent). Förutom skillnaden mellan könen i 2019 års undersökning har det också skett en generell tillbakagång

Figur 3.3: Aktivitet inom gig- och delningsekonomin i relation till kön, 2019



Figur 3.4: Aktivitet inom gig- och delningsekonomin fördelat på inkomstgrupp, 2019



i gig- och delningsarbete för kvinnor under 2019 i förhållande till 2018. Motsvarande tal för kvinnor 2018 uppgick till: enbart gigarbete 3,4 procent, enbart delningsarbete 0,9 procent samt gig- och delningsarbete 2,1 procent.

För att ytterligare belysa bilden av gig- och delningsekonomin visas i figur 3.4 hur giggare och delare fördelas på tre inkomstgrupper. Generellt verkar gig- och delningsekonomin utgöra underlag för att dryga ut redan befintliga inkomster snarare än att vara den huvudsakliga inkomstkällan. I den tredjedel där inkomstnivån är lägst har 15,4 procent erfarenheter av gig- och delningsekonomi, medan drygt tio respektive åtta procent har erfarenheter i mellan- och höginkomstgrupperna. Andelen som är involverade i både gig- och delningsekonomin i lägsta inkomstgruppen uppvisar avsevärt större aktivitet (6,5 procent), i förhållande till den mellersta (4,0 procent) och högsta inkomstgruppen (3,8 procent). Mönstret är likvärdigt för gigekonomin separat, där 7,3 procent har erfarenheter i den lägsta inkomstgruppen, 5,0 procent i den mellersta och 3,9 procent i den högsta inkomstgruppen. Motsvarande tal för enbart delningsekonomin ser något annorlunda ut då den lägsta inkomstgruppen uppvisar 1,6 procent, den mellersta 1,7 procent och den högsta 0,8 procent.

Som en sista aspekt av gig- och delningsekonomin lyfts relationen total entreprenöriell aktivitet (TEA) och etablerat företagande fram. Om gig- och delningsekonomin generar inkomster samtidigt som svensk lagstiftning kräver registrering av företag för att bedriva entreprenöriell verksamhet, är det rimligt att belysa gig- och delningsekonomin för både entreprenörer i tidigt stadium (TEA) och etablerat företagande. Å ena sidan kan TEA såväl som etablerat företagande påverkas negativt av en hög aktivitet inom gig- och delningsekonomin. Det vill säga gig- och delningsekonomin blir ett substitut för mer traditionella former av entreprenörskap. Å andra sidan kan de egenskaper som utgör grunden för befintliga entreprenörer samt arbetsformer (att i större utsträckning kunna disponera sin arbetstid) också öka sannolikheten att man är fortsatt öppen för nya alternativa affärsmöjligheter. Det vill säga ett omfattande TEA och etablerat företagande kan också medföra att fler individer vågar sig in i gig- och delningsekonomin.

Även om det råder osäkerhet i resultaten framgår av figur 3.5 att cirka 70 procent av de tillfrågade i respektive grupp (TEA och etablerat företagande) inte deltar inom gig- och delningsekonomin.[16] Cirka elva procent av entreprenörer i tidigt skede har erfarenhet av gigekonomin medan runt fem

procent har erfarenhet av delningsekonomi. Samtidigt är det omkring 14 procent som har erfarenhet av både gig- och delningsekonomin, vilket medför att cirka 30 procent totalt sett av de nya och unga entreprenörerna har erfarenhet av någon form av gig- och delningsekonomi.

Motsvarande resultat för etablerade företag är runt nio procent för gigekonomin, cirka sex procent för delningsekonomin medan 14,5 procent har erfarenhet av både gig- och delningsekonomin, vilket också i denna grupp innebär cirka 30 procent. I jämförelse med det generella snittet för studierna 2018–2019, där nio procent uppvisar aktivitet inom gig- och delningsekonomin (fördelat på 4,9 procent giggare, 1,3 procent delare samt 2,9 procent giggare- och delare) uppvisar därmed de tidiga entreprenörerna och de etablerade företagarna tre gånger så stor aktivitet.

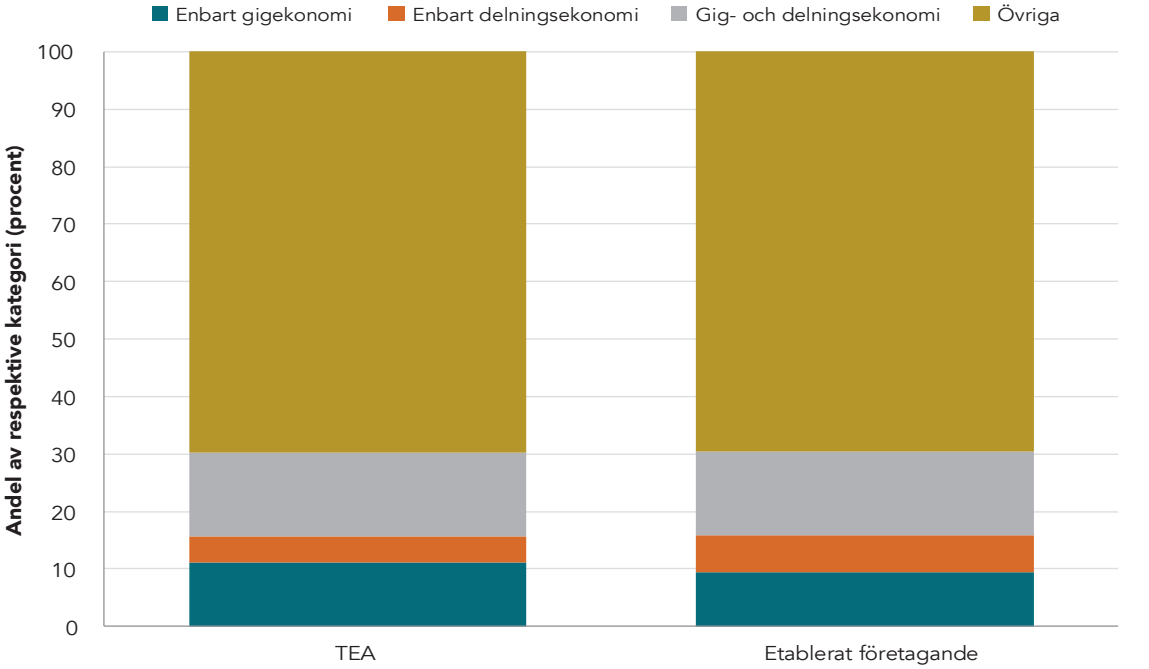
Med andra ord, entreprenörer i tidigt stadium såväl som etablerade företagare uppvisar sinsemellan likvärdiga tal ifråga om aktivitet i gig- och delningsekonomin. Samtidigt utgör de en relativt liten del av den totala mängden entreprenörer (mätt som TEA och etablerade företagare). Det är en betydligt större del av entreprenörer och etablerade företagare som inte alls deltar i gig- och delningsekonomin än som gör det. Resultaten indikerar därmed att gig- och delningsekonomin är vanligt förekommande bland entreprenörer, men sannolikt inte till den grad att den är ett substitut för mer traditionella former av entreprenörskap.

3.6 GIG -OCH DELNINGSEKONOMI KOMPLETTERAR ENTREPRENÖRSKAP

Giguppdrag åtnjuter fördelen av en stor flexibilitet samtidigt som osäkerheten gällande kommande gig, upp- och nedgångar i inkomster, med mera, är betydande. I Sverige styrs valet mellan att driva ett eget företag eller använda en mellanhand – en plattform – av en rad faktorer: att driva ett eget företag är relativt okomplicerat men kan upplevas som stressande och tidskrävande. Att använda en mellanhand kan å andra sidan vara ganska kostsamt.

Som framgår av årets undersökning finns stora skillnader mellan kvinnor och män i gig- och delningsekonomin. Även om det inte går att tala om trender kan vi se en minskning av kvinnors aktivitet mellan åren 2018 och 2019. Vidare är kvinnor betydligt mindre benägna att vara giggare (andelen motsvarar 30 procent av männens giggande). Liknande, men mer begränsade

Figur 3.5: Genomsnittlig aktivitet inom gig- och delningsekonomin inom TEA respektive etablerat företagande, 2018–2019



16. För att öka tillförlitligheten (genom en ökning i antal observationer) i analysen har ett genomsnitt av data från 2018 och 2019 års observationer använts i figur 3.5.

skillnader, föreligger även när det gäller traditionella former av entreprenörskap (Cowling och Taylor, 2001; Braunerhjelm m.fl., 2019a). Huruvida dessa skillnader ska betraktas som bra eller dåliga beror på vilka faktorer som styr gig- och delningsekonomin. Är den en acceptabel försörjningsform, hur ser anställningsformerna ut och riskerar individer att hamna i beroendeställningar till en eller ett fåtal arbetsgivare?

Bortsett från den snedvridna könsmässiga fördelningen kan konstateras att det också finns skillnader mellan olika åldersgrupper som manifesteras i en avsevärt högre andel yngre individer. Dessa unga individer står inför alternativet att försöka ta sig in på arbetsmarknaden men har av olika anledningar hamnat i gigekonomin. Ett uppskjutet inträde på arbetsmarknaden kan skapa svårigheter i senare skeden, till exempel vad gäller vilka krav som normalt ställs för att få en anställning, men även vilka arbetsvillkor som är acceptabla när man väl har en anställning. Detta skulle kunna göra den gruppen mer sårbar eftersom de saknar, och riskerar göra så även i framtiden, tillgång till en rad sociala skyddsnät som vanligen är förknippade med mer traditionella anställningsformer.

Detta väcker frågor om gig- och delningsekonomin i huvudsak kan betraktas som en aktivitet med syfte att dryga ut redan befintliga inkomster eller jämna ut tillfälliga svackor snarare än att ersätta befintliga anställningar/inkomster. I nuläget vet vi inte heller om gig- och delningsekonomin karaktäriseras av enkla jobb eller jobb som kräver specialistkompetens. Även om gig- och delningsaktiviteter är vanligt förekommande både bland entreprenörer i tidigt stadium och bland etablerade företagare är det sannolikt att gig- och delningsaktiviteter utgör en komplementär bas snarare än ersätter traditionellt entreprenörskap.

4

Tio års policyförslag – är Sverige väl rustat för framtidens entreprenörskap?

Sedan Entreprenörskapsforum blev den svenska noden i det internationella GEM-projektet för ett decennium sedan har en rad policyförslag presenterats. I detta kapitel pekar vi dels på vikten av väl utformade institutioner, dels på ett antal policyförslag som lanserats i tidigare GEM-rapporter. Tillsammans anser vi att dessa utgör en god grund för att skapa ett långsiktigt hållbart ramverk för innovation och entreprenörskap. Samtidigt har den tekniska utvecklingen rusat och inneburit att en ny slags entreprenörskap möjliggjorts, ofta kopplat till olika plattformar som tillhandahåller mötesplatser eller marknader för leverantörer av tjänster och potentiella kunder. Vi inleder därför med att redogöra vilka tänkbara policyutmaningar detta för med sig och i vilken mån dagens lagar och regelverk lever upp till att skapa en miljö med rimliga villkor för entreprenörskap i en plattformsekonomi.

4.1 KRÄVS NYA RAMVERK FÖR GIG- OCH DELNINGSEKONOMIN?

De flesta avancerade länder har antingen finansierat forskning för att bättre förstå gig- och delningsekonomin, eller så har de tagit ett principiellt ställningstagande för hur nya former för försörjning särskilt kopplat till digitaliseringen ska bemötas. Samtidigt finns en betydande osäkerhet hur dessa aktiviteter ska regleras eftersom det också innebär ekonomiska möjligheter. Exempelvis tillåts åtminstone varianter av Uber och Airbnb i de flesta länder.

I regel är omfattningen av enskilda individers deltagande i delningsekonomin begränsad. Överväganden kring vad som är rimligt att beskatta, vad som bör deklareras och hur skatteuppbörden ska ske, diskuteras i en rad länder. Det finns uppenbara behov av fördjupade analyser. I till exempel Sverige beskattas andrahandsuthyrning som inkomst av kapital på den del som överstiger 40 000 SEK per år. Generellt kan det vara svårt för myndigheterna att kontrollera giggarnas inkomster och i vilken utsträckning som skatt betalas. Den skattemässiga hanteringen av inkomster från gigekonomin skiljer sig också mellan länder. En del länder har infört inkomsttak för att skilja mellan enstaka gig och att till exempel utföra transporter som ett ordinärt jobb. I andra fall utgår en platt – och lägre – skatt på individuella giginkomster tills en viss nivå uppnåtts (till exempel Belgien och Italien).

Majoriteten av de regleringar som införts har dock riktats mot plattformarna. När det gäller till exempel taxiliknande transportplattformar kräver Belgien och Estland

att förarens inkomstuppgifter lämnas in direkt till skattemyndigheterna. Båda länderna kräver också öppenhet kring hur priser beräknas men låter plattformarna själva bestämma dessa, till skillnad från i Ungern där Uber och andra måste följa bestämmelser utformade för taxinäringen. Ett sådant förfarande underlättar bedömningen av hur stora inkomsterna blir.

Men det finns också andra regleringar runt gigekonomin. I Finland är det krav på bakgrundskontroll och taxilicens för Uber-förare,[17] medan Austin (Texas) kräver förarnas fingeravtryck. I Sverige krävs att Uber-förare har taxilicenser. Regleringar av enskilda korttidsuthyrningar av bostäder är också relativt vanligt. I Berlin[18] och Paris[19] måste man få en licens respektive registrera sig för att få hyra ut bostaden. Dessa regler infördes efter att det visat sig att fastigheter köps för att hyras ut på kort sikt via en plattform, vilket sammanföll med ökade hyreskostnader och ett minskat utbud av bostäder. I Sverige sköts detta ofta av bostadsrättsföreningarna direkt som vanligtvis måste ge tillstånd innan uthyrning av lägenheten kan ske, oavsett om det sker via en plattform eller på annat sätt.

Farhågor beträffande arbetsförhållanden för gigarbetare har också uppmärksammats, kanske särskilt i Kalifornien. Där infördes en lagstiftning i september 2019 (Assembly Bill 5) som definierar när en (gig)arbetare anses vara en oberoende gigentreprenör eller anställd: den förstnämnda kategorin definieras av att de är 1) fria från kontroll och instruktioner från företaget som anlitade dem medan de utför sitt arbete; 2) utför arbete som faller utanför anställningsföretagets normala verksamhet; samt 3) har sin egen oberoende verksamhet eller ett yrke utöver det jobb som de anlitades för.

Sammantaget är det svårt att säga var gränsen mellan entreprenörskap och gig- och delningsarbete går i Sverige; gig- och delningsinkomster deklareras via aktiebolag, enskild firma eller på annat sätt. Individerna bakom dessa företag skulle inte nödvändigtvis alltid kalla sig själva för entreprenörer. Till detta kommer att definitionerna som används inte alltid är samstämmiga vilket ytterligare försvårar kartläggning och därmed på vilket sätt policys bäst kan utvecklas.

Som visas i kapitel 3 finns betydande olikheter mellan individer som deltar i gig- och delningsekonomin. Det innefattar bland annat ålders-, köns- och inkomstskillnader. Men också tillgång till kapitalvaror som kan delas och möjligheter att ta del av socialförsäkringssystem och andra förmåner som ryms inom ramen för kollektivavtal och anställningsskydd. Mer och grundligare forskning behövs kring dessa nya fenomen för att bättre förstå och hantera gig- och delningsekonomin. Svårigheterna är bland annat att skilja på ”verkliga” entreprenörer, som bygger och skalar upp företag, från individer som tar kortvariga uppdrag för att få ekonomin att gå ihop eller för att de föredrar den typen av arbete.

En tillkommande aspekt på gig- och delningsekonomin som belystes i förra årets GEM-rapport är kombinationen av betydande stordriftsfördelar och starka nätverkseffekter. Tillsammans har detta skapat en slags ”the winner takes it all”-ekonomi som visar sig i dominansen av ett fåtal globala plattformsföretag inom ett antal branscher. Dessa har utan tvivel skapat stora positiva konsumentvärden. Frågan är dock hur innovation, tillväxt och välståndsutveckling på sikt påverkas av att dessa monopolliknande plattformsföretag etableras på marknaden samtidigt som marknadsinträde för konkurrerande nya företag blir svårare och dyrare.

Det går knappast att stoppa effekterna av digitaliseringen på entreprenörskapet och det är inte heller önskvärt. Samtidigt kommer den typen av nyföretagande troligen kräva reformer på en rad områden, till exempel vad gäller socialförsäkringssystem (portabilitet), skatter, konkurrenslagstiftning och integritetsfrågor. Det gamla industri/tjänstesamhället är inte utformat för dessa nya flexibla och gränsöverskridande typer av företagande.

Sverige bör därför genomföra något som motsvarar Taylor- respektive Furham-rapporterna som lades fram i Storbritannien 2017 och 2019. I den förstnämnda rapporten analyseras hur en gig- eller plattformsekonomi kan kombineras med en modern arbetsmarknadslagstiftning. Bland annat föreslås ett mellanting mellan egenföretagare och anställd (dependent contractors) där delar av de rättigheter som en anställd har också ska gälla för giggare. I Furham-rapporten analyseras hur den ekonomiska politiken bör formas om för att säkra en ekonomi präglad av en långsiktigt fungerande konkurrens, innovation, personlig integritet och fortsatt växande välstånd.

4.2 TIO ÅR MED GEM: EN POLICYAGENDA FÖR FRAMTIDEN[20]

VIKTEN AV FORMELLA OCH INFORMELLA INSTITUTIONER

Entreprenörskap bidrar till det ekonomiska framåtskridandet genom att föra fram innovativa produkter, tjänster, organisationsformer och affärsmodeller. Existerande strukturer utmanas vilket driver på konkurrens och väss ar verksamheten hos redan befintliga företag. Eftersom

17. *https://www.uber.com/fi/en/drive/requirements.*
18. *https://www.airbnb.com/help/article/854/berlin.*
https://news.airbnb.com/registration-in-paris-all-you-need-to-know.
20. *I texten refereras till tidigare GEM-rapporter med enbart årtal. I referenslistan finns de fullständiga referenserna till respektive rapport.*

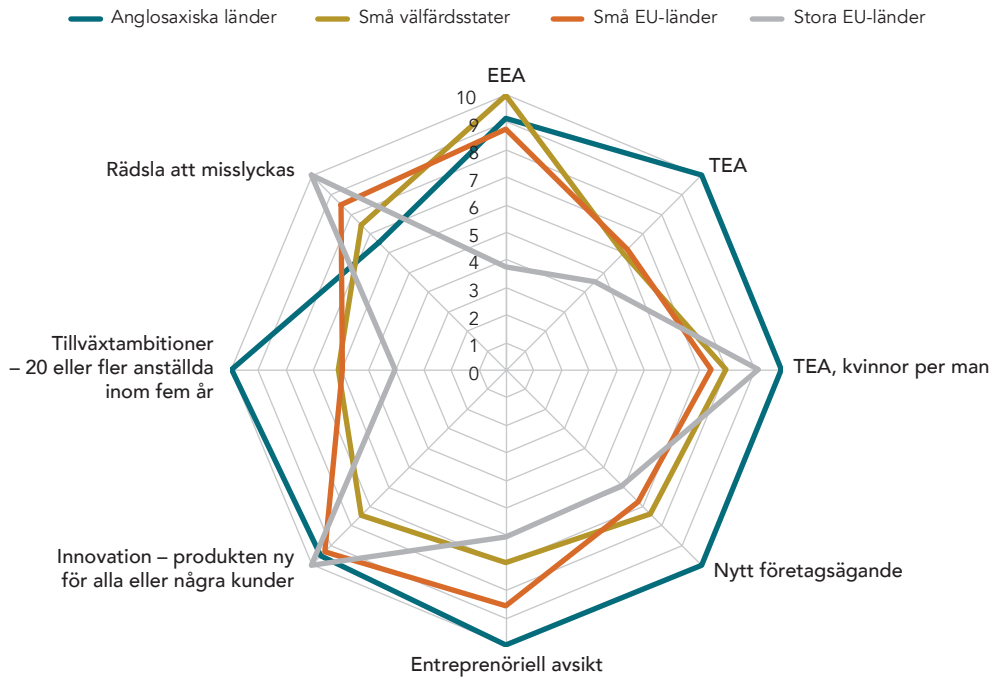
innovation anses vara grundbulten i ekonomisk tillväxt och ett högt välstånd är väl utformade och fungerande – formella och informella – institutioner som främjar entreprenörskap av central samhällelig betydelse.

Med formella institutioner avses lagar och regelverk medan informella kopplar till de normer och traditioner som är rådande i ett samhälle. William Baumol (1990) var först med att understryka hur entreprenörskap kan ta sig olika uttryck beroende på institutionernas utformning. Ett produktivt och välståndshöjande entreprenörskap kan lätt omvandlas till improduktiva och till och med destruktiva verksamheter om lagar och regelverk uppmuntrar till detta. Företeelser som så kallad rent seeking kan lätt uppstå, det vill säga när en individ eller ett företag kan utnyttja eller manipulera institutioner för att göra vinster på ett sätt som inte har att göra med handel eller värdeskapande produktion. Olika monopolsituationer på grund av regleringar är exempel på detta och kopplas ofta till nära och osunda relationer mellan näringsliv och politik där regleringar utformas för att gynna fåtalet, ofta större, aktörer (också benämnt regulatory capture). I värsta fall övergår entreprenörskapet till att bli destruktivt vilket omfattar kriminell verksamhet och olika subkulturer med sina egna (informella) institutioner. Som en bakgrund till betydelsen av institutioner kan noteras att anglosaxiska länder presterar bättre än andra samhällssystem oavsett vilken dimension av entreprenörskapet som avses (Figur 4.1), vilket påpekades i GEM-rapporterna från 2014 och 2015. Det bör följaktligen finnas vissa lärdomar att dra från dessa länders institutioner som omgärdar entreprenörskapet.

Små länder, oavsett om de är välfärdsstater eller inte, placerar sig i regel bättre än stora länder utanför den anglosaxiska gruppen. När Sverige jämförs med andra liknande små länder är det framförallt på makrosidan (arbetslöshet, tillväxt, statsskuld och offentlig utgiftsandel) som vi presterat bättre medan resultaten är relativt svagare vad gäller nyföretagande och tillväxtambitioner mätt som sysselsättningsökning i nya företag (Braunerhjelm, m.fl. 2013).

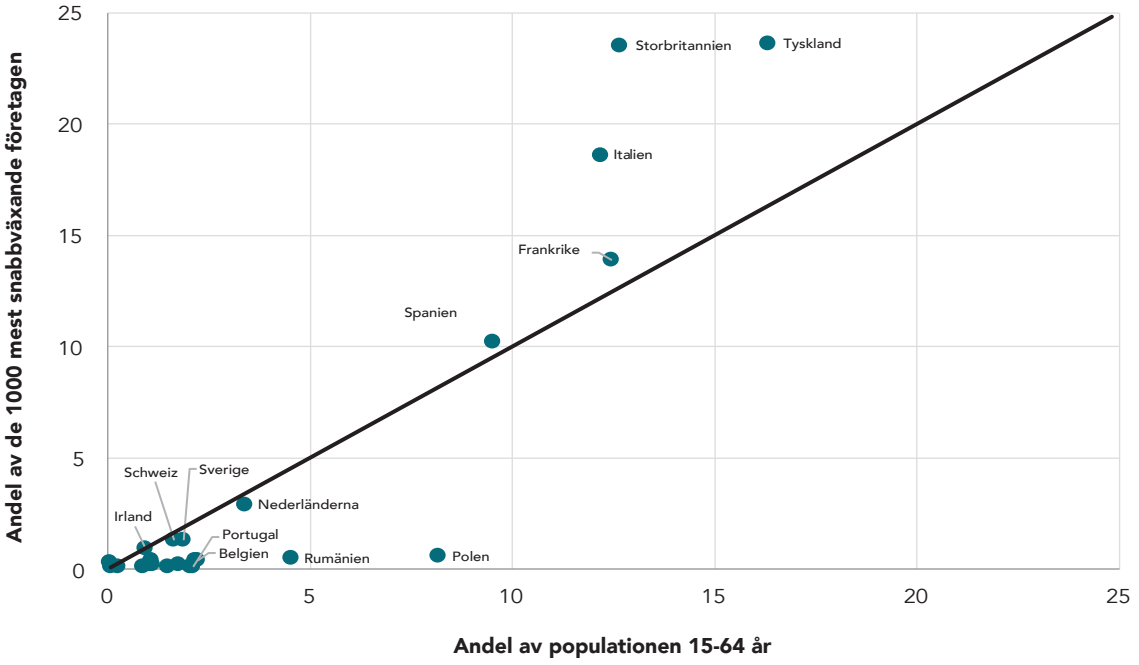
Som visades i kapitel 2 finns indikationer på att Sverige håller på att utvecklas mot att bli en startup-nation, i första hand med avseende på det mer högkvalitativa entreprenörskapet mätt som antalet unicorns per invånare.

Figur 4.1: Entreprenörskapet i fyra olika samhällstyper, 2015



Källa: Braunerhjelm m.fl. (2014).

Figur 4.2: Andel tillväxtföretag i förhållande till befolkningsmängd



Braunerhjelm m.fl. (2018a).

Men det är ännu långt kvar innan Sverige kan kalla sig en scaleup-nation. I figur 4.2 visas Sveriges relativt blygsamma del av snabbväxande företag baserat på antal anställda. Skulle andelen motsvara Sveriges storlek skulle vi ligga precis på linjen, nu ligger vi något under. Länder som Nederländerna, Irland och Schweiz har fler snabbväxande företag i förhållande till sin storlek (placerade närmare 45-graderslinjen) medan vi ligger före till exempel Belgien och Portugal. Institutioner som kan underlätta att unga och små företag växer sig större förefaller således vara särskilt viktiga att stärka i Sverige. Samtidigt bör poängteras att det finns flera sätt att mäta tillväxt på: omsättning, värdering (där Sverige ligger högt) och inte minst antal användare i den nya digitaliserade marknad som vuxit fram under det senaste decenniet.

SAMBAND MELLAN INSTITUTIONER OCH ENTREPRENÖRSKAP

Vi har genomfört en statistisk analys som omfattar större delen av GEM-projektets existens (2001–2018) för att mer generellt få en uppfattning om hur institutioner påverkar entreprenörskapet. Därefter går vi mer specifikt in på de policyområden som lyfts fram under de tio år som Entreprenörskapsforum varit ansvarig för den nationella rapporten.

I den statistiska analysen använder vi två varianter av TEA-måttet som vi försöker förklara med institutioner samtidigt som vi inkluderar variabler som har att göra med entreprenörens upplevda möjligheter att starta företag, kompetens att driva och starta företag samt rädsla att misslyckas. De senare variablerna kan sägas fånga upp informella institutioner i varierande grad, kanske särskilt uttalat vad gäller rädsla att misslyckas. Eftersom de länder som ingår i analysen befinner sig på olika utvecklingsnivåer kontrolleras vilka världsdelar som entreprenören verkar inom samt om landet tillhör OECD.

För att fånga upp kvaliteten på länders institutioner har vi hämtat data över dels ”Governance” från Worldwide Governance Indicators som mäter regeringars effektivitet med att implementera regelverk och lagar, upprätthållande av lagar, korruption och politisk stabilitet, dels Economic Freedom Index som sammanställs av Heritage Foundation.[21]

Det första måttet på entreprenörskap definieras som andel av den vuxna befolkningen som startat/driver ett företag yngre än 3,5 år (TEA) och fångar således upp den generella nivån på entreprenörskapet. Det andra måttet

21. Vi har avstått att använda Världsbankens Doing Business Index eftersom definitioner av variablerna som ingår har ändrats vid upprepade tillfällen.

Tabell 4.1: Institutioners påverkan på entreprenörskap

	TEA	Möjlighetsdrivet TEA
Formella institutioner		
Economic Freedom Index	Negativt	Starkt positivt
Governance	Starkt negativt	Starkt positivt
Informella institutioner		
Upplevda möjligheter	Positivt	Positivt
Upplevd förmåga	Positivt	Negativt
Rädsla att misslyckas	Ingen effekt	Ingen effekt

Braunerhjelm m.fl. (2018a).

är definierat som andel av TEA som motiveras av upplevda affärsmöjligheter, det så kallade möjlighetsmotiverade entreprenörskapet.[22]

Tabell 4.1 sammanfattar kort resultaten av den statistiska analysen. När vi försöker förklara den generella nivån på entreprenörskapet finner vi att institutioner inte uppvisar något förklaringsvärde eller till och med har en negativ effekt på nyföretagande. Hur individen uppfattar förutsättningarna, liksom dennes bedömning av sin egen kompetens att starta och driva företag, är dock positiva och statistiskt signifikanta medan rädsla att misslyckas inte har någon effekt alls på entreprenörskapet. Resultaten vad gäller de formella institutionerna är något oväntade.

Om vi i stället ser till andel av entreprenörskapet som motiveras av upplevda affärsmöjligheter framträder en annorlunda bild. Samtliga statistiska skattningar som görs visar på ett starkt positivt samband mellan entreprenörskap och kvaliteten på institutioner: Ju starkare institutioner med avseende på ägande, rättsväsende, korruption med mera, desto större andel möjlighetsmotiverat entreprenörskap. De variabler som förväntas fånga mer informella institutioner är oförändrade med undantag av den upplevda egna förmågan som nu blir negativ. Det kan tolkas som att det mer möjlighetsdrivna entreprenörskapet också är förenat med större upplevda svårigheter där tilltron till den egna förmågan inte är lika stark.

4.3 FEM CENTRALA POLICYOMRÅDEN

Vi lämnar den mer övergripande analysen av institutionernas betydelse och går in på några av de policyförslag som tryckts på i de tidigare GEM-studierna. Vi har valt att fokusera på följande formella institutioner: Regleringar, skatter, kompetensförsörjning, entreprenörsutbildning samt möjligheter till en andra chans. Förutsättningarna för den framväxande gigekonomin har berörts ovan. Dessutom tar vi också upp normer samt entreprenörskapets effekter på såväl makro- som individnivå.

FÄRRE REGLERINGAR

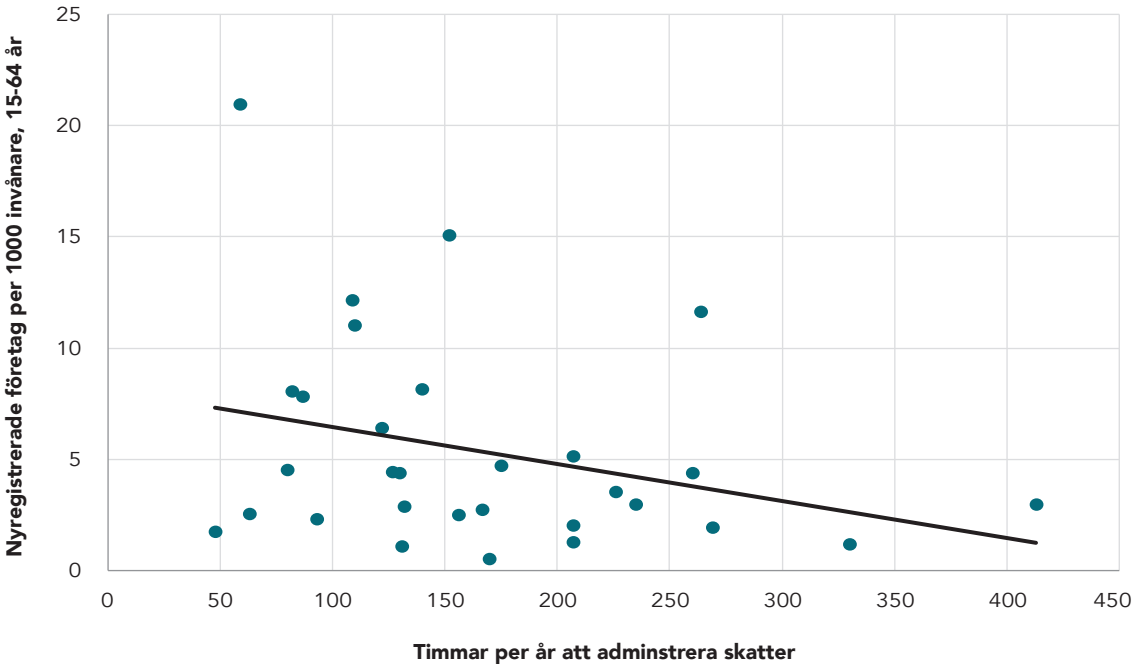
Regelbördan har ägnats betydande uppmärksamhet i tidigare GEM-rapporter. Exempelvis noterades 2014 att Sverige kom på plats 61 när det gällde att starta företag enligt Världsbanken. En förbättring har ägt rum, 2019 placerade sig Sverige på plats 39. Uppenbart finns dock fortfarande förbättringspotential (Världsbanken, 2019).

Bortsett från att omfattande regleringar innebär direkta kostnader för mindre och nystartade företag som är relativt högre än för storföretag, förefaller regleringar också ha en indirekt negativ inverkan genom att påverka drivkrafter och normer (Ardagna och Lusardi, 2010). Till detta kommer en försvagad konkurrens på grund av högre kostnader för nya och unga företag som minskar viljan att starta företag, särskilt i en ekonomi dominerad av storföretag.

Baserat i andra länders erfarenheter har bland annat ett oberoende Regelråd föreslagits med ett långtgående mandat att stoppa kostsamma regler där samhällsnyttan inte motsvarar kostnaderna (Braunerhjelm m.fl., 2011). En ekonomisk-politisk strategiskt viktig fråga är alltså att minska antalet regler som omgärdar företagandet med fokus på de som är särskilt administrativt betungande och kostsamma. Regleringar är en hämsko för såväl företagsstart som tillväxt i befintliga företag (Figur 4.3).

22. Variabeln möjlighetsdrivet entreprenörskap fanns med till och med 2018.

Figur 4.3: Regleringsbörda och entreprenörskap på landnivå, 2014



Anm.: Regleringsbörda mätt som antal timmar för att hantera ett standardiserat bolags skatter enligt Världsbankens beräkningar (se Braunerhjelm och Eklund, 2014).
Källa: Braunerhjelm m.fl. (2015).

FLEXIBLARE ARBETSMARKNAD

Regleringar på arbetsmarknaden kan vara särskilt betungande för nya och unga företag. Inte bara kostnadsmässigt utan också för att anställningar i tidiga skeden ofta är kritiskt viktigt för företagets fortsatta utveckling. En felrekrytering måste därför snabbt kunna ändras. Trots betydande reformer vad gäller möjligheterna till visstidsanställningar i Sverige under det senaste dryga decenniet, konstaterades i GEM 2015 att uppsägningstiden i Sverige är dubbelt så lång som genomsnittet för OECD-länderna. Enligt Världsbanken hade då 82 länder flexiblare regler för vem som kan avskedas och varför. I GEM-rapporten 2013 visades att danska entreprenörer, som verkar på en betydligt flexiblare arbetsmarknad, hade avsevärt högre tillväxtambitioner än entreprenörer i andra jämförbara mindre länder.

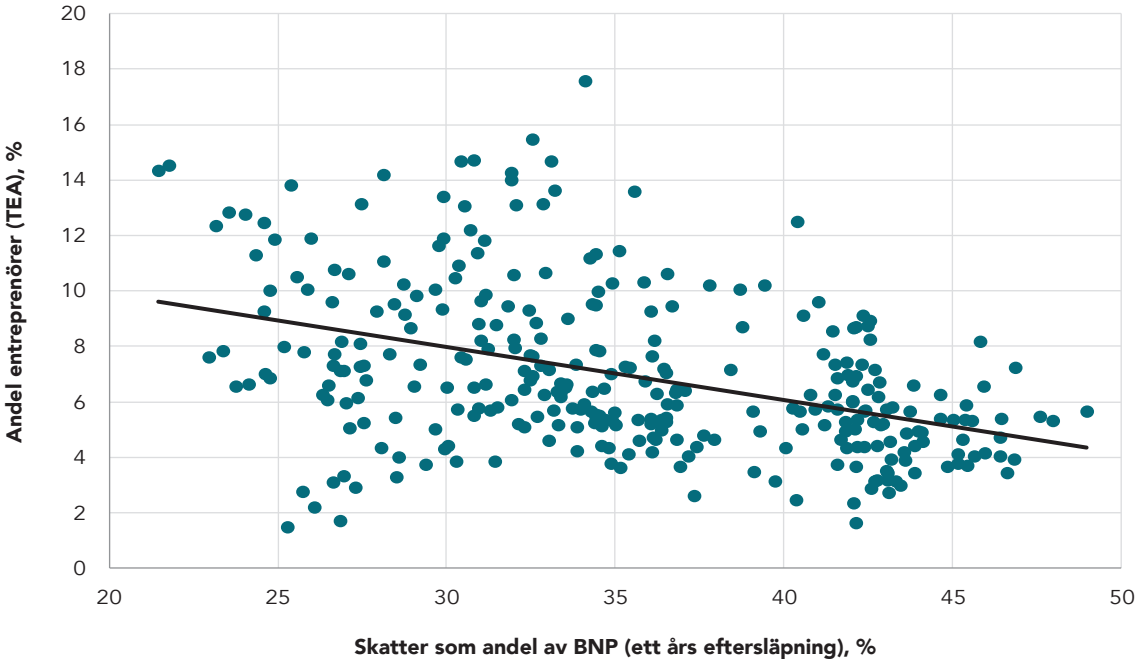
Ett par nyligen publicerade forskningsartiklar presenterar dessutom tydliga empiriska belägg för att en mindre reglerad arbetsmarknad med större rörlighet har en positiv effekt på innovationer, särskilt i mindre företag (Kaiser m.fl., 2015; Braunerhjelm m.fl., 2018b). Förklaringarna stavas större nätverk och bättre matchning.

Forskningen har också ifrågasatt huruvida ett betydande socialt skyddsnät kombinerat med omfattande socialförsäkringar verkligen främjar entreprenörskapet eftersom det också innebär att alternativkostnaden för att övergå från anställning till ett eget företagande ökar markant. Enligt Bosma m.fl. (2013) är intraprenörskapet (anställda) högre i länder med omfattande socialförsäkringar medan entreprenörskapet är lägre.

LÄGRE ENTREPRENÖRSSKATTER

Stater med väl utbyggda sociala skyddsnät och en omfattande offentlig förvaltningsapparat måste finansieras med stora skatteintäkter. Fördelen med en väl fungerande och universell välfärdsstat är betydande men måste vägas mot dess negativa effekter som större skattekilar, sämre fungerande marknader, bristande konkurrens och i slutändan en lägre tillväxt. Detta riskerar att hämma entreprenörskap, innovation och marknadsexperiment (Figur 4.4). Istället gynnas större företag som har den skala som krävs för att hantera komplexa regel- och

Figur 4.4: Skattetryck och entreprenörskap, OECD-länder



Källa: SOU 2016:72, baserat på data från OECD och GEM.

skattesystem. Balansen mellan välfärdsstatens omfattning och en fungerande ekonomi som är förutsättningen för att finansiera välfärdssystemen är således viktig.

Skatternas utformning är dessutom en väsentlig del av det regelverk som möter entreprenören. Som visats av Braunerhjelm och Eklund (2014) skulle en minskning av skatternas komplexitet med tio procent kunna öka entreprenörskapet med tre procent (se Figur 4.3). Detta är alltså en mycket kostnadseffektiv åtgärd om ett högre entreprenörskap önskas.

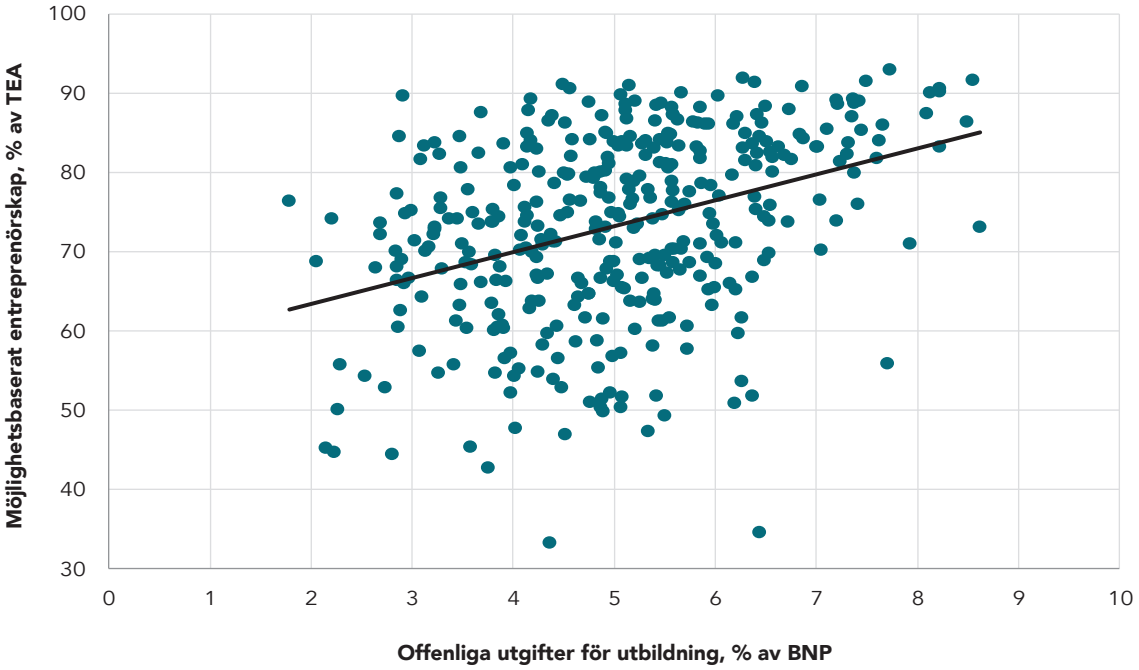
Skatternas nivå och struktur måste ses i ett globalt perspektiv när produktionsfaktorerna – kapital (reala investeringar och finansiella placeringar), teknik, talang och entreprenörskap – blivit allt rörligare i takt med den ökande ekonomiska integrationen med såväl EU som den globala marknaden. Det är följaktligen inte bara bolagsskatten som är relevant utan också till exempel options- och kapitalbeskattningen. Just beskattningen av optioner är en särskilt viktig förutsättning för företagens tillväxt. Kapitalbeskattningen påverkar viljan att ta risk och få fram nya och växande innovationsföretag. Här har betydande förbättringar skett under senare år bland annat genom riskkapitalavdraget och offentliga satsningar som Saminvest.

FÖRBÄTTRAD KOMPETENSFÖRSÖRJNING

Väl avvägda entreprenörskatter som tar i beaktande den högre risk som det innebär att starta och bygga ett företag kan följaktligen inte avvika i någon större utsträckning från omvärldens. Likaså måste arbetsmarknaden vara tillräckligt flexibel för att möjliggöra kompetensförsörjning och därmed också bidra till näringslivets innovationspotential (Braunerhjelm m.fl., 2020). Tillgång till internationellt konkurrenskraftig kompetens bygger i sin tur på att hela kedjan fungerar, från skola till ett universitetssystem som premierar toppkvalitet i såväl forskning som utbildning (Figur 4.5). De nyligen minskade marginalskatterna förväntas öka incitamenten att genomgå en längre högskoleutbildning, den så kallade utbildningspremien som för närvarande är bland de lägsta inom OECD ökar.

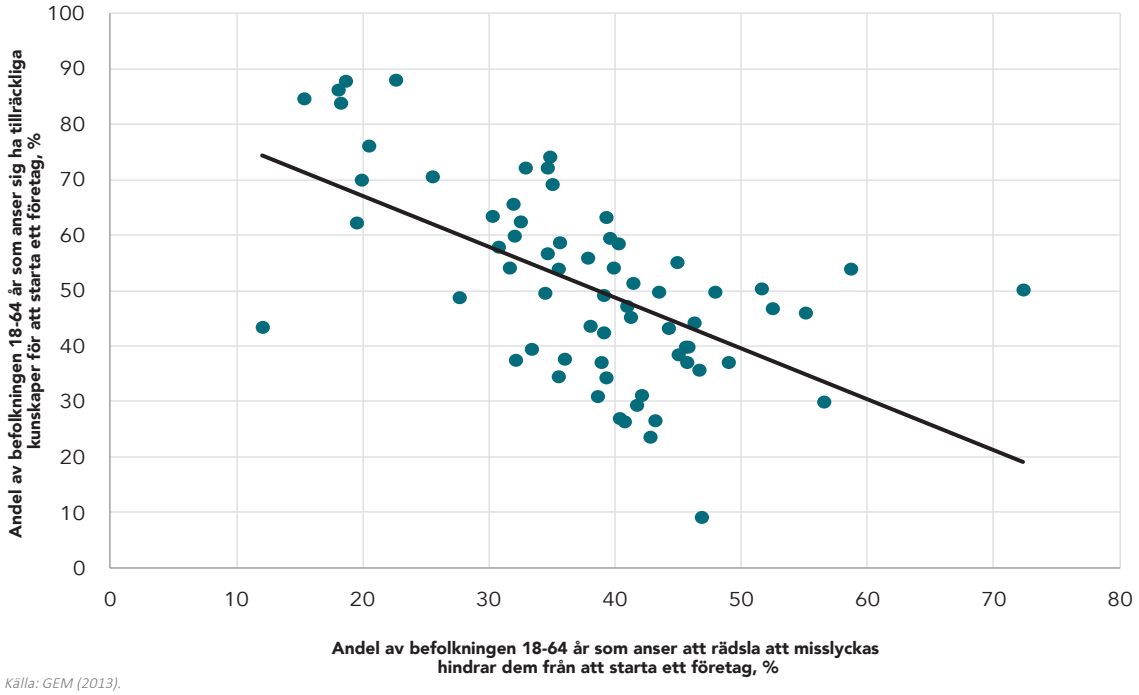
Ett flertal GEM-rapporter har hänvisat till hur ny kunskap som skapas vid universitet och högskolor

Figur 4.5: Utbildningsutgifter och möjlighetsbaserat entreprenörskap i GEM-länderna



Källa: GEM och Världsbanken, World Development Indicators Online.

Figur 4.6: Samband mellan upplevd förmåga att driva företag och rädsla att misslyckas, GEM-länderna



Källa: GEM (2013).

inte kommer näringslivet till godo. Länkarna mellan de svenska lärosätena och kunskapsintensiva nya och växande entreprenörsföretag bör därför stärkas genom utökade och delvis nya samverkansformer (se till exempel SOU 2016).

RÄTT PEDAGOGIK FÖR ATT UTBILDA ENTREPRENÖRER

En slutsats som tidigare GEM-rapporter landat i är att pedagogiken vid svenska lärosäten är en avgörande faktor som styr det entreprenöriella utfallet (Braunerhjelm m.fl., 2011). Med exempel från bland annat MIT men också Chalmers och Högskolan i Halmstad visades hur mer tillämpade undervisningsinsatser lett till fler, ofta lokalt verksamma, företag. Initiativ som Ung Företagsamhet har också stärkt ett framgångsrikt nyföretagande.

Likaså visades i GEM 2017 att tidigare erfarenhet av entreprenörskap är en viktig skola för att i framtiden lyckas som entreprenör. Ungefär 20 procent av den svenska befolkningen har erfarenhet av att någon gång ha startat ett företag medan drygt 40 procent av entreprenörerna i GEM:s mätningar (TEA) tidigare har varit företagare. Entreprenörer som redan provat på att starta företag presterar bättre i praktiskt taget samtliga avseenden jämfört med förstagångsstartare. Att uppmuntra och möjliggöra för entreprenörer är därför en viktig politisk uppgift för att signalera att entreprenörskap är av centralt samhällsekonomiskt intresse. En del i detta är att misslyckanden inte får bli alltför stigmatiserande och att entreprenörer kan få en andra chans.

BÄTTRE MÖJLIGHET TILL EN ANDRA CHANS

Konkurs- och rekonstruktionslagstiftning får inte drabba en risktagande entreprenör med potentiellt stora positiva samhällsekonomiska effekter oproportionerligt hårt. Det har också visats i forskningen att kvaliteten på insolvenslagstiftningen påverkar kvaliteten på nyföretagandet (Eberhart m.fl., 2017). Framförallt påverkas det mer tillväxtorienterade och innovativa entreprenörskapet negativt av en obalanserad insolvenslagstiftning. I Sverige bör konkurs- och rekonstruktionslagstiftningen förenklas, förbilligas och samordnas i betydligt högre grad för att underlätta för entreprenörer som hamnat i ekonomiska svårigheter (Braunerhjelm, m.fl., 2017; SOU, 2016). Rekonstruktionsmöjligheten borde kunna tillämpas i betydligt högre utsträckning.

Till detta kommer den unika lagstiftning för Sverige som handlar om styrelseledamöternas ansvar för skatternas betalning om företaget av olika skäl (inklusive bedrägligt beteende och plötslig sjukdom) inte betalar på förfallodagen. Detta så kallade företrädaransvar hämmar möjligheterna att rekrytera erforderlig kompetens till styrelserna. Slutsatsen är att företrädaransvaret bör avvecklas till förmån för regler som finns i till exempel våra nordiska grannländer.

STÄRK ENTREPRENÖRSKAPSNORMER OCH INFORMELLA INSTITUTIONER

Entreprenörskap drivs inte enbart av lagar och regelverk, det vill säga formella institutioner, utan också av normer och traditioner eller vad som brukar benämnas informella institutioner. Vilket anseende har entreprenörskap och vilken förmåga tror sig individer ha när det gäller att starta och driva företag? Är det skamligt att misslyckas eller ses det som en lärdom som framledes kan öka överlevnadschansen vid en förnyad företagsstart?

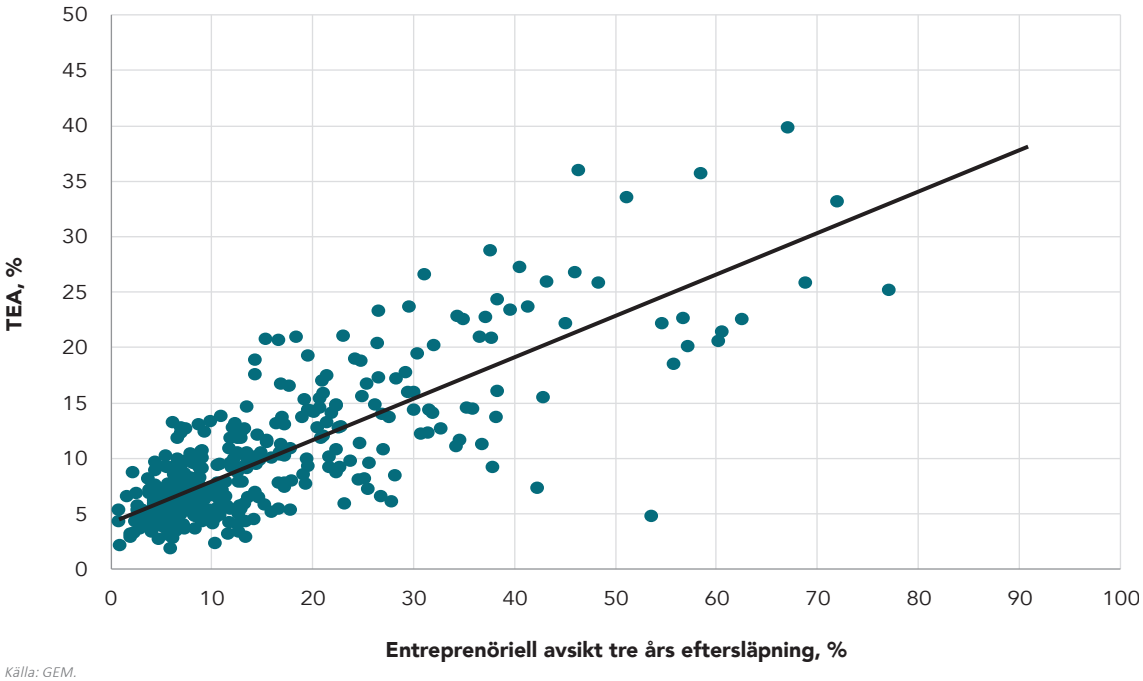
Normer samverkar med hur lagar och regelverk utformas. En betungande regelbörda och höga entreprenörsskatter signalerar att synen på entreprenörskap inte är odelat positiv. Dessutom förefaller olika individuella faktorer påverka varandra: till exempel visar det sig att ju svagare den egna förmågan att driva företag upplevs vara, desto större är också rädslan att misslyckas (Figur 4.6). Kedjan från entreprenörsskeptiska normer, påverkan på individer och förstärkning av olika komponenters negativa effekter på entreprenörskap, riskerar att hämma ett ökat och tillväxtorienterat nyföretagande. Omvänt kan en positiv syn leda till ett ökat entreprenörskap.

Förebilder och signaler från högsta politiska ort om vikten av entreprenörskap är en grundläggande förutsättning för att stärka entreprenörskapets utveckling. Det påverkar normbildningen kring entreprenörskap som ofta är generisk och regionalt förankrad (Fritsch och Wyrwich, 2018). En indikation på synen på entreprenörskapet är hur många som säger sig planera för att starta ett företag. Som framgår av figur 4.7 är det starkt samvarierande med det faktiska entreprenörskapet tre år senare. Skulle den entreprenöriella avsikten minska speglar det en förskjutning i synen på hur önskvärt det är att engagera sig i nyföretagande vilket så småningom kan förväntas påverka det framtida entreprenörskapet.

EFFEKTER PÅ MAKRO- OCH INDIVIDNIVÅ

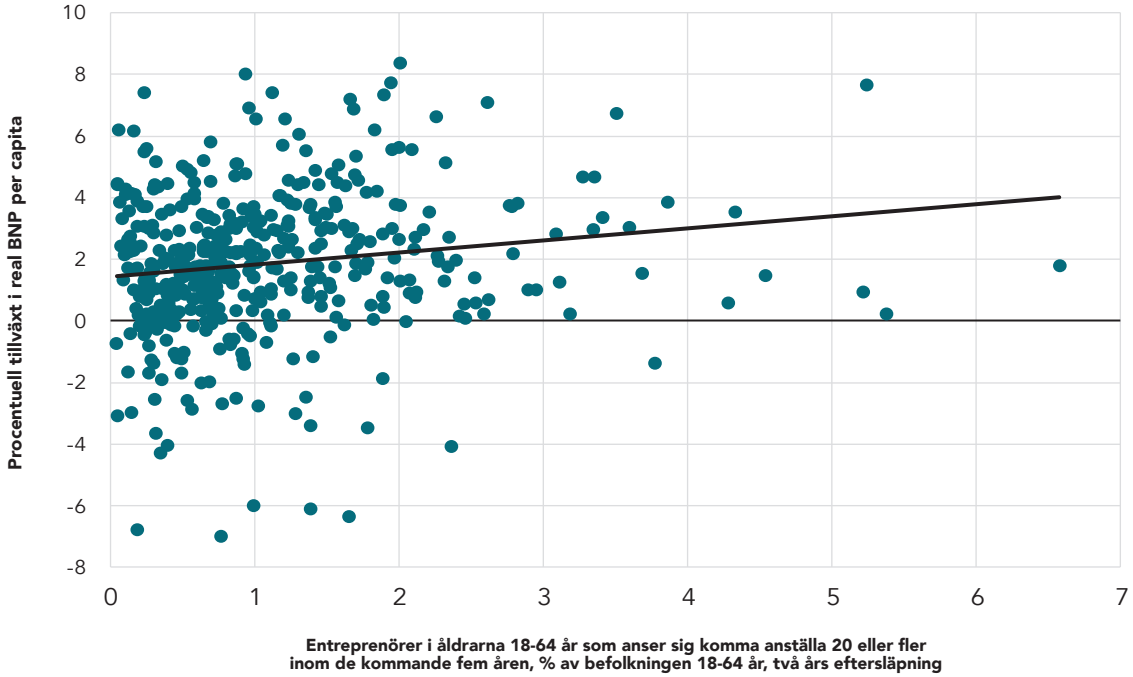
På makroplanet har stabiliseringspolitiken under lång tid utgått från penningpolitiken – räntesänkningar, kreditlättnader och kvantitativa lättnader – medan finanspolitiken i ett stort antal länder begränsats av redan hårt ansträngda

Figur 4.7: Normer (entreprenöriell avsikt med tre års eftersläpning) och TEA, samtliga GEM-länder 2001–2015



Källa: GEM.

Figur 4.8: Samband mellan entreprenörers sysselsättningsambitioner och ekonomisk tillväxt , GEM-länderna



Källa: GEM.

statsfinanser. Insatser för att öka entreprenörskapet kan vara en kompletterande och kontracyklisk åtgärd.

Effekterna av ett dynamiskt entreprenörskap på den övergripande samhällsnivån är svår att belägga på grund av definitionsproblem och brist på relevant statistik som fångar entreprenörskap. I 2013 års GEM-rapport uppmärksammades sambandet i innovationsdrivna länder mellan entreprenörers tillväxtambitioner och BNP-tillväxt, samt hur detta samvarierar med konjunkturcykeln.[23] Ett kontracykliskt mönster kunde noteras. Tänkbara förklaringar är bland andra: Kriser innebär i sig en ”skapande förstörelseprocess” som öppnar möjligheter för nya företag; arbetslöshet och hot om arbetslöshet leder till nya företag som i sin tur tidigt vänder sig till marknader som växer när den inhemska ekonomin faller tillbaka. Den senare förklaringen förefaller naturlig i en mer globaliserad ekonomi. Det kan i sin tur leda till fler snabbväxande företag som potentiellt skulle kunna leda till ökad sysselsättning och att ekonomin stärks (Figur 4.8).

På individplanet kan konstateras att även om entreprenörskap kan förväntas vara förknippat med en betydande arbetsbörda, utökad personlig riskexponering och ett än mer komplicerat livspussel, så är välbefinnandet i möjlighetsdrivet entreprenörskap högre jämfört med att vara anställd (Braunerhjelm m.fl., 2014). I särskilt välfärdsstater som Sverige säger sig entreprenörerna uppleva ett förhållandevis högt välbefinnande, främst kvinnor.

Entreprenörskap förutsätter stabila spelregler och möjlighet till långsiktig planering. Här har Sverige utmärkt sig på ett negativt sätt genom att ifrågasätta möjligheterna till vinster inom branscher där kvinnors entreprenörskap dominerar (Braunerhjelm m.fl. 2015; 2018a; 2019a). Detta har lett till osäkerhet och en betydande volatilitet i kvinnors entreprenörskap, särskilt i samband med diskussioner om välfärdsföretagare under de senaste två valrörelserna. Sådana vingliga politiska signaler innebär att man på sikt riskerar att tappa en stor grupp potentiellt samhällsviktiga entreprenörer.

23. Orsakssambandet är mer tydligt analyserat i Koellinger och Thurik (2012).

5
Avslutande reflektioner

För Sveriges vidkommande har trenden varit positiv när det gäller entreprenörskapets nivå, till och med starkt positiv under vissa perioder. Trots detta finns tydliga svagheter och det återstår betydande utmaningar för den ekonomiska politiken att stärka och vidareutveckla det gryende och tilltagande intresset för entreprenörskap.

Entreprenörskapets viktigaste roll är att omvandla ny kunskap, eller nya kombinationer av befintlig kunskap, till varor, tjänster, investeringar och sysselsättningstillfällen. Nya innovativa produkter, tjänster, produktionsmetoder och affärsmodeller kommer att generera samhällsnytta genom bland annat ökad konkurrens och större valfrihet för konsumenter. Storföretag är i regel mindre bra på att få fram radikala och banbrytande innovationer av det enkla skälet att det riskerar slå undan benen på deras befintliga produktion (Christensen, 1997). Därför inriktas innovationsarbetet i dessa företag på kompletterande och gradvisa förbättringar och inte banbrytande innovationer.

Ett dynamiskt och växande entreprenörskap förutsätter en helhetssyn från politiskt håll. Entreprenörskap handlar inte bara om regleringar, skatter och kompetensförsörjning – även bostäder, infrastruktur, stödstrukturer, socialförsäkringssystem, öppenhet och mer generellt ett förtroende för den förda ekonomiska politiken är viktiga ingredienser i entreprenörskapspolitiken. Hela det så kallade ekosystemet måste vara på plats.

Valet mellan att bli entreprenör eller att vara anställd påverkas av denna helhetsbild och skevheter mellan olika typer av försörjningsalternativ. I Sverige uppskattas poolen av potentiella entreprenörer – baserat på individer som säger sig ha idéer, kompetens att starta företag och inte är rädda att misslyckas – uppgå till drygt 20 procent av befolkningen (Braunerhjelm m.fl., 2014; 2016). Skälen till att dessa individer avstår från entreprenörskap står troligen att finna i att eventuella vinster av ett eget företagande inte motsvarar riskerna, det vill säga hur institutionerna har utformats.

Det finns också skäl att ifrågasätta hur robust den svenska entreprenörsvågen som vi sett under det senaste dryga decenniet verkligen är. Det är viktigt att den inte tas för given i en global miljö där konkurrensen om talanger och teknik kan förväntas fortsätta att öka även framledes. Det kan också vara värt att påminna om att mycket av nyföretagandet under 2000-talet kan hänföras till dels olika skattesubventioner (rut och rot), dels avregleringar av sektorer som tidigare varit reserverade för offentliga aktörer. Företagandet som vuxit fram tack vare dessa förändrade förutsättningar är viktigt i sig och kan förväntas ha positiva effekter i termer av en minskad svart ekonomi, förnyelse, tillgänglighet och konkurrens. Men på sikt räcker inte detta för att upprätthålla en hög nivå på entreprenörskapet och en negativ trend har

också noterats i ett flertal andra rika länder (Haltiwanger m.fl., 2015; Naude, 2019).

En framtida utmaning är uppskalning av de nya och unga svenska företagens verksamheter, åtminstone mätt som sysselsättningsökning. Svenska entreprenörers låga tillväxtambitioner noterades redan i de första rapporterna från Entreprenörskapsforum 2011 och 2012. Nya och växande företag kan förväntas bli allt viktigare i ett land med en begränsad inhemsk marknad som fortfarande till stor del domineras av globaliserade storföretag.

Även internationaliseringsgraden var initialt låg i de nya och unga företagen. Svenska entreprenörer har dock gradvis förbättrat sin position under det senaste decenniet. Vissa insatser har också genomförts vilket kan ha bidragit till de betydande förbättringar som skett vad gäller andel kunder utomlands. Men sannolikt beror det i hög grad på en svagare krona och en större insikt om vikten att etablera sig på utlandsmarknaderna. Någon slags unik kompetens är en förutsättning för en framgångsrik internationalisering och de medverkande entreprenörerna bedömer själva innovationshöjden som genomsnittlig i förhållande till andra länder.[24]

Notera att dessa tre ambitionsvariabler hänger ihop: utan innovation och internationaliseringsambition blir det svårt att växa sysselsättningsmässigt och skala upp produktionen till kostnadseffektiva nivåer. Som nämnts ovan kan dock tillväxt mätas på flera sätt – till exempel i termer av omsättning, användare och värdering – men för en liten öppen ekonomi dominerad av globala storföretag som främst växer på utländska marknader är just sysselsättningstillväxten i de nya och unga företagen viktig. Sverige behöver stärka sina institutioner för att möjliggöra tillväxt i nya och unga företag.

En ytterligare utmaning är framväxten av en potentiellt omfattande gig- och delningsekonomi. Gränsdragningarna mellan traditionellt entreprenörskap och gigekonomin är emellertid inte helt enkla och omfattningen på den senare är inte helt klarlagd. Traditionellt entreprenörskap i tidiga skeden uppvisar i regel en betydande grad av motsvarande flexibilitet (Agrawal m.fl., 2015) och förekomsten av egenanställda bidrar också till svårigheterna att skilja mellan olika försörjningsformer. Vi bedömer det som troligt att det finns en viss överlappning mellan traditionella och nya former av företag i särskilt de tidigaste faserna av företagens existens. Det står dock utom tvivel att mer insikter behövs för att effektivt kunna bedöma hur de potentiellt stora samhällsekonomiska vinsterna av en kommande gig- och delningsekonomi ska kunna komma Sverige till godo.

De insikter som tio års studier av det svenska entreprenörskapet i jämförelse med andra länder lett till utgör en god grund för hur ett politiskt ramverk kan utformas där entreprenörskap och innovation står i fokus.

24. *Skillnader i subjektiva värderingar kan givetvis spegla nationella normer och ovilja att själv framhäva sina egna företräden. Samtidigt utgör dessa ett värdefullt komplement till exempelvis EU:s Innovation Scoreboard där Sverige alltid hamnar högt – ofta högst – men där resultaten drivs av stora FoU-investeringar av i första hand storföretag.*

Referenser

Acs, Z. J., och C. Armington (2006), ”New firm survival and human capital”, i Karlsson, C., B. Johansson och R. Stough, *Entrepreneurship and dynamics in the knowledge economy*, Routledge, London och New York.

Agrawal, A., C. Catalini och A. Goldfarb (2015), ”Crowdfunding: Geography, social networks, and the timing of investment decisions”, *Journal of Economics & Management Strategy,* vol 24, nr 2, s. 253-274.

Ardagna, S. och A. Lusardi (2010), ”Explaining international differences in entrepreneurship: the role of individual characteristics and regulatory constraints”, i Lerner, J. och A. Schoar (red.), *International differences in entrepreneurship*, University of Chicago Press.

Baumol, W., (1990) ”Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive”, *Journal of Political Economy*, vol. 98, s. 893–921.

Bosma, N., S. Wennekers, M. Guerrero, J.E. Amorós, A. Martiarena och Singer, S. (2013), Global Entrepreneurship Monitor, national entrepreneurial assessment for the United States of America. Special report on entrepreneurial employee activity 2011.

Braunerhjelm, P. och J. Eklund (2014), ”Taxes, tax administrative burdens and new firm formation”, *Kyklos*, vol. 67, s. 1–11.

Braunerhjelm, P. och Halldin, T (2019), “Born Globals. Presence, performance and prospects”, *International Business Review,* 28, 60-73.

Braunerhjelm, P., D. Ding och P, Thulin (2018), ”The knowledge spillover theory of intrapreneurship”, *Small Business Economics*, vol. 51, s. 1–30.

Braunerhjelm, P., D. Ding och P, Thulin (2020), ”Labour market mobility, knowledge diffusion and innovation”, *European Economic Review*, on-line version.

Braunerhjelm, P., C. Holmqvist, K. Nyström, P. Thulin, M. Samuelsson och U. Stuart (2011), *Entreprenörskap i Sverige 2011 – nationell GEM rapport*, Entreprenörskapsforum, Stockholm.

Braunerhjelm, P., C. Holmqvist, K. Nyström, P. Thulin och U. Stuart (2013), *Entreprenörskap i Sverige 2013 – nationell GEM rapport*, Entreprenörskapsforum, Stockholm.

Braunerhjelm, P., M. Adenfelt, C. Holmqvist, M. Jorstig och P. Thulin (2014), *Entreprenörskap i Sverige 2014 – nationell GEM rapport*, Entreprenörskapsforum, Stockholm.

Braunerhjelm, P., C. Holmqvist, P. Thulin och L. Silver (2015), *Entreprenörskap i Sverige 2015 – nationell GEM rapport,* Entreprenörskapsforum, Stockholm.

Braunerhjelm, P., C. Holmqvist, J.P. Larsson, P. Thulin och Y. Skoogberg (2016), *Entreprenörskap i Sverige 2016 – nationell GEM rapport*, Entreprenörskapsforum, Stockholm.

Braunerhjelm, P., C. Holmqvist, J, P. Thulin och Y. Skoogberg (2017), *Entreprenörskap i Sverige 2017 – nationell GEM rapport*, Entreprenörskapsforum, Stockholm.

Braunerhjelm, P., C. Holmqvist, J, P. Thulin och Y. Skoogberg (2018a), *Entreprenörskap i Sverige 2018 – nationell GEM rapport*, Entreprenörskapsforum, Stockholm.

Braunerhjelm, P., C. Holmqvist, M. Larsson, M. Svensson och P. Thulin (2019a), E*ntreprenörskap i Sverige 2019 – nationell GEM rapport,* Entreprenörskapsforum, Stockholm.

Braunerhjelm, P., J. P. Larsson och P. Thulin (2019b), Analyzing institutions and entrepreneurship using the Global Entrepreneurship Monitor – pitfalls and opportunities. Mimeo, KTH and the Swedish Entrepreneurship Forum, Stockholm.

Burtch, G., S. Carnahan och B. N. Greenwood (2018), ”Can you gig it? An empirical examination of the gig economy and entrepreneurial activity”, *Management Science*, vol. 64, nr. 12, s. 5497–5520.

Cowling, M. och M. Taylor (2001), ”Entrepreneurial women and men: two different species?”, *Small Business Economics*, vol. 16, nr. 3, s. 167–175.

Christensen, C. (1997), *The Innovator’s Dilemma*, Harvard Business School Press, Harvard, Boston.

Eberhart, R, Eesley, C.och Eisenhardt, K., (2017), ”Failure Is an Option: Institutional Change, Entrepreneurial Risk,and New Firm”, *Organization Science*, online version.

Fritsch, M. och M. Wyrwich (2018), ”Regional knowledge, entrepreneurial culture, and innovative start-ups over time and space – an empirical investigation”, *Small Business Economics*, vol. 51, s. 337–353.

Furham, J., (2019), *Unlocking digital competition, Report of the Digital Competition Expert Panel*, https://www.gov.uk/government/publications/unlocking-digital-competition-report-of-the-digital-competition-expert-panel.

Haltiwanger, J., R. Decker och R. Jarmin (2015), ”Top ten signs of declining business dynamism and entrepreneurship in the US”, Kauffman Foundation New Entrepreneurial Growth Conference, Kauffman Institute, Kansas.

Hayzlett, J. (2018), ”Is the gig economy killing the 9-to-5 job? No, but it’s giving it a run for its money”, *Entrepreneur*, https://www.entrepreneur.com/article/310368.

ILO (2018), *Digital labour platforms and the future of work: towards decent work in the online world*, Available online at https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_645337.pdf.

Kaiser, U., H. C. Kongsted och T. Rønde (2015), ”Does the mobility of R&D labor increase innovation?”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 110, s. 91–105.

Koellinger, P. och R. Thurik (2012), ”Entrepreneurship and the business cycle”, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 94, s. 1143–1156.

Larsson, J.P. och P. Thulin (2019), ”Independent by necessity? The life satisfaction of necessity and opportunity entrepreneurs in 70 countries,” *Small Business Economics*, vol. 53, s. 921–934.

McKinsey (2016), I*ndependent work: choice, necessity and the gig economy*, McKinsey Global Institute. https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Featured%20Insights/Employment%20and%20Growth/Independent%20work%20Choice%20necessity%20and%20the%20gig%20economy/Independent-Work-Choice-necessity-and-the-gig-economy-Full-report.ashx.

Naude, W. (2019), ”The extinction of entrepreneurs”, mimeo, Maastricht University and RWTH Aachen University, Maastricht.

Quillian, L., Heath, A., Pager, D., Midtbøen, A. H., Fleischmann, F., och Hexel, O. (2019), ”Do some countries discriminate more than others? Evidence from 97 field experiments of racial discrimination in hiring”, *Sociological Science*, vol. 6, s. 467–496.

SOU, 2016, *Entreprenörskap i 21 århundradet*, Regeringskansliet, Stockholm.

SOU 2017. *Delningsekonomi. På användarnas villkor* (SOU 2017:26), Regeringskansliet, Stockholm.

Taylor, M. (2017), *Good work: the Taylor review of modern working practices*, https://www.gov.uk/government/publications/good-work-the-taylor-review-of-modern-working-practices.

Världsbanken (2019), *Ease of Doing Business rankings*, https://www.doingbusiness.org/en/rankings.

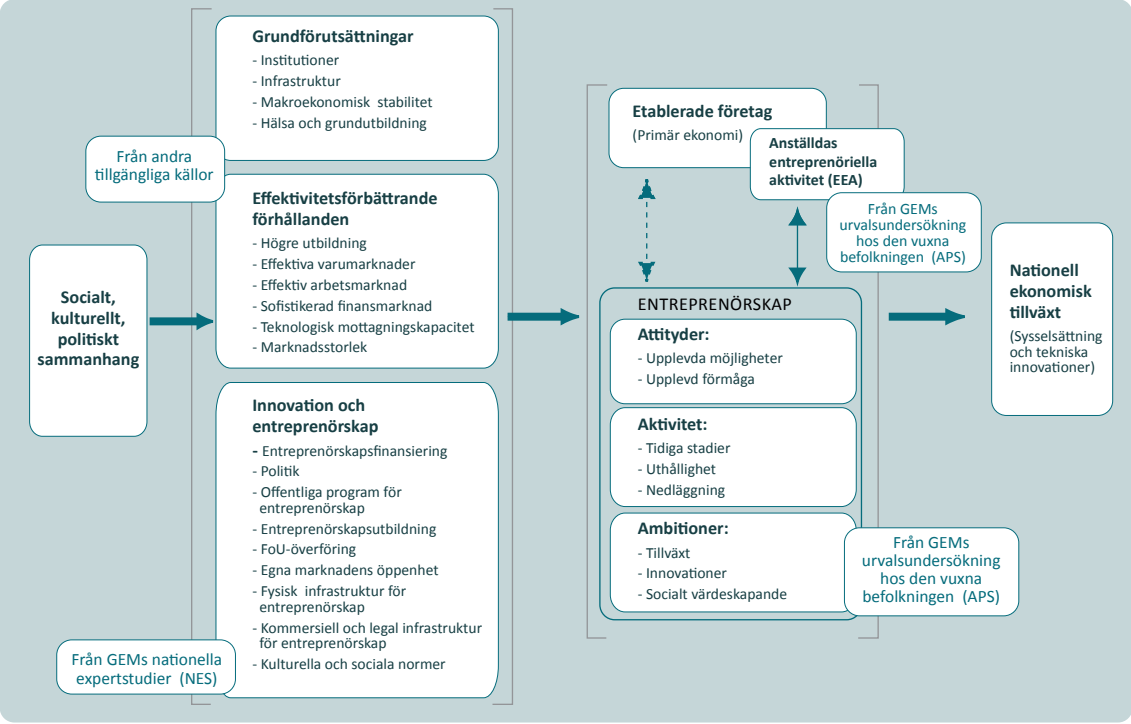
Wiessner, D. (2018), ”U.S. Judge says Uber drivers are not company’s employees”, https://www.reuters.com/article/us-uber-lawsuit/u-s-judge-saysuber-drivers-are-not-companys-employees-idUSKBN1HJ31I, 12 februari 2020.

Appendix 1: Utgångspunkter för Global Entrepreneurship Monitor

LÄNDERS UTVECKLINGSNIVÅER OCH FÖRETAGANDETS FASER

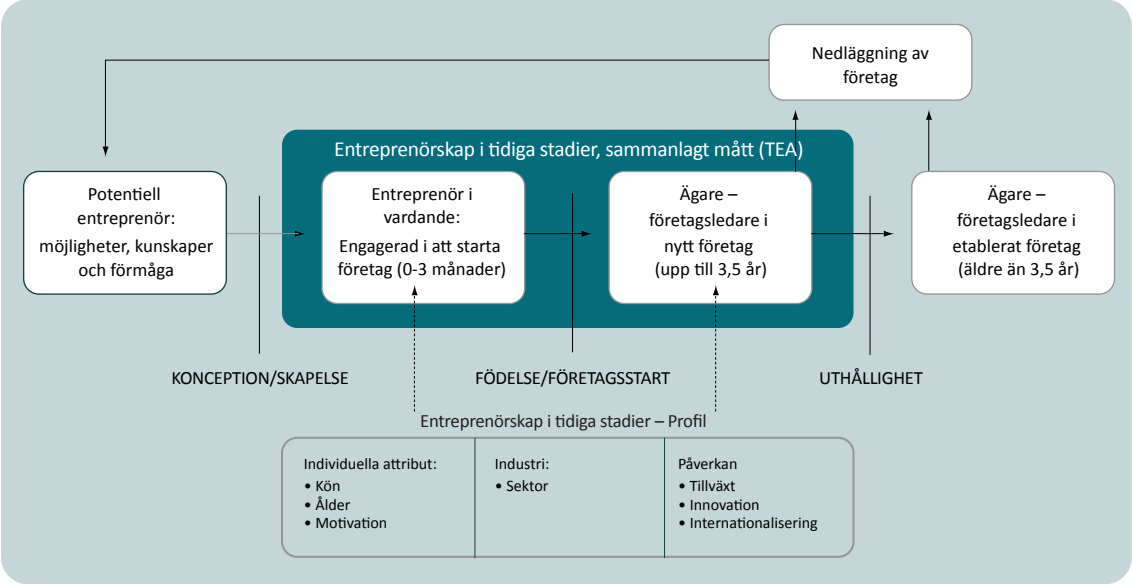
Modellen som GEM baseras på bygger på idén att ett dynamiskt entreprenörskap utvecklar ett lands välstånd och att detta gäller oavsett fas av ekonomisk utveckling. Undersökningen baseras på ett konceptuellt ramverk (Figur A1.1) som visar komplexiteten hos drivkrafterna för entreprenörskap. Det är inte bara ramvillkoren som är betydelsefulla utan även normer, personliga förutsättningar och möjligheterna att skapa tillväxt och jobb.

Figur A1.1: GEM-modellen



Nivån och profilen på företagandet varierar avsevärt mellan länder och regioner som befinner sig i olika skeden av sin utveckling. Företagandets faser enligt GEM sammanfattas i figur A1.2 nedan. Det finns en ambition 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

Figur A1.2: Entreprenörskapsprocessen och GEM:s operationella definitioner

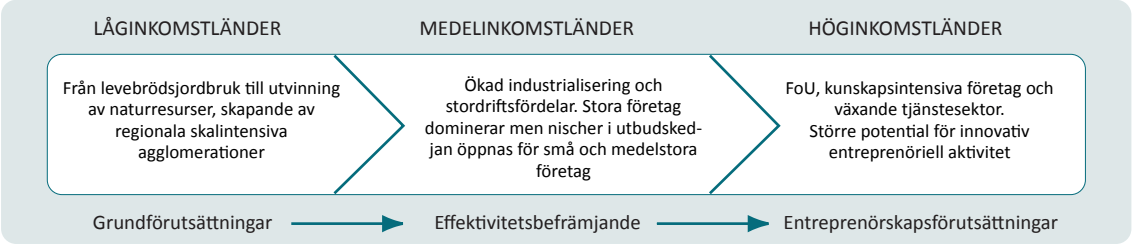


aktiviteter, ambitioner och attityder skiljer sig GEM-undersökningen från annan jämförbar statistik på företagsnivå.

Modellen som GEM-undersökningen bygger på tar sin utgångspunkt i individens potential (längst till vänster i figur A1.2), det vill säga möjligheter, kunskaper och förmåga. När potentialen omsätts i aktivitet övergår processen till nästa fas – en entreprenör i vardande – det vill säga någon som är engagerad i att starta ett företag under dess tre första månader. Därefter inträder nästa skede – ägande och drift av ett nytt företag – som sträcker sig mellan tre och 42 månader. Dessa två faser är själva grunden för GEM-undersökningen och utgör tillsammans måttet TEA (Total Entreprenöriell Aktivitet) – entreprenörskap i tidiga stadier. TEA illustreras i figur A1.2 av det markerade fältet i mitten. I undersökningen samlas även in uppgifter om företag som är äldre än 3,5 år, vilka definieras av GEM som etablerat företagande. Slutligen samlar undersökningen in uppgifter om nedläggningar av företag.

De deltagande länderna delas in efter geografiska områden och inkomstnivå, hög- medel- och låginkomstländer. Figur A1.3 illustrerar detta och beskriver mer utförligt vad som karaktäriserar respektive kategori. I

Figur A1.3: Egenskaper och nyckelbegrepp, olika ekonomier



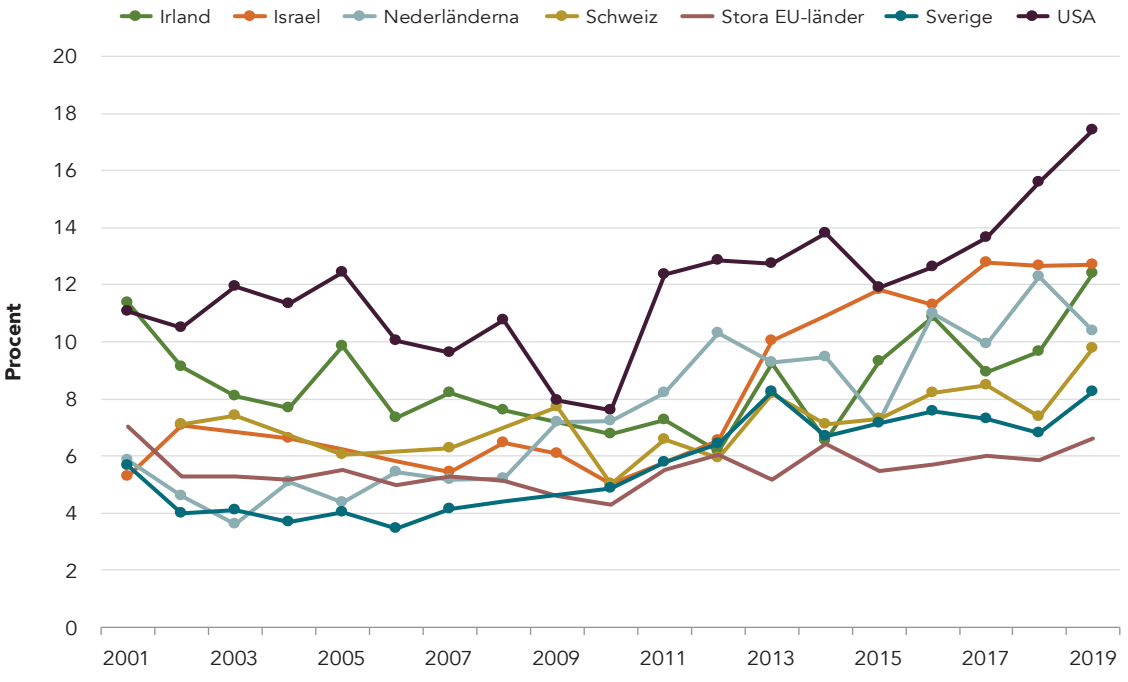
flera fall befinner sig länder i förflyttning från en kategori till en annan.

När en ekonomi utvecklas ökar produktiviteten och följaktligen också inkomst per capita. Ofta innebär det att arbetskraft byter sysselsättning och till exempel 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 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.

Appendix 2: Entreprenöriella aktiviteter, ambitioner och attityder

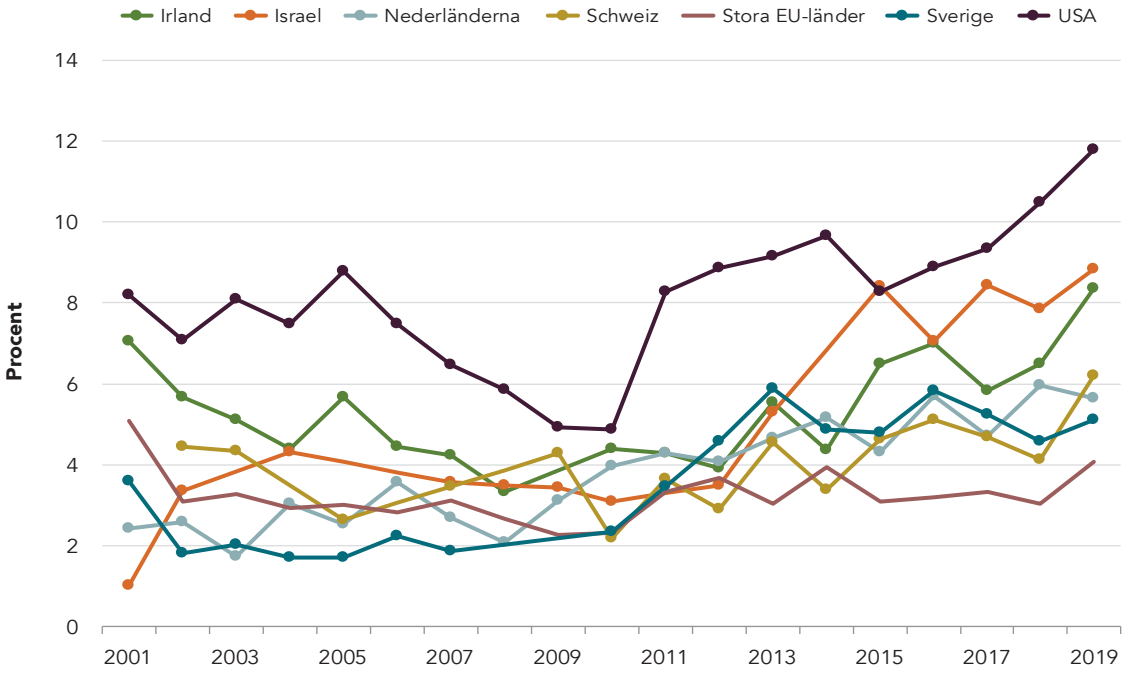
Figur A2.1: Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA)
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som antingen är entreprenör i vardande eller äger och leder ett nytt företag



Anm.: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Avsaknad av markör för enskilda länder och år indikerar en linjär approximation.

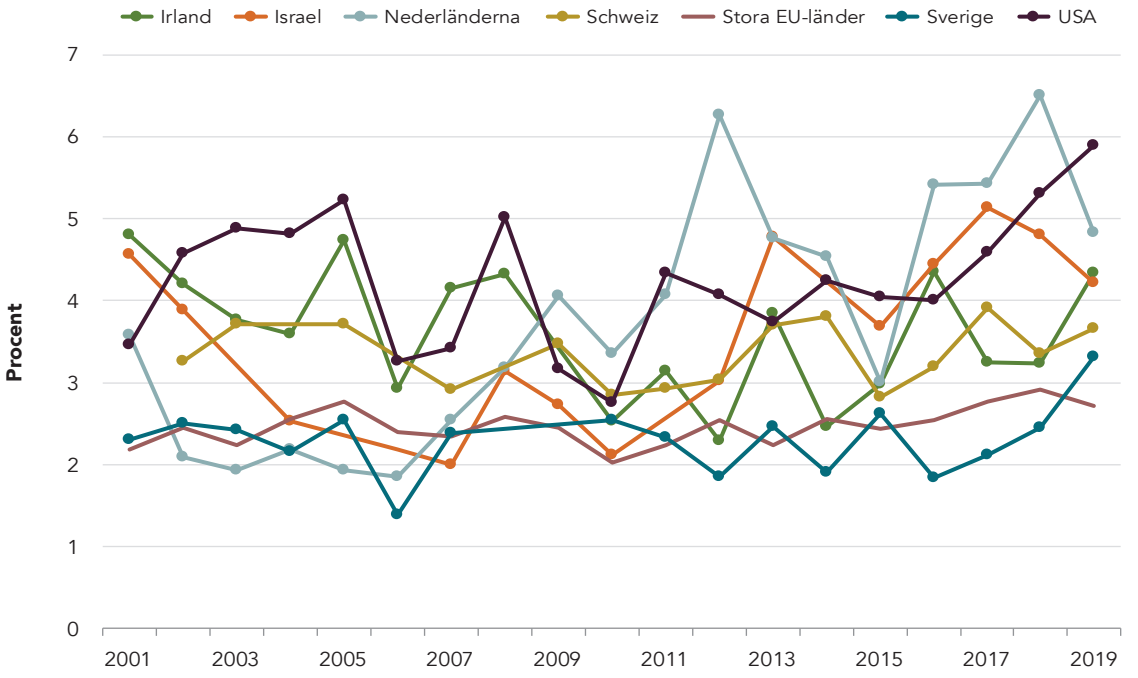
Figur A2.2: Företag i vardande

Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som för närvarande håller på att starta ett företag, det vill säga. 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



Figur A2.3: Nytt företagsägande

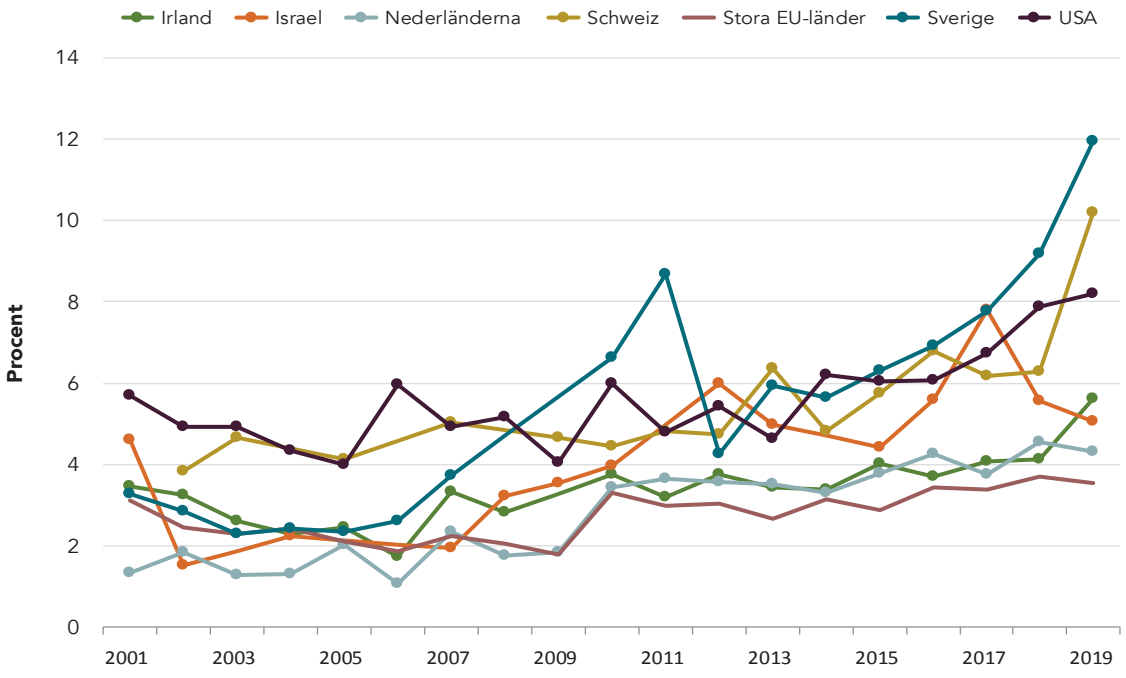
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som för närvarande äger och leder ett nytt företag, det vill säga. äger och leder ett aktivt företag som har betalt ut lön eller annan ersättning till ägarna under fler än tre månader, men kortare tid än 3,5 år



Anm. figur A2.2 och A2.3: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Avsaknad av markör för enskilda länder och år indikerar en linjär approximation.

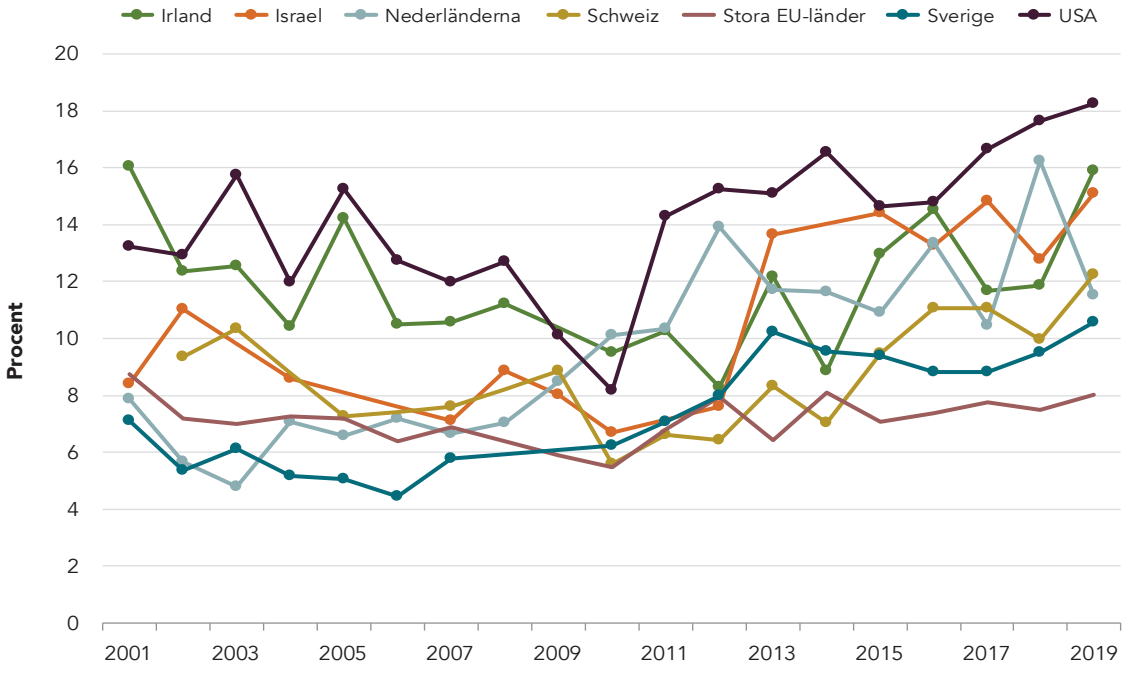
Figur A2.4: Informella investerare

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



Figur A2.5: Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA) fördelat på kön

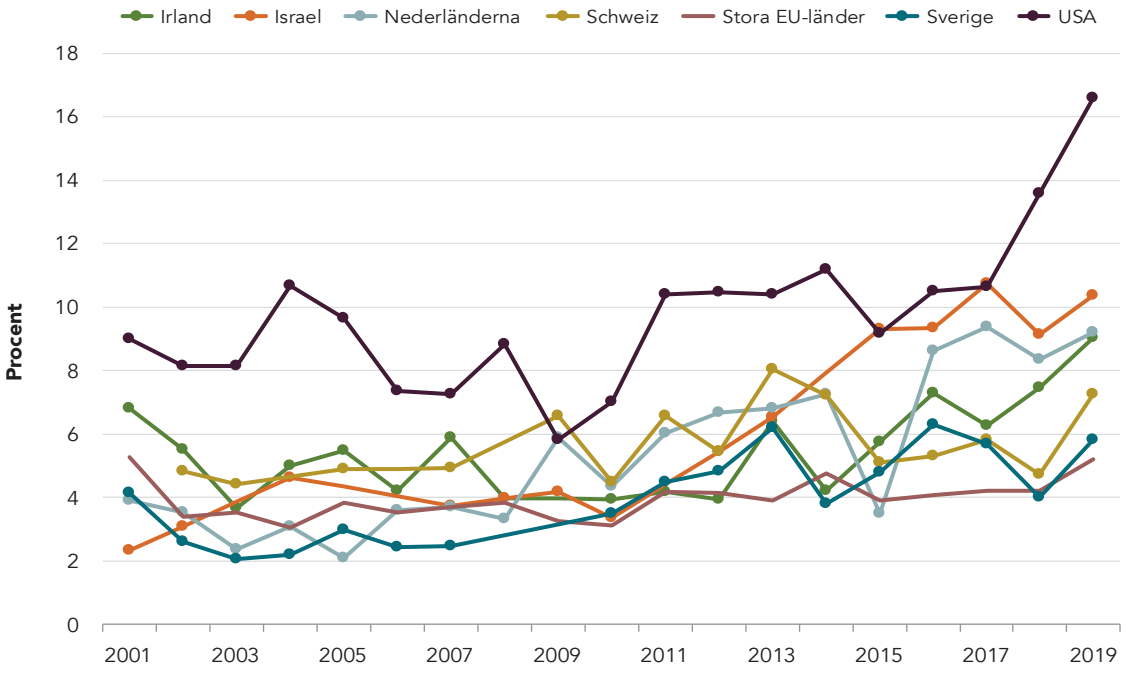
Andel av den manliga befolkningen i åldrarna 18–64 år som antingen är entreprenör i vardande eller äger och leder ett nytt företag



Anm. figur A2.4 och A2.5: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Avsaknad av markör för enskilda länder och år indikerar en linjär approximation.

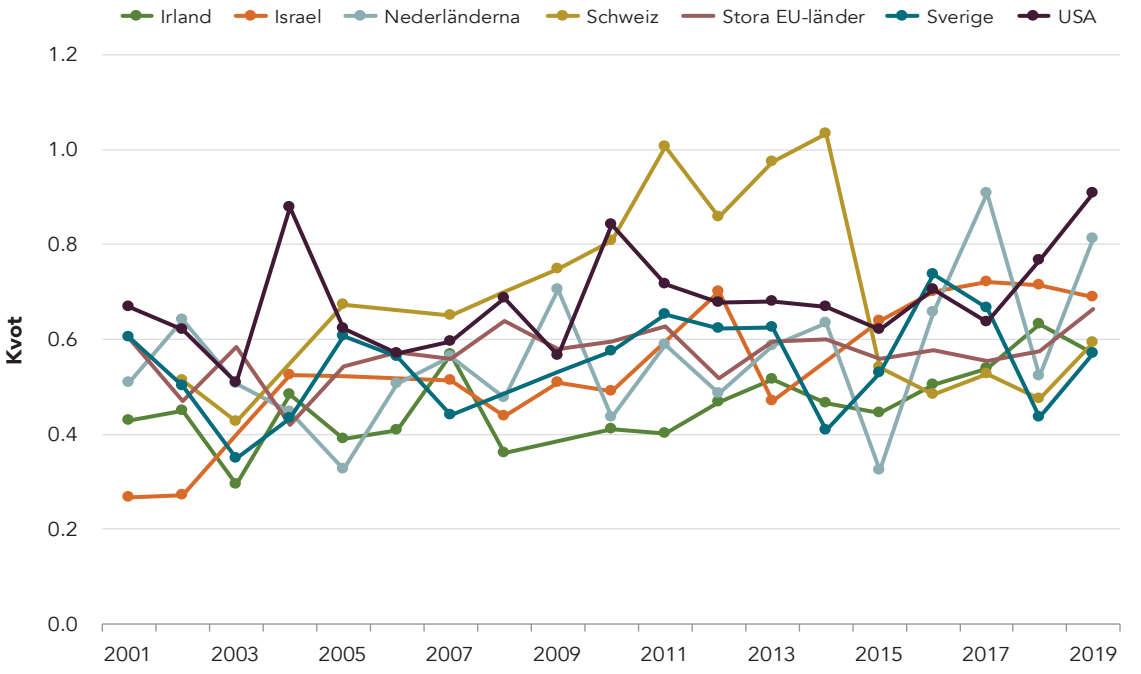
Figur A2.6: Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA) fördelat på kön

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



Figur A2.7: Total entreprenöriell aktivitet i tidigt stadium (TEA), antal kvinnor per man

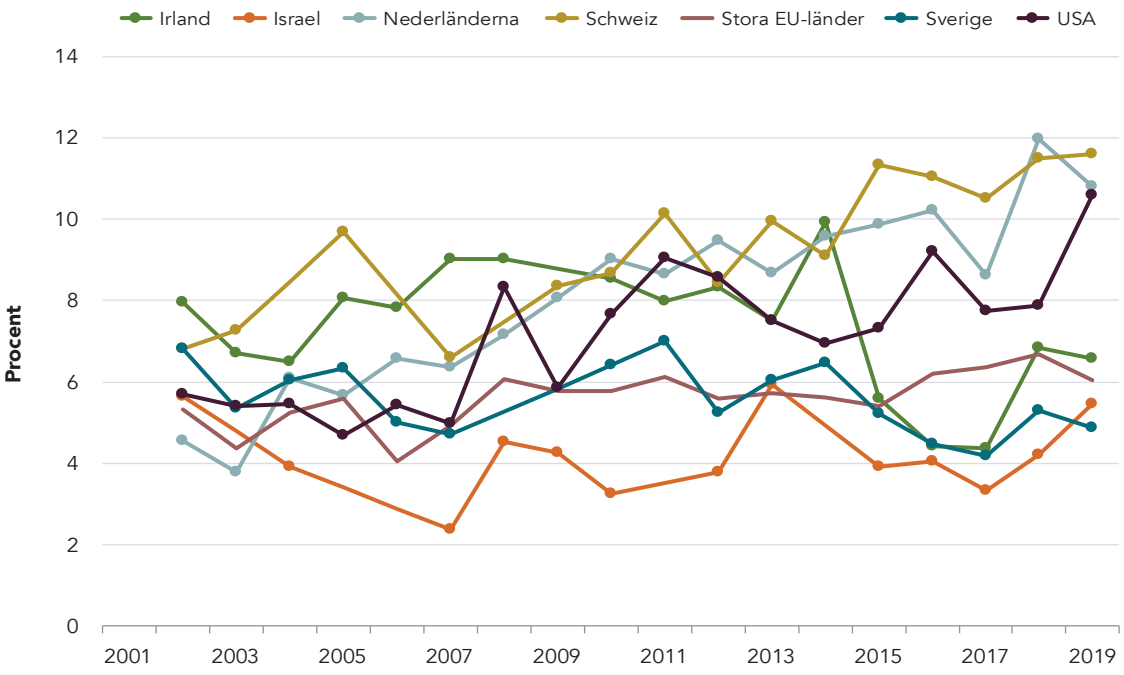
Antal kvinnor i åldrarna 18–64 år som antingen är entreprenör i vardande eller äger och leder ett nytt företag per man i motsvarande situation



Anm. figur A2.6 och A2.7: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Avsaknad av markör för enskilda länder och år indikerar en linjär approximation.

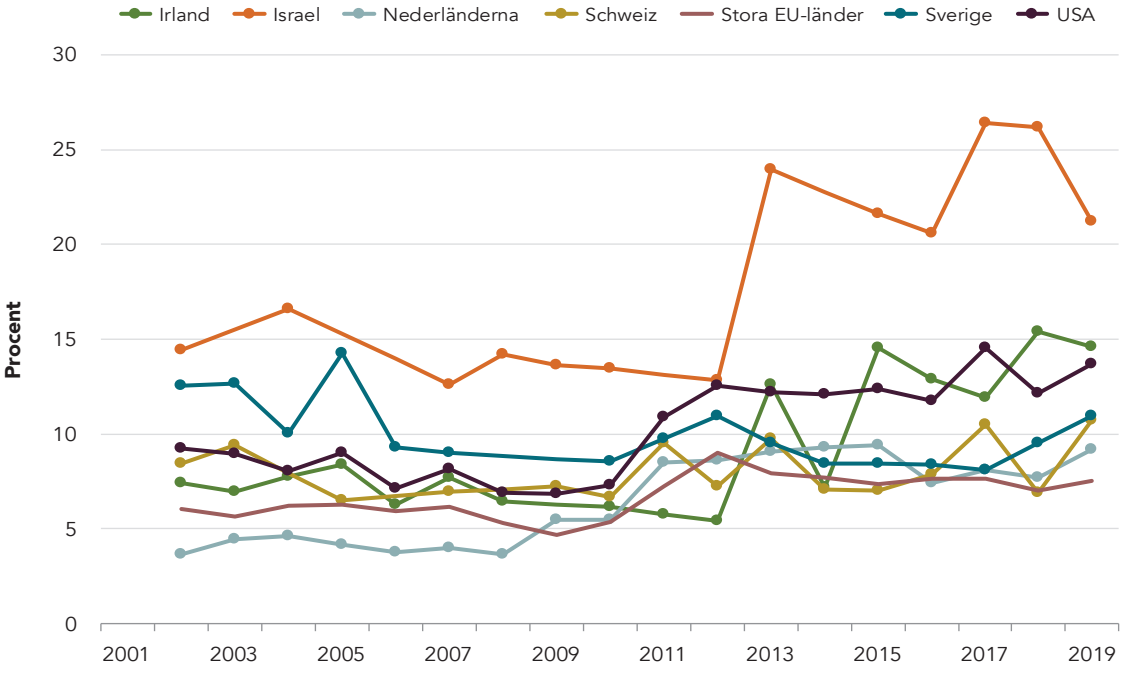
Figur A2.8: Etablerat företagsägande

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



Figur A2.9: Entreprenöriell avsikt

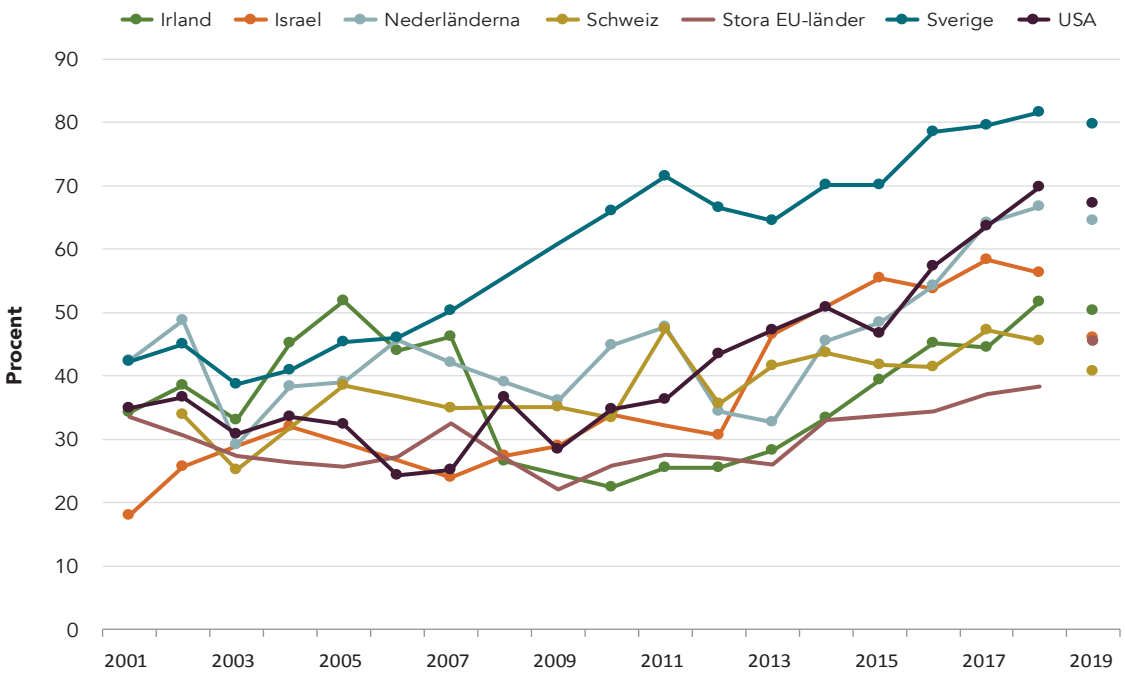
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år (exklusive individer involverade i någon form av entreprenöriell aktivitet) som har för avsikt att starta ett företag inom tre år



Anm. figur A2.8 och A2.9: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Avsaknad av markör för enskilda länder och år indikerar en linjär approximation.

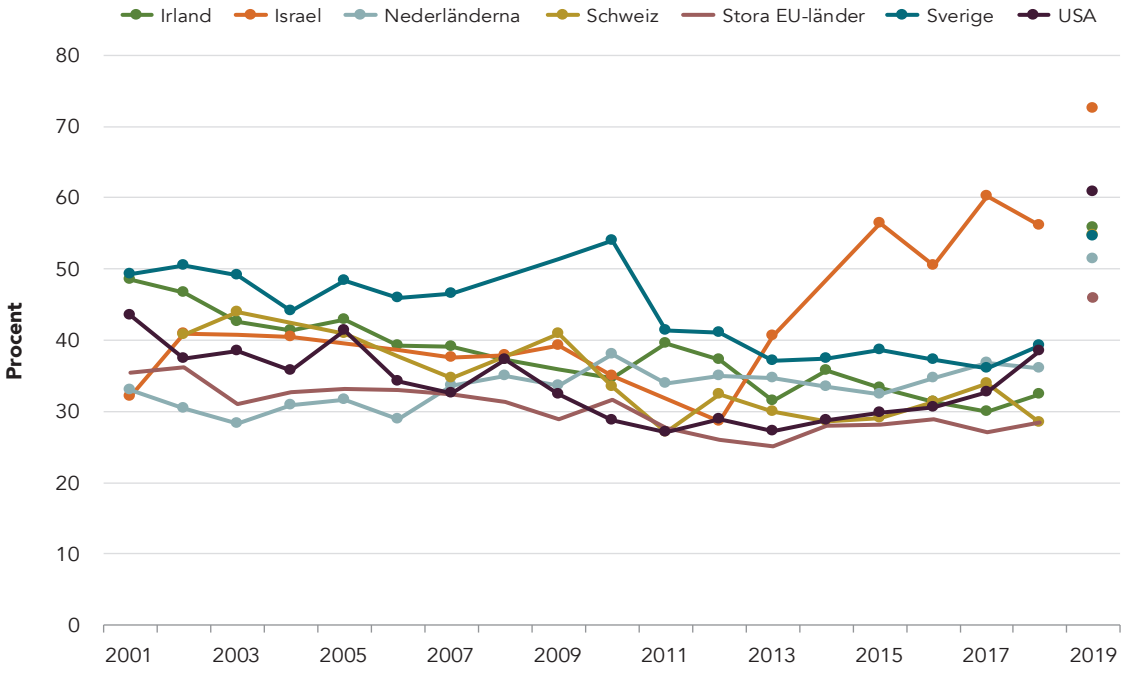
Figur A2.10: Upplevda affärsmöjligheter

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



Figur A2.11: Kännedom om företagare

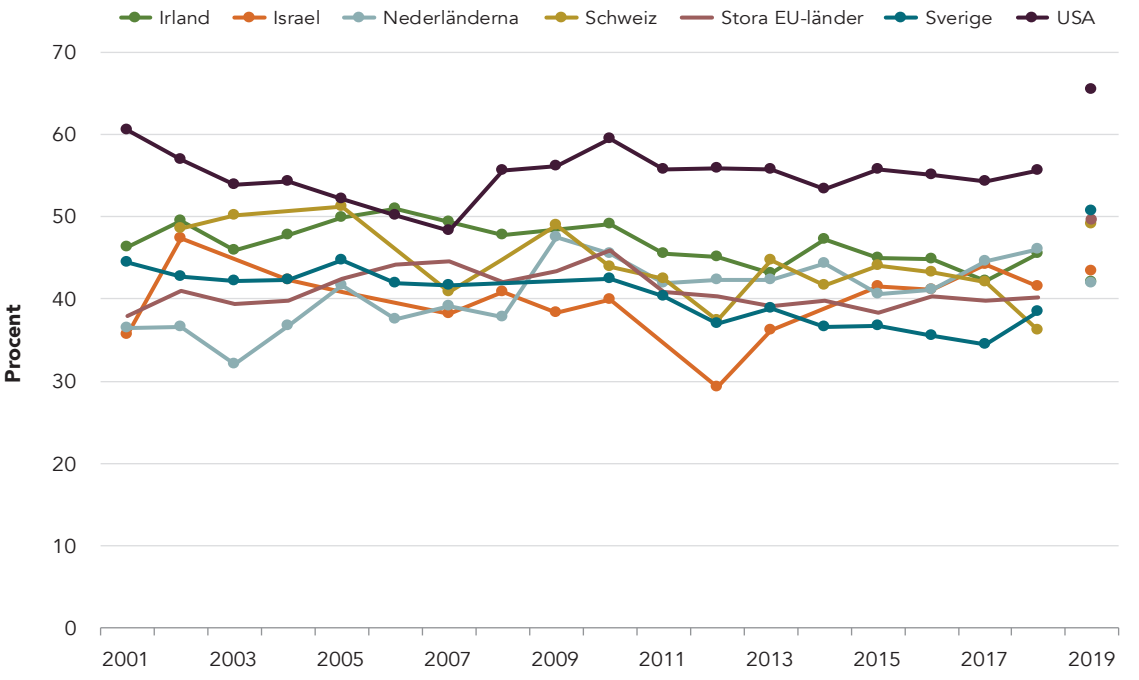
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som personligen känner någon som startat ett företag under de två senaste åren



Anm. figur A2.10 och A2.11: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Avsaknad av markör för enskilda länder och år indikerar en linjär approximation. Tidseriebrott 2019.

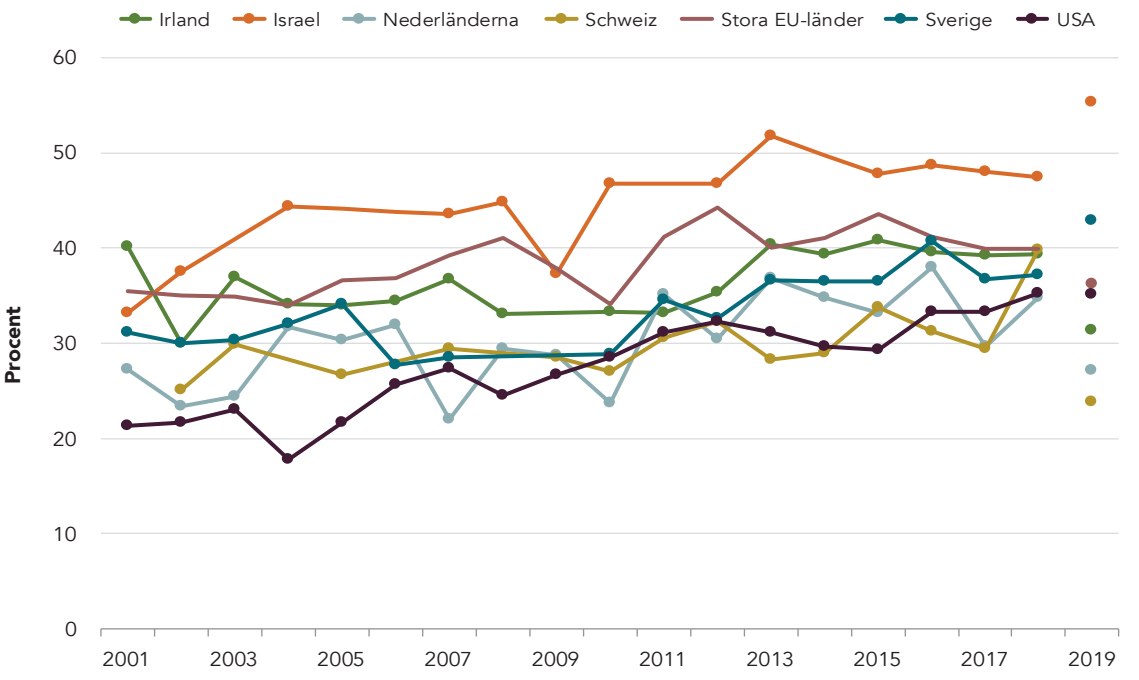
Figur A2.12: Upplevd förmåga

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



Figur A2.13: Rädsla att misslyckas

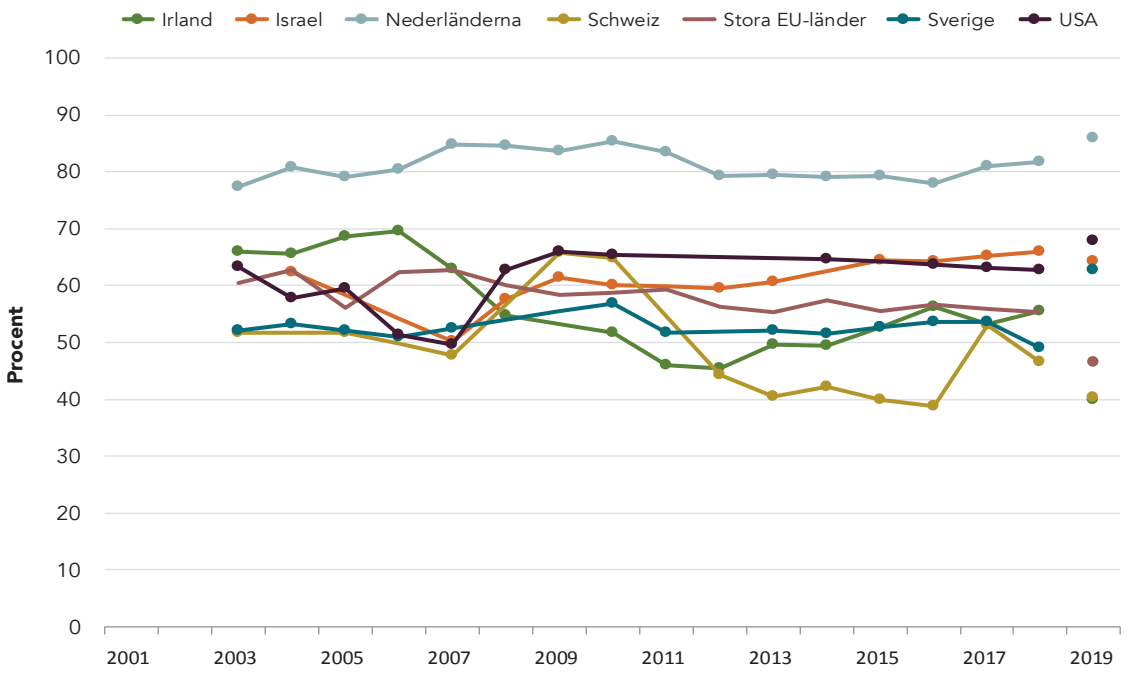
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år med upplevda affärsmöjligheter som anger att rädsla att misslyckas skulle hindra de från att starta ett företag



Anm. figur A2.12 och A2.13: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Avsaknad av markör för enskilda länder och år indikerar en linjär approximation. Tidseriebrott 2019.

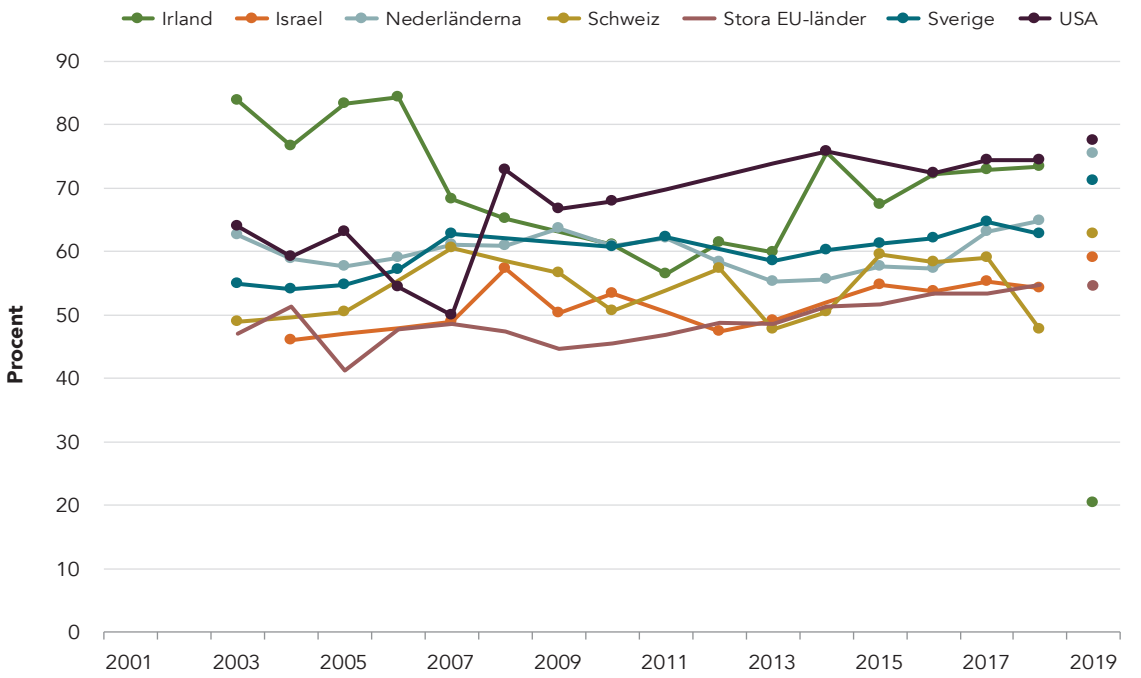
Figur A2.14: Entreprenörskap – ett bra karriärval

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



Figur A2.15: : Entreprenörskap i media

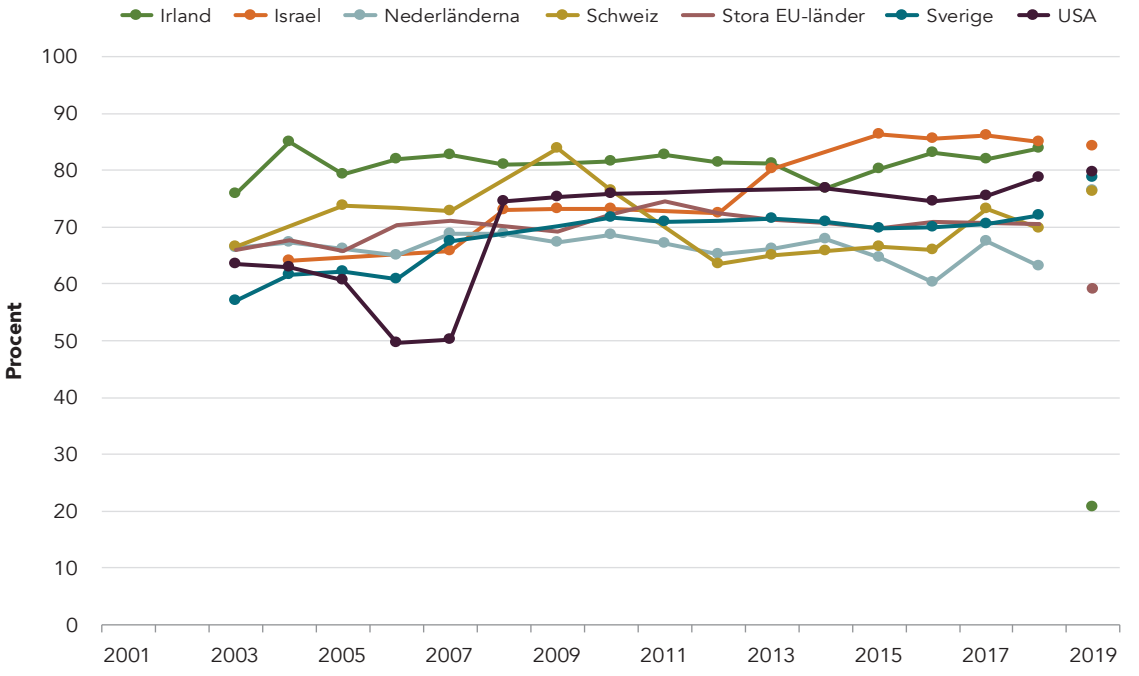
Andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som instämmer med påståendet att man ofta hör om framgångsrikt entreprenörskap i landets media



Anm. figur A2.14 och A2.15: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Avsaknad av markör för enskilda länder och år indikerar en linjär approximation. Tidseriebrott 2019.

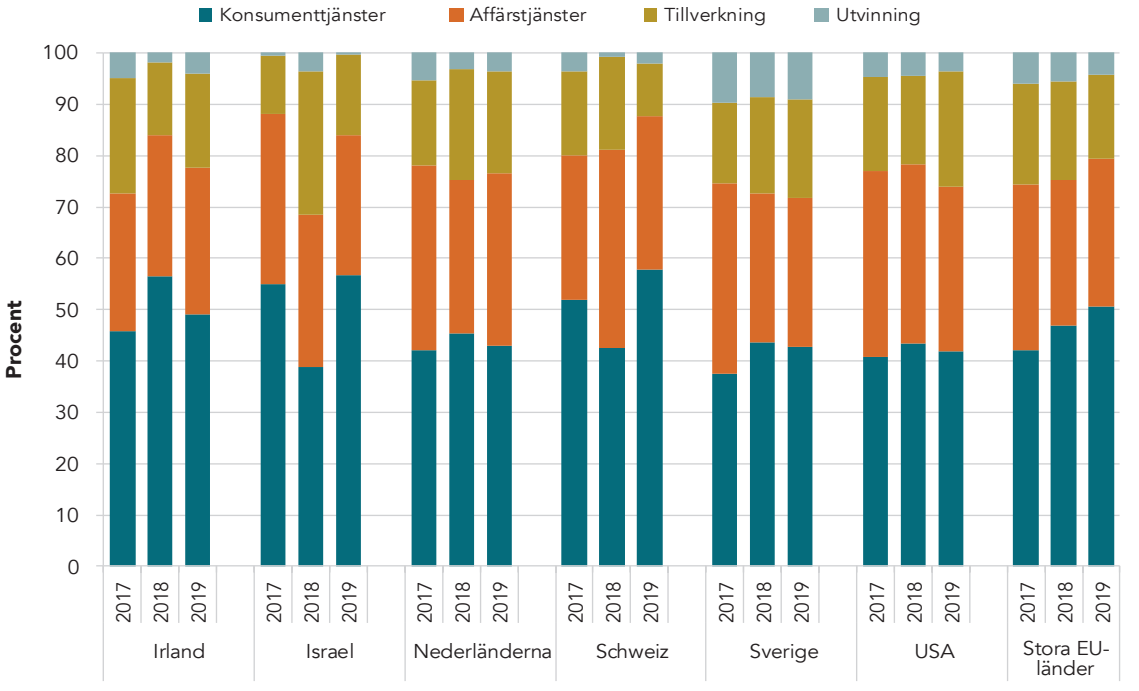
Figur A2.16: Framgångsrikt entreprenörskap ger hög status och uppskattning

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



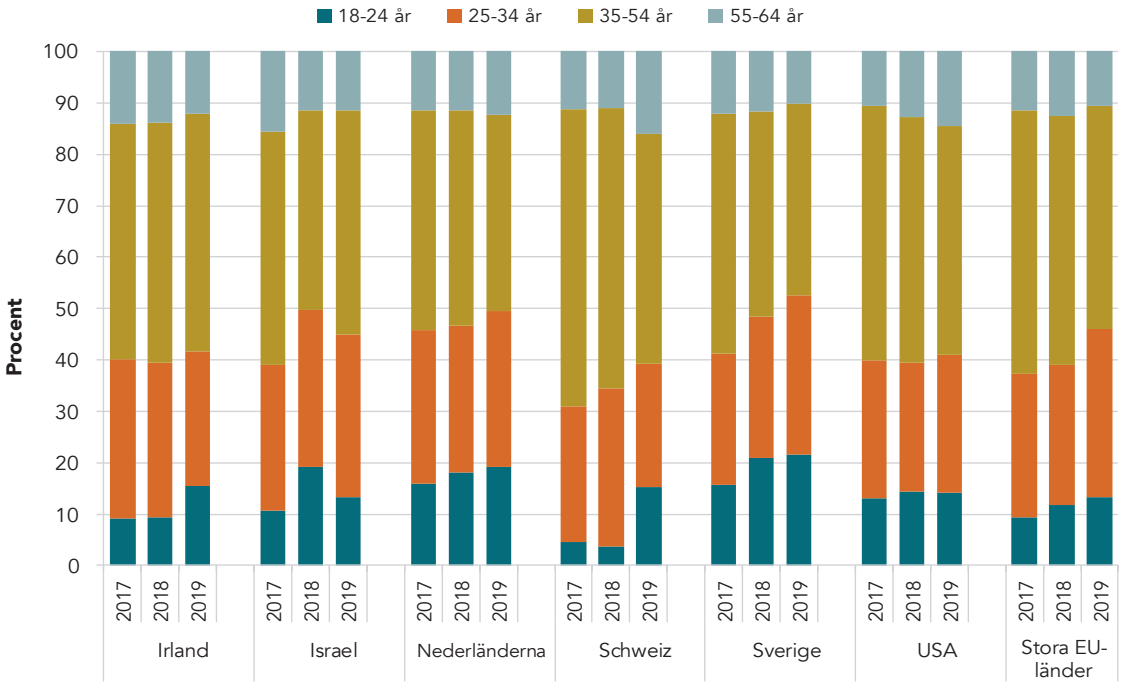
Figur A2.17: : TEA fördelat på sektorer 2017–2019

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

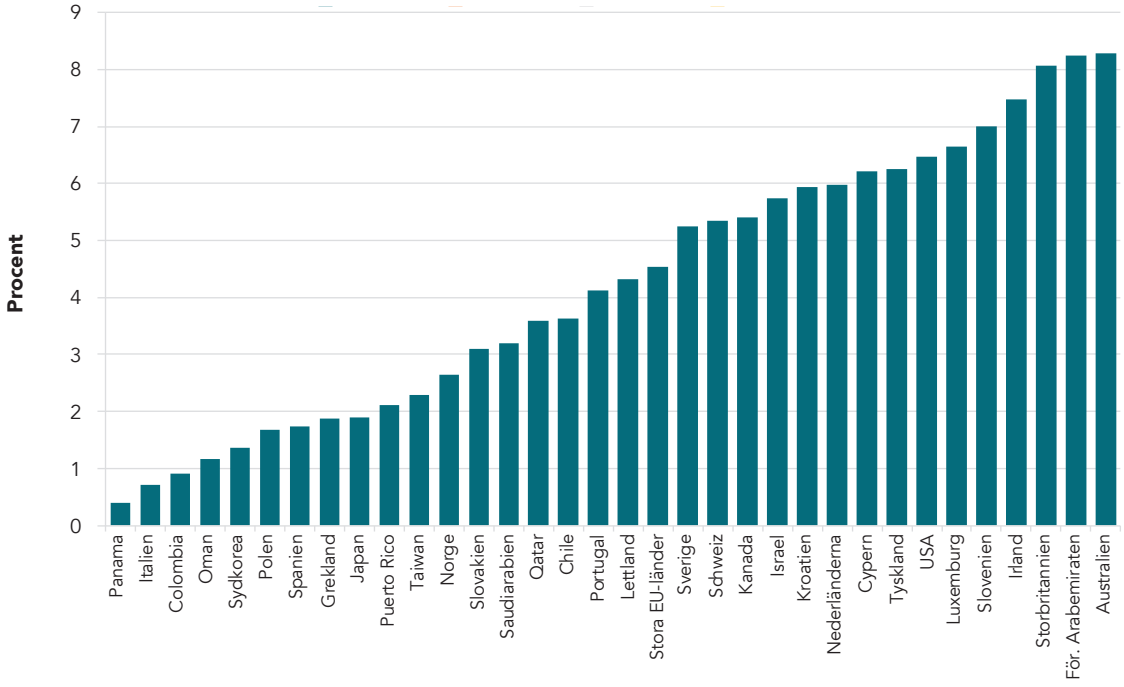


Anm. figur A2.16: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien. Avsaknad av markör för enskilda länder och år indikerar en linjär approximation. Tidseriebrott 2019.
Anm. figur A2.17: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien

Figur A2.18: TEA fördelat på åldersgrupper 2017–2019
Procentuell fördelning av de involverade i entreprenörskap i tidigt skede (TEA) på olika åldersgrupper

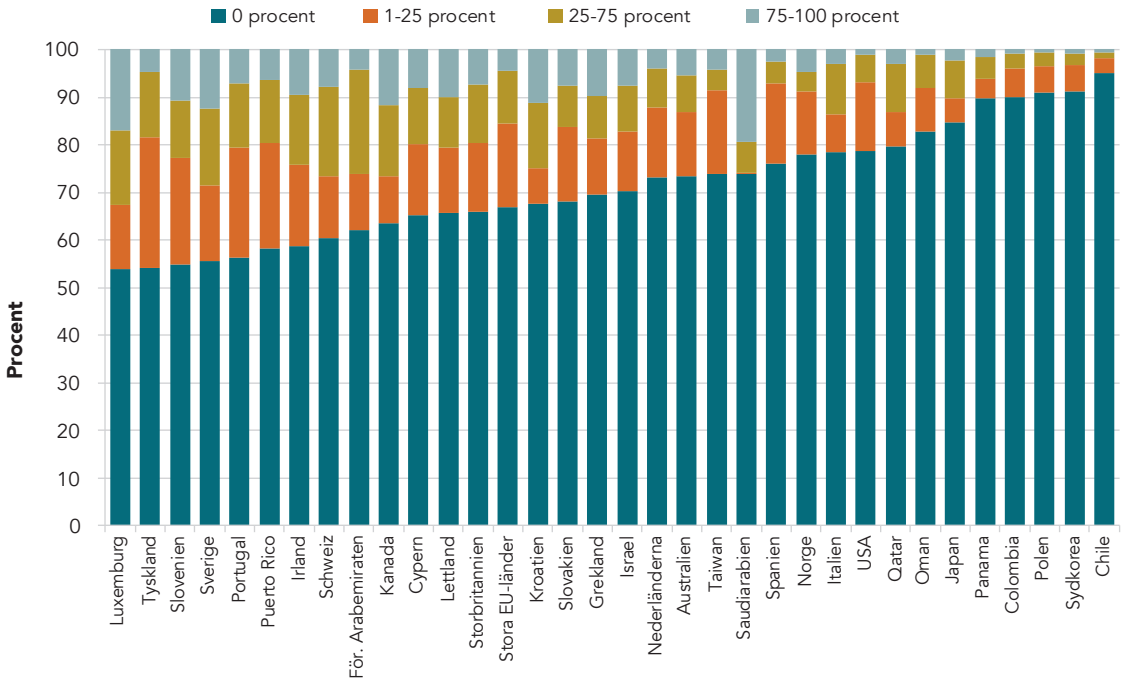


Figur A2.19: : Total intraprenöriell aktivitet 2019
Andel av befolkningen 18–64 år som de senaste tre åren aktivt leder och utvecklar nya aktiviteter för sin arbetsgivare



Anm. figur A2.18 och A2.19: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien.

Figur A2.20: Internationell orientering för entreprenörer i tidigt skede 2019
TEA fördelat på andel intäkter från utomlands



Anm. figur A2.20: Stora EU-länder består av Italien, Spanien, Tyskland och Storbritannien

ENTREPRENÖRSKAPS FORUM

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

Rapporten kan också laddas ned från www.entreprenorskapsforum.se