

A2007:018

# Nyföretagandet i Sverige

En kartläggning av policyåtgärder i ett internationellt perspektiv  
samt kvantitativa analyser av nyföretagande i Sverige

Federica Calidoni, Caroline Flodberg, Marcus Jernström,  
Shahiduzzaman Quoreshi och Lars Sundell



# Nyföretagandet i Sverige

En kartläggning av policyåtgärder i ett internationellt perspektiv samt kvantitativa analyser av nyföretagande i Sverige

Federica Calidoni, Caroline Flodberg, Marcus Jernström  
Shahiduzzaman Quoreshi och Lars Sundell

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier  
Studentplan 3, 831 40 Östersund  
Telefon 063 16 66 00  
Telefax 063 16 66 01  
E-post [info@itps.se](mailto:info@itps.se)  
[www.itps.se](http://www.itps.se)  
ISSN 1652-0483

För ytterligare information kontakta A.M.M. Shahiduzzaman Quoreshi  
Telefon 063 16 66 21  
E-post [shahid.quoreshi@itps.se](mailto:shahid.quoreshi@itps.se)

## Förord

Intresset för vilken effekt entreprenörskap har på ekonomisk tillväxt har ökat successivt de senaste 20 åren. Forskningen på området har varit visat att entreprenörskapet påverkar ekonomin på ett flertal sätt. ITPS har genom statistikrapporter och andra studier följt utvecklingen inom området. Denna studie är en fördjupning och ett resultat av ett regleringsbrevsuppdrag som ITPS haft under 2007.

Syftet med detta uppdrag är att kartlägga offentliga åtgärder i ett antal länder som syftar till att stimulera olika grupper till ett ökat entreprenörskap. Syftet med studien är också att analysera nyföretagandet i Sverige med fokus på ungdomar, kvinnor och invandrare.

Rapporten har tagits fram av flera medarbetare på ITPS. I arbetet med uppdraget har Federica Calidoni, Caroline Flodberg, Marcus Jernström och Lars Sundell deltagit. WSP Analys & Strategi har bistått med en litteraturgenomgång. Shahiduzzaman Quoreshi har fungerat som projektledare. Ett stort tack riktas till Kurt Brännäs, Henrik Robertsson och Henrik Levin som ingått i projektets referensgrupp och bidragit med värdefulla synpunkter.

Östersund, november 2007

**Brita Saxton**

Generaldirektör



## Innehåll

<b>Sammanfattning .....</b>	<b>7</b>
<b>1 Inledning.....</b>	<b>9</b>
1.1 Vad är entreprenörskap .....	9
1.2 Växande intressen för entreprenörskap och nyföretagande .....	10
<b>2 Teori och teoribildning gällande entreprenörskap och nyföretagande.....</b>	<b>13</b>
2.1 Entreprenörskap, nyföretagande och ekonomisk tillväxt .....	13
2.1.1 Hur mäts framgång för nyföretagande? .....	13
2.1.2 Faktorer som främjar entreprenörskap och nyföretagande .....	13
2.2 Ekonomisk teori på individnivå .....	14
2.3 Empirisk forskning på individnivå.....	14
2.4 Faktorer som påverkar entreprenörskap samt start av företag .....	15
2.5 Faktorer för överlevnad och utveckling av nystartade företag .....	17
<b>3 Policyåtgärder i ett internationellt perspektiv .....</b>	<b>21</b>
3.1 Sverige.....	21
3.1.1 Allmänna policyåtgärder .....	21
3.1.2 Policyåtgärder inriktat mot kvinnor .....	21
3.1.3 Policyåtgärder inriktat mot invandrare.....	23
3.1.4 Policyåtgärder inriktat mot ungdomar .....	24
3.2 Danmark .....	27
3.2.1 Allmänna policyåtgärder .....	27
3.2.2 Policyåtgärder riktade mot kvinnor.....	32
3.2.3 Policyåtgärder riktade mot invandrare .....	33
3.2.4 Policyåtgärder inriktat mot ungdomar .....	34
3.3 Nederländerna.....	35
3.3.1 Allmänna policyåtgärder .....	35
3.3.2 Policyåtgärder inriktat mot kvinnor.....	39
3.3.3 Policyåtgärder inriktat mot invandrare.....	39
3.3.4 Policyåtgärder inriktat mot Ungdomar .....	43
3.4 Storbritannien .....	44
3.4.1 Allmänna policyåtgärder .....	44
3.4.2 Bilda en entreprenörskultur.....	44
3.4.3 Uppmuntra en mer dynamisk marknad för att starta nya företag .....	45
3.4.4 Bilda tillväxtförmågan hos små företag .....	46
3.4.5 Förbättra tillgång till finansiering för små och medel stora företag.....	46
3.4.6 Uppmuntra företag i missgynnade regioner och underrepresenterade grupper.....	47
3.4.7 Förbättra statliga tjänster för små företagare .....	47
3.4.8 Utveckla bättre regler och policy .....	48
3.4.9 Policyåtgärder inriktat mot kvinnor .....	48
3.4.10 Policyåtgärder inriktat mot invandrare.....	50
3.4.11 Vad är verkligheten? .....	50
3.4.12 Vad staten redan gör?.....	51
3.4.13 Policyåtgärder inriktat mot Ungdomar .....	52
3.4.14 Brittisk ungdomskultur och syn på entreprenörskap.....	52
3.4.15 Konkreta åtgärder och finansiering .....	53
3.5 Diskussion och kommentarer .....	54
<b>4 En kvantitativ analys av nyföretagandet i Sverige.....</b>	<b>57</b>
4.1 Nystartade företags överlevnad.....	57
4.2 Faktorer som påverkar nyföretagandet för olika grupper .....	58
4.3 Modell .....	58
4.4 Databeskrivning.....	60
4.4.1 Variabler .....	60
4.4.2 Överlevnadsanalys .....	62
4.5 Estimering och resultat .....	63

<b>5</b>	<b>Avslutande diskussion .....</b>	<b>67</b>
5.1	Åtgärder riktade till kvinnor .....	67
5.1.1	Att stödja kvinnors företagande .....	67
5.1.2	Finansiering, mikrolån och kunskap om specifika behov .....	67
5.1.3	Rollmodeller .....	68
5.2	Åtgärder riktade till invandrare .....	68
5.2.1	Tillgång till det Svenska språket .....	68
5.2.2	Tillgång till finansiering .....	69
5.2.3	Att satsa på forskning .....	69
5.2.4	Sektorförståelse .....	69
5.2.5	Socialt entreprenörskap .....	69
5.2.6	Rollmodeller .....	69
5.3	Åtgärder riktade till ungdomar .....	69
5.3.1	Utbildning .....	69
5.3.2	Samarbete mellan universitet och näringsliv .....	69
5.4	Kommentar .....	70
	<b>Referenslista .....</b>	<b>71</b>
	<b>Bilagor .....</b>	<b>79</b>
	Bilaga 1 – Modeller .....	79
	Modell 1: Finansiering .....	79
	Modell 2: Bransch .....	80
	Logit Modell .....	81
	Bilaga 2 – Resultat av multinominala logit modeller .....	83
	Bilaga 3 – Resultat av logit modellen .....	105
	Bilaga 4 – Deskriptiv statistik .....	107
	Bilaga 5 – Nyföretagarenkäten .....	115



## Sammanfattning

ITPS har, på regeringens uppdrag, genomfört en studie om nyföretagandet. I denna studie har ITPS kartlagt offentliga åtgärder under perioden 2001–2006 beträffande nyföretagande i Sverige och jämfört dessa åtgärder med vidtagna åtgärder i Storbritannien, Danmark och Holland. ITPS har studerat både allmänna åtgärder och speciella åtgärder inriktat mot kvinnor, invandrare och ungdomar (18–30 år).

I denna studie har ITPS med hjälp av avancerade ekonometriska modeller som multinomial logit och logit modell analyserat nyföretagandet i Sverige. För detta ändamål har ITPS tagit fram en särskild databas. Databasen innehåller data om nystartade företag enligt SCB:s nyetableringsstatistik för åren 1994–2006. Resultaten från den empiriska studien visar tydliga skillnader mellan de studerade grupperna beträffande nyföretagandet under de studerade perioderna. Den empiriska studien ger stöd till att traditionella faktorer, som exempelvis, bransch, utbildning och kön, påverkar nyföretagandet.



# 1 Inledning

Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS) har fått i uppdrag av Regeringen att analysera nyföretagandet i Sverige. Avsikten med uppdraget är att ta fram underlag för att främja nyföretagandet. Uppdraget innehåller två delar. Syftet med den första delen är att kartlägga offentliga åtgärder under perioden 2001–2006 beträffande nyföretagande i Sverige och jämföra dessa åtgärder med vidtagna åtgärder i Storbritannien, Danmark och Holland samt att kartlägga utvärderingar i dessa länder när det gäller specifika offentliga åtgärder inriktat mot nyföretagande. Här skall det framgå både allmänna åtgärder och speciella åtgärder inriktat mot kvinnor, invandrare och ungdomar (18–30 år).

I den andra delen skall ITPS genomföra en kvantitativ studie om nyföretagandet i Sverige där man med hjälp av ekonometriska metoder avser att analysera skillnader och likheter i nyföretagandet mellan män, kvinnor, invandrare och ungdomar (18–30 år). Skillnader och likheter skall framförallt baseras på följande frågeställningar:

- Hur finansiering sker vid nystart?
- Vilka är orsakerna till att starta företag?
- Finns det branschvisa skillnader mellan olika grupper?
- Finns det skillnader i erfarenhet och utbildning mellan olika grupper?
- Hur länge har man bott i Sverige innan man har startat ett företag (gäller för invandrare)?

För detta arbete har ITPS en databas som innehåller data om nystartade företag enligt SCB:s nyetableringsstatistik för åren 1994–2006. Dessutom innehåller denna databas data om nya företags utveckling enligt SCB:s nyetableringsstatistik.

I denna rapport redovisas resultatet från detta uppdrag. I det första avsnittet diskuteras begreppet entreprenörskap vilket är starkt kopplat till nyföretagande. Dessutom belyses det växande intresset för entreprenörskap och nyföretagande som uppstått de senaste 20–30 åren och vilken effekt entreprenörskap har på ekonomisk tillväxt. Denna genomgång syftar till att belysa hur de allmänna drivkrafterna till nyföretagande har utvecklats över tiden. Därefter belyses teoribildningen och den empiriska forskningen på individnivå för entreprenörskap och nyföretagande. I samband med detta listas de faktorer och egenskaper hos entreprenören som visat sig påverka valet att starta ett företag. Dessutom redovisas de faktorer och egenskaper hos entreprenören som visat sig ha effekt för överlevnad och utveckling av det nystartade företaget. En beskrivning av offentliga åtgärder samt utvärderingar av vissa åtgärder för Sverige, Danmark, Nederländerna och Storbritannien är given i kapitel 3. I kapitel 4 belyses de modellantaganden med multinomial logit respektive logit modell som ITPS gjort och presenteras den kvantitativa studien. Avslutande diskussioner, kommentarer och policyrekommendationer presenteras i kapitel 5.

## 1.1 Vad är entreprenörskap

Entreprenörskap är ett flerdimensionellt fenomen som spänner över alla former av organisationer från individen till företaget och vidare till geografiska enheter såsom kluster och regioner. Ingen enskild organisatorisk form kan säga sig ha ensamrätt över begreppet entreprenörskap. På grund av sin flerdimensionella natur har forskningen om entreprenörskap byggt på en mängd olika forskningsdiscipliner såsom ekonomi, sociologi och psykologi.

Herbert och Link (1989) har identifierat tre skilda intellektuella traditioner inom utvecklingen av litteraturen för entreprenörskap. Dessa tre olika traditioner bygger på forskning av framförallt Schumpeter (den tyska traditionen), Kirzner (den österrikiska traditionen) och Knight (Chicago traditionen). Den tyska traditionen med Schumpeter i spetsen har haft störst påverkan på senare tids litteratur om entreprenörskap. Denna tradition betonar den inneboende ojämvt som kännetecknar marknadens dynamik vilket skiljer sig från det ortodoxa synsättet som tenderar att analysera marknadens funktionssätt och agenters beslut som ett jämviktsfenomen. Inom denna skola är entreprenörskap framförallt kopplat till innovativt handlande. Entreprenörskap är det som skapar nyföretagande och ekonomisk dynamik och betraktas som en konsekvens av entreprenöriell innovation. Entreprenören är den som driver marknaden ur sitt jämviktsläge. Trots att tonvikten i Schumpeters ansats ligger på processen att starta ett nytt företag som definition för entreprenörskapsaktivitet så existerar det ingen generellt accepterad definition för entreprenörskap för OECD-länderna (OECD, 1998).

Det faktum att ingen enskild generellt accepterad definition existerar vittnar om att entreprenörskap är ett flerdimensionellt koncept. Den kanske vanligast rådande synen på entreprenörskap fokuserar på nya ekonomiska möjligheter och introduktion av nya idéer på marknaden vilket belyses av Audretsch (1995) som argumenterar för att entreprenörskap handlar om förändring och att entreprenörer är förändringsagenter. Nuteks definition på entreprenörskap fokuserar också kring dynamik och förändring: ”Entreprenörskap är en dynamisk och social process, där individer, enskilt eller i samarbete, identifierar möjligheter och gör något med dem för att omforma idéer till praktiska och målinriktade aktiviteter i sociala, kulturella eller ekonomiska sammanhang” ([www.nutek.se](http://www.nutek.se)). Sammanfattningsvis kan sägas att entreprenörskap är det som driver nyföretagandet genom nytänkande och förändring.

## 1.2 Växande intressen för entreprenörskap och nyföretagande

Intresset för att stimulera entreprenörskap och nyföretagande har ökat kraftigt under senare år. En av drivkrafterna bakom detta ökade intresset är den växande forskningen om sambandet mellan entreprenörskap och ekonomisk tillväxt (Carree och Thurik 2003, OECD 2001, Kirzner 1982), det väsentliga bidrag som nyföretagandet har på sysselsättnings-tillväxt och ekonomisk förnyelse (Audretsch och Thurik 2001, Kirchhoff 1994, Friis m fl 2002), och effekter som skillnader i andelar av företagsägande och entreprenörskap mellan länder (Carree m fl 2002 och Reynolds m fl 2004).

Forskningsresultat har visat att entreprenörskap är viktigt för ekonomier på ett flertal sätt. Ett av de första och mest övertygande argumenten för betydelsen av småföretag på ekonomin var deras roll som jobbskapare vilket först belystes av David Birch (1981). Hans forskning visade att de flesta nya jobb i USA inte bara skapades av småföretag utan av nya och snabbt växande unga företag. Forskning i andra länder har bekräftat att nya och små företag är viktiga för skapandet av nya jobbtillfällen. Audretsch (2003) har i en genomgång av vetenskaplig litteratur funnit empiriska bevis för hur viktiga de små och nya företagen är ur sysselsättningssynpunkt. Små och nya företag fungerar som en motor för att skapa sysselsättning och detta stöds av empiriska studier i såväl USA som Europa. För Sverige har Fölster (2000) under perioden 1976–95 med hjälp av en ekonometrisk analys funnit signifikant stöd för hypotesen att en ökning i egen anställning (self-employment) har en positiv effekt på den totala sysselsättningen.

På senare tid har regeringar i industriländer ökat sin uppmärksamhet för entreprenörskap p g a ett ökat behov av att förnya sina ekonomier. En effekt av den pågående struktur- omvandlingen i många länder är att många stora företag flyttar produktionsenheter och därmed arbetstillfällena till länder med lägre lönekostnader. Detta är en trend som sannolikt kommer att bestå de närmaste åren och som understöds av en ökande globalisering. Ytter- ligare minskning av sysselsättning inom tillverkningsindustrin i flera industriländer kom- mer att åtföljas av tillväxt i kunskaps- och serviceintensiva sektorer vilka i många fall kännetecknas av relativt låga barriärer för att starta nya företag med produktion av varor och tjänster. En effekt av denna omställning är en ökad efterfrågan av nya lokala och väx- ande företag för att ersätta förlorade jobb och ekonomisk aktivitet.

Entreprenörskap ses även som en del av lösningen för att minska arbetslösheten och absor- bera personer som träder in på arbetsmarknaden för första gången. Eftersom mycket forsk- ning bekräftar de nya och unga företagens betydelse som skapare av nya arbetstillfällen, kommer framtida sysselsättningstillväxt sannolikt att genereras via aktiviteter kopplade till entreprenörskap. Därför uttrycker regeringar ett allt större intresse för hur man kan stimu- lera entreprenörskap och nyföretagande.



## 2 Teori och teoribildning gällande entreprenörskap och nyföretagande

### 2.1 Entreprenörskap, nyföretagande och ekonomisk tillväxt

Nya teorier om industrins utveckling (Jovanovic 1982, Ericson och Pakes 1995, Audretsch 1995, Hopenhayn 1992, Lambson 1991 och Klepper 1996) har kopplat samman entreprenörskap och ekonomisk tillväxt. Medan de traditionella teorierna pekar på att entreprenörskap hämmar ekonomisk tillväxt så hävdar dessa nya teorier precis motsatsen, d v s att entreprenörskap istället stimulerar och skapar tillväxt. Orsaken till att de traditionella och de nya teorierna skiljer sig så diametralt beror på de underliggande antaganden som dessa teorier bygger på. Inom den traditionella teorin spelar kunskap ingen roll, istället är det förmågan att utvinna skal fördelar som är den avgörande faktorn för tillväxt. I motsats till denna så fokuserar de nya teorierna på den roll som kunskap spelar. Eftersom kunskap ofta är behäftat med osäkerhet, assymetri och även kännetecknas av höga transaktionskostnader uppstår skillnader i det förväntade värdet av nya idéer. Entreprenörer har därför ett incitament att lämna en anställning och starta ett nytt företag i en strävan att kommersialisera det uppfattade värdet av sin kunskap. Ett kännetecken för dessa nya utvecklingsteorier är att de fokuserar på förändring som ett centralt fenomen. Innovation, vilket är centralt för förändring, är ofta i centrum för mycket av detta arbete. Nystart, tillväxt, överlevnad och hur företag och hela industrier förändras över tiden är kopplat till innovation. Dynamiken i en region eller en ekonomi är kopplad till hur väl innovationer exploateras.

#### 2.1.1 Hur mäts framgång för nyföretagande?

De vanligaste måtten för att studera hur nystartade företag presterar inkluderar tillväxt (vanligtvis sysselsättningstillväxt), inkomster, löner, överlevnad, export, innovation och produktivitet. Andra prestationsmått som har använts är lönsamhet och tillfredsställelse (av ägarna och de anställda). Det finns många studier som fokuserat på överlevnad av företaget som ett mått på prestation.

#### 2.1.2 Faktorer som främjar entreprenörskap och nyföretagande

En mängd faktorer har inom forskningslitteraturen identifierats som kopplade till nivån av nyföretagande och entreprenörskap i en region eller ett land. I Lundström och Stevensons (2005) genomgång av denna litteratur identifierar de inte mindre än 41 faktorer inklusive bl a sociala och kulturella faktorer såsom attityder (bl a positiva attityder till entreprenörskap, rädsla att misslyckas, risktagande), skatter och svårighet att starta respektive avsluta ett företag, befolkning, immigration och BNP tillväxt, arbetsmarknad och regleringar, storleken på den offentliga sektorn i förhållande till den privata sektorn, andelen småföretag i populationen, tillgången på förebilder inom entreprenörskap. Trots att en mängd faktorer identifierats som viktiga för entreprenörskap har ingen enskild forskning på egen hand lyckats ge ett definitivt svar på frågor som: vad kan göras för att öka entreprenörskapsaktiviteten i en ekonomi eller vilken roll har det offentliga i en sådan process? Det finns inget entydigt svar på vilka förutsättningar som är viktigast för ökat entreprenörskap och tillväxt. Trots att de flesta experter är ense om att entreprenörskap och nyföretagande påverkas av riskbenägenhet, administrativ börda, rådgivande service, finansiering, skatter och kommersialisering av forskningsresultat så existerar ingen tydlig bild av vilken kombination av insatser som resulterar i ett önskat resultat för ett specifikt land. Enligt Lundström och Stevenson (2005) tycks svaret finnas någonstans i det komplexa samspelet mellan

individen (entreprenören), företaget och miljön. Den fortsatta beskrivningen i denna rapport koncentrerar sig kring den forskning som gjorts om entreprenören på individnivå då denna är starkast kopplad till den kvantitativa studie som ITPS har för avsikt att genomföra.

## 2.2 Ekonomisk teori på individnivå

På individnivå och utifrån ekonomisk teori har verktygen från den neo-klassiska mikroekonomin försett oss med en struktur för att studera beslut om nyföretagande (self-employment) vilken är känd som theory of income choice. Detta område har visat sig vara användbart för att beskriva vissa av de faktorer som påverkar individen i sitt beslut angående sysselsättning. Detta synsätt betraktar individen som nyttomaximerare som gör ett val mellan att ta en anställning eller att bli en entreprenör baserat på nyttan kopplat till avkastningen från de två alternativen. En stor del av detta optimeringssynsätt har sitt ursprung i synen på rollen som entreprenör som återfinns inom Chicago traditionen (Knight 1921). Enligt denna ses entreprenören som en person som innehar entreprenöriella egenskaper och som är en risktagare.

Funktionen att inneha entreprenöriella egenskaper är viktig för att svara på frågan varför olika individer gör olika val angående sysselsättning (anställning eller entreprenör) genom att betona vikten av entreprenöriell förmåga i beslutet att bli en entreprenör. En del forskning följer denna rutt genom att förutsätta skillnader mellan potentiella entreprenörer i termer av någon form av entreprenöriell effektivitet eller egenskap.

Beträffande riskbenägenhet så är detta en avgörande egenskap för individen i valet mellan att ta en anställning eller att bli en entreprenör. I Kihlstrom och Laffont (1979) är det individens riskbenägenhet och skillnaden i risk mellan de två valen, anställning eller starta ett företag, som avgör individens val av sysselsättning.

Ytterligare en aspekt som har använts för att beskriva olika val av sysselsättning (anställning eller entreprenör) är kopplad till förekomsten av finansiella begränsningar. Evans och Jovanovic (1989) visar att det på grund av begränsningar att erhålla kapital finns ett positivt samband mellan sannolikheten för en individ att starta ett företag och individens tillgångar. Med andra ord så kan individen endast belåna en andel av sin nuvarande förmögenhet vilket medför att många entreprenörer belånar vad de maximalt kan utan att nå upp till optimalt kapital.

## 2.3 Empirisk forskning på individnivå

Viss empirisk forskning har baserat sig på modellerna kring olika val av sysselsättning och försökt testa hur olika faktorer påverkar valet att starta ett företag. Dessa studier försöker förklara sannolikheten för att vara eller att bli egenföretagare (self-employed). Löneskillnaden mellan att vara egenföretagare eller anställd spelar en nyckelroll för dessa modeller (Rees och Shah 1986). Därutöver har ett antal variabler använts för att beskriva vilka faktorer som påverkar avkastning för egenföretagare och anställda, deras relativa risk och individers preferenser och förmåga. De flesta studier inom detta område använder longitudinella data för ett specifikt land och använder som beroende variabel övergången till att starta ett företag och ibland överlevnad (överlevt eller nedlagt efter en viss period) av företag. Vanliga förklarande variabler är ålder, kön, härkomst, utbildningsnivå, inkomster, tillgångar, tidigare yrkeserfarenhet, civilstånd, föräldrarnas yrkesstatus och resultat från begåvnings tester. De empiriska resultaten från denna forskning sammanfattas nedan.



## 2.4 Faktorer som påverkar entreprenörskap samt start av företag

Mycket av den empiriska forskningen har riktats mot att försöka förklara valet av att vara eller ta steget till att bli egenföretagare. De faktorer som visat sig ha störst påverkan i detta val redovisas här.

### *Kön*

De flesta studier har visat att sannolikheten för att engagera sig i entreprenörskap är högre för män än kvinnor. Enligt Reynolds m fl (2002) så är sannolikheten att män är engagerade i entreprenöriella aktiviteter mer än dubbelt så stor än för kvinnor. Audretsch (2003) belyser att det finns övertygande empirisk forskning som visar att kvinnligt nyföretagande ökar markant i såväl Europa som USA men att det existerar betydande skillnader mellan manligt och kvinnligt entreprenörskap i såväl USA som Europa. Verheul och Thurik (2001) har i en studie som baseras på en panel med 2 000 holländska nyföretagare, varav 500 kvinnor, visat att de kvinnliga nyföretagarna använder sig av mindre startkapital. Det visade sig dock inte vara någon skillnad i typ av startkapital mellan kvinnliga och manliga nyföretagare. I genomsnitt är andelen eget kapital och banklån samma för kvinnor och män. Cowling och Taylor (2001) använder den femte omgången av British Household Panel Survey vilket är ett nationellt representativt dataset som består av 5 500 brittiska hushåll och 9 000 individer för att identifiera skillnader mellan kvinnligt och manligt entreprenörskap. Framförallt visar man att de kvinnliga nyföretagarna har högre utbildning jämfört med de manliga nyföretagarna.

### *Ålder*

Sannolikheten att starta ett företag varierar med åldern. Många egenföretagare tillhör åldergruppen 25–45 år (Storey 2004 och Reynolds, Hay och Camp 1999). När man har studerat viljan bland individer att starta företag är denna högst för åldersgruppen 25–34 år och några studier har visat att människor i ökande takt startar företag i allt yngre ålder (Delmar och Davidsson 2000).

### *Utbildningsnivå*

Beträffande utbildningsnivå så har den empiriska forskningen visat på motsatta resultat. Vissa studier kommer fram till att utbildningsnivå har en signifikant effekt på nyföretagande medan andra studier inte kan påvisa något signifikant samband mellan utbildningsnivå och nyföretagande. Bland de studier som visar att utbildningsnivå har en signifikant påverkan så skiljer sig effekten från studie till studie. Några identifierar en positiv relation, d v s att högre utbildningsnivå leder till högre sannolikhet att starta ett företag medan andra studier identifierar ett negativt samband, d v s att högre utbildningsnivå leder till lägre sannolikhet att starta ett företag och ytterligare ett antal studier har funnit ett negativt samband upp till en viss utbildningsnivå och positivt samband däröver.

### *Finansiella begränsningar*

Generellt har finansiella begränsningar en negativ effekt för individer i valet att starta ett företag. Audretsch (2003) sammanfattar den forskning som har gjorts avseende finansiering med att konstatera att studier har tydligt visat att små och nystartade företag möts av stora restriktioner i att finna finansiering.

*Finansiellt tillflöde*

Några studier har intresserat sig för om ett ökat finansiellt tillflöde såsom lotterivinst, arv, affärsvinst eller arbetsbonus har någon effekt på sannolikheten att starta ett företag. Dessa studier fann att ett exogent finansiellt tillflöde ökade sannolikheten för att starta ett företag (Holtz-Eakin, Joulfaian och Rosen 1994, Lindh och Ohlsson 1996 och Taylor 1999).

*Risktolerans*

Som väntat påvisar individer med högre rishtolerans en större sannolikhet att bli egenföretagare (Grilo och Irigoyen 2006 och Grilo och Thurik 2005).

*Skatter och administrativa bördor*

Ett antal studier har identifierat att skatter har negativ effekt på nystart, överlevnad och tillväxt av företag (Rees och Shah 1994, Poutziouris m fl 2000). En annan faktor som påverkar entreprenörskap är restriktioner från myndigheter och administrativa bördor. Till exempel var enligt Krauss och Stahlecker (2001) en av huvudorsakerna till den långsamma utvecklingen av bioteknik i Tyskland restriktioner från myndigheter och administrativa bördor. I samband med att restriktioner släpptes har de dokumenterat en kraftig ökning av nyföretagande inom bioteknik i den sk bioteknik regionen Rhen-Neckar triangeln. Både antalet bioteknikföretag ökade såväl som tillväxten för dessa företag som en följd av lättnader i administrativa restriktioner. Studier av Grilo och Irigoyen (2006) och Grilo och Thurik (2006) indikerar att om individen uppfattar att den administrativa komplexiteten är hög så har detta en negativ inverkan på sannolikheten att starta ett företag.

*Immigration*

Ytterligare en faktor som påverkar entreprenörskap är immigrationens roll. Precis som nyföretagandet har ökat i Europa och Nordamerika under de senaste 25 åren har immigranternas och etniska minoriteters betydelse för entreprenörskap också ökat. För USA har ett flertal studier (Wilson 1996, Bates 1998) försökt visa om avgörande faktorer för entreprenörskap skiljer sig mellan olika grupper av immigranter och etniska minoriteter.

*Landspecifika effekter*

De studier som har studerat landspecifika effekter mellan olika länder indikerar att entreprenörskap är starkare i USA än i de europeiska länderna. I EU:s sk Entrepreneurship Flash Eurobarometer från 2004 visar det sig att önskan om att vara anställd eller egenföretagare skiljer sig kraftigt mellan de europeiska länderna. I Sverige uppger endast 35 procent av de tillfrågade att de skulle föredra att vara egenföretagare medan 62 procent av de tillfrågade i Portugal och 56 procent av de tillfrågade i Spanien och på Cypern skulle föredra att vara egenföretagare.

*Arbetslöshet*

Att vara arbetslös eller riskera att bli arbetslös har i flera olika studier visat sig vara positivt korrelerad till att starta företag. Många studier har belyst sambandet mellan arbetslöshet och nyföretagande. Evans och Leighton (1990) fann entydiga bevis för att sannolikheten att starta ett företag tenderar att öka i samband med att den anställde förlorar sitt jobb bland unga vita män i USA. Foti och Vivarelli (1994) fann att i Italien har arbetslöshet en positiv påverkan på nyföretagande.

### *Familjebakgrund*

Bland de personliga egenskaperna hos nyföretagaren har familjebakgrund visat sig vara en nyckelfaktor för att förklara valet att starta ett företag. Exempelvis har Burke, FitzRoy och Nolan (2006) genom att studera en kohort med brittiska individer födda i mars 1958 visat att om man har en pappa som var egenföretagare (eller chef för ett litet företag) så tenderar det att stimulera entreprenörskap bland deras barn.

### *Andra icke-ekonomiska faktorer*

Flera studier har visat att sociala och icke-ekonomiska faktorer har en stor påverkan i valet att starta ett företag. Bland dessa faktorer kan nämnas social status, där entreprenörskap signalerar självtillräcklighet och individualism, har traditionellt värderats högt i USA men har visat sig öka i betydelse för flera europeiska länder. Oberoende och en vilja att fullt ut använda sina egna kunskaper har också visat sig ha stor inverkan i valet att starta ett företag. Ett antal studier har identifierat fundamentala karaktäristiska för den typiska nyföretagaren i Tyskland (Klandt 1996, Kulicke 1987). Enligt dessa studier är det mest vanliga karaktärsdraget oberoende. Entreprenörer värderar generellt oberoende högre jämfört med dem som inte väljer att starta nya företag.

Som framgått av beskrivningen ovan är beslutet eller orsaken till att starta ett företag baserat på väldigt heterogena initiativ som karaktäriseras av vitt skilda motiv. Därför är det inte konstigt att nya företags utveckling skiljer sig kraftigt från varandra och att sannolikheten för ett företag att överleva varierar kraftigt mellan olika typer av nyföretagare. Det har också belysts av det faktum att nystartade företag i hög grad avvecklas under den första perioden. I nästa avsnitt beskrivs därför de faktorer, i första hand på individnivå, som tenderar att leda till framgång respektive misslyckande för nystartade företag.

## **2.5 Faktorer för överlevnad och utveckling av nystartade företag**

Eftersom det totala antalet nya företag startas av en väldigt heterogen grupp individer bestående av en blandning av innovatörer och arbetslösa, rationella entreprenörer och överoptimister, erfarna och engagerade grundare och personer med inställningen att ”testa och se”, så är det rimligt att utvecklingen för de nya företagen kommer att variera kraftigt. Studier i olika länder har visat att mer än 50 procent av de nystartade företagen läggs ned inom fem år (Dunne, Roberts och Samuelson 1988, Geroski 1995).

I detta avsnitt identifierar vi de faktorer som den empiriska forskningen har identifierat ha positiv respektive negativ inverkan på ett nystartat företags utveckling och överlevnad. Vi koncentrerar oss framförallt på de faktorer som identifierats som betydelsefulla på det individuella planet, d v s på egenskaper hos entreprenören. Det finns en del empirisk forskning som har fokuserat på nystartade företags utveckling och studerat överlevnad, tillväxt och tidiga nedläggningar bland nystartade företag (Reid 1991, Boeri och Cramer 1992 och Baldwin och Rafiquzzaman 1995). Inom detta område är det möjligt att analysera sambandet mellan sociala *ex-ante* egenskaper hos entreprenören och överlevnad respektive utveckling av entreprenörens nystartade företag. Utveckling mäts oftast i termer av sysselsättningstillväxt, lönsamhet eller marknadsandelar.

### *Utbildning och humankapital*

Inte oväntat har det visat sig att utbildning och humankapital spelar en viktig roll för att öka sannolikheten för överlevnad såväl som för utveckling av det nystartade företaget (Bates 1990, Brüderl, Preisendörfer och Ziegler 1992, Gimeno m fl 1997). Almus och

Nerlinger (2000) har visat att ju större grundarens humankapital är desto högre är företagets tillväxt särskilt inom innovativa branscher. Barringer m fl (2005) har jämfört 50 snabbväxande företag i USA med 50 långsamt växande företag. Syftet var att undersöka vilka faktorer som skiljer snabbväxande företag från långsamt växande företag. De snabbväxande företagen hade en högre andel collegeutbildade ägare än de långsamt växande företagen. Att ägarnas utbildningsnivå har stor betydelse för företagets tillväxt har också belysts av Columbo och Grilli (2005) som finner att antal år i universitetsutbildning i ekonomi och marknadsföring påverkar företagets tillväxt positivt.

### *Kön*

Du Rietz och Henrekson (2000) analyserar ett urval av 4 200 svenska entreprenörer, varav 405 kvinnliga för att testa om kvinnliga entreprenörer underpresterar jämfört med de manliga entreprenörerna. Studien visar på stora skillnader mellan de kvinnliga och de manliga entreprenörerna. De kvinnliga entreprenörerna tenderar att driva mindre företag, är underrepresenterade inom tillverkning och bygg, mindre export orienterade och i större utsträckning beroende av hushåll som kunder. Med hjälp av multivariat regression och ett stort antal kontrollvariabler visar det sig att de kvinnliga entreprenörerna inte underpresterar förutom beträffande försäljningstillväxt.

### *Motiv*

Om entreprenörens underliggande motiv för att starta ett företag har innovativa kopplingar så kan man förvänta sig en bättre utveckling av företaget än om skälen till att starta ett företag grundar sig på rädslan för att förlora sitt jobb.

### *Arbetslöshet*

Beträffande arbetslöshet kan man konstatera att de som har startat företag p g a arbetslöshet oftare avvecklar företaget än de som hade en anställning innan de startade företaget (Carrasco 1999, Pfeiffer och Reize 2000). De nyföretagare som innan företagsstarten var arbetslösa har i genomsnitt sämre ekonomisk utveckling och bidrar i lägre utsträckning till att skapa sysselsättning (Andersson och Wadensjö 2006).

### *Branscherfarenhet*

Barringer m fl (2005) visar att snabbväxande företag i högre grad än företag som växer normalt eller långsamt har startats av personer som har yrkeserfarenheter från samma bransch som företaget verkar inom. Colombo och Grilli (2005) visar att arbetslivserfarenhet från samma bransch som det nystartade företaget verkar i, har ett positivt samband med företagets tillväxt. Annan yrkeserfarenhet visar inga signifikanta samband. De företag som växer snabbt har i högre grad än de företag som växer normalt eller långsamt startats av personer som tidigare har drivit företag (Barringer m fl 2005). Detta skulle kunna förklaras av att de ägare som tidigare har drivit företag har kunskap om vilka hinder som väntar och att de genom denna kunskap kan driva företaget effektivare än de ägare som inte har denna kunskapsbakgrund. Till sist har det visat sig att de entreprenörer som tidigare var anställda som högre chefer i samma bransch och hade tillgång till relevant information eller hade tidigare erfarenhet av att starta företag förväntas uppvisa en bättre utveckling av sina respektive företag (Brüderl och Preisendörfer 2000, Santarelli 2006, Vivarelli 2004).

### *Branschtillhörighet*

Almus och Nerlinger (2000) använder paneldata för att studera hur prestationen av nya företag i Tyskland skiljer sig mellan olika sektorer. Man finner att tillväxten för nya företag tenderar att vara högre inom väldigt högteknologiska industrier jämfört med högteknologiska och andra tillverkningsindustrier.

### *Nätverk*

Brüderl och Preisendorfer (1998) använder en databas bestående av 1 700 nystartade företag i Tyskland och finner att det nystartade företagens framgång mätt som sannolikhet att överleva och växa är större för de entreprenörer som ingår i ett nätverk med andra entreprenörer. De finner även att entreprenörsframgång påverkas av entreprenörens etniska bakgrund, utbildningsbakgrund, typ av arbetslivserfarenhet och tidigare erfarenhet av nyföretagande.

Detta avsnitt har listat de faktorer på individnivå som enligt den empiriska forskningen påverkar utvecklingen för nystartade företag. Precis som i det förra avsnittet där vi beskrev de faktorer som på individnivå påverkar valet att starta ett företag är de faktorer på individnivå som påverkar ett nystartat företags utveckling mångfacetterade. Några faktorer såsom kön, utbildningsnivå och arbetslöshet har enligt den empiriska forskningen visat sig påverka såväl valet att starta ett företag som dess utveckling. Faktorerna som visat sig påverka utvecklingen av nystartade företag och som redovisats i detta avsnitt är viktiga ur ett policyperspektiv. Om målsättningen är att föra en politik som stimulerar till ett ökat och varaktigt nyföretagande bör insatser riktas så att hänsyn tas till de faktorer som visat sig ha en positiv effekt på överlevnad och utveckling av nystartade företag. Det finns mycket forskning om entreprenörskap och policy (se bl a Lundström och Stevenson 2005) men då detta område ligger utanför detta uppdrag så nöjer vi oss med att citera Santarelli och Vivarelli (2006):

*”Since founders are heterogenous an may make ”entry mistakes”, policy incentives should be highly selective, favouring nascent entrepreneurs endowed with progressive motivation and promising predictors of better business performance. This would lead to the least distortion in the post-entry market selection of efficient entrepreneurs.”*



### 3 Policyåtgärder i ett internationellt perspektiv

Avsnittet innehåller policyåtgärder under de senaste sex åren beträffande nyföretagande i fyra länder, Sverige, Danmark, Holland och Storbritannien. Avsikten med detta avsnitt är att kartlägga allmänna policyåtgärder och dess bakgrund i den mån det går samt policyåtgärder inriktade mot kvinnor, invandrare och ungdomar i dessa länder.

#### 3.1 Sverige

##### 3.1.1 Allmänna policyåtgärder

###### *NUTEK*

Kärnkompetens inom näringslivsutveckling och regionala utvecklingsfrågor. Främjar entreprenörskap och företagsutveckling genom olika program och aktiviteter.

Almi Företagspartner AB bidades genom att de regionala utvecklingsfonderna omorganiserades och lyftes bort från Nutek. Dessa frågor hanterades tidigare inom Statens Industriverk. Almis uppdrag är att främja utvecklingen av konkurrenskraftiga små och medelstora företag samt stimulera nyföretagandet i syfte att skapa tillväxt och förnyelse i svenskt näringsliv. Inom de här områdena erbjuds framför allt två tjänster – finansiering och affärsutveckling.

###### *Arbetsmarknadsverket*

Administrerar stöd till start av näringsverksamhet. Syftet med stöd till start av näringsverksamhet är att ge företrädesvis arbetslösa, som inte kan få ett arbete och som har förutsättningar för att starta egen verksamhet, bidrag till försörjningen under inledningskedet av verksamheten.

På regional nivå tillkommer framförallt regionförbund, länsstyrelser och enskilda kommuner.

##### 3.1.2 Policyåtgärder inriktat mot kvinnor

###### *Aktörer*

De viktigaste offentliga aktörerna gällande entreprenörskapsbefrämjande åtgärder bland kvinnor utgörs av Nutek, Almi, länsstyrelser, landsting, länsarbetsnämnder, arbetsförmedlingar, kvinnliga resurscentra samt kommuner. Nutek är av central betydelse i sin roll som den myndighet vilken fördelar statliga medel inom området.

De ovan nämnda aktörerna har i huvudsak en generell inriktning på sitt arbete. Mer specifikt riktade åtgärder till kvinnor genomförs ofta i projektform med olika konstellationer av ingående aktörer – såväl offentliga som privata.

Regionala och lokala kvinnliga resurscentra – finansierade av exempelvis Nutek länsstyrelser, regionförbund och kommuner, arbetar med att utveckla kvinnors nyföretagande genom att till exempel utveckla metoder för att bättre ta tillvara kvinnors företagsidéer och finansiera kvinnliga nätverk. Nutek har angett allmänna kriterier för dessa resurscentra och beskriver verksamheternas syfte; ”RC (lokala och regionala centra) ska arbeta för att åstadkomma strukturella förändringar inom ramen för de regionala tillväxtprogrammen (RTP) och de regionala utvecklingsprogrammen (RUP). Nationellt program för utveckling av resurscentra för kvinnor finansieras av Nutek och ska bidra till att förbättra kvinnors

villkor och förutsättningar inom RTP och RUP. Vidare ska programmet bidra till en hållbar tillväxt utifrån en social, ekonomisk och miljömässig dimension. Inom ramen för programmet delar Nutek ut bas- och projektmedel till lokala och regionala RC". (NUTEK, 2007a)

År 2006 beviljade Nutek 49 miljoner kronor till RC och antalet regionala och lokala resurscentra uppgick till cirka 58 stycken, merparten med inriktning på företagande bland kvinnor.

### *Åtgärder*

Den 10 maj 2007 beslutade regeringen att åt Nutek uppdra att ”genomföra och samordna ett treårigt program för att främja kvinnors företagande. Programmet består av fyra delprogram: Information, rådgivning och affärsutveckling, Insatser inom nationella program, Finansiering samt Attityder och förebilder... Programmet skall bidra till att nyföretagandet bland kvinnor ökar och till att fler av de företag som drivs av kvinnor växer:

- Programmet skall bidra till att fler kvinnor kan tänka sig att starta företag.
- Programmet skall bidra till att andelen kvinnor av samtliga nyföretagare utgör minst 40 procent vid programperiodens slut.
- Programmet skall bidra till att en större andel av de kvinnor som driver företag väljer att göra det på heltid.
- Programmet skall bidra till att fler kvinnor som driver företag väljer att anställa personal.
- Programmet skall bidra till att höja kunskap och kompetens om kvinnors företagande och till att insatser riktade till kvinnor integreras i rådgivarorganisationers och myndigheters verksamheter.”

### *Exempel på utvärderingar*

I Nuteks uppföljning av RC:s verksamhet 2006 framhålls att antalet aktiviteter i näringslivsutveckling ökat avsevärt mellan 2004 och 2006. Programansvariga för RTP var i 2006 något mer positivt inställda till RC:s verksamhet jämfört med 2005. Verksamheten medförde ett antal kortsiktiga förändringar i form av exempelvis ökad kompetens. Mer långsiktiga förändringar var exempelvis ökad medvetandegrad samt att kvinnor synliggjorts.

Länsstyrelsen i Östergötland genomförde år 2002 en kartläggning av olika företagsfrämjande aktörers syn på kvinnors företagande. (Länsstyrelsen Östergötland, 2002) De flesta utbudsaktörer ansåg att det fanns skillnader mellan mäns och kvinnors företagande, men få av dem hade gjort en analys av skillnaderna och låtit den ligga till grund för sin verksamhet.

Regionalt resurscentrum för kvinnors företagande i Värmland – RRC Värmland och dess verksamhet under perioden 2003–2005 utvärderades av två konsulter. (Internationell kompetens AB, et al., 2005). Det konstaterades att de aktiviteter som genomförts varit framgångsrika och att antalet kvinnor som startade företag ökade. Vikten av långsiktighet och en stabilare finansiering framhölls. Andra arbetsområden som pekas på i rapporten är förändringar av strukturer, attityder och regelsystem.



Länsstyrelsen i Stockholms län genomförde 2006 en utbuds- och efterfrågeanalys gällande entreprenörskapsprogram (Länsstyrelsen i Stockholms län, 2006) inom länet. Fokusgrupper utgjordes av bland annat företagargrupperna kvinnor och invandrare. De utvärderingar som gjordes gällande aktörerna redovisas till övervägande del generellt för de olika mottagargrupperna men har även bäring på gruppen kvinnor. Ett par iakttagelser som kan lyftas fram gäller brist på stödjande program i tillväxtfasen för företag, då de flesta aktörer verkar i start- och främjandefasen. Vidare framhölls att utbudet av stödtjänster kan riskera att bli oöverskådligt och att stöden kanske inte alltid är anpassade efter företagarens/företagets individuella behov.

Både utbudsaktörer och entreprenörer påtalade att det fanns brister i systemsynen på regional nivå, bland de offentliga utbudsaktörerna. ”Systemsynen handlar om att se sin egen verksamhet som en del i ett större system av olika former av utbud som entreprenören möter. Systemet finns till för att stödja och lotsa entreprenören till den aktör som bäst kan uppfylla entreprenörens olika önskemål och behov över tiden. Detta förutsätter ett tätt samarbete mellan utbudsaktörerna, god kunskap om varandras verksamhet, öppenhet och genomgående transparens.” Vid jämförelser mellan könen konstateras att finansieringsstöd var den vanligaste stödformen i båda grupperna, stöd till finansiering var dock vanligare bland manliga företagare. Kvinnor upplevde sig inte som särbehandlade vid kontakt med aktörerna. Kvinnor ansåg i högre grad att behovet av förbättrat stöd var mycket stort, med viss tonvikt på utbildning och rådgivning jämfört med män.

För att systematisera och enhetliggöra arbetet med uppföljningar och utvärderingar har Nutek tagit fram ett uppföljnings- och utvärderingssystem. Vid utvärdering av programmet för Kvinnors företagande 2007–2009 kommer strukturen i detta system att följas. I korthet kan systemet beskrivas ”varje insats på Nutek ska dokumentera målformuleringar och indikatorer enligt en standardiserad uppföljnings- och utvärderingsplan. Samtliga planer ska även omfatta en beskrivning av vad insatsen ska uppnå och på vilket sätt. Planerna ska dessutom ange vilka uppföljnings- och utvärderingsaktiviteter som ska genomföras när och av vem”. (NUTEK, 2007b)

### 3.1.3 Policyåtgärder inriktat mot invandrare

#### *NUTEK*

Nutek genomför utredningar gällande bland annat villkor för utlandsfödda företagare. Under senare år kan rapporterna ”Utrikesfödda småföretagares villkor och verklighet” och ”Att vara sin egen – Unga företagare med utländsk bakgrund – villkor och strategier” nämnas.

Inom ramen för de generella stödåtgärderna för företagsrådgivning ges särskild rådgivning för invandrare och andra speciella grupper av företagare.

Under 2000-talet har Nutek deltagit i finansieringen av ett 30-tal projekt med inriktning på invandrarföretagande. Dessa projekt har i de flesta fall bedrivits av Almi företagspartner eller IFS.

Almi företagspartner bedriver strategisk affärsrådgivning, utbildning och finansieringsverksamhet för företagare. Almis verksamhet är regionaliserad. Inom ramen för de generella verksamheterna återfinns särskilda mindre program för invandrare, t ex gällande mentorskap för företagare med invandrarbakgrund och åtgärder för att underlätta bankförbindelser. Bedömning av finansiering via Almi sker dock efter generella kriterier som är gemensamma för alla grupper av företagare.

## IFS

Internationella företagarföreningen (IFS) startades som en förening 1996 i Stockholm. När verksamheten spreds i övriga landet bildades Stiftelsen IFS Rådgivningscentrum. Målet med IFS verksamhet är att öka kunskapen hos personer med invandrabakgrund om att starta eget, hjälpa den presumtiva invandrarföretagaren att analysera sin affärsidé och liknande, hjälpa invandrare som vill ta över befintliga företag samt öka sysselsättningen bland personer med invandrabakgrund.

IFS har i uppgift att främja invandrarföretagandet i Sverige genom att:

- Stimulera till ökat företagande bland de olika invandrargrupperna
- Öka kompetensen hos de enskilda invandrarföretagarna
- Verka för att förbättra klimatet för invandrarföretagen
- Initiera projekt med syfte att skapa nätverk mellan invandrarföretag och andra företag och organisationer

Konkret kan verksamheten bestå av

- Kostnadsfri information och rådgivning på olika språk
- Bedömning av förutsättningar för att starta företag
- Hjälp med affärsplan och kalkyl
- Analys och bedömning av företag vid övertagande
- Hjälp med ansökan om olika typer av lån och stöd
- Tillgång till IFS nätverk och mentorer för nystartade företag
- Långsiktigt stöd för kompetensutveckling för invandrarföretag

IFS verksamhet finansieras bland annat av Almi Företagspartner AB, Nutek, och olika länsstyrelser och kommuner.

År 2004 gjordes en utvärdering av IFS verksamhet i Östergötlands län. I denna framgår det att IFS verksamhet fyller ett behov samt erbjuder tjänster som uppskattas av de som nyttjar dem. Även banker och arbetsförmedlingar ser positivt på IFS i Östergötlands län. Det ska dock påpekas att det rådde bristande praktisk erfarenhet av IFS bland bankerna. Stödet som IFS ger gällande företagande i Sverige leder även till en vidare förståelse för det svenska regelsystemet gällande affärsverksamhet. (Erik Träff AB, 2004, s 13) Även Nutek har nyligen gjort en utvärdering av IFS verksamhet.

## AMS/AMV

Den särskilda stödåtgärd som gäller företagande inom AMV utgörs av ”Stöd till start av näringsverksamhet”. Åtgärden är generell och således inte riktad till specifika grupper. Ett undantag har dock varit ett särskilt program för handikappade, men någon särskild inriktning på invandrare har inte funnits.

### 3.1.4 Policyåtgärder inriktat mot ungdomar

Entreprenörskap bland ungdom har under senare år fått en hel del uppmärksamhet från såväl offentliga som privata aktörer. Som exempel på statliga insatser under den senaste femårsperioden kan nämnas att Nutek år 2002 fick regeringens uppdrag att utveckla in-

satser för att främja ungas entreprenörskap, med särskild inriktning på skolan (NEP). År 2004 fattade den dåvarande regeringen beslut om ett treårigt nationellt program för att öka intresset för entreprenörskap bland ungdomar. Nutek fick uppdraget att genomföra programmet under 2005–2007. År 2006 fattade regeringen beslut om nya mål för gymnasieskolan där utbildning beträffande entreprenörskap ska ingå i alla utbildningsprogram.

Den statliga finansieringen inom området kanaliseras via länsstyrelser och regionförbund samt andra organisationer till olika program och åtgärder på regional eller lokal nivå. Dessa programåtgärder samfinansieras ofta med andra aktörer. En klar gränsdragning mellan offentliga och privata program är därmed knappast möjlig att genomföra. Detta gäller även en komplett översyn av dessas inriktning och innehåll samt utvärderingar av resultat. Utvärderingar av stödåtgärder för nyföretagande bland ungdomar är relativt fåtaliga. Ett metodproblem i detta sammanhang gäller det faktum att eventuella effekter av entreprenörskapsutbildning i grund- och gymnasieskola endast kan påvisas på lång sikt. De utvärderingar som gjorts har mestadels varit inriktade på att mäta deltagande i och attitydförändringar efter genomförda program.

En kartläggning av entreprenörskapsbefrämjande aktiviteter som företas i de svenska skolorna har gjorts av *E-ship*. *E-ship* är ett projekt som drivs i samarbete mellan länsstyrelserna i Uppsala län, Västmanlands län, Örebro län och Östergötlands län med delfinansiering genom Europeiska Unionen. Projektets övergripande mål är att arbeta för positiva attityder till entreprenörskap i skolan. (Innovativa åtgärder, 2007-07-11) Denna kartläggning inleds med en förteckning över de rikstäckande åtgärder som vidtas. Det samlade antalet aktörer på nationell nivå riktade till yngre människor för att informera, bedriva utbildning och stödjande verksamhet kring nyföretagande kan år 2006 uppskattas till cirka 35 stycken. Till detta skall läggas ett antal regionala aktörer med satsningar av skiftande varaktighet och med skiftande grad av offentliga inslag.

Cirka 24 procent av de uppräknade nationella aktiviteterna i *E-ships* kartläggning riktar sig till ungdomar med eftergymnasial utbildning<sup>1</sup> eller under pågående eftergymnasial utbildning. Nästan hälften av aktiviteterna riktar sig till gymnasieelever och cirka 27 procent har grundskoleelever som målgrupp. Således finns det nationella aktiviteter som syftar till att främja positiva attityder till entreprenörskap från 6 års ålder och uppåt för att på detta sätt öka det framtida företagandet. Runt om i Sverige pågår utöver ovan nämnda aktiviteter lokala program vars syfte är att stimulera entreprenörskap. Dessa program riktar sig till allt från grundskoleelever till vuxna. (*E-ship*, 2007-07-11; NUTEK, 2006, s 4ff)

Som tidigare nämnts har Nutek under de gångna åren ansvarat för ett antal entreprenörskapsprogram. Det senaste som avslutats gällde för perioden 2002–2005. Just nu pågår ett nationellt entreprenörskapsprogram för perioden 2005–2007. Detta program kommer utvärderas av ITPS enligt ett regeringsbeslut 2004 (Näringsdepartementet, 2004). Nuvarande program är indelat i delprogrammen 1, 2, 3 och 4:

- 1 Entreprenörskap på grundskole- och gymnasienivå, delprogram
- 2 Entreprenörskap på universitets- och högskolenivå, delprogram
- 3 Kunskapsutveckling hos företagsrådgivare och näringslivsutvecklare samt delprogram

<sup>1</sup> Med eftergymnasial utbildning menas här högskole-, universitets- och KY-utbildningar. En majoritet av dessa aktiviteter riktar sig dock till högskole- och universitetsstudenter.

- 4 Regionala entreprenörskapsprogram<sup>2</sup>. Av dessa delprogram är det delprogram 1 och 2 som är de delar som specifikt riktar sig mot ungdomar.

Syftet med **delprogram 1** är att stimulera elevers inneboende drivkraft och skaparlust samt ge lärare, lärarstudenter, studie- och yrkesvägledare ökad kunskap i hur man kan arbeta med entreprenörskap i skolan så att fler elever blir företagsamma. **Delprogram 2** syftar till att öka studenters intresse för entreprenörskap. Dessutom ska delprogram 2 öka studenternas entreprenörsförmåga genom inspirationsaktiviteter och utbildningar så att fler studenter i framtiden väljer att starta företag. (NUTEK, 2005, s 13ff)

Den geografiska fördelningen gällande offentliga insatser för att främja ungdomars företagande förefaller något ojämn, åtminstone att döma av den dokumentation som finns offentligt tillgänglig via länsstyrelser, regionförbund etc. En förklaring kan här vara att Nuteks satsning på sex pilotlän inom ramen för det nationella entreprenörskapsprogrammet 2005–2007 inneburit en särskild fokusering på dessa län vad gäller spridning av information kring olika åtgärder. FSF (Forum för Småföretagarforskning) konstaterar att aktiviteterna för att främja ungdomars företagande tenderar att vara färre inom regioner med höga andelar nyföretagande och småföretag. (FSF, 2005) I denna bedömning ingår då alla typer av aktörer.

Det konkreta genomförandet av programmen sker till största del via det offentliga utbildningssystemet inom vilket information, attitydbildning, kurser, kreativitetsträning och praktik kring entreprenörskap bedrivs. En klar gränsdragning mellan offentliga insatser och andra insatser är här omöjlig att göra då näringslivets intresseorganisationer ofta är involverade samtidigt med skolans personal<sup>3</sup>. Enligt en utvärdering som gjorts av programmet *Ungt entreprenörskap i stockholmsregionen* anses kritiska faktorer vara skolledningarnas intresse samt lärarnas vilja kunskap och tid gällande entreprenörskapsutbildning.

Enligt en kartläggning från FSF år 2004 varierar omfattningen av utbildningen kring nyföretagande efter utbildningsnivå. Entreprenörskapsinriktade aktiviteter var enligt denna undersökning betydligt vanligare på gymnasieskolenivå jämfört med grundskolenivå. På högskolenivå har flertalet lärosäten kurser i entreprenörskap. Till detta hör även att aktiviteterna varierade i betydande utsträckning mellan olika län. Bortfallet var dock mycket högt i denna undersökning.

I en uppföljning av Nuteks program NEP framhålls bland annat; ”att de olika delprojekten bl a bidragit till att skapa nätverk, öka samordningen av regionala projekt och förändra attityder samhället. Samtidigt har de olika delprojekten, enligt intervjuerna, endast fått marginella effekter i ett övergripande samhällsperspektiv. Det är också svårt att på bred front få entreprenörskapstankar att genomsyra skolans arbete. Därtill har de enskilda projekten varit för små, haft för begränsade resurser och tid. Arbetet inom NEP-programmet har emellertid genererat kunskap som kan nyttjas för framtida satsningar för att främja entreprenörskap, vilket också var ett av programmets huvudsyften”. (EuroFutures, 2005)

#### *Exempel på lokala utvärderingar av entreprenörsstimulerande program*

I Härnösand har det bland annat genomförts ett EU-projekt kallat *Expansiva Härnösand*, vars syfte var att stimulera till entreprenörskap och företagsamhet. En del i detta projekt var att ”*etablera entreprenörskap och företagsamhet som viktiga begrepp i skolan*”.

<sup>2</sup> Det sista delprogrammet sker på NUTEKs eget initiativ och finansieras därför med medel som ligger utanför programmets budget. (NUTEK, 2005, s 6)

<sup>3</sup> *Ungt entreprenörskap i Västra Götaland. Västra Götalandsregionen 2006.*

(Lundberg, et al, 2006, s 3) Detta för att stimulera barn och ungdomar att tänka i banor kring entreprenörskap. För att förankra begreppen entreprenörskap och företagsamhet i skolan genomfördes ett antal aktiviteter vilka syftade till att höja lärarnas kunskaper och öka deras intresse för entreprenörskap. I den utvärdering som finns tillgänglig framkommer att i den del av ovan nämnda delprojekt som rörde för- och grundskolan förefaller det vara så att lärarnas kunskaper gällande entreprenörskap ökats på grund av de aktiviteter som företagits.

Det finns dock tendenser i resultaten som pekar på att det eventuellt skulle kunna vara så att det endast var de lärare som var intresserade av entreprenörskap från början som deltog. Gällande utvärderingen av aktiviteterna riktade mot *Ung företagsamhet* (UF) i Härnösands gymnasium pekar resultaten på mer generellt positiva effekter. Dessa tar sig uttryck i att även de lärare som från början varit tveksamma till UF, efter deltagande i aktiviteterna ändrat inställning. (Lundberg, et al, 2006, s 8ff) Ytterligare två delar av delprojektet *Entreprenörskap/företagande i skolan* utvärderas och studeras resultaten från de fyra delarna tillsammans ser det ut som om det är tämligen lätt att skapa ett intresse för entreprenörskap hos lärare genom entreprenörsbefrämjande aktiviteter riktade mot lärare. Det förefaller även vara viktigt att det i och med aktiviteterna tydliggörs att entreprenörskap inte är ett ämne utan något som berör alla vetenskapliga discipliner.

I Jämtlands län genomfördes ett program vars målsättning var att bättra på möjligheterna för landsbygdens företag, föreningar och privatpersoner att utvecklas. Alla kommunerna i länet deltog i projektet. En stor del av de aktiviteter som delfinansierades genom detta projekt riktade sig mot bland annat ungdomar. (Johansson, 2005, s 13)

Vidare kan nämnas kartläggningar och uppföljningar av entreprenörskapsbefrämjande åtgärder som företagits i Stockholms län (Länsstyrelsen i Stockholms län, 2006) och Östergötlands län (MinArt, 2003). Genomgången gällande Stockholms län är relativt

### *Finansiering*

Nuvarande entreprenörskapsprogram för perioden 2005–2007 får 45 miljoner kronor. Av dessa går 20 miljoner till delprogram 1 och 14 miljoner till delprogram 2. (NUTEK, 2005, s 6ff).

Som ett exempel på hur finansieringen kan se ut konkret kan nämnas att Jämtlands län för perioden 2003–2004 fick 2,2 miljoner kronor av regeringen (Länsstyrelsen Jämtlands län, 2003-12-17) att fördela inom programmet för lokal utveckling och entreprenörskap 2003–2004. Jämtlands läns samtliga kommuner ställde upp med ytterligare 2,2 miljoner kronor, vilket även Jämtlands läns länsstyrelse gjorde. Totalt fanns då 6,6 miljoner kronor. Detta innebär att varje kommun fick 825 000 kronor. Till detta kom sedan privat medfinansiering. Stöden som betalades ut till respektive projekt var mycket små med ett maximalt belopp på 25 000 kronor. I de fall då större belopp delades ut var länsstyrelsen tvungen att tillfrågas. Flera kommuner lade till ytterligare resurser. För att stöd skulle utbetalas var varje projekt tvunget att ha privat medfinansiering.

## **3.2 Danmark**

### **3.2.1 Allmänna policyåtgärder**

Det startas cirka 16 000 nya företag i Danmark varje år och cirka 5 procent av den danska befolkningen är inblandade i entreprenörskapsverksamhet. I internationell jämförelse är detta en relativt god siffra och Danmarks utmaning är inte att starta fler företag utan att i

större utsträckning starta *växande* företag då andelen växande företag i internationell jämförelse är relativt sett låg. (Finansministeriet, 2005. s 12f)

I "Entrepreneurship index 2006" finns de danska åtgärderna riktade till entreprenörskap kort beskrivna och samlade under rubrikerna: *Efterfrågan*, *Utbud av kapital*, *Utbud av färdigheter* samt *Incitament*. Under efterfrågan ingår att öka konkurrenskraften genom att stärka exportsektorn samt tillgången till internationella marknader. Utbudet av kapital ska påverkas genom diverse utlåningsfaciliteter, skatteförändringar, ökad mängd riskvilligt kapital samt förändringar på börsen. Utbud av färdigheter riktar sig främst till unga i form av entreprenörskapsutbildningar och förändringar av konkurslagstiftningen samt förbättringar av infrastrukturen i form av mötesplatser, så som exempelvis Internetsajter. Incitament handlar i stor utsträckning om att förändra skatter och administrativa bördor.<sup>4</sup>

Danmarks ambition är att år 2010 ligga i den europeiska toppen vad gäller företagsstarter, och att 2015 ha den högsta andelen tillväxtentreprenörer. (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2007. s 11) För att ge en utförlig bild av de danska åtgärderna för att nå dessa mål och bakgrunden till dem, har ITPS använt sig av "Entrepreneurship index 2006" och andra offentliga rapporter som behandlar entreprenörskap från år 2003 och framåt. De allmänna policyåtgärderna i Danmark är i stort fokuserade på fyra områden: rådgivning, att minska administrativa kostnader, finansiering samt kommersialisering av forskning och utveckling.

### *Rådgivning*

Ett utbrett rådgivningssystem har en positiv effekt på entreprenörskap. Rådgivare kan bidra med nya infällsvinklar samt hjälpa till med organisatoriska och administrativa problem. Danmark har sedan år 1997 erbjudit gratis rådgivning till potentiella entreprenörer. För att säkra fler entreprenörer och tillväxt i de företag som redan existerar vill den danska regeringen göra det ännu lättare för entreprenörer att använda sig av existerande rådgivning genom diverse åtgärder. Regeringen vill också stödja utvecklingen av den privata rådgivning som finns på marknaden.

*Iverksaetterknudepunkter* är placerade regionalt i Danmark och startade mellan år 2001 och år 2002. Iverksaetterknudepunkter erbjuder gratis rådgivning och verkar som guide och distributör för entreprenörer till de olika entreprenörsprogram som finns. Sedan 2001 har 6 000 entreprenörer per år tagit emot rådgivning inom ramen för Iverksaetterknudepunkter. Av dessa uppger 400 att de inte hade startat ett företag om de inte hade erhållit rådgivning. Utvärderingar av programmet visar även att kvaliteten på idéerna blivit högre då rådgivningen fungerat som ett filter som rensat bort ohållbara idéer. Rapporter pekar även på att företag som mottagit rådgivning har högre överlevnadsgrad än andra företag. (Kristensen, et al., 2003. s 57ff)

Danmark har två offentligt finansierade Internetsidor<sup>5</sup> där entreprenörer kan få information och vägledning om företagsstarter, företagsutveckling samt kontaktinformation till relevanta instanser. Internetsidorna lanserades i slutet av 90-talet och har tillsammans med "Erhverslivets" hotline, som är en telefonlinje där entreprenörer kan få personlig service, använts frekvent och varit framgångsrika (Kristensen, et al. 2003. s 61f) Bland annat så har Startguiden.dk cirka 700 besökare per dag. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003a. s 27) Konceptet bakom Internetsidorna och telefonlinjen är att företag och entreprenörer bara ska behöva kontakta ett ställe för att få den hjälp de behöver.

<sup>4</sup> För en komplett beskrivning av dessa se Bilaga 4 i rapporten "Entrepreneurship Index 2006".

<sup>5</sup> [www.startguiden.dk](http://www.startguiden.dk) och [www.virksomhedsguiden.dk](http://www.virksomhedsguiden.dk)

Undersökningar har visat att entreprenörer hellre använder sig av privata framför offentliga rådgivare, något som Danmark uppmärksammat. Under en treårsperiod ska det etableras privata rådgivningssystem över hela landet (fram till jan 2006). Avsikten är att ha ett landstäckande privat rådgivningssystem som erbjuder gratis privat rådgivning, arrangerar kurser och annan kollektiv rådgivning i området samt skapar nätverk mellan entreprenörer och etablerade verksamheter. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003a. s 22ff)

*TIC-nätverket* (Technological Information Centre) och *GTS* (government approved technological service centres) verkar som konsulter för små- och medelstora företag och entreprenörer vad gäller tekniska frågor. Syftet med TIC och GTS är att skapa en bro mellan universitet och företag för att säkra överföringen av ny innovativ vetenskaplig och teknisk kunskap från universiteten till små- och medelstora företag i Danmark. (Kristensen, et al., 2003. s 62f) GTS hjälper cirka 20 000 verksamheter i Danmark varje år och cirka 10 procent av finansieringen var under 2005 offentligt finansierad. För varje offentligt spenderad krona fick näringslivet tillbaka 7 kronor. I den nya handlingsplanen för entreprenörer ska TIC och tidigare nämnda Iverksaetterknudepunkter slås samman till en enhet och antalet ska minskas ner från cirka tjugo centra till cirka 5–10 enheter. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003b. s 17)

För att ge potentiella tillväxtentreprenörer och mindre verksamheter med tillväxtambitioner tillgång till hjälp och relevant rådgivning ska den danska regeringen samarbeta med kommuner och regionala tillväxtforum. Målet är att etablera regionala entreprenörskapshus som ska erbjuda kvalificerad rådgivning. (Finansministeriet, 2006a. s 16) NiN (The entrepreneurship network of northern Jutland) är ett nätverk i Jylland som arbetar med rådgivning. NiN fokuserar på problemlösning och identifiering av entreprenörens specifika behov och arbetar bl a med att matcha företags behov med rätt typ av rådgivare. Behöver företaget exempelvis juridisk rådgivning skickar NiN entreprenören vidare till en privat advokat. Utvärdering av verksamheten visar att 98 procent av de företag som startade 2002 och som erhöll rådgivning från NiN fortfarande var aktiva tre år senare. Av de företag som inte erhölet rådgivning via NiN var endast 65 procent aktiva år 2005. (Finansministeriet, 2006b. s 63)

En jämförelse mellan tillväxtentreprenörer och ”vanliga” entreprenörer genomfördes 2003 i Danmark. Syftet med jämförelsen var att se om det fanns någon skillnad mellan de som inte erhölet rådgivning i uppstartsfasen och de som erhölet det. Studien visade att 61 procent av de växande företagen erhölet rådgivning i uppstartsfasen och av de ”vanliga” entreprenörerna var det 58 procent som erhölet rådgivning i uppstartsfasen. (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2007. s 64)

#### *Minska administrativa kostnader*

Den danska regeringens mål är att fram till 2010 ha minskat de administrativa kostnaderna med 25 procent och att de ska vara bland de lägsta i EU. Från år 2001 till och med mars 2007 hade de administrativa kostnaderna minskat med 11 procent. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2007. s 3) Internationella jämförelser visar att det både är billigt och lätt att starta ett företag i Danmark. I en europeisk jämförelse med 16 länder var det både billigast att starta företag i Danmark och krävde minst tid. (Finansministeriet, 2006b. s 18) Förklaringen till detta anses vara att det mesta som rör en företagsstart i Danmark sköts elektroniskt. Problemen för Danmark vad gäller den administrativa bördan uppstår i ett senare skede, under själva driften av företaget.

I huvudsak ska det administrativa målet uppnås genom satsningar inom nedanstående fem verksamhetsområden. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2007. s 9)

- Förenkling av existerande lagar
- Färre bördor och bättre kvalitet på nya regleringar
- Bättre reglering i EU
- Bättre kommunikation och service
- Fler digitala lösningar

Som entreprenör finns det alltid en risk att gå i konkurs. För att minska risken för företag konkurs samt att göra det lättare att gå vidare efter en eventuell konkurs, vill den danska regeringen förändra konkurslagstiftningen. En individ som en gång varit entreprenör besitter kunskap om företagande som inte bör gå till spillo på grund av trög lagstiftning. I arbetet med att se över gällande regler för rekonstruktion av företag samt skuldrationiseringar tittar Danmark på lagstiftning i ledande entreprenörländer såsom Storbritannien och Nederländerna. Danmark överväger också att lätta på reglerna för offentliga ackord och skulder. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003a. s 20)

I Danmarks budget för 2007 reserverades DKK 29 miljoner för att skapa ett s k "early warning system" som ska hjälpa vacklande verksamheter i god tid. Företagen ska erbjudas rådgivning från experter inom juridik, finansiering och organisation för att undvika att gå i konkurs. Systemet finns i ett antal länder<sup>6</sup> och resultat från utvärderingar av systemet pekar, bland annat i Nederländerna, på att det är ett viktigt verktyg för att hjälpa finansiellt instabila företag. Danmark har Nederländernas modell som förebild i framtagandet av en egen. Den danska regeringen ämnar även förkorta tiden som det tar att "stänga" ner ett företag. Enligt en dansk studie tar det idag i genomsnitt cirka två år att stänga ner ett företag. Förslag på hur detta ska genomföras förväntas komma under 2007. (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2007. s 77ff)

Den danska regeringen undersöker möjligheten att införa en så kallad *Minimumsordning* för nystartade företag. Minimumsordningen innebär att verksamheter som är yngre än tre år slipper vissa administrativa uppgifter som t ex miljögodkännelser, arbetsplatsutvärderingar och inrapportering till Danmarks statistik. Lättnaden förväntas minska den administrativa arbetsbördan med 10 timmar per månad. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003a. s 41)

Det är de teknologiska möjligheterna som den danska regeringen främst vill använda för att minska den administrativa bördan ytterligare. För att åstadkomma detta arbetar Danmark bland annat med att räkenskaper ska kunna sändas in elektroniskt. I maj 2003 lanserades en ny Internetsida med större möjligheter att sköta det administrativa arbetet elektroniskt på ett enkelt sätt och där allt är samlat. Tanken är att sidan ska fungera som en "one-stop-shop" där entreprenörer på ett och samma ställe kan genomföra registreringar, ansöka om tillstånd, licenser etcetera.<sup>7</sup> Regeringen ska även ta fram en digital "medarbetaragent" där all information och administrativa uppgifter som rör anställningar kommer att finnas. I agenten ingår bland annat en utbyggnad av ett lönesystem som gör att företag lättare ska kunna lösa lönefrågor elektroniskt. Den digitala medarbetaragenten innebär även att entre-

<sup>6</sup> Systemet finns i Australien, Österrike, Belgien, Finland, Frankrike, Tyskland, Grekland, Irland, Israel, Nederländerna, Nya Zeeland, Polen, Spanien, Schweiz och Storbritannien.

<sup>7</sup> Se <http://www.virk.dk/>.



prenörer inte längre kommer att behöva vända sig till olika myndigheter såsom skattemyndighet, tullverk, miljömyndighet och arbetsmarknadsstyrelse m fl när de ska anställa eller utöka sin produktion, i medarbetaragenten ska de kunna sköta allt på ett och samma ställe. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003a. s 36ff)

I Danmark har en översyn av vilka lagar som kräver mest administrativt arbete av företagen genomförts. Utifrån denna har därefter en särskild handlingsplan för hur de ska förändras fram till 2010 utarbetats.<sup>8</sup>

De kostsamma lagarna är:

- ”Årsregnskapsloven”
- Lagen om finansiell verksamhet
- Lagen om aktiebolag
- ”Anpartsselskabsloven”
- Lagen om omsättning av fast egendom
- Lagen om värdepappershandel
- Lagen om Danmarks statistik
- ”Lov om sikkerhet till søs”
- Bygglagen
- Bokföringslagen.

### *Finansiering*

Alla företag behöver finansiering i ett inledande skede. Länder med en hög andel entreprenörer har också en välfungerande marknad för finansiering av nya verksamheter. För att öka entreprenörskapet i Danmark vill den danska regeringen göra sin marknad för finansiering av affärsidéer och nya verksamheter till en utav de bästa i världen. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003a. s 44)

Den progressiva inkomstskatten i Danmark är en utav de högsta i världen med skattesatser på upp till 67 procent om man tjänar mer än DKK 313 000. (Kristensen, et al., 2003. s 60) Den höga inkomstskatten innebär att det kan vara svårt för en privatperson att spara ihop tillräckligt med kapital för att starta ett företag. På grund av detta har man i Danmark möjligheten att dra av pengar från skatten som hamnar på ett speciellt *etableringskonto* att användas i syfte att starta företag. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003a. s 47) För att göra det mer fördelaktigt att starta företag har Danmark nu även sänkt etableringsgränsen från DKK 189 000 till DKK 100 000 för att ge fler entreprenörer, med ett lägre kapitalbehov möjlighet att dra nytta av etableringskontot. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003b. s 19)

Entreprenörer som satsar på innovativ verksamhet möter särskilda förhållanden när det kommer till finansiering då den verksamheten ofta är mer riskfylld än vanlig verksamhet. För att öka andelen riskvilligt kapital i landet och blockera hål i kapital-finansmarknaden

<sup>8</sup> *En utförlig beskrivning av arbetet med dessa återfinns i skriften ”En lettere hverdag for danske virksomheder – færre byrder på vej mod 2010”, bilaga 2 s. 29 ff.*

ska staten gå samman med privata investerare för att etablera en *entreprenörsfond* på minst DKK 500 miljoner. Fonden ska fokusera på att investera i tidiga faser av nya verksamheter. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003a. s 54) I maj 2006 antogs en lag om skapandet av ytterligare en kapitalstark riskfond från och med 2007. Fonden ska ha ett kapital på cirka DKK 3–4 miljarder. (Finansministeriet, 2006a, s 16)

En del förändringar i det danska skattesystemet har skett för att främja entreprenörskap. År 2005 sänktes bolagsskatten från 30 till 28 procent samt har ett tak införts på fastighets-skatten så att inte en värdeökning av fastigheten ska öka skatten. Vad gäller förändringar på börsen etablerades år 2005 en alternativ handlingsplats på Köpenhamns fondbörs. ”First north” som den nya börsen heter är till för de verksamheter som inte lever upp till den vanliga börsens krav på börsnoterade företag. (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2007. s 109ff)

### *Kommersialisering av forskning och utveckling*

Ytterligare ett område som Danmark arbetar aktivt inom är kommersialiseringen av forskning. Tillväxten av verksamheter inom högteknologiska och innovativa områden är på sikt väldigt viktigt för att säkerställa förnyelse i näringslivet

1998 startade projektet *Innovationsmiljöer* som har åtta regionala centra vilka fungerar som inkubationszoner för innovations-, forsknings- och utvecklingsbaserade entreprenörer. Innovationsmiljöernas primära uppgift är att investera i de tidigare faserna av verksamheter samt erbjuda fysisk miljö och ICT-infrastruktur, rådgivning och kontakter med specialister. Innovationsmiljöerna hjälper också lovande entreprenörer att komma i kontakt med sådd-finansiärer. Skapandet av marknadsbaserade kapitalmarknader har varit framgångsrikt i Danmark då både privata och semi-privata marknader för sådd- och riskkapital har skapats. Innovationsmiljöer utvärderades år 2000 och under de två första åren av dess verksamhet bidrog det till att det etablerades 172 nya innovativa företag i Danmark. Av dessa var ungefär 100 patenterade och 49 procent av entreprenörerna indikerade att de inte skulle ha kunnat initiera sitt projekt utan hjälp av en inkubator. (Kristensen, et al., 2003. s 57ff)

För att marknadsföra teknologiöverföringar och kommersialisering av kunskap och forskningsresultat har Danmark finansierat en bioteknologisk överföringsenhet inom biomedicin. Enheten ska stödja alla faser av kommersialisering och verka i båda nya och redan etablerade företag. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003a. s 60ff)

### 3.2.2 Policyåtgärder riktade mot kvinnor

Danmark har ingen specifik policy riktad mot kvinnor vad gäller entreprenörskap. Hänsyn tas emellertid alltid till att nya regleringar och åtgärder ska passa kvinnor. För ett antal år sedan lanserade Danmark mikro-lån utan en nedre gräns och en utav anledningarna till det var just att möta kvinnors behov. (European Commission, 2006, s 18) Två projekt mer eller mindre riktade till kvinnor har emellertid påträffats.

Projektet *Female business owners/leaders with a will to innovate* finansierades av europeiska socialfonden och var riktad mot gruppen kvinnor. Projektet startades för att generera högre tillväxt och utveckling i företag ledda av kvinnor, för att öka kompetensen om ICT samt för att få fram kunskap om kvinnligt ledarskap och skapa och sprida förebilder. (Kristensen, et al., 2003. s 64) Andra projekt i Danmark finansierade av europeiska socialfonden har sökt att stödja kvinnors entreprenörskap och öka antalet kvinnliga chefer i företag och en stor andel av deltagarna i socialfondens program i Danmark har varit kvinnor. (European Commission, 2006. s 18)

I mitten av 90-talet lanserades det i Danmark ett program som rörde hushållsnära tjänster, *Domestic service initiative*. Programmet erbjöd deltagarna en möjlighet att få 50 procent av sina hushållsnära tjänster såsom städning, tvättning o s v finansierade av staten. För att man skulle få ta del av programmet var man tvungen att starta ett företag som enbart sysslade med hushållsnära tjänster. Ett delmål med projektet var att komma åt problemet med svartarbete. Utvärderingen av programmet visar att det var lyckat. Programmet skapade cirka 1 000 nya arbeten till okvalificerad arbetskraft varav en stor andel som startade företag var kvinnor. Trots dess relativt höga kostnad visar en cost-benefit analys på att projektet var lönsamt. (Kristensen, et al., 2003. s 69)

### 3.2.3 Policyåtgärder riktade mot invandrare

Danmark har inga generella nationella åtgärder riktade till invandrare, däremot finns det lokala åtgärdsprogram, bland annat i Köpenhamn. Vart tredje företag startat av en etnisk minoritet i Köpenhamn lägger ner sin verksamhet varje år. En anledning anses delvis vara kompetens- och utbildningsnivå. Dessa verksamheter har även dålig kontakt med danska myndigheter på grund av bristande kunskap om system och regler. Ett annat stort problem är att de använder sig av informella kanaler och nätverk för att starta verksamheten och hålla den igång (Pedersen, et al. 2004. s 17).

Rapporten ”Flere og bedre virksomheter ejet af etniske minoriteter i Køpenhamn” från mars 2004 tar upp dessa problem och fastställer att utmaningen i Köpenhamn och Köpenhamns kommun är att stödja de positiva aspekterna av informella nätverk och öppna upp verksamheten för arbetskraft och för finansieringsmöjligheter som kommer utanför det etniska nätverket.

Nedanstående åtgärder är resultatet av den diskussionen (Pedersen, et al. 2004. s 9ff).

- *Nätverk bland etniska entreprenörer.* Det finns inga fungerande etniska grupperingar med fokus på entreprenörskap i Köpenhamn. Det förs en diskussion om kommunen ska stödja etableringen av en sådan för att skapa ett språkrör för invandrentreprenörerna men samtidigt underlätta en dialog mellan invandrentreprenörer och kommun och andra offentliga och privata aktörer.
- *Multietniskt rådgivningsteam.* Från generella analyser, utan fokus på etniska minoriteter, har det visat sig att företag som i samband med företagsstart söker rådgivning får bättre resultat, har större överlevnadssannolikhet samt högre produktivitet och tillväxt. Med bakgrund av detta ska Köpenhamns kommun inrätta en rådgivningsenhet där rådgivarna har relevant utbildning och härstammar ifrån de länder som huvuddelen av invandrarna kommer ifrån. På detta vis ska man komma till rätta med de språkliga och kulturella barriärer som invandrarna kan mötas av samtidigt som rådgivarna kan hjälpa entreprenören med t ex förberedelse inför möten med banker och de krav som de kommer att ställa.
- *Mikrolån – ”kom-igång lån”.* Danmarks regering har ett pilotprojekt som heter ”kom-igång lån” som vänder sig till nya entreprenörer, oavsett etnicitet. Lånesumman är mellan DKK 75 000–500 000. Bakgrunden till projektet är problem med finansiering då banker inom sin verksamhet ofta anser det vara en dålig affär att ge små lån. För etniska minoriteter innebär detta att de ofta lånar pengar av vänner och familj vilket gör de beroende av sitt ”etniska nätverk”. Det har visat sig att de invandrarföretag som klarat sig bäst i Danmark är de som redan vid starten och utvecklingen av företaget haft med danska aktörer.

- *Etniskt entreprenörpris.* Köpenhamns kommun ska inrätta ett pris till bästa etniska entreprenör. Tanken bakom priset är att skapa uppmärksamhet kring etniska verksamheter i media och på samma sätt skapa förebilder för unga invandrare.
- *Katalog över flerspråkiga rådgivare.* Genom att skapa en katalog över olika typer av rådgivare såsom advokater och revisorer tillsammans med information om deras språkkunskaper och kulturell bakgrund ska de etniska entreprenörerna lättare kunna hitta den hjälp de söker av någon som talar deras modersmål.
- *Sätta press på arbetarorganisationer att orientera sig mot etniska entreprenörer.* Genom att i större utsträckning få de etniska entreprenörerna engagerade i redan etablerat föreningsliv får de etniska entreprenörerna ett bättre språkrör. Som det ser ut idag så är de existerande organisationerna ”för långt bort” både vad gäller språk, och kultur. Köpenhamns kommun ska inleda en dialog med organisationerna där de ska uppmuntras att närma sig de etniska entreprenörerna.

Ett antal projekt existerande redan i Danmark vid tidpunkten för rapporten. Dessa följer nedan.

- *Erhvervscenter for Vaekst og Udvikling – EVU.* EVU är ett yrkescenter i Köpenhamn som har som uppgift att ge vägledning och råd om start och drift av företag. Centret har bland annat startkurser som tar upp de vanligaste frågorna som dyker upp när man ska starta eget om t ex moms, skatt, avtal, marknadsföring och budget. De har även bokföringskurser och individuell vägledning. EVU är i viss mån orienterat mot etniska entreprenörer.
- *Butikskonsulent.* För att göra butiksägare mer professionella och integrerade så har man skapat en butikskonsulent av en man från Iran som ska hjälpa och vägleda andra små butiker i Köpenhamn. Resultatet för detta projekt har varit blygsamt.
- *ASE Ivaerksaettervagt.* A-kassan för självständiga företagare arrangerar varje månad en träff (ivaerksaettervagt) med 10–11 rådgivare från A-kassan, skattemyndigheten, revisorer och advokater m m Rådgivarna tar under en kväll emot entreprenörer som har frågor om etablering och drift av verksamhet. Rådgivningen är gratis men det krävs medlemskap i ASE för att få delta
- *Bazar vest.* Bazar vest är ett mellanöstern inspirerat inköpscenter i Århus med främst entreprenörer från mellanöstern. I området runt omkring basaren har ungefär 50 procent av innevanarna annan etnisk bakgrund än dansk och basaren har blivit en populär mötesplats och inköpsställe. URBAN-programmet. I anknytning till Bazar vest ska det etableras ett rådgivningscenter orienterat mot etniska entreprenörer i området. Rådgivningen ska ges till både redan etablerade entreprenörer och de som ännu inte kommit igång.

### 3.2.4 Policyåtgärder inriktat mot ungdomar

Entreprenörskapsanda och risktagande är grunden för en stark entreprenörskapsnation. Flera faktorer påverkar risktagande och entreprenörskapsanda, men generellt sett handlar det om den allmänna inställningen till entreprenörskap. För att påverka entreprenörskapskulturen arbetar Danmark med unga och deras inställning till entreprenörskap. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003a. s 8)

För att göra Danmark till en ledande nation på området vill regeringen öka förankringen mellan entreprenörskap och utbildning och skapa ett fundament för innovationer och entreprenörskap som kan ge eleverna motivation och en öppen inställning till att starta eget. (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2003a. s 10f)

I strategin för att åstadkomma detta ska entreprenörskap läras ut redan på mellanstadiet för att höja intresset för att bli entreprenörer hos skolbarn. (Kristensen, et al., 2003. s 59ff.) Danmark ämnar också erbjuda alla elever i yrkesutbildningar och studerande på vidareutbildningar möjligheten att läsa kurser i entreprenörskap eller att ha entreprenörskap som ämne. Gymnasieelever ska även ges möjligheten att välja en kurs i innovation och utöver detta ska det startas sommarskolor i entreprenörskap. (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2007. s 113) Initiativ ska även tas för att skapa partnerskap mellan högre utbildningar och företag samt utbildning av lärare. Utbildningar i entreprenörskap förväntas påverka företagandet genom att öka ungas medvetenhet om företagande som karriärmöjlighet, stärka färdigheter bland framtida entreprenörer samt stärka färdigheter bland framtida rådgivare till entreprenörer. (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2007. s 45)

År 2004 lanserades en Internetsida med inriktning på utbildning i entreprenörskap och innovation.<sup>9</sup> På sidan kan studenter och lärare få information om entreprenörskap, bli utbildningsmaterial för lärarna. Vidare kan studenterna lära sig hur man startar ett eget företag, spela entreprenörskapsspel m m (Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2007. s 112).

### 3.3 Nederländerna

#### 3.3.1 Allmänna policyåtgärder

Nederländernas generella policymål för entreprenörskap är att skapa fler och bättre entreprenörer. För att åstadkomma detta har de lagt fokus på olika delar inom entreprenörskap. Dessa är start av företag och satsningar på start av innovativa företag, start av företag och tillväxt i etablerade företag genom att minska administrativa kostnader samt affärsverksamhetsöverlåtelser så att existerande företag kan fortsätta leva.

För att det ska starta fler företag i Nederländerna har problemet att huruvida man startar ett företag eller inte samt vilka problem man stöter på i samband med starten av ett företag visat sig vara beroende av vilken grupp i samhället man tillhör. Här har Nederländerna valt att fokusera relativt lite på kvinnor och mer på invandrare och äldre.<sup>10</sup> Anledningen att Nederländerna valt att fokusera på gruppen äldre beror på att andelen entreprenörer över 50 år ökat i Nederländerna. Med anledning av det har de bland annat skapat åtgärden ”Seniorstart” som arbetar med kunskapsspridning och nätverksskapande. (Gennip, et al., 2004. s 10ff)

För att åstadkomma bättre nystartade företag har Nederländerna flera olika åtgärdsprogram. Bland dessa finns exempelvis en aktionsplan för att stärka innovationsförmågan och konkurrenskraften inom vetenskapen om olika organismers beskaffenhet, kallat *life science*. Området life science anses vara viktigt på grund av dess anknytning till sjukvård, jordbruk, miljö och industri. Aktionsplanen består av fem punkter och inom ramen för den har ett antal åtgärder/program startats. Dessutom har tidigare program utvärderats. (Ministry of Economic Affairs, 2005a. s 3)

<sup>9</sup> Se [www.ivaerksaetter.emu.dk](http://www.ivaerksaetter.emu.dk)

<sup>10</sup> För information om dessa delar se de olika kapitlen med fokus på kvinnor, invandrare och unga.

*BioPartner Programme* startade år 2000 och upphörde år 2004. Målet med programmet var att stimulera biotekniksektorn och åstadkomma minst 75 nya bioteknikföretag mellan åren 2000–2004 samt att stärka entreprenörskapsandan bland Nederländska kunskapsinstitutioner. Bakgrunden till projektet var att Nederländerna ansåg sig själva sakna tillräckligt med innovativa företagsstarter. Dessutom ansågs forskare i Nederländerna sakna orientering gentemot patentsökande och marknadsföring. BioPartner programmet bestod av fem olika delar:

- BioPartner Network – nätverkande och marknadsföring
- BioPartner First stage grant – bidrag till affärsplan och koncept
- BioPartner Centres – bidrag till bioteknologiska inkubatorer
- BioPartner facilities support – finansiellt stöd till dyr utrustning
- BioPartner start-up ventures – bidrag till företagsstarten.

Under perioden 2000–2004 bidrog BioPartner till att det startades cirka 90 nya bioteknikföretag i Nederländerna, tre fjärdedelar av dessa uppger dock att de hade skapats även utan BioPartner programmet. Deltagarna i programmet ansåg ändå att det fyllde en viktig funktion och att det bidragit till företagets framgång. Forskarna som utvärderat åtgärden fastslår i deras utvärdering att åtgärden bidragit till att skapa en bättre entreprenörskapsanda bland kunskapsinstitutionerna i Nederländerna. Detta har tydligast märkts i utvecklingen av konkret policys bland institutioner vad gäller kunskapstransfereringar och det har även lett till ökade kunskaper om entreprenörskap. Vad gäller verksamhetsperioden så upplevs den varit för kort för att kunna påverka ett långsiktigt resultat. (Ministry of Economic Affairs, 2005a, s 35)

Antalet spin-offs i Nederländerna är lägre relativt andra länder och när det gäller innovationer ligger Holland på en genomsnittlig europeiskt nivå. För att öka innovationerna i den Nederländska ekonomin lanserades år 2004 the Technopartner programme, som inspirerats bland annat från ovan nämnda BioPartner programme. Målgruppen för programmet är forskare, forskningscentra och institut, andra offentliga icke-vinstdrivande forskningsorganisationer och högre utbildningsinstitutioner. Programmet syftar till att gynna fler och bättre teknologibaserade företagsstarter genom att skapa ett bättre företagsklimat för dessa. Högteknologiska företag har ofta en längre produktutvecklingsperiod och tar större risker. På grund av det ska klimatet förbättras bland annat genom att skapa bättre tillgång till såddfinansiering och skapa en ”plattform” som entreprenörer kan konsultera. Plattformen ska även arbeta med att skapa en förteckning över de problem som entreprenörerna möter. Genom detta program ska Nederländerna bli ett land där det är naturligt för forskare och studenter att starta företag.

*The small business innovation and research scheme (SBIR)* startade i november 2004 med inspiration från USA där samma program bedrivits i 20 år. Målgruppen är små- och medelstora företag och konceptet är att staten lägger ut innovativ forskning som rör små- och medelstora företag på kontrakt. Programmet har tre faser: genomförbarhet, utveckling och kommersialisering. Fler företag kan söka kontraktet och därefter väljs det bästa förslaget ut och de två första faserna är sedan helt finansierade av staten. Målet med programmet är att stimulera nystarter av företag, unga växande företag och få små- och medelstora företag att bedriva nyskapande forskning. (Innovation Policy in Europe, 2007-03-13a)

Nederländerna har initierat åtgärder med fokus på högteknologiska företagsstarter som de drivit sedan mitten på 90-talet. Många av åtgärderna har varit överlappande och fokuserat på generella problem istället för branschspecifika. På grund av det genomfördes i slutet av 2002 en utvärdering av området och åtgärderna. Analysen av utvärderingen sade att framtida åtgärder riktade till högteknologiska företagsstarter bör innehålla följande:

- Fokusera på att främja kvaliteten i högteknologiska företagsstarter
- Uppmuntra till entreprenörskap i utbildningen så att källan till möjliga högteknologiska företagsstarter bli större
- Bestämma så tidigt som möjligt vilka vetenskapliga projekt som är möjliga att exploatera via högteknologisk företagsstart
- Uppmuntra entreprenörskap i kunskapsinstitutioner så att de kan uppmuntra sina anställda att starta företag
- Använda inkubatorfunktionen som är etablerad i många kunskapsinstitutioner med fokus på nätverks- och coachningsfunktioner
- Stimulera till en mer affärslivslänkande ansats så att teknologiskt intressanta idéer konverteras till kommersialiserbara produkter
- Göra finansiering till verksamheter som är i en tidig fas mer lättillgänglig
- Strömlinjeforma existerande högteknologiska initiativ så att de får en mer effektiv och transparent struktur
- Försäkra att det finns bra och transparent lagstiftning kring äganderättigheter.
- Försäkra att åtgärder riktade till högteknologiska företagsstarter är väl förankrade i den internationella utvecklingen

För att stödja företag som arbetar med innovationer och utforskandet av nya marknader har Nederländerna instiftat flera stöd. Dessa är bland annat information och råd från handelskommersen och Nederländernas utländska handelsbyrå (EVD). De riktar även in sig på företag som växer snabbt då de i europeisk jämförelse halkat efter på det området. Målet är att 2010 ha samma andel snabbt växande företag som andra benchmarkingländer (Danmark, Tyskland, Storbritannien, USA och Belgien). Affärsverksamheter som riktar in sig på tillväxt ska också ges friheten att själva välja vilken juridisk form de vill anta. Nederländerna arbetar hårt med att förbättra lagstiftningen inom området för aktiebolag för att göra denna juridiska form till en mer attraktiv form för alla entreprenörer. Prioriteringarna inom området är att göra det lättare att starta ett aktiebolag bland annat genom att ta bort minimigränsen för kapital, att göra driften av ett aktiebolag mer flexibelt bland annat i termer av att göra reglerna för rösträtt i aktiebolaget mer anpassningsbara och till sist genom att skapa ett bättre skydd för borgenärer.

Vad gäller tillväxt så lägger Nederländerna fokus på att entreprenörer ska ha möjlighet att främst koncentrera sig på sin affärsverksamhet och söker därför minska hindren för det genom att ta bort motsägelsefull lagstiftning och minska administrativa kostnader.

För att minska den administrativa bördan för företag tog Nederländerna i mars 2005 fram ett åtgärdsprogram. Det kvantitativa målet för åtgärdsprogrammet är att minska den administrativa bördan med 25 procent till år 2007 i jämförelse med år 2002. Olika delar av åtgärdsprogrammet är: (Ministry of Economic Affairs, et al., 2005b. s 32)

- Skapandet av en enhetlig beräkningsmetod för löneskatt, sociala försäkringar; införande av elektroniska fakturor och obligatorisk elektronisk deklaration av vinst, inkomst och bolagsskatt.
- Skapandet av en nederländsk standard/norm för finansiellt ansvar för företagen gentemot staten samt en översyn av lagen om aktiebolag; en minskning i den administrativa bördan vad gäller regleringar kring arbetsvillkor där regleringarna förväntas minska med en tredjedel.
- Ett integrerat tillstånd för byggnationer, rumsplanering och miljö och utöver denna förändring försvinner även obligatoriska miljötillstånd för ett stort område och ersätts istället av generella regleringar.
- Hälso- och sjukvården påverkas genom att kraven på att apotekare måste lämna information minskas och regleringarna för byggnationer av sjukhus förenklas.

Vad gäller regleringar som står i konflikt med varandra så har ett antal förslag för att förbättra området tagits fram. Testandet av föreslagna lagar och regler som är relaterade till företag och miljö ska förbättras och konsekvenserna vad gäller konkurrens och kostnader ska uppskattas och behandlas mer systematiskt i den politiska beslutsprocessen. I juni 2005 föreslog en grupp som undersökt tillståndsproceduren i Nederländerna att denna ska bli mer flexibel med lägre kostnad, ha en kortare handläggningstid och att statens servicenivå på området måste höjas. För att åstadkomma detta skapades 2005 en organisation som arbetar med just dessa frågor. (Ministry of Economic Affairs, et al., 2005b. s 32f)

Under de kommande åren kommer många entreprenörer att avsluta sin verksamhet i Nederländerna. För att underlätta övertagande av redan existerande verksamhet söker Nederländerna underlätta matchningen mellan utbud och efterfråga och göra marknaden för övertaganden mer transparent. Detta ska ske genom att erbjuda support och råd om affärsverksamhetsöverlåtelse som ska ge entreprenörer hjälp när de funderar på att avveckla sin verksamhet. Det ska även skapas en digital databas innehållande entreprenörer som vill överlåta sin verksamhet, entreprenörer som vill köpa en verksamhet och mellanhänder såsom privata rådgivare. Nederländerna ser även över sin skattelagstiftning på området.

Övriga åtgärder som Nederländerna arbetar med är bland andra en komplett anpassning till EU:s regler och lagstiftning inom de områden som inte kräver supplementär nationell lagstiftning, detta för att undvika extra administrativa kostnader. Nederländerna har även genomfört en sänkning av bolagsskatten under 2006 till 30,5 procent och under 2007 till 30 procent och har en ytterligare planerad sänkning nästföljande år till 29,6 procent. År 2006 tog de bort kapitalskatten. De arbetar även med att förbättra logistiken och åtkomsten i landet genom att minska falskhalsar i infrastrukturen genom att förbättra hamnar och byta ut gamla järnvägsspår. (Ministry of Economic Affairs, et al., 2005b. s 33ff)

EQUALs anslagsprogram härstammar från den europeiska socialfonden och syftar till att bekämpa diskriminering på arbetsmarknaden. I slutet av 2001 startade 17 olika program i Nederländerna för att uppmuntra entreprenörskap i Nederländerna. Mer eller mindre allmänna åtgärder inom ramen för EQUAL är *Simulating entrepreneurship twente* vilket består av en informationsdisk med information om det administrativa pappersarbete som följer starten av ett företag. *Entrepreneurship as a real alternative* där målgruppen är redan existerande entreprenörer och syftet är att höja kvalitén hos dessa. Arbetet sker genom rådgivning och en ”scan” av befintlig verksamhet varefter en aktionsplan för att förbättra



företaget tas fram. *Innostart* är en åtgärd som verkar för att underlätta för individer som är bidragsberoende att starta företag. Projektet har utvecklat workshops där dessa individer kan få information om entreprenörskap som vägen tillbaka till arbetslivet. *Business care networks* uppmuntrar till entreprenörskap på landsbygden genom rådgivning, vikten läggs här vid att företagen ska möta den lokala omgivningens behov. Åtgärden ska kombinera förbättrad livskvalitet på landsbygden och entreprenörskap. *Establishment multitenanted textile business premises* skapades för att uppmuntra entreprenörskap inom museum och bland artister inom textilier genom bland annat kurser. (Burg, et al., 2005. s 5ff)

### 3.3.2 Policyåtgärder inriktat mot kvinnor

Cirka 32 procent av alla entreprenörer i Nederländerna är kvinnor. Kvinnor driver ofta mindre företag än män men de tenderar att inte gå i konkurs lika ofta som männen. Nederländerna har ingen specifik policy för kvinnor som grupp men de anser att förebilder, nätverk och coaching är viktigt för gruppen. (European Commission, 2006. s 34) Kvinnor i Nederländerna har svårare än män att få lån på grund av att de ofta vill låna en mindre summa pengar och saknar erforderlig säkerhet och det är ett utav de problem som Nederländerna arbetar med att finna en lösning på. De undersöker även möjligheterna med internationella företag som drivs av kvinnor och har med det på agendan åkt på handelsuppdrag till Storbritannien år 2004 för att skapa nätverk med kvinnor i andra länder. (Gennip, et al., 2004. s 10) Handelsuppdraget upplevdes väldigt lyckat och under 2006 upprepades det i Spanien. (European Commission, 2006. s 34) Fokus i Nederländerna på området entreprenörskap finns i en större utsträckning på invandrare och då även kvinnliga invandrare.

Tre av de 17 åtgärder inom EQUALs åtgärdsprogram syftade till att stödja kvinnliga entreprenörer. Medina är ett projekt inom EQUAL som riktar sig till arbetslösa kvinnor från en etnisk minoritet som vill starta eget företag i provinsen Groningen. Genom Medina erbjuds kvinnor bland annat råd, kurser, utbildning, och hjälp att hitta finansierare för att kunna starta ett eget företag. Projektet var delfinansierat av EU. Inom EQUAL bedrevs även ett projekt mellan 2002–2004 som syftade till att öka andelen kvinnliga entreprenörer inom IT-sektorn. Female entrepreneurs in ICT. Under 6 månaders tid gavs intensiv coaching till cirka 15 kvinnor som hade en affärsplan inom IT-sektorn. Projektet erbjöd även nätverksmöjligheter för de deltagande kvinnorna. Projektet var delfinansierat av EU. *Innovation of child care at home* är ytterligare ett projekt inom EQUAL där kvinnor ges rådgivning för hur de kan starta upp ”dagmamma”-företag. Projektet syftar även till att professionalisera yrket dagmamma. (Burg, et al., 2005. s 9ff) Utöver detta existerar det även ett antal organisationer i Nederländerna med syfte att främja kvinnligt entreprenörskap. Exempel på dessa är YENTE ([www.yente.org](http://www.yente.org)), FEMSTART ([www.femstart.eu](http://www.femstart.eu)) och Federatie Zakenvrouwen ([www.federatiezakenvrouwen.nl](http://www.federatiezakenvrouwen.nl)).

### 3.3.3 Policyåtgärder inriktat mot invandrare

Andelen nya entreprenörer har stadigt ökat i Nederländerna de senaste åren men är fortfarande, för minoriteter som inte kommer från väst, lägre än den genomsnittliga nationella nivån. 9,6 procent av de inhemskt födda i Nederländerna är entreprenörer i jämförelse med 4,2 procent av de entreprenörer som tillhör etniska minoriteter och inte kommer från väst. Även de nya entreprenörernas resultat har hamnat på efterkälken. Andelen som är framgångsrika är liten. Efter ett och ett halvt år har 39 procent av entreprenörerna som tillhör etniska minoriteter och inte kommer från västvärlden lagt ner sina affärsaktiviteter. Detta ska jämföras med 20 procent, som är motsvarande siffra för de inhemskt födda entreprenörerna. Andelen kvinnliga entreprenörer från etniska minoriteter är också liten. Av alla

entreprenörer i Nederländerna är 32 procent kvinnor men andelen kvinnor med härkomst från etniska minoriteter som inte kommer ifrån väst är mindre än så beroende på vilken minoritet man hör till. Med anledning av dessa siffror som kommer ifrån *Ethnic Entrepreneurship Monitor 2004* har Nederländerna arbetat fram en aktionsplan. Nederländernas policy för entreprenörskap är *More room for entrepreneurs*. Med bakgrund av det faktum att vissa grupper av entreprenörer upplever specifika problem som hindrar dem att driva sitt företag effektivt har en aktionsplan tagits fram av Nederländerna. Problemen är varierande men beroende av faktorer såsom vilket stadium företaget befinner sig i, ålder, kön och etnisk bakgrund. Målet med aktionsplanen är att stärka nytt entreprenörskap med hjälp av konkreta åtgärder som fokuserar på att få bort hindren för nya entreprenörer. Den övergripande entreprenörspolicyn att få fler och bättre entreprenörer återfinns även här och de syftar även till att andelen ”nya” Nederländerna som är entreprenörer ska vara relativt sett lika många som andelen entreprenörer i Nederländerna i stort. 11 olika aktioner för att nå dessa mål har tagits fram och de är: (Ministry of economic affairs, et al. 2005a. s 4ff)

*Fler nya företag:*

- **Promoting entrepreneurship through the use of role models:** Genom att använda sig av nya entreprenörer som lyckats ska entreprenörskap uppmuntras. Detta implementeras bland annat genom en publikation som profilerar framgångsrika nya entreprenörer och en pristävling för bästa nya entreprenör.
- **Achieving better alignment between entrepreneurship and education:** Integrera entreprenörskap i utbildningen bland annat genom att i större utsträckning försöka anställa lärare som har erfarenhet från det och lägga mer fokus på entreprenörskap i läroplanen
- **Promoting entrepreneurship as a source of employment and labor integration:** Bland de individer som har rätt till bidragsstöd i Nederländerna tillhör en relativt stor andel de nya holländarna. Genom att informera om möjligheterna att få understöd medan man startar ett företag ska övergången från att vara bidragstagare till att bli entreprenör underlättas.
- **More business transfers:** Matchningen mellan köpare och redan existerande företag behöver underlättas då antalet företag som kommer att behöva byta ägare inom de närmsta tio åren är stort. Detta ska bland annat ske genom ett projekt där man ska söka potentiella köpare från etniska minoriteter och hjälpa dem att komma i kontakt med företagen.
- **Encouraging new female entrepreneurs:** Nätverk och förebilder anses extra viktiga för ett framgångsrikt kvinnligt etniskt minoritets entreprenörskap. Genom att skapa nätverk och projekt för vissa grupper av kvinnor från etniska minoriteter ska kunskap om entreprenörskap spridas. Bland annat genom coachning från kvinnor som redan är framgångsrika samt har en liknande bakgrund.
- **Promoting entrepreneurship at the integration stage:** Genom att presentera entreprenörskap som ett sätt att försörja sig på redan under integrationskurser ska entreprenörskapet marknadsföras bättre.

*Bättre nya entreprenörer:*

- **Coaching:** Genom att få coachning från erfarna entreprenörer kan nya entreprenörer få kunskaper om t ex bokföring och kontakter med holländska myndigheter. Samtidigt skapar detta ett större nätverk för den nya entreprenören.
- **Improving finance oppurtunities:** Banker lånar inte ut så små summor som nya entreprenörer är i behov av. Dessutom saknar nyföretagare ofta den säkerhet som bankerna kräver. Genom projektet *Start Wijzer* ska bland annat en mikrolåns fond upprättas där nya entreprenörer lättare kan få ett starta-eget lån.
- **Opening up existing entrepreneur networks:** Nya entreprenörers nätverk är oftast informella och fokuserade på deras eget Community. Genom att göra redan existerande nätverk och organisationer uppmärksamma på sin medlemsammansättning och få dem att rekrytera nya entreprenörer till organisationen kan de öppnas upp och de nya entreprenörernas röster kan göras bättre hörda och tillvaratagandet av deras intressen förbättras.
- **Promoting administrative quality:** Nya entreprenörer anlitar gärna hjälp som kommer från hemlandet, delvis för att slippa språkproblem. Denna hjälp har dock inte alltid tillräcklig kunskap om det holländska systemet och kunskapsbristerna leder till problem med bland annat skattemyndigheten. Två pilotprojekt lanseras för att komma till rätta med den brist på administrativ kunskap som finns. Projekten ska bland annat höja kvaliteten på de revisorer som de nya entreprenörerna använder samt att utbilda revisorer från en större spridning av olika etniska minoriteter.
- **Information on hygiene codes:** Genom att informera om regler och lagstiftning om hur man hanterar livsmedel ska antalet böter för nya entreprenörer minska och det ska även skapa en mer positiv bild av nya entreprenörer. Detta ska ske genom bland annat en informationskampanj.

Nedan följer ytterligare några specifika, men mer allmänna åtgärder i Nederländerna utöver de som beskrivits ovan.

- **Mentor Plus**, bakgrunden till detta program, som genomförts i staden Utrecht i Nederländerna, ligger i att många invandrare behöver hjälp med att stärka och förbättra sitt entreprenörskap. Detta sker här genom att invandraren tilldelas en erfaren mentor som kan hjälpa invandraren att lösa specifika problem genom råd och coachning. De förväntade effekterna av programmet är minskat antal konkurser, ”lösningar för flaskhalsar av administration” och bättre anknytning till företagarnätverk. Ett delmål med uppgiften är att förbättra jobbmöjligheter, social miljö och social struktur i området. Resultatet ska mätas på basis av minskat antal konkurser, deltagarnas nöjdhet, högre grad av organisering och mentoreernas erfarenheter. (Innovation Policy in Europe, 2007-03-13b)
- **Entrepreneur house Amsterdam South-East-Netherlands**, bakgrunden till detta projekt är att det sedan 90-talet uppmärksammas en ökning av invandrare som startar företag men samtidigt har man även uppmärksammat att det är en stor andel av dessa företag som går i konkurs. Detta på grund av både regler och bestämmelser såsom skattesystem och tillgång till kapital, men även på grund av utbildningsnivå och ledningskunskaper. Målsättningen för projektet är att skapa ett supportcenter som sedan ska utveckla program för att stödja och utveckla invandrares företagande. Detta ska genom att ge starta-eget råd, coachning, allmänt rådgivande samt kurser i entrepre-

nörskap och företagsamhets program. *Entrepreneurs house Amsterdam southeast* fungerar som en gratis konsultbyrå för alla små företag med frågor om företagsidéer, finansieringsalternativ och marknadsföring. "Huset" ska stödja både redan etablerade företag och de som vill starta eget. Projektet arbetar på två nivåer. På den första basnivån ingår generell information och råd om skatter, tillstånd, finansiering, marknadsföring och anställning av personal. Nätverksmöten med gästföreläsare inom olika teman om en viss aspekt av att starta eget arrangeras och mötena är till för att invandrarna ska träffa andra entreprenörer och för att byta idéer. På den andra nivån organiseras reguljära kurser i form av endagars workshops som handlar om praktiska frågor som till exempel bokföring, inkomstskatt, moms, export och import och att handla över gränsen. Projektet verkar även för att sammanföra erfarna entreprenörer och talangfulla invandrantreprenörer för coachning (typ av mentorskap). Projektet är delfinansierat av EU. (Amsterdam entrepreneur house, 2007-03-13)

- **IntEnt** genomförs i tre faser; 1997–2000 (1st introduction phase), 2001–2003 (2nd transition phase) och 2004–2008 (3rd growth phase). Bakgrunden till programmet är att invandrare i Europa ofta startar små företag i sitt ursprungsland för att bidra till utvecklingen eller för att exploatera investeringsmöjligheterna där. När invandrare upptäcker möjligheterna i sitt nya land och deras initiativ stimuleras och underlättas kan dessa invandrantreprenörer sprida idéer, arbetssätt och teknologi som kan hjälpa till att utveckla den privata sektorn i det nya hemlandet. Programmet öppnar upp möjligheten att integrera de båda marknaderna då invandrantreprenörer har kunskap om båda kulturerna. Programmet är delfinansierat av EU. (IntEnt, 2007-03-13a; IntEnt 2007-03-13b)
- **Stabij: Support for new businesses in The Hague** är ett projekt som ska underlätta och stödja företagsstarter och "omstarter" i Haag-regionen med fokus på dem som är lågutbildade, "bidragstagare", kvinnor och etniska minoriteter. Bakgrunden till projektet är att nyföretagande är väldigt viktigt i Haagregionen men många företag kollapsar relativt snabbt där. Genom detta projekt söker nu Haag stimulera utbildning och företag genom ett hållbart entreprenörskap. *Stabij*s huvuduppgift är att stödja och coacha nya och omstartade företag genom konsultverksamhet. *Stabij* genomför en "scan" av företaget för att få en detaljerad analys av entreprenören, företaget och konceptet. "Scanen" använder de sig sedan av som en indikation av vad det finns för möjligheter för företaget i framtiden och upprättar en supportplan. De ger råd inom en rad områden såsom t ex val av firmaform, vilka diplom och tillstånd som krävs, finansieringsråd för initieringsfasen och den första tiden. De ger även råd om att inte starta företag om företagsplanen inte är tillräcklig eller finansieringen inte håller. Resultat: 73 procent av de företag som *Stabij* hjälpt är efter 5 år fortfarande aktiva och 500 personer fick anställning mellan åren 1997–2004. (Stabilj, 2007-03-13a; Stabilj, 2007-03-13b)
- **Worldly Undertaken** är ett initiativ i Amsterdam som syftar till att förbättra invandrantreprenörers organisatoriska förmåga, professionalism och att få invandrare att delta i nya och gamla nätverk för entreprenörer. Worldly Undertaken har upprättat en databas över behoven för invandrantreprenörer som invandrare snabbt kan använda sig av för att informera sig om utvecklingar i Amsterdam. Databasen och mer up-to-date information finns på Worldly Undertakens hemsida som ska fungera som en informationscentral om entreprenörskap. Aktiviteter som arrangeras är bland annat en tävling om bästa företagsidé och nätverksmöten. (Worldly undertaken, 2007-03-13)

- **Ethnic minority entrepreneurs – Rabobank.** Europakommissionen arrangerade år 2003 en konferens om etniska minoriteters entreprenörskap. De problemområden som uppmärksammats för invandrare när det gäller företagande är tillgång till finansiering och support. Vidare är även språkbarriärer, begränsade kunskaper om företagande, management och marknadsföring samt det faktum att de är överrepresenterade på marknader för låg-tröskel aktiviteter där det är svårt att diversifiera sig också problemfaktorer att ta hänsyn till. Under konferensen behandlades problemet med att invandrare har svårt att finansiera sina företag och att det därför finns behov för positiv diskriminering och uppmuntran till banker att underlätta för målgruppen. Rabobank är en utav Nederländernas större banker med 218 lokala kontor och en central organisation samt internationella specialiserade kontor. Banken har för att underlätta för entreprenörskap bland invandrare bland annat arrangerat en tävling i att skriva en affärsplan, har som mål att stimulera och förbättra kvaliteten på nya entreprenörer, anställt personal från etniska minoritetsgrupper för att bättre kunna hjälpa sina etniska minoritetskunder och inlett samarbete med bland annat en Marockansk organisation. (European Commission, 2007-03-13)

### 3.3.4 Policyåtgärder inriktat mot Ungdomar

Andelen ungdomar som är intresserade av att starta företag i Nederländerna är i europeiska mått relativt låg och för att komma till rätta med detta arbetar Nederländerna med att sprida kunskap om framgångsrika företag bland ungdomar och studenter. (NL2004a s 9) För att få unga mer intresserade av entreprenörskap genomför staten olika aktiviteter över landet för att skapa möten mellan studenter och entreprenörer och privata företag. Det är bland annat gästföreläsningar, praktikplatser och arbetsuppgifter i skolan som gäller entreprenörskap och företag. (Ministry of economic affairs, et al., 2005b. s 34)

Det bedrivs olika ”företagsprojekt” inom utbildningssystemet i Nederländerna och landet har på grundutbildningsnivå exempelvis använt sig av *BizWorld-programmet* där eleverna i grupp får starta små företag i en simulerad affärsvärld där får de lära sig om pengahandling och entreprenörskap genom att söka jobb, designa, tillverka, marknadsföra och sälja sina produkter i *BizWorld-världen*.<sup>11</sup> Det sker även utbildning av lärare så att de kan uppmuntra till och undervisa om entreprenörskap. Nederländerna anser det vara av vikt att tidigt göra elever medvetna om entreprenörskap även i en internationell kontext. För att förankra detta funderar Nederländerna på att skapa en internationell professur i entreprenörskap.

Inom ramen för EQUAL finns även en åtgärd riktade till unga. *Social entrepreneurship* är en åtgärd som verkar genom att knyta mentorer från affärsvärlden till studenter på VBMO<sup>12</sup> som är inriktade på utbildning och affärsverksamhet. Resultatet har varit positivt och det är färre studenter som avslutat studierna i förtid och studenterna har även blivit mer medvetna om entreprenörskap som ett yrkesalternativ. (Burg, et al., 2005. s 11f)

*Junior achievement* är en ideell organisation som har verksamhet i 97 länder. Organisationen erbjuder utbildningar och program i ekonomi och entreprenörskap till elever på olika nivåer. I Nederländerna är det *Jongondernemen* som är medlem i junior achievement (motsvaras av ung företagsamhet i Sverige). Organisationen startade 1990 och stöds av ”Ministry of economic affairs” i Nederländerna. Organisationen verkar genom att små företag startas av grupper av unga mellan 16–25 år som har en praktisk yrkesorientering i

<sup>11</sup> För mer information om *BizWorld* se [www.bizworld.com](http://www.bizworld.com)

<sup>12</sup> VBMO är en föreberedande praktisk påbygggnadsundervisning.

skolan. Om företaget inte är framgångsrikt likvideras det. Varje år startas under övervakning av lärare cirka hundra företag av grupper om mellan 12–25 studenter. Målen med programmet är att förbättra kommunikationskvaliteter, problemlösande, målsättning, att faktiskt nå fram till dessa mål, samarbete och ledarskap, presentationskunskaper, kreativitet, ansvar och självförtroende. (EIM, 1998. s 23f)

### 3.4 Storbritannien

#### 3.4.1 Allmänna policyåtgärder

För att främja entreprenörskap och nyföretagande har regeringen i Storbritannien vidtagit ett antal åtgärder som kallas ”the Government Action Plan for Small Business”. Åtgärderna är inriktade mot små (mindre än 50 anställda) och medelstora (50–249 anställda) företag. En kort sammanfattning av dess aktiviteter och åtgärder samt tankarna bakom dessa är beskrivna nedan. För mer detaljerad information hänvisas läsaren till *A government action plan for small business*, vilken finns publicerad av dti (Department for Trade and Industry). Åtgärderna baseras på följande sju teman:

- 1 Bilda en entreprenörskultur
- 2 Uppmuntra en mer dynamisk marknad för att starta nya företag
- 3 Bilda tillväxtförmågan hos små företag
- 4 Förbättra tillgång till finansiering för små och medel stora företag
- 5 Uppmuntra företag i missgynnade regioner och underrepresenterade grupper
- 6 Förbättra statliga tjänster för små företagare
- 7 Utveckla bättre regler och policy

#### 3.4.2 Bilda en entreprenörskultur

Syftet med åtgärden är att förbättra invånarnas kunskapsnivå så att individerna blir så informerade som möjligt beträffande nyföretagande. Tanken bakom detta är att underlätta individernas valmöjligheter mellan att bli företagare eller att ta ett jobb. Ett sekundärt syfte är att göra det möjligt för en individ att fatta ett väl grundat beslut om att aktivt delta i företagande ett företag genom exempelvis formella finansiella stöd eller uppmuntra en familjemedlem att starta eget företag. Dessa val bör baseras på så mycket information som möjligt och en rationell uppskattning om möjligheter, risker och vinstmöjligheter som företagande innebär.

##### *Varför behövs denna åtgärd?*

Dagens samhälle möter snabba teknologiska förändringar och global konkurrens. Innovationsförmåga och anpassning till förändringar är mycket viktiga för att lyckas med Storbritanniens ekonomi. Entreprenörer som startar, driver och expanderar ger grunden för att bemöta konkurrens och nya idéer som i sin tur leder till en mer effektiv kärna för företagande, förbättrad produktivitet och ekonomisk prestation. Faktorer som påverkar individerna och deras val är lika viktiga som den allmänna affärs miljön. För att företag ska blomstra behövs det en kultur där människor med initiativ, skicklighet och drift att starta och driva en lyckosam affärsrörelse har tron på att det ska fungera. Dessutom måste de överväga entreprenörskapet som ett realistiskt karriärsval.

Trots en generellt stödande affärsmiljö och en positiv attityd mot företagande, fortsätter Storbritannien halka efter USA och många andra länder i Europa i termer av entreprenörsaktiviteter.

En relativt lägre nivå av entreprenörsaktiviteter i jämförelse med andra länder är i sig inte ett bevis för marknads misslyckande som krävs statens intervention. Det är helt rationellt, till exempel, för en individ att föredra en anställning framför eget företagande om den uppskattade kostnaden för att vara egen företagare överskrider vinstmöjligheterna. Marknads misslyckande som uppkommer på grund av ofullständig information kan dock hindra individer för att uppskatta kostnader och vinstchanser rätt när det gäller att starta ett företag.

Den nuvarande information som är tillgänglig i den Storbritannien population är bias. Individer har det lättare att få tillgång till information om karriär som leder till en anställning än att få information om att bilda en karriär som företagare. Fokus ligger på tänkbara risker i informationen om företagande i större utsträckning än på den potentiella avkastningen.

Det är viktigt att folk har fullständig information som man kan ta del i när man fattar ett beslut om sin karriär. Möjligheter för att lära sig av misstag på alla nivåer i ett samhälle anses vara det mest effektiva sätt att förbättra förståelse för företagande tillsammans med att främja den potentiella avkastningen av att vara företagare.

Det är emellertid osannolikt att marknaden själv uppmärksammar sådan bristande information och själv förser alla, speciellt ungdomar, med information och erfarenhet som frambringa en entreprenörskultur. Anledningen till detta är förmodligen att avkastningen på privata investeringar anses vara lång siktig. Det är osannolikt att de ekonomiska och sociala förmåner som skulle kunna bidra till ett mer omfattande entreprenörssamhälle fångas upp av privata investerare. Därför är det motiverat att staten vidtar åtgärder för att bilda en entreprenörskultur.

### 3.4.3 Uppmuntra en mer dynamisk marknad för att starta nya företag

Huvudsyftet med denna åtgärd är att öka produktivitet och ekonomisk tillväxt genom att förstärka nätverk för affärsstöd och att skapa en miljö som uppmuntrar och stödjer entreprenörsaktiviteter. Nyttan av en dynamisk marknad för att starta nya företag sträcker sig utöver den nytta ett individuellt företagande ger. En dynamisk marknad för att starta nya företag fungerar som en nyckeldriftkraft för ekonomisk tillväxt. Att företag startas och växer bidrar till den process som ger en produktiv entreprenörskärna. Detta leder till att mer effektiva och innovativa företag ersätter mindre effektiva företag vilket ökar den allmänna produktivitetsnivån inom ekonomin.

#### *Varför behövs denna åtgärd?*

Orsakerna till denna åtgärd kan sammanställas enligt följande:

- Ett växande antal av befolkningen, oavsett bakgrund och geografisk belägenhet, erkänner och värdesätter entreprenörskap.
- Mer folk tänker på att starta ett eget företag och de som önskar att utveckla en livskraftig affärsidé uppmuntras och gör det möjligt att förverkliga deras idéer.
- Flexibel och högkvalitativ information och rådgivning fungerar som vägledare och är lätt att skaffa för alla. Detta oavsett om informationen kommer från den offentliga, privata eller frivilliga sektorn.

- Genom tillgång till information av hög kvalitet, rådgivning för att starta eget företag och att möjliggöra för det nya företaget att åstadkomma sin fullständiga potential.
- Potentialer hos små företag är att bidra till att minska utanförskap och att öka produktivitet och att realisera ekonomisk tillväxt.

#### 3.4.4 Bilda tillväxtförmågan hos små företag

Avsikten med denna strategiska åtgärd är att förbättra tillväxtförmågan för små företag genom att hjälpa små företag att förbättra sina nyckelområden, speciellt innovation, management förmåga och införandet av ”best practice”.

##### *Varför behövs denna åtgärd?*

Små företag spelar en nyckelroll för ekonomisk tillväxt. Inte bara för att de växer utan också för att de med sina dynamismer stimulerar konkurrens och innovation genom hela ekonomin. Små företag bidrar väsentligt i processen att utveckla produktivitetens kärnan. Nya små företag ersätter gamla och mindre produktiva företag genom deras tillträde till marknaden och därmed bidrar till ökad produktivitet i hela ekonomin. Dessutom spelar konkurrensytan från nya företag och växande små företag en viktig roll för den makroekonomiska regionens produktivitetstillväxt. Denna konkurrens stimulerar de existerande företagen att verka innovativt och att förbättra effektiviteten.

För få små företag i Storbritannien växer tillräckligt snabbt eller är tillräckligt konkurrenskraftiga för att bidra till den allmänna produktivitetsnivån. Det finns många små företag i Storbritannien som vill växa, men det förekommer ett antal marknadsmisslyckanden och dessa medför barriärer mot företagets tillväxt vilket hindrar små företag att maximera sina potentialer. Dessa barriärer leder till en underoptimal investering i innovation och personalutveckling. Detta är särskilt aktuellt på högre nivå och motverkar införandet av kommersiellt ”best practice”. Beviset föreslår att det kan ha en potentiellt signifikant effekt på dessa områden om interventionen är fokuserad på en mer general rådgivning och affärsstöd.

#### 3.4.5 Förbättra tillgång till finansiering för små och medel stora företag

Huvudsyftet med att förbättra tillgång till finansiering för små och medel stora företag är att minska antalet företagare som upplever tillgång till finansiering som en barriär för tillväxt.

##### *Varför behövs denna åtgärd?*

En väl fungerande kapitalmarknad försäkrar att företag har en adekvat tillgång till kapital som de behöver för att operera effektivt och växa. En effektiv kapitalmarknad främjar förbättrad produktivitet och ekonomisk tillväxt genom:

- Underlättandet av start av nya företag.
- Att försäkra företag om möjligheter att finansiera potentiellt livskraftiga investeringar och att expandera dessa investeringar för att bemöta efterfrågan.
- Förse finansiering för innovation, generering av nya teknologier samt nya och mer produktiva sätt att operera.
- En mer produktiv användning av resurser i ekonomin.



Storbritannien har en välutvecklad finansiell marknad som anses vara en av de mest effektiva marknaderna i världen. Men det förekommer ändå marknadsmisslyckanden. Detta innebär att den finansiella marknaden inte alltid kräver den rätta ersättningen för finansieringen av riskprojekt och risktagande. Dessutom förekommer marknadsmisslyckanden på grund av asymmetrisk information, till exempel, mellan långivare och låntagare.

### 3.4.6 Uppmuntra företag i missgynnade regioner och underrepresenterade grupper

Avsikten med denna åtgärd är att uppmuntra mer företag i DCUG (missgynnade regioner och underrepresenterade grupper) för att öka företagsstocken beträffande nya etableringar och tillväxt. En utförlig diskussion om detta finns i ett senare kapitel i denna rapport.

### 3.4.7 Förbättra statliga tjänster för små företagare

Avsikten med denna åtgärd är att förbättra SBS (Small Business Service) som avser alla interaktioner som SME:s upplever när de vänder sig till någon statlig myndighet. Detta inkluderar skatt och andra obligatoriska transaktioner samt vägledning, affärsstöd, statlig upphandling, och rådgivning. Huvudavsikten är att göra servicen mer koherent, tillgänglig och av bättre kvalitet.

Detta ska åstadkommas genom förslagsvis

- att förenkla och utveckla en mer koherent approach till design och framförande av service beträffande SBS arbete med andra departement.<sup>13</sup>
- att uppskatta och utöka tillfredsställelse bland små företag beträffande statlig service och då speciellt service riktad mot företagsstöd.
- att betrakta små företag som kunder gällande statlig service och försäkra att servicen är utformad efter små företagares behov.

#### *Varför behövs denna åtgärd?*

Offentlig service inriktad mot små företag är tillgänglig genom en rad av statlig direkt och indirekt medverkan. Men många små företag upplever service som fragmenterade, vilseledande och svår att få tillgång till. Staten spenderar £2.5 miljoner, exklusive skatt och Common Agriculture Policy-betalningar, årligen på service inriktad mot små företag. Den logiska grunden bakom denna satsning baseras på att en mer kundfokuserad och gemensam approach att leverera offentlig service inriktad mot små företag kommer att signifikant förbättra tillhandahållandet av på följande sätt:

- Förbättrad målgruppsfokusering och genomförande av aktuell servicetjänst.
- Reducerade overhead kostnader förknippade med avtal och rapportering av arrangemang.
- Reducering och, där det är möjligt, eliminering av överlappningar i tillhandhållande av service.
- Förbättrade business perceptioner av regeringen och bördan som ställs på dem.

<sup>13</sup> SBS är en instans inom dti med uppgift att underlätta för nystart av företag i Storbritannien samt arbeta för att göra det enklare att driva små företag i Storbritannien.

### 3.4.8 Utveckla bättre regler och policy

Statens huvudsyfte med denna åtgärd är att reducera den administrativa bördan hos små företag, vilken uppkommer i samband med att uppfylla offentliga bestämmelser och regleringar, speciellt de bestämmelser som uppfattas som hinder för att starta eget och tillväxt. I denna åtgärd ingår det också att förbättra små företagens förmåga att sälja till offentliga sektorer.

#### *Varför behövs denna åtgärd?*

De flesta människor accepterar att regleringar har en viktig roll att spela i det moderna samhället för att korrigera marknadsmisslyckanden, främja rättvisa och försäkra rättsäkerhet. En effektiv reglering konfererar många positiva förmåner för företag, anställda och konsumenter genom sin roll att hjälpa till. Regleringar bidrar till att:

- Utöka produktivitet genom att främja konkurrens och förbättrad välfärd för anställda.
- Skydda individer och svaga grupper från exploatering och risker för deras hälsa.
- Stimulera innovation och investering. Till exempel genom patentregleringar och regleringar kopplade till forskning och utveckling.

Men ekonomiska teorier säger också att regleringar kan kväva företagsaktiviteter genom att ta bort incitament och lägga på kostnader, fördröjningar och osäkerheter gällande företagande. Kostnaderna som uppkommer i samband med att följa regleringar och genomföra kontroller, till exempel miljökrav, hälso- och säkerhetskrav för anställda, planeringstillstånd, hyrestillstånd och registrering för moms (VAT), m m kan verka oproportionellt på små företag. Det hindrar inte bara utvecklingen genom att öka relativa kostnader och att reducera konkurrenskraft hos små företag utan det kan också ta resurser från utbildning, innovation och management på ett sätt som inte förekommer på samma sätt hos större företag.

Karaktern på skattesystem och välfärdssystem kan också förhindra att etablera och utveckla små företag genom att reducera incitament och minska avkastningen på risktagande. Det sociala trygghetssystemet kan till exempel förhindra arbetslösa att starta eget företag.

### 3.4.9 Policyåtgärder inriktat mot kvinnor

En viktig uppgift för SBS är att utveckla nya och befintliga policys samt implementera dessa i praktiken. I detta ingår även att hänsyn ska tas till samhällets olika grupperingar med extra hänsyn till grupper som på ett eller annat sätt är underrepresenterade vad gäller entreprenörskap. (dti, 2007. s 1; dti, 2003a. s 7) Därmed finns det exempelvis företagsstöd som speciellt riktar sig till kvinnor som är den enskilt största underrepresenterade gruppen då det gäller att starta och driva företag i Storbritannien. (West Midlands Forum, 2005. s 3; dti, 2005. s 1; SBS, 2006a. s 38ff; dti, 2003a. s 12) Till detta hör även ett uttalat önskemål och en strävan efter att öka antalet kvinnliga entreprenörer. (SBS, 2006b. s 17) Det har även visat sig att en stor del av de stöd som nyttjats av kvinnliga företagare har varit stöd gällande hjälp och rådgivning kopplat till utveckling av befintlig verksamhet. (SBS, 2006a. s 57f)

#### *Brittiska kvinnors syn på entreprenörskap*

Undersökningar genomförda i Storbritannien har visat att det är hälften så stor sannolikhet att en kvinna blir företagare än att en man blir det. (dti, 2004a. s 15; dti, 2006c. s 5) Detta kan till viss del förklaras av att män tenderar att i större utsträckning arbeta i branscher där eget

företagande är mer naturligt än vad det är i traditionsenligt kvinnodominerade branscher. (dti, 2006c. s 5) Att det är vanligare att män startar företag än kvinnor i Storbritannien har lett till att andelen kvinnor som antingen äger eller är delägare i företag blivit förhållandevis lågt jämfört med andra länder och då i synnerhet jämfört med USA. (Ortmans, J., 2005. s 3f; Carter, S., et al. 2006. s 36) Cirka 17 procent av alla företag år 2005 i Storbritannien ägdes av kvinnor eller hade kvinnligt majoritetsägande. (dti, 2006b. s 4) De länder som främst används vid de internationella jämförelserna är Kanada, USA, Australien samt länder i sydost Asien och Sydamerika. (dti, 2004a. s 35; dti, 2006a. s 7)

Undersökningen *Household Survey of Entrepreneurship 2005* baseras på 15 696 stycken telefonintervjuer spridda över hela England samt 2 010 stycken telefonintervjuer spridda över hela Skottland. Dessa intervjuer skedde under det sista kvartalet 2005. Household Survey of Entrepreneurship är en återkommande undersökning och bidrar till en kartläggning av britters inställning till entreprenörskap. Undersökningen till rapporten som publicerades 2007 pekade på vissa extra framträdande skillnader mellan kvinnors och mäns syn på företagande. Exempelvis kan nämnas att brittiska kvinnor i högre utsträckning än männen ansåg att företag bör ha ett större socialt och miljömässigt ansvar. Undersökningen pekade även på att kvinnor föreföll vara mer rädda för att skuldsätta sig än män, vilka angav att de roas av riskfyllda utmaningar i större utsträckning än kvinnor. Det var även en större sannolikhet att kvinnor undvek risker än att män gjorde det.

Ytterligare skillnader mellan kvinnor och män som framkommit vid undersökningar är att kvinnor synes vara mindre självsäkra vid bankkontakter än män. Dessutom är det mycket mindre troligt att en kvinna upplever sig äga de kunskaper och erfarenheter som de ansåg nödvändiga för att starta och driva ett företag. (dti, 2007. s 85ff) Detta trots det faktum att bland de som startar företag i Storbritannien så har en större andel av de kvinnliga entreprenörerna en högre utbildningsnivå än vad som är fallet bland deras manliga motsvarigheter. (dti, 2005. s 9) Trots detta är det ändå så att det är relativt ovanligt att unga kvinnor har en genomgången utbildning i just entreprenörskap. (dti, 2007. s 57)

Till ovanstående hör dessutom att tidigare undersökningar visat på tendenser som säger att kvinnor generellt sett är räddare att misslyckas i sitt företagande än män vilket antas vara en av de bidragande orsakerna till den lägre entreprenörsggraden hos kvinnor än män. (dti, 2004a. s 15; Ortmans, J., 2005. s 4) Ytterligare hinder för entreprenörskap som brittiska kvinnor ser, anges generellt företagandets tidsåtgång samt dess effekter på hemarbetet som de största hindren för att bli företagare. Andelen kvinnliga entreprenörer har detta till trots ökat jämfört med tidigare undersökningar i Storbritannien. (dti, 2007. s 12ff; dti, 2005. s 3)

#### *Åtgärder och finansiering gällande kvinnligt företagande i Storbritannien*

Flera stödprogram finns på både regional såväl som nationell nivå. Som exempel på detta kan nämnas att det i Storbritannien har skapats ett långsiktigt offentligt program vilket syftar till att skapa en miljö och kultur som uppmuntrar kvinnor att starta företag. Vidare ska detta program bidra till att inspirera kvinnor som redan har företag att arbeta för att deras företag ska växa. Målet med programmet är således att signifikant öka det relativa antalet kvinnor som startar företag samt att öka andelen kvinnliga företagare med expanderande verksamheter. Det konkreta målet är att nå eller överstiga den nivå som kvinnliga företagare står för i USA. (dti, 2003a. s 4ff) Det är med andra ord gapet mellan kvinnors och mäns entreprenörskap i Storbritannien som är ett av de förhållanden vilka de riktade stödprojekten syftar till att få bort. Dessutom ska skillnaden mellan andelen kvinnor och

män som driver företag numera ingå som ett mått vid mätningar av brittiskt entreprenörskap. (dti, 2004a. s 34f) Målet att nå samma nivåer som i USA är uppdelat i faktorer som är både kvantitativt mätbara samt kvalitativa. En nyckelfaktor i detta arbete anses vara att rätt hjälp och support finns lätt tillgänglig. (dti, 2003a. s 4ff) Vidare har ett antal nyckelteman identifierats i den strategi som SBS lagt upp för arbetet med kvinnligt företagande. (dti, 2003a. s 32f)

Till detta finns ett stort antal lokala program. Föra att exemplifiera detta har grevskapen Devon och Cornwall i sydvästra England valts ut. Där återfinns ett antal organisationer som på olika sätt bidrar till att hjälpa och stödja företag. (Business Link, 2007-07-09) Nedan följer ett urval av dessa organisationer med en kort presentation:

- **Empower Projekt:** Stöd i form av workshops, kurser och utbildningar.
- **Women's Empowment Programme:** En gratis utbildning av kvinnor för kvinnor som syftar till att utveckla företagsidéer och gå vidare med dessa.
- **Women Mean Business:** En gratis ”starta eget företag” kurs för kvinnor.
- **Women into Business Fund:** Riktade finansiella stöd till nya och små företag i sydvästra England där företagsägaren eller ledaren är en kvinna.
- **Women in Business:** Syftet är att uppmuntra fler kvinnor till eget företagande.

Sett till finansieringsmöjligheterna har undersökningar visat att det är vanligare att kvinnliga företagare får avslag på sina ansökningar om extern finansiering. Detta trots att kvinnliga företagare söker extern finansiering i samma utsträckning som manliga företagare. (dti, 2003b. s 10ff; dti, 2004b. s 50; dti, 2004c. s 10ff) Troligen är detta en bidragande omständighet till det faktum att kvinnliga företagare år 2003 i Storbritannien upplevde en något högre grad av diskriminering än genomsnittet. (dti, 2004c. s 10ff) Det förefaller även vara så att det är detta förhållande som bidrar till den lägre graden av kvinnligt företagande. (Ortmans, J., 2005. s 4; dti, 2004b. s 11) SBS arbetar numera tillsammans med andra organisationer med intresse i sakfrågan för att motverka denna diskriminering. (dti, 2006a. s 15) Då undersökningen från år 2003 följdes upp 2005 framkom det att det är en något lägre sannolikhet att kvinnliga företagare söker extern finansiering än genomsnittet. Det visade sig även vara så att det är mindre sannolikt att kvinnliga entreprenörer i Storbritannien har som mål att deras verksamhet ska expandera. (dti, 2006b. s 14)

#### 3.4.10 Policyåtgärder inriktat mot invandrare

Storbritannien har strategiskt vidtagit åtgärder för att främja företagande bland ”Disadvantaged Communities and Underrepresented Groups (DCUG)”. Detta är en del av statens agenda för att utjämna utanförskap (social exclusion), oavsett om detta är orsakad av brist på tillgång (lack of access) eller brist på resurser (deprivation).

#### 3.4.11 Vad är verkligheten?

Folk från ”Black and Minority Ethnic (BME)” grupper är oproportionellt representerade i berövade (deprived) område, men en del av mest företagsamma folk tillhör i dessa grupper.

Det finns ingen skillnad mellan folk från BME grupper och vita befolkningen beträffande eget företagande men skillnaden mellan BME grupper beträffande entreprenörskap aktiviteter är substantiellt. Folk från Indien, Pakistan och Bangladesh är mer benägna att starta företag än den vita befolkningen medan afrokaribiska är mindre benägna. Den starka

entreprenörskapande andan (spirit) bland karibiska, asiatiska och, speciellt, afrikanska folkgrupper förvandlas inte till det verkliga nyföretagandet.

Forskningen visar att det finns ett behov av större sektorförståelse bland aktörerna som stödjer business för att reflektera både de sektorer som BME grupper är koncentrerade (kläder, detaljhandel, catering) för närvarande och de sektorer som de träder fram (emerging) nämligen IT, konst och kulturella industrier.

Den ”Social Enterprise” sektorn kommer förmodligen att bli betydligt större, mer diversifierade och mer innovativa än vad man har insett. Social Enterprise är business där man reinvesterar överskottet i businessen eller i folkgruppen.

#### 3.4.12 Vad staten redan gör?

- Etablerar ”the Ethnic Minority Business Forum”
- Publicerar ”Social Enterprise – a strategy for success in 2002”

De viktigaste åtgärder för att främja företagande i ”disadvantaged” område inkluderar bland annat:

- Ger finansiellt stöd under ”the Phoenix Development Fund” till mer än 90 olika projekt som utforskar vägen för att nå fram till potentiella och existerande verksamheter (businesses) i DCUG.
- Hjälper över 20 organisationer, genom ”the Phoenix Development Fund for Rural Renewal”, för att utforska för att nå fram till verksamheter som är skadat direkt eller indirekt av ”Foot and Mouth Disease”.
- Introducerat skattelättnad (community investment tax relief) i berövade område.
- Att investera £4 miljoner i de mest ”disadvantaged” valdistrikten för att stimulera privat investering.
- Att erbjuda kostnadsfri mentorskap för att starta företag. Erbjudandet gäller även efter en tid av starten.
- Att leda ”City Growth Strategies” med entreprenörskap i centrum.
- Att förlänga stöd med £6 miljoner för att stödja ”New Entrepreneur Scholarship” program som hjälper folk i ”disadvantaged community” för att starta företag. Detta program ger också möjlighet till ett antal deltagare att spendera en termin på en Business School i USA.
- Att stödja ”The Inner City 100 Index” som främjar roll modeller för entreprenörskap i ”disadvantaged community”.
- Skattelättnad på ägarbyte i ”Enterprise Area”, skatteincitament för bidrag till ”Urban Regeneration Companies”. Resurser från ”Neighbourhood Renewal Fund” ges till ”Local Strategic Partnership”.
- Att öka statlig upphandling med stark fokus mot etnisk minoritet och kvinnoägda små företag.
- Att öka förståelse för ”social enterprise” och dess betydelse i ekonomisk tillväxt och som en alternativ business modell.

- Många andra åtgärder. Läsaren hänvisas till "A government action plan for small business".

Den 20 mars, 2006 angav RT Hon Alan MP, Secretary of State for Trade and Industry att det i Storbritannien finns tre huvudsakliga problemområden att hantera:

- Tillgång till finansiering – fyra av tio etnisk minoritet business upplever att tillgång till finansiering är ett problem.
- Tillgång till stöd (rådgivning). Det är en känslig fråga. En del vill gärna ha hjälp med rådgivning men inte andra.
- Att ta hänsyn till etnisk minoritetsfråga vid policy utformningen.

### 3.4.13 Policyåtgärder inriktat mot Ungdomar

En lång rad faktorer påverkar individens vilja att starta ett företag. Dessa innefattar bland annat samhällets attityder till entreprenörskap och bedömning gällande risker och vinstmöjligheter. Detta påverkas i sin tur av den information gällande företagande som bland annat förmedlas via samhällets skolor och utbildningsinstitutioner. (dti, 2004a. s 9) En huvudfaktor till en entreprenör- och företagarkultur är således ett allmänt accepterat av de unga människorna, vilka kommer att växa upp och bli nästa generations näringsidkare eller arbetstagare. Därmed är ett ökande antal unga människor som på ett eller annat vis är inblandade i entreprenör- och företagarkultur en förutsättning för en framtida starkare entreprenör- och företagarkultur. (dti, 2007. s 3ff)

### 3.4.14 Brittisk ungdomskultur och syn på entreprenörskap

En undersökning av unga briter, genomförd av SBS (Small Business Service), visar att många unga i Storbritannien har positiva erfarenheter av någon som är egen företagare. I undersökningen kollade SBS även vilka faktorer som ansågs vara viktiga inför valet av karriär. Där visade det sig att de flesta av de faktorer som ansågs vara viktiga vid val av karriär inte kan förknippas med entreprenörskap. (dti, 2004a s 15) Ett antal organisationer arbetar dock med att på olika sätt marknadsföra en entreprenör- och företagarkultur. Exempel på dessa är följande:

- *Enterprise Insight*, som är finansierat av SBS är en nationell kampanj vars syfte är att direkt och indirekt påverka unga människor till att få en positiv inställning till att starta egna företag och bidra till ett entreprenörsbeteende. (dti, 2007 s 3ff) Med indirekt påverkan menas att Enterprise Insight arbetar med att även försöka påverka dem som har möjlighet att påverka ungdomar gällande entreprenörskap och företagande. Gerard Darby konstaterar exempelvis i sin rapport *The Young Entrepreneurs* att ungas karriärsväl starkt påverkas av media. (Darby, 2004. s 5)
- Kampanjen *Make Your Mark* syftar till att inspirera unga människor att förverkliga sina idéer.
- DfES (Department for Education and Skills) avsätter årligen £60 miljoner för att ge alla ungdomar som är mellan 14 och 16 år gamla en kort utbildning gällande entreprenörskap.
- År 2005 startades även de första sommarkurserna i entreprenörskap.

Utöver dessa uppräknade exempel finns även fler kampanjer och aktiviteter som inte berörs närmare här. (dti, 2007 s 3ff) Gällande mer allmänna företagsstöd finns det stöd som är utformade så att de tar extra hänsyn till unga människor, kvinnor och olika minoritetsgrupper. I vissa fall är det även så att det är dessa grupper som är stödets målgrupp. (SBS, 2006a s 38)

Idag visar unga britter ett ökat intresse för att bli egna företagare. (Darby, 2004 s 4ff) Således förefaller det vara så att de insatser som staten, SBS, Business Link, med flera genomfört har haft en positiv effekt gällande antalet unga och kvinnliga entreprenörer då dessa förefaller öka till antal i takt med organisationernas aktiviteter. Utifrån detta så drar dti slutsatsen att utbildning gällande företagande samt exponering för entreprenörskap leder till att fler startar egna företag. Ytterligare ett steg i arbetet med entreprenörsutbildningar är att DfES infört en entreprenörsexamen. (SBC, 2006. s 20) Några av syftena med denna examen är bland annat att underlätta för unga som vill starta egna företag så att de ska vara bättre förberedda samt att fler ska få ett större intresse för eget företagande.

Det har visat sig att det även är vanligare att unga människor funderar på att starta eget företag än att äldre gör det. Däremot är det mer ovanligt att unga människor verkligen är entreprenörer eller på annat sätt är inblandade i entreprenörskap än vad som är fallet med äldre människor. (SBS, 2004. s 1f) Undersökningar har visat att unga britter oftare än äldre involverar vänner och familj då de startar egna företag, vilket framkommit av flera rapporter. (dti, 2005; Darby, 2004) Unga britter tenderar att inte vara lika riskaverta som de äldre. Dessutom visar dti:s undersökning *Household survey of entrepreneurship 2005* på att unga britter är mer osäkra vid sina bankkontakter och har ett större förtroende för utbildningssystemet än äldre britter. (dti, 2007. s 85)

### 3.4.15 Konkreta åtgärder och finansiering

Många initiativ riktade mot ungdomars entreprenörskap tagna av staten har riktat in sig på utbildningssektorn. Anledningen till det är att det verkar som om utbildning i entreprenörskap inte bara ger en bättre förståelse för vad det innebär, utan även ökar lusten hos unga att starta egna företag. (SBS, 2004. s 7) Exempel på åtgärder som vidtagits är bland annat att £16 miljoner gjordes tillgängliga över två års tid år 2004 av Learning and Skills Council för entreprenörsrådgivning. Det är ännu för tidigt för att kunna se några effekter av denna åtgärd, men det har varit en stor efterfrågan på tjänsten bland ungdomar. (Darby, 2004. s 11)

Rent finansiella stöd organiseras till största delen av lokala organisationer. År 2006 stod dessa för ungefär en tredjedel av de individuella stöden. Detta innebär att det inte är de organisationer med de största budgetarna som står för de flesta stöden. Vidare varierar företagsstödens storlek från endast ett tusental pund till upp över åtta miljoner pund. Skillnaderna i storlek på stöden beror på stödorganisationens regionala ansvarsområde och vilka stödet går till. Generellt kan sägas att stöden är mindre från lokala stödorganisationer som riktat in sig på stöd till bland annat start av nya företag eller ungdomar. (SBS, 2006a. s 40f)

Under de senaste åren har även media visat ett större intresse för entreprenörskap. Till detta hör även att de branscher som attraherar unga entreprenörer i de flesta fall är branscher som inte har så lång tradition bakom sig. Följden av det har blivit att branscherna som sådana inte förmår förmedla den trygghet eller avkastning som investerare kräver. Därmed finns det ett behov av att förbättra dessa branscher, vilket även gäller finansiärernas kunskap om branscherna. (Darby, 2004. s 13ff) Detta gap mellan unga entreprenörer

och finansiärer tros till viss del kunna åtgärdas genom bättre kopplingar mellan industrin/affärsvärlden och utbildningar så att studenter har en bättre kunskap om vad som väntar dem när de lämnar skolan. Något som framkommit vid studier av brittiska unga entreprenörer är att de ofta anser att ett mentorsförfarande skulle ha varit värdefullt. Det är även större sannolikhet att en ung entreprenör söker råd hos en handelsorganisation än hos en offentlig organisation. (Darby, 2004. s 4ff)

### 3.5 Diskussion och kommentarer

De viktigaste offentliga aktörerna i Sverige gällande entreprenörskapsfrämjande åtgärder utgörs av Nutek, Almi, länsstyrelser, landsting, länsarbetsnämnder, arbetsförmedlingar, kvinnliga resurscentra samt kommuner. De ovan nämnda aktörerna har i huvudsak en generell inriktning på sitt arbete med betoning på affärsutveckling, finansiering, utbildning och rådgivning. Mer specifikt riktade åtgärder till kvinnor eller företagare med invandrabakgrund genomförs ofta i projektform med olika konstellationer av ingående aktörer – såväl offentliga som privata. För ungdomar har satsningarna varit mest på utbildning.

De allmänna åtgärderna i Danmark berör områden rådgivning, minskade administrativa kostnader, finansiering kommersialisering av forskning och utveckling. Likt Sverige har Danmark inte någon specifik policy riktad mot kvinnor vad gäller entreprenörskap. Hänsyn tas emellertid alltid till att nya regleringar och åtgärder ska passa kvinnor. För ett antal år sedan lanserade Danmark mikro-lån utan en nedre gräns och en utav anledningarna till det var just att möta kvinnors behov. Danmark har inga generella nationella åtgärder riktades till invandrare, däremot finns det lokala åtgärdsprogram, bland annat i Köpenhamn. Åtgärderna berör områden nätverk skapandet, rådgivning, mikrolån och förebild skapandet. För ungdomar har satsningarna varit mest på utbildning och attityd förändring.

Nederländernas generella policymål för entreprenörskap är att skapa fler och bättre entreprenörer. För att åstadkomma detta har de lagt fokus på olika delar inom entreprenörskap. Dessa är start av företag och satsningar på start av innovativa företag, start av företag och tillväxt i etablerade företag genom att minska administrativa kostnader samt affärsverksamhetsöverlåtelser så att existerande företag kan fortsätta leva.

För att det ska starta fler företag i Nederländerna har problemet att huruvida man startar ett företag eller inte samt vilka problem man stöter på i samband med starten av ett företag visat sig vara beroende av vilken grupp i samhället man tillhör. Här har Nederländerna valt att fokusera relativt lite på kvinnor och mer på invandrare och äldre.<sup>14</sup> Anledningen att Nederländerna valt att fokusera på gruppen äldre beror på att andelen entreprenörer över 50 år ökat i Nederländerna. Med anledning av det har de bland annat skapat åtgärden ”Seniorstart” som arbetar med kunskapsspridning och nätverksskapande.

För att åstadkomma bättre nystartade företag har Nederländerna flera olika åtgärdsprogram. Bland dessa finns exempelvis en aktionsplan för att stärka innovationsförmågan och konkurrenskraften inom vetenskapen om olika organismers beskaffenhet, kallat *life science*. Området life science anses vara viktigt på grund av dess anknytning till sjukvård, jordbruk, miljö och industri. Aktionsplanen består av bland annat satsningen på nätverksskapande och marknadsföring, bidrag till affärsplan och koncept, bidrag till bioteknologiska inkubatorer, finansiellt stöd till dyr utrustning och bidrag till företagsstarten. Nederländerna har också satsat på utbildning för att främja företagande bland ungdomar.

<sup>14</sup> För information om dessa delar se de olika kapitlen med fokus på kvinnor, invandrare och unga.



För att främja entreprenörskap och nyföretagande har regeringen i Storbritannien vidtagit ett antal åtgärder som kallas "the Government Action Plan for Small Business". Åtgärderna är inriktade mot små och medelstora företag. Åtgärderna är vidtagna för att bilda en entreprenörskultur, att uppmuntra en mer dynamisk marknad för att starta nya företag, att bilda tillväxtförmågan hos små företag, att förbättra tillgång till finansiering för små och medel stora företag att uppmuntra flera företag i missgynnade regioner och under-representerade grupper, att förbättra statliga tjänster för små företagare och att utveckla bättre regler och policy. Åtgärderna gällande kvinnligt företagande har inriktats bland annat på att förbättra synen på företagande bland kvinnor, underlätta tillgång till finansiering, utbildning, rådgivning, sektorförståelse och statlig upphandling. För etnisk minoritetsföretagande har regeringen i Storbritannien vidtagit liknande åtgärder som kvinnor samt införde skattelättnader och skatteincitament i vissa avseende. Satsningarna för ungdomar har bland annat varit på utbildning, synen på entreprenörskap och tillgång till finansiering.



## 4 En kvantitativ analys av nyföretagandet i Sverige

ITPS avser att med hjälp av en kvantitativ studie belysa nyföretagandet i Sverige med hjälp av en databas som innehåller uppgifter om nystartade företag enligt SCB:s nyetableringsstatistik för åren 1998–2006. Databasen innehåller också uppgifter om nya företags utveckling vilket är en uppföljningsstudie som görs tre år efter det att företaget startade. Fyra sådana uppföljningsstudier ingår i ITPS databas. Den kvantitativa studien skall bl a försöka identifiera faktorerna som påverkar överlevnaden av nystartade företag i Sverige. Dessutom avser ITPS att identifiera vilka faktorer som är viktiga för att starta företag för olika grupper (svenskar utom ungdomar, invandrare och ungdomar) samt vad som påverkar att, till exempel, ett nystartat företag hamnar inom en viss omsättningskategori.<sup>15</sup> De ekonomiska modeller som ITPS har för avsikt att använda är en *logit* modell och en *multinomial logit* modell. Dessa är exempel på s k *discrete choice models*, vilka är lämpliga att använda då den beroende variabeln är diskret, d v s endast kan anta vissa värden (McFadden, 1973 och McFadden, 1984).

### 4.1 Nystartade företags överlevnad

För att studera nystartade företags utveckling kan en s k *binary choice* modell användas. I denna är den beroende variabeln ( $y$ ) binär och antar värdet 1 om företaget fortfarande är aktivt tre år efter företagsstarten och värdet 0 om företaget är nedlagt. Istället för att sätta  $y$  som en funktion av de oberoende variablerna ( $x$ ) med normalfördelad störningsterm så innebär en binary choice modell att  $y$  är en icke linjär länk funktion av  $x$ . Genom att den beroende variabeln endast kan anta två värden, 0 eller 1, innebär det att denna kan behandlas som sannolikheten för överlevnad. Logit eller s k probit modeller skall alltid användas när den beroende variabeln är binär (Greene 2003).

Logit och probit modeller används vanligtvis för att förklara valet att starta företag eller överlevnad av det nystartade företaget. I detta fall skall alltså ITPS studera överlevnad där den beroende variabeln blir utfallet om huruvida det nystartade företaget överlevt eller inte. De oberoende eller förklarande variablerna ( $x$ ) utgörs av en vektor med kovariater såsom exempelvis utbildningsnivå eller personliga egenskaper. Kända studier där den beroende variabeln utgör deltagande i eller övergång till nyföretagande består av Evans och Leighton (1989) och Blanchflower och Oswald (1998). Kända studier där den beroende variabeln är definierad som överlevnad av nystartade företag utgörs av Bates (1990) och Cressy (1996).

Beträffande oberoende variabler så ger den databas som ITPS kommer att använda väldigt många möjligheter att studera vilka faktorer som på individnivå påverkar sannolikheten för att ett nystartat företag skall överleva. Bland de variabler som finns att tillgå kan nämnas: kön, gruppstillhörighet (svenskar, ungdomar och invandrarbakgrund), ålder, utbildning, bransch, finansiering, bisysslor, bransch, huvudsakliga sysselsättning innan man startade företag, motiv, majoritetsägare, familjeförhållande (Ensamstående/gift), omsättning, antal sysselsatta i olika kategorier (eller totala antal timmar), inkomster, familjeförhållande (antal barn). Därmed har ITPS möjlighet att testa en mängd olika hypoteser om vilka faktorer som påverkar överlevnaden för nystartade företag i Sverige.

<sup>15</sup> De sex omsättningskategorier som används här är en uppskattad årlig omsättning motsvarande antingen < 30 tkr, 30 till 99 tkr, 100 till 299 tkr, 300 till 499 tkr, 500 till 999 tkr eller >= 1 000 tkr. För vidare förklaring, se sidan 62.

## 4.2 Faktorer som påverkar nyföretagandet för olika grupper

När den beroende variabeln utgörs av mer än två olika val är en *s k multinomial choice model* användbar. Den vanligast förekommande multinomial choice model är den *s k multinomiala logit* modellen (Green 2003). Denna modell använder en vektor av kovariater  $x$  för att förutsäga sannolikheten för ett specifikt utfall för någon av de olika grupperna,  $y$ . ITPS avser att identifiera vilka faktorer som påverkar nyföretagandet i Sverige för olika demografiska grupper (svenskar utom ungdomar, invandrare och ungdomar) samt vad som avgör att ett nystartat företag hamnar inom en viss omsättningskategori. Genom att använda en *multinomial logit* modell kan man låta kovariaternas effekter variera mellan de olika entreprenörsgруппerna. Med denna metod kan de avgörande faktorerna för respektive grupp (demografisk eller omsättning) analyseras genom att estimeras hur en uppsättning av förklarande variabler påverkar respektive grupp. Den multinomiala logit modellen estimerar sannolikheten att en individ tillhör en av dessa grupper eller kategorier.

Den multinomiala logit modellen har använts för att identifiera vilka faktorer som påverkar utvecklingen (avveckling, överlevnad eller hög tillväxt) av nystartade företag (Cooper m fl 1994).

Precis som i fallet med att studera överlevnaden av nystartade företag är tillgången på förklarande variabler mycket god. I litteraturgenomgången har faktorer identifierats på individnivå som påverkar valet att starta ett företag, och kopplat till policy skäl vore det intressant att framförallt studera hur de olika grupperna skiljer sig åt beträffande utbildningsnivå, finansiering vid företagsstart, erfarenhet (se fråga 14 i bilaga 5), antalet sysselsatta och motiv för företagsstart.

## 4.3 Modell

För överlevnadsanalys har vi valt att använda en logit modell. Den beroende variabeln ( $y$ ) i logit modellen antar värdet 1 om företaget fortfarande är aktivt tre år efter företagsstarten och värdet 0 om företaget är nedlagt eller flyttat till ett annat land. De oberoende eller förklarande variablerna ( $x$ ) utgörs i denna rapport av en vektor med faktorer såsom exempelvis kön eller grupptillhörighet (ungdomar, invandrare och svenskar utom ungdomar). En logit modell kan skrivas som

$$\Pr(y = 0) = F(-\beta'x_i) = \frac{\exp(-\beta'x_i)}{1 + \exp(-\beta'x_i)} = \frac{1}{1 + \exp(\beta'x_i)}$$

och

$$\Pr(y = 1) = 1 - F(-\beta'x_i) = \frac{\exp(\beta'x_i)}{1 + \exp(\beta'x_i)}$$

där  $F$  är fördelningsfunktion.  $\Pr(y=0)$  och  $\Pr(y=1)$  läses som sannolikheten för att  $y$  antar värdet 0 respektive 1.

I en multinomial logit modell antar den beroende variabeln värden för olika kategorier som inte är rangordnade och har fler än två kategorier (se avsnitt 4.2). En multinomial logit modell kan skrivas som

$$\Pr(y_i = j) = \frac{\exp(X_i \beta_j)}{1 + \sum_j \exp(X_i \beta_j)}$$

och

$$\Pr(y_i = 0) = \frac{1}{1 + \sum_j \exp(X_i \beta_j)}$$

där  $y_i$  är det observerade utfallet,  $j=1, \dots, k$ ; där  $k$  är antalet kategorier,  $X$  är en vektor av förklarande variabler och  $\beta_j$  är okända parametrar. För att kartlägga likheter och skillnader mellan olika grupper har vi med stöd av teorier och erfarenheter från andra länder valt att skatta fyra olika multinomial logit modeller. Vi kallar dem Modell 1-4.

Modell 1:

Beroende variabel: Finansiering

Oberoende variabler: Motiv, erfarenhet, utbildning, kön, etnicitet (olika grupper), ålder grupp, bransch, region och tid i Sverige

Modell 2:

Beroende variabel: Bransch

Oberoende variabel: Motiv, erfarenhet, utbildning, kön, etnicitet (olika grupper), ålder grupp, (finansiering), region och tid i Sverige

Modell 3:

Beroende variabel: Sysselsättning

Oberoende variabler: Motiv, erfarenhet, utbildning, kön, etnicitet (olika grupper), ålder grupp, bransch, finansiering, region och tid i Sverige

Modell 4:

Beroende variabel: Omsättning

Oberoende variabler: Motiv, erfarenhet, utbildning, kön, etnicitet (olika grupper), ålder grupp, bransch, finansiering, region och tid i Sverige

För att studera överlevnad av nystartade företag har ITPS med stöd av teorier och erfarenheter från andra länder valt följande logit modell:

Logit modell:

Beroende variabel är binära (0, 1) där 1 gäller om företaget har överlevt och finns kvar i Sverige efter 3 år, annars är den beroende variabeln 0.

Oberoende variabler: Kön, utbildning, bransch, huvudsaklig sysselsättning innan man startade (erfarenhet), motiv, omsättning, tidsanspråk per vecka för att driva företaget, åldersgrupp, region, ursprung<sup>16</sup>.

#### 4.4 Databeskrivning

De uppgifter som ligger till grund för denna undersökning kommer från en årligen återkommande enkätundersökning riktad mot nyregistrerade företag inom samtliga branscher utom Jord- och skogsbruk samt Fastighetsverksamhet. Således utgörs undersökningens population av alla nystartade företag under ett visst år i Sverige. Begreppet *nystartade* företag innebär vissa definitions problem med hänsyn till begreppets bredd. Således omfattas även företag som exempelvis genomgått ägarbyten eller namnbyten i denna population. Utifrån denna population, bestående av nystartade företag, skapas en urvalsram av så kallade nyaktiverade företag. Urvalsramen omfattar femtio- till sextiotusen företag per år.

Urvalstorleken har under perioden 2004–2006 varit cirka tjugofemtusen företag. Svarsfrekvensen för helt nystartade företag<sup>17</sup> har, per år, varit strax under 80 procent. Utöver detta har även alla företag, vilkas grundare varit yngre än 18 år, tagits bort. Att företagare yngre än 18 år sorteras bort motiveras bland annat med att exempelvis Ung Företagsamhet (UF) vid gymnasieskolorna inte ska påverka resultaten.<sup>18</sup>

Urvalet har stratifierats efter branschtillhörighet och län. Vid skattningarna har även hänsyn tagits till företagets faktiska startår i de fall det befunnits skilja sig från registreringsåret. Enkätens objektsbortfall för år 2006 var 20 procent, medan det partiella bortfallet varierade mellan 0,5 och 6 procent för enskilda variabler, uppräknat för de frågor som besvarats frivilligt. Mer om detta finns att läsa i rapporten Nyföretagandet i Sverige 2005 och 2006 (ITPS, 2007).

En deskriptiv beskrivning av resultaten från enkätundersökningen 2004, 2005 och 2006 återfinns i bilaga 4. Där återges resultaten per kön, åldersgrupp och härkomst för de beroende variablerna *finansiering*, *bransch*, *omsättning* och *sysselsättning*.

##### 4.4.1 Variabler

Ur datamaterialet som enkätundersökningen ligger som grund för har ett antal variabler tagits ut. Dessa återfinns närmare beskrivna i Tabell 4-1. Denna beskrivning underlättar även tolkningen av tabellerna i bilaga 2 och bilaga 3.

<sup>16</sup> Med *ursprung* menas om entreprenören är född i eller utanför Sverige.

<sup>17</sup> Med "helt nystartade företag" avses företag som inte existerat tidigare. Därmed har alla företag som ombildats, bytt ägare eller namn, med mera, sorterats bort (ITPS, 2007).

<sup>18</sup> I ett fåtal fall kan det dock förekomma att UF-företagen som får drivas max ett år, startas på nytt som ett vanligt företag efter nedläggningen. I dessa fall kan företagaren vara under 18 år och falla utanför det undersökta urvalet. ITPS är medvetet om att sådana fall förekommer. Det förefaller däremot vara sällsynt att UF-företag omvandlas till "vanliga" företag direkt efter nedläggning. Det är däremot möjligt att verksamheten som UF-företaget drev tas upp några år senare. Detta innebär i dessa fall att entreprenören antagligen nått en ålder över 18 år och därmed faller in i ITPS urval.

Företagarens/företagarnas ursprungsregion anger var företagaren är född och utgörs av kategorierna *Sverige*, *Norden*, *Europa*, *Mellanöstern*, *Asien* eller *övriga*. Ursprungsregion beskrivs av variabeln *nfland\_num*. *Norden* har definierats som de nordiska länderna Danmark, Finland, Island och Norge. Sverige har exkluderats då födda i Sverige redovisas i kategorin *Sverige*. Kategorin *Europa* har definierats som världsdelen Europa, exklusive Norden och Turkiet samt inklusive Cypern och Ryssland. Turkiet har istället lagts till regionen *Mellanöstern* tillsammans med länderna på den arabiska halvön, delar av nordvästra Afrika och Sydöstra Asien, så som exempelvis Iran (Nationalencyklopedin, 2007-09-19<sup>19</sup>). *Asien* omfattar alla asiatiska länder utom Ryssland och de länder som faller in i definitionen av *Mellanöstern*. Resterande länder återfinns i kategorin *Övriga*.

De sex SNI-grupperna återfinns numrerade i Tabell 4-1. Första gruppen kan rubriceras som tillverknings-, utvinnings- och teknisk försörjningsindustri och verksamhet. Med teknisk försörjning menas här el-, gas-, värme- och vattenförsörjning. Andra gruppen omfattar byggverksamhet. Den tredje gruppen består av branscher som kan sammanfattas i begreppen handel, reparationer, hotell- och restaurangverksamhet. Transport, magasinering och kommunikation samlas i den fjärde gruppen. Femte gruppen omfattar finansiell verksamhet och fastighetsrelaterad verksamhet samt företagstjänster. Sista gruppen omfattar olika typer av samhällstjänster som exempelvis utbildning och sjukvård, sociala tjänster, med mera. Till denna branschgrupp hör även personliga tjänster (SCB, 2007-09-19).

Regionfamiljerna definieras utifrån 72 FA-regioner. Storstadsregionerna *Stockholm*, *Göteborg* och *Malmö* avgränsas med en befolkningsgräns motsvarande  $\geq 500\,000$  invånare. Kategorin *reg centra med universitet* definieras som  $\geq 100\,000$  invånare samt med minst ett universitet. *Reg centra övriga* definieras på samma sätt, men utan kravet om minst ett universitet. De två klasserna som inleds med ”*lok centra*” har  $\geq 40\,000$  invånare och de klasser som bötjar med ”*små*” har  $< 40\,000$  invånare. De klasser som har ordet ”*varu*” inkluderat innebär att  $\geq \frac{1}{3}$  av regionens invånare är sysselsatta i varuproducerande branscher. För klasserna med ändelsen ”*tjänste*” är  $< \frac{1}{3}$  av regionens invånare är sysselsatta i varuproducerande branscher (ITPS, 2006).

---

<sup>19</sup> Sökord: *mellanöstern*

Tabell 4-1 Definition och beskrivning av variabler till nyföretagaranalysen

Rubrik	Namn	Kod	Definition	Förklaring
Klassindelad kapital vid finansiering	nek_pctklass	1	0%	Andel eget kapital vid finansiering av företagsstart. Eget kapital har definierats som eget kapital samt lån av släkt och vänner.
		2	1-25 %	
		3	26-50 %	
		4	51-75 %	
		5	76-99 %	
		6	100%	
Motiv 6-grupp	nmotiv	1	Få arbeta självständigt	Angivna motiv till start av företag.
		2	Förverkliga mina idéer	
		3	På grund av arbetslöshet eller risk för arbetslöshet	
		4	Produkt/tjänst behövs på marknaden	
		5	Tjäna mycket pengar	
		6	Annat	
Tid syssla 7-grupp	ntidigaresyss	1	Anställd i samma bransch	Tidigare sysselsättning, dvs, vilken sysselsättning företagaren hade före start av företag.
		2	Anställd i annan bransch	
		3	Ägare till annat företag	
		4	Arbetslös/inskriven som arbetssökande	
		5	Studerande	
		6	Hemarbetande	
		7	Annat	
Utbildning	nutbildning_ny	1	Förgymnasial utb	Vilken som är företagarens högst avslutade utbildningsnivån.
		2	Gymnasial utb	
		3	Eftergymnasial utb, <3 år	
		4	Eftergymnasial utb, >=3 år	
		5	Forskarutb	
Kön	nkon	1	Kvinna	Anger om företagaren är kvinna eller man.
		2	Man	
Ursprungsregion	nfland_num	0	Sverige	I vilken region individen är född/kommer ifrån.
		1	Norden	
		2	Europa (exkl. Norden)	
		3	Mellanöstern	
		4	Asien	
5	Övriga			
Åldersklass	alderklass	1	18-30 år	Företagarens ålder, klassificerad i 3 grupper.
		2	31-55 år	
		3	>56 år	
SNIgrupper	nbranschgr	1	SNI 10-37, 40, 41	Branschgrupper.
		2	SNI 45	
		3	SNI 50-52, 55	
		4	SNI 60-64	
		5	SNI 65-74	
		6	SNI 80, 85, 90, 92, 93	
Tidsintervall i Sverige	tidisweklass	1	<6 år	Hur länge företagaren bott i Sverige innan företaget startades.
		2	6-10 år	
		3	>10 år	
		4	Födda i Sverige	
Regionfamilj	rf	1	Stockholm	I vilken region i Sverige som företaget är beläget.
		2	Göteborg	
		3	Malmö	
		4	Reg centra med universitet	
		5	Reg centra övriga	
		6	Lok centra varu	
		7	Lok centra tjänste	
		8	Små varu	
		9	Små tjänste	
Omsättning 6-grupp	nomsklass	1	< 30 tkr	Uppskattad årlig omsättning.
		2	30 till 99 tkr	
		3	100 till 299 tkr	
		4	300 till 499 tkr	
		5	500 till 999 tkr	
		6	>= 1000 tkr	
Sysselsättningsanspråk	nsyssheltklass	1	Mindre än 10 timmar/vecka	Uppskattat antal sysselsatta per vecka.
		2	10 till 35 timmar/vecka	
		3	1 till < 2 heltidssysselsatta/vecka	
		4	2 till < 3 heltidssysselsatta/vecka	
		5	3 heltidssysselsatta eller fler/vecka	

#### 4.4.2 Överlevnadsanalys

Till studien av vilka företag som överlevt har data från en uppföljningsenkät använts. Den följer upp nyföretagarenkäten efter 3 år. Således gäller överlevnadsanalysen huruvida ett



företag finns kvar efter det aktuella tidsintervallet eller ej. Tre uppföljningsenkäter har funnits att tillgå. Dessa följer upp nyföretagarenkäterna för åren 1998, 1999 och 2001. De variabler som använts till överlevnadsstudien presenteras i Tabell 4-2.

Tabell 4-2 Definition och beskrivning av variabler till överlevnadsanalysen

Rubrik	Namn	Kod	Definition	Förklaring
Motiv 6-grupp	<i>nmotiv</i>	1	Få arbeta självständigt	Angivna motiv till start av företag.
		2	Förverkliga mina idéer	
		3	På grund av arbetslöshet eller risk för arbetslöshet	
		4	Produkt/tjänst behövs på marknaden	
		5	Tjäna mycket pengar	
		6	Annat	
Tid syssla 7-grupp	<i>ntidigaresyss</i>	1	Anställd i samma bransch	Tidigare sysselsättning, dvs, vilken sysselsättning företagaren hade före start av företag.
		2	Anställd i annan bransch	
		3	Ägare till annat företag	
		4	Arbetslös/inskriven som arbetssökande	
		5	Studerande	
		6	Hemarbetande	
		7	Annat	
Utbildning	<i>nutbildning_ny</i>	1	Förgymnasial utb	Vilken som är företagarens högst avslutade utbildningsnivån.
		2	Gymnasial utb	
		3	Eftergymnasial utb, <3 år	
		4	Eftergymnasial utb, >=3 år	
		5	Forskarutb	
Kön	<i>nkon</i>	1	Kvinna	Anger om företagaren är kvinna eller man.
		2	Man	
Åldersklass	<i>alderklass</i>	1	Ungdom (<= 30 år)	Företagarens ålder, klassificerad i 2 grupper.
		2	Ej ungdom (> 30 år)	
SNIgrupper	<i>nbranschgr</i>	1	SNI 10-37, 40, 41	Branschgrupper.
		2	SNI 45	
		3	SNI 50-52, 55	
		4	SNI 60-64	
		5	SNI 65-74	
		6	SNI 80, 85, 90, 92, 93	
Regionfamilj	<i>rf</i>	1	Stockholm	I vilken region i Sverige som företaget är beläget.
		2	Göteborg	
		3	Malmö	
		4	Reg centra med universitet	
		5	Reg centra övriga	
		6	Lok centra varu	
		7	Lok centra tjänste	
		8	Små varu	
		9	Små tjänste	
Omsättning 6-grupp	<i>nomsklass</i>	1	< 30 tkr	Uppskattad årlig omsättning.
		2	30 till 99 tkr	
		3	100 till 299 tkr	
		4	300 till 499 tkr	
		5	500 till 999 tkr	
		6	>= 1000 tkr	
Sysselsättnings-anspråk	<i>nsyssheltklass</i>	1	Mindre än 10 timmar/vecka	Uppskattat antal sysselsatta per vecka.
		2	10 till 35 timmar/vecka	
		3	1 till < 2 heltidssysselsatta/vecka	
		4	2 till < 3 heltidssysselsatta/vecka	
		5	3 heltidssysselsatta eller fler/vecka	
Född utomlands	<i>ninvanda</i>	1	Ja	Anger om företagaren är född utomlands.
		2	Nej	

#### 4.5 Estimering och resultat

Även om alla parametrar i våra skattningar inte är signifikanta framgår det tydligt att vissa faktorer som påverkar valet av finansieringsform, bransch, omsättning och sysselsättningsgrad skiljer sig mellan de studerade grupperna. Skillnaderna återspeglas också i överlevnaden av företag efter 3 år. En sammanställning av de signifikanta parametrarna är givna i Tabell 4-3. En utförlig analys av resultaten är given i bilaga 1. Resultaten från de multi-nomiala logit modellerna och den logit modellen presenteras i bilaga 2 och 3.

Tabell 4-3 Multinomial Logit modell: Sammanfattning av resultat för 2006<sup>20</sup>

Oberoende variabler/ beroende variabler	Finansiering	Bransch	Omsättning	Sysselsättning
<b>Finansiering</b>				
0 % andel egen kapital finansiering av företagsstart.		Ja (3,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4)
1–25 % andel egen kapital finansiering av företagsstart.		Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3)
26–50 % andel egen kapital finansiering av företagsstart.		Ja (1,3,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4)
51–75 % andel egen kapital finansiering av företagsstart.		Ja (1,3,4,5)	Ja (1,2,3,5)	Ja (1,2)
76–99 % andel egen kapital finansiering av företagsstart.		Ja (1,3,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4)
100 % andel egen kapital finansiering av företagsstart (referenskategori)	-	-	-	-
<b>Motiv</b>				
Få arbeta självständigt		Ja (1,2,3)	Ja (1,2,3,4)	Ja (1,2,3,4)
Förverkliga mina idéer		Ja (1,2,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (2,3,4)
På grund av arbetslöshet eller risk för arbetslöshet		Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,4)	Ja (1,2,3,4)
Produkt/tjänst behövs på marknaden		2,3	Ja (4,5)	Ja (4)
Tjäna mycket pengar		Ja (1,2,3,5)	(1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3)
Annat (referenskategori)		-	-	-
<b>Tidigare sysselsättning</b>				
Anställd i samma bransch	Ja (3,4,5)	Ja (2,3,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4)
Anställd i annan bransch	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (2,3)	Ja (3,5)	Ja (2,3,4)
Ägare till annat företag	Ja (1,3,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4)
Arbetslös/inskriven som arbetssökande	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (2,3,5)	Ja (1,2,3,4)	Ja (3)
Studerande	Ja (1,3,4,5)	Ja (1,2,3,4)	Ja (1,2,5)	
Hemarbetande	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (2,5)	Ja (5)	Ja (1)
Annat (referenskategori)	-	-	-	-
<b>Utbildning</b>				
Förgymnasial utbildning	Ja (1,4,5)	Ja (1,2,3,4)	Ja (1,2,5)	Ja (1,2,3,4)
Gymnasial utbildning	Ja (1,4,5)	Ja (1,2,3,4)	Ja (1,2,5)	Ja (1,2,3,4)
Eftergymnasial utbildning, <3 år	Ja (1,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,4,5)	Ja (1,2,3,4)
Eftergymnasial utbildning, >=3 år	Ja (1,4)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,5)	Ja (1,2,3,4)
Forskarutbildning (referenskategori)	-	-	-	-

fortsättning nästa sida

<sup>20</sup> Ja, innebär att parametrar i de kategorier som visas inom parentes är signifikanta. Fetade siffror innebär att parametrarna är signifikanta på 10 %-nivån annars på 5 %-nivån.

Oberoende variabler/ beroende variabler	Finansiering	Bransch	Omsättning	Sysselsättning
<b>Kön</b>				
Kvinna	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4)	Ja (1,2,3,4)
Man (Referenskategori)	-	-	-	-
<b>Ursprungsregion</b>				
Sverige	Ja (2,5)	Ja (2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (3,4)
Norden	Ja (1,2,3,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	
Europa (exkl. Norden)	Ja (1,3,4)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,4,5)	Ja (1,2)
Mellanöstern	Ja (4)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3)
Asien	Ja (1,2)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (3,4,5)	
Övriga (referenskategori)	-	-	-	-
<b>Ålderklass</b>				
18–30 år	Ja (1,2,3,5)	Ja (1,3,5)	Ja (3,5)	Ja (1,2)
31–55 år	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2)
>56 år (referenskategori)	-	-	-	-
<b>Branscher</b>				
SNI 10-37, 40, 41	Ja (2,3,4,5)		Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4)
SNI 45	Ja (2,3)		Ja (1,2,3,4)	Ja (1,2,3,4)
SNI 50-52, 55	Ja (1,2,3,4,5)		Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4)
SNI 60-64	Ja (1,2,3,4)		Ja (1,2,3,4)	Ja (1,2,3,4)
SNI 65-74	Ja (1,2,3,4,5)		Ja (1,2,3,4)	Ja (1,2,3,4)
SNI 80, 85, 90, 92, 93 (referenskategori)	-	-	-	-
<b>Tidsintervall i Sverige</b>				
<6 år	Ja (1,2,3)	Ja (1,2,3,5)	Ja (1,2,3)	Ja (1,2,3,4)
6–10 år	Ja (1,2,3)	Ja (1,3,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4)
>10 år				
Födda i Sverige (referenskategori)	-	-	-	-
<b>Regionfamilj</b>				
Stockholm	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (1,5)	Ja (1,4)
Göteborg	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (5)	Ja (3)	Ja (1,2)
Malmö	Ja (1,2,3,4)	Ja (1,2,5)		Ja (1,3,4)
Reg centra med universitet	Ja (2,3,4)	Ja (1,2,3,4)	Ja (5)	
Reg centra övriga	Ja (2,3,4,5)	Ja (1,4)		
Lok centra varu	Ja (4,5)	Ja (4)	Ja (2)	Ja (2)
Lok centra tjänste	Ja (2,4)	Ja (1,2,3,4,5)	Ja (4)	
Små varu	Ja (3)	Ja (4)		
Små tjänste (referenskategori)	-	-	-	-



## 5 Avslutande diskussion

För att vidta policyåtgärder är det viktigt att veta varför en individ startar företag. En mängd faktorer har inom forskningslitteraturen identifierats som kopplade till nivån av nyföretagande och entreprenörskap i en region eller ett land. I denna rapport har vi presenterat åtgärder vidtagna i Sverige, Danmark, Nederländerna och Storbritannien för att främja entreprenörskap och nyföretagande. I vår analys stödjer flera faktorer som tidigare studier ansett vara viktiga för entreprenörskap och nyföretagande. Med hjälp av den empiriska studien har vi konstaterat att ett företags överlevnadsförmåga varierar beroende på gruppstillhörighet, d v s att sannolikheten för ett företag överlever efter 3 år, beror på om det startats av en man, kvinna, ungdom (mellan 20–30 år) eller en individ som är född utanför Sverige. Med hänsyn till teorier, erfarenheter från andra länder och dataanalys diskuteras nedan studiens slutsatser.

### 5.1 Åtgärder riktade till kvinnor

För att främja nyföretagandet bland kvinnor är det viktigt att förstå varför kvinnor väljer att starta ett företag. De flesta studier har visat att sannolikheten för att engagera sig i entreprenörskap är högre för män än kvinnor. Detta framgår också i resultaten av vår dataanalys. Till detta hör dessutom att tidigare undersökningar visat på tendenser som säger att kvinnor generellt sett är räddare att misslyckas i sitt företagande än män vilket antas vara en av de bidragande orsakerna till den lägre entreprenörsggraden hos kvinnor än hos män. Dessutom framgår det att sannolikheten beträffande valet av kvinnors företagande mellan olika branscher skiljer sig kraftigt. För att främja kvinnors företagande föreslår ITPS följande specifika policyrekommendationer.

#### 5.1.1 Att stödja kvinnors företagande

Det behövs flera stödprogram på både regional såväl som nationell nivå för att uppmuntra företagande bland kvinnor. Som exempel på detta kan nämnas att det i Storbritannien har skapats ett långsiktigt offentligt program vilket syftar till att skapa en bättre miljö och kultur som uppmuntrar kvinnor att starta företag.

Behovet av rådgivning för kvinnor kan vara annorlunda än män. Därför är det viktigt att utforma rådgivningsprogram som tillfredställer kvinnors behov.

#### 5.1.2 Finansiering, mikrolån och kunskap om specifika behov

Sett till finansieringsmöjligheter har undersökningar visat i Storbritannien att det är vanligare att kvinnliga företagare får avslag på sina ansökningar om extern finansiering. Detta trots att kvinnliga företagare söker extern finansiering i samma utsträckning som manliga företagare. En liknande mönster är inte helt uteslutet i Sverige. Det är viktigt att se till att aktörerna på den finansiella marknaden är välinformerad om specifika behov för kvinnor och synsätt beträffande företagande

Det kan finnas vissa sektorer där kvinnor kan ha komparativa fördelar p g a sina yrkeserfarenheter och intresse. Kvinnorna satsar oftast på de branscher som kräver små investeringar. Mikrolån kan vara ett sätt att finansiera detta behov. Idén bakom mikrolån är att låna ut ett startkapitel (oftast en liten summa) utan säkerhet till de grupper som har svårt att få tag i startkapital.

Dessa slutsatser gör att en övergripande slutsats kan dras: Det är viktigt att ta hänsyn till kvinnofrågor vid varje policyfattande beslut beträffande nyföretagandet. Detta ger en klar signal till både kvinnor och andra aktörer i marknaden.

### 5.1.3 Rollmodeller

Det är viktigt att få fram kunskap om kvinnligt ledarskap och skapa och sprida förebilder. Detta kan bidra till att attrahera fler kvinnor att starta företag och därmed generera högre tillväxt och utveckling i företag ledda av kvinnor. Det finns flera projekt i Danmark finansierade av europeiska socialfonden som är inriktad mot att stödja kvinnors entreprenörskap och öka antalet kvinnliga chefer i företag och en stor andel av deltagarna i socialfondens program i Danmark har varit kvinnor.

## 5.2 Åtgärder riktade till invandrare

För att vidta policyåtgärder är det viktigt att veta varför invandrare startar företag. Det finns flera orsaker till detta. Invandrades kulturella bakgrund, hinder på arbetsmarknaden och möjligheter är exempel på faktorer som har betydelse. På grund av hög arbetslöshet i många länder är människor tvungna att starta egna företag för att överleva. När människor från andra länder flyttar till ett annat land har de med sig erfarenhet och kunskap. Invandrargrupper som flyttar till ett nytt land och får svårigheter att komma in på arbetsmarknaden och väljer därför att starta eget företag istället för att vara socialt beroende. Det finns en tredje grupp som är motiverad och beredd att ta höga risker. De föredrar att starta eget framför att jobba för någon annan.

Idag vet vi att invandrarna lyckas bättre i anglosaxiska länder än alla andra länder när det gäller att skaffa jobb eller driva egna affärsrörelser. För att främja företagande bland invandrare krävs nationella åtaganden både på kort och lång sikt. Invandringspolicyn skiljer sig mellan Sverige och de anglosaxiska länderna. Andelen högutbildade invandrare i anglosaxiska länder är högre jämfört med Sverige. Andelen högutbildade invandrare som har skaffat utbildning i dessa länder är ännu högre än i Sverige. Erfarenheter från England, USA och Kanada säger att många framgångsrika företag grundas av gäststuderande. Hotmail grundades till exempel av en gäststuderande från Indien i USA. Hotmail blev senare uppköpt av Microsoft. Ett liknande exempel är företaget MSC AB som är börsnoterat på Stockholmsbörsen. MSC AB grundades av en gäststuderande från Bangladesh.

Det som framgår ovan om åtgärderna i Storbritannien gäller för de senaste sex åren. Innan dess har Storbritannien vidtagit en hel del åtgärder inklusive lagändringar. Holland och Danmark följer Storbritanniens exempel. Utifrån erfarenheter från andra länder och Sverige förefaller det möjligt att vidta ytterligare åtgärder.

### 5.2.1 Tillgång till det Svenska språket

Generellt sett är svenska för invandrare (SFI) utformat för analfabeter. Därför upplever utbildade, speciellt högutbildade invandrare, det som ett hinder att etablera sig på den svenska arbetsmarknaden. Det finns också olika typer av kurser i svenska som är begränsade till vissa yrkesgrupper eller geografiska områden. Fler vägar till det svenska språket för utbildade invandrare bör finnas.

### 5.2.2 Tillgång till finansiering

Det finns svårigheter med finansiering för nyföretagare. Det har framkommit i flera brittiska studier att det är extra svårt för etniska minoriteter att skaffa banklån vid start av företag. Man kan förvänta sig ett liknande mönster i Sverige. Därför är det viktigt att sprida kunskaper om invandrarföretagandet. Vidare bör invandrarföretagande specificeras i samband med generella åtgärder för företagande.

### 5.2.3 Att satsa på forskning

Satsningar på forskning om invandrarföretagande kan ge bättre underlag för policy-åtgärder. Genom fallstudier kan orsaker kartläggas till lyckade och misslyckade entreprenörer, program och åtgärder. Därmed skulle en ökad förståelse för invandrarföretagande erhållas.

### 5.2.4 Sektorförståelse

Det har framkommit i ett antal studier om de etniska minoriteterna i England att de ägnar sig åt vissa sektorer som exempelvis kläder och IT. Från svenskt perspektiv kan det finnas vissa sektorer där invandrare har komparativa fördelar.

### 5.2.5 Socialt entreprenörskap

Socialt entreprenörskap uppfattas som positivt i England och tros få större positiva effekter på tillväxt än vad som tidigare trots. Möjligheterna med socialt entreprenörskap i Sverige bör undersökas.

### 5.2.6 Rollmodeller

Det är viktigt att få fram kunskap om invandrarledarskap och skapa och sprida förebilder. Detta kan bidra till att attrahera fler invandrare att starta företag och därmed generera högre tillväxt och utveckling i företag ledda av invandrare.

## 5.3 Åtgärder riktade till ungdomar

Från undersökningen av Sverige, Danmark, Nederländerna och Storbritannien framträder vissa likheter mellan länderna. Det finns en mer eller mindre enhetlig bild av ungdomarna som framtidens företagare och är därför den självklara målgruppen för att skapa eller utveckla en långsiktig entreprenörskultur.

### 5.3.1 Utbildning

De flesta program och insatser som görs för att stimulera ungdomars intresse för entreprenörskap förefaller överlag vara riktade mot det nationella utbildningssystemet. Det kan röra sig om aktiviteter för elever på olika utbildningsnivåer såväl kurser som informationsträffar för lärare. Majoriteten av dessa insatser är även helt eller delvis statligt finansierade. Syftet med åtgärderna är att öka ungdomarnas intresse och kunskap om företagande. Både Storbritannien och Nederländerna pekas på svårigheter att få ungdomar att se eget företagande som ett seriöst alternativ i sitt karriärsval.

### 5.3.2 Samarbete mellan universitet och näringsliv

Ytterligare åtgärder som de fyra länderna har gemensamt är arbetet med att försöka öka/stärka och förankra samarbeten och kopplingar mellan högre utbildningsnivåer och näringsliv. Detta för att praktiskt visa studenter på goda exempel vad gäller företagande.

Nederländerna och Sverige har båda utbildningsprogram som ger eleverna möjlighet att praktiskt prova på att driva ett eget företag enskilt eller i grupp. Erfarenheter av denna typ av aktiviteter pekar på en ökad insikt och en mer positiv inställning till entreprenörskap hos både elever och lärare.

Generellt för de fyra länderna gäller att de aktiviteter, program och åtgärder som studerats har varit relativt nyligen genomförda. Således har det varit svårt att konkret se vilka långsiktiga effekter som aktiviteterna, programmen eller åtgärderna haft. Det är främst de insatser som satts in mot de lägre utbildningsinstanserna som varit svåra att studera då barnen som varit föremål för insatsen inte når vuxen ålder på flera år. Således har de flesta utvärderingarna av genomförda aktiviteter och program i de olika länderna främst fokuserat på attitydförändringar och liknande. Dessa pekar dock samfällt på att ungdomar som exponeras för entreprenörskap blir mer intresserade av det.

Några direkta skillnader har inte kunnat skönjas mellan länderna annat än målformuleringarna för program och insatser. Dessa skillnader är dock ytterst små och innebörden är i stora drag desamma. Alla vill öka intresset för företagande bland de yngre eftersom ungdomarna anses vara nyckeln till en entreprenörskultur på lång sikt. Danmark avviker från mängden med en hemsida riktad mot ungdomar och entreprenörskap som syftar till att stimulera entreprenörskap och innovation.

#### **5.4 Kommentar**

Utifrån de undersökningar som presenterats är det svårt att avgöra om det är själva utbildningen eller exponeringen för entreprenörskap som inneburit ett ökat intresse hos de ungdomar som deltagit i genomförda program och insatser. Det som förefaller ha stor betydelse för den slutliga verkan på elever och studenter är lärarens inställning. Vidare kan konstateras att erfarenheter från Storbritannien tyder på att ett ökat intresse för entreprenörskap från media vore gynnsamt för att stimulera ungdomars intresse för företagande. Det har i detta sammanhang stor betydelse för hur entreprenörskap framställs och om entreprenörskap ska framstå som något positivt behöver framställningen av det passa in i rådande ungdomskultur.

Detta arbete har synliggjort ett behov av fördjupad kunskap kring entreprenörskap. Då detta är en relativt ny fråga finns det kunskapsluckor gällande entreprenörskap och nyföretagande. Således skulle en fortsättning av detta arbete bidra med ny kunskap om det svenska entreprenörskapet och nyföretagandet. Exempelvis skulle en uppföljande empirisk studie, där nyföretagarna följs upp under ett antal år innan de blev företagare, kunna peka på faktorer som på sikt leder till entreprenörskap. Därmed skulle vidare studier i ämnet bidra till fördjupad vetenskap om entreprenörskap och nyföretagande. Till detta vore det även vara av intresse att mer i detalj följa upp olika policyåtgärder och vidga horisonten till att även innefatta exempelvis USA och Kanada samt studera program vars syften är att bidra till en ökad entreprenörsanda, för att se vilka effekter dessa aktiviteter verkligen har på sikt.



## Referenslista

- Almus, Matthias och Eric A. Nerlinger (2000). Testing Gibrat's Law for Young Firms – Empirical Results for West Germany. *Small Business Economics*, 15(1), August, 1-12.
- Amsterdam entrepreneur house. [www.ecotec.com/idele/themes/activation/studies/entrepreneur\\_house.pdf](http://www.ecotec.com/idele/themes/activation/studies/entrepreneur_house.pdf). 2007-03-13.
- Andersson, P. och E. Wadensjö (2006). *Do the Unemployed Become Successful Entrepreneurs? A Comparison between the Unemployed, Inactive and Wage-Earners*. IZA discussion paper no. 2402, October, Bonn, IZA.
- Audretsch, David B. (1995). *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge: MIT Press.
- Audretsch, David B. (2003). *Entrepreneurship: A Survey of the Literature*. Enterprise Papers No 14. Enterprise Directorate-General European Commission.
- Audretsch, David B. och Roy Thurik (2001). *Linking Entrepreneurship to Growth*. STI Working Paper 2001/2. Paris: OECD.
- Baldwin, J.R. och M. Rafiquzzaman (1995). Selection Versus Evolutionary Adaption Learning and Post-entry Performance. *International Journal of Industrial Organization*, 13, s 501–522.
- Barringer, Bruce R., Foard F. Jones och Donald O. Neubaum (2005). A Quantitative Content Analysis of the Characteristics of Rapid-Growth Firms and their Founders. *Journal of Business Venturing*, 20, s 663–687.
- Bates, T. (1990). Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity. *Review of Economics and Statistics*, 72, s 551–559.
- Bates, Timothy M. (1998). *Race, Self-Employment and the Upward Mobility*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Birch, David L. (1981). *Who Creates Jobs? The Public Interest*, 65, Fall, 3-14.
- Blanchflower, D.G. och A. Oswald (1998). What Makes an Entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 16, s 26–60.
- Blenker P., Dreisler P. och Nielsen K. (2003). Promoting entrepreneurship-changing attitudes or behaviour? i *Journal of Small Business and Enterprise Development*, volym 10 (4).
- Boeri, T. och U. Cramer (1992). Employment Growth, Incumbents and Entrants: Evidence from Germany. *International Journal of Industrial Organization*, 10, s 545–566.
- Brittiska finansdepartementet (2002). Pre-budget statement.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer (2000). Fast Growing Businesses: Empirical Evidence from a German Study. *International Journal of Sociology*, 30, s 45–70.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer och R. Ziegler (1992). Survival Chances of Newly Founded Business Organisations. *American Sociological Review*, 72, s 227-242.
- Brüderl, Josef och Peter Preisendörfer (1998). Network Support and the Success of Newly Founded Businesses. *Small Business Economics*, 10(3), May, s 213-225.

- Burg, van der B., Pepping, M., Dorsman, T. & McCreedy, J. 2005. New routes to entrepreneurship – A summary of the best practices from the projects of the first round of EQUAL entrepreneurship.
- Burke, A., F. FitzRoy och M.A. Nolan (2006). *What Makes a Die-Hard Entrepreneur? Beyond the "Employee or Entrepreneur" Dichotomy*. IZA discussion paper no.2307, September, Bonn, IZA.
- Business Link. [www.businesslink.gov.uk/SouthWestRDA\\_files/DC\\_Business\\_support\\_for\\_women.pdf](http://www.businesslink.gov.uk/SouthWestRDA_files/DC_Business_support_for_women.pdf). 2007-07-09.
- Carrasco, R. (1999). Transitions to and from Self-employment in Spain. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61, s 315-341.
- Carree, Martin A. och A. Roy Thurik (2003). *The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth*. I Zoltan J. Acs och David B. Audretsch (eds.), *The Handbook of Entrepreneurship Research*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 431-471.
- Carree, Martin A., André van Stel, Roy Thurik och Sander Wennekers (2002). Economic Development and Business Ownership: An analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996. *Small Business Economics*, 19, s 271-290.
- Carter, S. & Shaw, E. 2006. *Women's Business Ownership - Recent Research and Policy Developments*. London: SBS.
- Clark K. och Drinkwater S. (2000). Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales i *Labour Economics*, volym 7.
- Collins L.A., Smith A.J. och Hannon P.D. (2006). Applying a synergetic learning approach in entrepreneurship education i *Management Learning*, volym 37(3).
- Colombo, Massimo G. och Luca Grilli (2005). Founders Human Capital and the Growth of New Technology Bases Firm: A Competence Based View. *Research Policy* 34, s 795-816.
- Cooper, A.C., F.J. Gimeno-Gascon och C.Y. Woo (1994). Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 9, s 371-395.
- Cowling, Mark och Mark Taylor (2001). Entrepreneurial Women and Men: Two Different Species? *Small Business Economics*, 16(3), May, s 167-175.
- Cressy, R.C. (1996). Are Business Start-Ups Debt-Rationed? *Economic Journal*, 106, s 1253-1270.
- Dahlqvist, J. och P. Davidsson (2000). *Business Start-Up Reasons and Firm Performance*. I P.D. Reynolds, E. Autio, C.G. Brush, W.D. Bygrave, S. Manigart, H.J. Sapienza & K.G. Shaver (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship research*. Wellesley, MA: Babson College.
- Darby, G., 2004. *The Young Entrepreneurs*. London: Businessdynamics.
- Davidsson, P. (2004). *Researching Entrepreneurship. International Studies in Entrepreneurship*, Boston etc: Springer Science Inc.
- Delmar, F. och P. Davidsson (2000). Where do They Come From? Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs. *Entrepreneurship and Regional Development* 12(1), s 1-23.

- dti, 2003a. *A Strategic Framework for Women's Enterprise*.
- dti, 2003b. *Improving Access to Finance for Small Businesses*.
- dti, 2004a. *A Government Action Plan for Small Business*.
- dti, 2004b. *A Government Action Plan for Small Business – The evidence base*.
- dti, 2004c. *Annual Small Business Survey 2003 – Executive Summary*.
- dti, 2005. *Promoting female entrepreneurship*.
- dti, 2006a. *Annual Report and Resource Accounts 2005-06*.
- dti, 2006b. *Annual Small Business Survey 2005 – Executive Summary*.
- dti, 2006c. *Women's Business Ownership – Recent Research and Policy Developments*.
- dti, 2007. *Research Report, Household Survey of Entrepreneurship 2005*.
- Du Rietz, Anita och Magnus Henrekson (2000). Testing the Female Underperformance Hypothesis. *Small Business Economics*, 14(1), February, s 1-10.
- Dunne, T., M.J. Roberts och L. Samuelson (1988). The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants. *Quarterly Journal of Economics*, vol 104, s 671-698.
- EIM. 1998. Early development of entrepreneurial qualities – The role of initial education. EIM: Zoetermeer.
- Erhvervs- og Byggestyrelsen (National agency for enterprise and construction). 2007. *Entrepreneurship index 2006 – Entrepreneurship conditions in Denmark*.
- Ericson, Richard och A. Pakes (1995). Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work. *Review of Economic Studies*, 62, s 53-82.
- Erik Träff AB, 2004. *Utvärdering av IFS Rådgivningscenter Öst*. Linköping: Länsstyrelsen Östergötland.
- E-ship. *Kartläggning av insatser som görs inom entreprenörskap i skolan. Länsstyrelsen i Östergötland*, <http://www.e.lst.se/e/Projektplatser/iaost/Info-material/>. 2007-07-11.
- EuroFutures, 2005. *Uppföljning av nationellt program för entreprenörskap med inriktning mot unga (NEP)*. Stockholm: NUTEK.
- European Commission (2004). Entrepreneurship Flash Eurobarometer på [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/survey/eurobarometer\\_survey2004.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/survey/eurobarometer_survey2004.htm)
- European Commission. 2006. *WES- European Network to Promote Women's Entrepreneurship. Activities Report 2005*.
- European Commission. <http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-minorities/minorities.htm>. 2007-07-20.
- Evans, David och Bojan Jovanovic (1989). An Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy* 97(4), s 808-827.
- Evans, David S. och Linda S. Leighton (1989). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *American Economic Review*, 79, s 519-535.
- Evans, David S. och Linda S. Leighton (1990). The Determinants of Changes in U.S. Self-Employment. *Small Business Economics*, 1(2), s 11-120.

- Finansministeriet (Ministry of Finance). 2005. *Danmarks nationale reformprogram*.
- Finansministeriet (Ministry of Finance). 2006a. *Danmarks nationale reformprogram – Bilag*.
- Finansministeriet (Ministry of Finance). 2006b. *Danmarks nationale reformprogram – Forste fremskridtsrapport*.
- Foti, Alessandro och Marco Vivarelli (1994). An Econometric Test of the Self-Employment Model: The Case of Italy. *Small Business Economics*, 6(2), April, s 81-94.
- Friis, Christian, Thomas Paulsson och Charlie Karlsson (2002): *Entrepreneurship and Economic Growth: A critical review of Emperical and Theoretical Research*. Stockholm: ITPS.
- FSF, 2005. *Creating opportunities for young entrepreneurship*.
- Fölster, Stefan (2000). Do Entrepreneurs Create Jobs? *Small Business Economics*, 14, s 137-48.
- Gennip, van K. 2004. Action for entrepreneurs – Entrepreneurship policy in the Netherlands. Haag: Ministry of Economic Affairs.
- Geroski, Paul A. (1995). What Do We Know About Entry. *International Journal of Industrial Organization*, 13(4), December.
- Gimeno, J., T. Folta, A. Cooper och C. Woo (1997). Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms. *Administrative Science Quarterly*, 42, s 750-783.
- Green, W.H. (2003). *Econometric Analysis, Fifth Edition*, New Jersey: Prentice-Hall.
- Grilo, I. och J.M. Irigoyen (2006). Entrepreneurship in the EU: To Wish and Not To Be. *Small Business Economics*, 26(4), s 305-318.
- Grilo, I. och Roy Thurik (2005). Latent and Actual Entrepreneurship in Europe and the US: Some Recent Developments. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(4), s 441-459.
- Grilo, I. och Roy Thurik (2006). Entrepreneurship in the Old and the New Europe, in E. Santarelli (ed.), *Entrepreneurship, Growth and innovation*, Springer Verlag, 75-103.
- Herbert, R.F. och Albert N. Link (1989). In Search of the Meaning of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1(1), s 39-49.
- Heshmati, Almas (2001). On the Growth of Micro and Small Firms: Evidence from Sweden. *Small Business Economics*, 17(3), November, s 213-228.
- Holtz-Eakin, D., D. Joulfaian och H. Rosen (1994). Sticking it out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*, 102, s 53-75.
- Hopenhayn, H.A. (1992). Entry, Exit and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium. *Econometrica*, 60, s 1127-1150.
- Innovation Policy in Europe. [http://trendchart.cordis.lu/tc\\_datasheet.cfm?ID=8571.2007-03-13a](http://trendchart.cordis.lu/tc_datasheet.cfm?ID=8571.2007-03-13a).
- Innovation Policy in Europe. [http://trendchart.cordis.lu/tc\\_datasheet.cfm?ID=88840.2007-03-13b](http://trendchart.cordis.lu/tc_datasheet.cfm?ID=88840.2007-03-13b).

- Innovativa åtgärder. <http://www.e.lst.se/e/Projektplatser/iaost/Startsidan.htm>. 2007-07-11.
- IntEnt. [http://www.mmw4p.org/dyn/bds/bdssearch.details?p\\_phase\\_id=336&p\\_lang=en&p\\_phase\\_type\\_id=3](http://www.mmw4p.org/dyn/bds/bdssearch.details?p_phase_id=336&p_lang=en&p_phase_type_id=3). 2007-03-13a.
- IntEnt. <http://www.ondernemenoverdegrens.nl/Home.aspx?lang=en>. 2007-03-13b.
- Internationell kompetens AB, kByrån, 2005. *Extern utvärdering RRC Värmland*. Karlstad: Region Värmland.
- ITPS, 2006. *Regionernas tillstånd 2006*.
- ITPS, 2007. *Nyföretagandet i Sverige 2005 och 2006*.
- Johansson, L. 2005. *Utvärdering av programmet för lokal utveckling och entreprenörskap*. Länsstyrelsen Jämtlands Län: Östersund.
- Jovanovic, Bojan (1982). Selection and the Evolution of Industry. *Econometrica*, 50(3), s 649-670.
- Kihlstrom, Richard och Jean-Jaques Laffont (1979). A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of the Firm Based on Risk Aversion. *Journal of Political Economy*, 87(4), s 719-748.
- Kirchhoff, B. A. (1994). *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism: The Economics of Business Firm Formation and Growth*. CT: Praeger Publishers.
- Kirzner, I. (1982). The theory of entrepreneurship in economic growth. I C. Kent, D. Sexton och K. Vesper (eds.) *The Encyclopaedia of Entrepreneurship*. Engelwood Cliffs, NJ: Prentice Hall, s 272-276.
- Klandt, H. (1996). *Entrepreneurial Personality and Firm Success i BMWi (ed.) Chances and Risks for New Firm Startups*, BMWi-Dokumentation Nr. 392, Bonn.
- Klepper, Steven (1996). Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle. *American Economic Review*, 86(3), s 562-583.
- Knight, Frank H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston, MA. Hart Schaffner & Marx. Houghton Mifflin Company.
- Krauss, Gerhard och Thomas Stahlecker (2001). New Biotechnology Firms in Germany: Heidelberg and the BioRegion Rhine-Neckar Triangle. *Small Business Economics*, 17, s 143-153.
- Kristensen, F. S. & Eliassen, S. Q. 2003. *Towards an entrepreneurship policy – A Nordic perspective*. Nordisk InnovationsCenter: Örebro.
- Kulicke, M. (1987). *Technologieorientierte Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland: Eine Empirische Untersuchung der Strukturbildungs- und Wachstumphase von Neugründungen*, Frankfurt.
- Lambson, Val E. (1991). Industry Evolution with Sunk Cost and Uncertain Market Conditions. *International Journal of Industrial Organization*, 9, s 171-196.
- Lindh, T. och D.N. Ohlsson (1996). Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery. *Economic Journal*, 106, s 1515-1526.

- Lundberg, L., & Jakobsson Lund, A. 2006. *Utvärdering av projektet Expansiva Härnösand – delprojekt "Entreprenörskap/företagande i skolan"*. Sundsvall: Annorlunda Konsult.
- Lundström, Anders och Lois A. Stevenson (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*. Springer.
- Länsstyrelsen i Stockholms län, 2006. *Ett entreprenörskap utan gränser*.
- Länsstyrelsen Jämtlands län, 2003-12-17. *Protokoll*, Dnr 303-8953-03.
- Länsstyrelsen Östergötland, 2002. *Kvinnors företagande i Östergötland*.
- McFadden, D. (1973). Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behavior, i Zarembka, P. (ed). *Frontiers in Econometrics*. New York: Academic Press.
- McFadden, D. (1984). Econometric Analysis of Qualitative Response Models, i Griliches, Z. & Intriligator, M. (eds). *Handbook of Econometrics vol. 2*. Amsterdam: North Holland.
- McKeown J., Millman C., Sursani S.R., Smith K. och Martin L.M. (2006). Graduate entrepreneurship education in the United Kingdom i *Education and Training*, volym 48 (8/9).
- MindArt, 2003. *Nyföretagande I Östergötland – en uppföljning*. Länsstyrelsen Östergötland: Linköping.
- Ministry of Economic Affairs, 2005a. *Life science monitor – Status of Life Sciences Action Plan of the Ministry of Economic Affairs*.
- Ministry of Economic Affairs, 2005b. *Making the Most of Opportunities - The New Entrepreneurship Action Plan*.
- Ministry of Economic Affairs, Ministry of finance, Ministry of social affairs and employment, Ministry of foreign affairs. 2005b. *National reform programme for the Netherlands 2005-2008*.
- Ministry of Economic Affairs, Ministry of justice, Ministry of social affairs and employment, Ministry of health, welfare and sports, Ministry of education, culture and science, Confederation of Netherlands industry and employers, MKB-Netherlands. 2005a. *Making the most of oppurtunities – The new Entrepreneurship Action Plan*.
- Nationalencyklopedin. 2007-09-19. [www.ne.se](http://www.ne.se).
- NUTEK, 2005. *Projektplan - Entreprenörskapsprogram 2005-2007*. Dnr 012-2004-4086.
- NUTEK, 2006. *Nationellt entreprenörskapsprogram 2005-2007 – Projektkatalog*.
- NUTEK, 2007a. *Uppföljning av verksamhet vid lokala och regionala resurscentra för kvinnor – År 2004-2006*.
- NUTEK, 2007b. *Att främja kvinnors företagande – Programförslag 2007-2009*.
- Näringsdepartementet, 2004. *Regeringsbeslut (ITPS DNR:1-012-2004/0321)*
- OECD (1998). *Fostering Entrepreneurship*, Paris: OECD.
- OECD (2001). *Entrepreneurship, Growth and Policy*. Paris: OECD.

- Ortmans, J., 2005. *Government and Education Efforts to Further Entrepreneurship in the United Kingdom*. Washington DC: National Dialogue on Entrepreneurship.
- Pedersen, J. L., Tidemand, F., Beck-Nielsen, M. & Eskesen, L. 2004. *Flere og bedre virksomheder ejet af etniske minoriteter i København*. Köpenhamn: New Insight A/S.
- Pfeiffer, F. och F. Reize (2000). Business Start-ups by the Unemployed – An Econometric Analysis Based on Firm Data. *Labour Economics*, 7, s 629-663.
- Poutziouris, Panikkos, Francis Chittenden, Nicos Michaelis och Ray Oakey (2000). Taxation and the Performance of Technology-Based Small Firms in the U.K.. *Small Business Economics*, 14(1), February, s 11-36.
- Rees, H. och A. Shah (1994). The Characteristics of the Self-Employed: The Supply of Labour, in J Atkinson David J. Storey (eds.), *Employment in the Small Firm and the Labour Market*, London: Routledge.
- Rees, Hedley och Anup Shah (1986). An Empirical Analysis of Self-Employment in the UK. *Journal of Applied Econometrics*, 1(1), s 95-108.
- Reid, G.C. (1991). Staying in Business. *International Journal of Industrial Organization*, 9, s 545-556.
- Reynolds, P.D., M. Hay och S.M. Camp (1999). *Global Entrepreneurship Monitor, 1999 Executive Report*, Babson Park, MA: Babson College, London: London Business School and Kansas City, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Reynolds, P.D., W.D. Bygrave, E. Autio, L.W Cox och M Hay (2002). *Global Entrepreneurship Monitor, 2002 Executive Report*, Babson Park, MA: Babson College, London: London Business School and Kansas City, MO: Kauffman Foundation.
- Reynolds, Paul D., William D. Bygrave och Errko Autio (2004). *GEM 2003 Global Report*. Babson College, the London Business School, och the Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Santarelli, E och M. Vivarelli (2006). *Entrepreneurship and the Process of Firms' Entry, Survival and Growth*. IZA discussion paper no. 2475, December, Bonn, IZA.
- Santarelli, E. (2006). Entrepreneurship, Innovation and the Evolution of Industrial Districts, i E. Santarelli (ed.) *Entrepreneurship, Growth and Innovation: The Dynamics of Firms and Industries*. New York, Springer, s 165-182.
- SBC, 2006. *Independent Advice to Government Direct from Small Businesses*.
- SBS, 2004. *SBS Household Survey of Entrepreneurship 2003*.
- SBS, 2006a. *Mapping of Government Services for Small Business*.
- SBS, 2006b. *Business Plan 2006 – Making the UK the enterprise society that is the best place in the world to start and grow a business*.
- SCB. 2007-09-19. [www.scb.se/templates/Listning2\\_\\_\\_\\_\\_35024.asp](http://www.scb.se/templates/Listning2_____35024.asp).
- Schindehutte M., Morris M.H. och Kuratko D.F. (2000). Triggering events, corporate entrepreneurship and the marketing function i *Journal of Marketing Theory and Practice*, volym 8(2).

- Stabilj. [http://www.eukn.org/eukn/themes/Urban\\_Policy/Economy\\_knowledge\\_and\\_employment/Urban\\_economy/Business\\_support/Support\\_for\\_SMEs/Stabilj--Support-for-new-businesses-in-The-HagueIII\\_1002.html](http://www.eukn.org/eukn/themes/Urban_Policy/Economy_knowledge_and_employment/Urban_economy/Business_support/Support_for_SMEs/Stabilj--Support-for-new-businesses-in-The-HagueIII_1002.html). 2007-03-13.
- Stabilj. <http://www.stabilj.nl/>. 2007-03-13.
- Taylor, M. (1999). *Self-Employment and Windfall Gains in Britain: Evidence from Panel Data*, CEPR Discussion Paper, No. 2084, London, CEPR.
- Wennekers, A.R.M. och Roy Thurik (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13(1), s 27-55.
- Verheul, Ingrid och Roy Thurik (2001). Start-Up Capital: Does Gender Matter? *Small Business Economics*, 16(4), June, s 329-345.
- West Midlands Forum, 2005. *Women's Enterprise. Coventry*.
- Wilson, W.J. (1996). *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*. New York: Albert A. Knopf.
- Vivarelli, M. (2004). Are All the Potential Entrepreneurs So Good? *Small Business Economics*, 23, s 41-49.
- Worldly undertaken. [http://www.eukn.org/eukn/themes/Urban\\_Policy/Economy\\_knowledge\\_and\\_employment/Urban\\_economy/Business\\_support/Business\\_advice/werelds-ondernemen\\_1006.html](http://www.eukn.org/eukn/themes/Urban_Policy/Economy_knowledge_and_employment/Urban_economy/Business_support/Business_advice/werelds-ondernemen_1006.html). 2007-03-13.
- Økonomi- og Erhvervsministeriet (Ministry for Economic and Business affairs). 2003a. *Handlingsplan for iværksættere – baggrundsrapport*.
- Økonomi- og Erhvervsministeriet (Ministry for Economic and Business affairs). 2003b.
- Økonomi- og Erhvervsministeriet (Ministry for Economic and Business affairs). 2007. *En lettere hverdag for danska virksomheder – færre byrder på vej mod 2010*.



## Bilagor

### Bilaga 1 – Modeller

ITPS anser att resultaten bör tolkas med en viss försiktighet. Anledningen till detta är att det finns flera begränsningar i databasen. För det första innehåller databasen data i karaktären 0 och 1. Det vill säga att de oberoende variablerna varken innehåller kontinuerliga variabler eller någon annan form av diskreta variabler än binära.<sup>21</sup> Den andra begränsningen är att vi oftast har använt de variabler som redan existerar i datamaterialet. Eftersom datamaterialet har en binär karaktär finns det en risk att underliggande faktorer mellan variablerna är överlappade. Till exempel innehåller båda variablerna motiv och tidigare erfarenhet information om arbetslöshet. Vi bedömer dock att risken för icke-väntevärdesriktigt (biased) resultat är liten. Vi har först kört regressioner efter de modeller som är beskrivna i avsnitt 4.3. Vi har använt "Likelihood Ratio Test" för modellval. Värt att notera är även att om de slutliga modellerna totalt sett är signifikanta finns det flera variabler i modellerna som inte har någon signifikant effekt på beroende variabler.

#### Modell 1: Finansiering

För åren 2004-2006 visade det sig att variabeln som indikerar i vilken världsdel en individ är född uppvisar sämre signifikans än övriga oberoende variabler. Däremot är alla andra oberoende variablerna signifikanta på 5 %-nivån. Detta innebär att angivna motiv till att starta företag, företagsledningens tidigare sysselsättning, utbildningsnivån, kön, individens ålder, branschgrupper, hur länge en individ har bott i Sverige innan man startade ett företag (gäller för invandrare) och i vilken region i Sverige som företaget är beläget, har en viss påverkan på valet av olika typer av finansieringsform. En utförlig analys ges nedan för år 2006 och jämförs med år 2004. Siffrorna inom parentes är för år 2004.

När det gäller noll procent andel eget kapital vid start av ett nytt företag har nästan ingen av de sex kategorierna för motiv någon påverkan alls. Däremot har alla kategorier för motiv signifikant effekt på andra finansieringskategorier, se t ex finansieringskategori 2. För motivet att arbeta självständigt visar tredje tabellen i bilaga 2 en oddskvot 1.93 (2.12) och för motivet annat en oddskvot lika med 1. Om oddskvoten är större än ett kallas det överrisk och underrisk om kvoten är mindre än ett. Det innebär att överrisken för att eget kapital är mellan 1-25 procent vid finansiering av företagsstart är 1.93 gånger större om motivet är att arbeta självständigt än annat<sup>22</sup>.

När det gäller effekten av tidigare erfarenheter på valet av finansieringskategorier ser vi att alla kategorier i variabeln tidigare sysselsättning inte har signifikanta effekter på olika finansieringskategorier. Men kategori 4 i tidigare erfarenhet, d v s arbetslöshet eller inskriven som arbetssökande, har en signifikant effekt på alla kategorier i finansieringen. Oddskvoten för denna variabel varierar mellan 1,58 och 3,39, se bilaga 2. Det innebär att de som har varit arbetslösa eller varit inskrivna som arbetssökande innan deras företag startades har mellan 1,58 och 3,39 (1,16-3,85) gånger större överrisk än de som har angett tidigare erfarenhet som "annat".

<sup>21</sup>ITPS har försökt att skaffa kompletterande uppgifter från SCB, men fick inte leverans inom en rimlig tid med tanke på projektets deadline.

<sup>22</sup>I denna kategori har exempelvis "vill jobba med mina intressen", "fritidsföretag" och liknande motiv angivits.

Utbildningen har knappt någon effekt på valet av finansieringskategorier. I bilaga 2 framgår det att de som har eftergymnasial utbildning tar en underrisk jämfört med de som har forskarutbildning. De signifikanta oddskvoterna för kvinnor varierar mellan 0,92 och 1,44 (0,99-1,68) på olika finansieringskategorier. Det innebär att kvinnorna har mellan 0,92 och 1,44 gånger större risk för olika typer av finansieringskategorier vid start av ett nytt företag än män. Sannolikheten att vara en kvinna är 13 (4) procent bland dem som investerar noll procent eget kapital medan de motsvarande siffrorna är 3 (3), 13 (8), 1 (4) och 3 (3) procent för kategorier 1–25 procent, 26–50 procent, 51–75 respektive 76–99 procent eget kapital vid start av ett nytt företag.

När det gäller effekten av ålder på valet av finansieringskategori ser vi att båda kategorierna i variabeln ålderklass har signifikanta effekter på de två första finansieringskategorierna (se bilaga 2). Oddskvoten för åldergrupp 18–30 och 31–55 är 1.33 (2.08) respektive 1.79 (2.47) för finansieringskategori 1. Det innebär att åldergrupp 31–55 har en högre överrisk än åldergrupp 18–30. Det innebär att sannolikheten att åldersgrupp 31–55 väljer finansieringskategori 1 är högre än sannolikheten för åldersgrupp 18–30. Det tyder på att de som är mellan 31 och 55 år har större möjlighet än de som är i åldergrupp 18–30 att investera noll procent av eget kapital vid start av ett nytt företag. Skillnaden i sannolikhet minskar när det gäller investeringskategori 2. Vi ser även ett liknande mönster för år 2004 då alla parametrarna är signifikanta på 10 %-nivå för alla finansieringskategorier förutom finansieringskategori 6.

De två första kategorierna för tidisveklasse, hur länge har man bott i Sverige innan företaget startas (gäller för invandrare), är signifikanta på finansieringskategori 1 och 2. Anledningen till den tredje kategorin, om en individ har bott längre än tio år i Sverige innan individen startar ett företag, är inte signifikant kan bero på multikolliniariteten mellan kategorin 3 och referenskategorierna, född i Sverige.

## Modell 2: Bransch

För år 2004, 2005 och 2006 visar det sig att alla oberoende variabler som inkluderats i modellen är signifikanta på 5 %-nivån vilket innebär att angivna motiv till att starta företag, företagsledningens tidigare sysselsättning, utbildningsnivån, kön, individens ålder, branschgrupper, hur länge en individ bott i Sverige innan man startade ett företag (gäller för invandrare) och i vilken region i Sverige som företaget är beläget samt i vilken världsdelen individen är född har en viss påverkan på valet av en viss bransch vid start av ett nytt företag. En utförlig analys ges nedan för år 2006 och jämförs med år 2004. Siffrorna inom parentes är för år 2004. Vi begränsar vår analys av resultat för denna modell till variablerna kön, ålder och individernas ursprung.

Oddskvoterna för kvinnor i alla branschgrupper är mycket mindre än 1 (bilaga 2). Det vill säga att sannolikheten att kvinnor väljer en viss bransch är lägre än män. Det är i enlighet med vår förväntning eftersom andelen kvinnliga företagare är liten. Det mest intressanta resultatet i detta sammanhang är att oddskvoterna för kvinnor varierar kraftigt mellan olika branscher. Oddskvoten för bransch 3 (SNI 50-52, 55: till exempel varuhandel) är 0,39 som är den högsta bland alla branschgrupper, medan oddskvoten för bransch 2 (SNI 45: byggverksamhet) är 0,03 är den lägsta.

Även om alla parametrar för *nfland\_num* inte är signifikanta för alla branschgrupper ser vi ett tydligt mönster att oddskvoterna för Sverige, Norden och Europa (exkl. Norden) ligger relativt nära med varandra i de flesta branschgrupperna.

Även om alla parametrar för ålderklass inte är signifikanta ser vi ett tydligt mönster där oddskvoten för åldergrupp 31-55 är högre än åldergrupp 18-30 i alla branscher. Oddskvoterna för kategori 1 i variabel *tidiveklass*, om individen har bott kortare tid än 6 år i Sverige, är större än 1 för alla bransch kategorier.

### Logit Modell

I bilaga 3 framgår det att sannolikheten att ett företag överlever efter 3 år är lägre om det startades av en kvinna än en man. Men oddskvoten har ökat från 0,87 år 1998 till 0,93 år 2001. Motsvarande sannolikhet för företagare födda utomlands är 0,71 och 0,83 för startår 1998 respektive 2001 medan sannolikheten är 1,17 för startår 1999. Det innebär att de företag som startades år 1998 och 2001 överlevde efter 3 år i mindre utsträckning om de startades av företagare som är födda utomlands än de som är födda i Sverige, medan resultaten pekar på motsatt håll för år 1999. För de tre studerade åren har företag överlevt i mindre utsträckning om det startades av åldersgrupp 18–30 än individer äldre än 30 år. Det framgår i bilaga 3 att företag startade av arbetslösa överlevde i mindre utsträckning än de som hade erfarenheter från samma bransch, från en annan bransch eller varit ägare till ett annat företag, studerande samt hemarbetande.



## Bilaga 2 – Resultat av multinominala logit modeller

### Nominal Regression [finansiering]

Effect	2004				2005				2006			
	Model Fitting Criteria	Likelihood Ratio Tests			Model Fitting Criteria	Likelihood Ratio Tests			Model Fitting Criteria	Likelihood Ratio Tests		
	-2 Log Likelihood of Reduced Model	Chi-Square	df	Sig.	-2 Log Likelihood of Reduced Model	Chi-Square	df	Sig.	-2 Log Likelihood of Reduced Model	Chi-Square	df	Sig.
Intercept	43458,20(a)	0,00	0,00	.	51908,14(a)	0,00	0,00	.	52677,23(a)	0,00	0,00	.
nmotiv	43684,94	226,74	25,00	0,00	52230,25	322,11	25,00	0,00	52961,15	283,92	25,00	0,00
ntidigaresyss	45029,88	1571,68	30,00	0,00	53613,71	1705,57	30,00	0,00	54708,99	2031,76	30,00	0,00
nutbildning_ny	43561,70	103,50	20,00	0,00	52069,07	160,93	20,00	0,00	52925,18	247,95	20,00	0,00
nkon	43561,39	103,19	5,00	0,00	52112,49	204,35	5,00	0,00	52753,87	76,64	5,00	0,00
nfland_num	43528,98	70,77	20,00	0,00	52001,51	93,37	20,00	0,00	52788,03	110,79	20,00	0,00
alderklass	43615,61	157,41	10,00	0,00	52217,70	309,56	10,00	0,00	52854,39	177,16	10,00	0,00
nbranschgr	44164,67	706,47	25,00	0,00	52976,46	1068,33	25,00	0,00	53661,05	983,81	25,00	0,00
tidisweklass	43580,85	122,64	10,00	0,00	52018,15	110,02	10,00	0,00	52770,98	93,74	10,00	0,00
rf	44148,16	689,96	40,00	0,00	52966,49	1058,36	40,00	0,00	53749,65	1072,41	40,00	0,00

effect from the final model. The null hypothesis is that all parameters of that effect are 0.  
model because omitting the effect does not increase

Parameter Estimates		2004					2005					2006				
		B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)
0 %	Intercept	-3,72	0,37	0,00			-2,56	0,30	0,00			-2,14	0,28	0,00		
	[nmotiv=1]	0,30	0,11	0,01	1,35	0,03	0,19	0,09	0,04	1,21	0,06	0,04	0,08	0,64	1,04	0,08
	[nmotiv=2]	0,26	0,11	0,02	1,30	0,03	0,05	0,09	0,60	1,05	0,05	0,04	0,08	0,64	1,04	0,08
	[nmotiv=3]	0,49	0,12	0,00	1,63	0,03	0,52	0,10	0,00	1,68	0,09	0,21	0,10	0,03	1,24	0,09
	[nmotiv=4]	0,27	0,12	0,03	1,31	0,03	0,03	0,11	0,80	1,03	0,05	-0,11	0,10	0,28	0,90	0,07
	[nmotiv=5]	0,32	0,13	0,02	1,38	0,03	0,35	0,11	0,00	1,43	0,07	-0,18	0,12	0,13	0,84	0,06
	[nmotiv=6]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[ntidigareyss=1]	0,03	0,15	0,86	1,03	0,02	-0,03	0,13	0,81	0,97	0,05	0,02	0,13	0,90	1,02	0,07
	[ntidigareyss=2]	-0,59	0,15	0,00	0,56	0,01	-0,49	0,13	0,00	0,61	0,03	-0,45	0,13	0,00	0,64	0,04
	[ntidigareyss=3]	-0,60	0,17	0,00	0,55	0,01	-0,62	0,15	0,00	0,54	0,03	-0,25	0,15	0,08	0,78	0,05
	[ntidigareyss=4]	0,93	0,16	0,00	2,54	0,05	0,75	0,13	0,00	2,12	0,12	1,13	0,13	0,00	3,09	0,20
	[ntidigareyss=5]	-0,65	0,18	0,00	0,52	0,01	-1,01	0,16	0,00	0,37	0,02	-0,44	0,15	0,00	0,64	0,04
	[ntidigareyss=6]	-0,83	0,33	0,01	0,44	0,01	-1,89	0,42	0,00	0,15	0,01	-0,68	0,26	0,01	0,50	0,03
	[ntidigareyss=7]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nutbildning_ny=1]	0,76	0,23	0,00	2,13	0,04	0,09	0,19	0,63	1,09	0,06	-0,27	0,15	0,07	0,76	0,07
	[nutbildning_ny=2]	0,74	0,22	0,00	2,10	0,04	0,21	0,18	0,23	1,24	0,07	-0,24	0,14	0,08	0,79	0,07
	[nutbildning_ny=3]	0,50	0,22	0,02	1,65	0,03	-0,03	0,18	0,87	0,97	0,06	-0,62	0,14	0,00	0,54	0,05
	[nutbildning_ny=4]	0,38	0,22	0,08	1,46	0,03	-0,14	0,18	0,44	0,87	0,05	-0,92	0,14	0,00	0,40	0,04
	[nutbildning_ny=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nkon=1]	0,52	0,05	0,00	1,68	0,04	0,57	0,05	0,00	1,77	0,12	0,26	0,05	0,00	1,30	0,13
	[nkon=2]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nfland_num=0]	0,23	0,19	0,23	1,26	0,03	-0,06	0,15	0,68	0,94	0,06	0,12	0,15	0,43	1,13	0,08
	[nfland_num=1]	0,19	0,24	0,43	1,21	0,03	0,25	0,18	0,16	1,28	0,08	0,53	0,19	0,00	1,70	0,12
	[nfland_num=2]	0,31	0,23	0,17	1,37	0,03	-0,27	0,19	0,14	0,76	0,04	0,36	0,18	0,05	1,43	0,10
	[nfland_num=3]	0,27	0,23	0,25	1,31	0,03	-0,68	0,21	0,00	0,51	0,03	-0,15	0,20	0,44	0,86	0,06
	[nfland_num=4]	-1,42	0,49	0,00	0,24	0,01	-0,69	0,32	0,03	0,50	0,03	-0,69	0,32	0,03	0,50	0,04
	[nfland_num=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[alderklass=1]	0,73	0,12	0,00	2,08	0,05	0,39	0,09	0,00	1,48	0,09	0,28	0,09	0,00	1,33	0,11
	[alderklass=2]	0,90	0,11	0,00	2,47	0,05	0,56	0,08	0,00	1,76	0,11	0,58	0,08	0,00	1,79	0,15
	[alderklass=3]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nbranschgr=15]	0,46	0,10	0,00	1,58	0,03	0,14	0,10	0,17	1,15	0,05	0,11	0,10	0,23	1,12	0,07
	[nbranschgr=45]	0,36	0,10	0,00	1,44	0,03	0,43	0,08	0,00	1,54	0,07	0,08	0,08	0,30	1,09	0,07
	[nbranschgr=50]	0,60	0,07	0,00	1,83	0,04	0,44	0,07	0,00	1,56	0,07	0,34	0,06	0,00	1,41	0,09
	[nbranschgr=60]	1,17	0,12	0,00	3,21	0,06	1,38	0,11	0,00	3,98	0,18	1,02	0,11	0,00	2,77	0,18
	[nbranschgr=65]	-0,11	0,07	0,12	0,89	0,02	0,06	0,06	0,36	1,06	0,05	-0,23	0,06	0,00	0,79	0,05
	[nbranschgr=80]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[tidisweklass=1]	-1,69	0,27	0,00	0,18	0,00	-0,56	0,16	0,00	0,57	0,04	-0,61	0,17	0,00	0,54	0,06
	[tidisweklass=2]	-0,68	0,24	0,00	0,51	0,01	-0,16	0,23	0,48	0,85	0,06	-1,41	0,25	0,00	0,24	0,03
	[tidisweklass=3]	0(b)					0(b)					0(b)				
	[tidisweklass=4]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[rf=1]	-1,16	0,14	0,00	0,31	0,01	-1,29	0,13	0,00	0,28	0,01	-0,93	0,13	0,00	0,39	0,03
	[rf=2]	-1,09	0,15	0,00	0,34	0,01	-0,57	0,13	0,00	0,57	0,03	-0,43	0,13	0,00	0,65	0,04
	[rf=3]	-0,71	0,14	0,00	0,49	0,01	-0,77	0,13	0,00	0,46	0,02	-0,56	0,13	0,00	0,57	0,04
	[rf=4]	-0,30	0,14	0,03	0,74	0,02	-0,22	0,13	0,08	0,80	0,04	-0,09	0,13	0,50	0,91	0,06
	[rf=5]	-0,47	0,14	0,00	0,63	0,01	-0,44	0,13	0,00	0,65	0,03	-0,11	0,13	0,39	0,90	0,06
	[rf=6]	-0,26	0,18	0,15	0,77	0,02	0,03	0,17	0,85	1,03	0,05	0,16	0,16	0,31	1,18	0,08
	[rf=7]	0,02	0,17	0,89	1,02	0,02	0,02	0,16	0,88	1,02	0,05	-0,12	0,17	0,49	0,89	0,06
	[rf=8]	-0,42	0,20	0,04	0,66	0,01	0,29	0,16	0,08	1,33	0,07	0,03	0,17	0,86	1,03	0,07
	[rf=9]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	

Parameter Estimates		2004					2005					2006				
		B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)
Klassindelät eget kapital vid finansiering(a)	1-25 % Intercept	-3,81	0,40	0,00			-2,99	0,35	0,00			-3,79	0,38	0,00		
	[nmotiv=1]	0,75	0,13	0,00	2,12	0,04	0,40	0,11	0,00	1,49	0,05	0,66	0,12	0,00	1,93	0,04
	[nmotiv=2]	0,76	0,13	0,00	2,14	0,04	0,44	0,11	0,00	1,56	0,06	0,62	0,12	0,00	1,85	0,03
	[nmotiv=3]	0,53	0,15	0,00	1,69	0,03	0,70	0,12	0,00	2,00	0,07	1,07	0,13	0,00	2,92	0,05
	[nmotiv=4]	0,45	0,15	0,00	1,57	0,03	-0,03	0,14	0,84	0,97	0,04	0,50	0,14	0,00	1,64	0,03
	[nmotiv=5]	0,44	0,16	0,01	1,55	0,03	0,56	0,13	0,00	1,75	0,06	0,53	0,15	0,00	1,69	0,03
	[nmotiv=6]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[ntidigareyss=1]	0,01	0,19	0,96	1,01	0,02	-0,25	0,14	0,08	0,78	0,03	0,11	0,16	0,49	1,12	0,02
	[ntidigareyss=2]	-0,39	0,19	0,04	0,68	0,01	-0,78	0,14	0,00	0,46	0,02	-0,31	0,16	0,05	0,73	0,01
	[ntidigareyss=3]	0,08	0,20	0,67	1,09	0,02	-0,25	0,15	0,11	0,78	0,03	-0,01	0,18	0,96	0,99	0,02
	[ntidigareyss=4]	1,23	0,19	0,00	3,42	0,06	0,77	0,15	0,00	2,16	0,09	1,22	0,16	0,00	3,39	0,07
	[ntidigareyss=5]	-0,35	0,20	0,09	0,70	0,01	-0,85	0,17	0,00	0,43	0,02	-0,22	0,18	0,22	0,80	0,02
	[ntidigareyss=6]	-0,14	0,31	0,66	0,87	0,02	-2,33	0,57	0,00	0,10	0,00	-1,29	0,41	0,00	0,27	0,01
	[ntidigareyss=7]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nutbildning_ny=1]	0,25	0,24	0,30	1,28	0,03	-0,28	0,21	0,19	0,76	0,03	0,17	0,25	0,48	1,19	0,02
	[nutbildning_ny=2]	0,40	0,23	0,08	1,50	0,03	-0,18	0,20	0,38	0,84	0,04	0,14	0,24	0,55	1,15	0,02
	[nutbildning_ny=3]	0,25	0,23	0,27	1,29	0,03	-0,08	0,20	0,71	0,93	0,04	0,25	0,24	0,30	1,28	0,03
	[nutbildning_ny=4]	0,34	0,23	0,14	1,40	0,03	-0,42	0,20	0,04	0,65	0,03	0,10	0,24	0,69	1,10	0,02
	[nutbildning_ny=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nkon=1]	0,18	0,06	0,00	1,20	0,03	0,20	0,06	0,00	1,22	0,06	0,36	0,05	0,00	1,44	0,03
	[nkon=2]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nfland_num=0]	0,40	0,22	0,06	1,49	0,03	0,27	0,18	0,12	1,31	0,06	0,35	0,19	0,06	1,41	0,03
	[nfland_num=1]	0,08	0,27	0,75	1,09	0,02	-0,39	0,24	0,11	0,68	0,03	0,56	0,23	0,01	1,75	0,03
	[nfland_num=2]	-0,18	0,27	0,49	0,83	0,02	-0,58	0,23	0,01	0,56	0,02	0,17	0,23	0,45	1,19	0,02
	[nfland_num=3]	0,47	0,25	0,06	1,60	0,03	-0,61	0,23	0,01	0,54	0,02	0,26	0,22	0,24	1,29	0,02
	[nfland_num=4]	0,22	0,31	0,48	1,25	0,02	-2,02	0,57	0,00	0,13	0,01	0,62	0,26	0,02	1,85	0,04
	[nfland_num=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[alderklass=1]	0,51	0,12	0,00	1,66	0,03	0,64	0,12	0,00	1,89	0,08	0,42	0,10	0,00	1,52	0,03
	[alderklass=2]	0,62	0,11	0,00	1,85	0,04	0,99	0,11	0,00	2,69	0,11	0,60	0,09	0,00	1,83	0,04
	[alderklass=3]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nbranschgr=15]	0,39	0,10	0,00	1,48	0,03	0,37	0,11	0,00	1,44	0,05	0,39	0,11	0,00	1,47	0,03
	[nbranschgr=45]	-0,11	0,11	0,33	0,90	0,02	0,34	0,10	0,00	1,40	0,04	0,41	0,09	0,00	1,51	0,03
	[nbranschgr=50]	0,64	0,07	0,00	1,89	0,04	0,91	0,07	0,00	2,49	0,08	0,87	0,07	0,00	2,40	0,04
	[nbranschgr=60]	1,29	0,12	0,00	3,62	0,07	1,70	0,11	0,00	5,45	0,17	1,74	0,11	0,00	5,68	0,10
	[nbranschgr=65]	-0,52	0,08	0,00	0,59	0,01	-0,49	0,08	0,00	0,61	0,02	-0,36	0,08	0,00	0,70	0,01
	[nbranschgr=80]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[tidisweklass=1]	-0,54	0,20	0,01	0,58	0,01	-0,35	0,21	0,09	0,70	0,03	-0,67	0,18	0,00	0,51	0,01
	[tidisweklass=2]	-1,39	0,37	0,00	0,25	0,01	0,45	0,23	0,05	1,58	0,07	-1,44	0,28	0,00	0,24	0,01
	[tidisweklass=3]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[tidisweklass=4]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[rf=1]	-1,21	0,15	0,00	0,30	0,01	-1,45	0,13	0,00	0,23	0,01	-1,45	0,12	0,00	0,23	0,00
[rf=2]	-1,07	0,16	0,00	0,34	0,01	-1,04	0,14	0,00	0,35	0,01	-1,08	0,14	0,00	0,34	0,01	
[rf=3]	-0,80	0,16	0,00	0,45	0,01	-0,97	0,14	0,00	0,38	0,02	-1,30	0,14	0,00	0,27	0,01	
[rf=4]	-0,31	0,15	0,04	0,73	0,01	-0,42	0,13	0,00	0,66	0,03	-0,48	0,13	0,00	0,62	0,01	
[rf=5]	-0,48	0,15	0,00	0,62	0,01	-0,51	0,13	0,00	0,60	0,02	-0,56	0,12	0,00	0,57	0,01	
[rf=6]	0,04	0,19	0,84	1,04	0,02	-0,07	0,17	0,68	0,93	0,04	-0,16	0,16	0,33	0,85	0,02	
[rf=7]	-0,09	0,19	0,62	0,91	0,02	-0,04	0,16	0,81	0,96	0,04	-0,55	0,17	0,00	0,58	0,01	
[rf=8]	-0,11	0,20	0,57	0,89	0,02	-0,19	0,18	0,31	0,83	0,03	-0,08	0,17	0,61	0,92	0,02	
[rf=9]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00		

Parameter Estimates		2004					2005					2006				
		B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)
Klassindelät eget kapital vid finansiering(a)	Intercept	-2,65	0,32	0,00			-3,13	0,34	0,00			-2,06	0,26	0,00		
	[nmotiv=1]	0,50	0,11	0,00	1,65	0,08	0,88	0,11	0,00	2,42	0,07	0,51	0,09	0,00	1,66	0,11
	[nmotiv=2]	0,53	0,10	0,00	1,70	0,08	0,90	0,11	0,00	2,46	0,07	0,43	0,09	0,00	1,54	0,10
	[nmotiv=3]	0,63	0,11	0,00	1,87	0,09	1,02	0,11	0,00	2,77	0,08	0,69	0,10	0,00	2,00	0,13
	[nmotiv=4]	0,32	0,12	0,01	1,38	0,06	0,55	0,12	0,00	1,73	0,05	0,08	0,10	0,46	1,08	0,07
	[nmotiv=5]	-0,13	0,14	0,36	0,88	0,04	0,30	0,14	0,03	1,35	0,04	0,10	0,12	0,39	1,11	0,07
	[nmotiv=6]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[ntidigareyss=1]	0,04	0,16	0,78	1,04	0,05	-0,48	0,11	0,00	0,62	0,02	-0,42	0,11	0,00	0,66	0,05
	[ntidigareyss=2]	-0,34	0,16	0,03	0,71	0,03	-0,83	0,11	0,00	0,43	0,02	-0,80	0,11	0,00	0,45	0,03
	[ntidigareyss=3]	0,01	0,17	0,97	1,01	0,05	-0,62	0,13	0,00	0,54	0,02	-0,53	0,13	0,00	0,59	0,04
	[ntidigareyss=4]	1,35	0,16	0,00	3,85	0,18	0,81	0,11	0,00	2,26	0,08	1,09	0,11	0,00	2,99	0,22
	[ntidigareyss=5]	-0,37	0,17	0,03	0,69	0,03	-0,83	0,13	0,00	0,44	0,02	-0,80	0,13	0,00	0,45	0,03
	[ntidigareyss=6]	-1,05	0,34	0,00	0,35	0,02	-1,17	0,26	0,00	0,31	0,01	-1,24	0,25	0,00	0,29	0,02
	[ntidigareyss=7]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nutbildning_ny=1]	0,37	0,18	0,04	1,45	0,07	0,79	0,26	0,00	2,20	0,06	-0,23	0,16	0,14	0,79	0,07
	[nutbildning_ny=2]	0,42	0,17	0,02	1,52	0,08	1,11	0,26	0,00	3,03	0,09	-0,04	0,15	0,78	0,96	0,09
	[nutbildning_ny=3]	0,34	0,18	0,05	1,41	0,07	1,13	0,26	0,00	3,10	0,09	-0,11	0,15	0,44	0,89	0,08
	[nutbildning_ny=4]	0,24	0,17	0,17	1,27	0,06	1,10	0,26	0,00	3,00	0,09	-0,28	0,15	0,06	0,76	0,07
	[nutbildning_ny=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nkon=1]	0,16	0,05	0,00	1,18	0,08	0,41	0,04	0,00	1,51	0,06	0,18	0,04	0,00	1,20	0,13
	[nkon=2]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nfland_num=0]	0,27	0,17	0,11	1,32	0,06	-0,55	0,12	0,00	0,58	0,02	-0,04	0,12	0,73	0,96	0,07
	[nfland_num=1]	0,42	0,21	0,04	1,53	0,07	-0,61	0,17	0,00	0,54	0,02	0,34	0,16	0,03	1,40	0,11
	[nfland_num=2]	0,47	0,20	0,02	1,60	0,08	-0,34	0,15	0,02	0,71	0,03	-0,27	0,15	0,08	0,76	0,06
	[nfland_num=3]	0,02	0,22	0,91	1,02	0,05	-0,46	0,16	0,00	0,63	0,02	-0,16	0,15	0,30	0,85	0,07
	[nfland_num=4]	0,04	0,28	0,89	1,04	0,05	-0,02	0,20	0,91	0,98	0,04	-0,01	0,20	0,95	0,99	0,08
	[nfland_num=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[alderklass=1]	0,22	0,09	0,02	1,25	0,07	-0,02	0,09	0,86	0,98	0,04	0,13	0,08	0,10	1,14	0,11
	[alderklass=2]	0,37	0,08	0,00	1,44	0,09	0,45	0,07	0,00	1,57	0,06	0,39	0,07	0,00	1,47	0,14
	[alderklass=3]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nbranschgr=15]	0,34	0,08	0,00	1,41	0,07	0,57	0,09	0,00	1,77	0,05	0,47	0,08	0,00	1,60	0,10
	[nbranschgr=45]	0,04	0,09	0,62	1,04	0,05	0,68	0,08	0,00	1,97	0,06	0,16	0,08	0,04	1,18	0,07
	[nbranschgr=50]	0,18	0,06	0,01	1,19	0,06	0,89	0,06	0,00	2,44	0,07	0,70	0,06	0,00	2,02	0,12
	[nbranschgr=60]	0,49	0,12	0,00	1,62	0,08	1,35	0,10	0,00	3,87	0,11	1,12	0,10	0,00	3,06	0,19
	[nbranschgr=65]	-0,51	0,06	0,00	0,60	0,03	0,03	0,06	0,60	1,03	0,03	-0,18	0,06	0,00	0,84	0,05
	[nbranschgr=80]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[tidisweklass=1]	-0,78	0,16	0,00	0,46	0,03	-1,11	0,15	0,00	0,33	0,01	-0,22	0,13	0,09	0,80	0,09
	[tidisweklass=2]	-0,55	0,22	0,01	0,58	0,04	-0,32	0,17	0,06	0,72	0,03	-0,55	0,16	0,00	0,58	0,06
	[tidisweklass=3]	0(b)					0(b)					0(b)				
	[tidisweklass=4]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[rf=1]	-1,26	0,12	0,00	0,28	0,02	-1,24	0,11	0,00	0,29	0,01	-1,08	0,12	0,00	0,34	0,03
	[rf=2]	-0,99	0,13	0,00	0,37	0,02	-0,66	0,12	0,00	0,52	0,02	-0,29	0,12	0,02	0,75	0,06
	[rf=3]	-0,66	0,12	0,00	0,52	0,03	-0,81	0,12	0,00	0,44	0,02	-0,42	0,12	0,00	0,65	0,05
	[rf=4]	-0,55	0,12	0,00	0,58	0,03	-0,46	0,12	0,00	0,63	0,02	-0,20	0,12	0,10	0,82	0,06
	[rf=5]	-0,74	0,12	0,00	0,48	0,03	-0,57	0,12	0,00	0,56	0,02	-0,24	0,12	0,04	0,79	0,06
	[rf=6]	-0,79	0,18	0,00	0,45	0,03	-0,19	0,15	0,23	0,83	0,03	-0,20	0,16	0,21	0,82	0,06
	[rf=7]	-0,49	0,17	0,00	0,61	0,03	-0,36	0,15	0,02	0,70	0,03	-0,10	0,15	0,52	0,91	0,07
	[rf=8]	-0,57	0,18	0,00	0,56	0,03	-0,25	0,16	0,13	0,78	0,03	-0,65	0,19	0,00	0,52	0,04
	[rf=9]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	



Parameter Estimates		2004					2005					2006				
		B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)
Klassindelät eget kapital vid finansiering(a)	Intercept	-3,14	0,47	0,00			-3,59	0,47	0,00			-4,41	0,64	0,00		
	[nmotiv=1]	0,73	0,20	0,00	2,07	0,06	0,25	0,14	0,08	1,28	0,03	0,93	0,21	0,00	2,54	0,03
	[nmotiv=2]	0,99	0,20	0,00	2,70	0,08	0,10	0,14	0,51	1,10	0,03	1,06	0,21	0,00	2,90	0,03
	[nmotiv=3]	0,75	0,21	0,00	2,11	0,06	0,43	0,15	0,00	1,54	0,04	1,72	0,22	0,00	5,59	0,06
	[nmotiv=4]	0,72	0,22	0,00	2,05	0,06	0,10	0,16	0,55	1,10	0,03	0,67	0,23	0,00	1,95	0,02
	[nmotiv=5]	0,54	0,23	0,02	1,71	0,05	-0,16	0,20	0,42	0,85	0,02	0,67	0,26	0,01	1,95	0,02
	[nmotiv=6]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[ntidigareyss=1]	-0,81	0,19	0,00	0,44	0,02	-0,15	0,20	0,45	0,86	0,02	-0,49	0,19	0,01	0,62	0,01
	[ntidigareyss=2]	-1,10	0,19	0,00	0,33	0,01	-0,67	0,20	0,00	0,51	0,01	-0,94	0,20	0,00	0,39	0,00
	[ntidigareyss=3]	-1,16	0,22	0,00	0,31	0,01	-0,20	0,22	0,34	0,82	0,02	-0,57	0,22	0,01	0,56	0,01
	[ntidigareyss=4]	0,62	0,19	0,00	1,86	0,07	1,11	0,20	0,00	3,03	0,07	0,46	0,20	0,02	1,58	0,02
	[ntidigareyss=5]	-1,75	0,25	0,00	0,17	0,01	-0,12	0,22	0,57	0,88	0,02	-0,90	0,23	0,00	0,41	0,00
	[ntidigareyss=6]	-1,91	0,60	0,00	0,15	0,01	-0,62	0,41	0,13	0,54	0,01	-1,28	0,44	0,00	0,28	0,00
	[ntidigareyss=7]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nutbildning_ny=1]	0,30	0,32	0,34	1,36	0,05	0,36	0,31	0,24	1,43	0,03	1,12	0,52	0,03	3,07	0,03
	[nutbildning_ny=2]	0,49	0,30	0,10	1,64	0,06	0,34	0,30	0,25	1,41	0,03	1,43	0,51	0,01	4,16	0,04
	[nutbildning_ny=3]	0,29	0,31	0,35	1,33	0,05	0,63	0,30	0,03	1,89	0,04	1,33	0,51	0,01	3,78	0,04
	[nutbildning_ny=4]	0,59	0,30	0,05	1,81	0,06	0,15	0,30	0,62	1,16	0,03	1,02	0,51	0,05	2,78	0,03
	[nutbildning_ny=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nkon=1]	-0,01	0,08	0,90	0,99	0,04	0,32	0,07	0,00	1,38	0,04	0,12	0,08	0,13	1,13	0,01
	[nkon=2]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nfland_num=0]	-0,59	0,20	0,00	0,56	0,02	-0,29	0,22	0,18	0,75	0,02	-0,12	0,23	0,62	0,89	0,01
	[nfland_num=1]	-0,48	0,27	0,07	0,62	0,02	0,52	0,25	0,04	1,68	0,04	0,42	0,28	0,14	1,52	0,02
	[nfland_num=2]	-0,52	0,25	0,04	0,59	0,02	0,56	0,24	0,02	1,76	0,04	0,49	0,26	0,06	1,63	0,02
	[nfland_num=3]	-0,03	0,25	0,91	0,97	0,04	0,31	0,25	0,23	1,36	0,03	0,31	0,26	0,24	1,36	0,02
	[nfland_num=4]	-1,28	0,47	0,01	0,28	0,01	-0,62	0,43	0,15	0,54	0,01	0,18	0,35	0,60	1,20	0,01
	[nfland_num=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[alderklass=1]	0,33	0,15	0,03	1,39	0,05	0,32	0,15	0,03	1,38	0,03	0,18	0,14	0,19	1,20	0,01
	[alderklass=2]	0,48	0,14	0,00	1,62	0,06	0,70	0,13	0,00	2,01	0,05	0,20	0,12	0,10	1,22	0,01
	[alderklass=3]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nbranschgr=15]	0,78	0,15	0,00	2,19	0,07	0,22	0,14	0,12	1,25	0,03	0,42	0,14	0,00	1,53	0,02
	[nbranschgr=45]	0,59	0,15	0,00	1,80	0,06	0,20	0,13	0,12	1,23	0,03	0,02	0,14	0,87	1,02	0,01
	[nbranschgr=50]	0,84	0,11	0,00	2,32	0,07	0,54	0,09	0,00	1,71	0,04	0,36	0,10	0,00	1,43	0,02
	[nbranschgr=60]	0,38	0,25	0,13	1,47	0,05	0,16	0,22	0,47	1,17	0,03	0,61	0,19	0,00	1,84	0,02
	[nbranschgr=65]	0,12	0,11	0,28	1,13	0,04	-0,18	0,10	0,06	0,84	0,02	-0,42	0,11	0,00	0,66	0,01
	[nbranschgr=80]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[tidisweklass=1]	-0,08	0,20	0,69	0,92	0,04	-1,12	0,21	0,00	0,33	0,01	-0,22	0,20	0,29	0,81	0,01
	[tidisweklass=2]	-2,05	0,59	0,00	0,13	0,01	-0,11	0,23	0,63	0,89	0,02	-0,17	0,23	0,45	0,84	0,01
	[tidisweklass=3]	0(b)					0(b)					0(b)				
	[tidisweklass=4]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[rf=1]	-1,12	0,20	0,00	0,32	0,01	-0,93	0,19	0,00	0,39	0,01	-1,52	0,18	0,00	0,22	0,00
	[rf=2]	-0,69	0,21	0,00	0,50	0,02	-0,58	0,20	0,00	0,56	0,01	-1,04	0,19	0,00	0,35	0,00
	[rf=3]	-0,80	0,21	0,00	0,45	0,02	-1,08	0,21	0,00	0,34	0,01	-1,17	0,19	0,00	0,31	0,00
	[rf=4]	-0,31	0,20	0,12	0,73	0,03	-0,31	0,19	0,11	0,73	0,02	-0,65	0,18	0,00	0,52	0,01
	[rf=5]	-0,63	0,20	0,00	0,53	0,02	-0,47	0,19	0,01	0,62	0,01	-0,58	0,18	0,00	0,56	0,01
	[rf=6]	-0,41	0,28	0,14	0,66	0,02	0,08	0,24	0,74	1,08	0,03	-0,47	0,25	0,06	0,63	0,01
	[rf=7]	-0,67	0,30	0,03	0,51	0,02	0,02	0,24	0,94	1,02	0,02	-0,41	0,24	0,08	0,66	0,01
	[rf=8]	-0,58	0,30	0,05	0,56	0,02	0,12	0,25	0,64	1,12	0,03	-0,42	0,26	0,11	0,66	0,01
	[rf=9]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	

Parameter Estimates		2004					2005					2006				
		B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)
Klassindelaget eget kapital vid finansiering(a)	Intercept	-3,71	0,56	0,00			-3,51	0,46	0,00			-3,42	0,58	0,00		
	[nmotiv=1]	1,36	0,27	0,00	3,88	0,06	0,34	0,17	0,05	1,40	0,03	0,17	0,16	0,29	1,18	0,03
	[nmotiv=2]	1,61	0,27	0,00	5,01	0,08	0,69	0,17	0,00	1,99	0,05	0,29	0,16	0,06	1,34	0,04
	[nmotiv=3]	1,44	0,28	0,00	4,24	0,07	0,73	0,18	0,00	2,07	0,05	0,35	0,17	0,05	1,42	0,04
	[nmotiv=4]	1,15	0,29	0,00	3,16	0,05	0,23	0,20	0,25	1,25	0,03	0,07	0,18	0,71	1,07	0,03
	[nmotiv=5]	1,42	0,30	0,00	4,13	0,07	-0,18	0,23	0,45	0,84	0,02	-0,45	0,24	0,06	0,64	0,02
	[nmotiv=6]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[ntidigareyss=1]	-0,93	0,19	0,00	0,39	0,01	-0,18	0,21	0,39	0,84	0,02	-0,90	0,18	0,00	0,41	0,01
	[ntidigareyss=2]	-1,16	0,19	0,00	0,31	0,01	-0,73	0,21	0,00	0,48	0,01	-1,39	0,18	0,00	0,25	0,01
	[ntidigareyss=3]	-2,17	0,28	0,00	0,11	0,00	-0,18	0,23	0,44	0,84	0,02	-1,36	0,22	0,00	0,26	0,01
	[ntidigareyss=4]	0,15	0,20	0,46	1,16	0,03	1,05	0,21	0,00	2,86	0,07	0,63	0,18	0,00	1,88	0,06
	[ntidigareyss=5]	-1,33	0,22	0,00	0,27	0,01	-0,38	0,23	0,10	0,68	0,02	-0,82	0,20	0,00	0,44	0,01
	[ntidigareyss=6]	-2,71	0,82	0,00	0,07	0,00	-1,11	0,56	0,05	0,33	0,01	-1,49	0,43	0,00	0,22	0,01
	[ntidigareyss=7]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nutbildning_ny=1]	-0,51	0,32	0,12	0,60	0,01	0,01	0,28	0,98	1,01	0,03	1,25	0,47	0,01	3,49	0,08
	[nutbildning_ny=2]	0,33	0,29	0,25	1,39	0,03	-0,09	0,27	0,73	0,91	0,02	1,21	0,46	0,01	3,34	0,08
	[nutbildning_ny=3]	0,29	0,29	0,32	1,33	0,03	-0,04	0,27	0,88	0,96	0,03	1,14	0,46	0,01	3,12	0,07
	[nutbildning_ny=4]	0,21	0,28	0,47	1,23	0,03	0,19	0,27	0,48	1,21	0,03	0,65	0,46	0,16	1,92	0,05
	[nutbildning_ny=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nkon=1]	0,13	0,09	0,14	1,14	0,03	-0,01	0,08	0,90	0,99	0,03	-0,08	0,08	0,31	0,92	0,03
	[nkon=2]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nfland_num=0]	0,17	0,31	0,58	1,19	0,02	-0,56	0,18	0,00	0,57	0,02	-0,86	0,16	0,00	0,42	0,01
	[nfland_num=1]	0,86	0,35	0,01	2,37	0,05	-0,27	0,24	0,25	0,76	0,02	-1,00	0,30	0,00	0,37	0,01
	[nfland_num=2]	0,95	0,33	0,00	2,59	0,05	0,02	0,21	0,92	1,02	0,03	-0,22	0,20	0,27	0,80	0,02
	[nfland_num=3]	0,91	0,35	0,01	2,49	0,05	-0,29	0,23	0,21	0,75	0,02	-1,49	0,27	0,00	0,23	0,01
	[nfland_num=4]	0,33	0,48	0,50	1,38	0,03	-0,21	0,31	0,50	0,81	0,02	-0,21	0,28	0,44	0,81	0,02
	[nfland_num=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[alderklass=1]	0,13	0,15	0,38	1,14	0,03	0,97	0,17	0,00	2,63	0,07	0,47	0,17	0,00	1,60	0,05
	[alderklass=2]	-0,15	0,14	0,29	0,86	0,02	0,95	0,16	0,00	2,59	0,07	0,74	0,15	0,00	2,10	0,06
	[alderklass=3]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nbranschgr=15]	0,24	0,16	0,13	1,27	0,03	-0,02	0,15	0,90	0,98	0,03	0,43	0,16	0,01	1,53	0,04
	[nbranschgr=45]	0,30	0,15	0,05	1,34	0,03	0,17	0,13	0,22	1,18	0,03	0,16	0,14	0,26	1,18	0,03
	[nbranschgr=50]	0,08	0,12	0,52	1,08	0,02	0,39	0,10	0,00	1,47	0,04	0,70	0,11	0,00	2,02	0,05
	[nbranschgr=60]	0,47	0,22	0,04	1,60	0,03	0,31	0,21	0,14	1,37	0,03	0,27	0,23	0,25	1,31	0,04
	[nbranschgr=65]	-0,32	0,11	0,00	0,73	0,02	-0,29	0,10	0,00	0,75	0,02	-0,22	0,11	0,05	0,80	0,02
	[nbranschgr=80]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[tidisweklass=1]	-0,54	0,22	0,02	0,58	0,01	0,15	0,16	0,34	1,16	0,03	-0,10	0,20	0,61	0,90	0,03
	[tidisweklass=2]	-0,74	0,33	0,03	0,48	0,01	-0,04	0,26	0,88	0,96	0,03	-0,04	0,23	0,85	0,96	0,03
	[tidisweklass=3]	0(b)					0(b)					0(b)				
	[tidisweklass=4]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
[rf=1]	-0,84	0,23	0,00	0,43	0,01	-0,81	0,20	0,00	0,45	0,01	-0,89	0,21	0,00	0,41	0,01	
[rf=2]	-0,75	0,25	0,00	0,47	0,01	-0,59	0,21	0,01	0,55	0,01	-0,64	0,23	0,01	0,53	0,01	
[rf=3]	-0,44	0,24	0,07	0,64	0,01	-0,60	0,21	0,00	0,55	0,01	-0,32	0,22	0,15	0,73	0,02	
[rf=4]	-0,04	0,24	0,87	0,96	0,02	-0,27	0,21	0,19	0,76	0,02	0,14	0,22	0,52	1,15	0,03	
[rf=5]	-0,72	0,25	0,00	0,49	0,01	-0,69	0,21	0,00	0,50	0,01	-0,51	0,22	0,02	0,60	0,02	
[rf=6]	-0,22	0,32	0,50	0,80	0,02	-0,53	0,31	0,09	0,59	0,02	-0,84	0,35	0,02	0,43	0,01	
[rf=7]	0,03	0,31	0,93	1,03	0,02	0,05	0,25	0,84	1,05	0,03	-0,23	0,29	0,42	0,79	0,02	
[rf=8]	-0,13	0,33	0,70	0,88	0,02	-0,12	0,28	0,67	0,89	0,02	0,09	0,28	0,74	1,10	0,03	
[rf=9]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00		
Pseudo R-Square	0,14					0,15					0,15					

a. The reference category is: 100 % .

b. This parameter is set to zero because it is redundant.



Parameter Estimates		2004					2005					2006				
		B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)
SNIgrupper(a)	Intercept	-3,48	0,53	0,00			-5,41	0,52	0,00			-3,93	0,58	0,00		
	[nmotiv=1]	0,84	0,11	0,00	2,32	0,06	0,62	0,09	0,00	1,86	0,01	0,76	0,08	0,00	2,13	0,04
	[nmotiv=2]	-0,51	0,11	0,00	0,60	0,01	-0,37	0,09	0,00	0,69	0,00	-0,47	0,09	0,00	0,62	0,01
	[nmotiv=3]	0,73	0,12	0,00	2,07	0,05	0,80	0,10	0,00	2,23	0,01	0,44	0,10	0,00	1,56	0,03
	[nmotiv=4]	-0,08	0,12	0,50	0,92	0,02	0,00	0,11	0,97	1,00	0,00	-0,17	0,10	0,08	0,84	0,01
	[nmotiv=5]	0,50	0,14	0,00	1,65	0,04	0,35	0,12	0,00	1,42	0,01	0,46	0,11	0,00	1,59	0,03
	[nmotiv=6]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[ntidigareyss=1]	0,37	0,17	0,03	1,44	0,04	0,44	0,16	0,01	1,55	0,01	0,84	0,17	0,00	2,31	0,04
	[ntidigareyss=2]	-0,20	0,17	0,25	0,82	0,02	-0,22	0,16	0,18	0,81	0,00	0,34	0,17	0,04	1,41	0,02
	[ntidigareyss=3]	0,08	0,19	0,68	1,08	0,03	0,33	0,17	0,06	1,39	0,01	0,87	0,18	0,00	2,38	0,04
	[ntidigareyss=4]	0,14	0,18	0,45	1,15	0,03	0,10	0,17	0,57	1,10	0,00	0,62	0,18	0,00	1,85	0,03
	[ntidigareyss=5]	-1,11	0,21	0,00	0,33	0,01	-1,30	0,19	0,00	0,27	0,00	-1,11	0,20	0,00	0,33	0,01
	[ntidigareyss=6]	0,18	0,32	0,57	1,20	0,03	-0,13	0,27	0,63	0,88	0,00	0,82	0,26	0,00	2,26	0,04
	[ntidigareyss=7]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nutbildning_ny=1]	3,98	0,42	0,00	53,68	0,36	3,62	0,44	0,00	37,22	0,12	4,61	0,50	0,00	100,34	0,37
	[nutbildning_ny=2]	3,77	0,42	0,00	43,29	0,29	3,57	0,44	0,00	35,61	0,11	4,38	0,50	0,00	79,93	0,30
	[nutbildning_ny=3]	2,62	0,42	0,00	13,80	0,09	2,36	0,44	0,00	10,58	0,03	3,32	0,50	0,00	27,70	0,10
	[nutbildning_ny=4]	1,95	0,42	0,00	7,01	0,05	1,45	0,44	0,00	4,28	0,01	2,23	0,50	0,00	9,34	0,03
	[nutbildning_ny=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nkon=1]	-3,51	0,10	0,00	0,03	0,00	-3,96	0,10	0,00	0,02	0,00	-3,60	0,09	0,00	0,03	0,00
	[nkon=2]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nfland_num=0]	-0,22	0,21	0,29	0,80	0,02	1,68	0,19	0,00	5,34	0,02	-0,63	0,18	0,00	0,53	0,01
	[nfland_num=1]	0,22	0,24	0,36	1,25	0,03	1,47	0,22	0,00	4,36	0,02	-0,75	0,21	0,00	0,47	0,01
	[nfland_num=2]	0,40	0,23	0,09	1,49	0,04	1,68	0,22	0,00	5,36	0,02	-0,63	0,20	0,00	0,53	0,01
	[nfland_num=3]	-1,53	0,31	0,00	0,22	0,01	-0,85	0,30	0,01	0,43	0,00	-2,49	0,25	0,00	0,08	0,00
	[nfland_num=4]	-2,50	0,86	0,00	0,08	0,00	-0,09	0,58	0,87	0,91	0,00	-1,52	0,32	0,00	0,22	0,00
	[nfland_num=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[alderklass=1]	-0,08	0,10	0,45	0,92	0,03	0,20	0,09	0,03	1,22	0,01	-0,03	0,08	0,70	0,97	0,02
	[alderklass=2]	0,37	0,09	0,00	1,44	0,04	0,56	0,08	0,00	1,75	0,01	0,33	0,08	0,00	1,39	0,03
	[alderklass=3]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nek_pctklass=1]	0,34	0,10	0,00	1,40	0,04	0,35	0,09	0,00	1,42	0,01	0,06	0,08	0,45	1,06	0,02
	[nek_pctklass=2]	-0,17	0,11	0,15	0,85	0,02	0,35	0,10	0,00	1,42	0,01	0,41	0,10	0,00	1,51	0,03
	[nek_pctklass=3]	-0,04	0,09	0,66	0,96	0,02	0,64	0,08	0,00	1,90	0,01	0,10	0,08	0,20	1,11	0,02
	[nek_pctklass=4]	0,48	0,15	0,00	1,61	0,04	0,17	0,13	0,20	1,19	0,01	-0,01	0,14	0,93	0,99	0,02
	[nek_pctklass=5]	0,26	0,15	0,09	1,30	0,03	0,12	0,14	0,40	1,12	0,00	0,19	0,15	0,19	1,21	0,02
	[nek_pctklass=6]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[tidisweklass=1]	0,04	0,17	0,82	1,04	0,03	1,44	0,15	0,00	4,22	0,02	1,76	0,16	0,00	5,81	0,10
	[tidisweklass=2]	0,75	0,29	0,01	2,11	0,06	0,78	0,29	0,01	2,18	0,01	-0,31	0,27	0,25	0,73	0,01
	[tidisweklass=3]	0(b)					0(b)					0(b)				
	[tidisweklass=4]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[rf=1]	-0,05	0,16	0,75	0,95	0,02	0,19	0,14	0,17	1,21	0,01	-0,25	0,13	0,06	0,78	0,01
	[rf=2]	0,09	0,17	0,60	1,09	0,03	0,38	0,14	0,01	1,46	0,01	-0,11	0,14	0,43	0,89	0,02
[rf=3]	0,26	0,17	0,12	1,29	0,03	0,39	0,14	0,01	1,48	0,01	-0,25	0,14	0,07	0,78	0,01	
[rf=4]	-0,26	0,17	0,12	0,77	0,02	0,02	0,14	0,87	1,02	0,00	-0,40	0,14	0,00	0,67	0,01	
[rf=5]	0,08	0,16	0,63	1,08	0,03	-0,02	0,14	0,88	0,98	0,00	-0,07	0,14	0,61	0,93	0,02	
[rf=6]	-0,56	0,22	0,01	0,57	0,01	0,39	0,18	0,03	1,48	0,01	-0,27	0,18	0,14	0,77	0,01	
[rf=7]	-0,03	0,22	0,91	0,98	0,02	0,18	0,18	0,31	1,20	0,01	-0,39	0,18	0,03	0,68	0,01	
[rf=8]	-0,02	0,22	0,94	0,98	0,02	0,25	0,19	0,18	1,29	0,01	0,04	0,19	0,82	1,04	0,02	
[rf=9]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00		

Parameter Estimates		2004					2005					2006				
SNIgrupper(a)		B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)
SNI 50-52, 55	Intercept	-0,53	0,27	0,05			-1,07	0,23	0,00			-0,31	0,26	0,23		
	[nmotiv=1]	0,45	0,08	0,00	1,57	0,17	0,13	0,07	0,05	1,14	0,12	0,23	0,07	0,00	1,26	0,16
	[nmotiv=2]	0,11	0,07	0,14	1,12	0,12	0,06	0,06	0,34	1,06	0,12	0,10	0,07	0,12	1,11	0,14
	[nmotiv=3]	0,58	0,09	0,00	1,79	0,20	0,27	0,08	0,00	1,30	0,14	0,24	0,08	0,00	1,27	0,17
	[nmotiv=4]	-0,15	0,09	0,09	0,86	0,09	-0,28	0,08	0,00	0,76	0,08	-0,27	0,08	0,00	0,76	0,10
	[nmotiv=5]	0,76	0,10	0,00	2,13	0,23	0,65	0,09	0,00	1,92	0,21	0,65	0,09	0,00	1,92	0,25
	[nmotiv=6]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[ntidigareyss=1]	-0,25	0,11	0,03	0,78	0,07	-0,42	0,10	0,00	0,66	0,06	-0,47	0,10	0,00	0,63	0,07
	[ntidigareyss=2]	0,49	0,11	0,00	1,64	0,14	0,31	0,09	0,00	1,36	0,12	0,31	0,09	0,00	1,37	0,16
	[ntidigareyss=3]	1,01	0,13	0,00	2,75	0,24	1,00	0,11	0,00	2,72	0,24	0,77	0,11	0,00	2,15	0,26
	[ntidigareyss=4]	0,62	0,12	0,00	1,86	0,16	0,37	0,10	0,00	1,45	0,13	0,21	0,10	0,04	1,23	0,15
	[ntidigareyss=5]	0,02	0,12	0,85	1,02	0,09	-0,36	0,11	0,00	0,70	0,06	-0,69	0,11	0,00	0,50	0,06
	[ntidigareyss=6]	0,49	0,19	0,01	1,63	0,14	0,32	0,16	0,05	1,37	0,12	0,14	0,16	0,40	1,15	0,14
	[ntidigareyss=7]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nutbildning_ny=1]	1,88	0,16	0,00	6,53	0,31	1,19	0,14	0,00	3,27	0,26	2,28	0,18	0,00	9,82	0,36
	[nutbildning_ny=2]	1,81	0,15	0,00	6,09	0,29	1,12	0,13	0,00	3,06	0,24	1,99	0,17	0,00	7,34	0,27
	[nutbildning_ny=3]	1,39	0,16	0,00	4,03	0,19	0,66	0,14	0,00	1,94	0,16	1,74	0,17	0,00	5,70	0,21
	[nutbildning_ny=4]	0,98	0,15	0,00	2,65	0,13	0,25	0,13	0,06	1,29	0,10	1,21	0,17	0,00	3,35	0,12
	[nutbildning_ny=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nkon=1]	-0,88	0,04	0,00	0,42	0,20	-0,92	0,03	0,00	0,40	0,12	-0,95	0,03	0,00	0,39	0,22
	[nkon=2]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nfland_num=0]	-1,13	0,14	0,00	0,32	0,06	-0,01	0,11	0,96	0,99	0,09	-1,44	0,13	0,00	0,24	0,07
	[nfland_num=1]	-0,76	0,17	0,00	0,47	0,09	-0,04	0,14	0,79	0,96	0,09	-1,52	0,16	0,00	0,22	0,07
	[nfland_num=2]	-0,51	0,16	0,00	0,60	0,11	0,44	0,13	0,00	1,55	0,15	-0,90	0,15	0,00	0,41	0,13
	[nfland_num=3]	0,07	0,17	0,67	1,08	0,20	0,46	0,14	0,00	1,59	0,15	-0,64	0,15	0,00	0,53	0,17
	[nfland_num=4]	0,27	0,20	0,18	1,31	0,24	0,97	0,19	0,00	2,64	0,25	-0,85	0,17	0,00	0,43	0,13
	[nfland_num=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[alderklass=1]	-0,47	0,08	0,00	0,63	0,20	-0,14	0,07	0,03	0,87	0,18	-0,15	0,07	0,03	0,86	0,25
	[alderklass=2]	-0,13	0,07	0,06	0,88	0,27	0,10	0,06	0,09	1,11	0,23	0,16	0,06	0,01	1,17	0,34
	[alderklass=3]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[nek_pctklass=1]	0,62	0,07	0,00	1,87	0,18	0,43	0,07	0,00	1,54	0,12	0,35	0,06	0,00	1,42	0,13
	[nek_pctklass=2]	0,65	0,07	0,00	1,91	0,19	0,92	0,07	0,00	2,50	0,20	0,88	0,07	0,00	2,41	0,22
	[nek_pctklass=3]	0,16	0,06	0,01	1,18	0,12	0,91	0,06	0,00	2,48	0,20	0,71	0,06	0,00	2,03	0,19
	[nek_pctklass=4]	0,87	0,11	0,00	2,38	0,23	0,53	0,09	0,00	1,70	0,13	0,36	0,10	0,00	1,44	0,13
	[nek_pctklass=5]	0,12	0,12	0,32	1,12	0,11	0,39	0,10	0,00	1,48	0,12	0,73	0,11	0,00	2,07	0,19
	[nek_pctklass=6]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[tidisweklass=1]	-0,25	0,12	0,03	0,78	0,19	0,93	0,11	0,00	2,53	0,29	0,70	0,11	0,00	2,02	0,40
	[tidisweklass=2]	0,45	0,19	0,02	1,57	0,39	1,21	0,18	0,00	3,34	0,38	0,49	0,13	0,00	1,63	0,32
	[tidisweklass=3]	0(b)					0(b)					0(b)				
	[tidisweklass=4]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
	[rf=1]	-0,09	0,12	0,48	0,92	0,09	0,10	0,11	0,38	1,10	0,08	-0,52	0,11	0,00	0,59	0,07
	[rf=2]	0,15	0,13	0,26	1,16	0,12	0,54	0,12	0,00	1,72	0,13	-0,13	0,11	0,23	0,87	0,11
	[rf=3]	0,34	0,13	0,01	1,41	0,14	0,44	0,11	0,00	1,55	0,12	-0,08	0,11	0,47	0,92	0,11
	[rf=4]	-0,16	0,13	0,20	0,85	0,08	0,18	0,11	0,11	1,20	0,09	-0,26	0,11	0,02	0,77	0,09
	[rf=5]	0,11	0,13	0,40	1,11	0,11	0,13	0,11	0,23	1,14	0,09	-0,10	0,11	0,34	0,90	0,11
	[rf=6]	-0,30	0,16	0,06	0,74	0,07	0,14	0,15	0,35	1,15	0,09	-0,14	0,14	0,32	0,87	0,11
	[rf=7]	0,02	0,16	0,91	1,02	0,10	0,22	0,14	0,12	1,24	0,09	-0,49	0,14	0,00	0,61	0,08
	[rf=8]	0,09	0,17	0,61	1,09	0,11	0,29	0,15	0,05	1,34	0,10	0,18	0,15	0,22	1,20	0,15
	[rf=9]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	

Parameter Estimates		2004					2005					2006				
SNIgrupper(a)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	
SNI 60-64 Intercept	-1,51	0,55	0,01			-2,55	0,49	0,00			-3,14	0,84	0,00			
[nmotiv=1]	0,69	0,18	0,00	1,99	0,15	0,35	0,13	0,01	1,42	0,08	0,48	0,13	0,00	1,62	0,06	
[nmotiv=2]	0,03	0,18	0,88	1,03	0,08	-0,45	0,14	0,00	0,64	0,04	-0,46	0,14	0,00	0,63	0,02	
[nmotiv=3]	1,04	0,19	0,00	2,84	0,22	0,49	0,15	0,00	1,63	0,09	0,54	0,15	0,00	1,72	0,06	
[nmotiv=4]	-0,02	0,20	0,91	0,98	0,08	-0,59	0,17	0,00	0,56	0,03	-0,21	0,15	0,17	0,81	0,03	
[nmotiv=5]	0,44	0,22	0,04	1,55	0,12	0,05	0,17	0,78	1,05	0,06	0,26	0,17	0,14	1,29	0,04	
[nmotiv=6]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00		
[ntidigareyss=1]	0,61	0,29	0,04	1,84	0,12	0,47	0,23	0,04	1,61	0,07	0,29	0,22	0,18	1,34	0,04	
[ntidigareyss=2]	0,41	0,29	0,17	1,50	0,10	0,23	0,23	0,32	1,26	0,06	0,16	0,22	0,47	1,17	0,04	
[ntidigareyss=3]	1,22	0,31	0,00	3,37	0,22	0,96	0,25	0,00	2,62	0,12	0,67	0,24	0,00	1,95	0,06	
[ntidigareyss=4]	0,36	0,31	0,25	1,43	0,09	0,02	0,25	0,93	1,02	0,05	-0,33	0,24	0,16	0,72	0,02	
[ntidigareyss=5]	-0,01	0,33	0,98	0,99	0,06	-0,34	0,26	0,20	0,71	0,03	-0,83	0,25	0,00	0,44	0,01	
[ntidigareyss=6]	0,67	0,46	0,14	1,95	0,12	0,64	0,36	0,07	1,91	0,09	0,43	0,39	0,27	1,54	0,05	
[ntidigareyss=7]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00		
[nutbildning_ny=1]	2,28	0,38	0,00	9,73	0,34	1,83	0,35	0,00	6,26	0,21	4,34	0,76	0,00	77,04	0,40	
[nutbildning_ny=2]	1,90	0,37	0,00	6,71	0,23	1,77	0,34	0,00	5,87	0,20	3,85	0,76	0,00	46,78	0,24	
[nutbildning_ny=3]	1,47	0,38	0,00	4,36	0,15	1,15	0,35	0,00	3,17	0,11	3,28	0,76	0,00	26,70	0,14	
[nutbildning_ny=4]	1,19	0,37	0,00	3,29	0,11	0,59	0,35	0,09	1,80	0,06	2,98	0,76	0,00	19,75	0,10	
[nutbildning_ny=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00		
[nkon=1]	-1,92	0,10	0,00	0,15	0,03	-2,11	0,09	0,00	0,12	0,01	-2,57	0,10	0,00	0,08	0,00	
[nkon=2]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00		
[nfland_num=0]	-1,85	0,20	0,00	0,16	0,02	-0,82	0,16	0,00	0,44	0,02	-2,12	0,17	0,00	0,12	0,00	
[nfland_num=1]	-1,24	0,27	0,00	0,29	0,05	-1,01	0,26	0,00	0,36	0,02	-3,13	0,33	0,00	0,04	0,00	
[nfland_num=2]	-0,94	0,25	0,00	0,39	0,06	0,03	0,21	0,90	1,03	0,06	-1,33	0,22	0,00	0,27	0,01	
[nfland_num=3]	-0,35	0,24	0,14	0,70	0,11	0,55	0,19	0,00	1,73	0,10	-0,51	0,19	0,01	0,60	0,02	
[nfland_num=4]	-1,12	0,41	0,01	0,33	0,05	0,47	0,32	0,13	1,61	0,09	-1,47	0,30	0,00	0,23	0,01	
[nfland_num=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00		
[alderklass=1]	-0,61	0,14	0,00	0,54	0,09	-0,39	0,13	0,00	0,68	0,05	-0,07	0,13	0,62	0,94	0,04	
[alderklass=2]	-0,34	0,12	0,01	0,71	0,12	-0,05	0,11	0,67	0,95	0,07	0,22	0,12	0,07	1,25	0,05	
[alderklass=3]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00		
[nek_pctklass=1]	1,17	0,12	0,00	3,22	0,20	1,37	0,11	0,00	3,94	0,14	0,98	0,11	0,00	2,67	0,07	
[nek_pctklass=2]	1,30	0,12	0,00	3,67	0,23	1,68	0,11	0,00	5,34	0,19	1,69	0,11	0,00	5,44	0,15	
[nek_pctklass=3]	0,45	0,12	0,00	1,56	0,10	1,30	0,11	0,00	3,67	0,13	1,00	0,10	0,00	2,72	0,07	
[nek_pctklass=4]	0,38	0,25	0,13	1,46	0,09	0,06	0,22	0,77	1,07	0,04	0,53	0,19	0,00	1,70	0,05	
[nek_pctklass=5]	0,44	0,22	0,05	1,55	0,10	0,28	0,21	0,18	1,33	0,05	0,22	0,24	0,35	1,25	0,03	
[nek_pctklass=6]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00		
[tidisweklass=1]	-0,64	0,23	0,01	0,53	0,06	-0,16	0,21	0,46	0,85	0,05	0,31	0,20	0,12	1,36	0,05	
[tidisweklass=2]	1,51	0,24	0,00	4,54	0,47	1,41	0,22	0,00	4,08	0,23	0,96	0,17	0,00	2,61	0,10	
[tidisweklass=3]	0(b)					0(b)					0(b)					
[tidisweklass=4]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00		
[rf=1]	-0,65	0,20	0,00	0,52	0,06	0,24	0,20	0,23	1,28	0,06	-0,38	0,18	0,04	0,69	0,02	
[rf=2]	-0,14	0,21	0,52	0,87	0,10	0,29	0,21	0,17	1,34	0,06	-0,20	0,20	0,32	0,82	0,03	
[rf=3]	-0,43	0,22	0,05	0,65	0,07	0,29	0,21	0,17	1,34	0,06	-0,29	0,20	0,13	0,75	0,03	
[rf=4]	-0,86	0,22	0,00	0,42	0,05	-0,10	0,21	0,65	0,91	0,04	-0,63	0,20	0,00	0,53	0,02	
[rf=5]	-0,60	0,21	0,00	0,55	0,06	-0,29	0,21	0,17	0,75	0,04	-0,61	0,19	0,00	0,54	0,02	
[rf=6]	-1,08	0,31	0,00	0,34	0,04	0,16	0,27	0,56	1,17	0,06	-0,85	0,29	0,00	0,43	0,02	
[rf=7]	-0,80	0,31	0,01	0,45	0,05	-0,42	0,29	0,15	0,66	0,03	-0,52	0,26	0,05	0,60	0,02	
[rf=8]	-0,74	0,32	0,02	0,48	0,05	-0,51	0,32	0,10	0,60	0,03	-0,71	0,31	0,02	0,49	0,02	
[rf=9]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00		

Parameter Estimates	2004					2005					2006				
	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	p(i)
SNIgrupper(a)															
SNI 65-74 Intercept	0,53	0,24	0,02			0,26	0,20	0,21			1,98	0,21	0,00		
[nmotiv=1]	0,25	0,07	0,00	1,29	0,18	0,20	0,06	0,00	1,22	0,15	0,21	0,06	0,00	1,23	0,19
[nmotiv=2]	-0,31	0,06	0,00	0,73	0,10	-0,17	0,06	0,00	0,84	0,10	-0,15	0,06	0,01	0,86	0,14
[nmotiv=3]	0,73	0,08	0,00	2,09	0,29	0,66	0,07	0,00	1,93	0,24	0,31	0,07	0,00	1,36	0,21
[nmotiv=4]	0,01	0,07	0,93	1,01	0,14	0,30	0,07	0,00	1,35	0,16	0,05	0,06	0,42	1,05	0,17
[nmotiv=5]	0,43	0,09	0,00	1,54	0,21	0,72	0,08	0,00	2,05	0,25	0,55	0,08	0,00	1,73	0,27
[nmotiv=6]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
[ntidigareyss=1]	0,89	0,11	0,00	2,44	0,16	0,46	0,09	0,00	1,58	0,17	0,33	0,09	0,00	1,40	0,17
[ntidigareyss=2]	0,51	0,11	0,00	1,66	0,11	-0,07	0,09	0,41	0,93	0,10	-0,12	0,09	0,17	0,89	0,11
[ntidigareyss=3]	1,19	0,13	0,00	3,29	0,21	0,72	0,11	0,00	2,06	0,22	0,52	0,10	0,00	1,69	0,20
[ntidigareyss=4]	0,97	0,12	0,00	2,65	0,17	0,57	0,10	0,00	1,78	0,19	0,46	0,10	0,00	1,58	0,19
[ntidigareyss=5]	1,05	0,12	0,00	2,85	0,19	0,21	0,10	0,03	1,23	0,13	0,05	0,10	0,58	1,05	0,13
[ntidigareyss=6]	0,65	0,18	0,00	1,91	0,12	-0,09	0,16	0,56	0,91	0,10	0,43	0,14	0,00	1,54	0,19
[ntidigareyss=7]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
[nutbildning_ny=1]	-0,36	0,11	0,00	0,70	0,14	-0,67	0,11	0,00	0,51	0,13	-0,12	0,10	0,25	0,89	0,18
[nutbildning_ny=2]	-0,09	0,10	0,36	0,92	0,19	-0,31	0,10	0,00	0,73	0,19	-0,04	0,09	0,66	0,96	0,20
[nutbildning_ny=3]	0,13	0,10	0,17	1,14	0,23	-0,01	0,10	0,89	0,99	0,25	0,40	0,09	0,00	1,49	0,31
[nutbildning_ny=4]	0,45	0,09	0,00	1,56	0,32	-0,05	0,10	0,61	0,95	0,24	0,29	0,09	0,00	1,34	0,28
[nutbildning_ny=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
[nkon=1]	-1,28	0,04	0,00	0,28	0,32	-1,19	0,03	0,00	0,30	0,28	-1,33	0,03	0,00	0,26	0,66
[nkon=2]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
[nfland_num=0]	-0,18	0,14	0,21	0,84	0,19	0,24	0,10	0,02	1,27	0,25	-1,13	0,13	0,00	0,32	0,28
[nfland_num=1]	-0,01	0,17	0,95	0,99	0,23	0,13	0,13	0,33	1,13	0,22	-1,43	0,15	0,00	0,24	0,20
[nfland_num=2]	-0,11	0,16	0,47	0,89	0,20	0,17	0,13	0,19	1,18	0,23	-1,31	0,14	0,00	0,27	0,23
[nfland_num=3]	-0,51	0,18	0,01	0,60	0,14	-1,52	0,16	0,00	0,22	0,04	-2,18	0,16	0,00	0,11	0,10
[nfland_num=4]	-0,79	0,23	0,00	0,45	0,10	-0,66	0,22	0,00	0,52	0,10	-2,42	0,19	0,00	0,09	0,08
[nfland_num=5]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
[alderklass=1]	-0,68	0,07	0,00	0,51	0,28	-0,41	0,06	0,00	0,66	0,28	-0,79	0,06	0,00	0,45	0,37
[alderklass=2]	-0,35	0,06	0,00	0,70	0,39	-0,09	0,05	0,09	0,92	0,39	-0,43	0,05	0,00	0,65	0,52
[alderklass=3]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
[nek_pctklass=1]	-0,12	0,07	0,11	0,89	0,19	0,02	0,06	0,73	1,02	0,20	-0,25	0,06	0,00	0,78	0,20
[nek_pctklass=2]	-0,51	0,08	0,00	0,60	0,13	-0,50	0,08	0,00	0,61	0,12	-0,36	0,08	0,00	0,70	0,18
[nek_pctklass=3]	-0,52	0,06	0,00	0,59	0,13	0,03	0,06	0,59	1,03	0,21	-0,19	0,06	0,00	0,82	0,21
[nek_pctklass=4]	0,13	0,11	0,25	1,14	0,25	-0,19	0,10	0,05	0,83	0,16	-0,45	0,11	0,00	0,64	0,16
[nek_pctklass=5]	-0,29	0,11	0,01	0,75	0,16	-0,26	0,10	0,01	0,77	0,15	-0,22	0,11	0,04	0,80	0,21
[nek_pctklass=6]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
[tidisweklass=1]	-0,43	0,12	0,00	0,65	0,21	0,49	0,11	0,00	1,63	0,31	0,19	0,12	0,10	1,21	0,40
[tidisweklass=2]	0,65	0,19	0,00	1,91	0,61	1,02	0,19	0,00	2,77	0,54	0,50	0,13	0,00	1,65	0,55
[tidisweklass=3]	0(b)					0(b)					0(b)				
[tidisweklass=4]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
[rf=1]	0,23	0,12	0,06	1,26	0,15	0,52	0,11	0,00	1,69	0,15	0,31	0,11	0,00	1,36	0,15
[rf=2]	0,30	0,13	0,02	1,34	0,16	0,62	0,11	0,00	1,86	0,16	0,39	0,11	0,00	1,48	0,16
[rf=3]	0,27	0,13	0,04	1,31	0,15	0,50	0,11	0,00	1,66	0,14	0,28	0,11	0,01	1,33	0,14
[rf=4]	-0,11	0,13	0,37	0,89	0,10	0,29	0,11	0,01	1,34	0,12	0,08	0,11	0,46	1,09	0,12
[rf=5]	0,03	0,13	0,84	1,03	0,12	0,23	0,11	0,04	1,26	0,11	0,10	0,11	0,39	1,10	0,12
[rf=6]	-0,30	0,16	0,06	0,74	0,09	-0,17	0,15	0,26	0,84	0,07	-0,06	0,15	0,70	0,94	0,10
[rf=7]	-0,29	0,17	0,08	0,75	0,09	0,25	0,14	0,08	1,28	0,11	-0,23	0,14	0,09	0,79	0,09
[rf=8]	-0,32	0,18	0,07	0,73	0,08	-0,22	0,16	0,17	0,81	0,07	0,02	0,16	0,91	1,02	0,11
[rf=9]	0(b)			1,00		0(b)			1,00		0(b)			1,00	
Pseudo R-Square	0,34					0,36					0,37				

a. The reference category is: SNI 80, 85, 90, 92, 93.

b. This parameter is set to zero because it is redundant.

**Nominal Regression [omsättning]**

**Likelihood Ratio Tests**

Effect	2004				2005				2006			
	Model Fitting Criteria	Likelihood Ratio Tests			Model Fitting Criteria	Likelihood Ratio Tests			Model Fitting Criteria	Likelihood Ratio Tests		
	-2 Log Likelihood of Reduced Model	Chi-Square	df	Sig.	-2 Log Likelihood of Reduced Model	Chi-Square	df	Sig.	-2 Log Likelihood of Reduced Model	Chi-Square	df	Sig.
Intercept	76722.09(a)	0,00	0,00	.	95514.83(a)	0,00	0,00	.	97264.91(a)	0,00	0,00	.
nmotiv	77497,52	775,43	25,00	0,00	96335,12	820,29	25,00	0,00	98211,85	946,94	25,00	0,00
ntidigaresyss	79612,55	2890,47	30,00	0,00	98806,87	3292,03	30,00	0,00	101743,98	4479,07	30,00	0,00
nutbildning_ny	76807,53	85,44	20,00	0,00	95712,11	197,28	20,00	0,00	97544,92	280,01	20,00	0,00
nkon	77206,65	484,57	5,00	0,00	96097,44	582,61	5,00	0,00	97889,24	624,33	5,00	0,00
nfland_num	76920,50	198,41	20,00	0,00	95672,66	157,82	20,00	0,00	97422,77	157,86	20,00	0,00
alderklass	76793,51	71,43	10,00	0,00	95877,02	362,19	10,00	0,00	97570,73	305,82	10,00	0,00
nek_pctklass	78201,27	1479,18	25,00	0,00	97386,28	1871,45	25,00	0,00	99169,50	1904,59	25,00	0,00
nbranschgr	78011,64	1289,56	25,00	0,00	97239,48	1724,64	25,00	0,00	99493,64	2228,73	25,00	0,00
tidisweklass	76823,01	100,92	10,00	0,00	95591,67	76,84	10,00	0,00	97404,20	139,29	10,00	0,00
rf	76860,80	138,71	40,00	0,00	95730,04	215,21	40,00	0,00	97440,72	175,81	40,00	0,00

omitting an effect from the final model. The null hypothesis is that all parameters of that effect are 0.  
model because omitting the effect does not increase













**Nominal Regression [sysställning]**

**Likelihood Ratio Tests**

Effect	2004				2005				2006			
	Model Fitting Criteria	Likelihood Ratio Tests			Model Fitting Criteria	Likelihood Ratio Tests			Model Fitting Criteria	Likelihood Ratio Tests		
	-2 Log Likelihood of Reduced Model	Chi-Square	df	Sig.	-2 Log Likelihood of Reduced Model	Chi-Square	df	Sig.	-2 Log Likelihood of Reduced Model	Chi-Square	df	Sig.
Intercept	63281.67(a)	0,00	0,00	.	76117.20(a)	0,00	0,00	.	77938.73(a)	0,00	0,00	.
nmotiv	64141,86	860,20	20,00	0,00	77036,59	919,40	20,00	0,00	78986,37	1047,64	20,00	0,00
ntidigaresyss	65141,74	1860,07	24,00	0,00	78211,88	2094,68	24,00	0,00	80827,74	2889,01	24,00	0,00
nutbildning_ny	63341,41	59,75	16,00	0,00	76283,66	166,46	16,00	0,00	78251,41	312,68	16,00	0,00
nkon	63662,57	380,91	4,00	0,00	76432,57	315,37	4,00	0,00	78245,97	307,24	4,00	0,00
nfland_num	63363,34	81,68	16,00	0,00	76283,54	166,35	16,00	0,00	78167,15	228,42	16,00	0,00
alderklass	63495,40	213,74	8,00	0,00	76285,93	168,73	8,00	0,00	78313,49	374,76	8,00	0,00
nek_pctklass	65485,93	2204,26	20,00	0,00	78868,14	2750,94	20,00	0,00	80554,30	2615,57	20,00	0,00
nbranschgr	64106,25	824,58	20,00	0,00	77055,70	938,51	20,00	0,00	79243,63	1304,90	20,00	0,00
tidisweklass	63331,20	49,53	8,00	0,00	76155,14	37,95	8,00	0,00	77973,43	34,70	8,00	0,00
rf	63404,49	122,83	32,00	0,00	76279,90	162,71	32,00	0,00	78101,86	163,13	32,00	0,00

effect from the final model. The null hypothesis is that all parameters of that effect are 0.  
model because omitting the effect does not increase











### Bilaga 3 – Resultat av logit modellen

#### Logistic Regression [överlevnad]

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
Existerar ej efter 3 år	0
Existerar efter 3 år	1

Variables in the Equation		1998				1999				2001			
		B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)
Step 1(a)	nOmsKlass			0,00			0,00					0,00	
	nOmsKlass(1)	-1,51	0,10	0,00	0,22	-1,41	0,10	0,00	0,25	-1,29	0,09	0,00	0,27
	nOmsKlass(2)	-0,86	0,09	0,00	0,42	-0,77	0,10	0,00	0,46	-0,59	0,08	0,00	0,55
	nOmsKlass(3)	-0,54	0,09	0,00	0,58	-0,26	0,09	0,01	0,77	-0,59	0,08	0,00	0,56
	nOmsKlass(4)	-0,27	0,10	0,01	0,77	0,19	0,10	0,07	1,21	-0,02	0,09	0,82	0,98
	nOmsKlass(5)	-0,12	0,10	0,20	0,88	-0,11	0,09	0,24	0,90	-0,05	0,08	0,58	0,95
	nkon(1)	-0,13	0,04	0,00	0,87	0,06	0,05	0,22	1,06	-0,07	0,04	0,08	0,93
	nUtbildning_ny			0,60				0,01				0,01	
	nUtbildning_ny(1)	-0,05	0,06	0,45	0,95	0,17	0,11	0,14	1,18	-0,16	0,13	0,25	0,86
	nUtbildning_ny(2)	0,05	0,06	0,41	1,05	0,31	0,11	0,00	1,36	-0,04	0,13	0,74	0,96
	nUtbildning_ny(3)	-0,01	0,06	0,81	0,99	0,30	0,11	0,01	1,34	-0,02	0,13	0,90	0,98
	nUtbildning_ny(4)	0,02	0,06	0,71	1,02	0,31	0,11	0,00	1,36	-0,16	0,13	0,20	0,85
	nMotiv			0,00				0,00				0,00	
	nMotiv(1)	0,13	0,10	0,18	1,14	-0,17	0,10	0,10	0,84	-0,12	0,08	0,13	0,88
	nMotiv(2)	0,13	0,10	0,16	1,14	-0,08	0,10	0,42	0,92	0,02	0,08	0,83	1,02
	nMotiv(3)	-0,31	0,10	0,00	0,73	-0,12	0,11	0,29	0,89	-0,52	0,09	0,00	0,59
	nMotiv(4)	-0,08	0,11	0,43	0,92	-0,29	0,11	0,01	0,75	-0,07	0,09	0,44	0,93
	nMotiv(5)	-0,43	0,10	0,00	0,65	-0,32	0,11	0,00	0,73	-0,02	0,09	0,80	0,98
	nbranschgr			0,00				0,00				0,00	
	nbranschgr(1)	-0,12	0,08	0,12	0,89	0,06	0,08	0,49	1,06	0,10	0,08	0,23	1,10
	nbranschgr(2)	0,23	0,09	0,01	1,26	0,26	0,10	0,01	1,30	0,17	0,08	0,04	1,19
	nbranschgr(3)	-0,67	0,06	0,00	0,51	-0,56	0,06	0,00	0,57	-0,44	0,06	0,00	0,64
	nbranschgr(4)	0,13	0,11	0,24	1,14	0,31	0,12	0,01	1,36	-0,16	0,10	0,13	0,86
	nbranschgr(5)	-0,47	0,06	0,00	0,63	-0,47	0,06	0,00	0,62	-0,42	0,05	0,00	0,66
	nsyssheltklass			0,00				0,00				0,00	
	nsyssheltklass(1)	0,00	0,12	1,00	1,00	0,51	0,11	0,00	1,66	0,00	0,10	0,98	1,00
	nsyssheltklass(2)	0,01	0,12	0,93	1,01	0,67	0,11	0,00	1,95	0,49	0,10	0,00	1,64
	nsyssheltklass(3)	-0,17	0,11	0,13	0,85	0,59	0,10	0,00	1,81	0,16	0,09	0,07	1,18
	nsyssheltklass(4)	0,04	0,13	0,78	1,04	0,65	0,11	0,00	1,92	0,27	0,11	0,01	1,31
	naldgr(1)	-0,28	0,05	0,00	0,76	-0,32	0,05	0,00	0,73	-0,23	0,04	0,00	0,80
	rf			0,27				0,00				0,00	
	rf(1)	-0,12	0,13	0,35	0,89	-0,28	0,12	0,02	0,76	-0,18	0,11	0,08	0,83
	rf(2)	-0,21	0,13	0,12	0,81	-0,01	0,13	0,91	0,99	-0,14	0,11	0,22	0,87
	rf(3)	-0,03	0,13	0,80	0,97	-0,22	0,13	0,09	0,80	-0,22	0,11	0,05	0,80
	rf(4)	-0,10	0,13	0,45	0,90	-0,12	0,13	0,34	0,89	-0,25	0,11	0,02	0,78
	rf(5)	-0,08	0,13	0,54	0,92	-0,12	0,12	0,31	0,88	-0,32	0,11	0,00	0,73
	rf(6)	-0,22	0,17	0,18	0,80	0,45	0,18	0,02	1,57	0,14	0,16	0,40	1,15
	rf(7)	-0,10	0,17	0,56	0,90	-0,06	0,16	0,72	0,94	-0,16	0,15	0,29	0,85
	rf(8)	-0,28	0,17	0,10	0,76	0,04	0,17	0,81	1,04	-0,43	0,15	0,00	0,65
	ninvanda(1)	-0,34	0,05	0,00	0,71	0,16	0,05	0,00	1,17	-0,19	0,05	0,00	0,83
	nTidigareSyss			0,00				0,00				0,00	
	nTidigareSyss(1)	-0,29	0,24	0,23	0,75	0,10	0,23	0,66	1,10	1,09	0,14	0,00	2,98
	nTidigareSyss(2)	-0,50	0,24	0,03	0,61	-0,28	0,23	0,21	0,75	0,96	0,14	0,00	2,60
	nTidigareSyss(3)	-0,54	0,24	0,03	0,59	0,16	0,24	0,50	1,18	0,90	0,15	0,00	2,47
	nTidigareSyss(4)	-0,85	0,24	0,00	0,43	-0,72	0,23	0,00	0,49	0,54	0,14	0,00	1,72
	nTidigareSyss(5)	-0,60	0,24	0,01	0,55	-0,39	0,23	0,10	0,68	0,75	0,15	0,00	2,11
	nTidigareSyss(6)	-0,73	0,32	0,02	0,48	-0,24	0,31	0,43	0,78	1,03	0,25	0,00	2,80
	Constant	2,49	0,29	0,00	12,12	1,19	0,30	0,00	3,30	1,11	0,23	0,00	3,03
R-Square	Cox and Snell			0,11				0,12				0,08	

a. Variable(s) entered on step 1: nOmsKlass, nkon, nUtbildning\_ny, nMotiv, nbranschgr, nsyssheltklass, naldgr, rf, ninvanda, nTidigareSyss.



## Bilaga 4 – Deskriptiv statistik

Antal nystartade företag 2004 - 2006 efter andel finansiering med eget kapital\*; kön, åldersgrupp och härkomst

	2004	2005	2006
<i>Inget eget kapital</i>			
Kvinna	904	1 111	1 106
Man	1 310	1 517	1 757
Bortfall	19	-	20
18 - 30 år	521	602	632
> 30 år	1 713	2 026	2 251
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	283	348	392
Ej utlandsfödd	1 931	2 279	2 485
Bortfall	20	-	5
<i>&lt;= 25 procent</i>			
Kvinna	644	690	853
Man	1 116	1 353	1 261
Bortfall	-	-	4
18 - 30 år	443	435	482
> 30 år	1 318	1 608	1 637
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	199	210	292
Ej utlandsfödd	1 561	1 831	1 814
Bortfall	1	1	13
<i>&gt; 25 procent, &lt;= 50 procent</i>			
Kvinna	954	1 310	1 367
Man	1 662	1 886	2 145
Bortfall	-	-	11
Kvinna	610	599	736
Man	2 000	2 597	2 787
Bortfall	-	-	-
Kvinna	354	529	581
Man	2 245	2 666	2 911
Bortfall	17	-	31
<i>&gt; 50 procent, &lt;= 75 procent</i>			
Kvinna	290	435	342
Man	626	636	570
Bortfall	-	-	-
Kvinna	212	233	225
Man	704	839	687
Bortfall	-	-	-
Kvinna	174	238	204
Man	740	834	708
Bortfall	2	-	-

	2004	2005	2006
<i>&gt; 75 procent, &lt;= 100 procent</i>			
Kvinna	271	335	306
Man	465	618	563
Bortfall	-	-	2
18 - 30 år	239	266	205
> 30 år	497	686	666
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	154	226	188
Ej utlandsfödd	580	724	683
Bortfall	3	2	-
<i>Endast eget kapital</i>			
Kvinna	8 582	9 331	10 474
Man	18 713	19 255	20 494
Bortfall	28	-	40
18 - 30 år	7 179	7 674	8 238
> 30 år	20 122	20 849	22 737
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	3 883	3 948	4 701
Ej utlandsfödd	23 212	24 626	26 012
Bortfall	228	12	297
<i>Bortfall</i>			
Kvinna	1 747	1 530	967
Man	3 502	3 898	1 848
Bortfall	957	28	256
18 - 30 år	1 335	1 361	688
> 30 år	4 864	4 093	2 381
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	888	1 057	480
Ej utlandsfödd	3 927	4 359	2 175
Bortfall	1 391	41	415
<i>Samtliga</i>			
Kvinna	13 392	14 742	15 415
Man	27 394	29 163	28 638
Bortfall	1 004	28	333
18 - 30 år	25 941	27 104	22 156
> 30 år	29 742	29 232	29 309
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	51 854	54 208	44 272
Ej utlandsfödd	59 484	58 464	58 618
Bortfall	4 887	3 976	5 034

\* Eget kapital omfattar eget kapital samt medel från släkt eller vän

**Antal nystartade företag 2001 - 2006 efter branschgrupp;  
kön, åldersgrupp och härkomst**

	2004	2005	2006
<i>Tillverkning och dylikt (Avd. C-E)</i>			
Kvinna	780	805	727
Man	2 097	2 115	1 777
Bortfall	49	1	8
18 - 30 år	605	754	637
> 30 år	2 318	2 164	1 874
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	322	279	271
Ej utlandsfödd	2 505	2 637	2 209
Bortfall	98	5	31
<i>Byggverksamhet (Avd. F)</i>			
Kvinna	145	133	184
Man	4 170	4 946	4 857
Bortfall	90	-	26
18 - 30 år	1 043	1 179	1 331
> 30 år	3 359	3 897	3 732
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	511	579	743
Ej utlandsfödd	3 709	4 494	4 200
Bortfall	185	6	124
<i>Varuhandel, reparationer samt restaurang- och hotellrörelse (Avd. G-H)</i>			
Kvinna	3 082	3 658	3 452
Man	5 803	6 389	5 507
Bortfall	317	2	139
18 - 30 år	2 207	2 526	2 116
> 30 år	6 978	7 509	6 966
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	1 939	2 237	2 115
Ej utlandsfödd	6 718	7 790	6 788
Bortfall	546	22	196
<i>Transport och kommunikation (Avd. I)</i>			
Kvinna	206	204	168
Man	1 104	1 277	1 327
Bortfall	40	2	23
18 - 30 år	312	317	370
> 30 år	1 038	1 166	1 148
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	405	473	498
Ej utlandsfödd	880	1 007	982
Bortfall	64	3	38

	2004	2005	2006
<i>Finansiell verks. och andra företags-</i>			
<i>tjänster (Avd. J-K)</i>			
Kvinna	4 001	4 357	4 365
Man	10 542	10 441	10 932
Bortfall	396	18	95
18 - 30 år	3 643	3 468	3 369
> 30 år	11 291	11 304	12 010
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	1 706	1 797	1 785
Ej utlandsfödd	12 677	13 001	13 318
Bortfall	556	18	289
<i>Utbildning, hälso- o. sjukvård, andra</i>			
<i>samhälls- o. pers. tjänster (Avd. M-O)</i>			
Kvinna	5 178	5 585	6 520
Man	3 680	3 996	4 239
Bortfall	113	6	42
18 - 30 år	2 728	2 925	3 383
> 30 år	6 235	6 657	7 416
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	1 052	1 191	1 427
Ej utlandsfödd	7 706	8 391	9 291
Bortfall	213	4	83
<i>Samtliga</i>			
Kvinna	13 392	14 742	15 416
Man	27 396	29 164	28 639
Bortfall	1 005	29	333
18 - 30 år	31 569	33 804	36 651
> 30 år	27 722	29 174	28 764
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	63 138	67 608	73 302
Ej utlandsfödd	55 444	58 348	57 528
Bortfall	1 005	29	333



**Antal nystartade företag 2001 - 2006 efter omsättning  
(1000 kr ); kön, åldersgrupp och härkomst**

	2004	2005	2006
<b>&lt; 30</b>			
Kvinna	5 274	5 411	5 331
Man	7 137	7 330	5 922
Bortfall	168	-	69
18 - 30 år	3 908	4 044	3 487
> 30 år	8 654	8 670	7 820
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	1 525	1 640	1 654
Ej utlandsfödd	10 736	11 095	9 510
Bortfall	319	6	158
<b>30-99</b>			
Kvinna	3 317	3 826	3 980
Man	5 478	5 288	5 491
Bortfall	127	9	30
18 - 30 år	2 415	2 550	2 805
> 30 år	6 503	6 554	6 685
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	1 386	1 464	1 493
Ej utlandsfödd	7 281	7 657	7 908
Bortfall	255	3	100
<b>100-299</b>			
Kvinna	2 670	2 834	3 286
Man	5 581	5 814	5 681
Bortfall	183	.	47
18 - 30 år	2 047	2 244	2 164
> 30 år	6 372	6 388	6 840
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	1 459	1 612	1 613
Ej utlandsfödd	6 660	7 020	7 315
Bortfall	315	17	86
<b>300-499</b>			
Kvinna	797	999	1 133
Man	3 015	3 245	3 379
Bortfall	100	2	62
18 - 30 år	823	888	1 075
> 30 år	3 089	3 357	3 499
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	572	626	683
Ej utlandsfödd	3 175	3 616	3 784
Bortfall	165	4	107

	2004	2005	2006
<b>500-999</b>			
Kvinna	813	893	902
Man	3 009	3 716	4 255
Bortfall	183	.	56
18 - 30 år	711	716	906
> 30 år	3 293	3 893	4 306
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	516	640	826
Ej utlandsfödd	3 254	3 968	4 287
Bortfall	235	1	100
<b>&gt; 999</b>			
Kvinna	521	777	783
Man	3 175	3 770	3 910
Bortfall	243	18	70
18 - 30 år	633	727	768
> 30 år	3 306	3 836	3 994
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	477	575	569
Ej utlandsfödd	3 090	3 964	3 984
Bortfall	372	25	210
<b>Samtliga</b>			
Kvinna	13 392	14 740	15 415
Man	27 395	29 163	28 638
Bortfall	1 004	29	334
18 - 30 år	23 198	26 311	27 403
> 30 år	28 010	29 206	28 918
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	46 396	52 622	54 806
Ej utlandsfödd	56 020	58 412	57 836
Bortfall	1 004	29	334

**Antal nystartade företag 2001 - 2006 efter sysselsättning\*;  
 kön, åldersgrupp och härkomst**

	2004	2005	2006
<i>&lt; 0,3 heltidssysselsatta</i>			
Kvinna	5 105	5 907	5 335
Man	8 847	9 830	9 260
Bortfall	233	3	79
18 - 30 år	3 925	4 329	3 964
> 30 år	10 243	11 368	10 678
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	1 727	1 914	1 925
Ej utlandsfödd	12 031	13 815	12 570
Bortfall	428	11	179
<i>&gt;= 0,3 - &lt; 1 heltidssysselsatta</i>			
Kvinna	3 541	3 490	4 342
Man	4 896	4 886	5 037
Bortfall	145	2	35
18 - 30 år	2 169	2 131	2 498
> 30 år	6 401	6 228	6 914
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	1 319	1 201	1 358
Ej utlandsfödd	7 033	7 173	7 932
Bortfall	231	3	124
<i>&gt;= 1 - &lt; 2 heltidssysselsatta</i>			
Kvinna	3 810	4 347	4 742
Man	10 003	10 651	10 459
Bortfall	306	-	114
18 - 30 år	3 271	3 674	3 674
> 30 år	10 842	11 319	11 638
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	2 172	2 471	2 654
Ej utlandsfödd	11 380	12 516	12 435
Bortfall	568	10	226
<i>&gt;= 2 - &lt; 3 heltidssysselsatta</i>			
Kvinna	677	605	629
Man	1 812	1 965	1 975
Bortfall	167	6	49
18 - 30 år	687	595	629
> 30 år	1 969	1 982	2 024
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	457	545	481
Ej utlandsfödd	1 954	2 017	2 073
Bortfall	244	14	99

	2004	2005	2006
<i>&gt;= 3 heltidssysselsatta</i>			
Kvinna	259	393	368
Man	1 837	1 831	1 907
Bortfall	152	18	57
18 - 30 år	486	440	441
> 30 år	1 762	1 802	1 891
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	260	425	420
Ej utlandsfödd	1 797	1 798	1 778
Bortfall	191	19	134
<i>Samtliga</i>			
Kvinna	13 392	14 742	15 416
Man	27 395	29 163	28 638
Bortfall	1 003	29	334
18 - 30 år	14 854	16 545	17 126
> 30 år	34 745	36 611	36 287
Bortfall	-	-	-
Utlandsfödd	33 642	36 718	38 118
Ej utlandsfödd	62 483	65 811	65 116
Bortfall	1 003	29	334

\* Omräknat till heltidssysselsatta

## Bilaga 5 – Nyföretagarenkäten

Här lämnade uppgifter erhåller sekretesskydd enligt 9 kap 4 § sekretesslagen (SFS 1980:100).  
Uppgifterna används endast till statistiska sammanställningar.  
Uppgiftsskyddighet för frågorna 2–5 föreligger enligt lagen om den officiella statistiken (SFS 2001:99) samt ITFS förättningsämning (ITPSFS 2003:1).  
Övriga frågor besvaras frivilligt.

Rätta av felaktiga namn/adressuppgifter

NYETABLERINGSSTATISTIK 2006

**Nystartade företag**

**A:3**

Blanketten insänds i bifogat svarskuvert



Blanketten kommer att läsas optiskt i en s.k. scanner. Vi ber er därför att markera och skriva så tydligt som möjligt. Använd helst blå eller svart kulspetspenna.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

Täck hela rutan om du vill ändra ditt svar.

Du kan även lämna uppgifterna via Internet [www.insamling.scb.se](http://www.insamling.scb.se)

Använd följande koder för att logga in:

Samtliga frågor gäller ovanstående organisationsnummer/personnummer

Fråga 1  
Har du som leder/driver/äger detta företag någon tidigare erfarenhet av att leda/driva/äga företag?

1 Ja → Vilket år ledde/drev eller ägde du senast ett annat företag

2 Nej

---

Fråga 2  
Ange om det är en helt ny verksamhet som startats eller om verksamheten tidigare har bedrivits i annan företagsform, av annan ägare etc.

● Markera endast ett av svarsalternativen 01–12.

Svarsalternativ 01–12

01 Helt ny verksamhet

02 Övertagit del av rörelse från f.d. arbetsgivare inom privata sektorn (verksamheten drivs nu i konkurrens med denne). Om hela rörelsen tagits över, kryssa i alternativ 09.

03 Övertagit del av rörelse från f.d. arbetsgivare inom offentliga sektorn

04 Verksamheten har startats som ett resultat av ett forskn.-/utvecklingsarbete som bedrivits vid högskola/universitet

05 Startat igen efter att ha varit vilande sedan år  månad

06 Verksamheten är vilande eller nedlagd sedan år  månad   
men startade ursprungligen år  månad

07 Ny verksamhet i ett dotterbolag inom en koncern

08 Verksamheten har endast ändrat juridisk form (t.ex. från enskild firma till handelsbolag eller från handelsbolag till aktiebolag)

09 Övertagit/köpt en redan existerande rörelse

10 Verksamheten startade aldrig

11 Verksamheten gick i konkurs år

12 Verksamheten startade före 2005

→ Fortsätt med frågorna 3–12.

→ Besvara frågorna 3–12 för den tid verksamheten bedrevs.

→ Besvara fråga 12. Sänd in blanketten i bifogat svarskuvert.

SCB MANS 700A-3. 2007



Blankettutgivare  
**Statistiska centralbyrån**  
Statistics Sweden  
Företagens uppgiftslämnande

Postadress (om Inle bifogade svarskuvert används)

701 89 ÖREBRO

Telefon  
Gruppenummer

019-17 60 06

E-post

[nye@scb.se](mailto:nye@scb.se)

Fax

019-17 69 24

<p>3 Vilket år startade/återupptogs verksamheten, eller när bedömer ni att verksamheten kommer att starta?</p>	<input type="checkbox"/> 1 2005 <input type="checkbox"/> 2 2008 2007 →	1:a kv <input type="checkbox"/> 1 2:a kv <input type="checkbox"/> 2 3:e kv <input type="checkbox"/> 3 4:e kv <input type="checkbox"/> 4	+																												
<p>4 Gör en uppskattning av nettoomsättningen (total försäljningssumma eller ersättning för utfört arbete) för de första tolv månaderna efter det att verksamheten startade eller återupptogs.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Nettoomsättning/årsomsättning (exkl. moms) i tusental kronor</b></p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;">– 29</td> <td style="text-align: center;">30 – 99</td> <td style="text-align: center;">100 – 299</td> <td style="text-align: center;">300 – 499</td> <td style="text-align: center;">500 – 999</td> <td style="text-align: center;">1 000 –</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> 1</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> 2</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> 3</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> 4</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> 5</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> 6</td> </tr> </table>			– 29	30 – 99	100 – 299	300 – 499	500 – 999	1 000 –	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6																
– 29	30 – 99	100 – 299	300 – 499	500 – 999	1 000 –																										
<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6																										
<p>5 Gör en uppskattning av antalet personer (inkl. arbetande ägare) som var sysselsatta i verksamheten de första tolv månaderna efter det att verksamheten startade eller återupptogs. (Endast sysselsatta i Sverige.)</p>	<p>Antal sysselsatta</p> <p>– mindre än 10 timmar/vecka</p> <p>– mellan 10–35 timmar/vecka</p> <p>– mer än 35 timmar/vecka</p>	<p style="text-align: center;">Antal kvinnor</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td></tr> </table>				<p style="text-align: center;">Antal män</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="border: 1px solid black; height: 20px;"></td></tr> </table>																									
<p>6 Har du fått stöd till start av näringsverksamhet (f.d. starta eget-bidrag) för denna verksamhet?</p>	<input type="checkbox"/> 1 Ja <input type="checkbox"/> 2 Nej																														
<p>7 Hur stor andel (i procent) av företagsstarten finansierades genom följande?</p>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 40%;"></td> <td style="text-align: center;"><b>Andel</b></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 40%;"></td> </tr> <tr> <td>a) Egna medel .....</td> <td style="text-align: center;">         </td> <td style="text-align: right;">%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>b) Medel från släkt/vänner .....</td> <td style="text-align: center;">+</td> <td style="text-align: right;">%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>c) Stöd till start av näringsverksamhet (f.d. starta eget-bidrag) .....</td> <td style="text-align: center;">+</td> <td style="text-align: right;">%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>d) Banklån .....</td> <td style="text-align: center;">+</td> <td style="text-align: right;">%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>e) Annat: <span style="border: 1px solid black; display: inline-block; width: 100px; height: 20px; vertical-align: middle;"></span> .....</td> <td style="text-align: center;">+</td> <td style="text-align: right;">%</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: right;">1,00</td> <td style="text-align: right;">%</td> </tr> </table> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px; width: fit-content;">                 Summan av andelarna ska bli 100 procent.             </div>				<b>Andel</b>			a) Egna medel .....		%		b) Medel från släkt/vänner .....	+	%		c) Stöd till start av näringsverksamhet (f.d. starta eget-bidrag) .....	+	%		d) Banklån .....	+	%		e) Annat: <span style="border: 1px solid black; display: inline-block; width: 100px; height: 20px; vertical-align: middle;"></span> .....	+	%			=	1,00	%
	<b>Andel</b>																														
a) Egna medel .....		%																													
b) Medel från släkt/vänner .....	+	%																													
c) Stöd till start av näringsverksamhet (f.d. starta eget-bidrag) .....	+	%																													
d) Banklån .....	+	%																													
e) Annat: <span style="border: 1px solid black; display: inline-block; width: 100px; height: 20px; vertical-align: middle;"></span> .....	+	%																													
	=	1,00	%																												
<p>8 Har du annan sysselsättning förutom att leda verksamheten i detta företag?</p> <p>● Markera endast ett alternativ.</p>	<input type="checkbox"/> 1 Nej <input type="checkbox"/> 2 Ja, jag har även en anställning (gäller inte anställd i eget aktieföretag) <input type="checkbox"/> 3 Ja, jag leder även ett annat företag <input type="checkbox"/> 4 Ja, jag bedriver även studier <input type="checkbox"/> 5 Annat, nämligen <span style="border: 1px solid black; display: inline-block; width: 150px; height: 20px; vertical-align: middle;"></span>																														

+

<p>9 Vilken var din huvudsakliga sysselsättning (som tog mest av din tid i anspråk) innan du startade företaget?</p> <p>● Markera endast ett alternativ.</p>	<p><input type="checkbox"/> 1 Anställd i samma bransch (verksamhetsområde)</p> <p><input type="checkbox"/> 2 Anställd i annan bransch (verksamhetsområde)</p> <p><input type="checkbox"/> 3 Ägare till annat företag</p> <p><input type="checkbox"/> 4 Arbetslös/inskriven som arbetssökande</p> <p><input type="checkbox"/> 5 Studerande</p> <p><input type="checkbox"/> 6 Pensionär eller hemanbetande</p> <p><input type="checkbox"/> 7 Annat, nämligen <input type="text"/></p>	+
<p>10 Vilket var ditt främsta motiv till att starta företaget?</p> <p>● Markera endast ett alternativ.</p>	<p><input type="checkbox"/> 1 Få arbeta självständigt</p> <p><input type="checkbox"/> 2 Förverkliga mina idéer</p> <p><input type="checkbox"/> 3 På grund av arbetslöshet eller risk för arbetslöshet</p> <p><input type="checkbox"/> 4 Min produkt/tjänst behövs på marknaden</p> <p><input type="checkbox"/> 5 Möjlighet att tjäna mycket pengar</p> <p><input type="checkbox"/> 6 Annat, nämligen <input type="text"/></p>	
<p>11 Har du i samband med företagsstarten använt dig av någon av NUTEKs informationstjänster "Startlinjen" och "Företagarguiden"?</p>	<p><input type="checkbox"/> 1 Ja</p> <p><input type="checkbox"/> 2 Nej</p>	

**Övriga upplysningar**

12 Hur lång tid behövde du för att ta fram uppgifterna och besvara den här enkäten?  minuter

**Företagets kontaktperson**

I detta ärende efterfrågas (TEXTA)	Telefon dagtid (även riktnummer)	Telefon kvällstid (även riktnummer)
Namn/teckning	E-post	

**Tack för din medverkan!**



ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier, är en statlig myndighet med uppdraget att bidra till en insiktsfull tillväxtpolitik i Sverige. ITPS förser främst Regeringskansliet, riksdagens ledamöter samt andra statliga myndigheter med underlag i form av statistik, utvärderingar och analyser inom näringspolitikens och den regionala utvecklingspolitikens områden.

En insiktsfull tillväxtpolitik grundar sig på:

- Statistik och analyser av näringslivets struktur och dynamik – för att få en aktuell och relevant bild av hot och möjligheter.
- Utvärderingar av resultat och effekter av politiska åtgärder och program – för att lära av genomförda insatser.
- Omvärldsanalyser för att blicka utåt och framåt – vilka är framtidens frågor på den svenska tillväxtpolitikens agenda?

Att förmedla detta underlag är ITPS uppgift.