

MITTUNIVERSITETET

Institutionen för samhällsvetenskap

Företagsekonomi - Grundnivå

Uppsats 15hp

Handledare: Carl-Michael Unger

2011-01-13

Entreprenörskap i Sverige och Japan

En komparativ studie utifrån GEM 2007

Författare:

Jovanna Aaby

Sammanfattning

Examensarbetets titel: Entreprenörskap i Sverige och Japan. En komparativ studie utifrån GEM 2007

Seminariedatum: 2001-01-18

Ämne/kurs: FEKK01, Examensarbete kandidatnivå, 15 poäng

Författare: Jovanna Aaby

Handledare: Carl-Michael Unger

Nyckelord: Entreprenörskap, Nyföretagande, Sverige, Japan, GEM

Syfte: Syftet med denna studie är att jämföra entreprenörskap i Sverige och Japan och att få en förståelse för varför så olika länder båda har så lågt entreprenörskap. Jag har valt att avgränsa mig till data hämtade från GEM 2007.

Metod: I detta arbete gör jag en jämförelse av entreprenörskap i Sverige och i Japan som jag gjort genom att införskaffa sekundär data från en rapport från GEM 2007. I detta arbete har mitt förhållningssätt främst varit abduktivt.

Teoretiska Perspektiv: Wennekers (2006) har undersökt den U-kurva som uppstår när man studerar entreprenörskap i relation till ekonomisk utveckling. Länder tenderar att gå från en hög nivå av entreprenörskap till en låg nivå när man går från bondeekonomi till industriell ekonomi för att sedan öka igen när länder nått en avancerad nivå av ekonomisk utveckling. Trots dessa samband så skiljer sig länder fortfarande mycket åt när det kommer till entreprenörskap och förändringarna verkar vara ihållande. Wennekers (a.a.) menar att detta snarare beror på kulturella skillnader än ekonomiska skillnader eftersom kulturella skillnader är relativt oföränderliga över tiden.

Empiri: GEM står för Global Entrepreneurship Monitor och är ett not-for-profit akademiskt forsknings konsortium. Deras mål är att göra internationell forskning av hög kvalité om entreprenöriska aktiviteter i världen som kan nå en så bred publik som möjligt. GEMs studie är den största enskilda studie av entreprenörisk aktivitet i världen och startade 1999. I detta arbete har jag använt mig av data från GEMs rapport från 2007 som är det år då både Japan och Sverige var med senast.

Resultat: I en jämförelse av Japan och Sverige så hittar jag en del likheter, men främst skillnader. Detta antyder att det inte finns några enkla svar på varför entreprenörskap är lågt i ett land. Resultatet av studien indikerar att de nationella experterna hade rätt när de gav statlig politik som främsta problemområde för Sverige och kultur och sociala normer för Japan.

Summary

Title: Entrepreneurship in Sweden and Japan. A comparative study based on GEM 2007.

Seminar date: 2011-01-18

Course: FEKK01, Degree Project Undergraduate level, Business Administration, Undergraduate level, 15 University Credits Points

Author: Jovanna Aaby

Advisor: Carl-Michael Unger

Key words: Entrepreneurship, Nascent entrepreneurship, Sweden, Japan, GEM

Purpose: The purpose with this thesis has been to compare entrepreneurship in Sweden and in Japan. It has also been to get a wider understanding why two so different countries both have a low level of entrepreneurship compared to other countries. Since the subject is wide I have chosen to delimitate to data from GEM 2007.

Methodology: In this thesis I have compared entrepreneurship in Sweden and in Japan. This I have done by obtaining secondary data from GEM's report from 2007. My approach in this thesis has foremost been abductive.

Theoretical perspectives: Wennekers (2006) have studied the U-shape curve that occurs when you put entrepreneurship in relation to economic growth. Countries tend to go from a high level of entrepreneurship to a low level when they go from agricultural economy to an industrial economy. Then they tend to go up again when they reach a advanced level of economic development. However countries seem to differ when it comes to entrepreneurship despite this relation and the differences seems to be lasting. Wennekers (a.a.) believe that these differences has to do with cultural differences rather than economics differences since cultural differences are relatively immutable over time.

Empirical foundation: GEM stands for Global Entrepreneurship Monitor and is a not-for-profit academic research consortium. Their goal is to make international research of high quality about entrepreneurial activity in the world that is able to reach a wide public. GEM's study is the biggest study in the world about entrepreneurial activity and started 1999. In this thesis I have used data from GEM's report from 2007, which is the latest report with both Sweden and Japan.

Conclusions: In a comparison between Japan and Sweden I have found some similarities but mostly differences. This suggests that there are no simple answers to a low level of entrepreneurship in a country. However, in my opinion, I think that the national experts were right to put government policies as the biggest problem for Sweden and Cultural, Social norms as Japan's biggest problem.

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1. Bakgrund.....	1
1.2. Undersökningsproblem.....	2
1.3. Syfte.....	3
1.4. Frågeställning.....	3
2. Entreprenörskap på lokal och global nivå.....	4
2.1. Entreprenörskap.....	4
2.2. Entreprenörskap och skillnader mellan länder.....	5
2.2.1. Ekonomiska och tekniska faktorer.....	6
2.2.2. Psykologiska och demografiska faktorer.....	7
2.2.3. Institutionella faktorer.....	9
2.2.4. Kulturella faktorer.....	10
2.3. Entreprenörskap i Sverige	11
2.4. Entreprenörskap i Japan.....	13
3. Metod.....	17
3.1. Vetenskaplig ansats.....	17
3.2. Datainsamlingsmetod.....	17
3.3. Metodanalys.....	18
3.3.1. Reliabilitet.....	19
3.3.2. Validitet.....	19
4. Entreprenörskap i Sverige och Japan enligt GEM 2007.....	20
4.1. Entreprenörskap i olika länder.....	21
4.2. Förväntningar och intentioner.....	23
4.3. Regelverk.....	26
5. Analys och slutsats.....	27
5.1. Analys.....	27
5.1.1. Sverige.....	27
5.1.2. Japan.....	29
5.1.3. Sverige och Japan.....	30
5.2. Slutsats.....	32
5.3. Avslutande ord.....	33
6. Referenslista.....	34

Bilagor

1. INLEDNING

I detta inledande avsnitt ämnar jag presentera arbetets bakgrund, undersökningsproblem, målgrupp samt syfte.

1.1. Bakgrund

Entreprenörskap och nyföretagande är ett viktigt inslag i länders utveckling idag. En anledning är den ökade konkurrensen som dagens globalisering har medfört. En annan anledning är att det har visat sig att småföretag och nyföretagande är viktiga för ett lands ekonomi. Det är dock stor skillnad mellan olika länder när det kommer till graden av entreprenörskap och nyföretagande.

GEM står för Global Entrepreneurship Monitor och är ett not-for-profit akademiskt forskningskonsortium. Deras mål är att göra internationell forskning av hög kvalitet om entreprenöriska aktiviteter i världen som kan nå en så bred publik som möjligt. GEMs studie är den största enskilda studie av entreprenörisk aktivitet i världen och startade 1999. Sedan dess har de gjort årliga rapporter om entreprenörskap i världen. 1999 gjordes studien i 10 länder. 2009 gjordes den i 54 länder. År 2000 gjorde GEM förutom sin årliga rapport också mer ingående rapporter i många länder. I dessa rapporter fick nationella experter ange de tre viktigaste problemområdena när det kom till entreprenöriell aktivitet. För Sverige var de viktigaste problemområdena: Statlig politik, kulturella och sociala normer och utbildning och träning. För Japan var det: kulturella och sociala normer, finansiering och statlig politik. GEMs rapporter skiljer på höginkomstländer och låginkomstländer. Enligt rapporten 2007 så är entreprenörskap och nyföretagande i höginkomstländer oftare kopplat till möjligheter som uppstår, medan det i låginkomstländer ibland kan vara den enda möjligheten till ett arbete. Rapporten visar också att uppfattningen om hur det är att vara en entreprenör och om man anser att man själv har det som krävs för att starta en verksamhet eller inte skiljer sig mycket från land till land. Enligt rapporten är det generellt så att ju fler som tror att de kan lyckas med nyföretagande i ett land desto mer nyföretagande sker i landet. Andra faktorer som är viktiga är om entreprenöriella aktiviteter och nyföretagande anses vara ett bra karriärsval eller inte samt om det rapporteras mycket om entreprenörskap i media. Nyföretagande är vanligast i åldersgruppen 25-34 år och det är vanligare att män startar egna företag än kvinnor. Enligt rapporten så är både den globala och lokala marknaden och ekonomin viktiga. Den globala marknaden och ekonomin kan påverka både direkt och indirekt, medan den lokala marknaden och ekonomin påverkar mycket genom bland annat lagar och regler (www.gemconsortium.org, 2010-04-11).

Det finns många studier som studerar entreprenöriska skillnader i olika länder. Morrison (2000) menar att ett lands kultur formar och påverkar vilka personer vi utvecklas till och hur vi agerar i olika situationer. I sin studie visar han att det finns ett samband mellan kultur och entreprenörskap och att kulturen påverkar hur entreprenörer formas och framhävs i olika länder. Kulturen påverkar också om entreprenörskap anses vara attraktivt. Han visar också på skillnaden att i vissa länder ses misslyckande inte som något dåligt utan något som man lär sig av. Detta kan ha betydelse för entreprenörsandan i ett land. Gries och Naudé (2009) tycker att det finns mycket forskning som fokuserar på den regionala kontexten kring nyföretagande och entreprenörskap, men att det finns mindre forskning om generella modeller för nyföretagande. De anser att en generell teori för entreprenöriskt nyföretagande och den effekt det kan ha saknas och de vill i sin studie ändra på detta med en generell teoretisk modell om den entreprenöriska nyföretagande processen. Karlsson och Karlsson (2002) menar att även om världen och marknaden har globaliserats och statens roll och påverkan på företag och entreprenörskap har ändrats och minskat, så påverkar fortfarande lokala traditioner och strukturer marknaden och entreprenörskap.

1.2. Undersökningsproblem

Eftersom jag är bosatt i Japan så slås jag ofta av skillnaderna mellan Sverige och Japan när det kommer till entreprenörskap och nyföretagande. Det finns många skillnader som man märker i det vardagliga livet, men det finns säkert också många skillnader som man inte märker av lika tydligt. De likheter som finns får man inte heller glömma bort. Enligt GEM:s rapport från 2007, som är den rapport då både Sverige och Japan var med senast, så ligger både Japan och Sverige långt ner på listan över nyföretagande och entreprenörskap. Hur kommer det sig att två så olika länder båda har så lågt nyföretagande? Hur kan man förklara detta? Båda länderna är visserligen väl utvecklade ekonomier, även om Sverige är en relativt liten ekonomi i jämförelse med Japan. En stor skillnad är den geografiska skillnaden. Sverige ligger i Europa och har en befolkning på endast 9 miljoner människor, medan Japan är ett örike i Asien med 127 miljoner invånare. En annan skillnad är att Sverige brukar räknas som ett av de mest jämställda länderna i världen. Japan å andra sidan är fortfarande ett mycket hierarkiskt samhälle där de flesta kvinnor fortfarande blir hemmafruar när de gifter sig. Skillnaderna är som sagt många, men säkert också likheterna. Förutom den studie som GEM gör har jag inte funnit någon studie där både Sverige och Japan jämförs när det kommer till nyföretagande och entreprenörskap. Detta gör det både till ett desto intressantare och viktigare ämne att studera. Både i Sverige och Japan finns det ett stort intresse för respektive land och även om jag i denna studie inte kommer att kunna dra några generella slutsatser, så kan denna studie vara till nytta och intresse för företag som funderar på att etablera sig i

respektive land. Denna studie kan också ge ett bidrag i diskussionen kring vad som gör att nyföretagande är framgångsrikt eller inte och i diskussionerna kring hur mycket ett lands kultur påverkar entreprenörskap.

1.3. Syfte

Syftet med denna studie är att jämföra entreprenörskap i Sverige och Japan och att få en förståelse för varför så olika länder båda har så lågt entreprenörskap. Jag har valt att avgränsa mig till data hämtade från GEM 2007.

1.4. Frågeställning

I denna studie kommer jag att arbeta med följande frågeställning:

1. *Hur kan man förklara det låga entreprenörskapet och nyföretagandet i Japan respektive Sverige utifrån GEMs rapport 2007.*

2. ENTREPRENÖRSKAP PÅ LOKAL OCH GLOBAL NIVÅ

I detta avsnitt ämnar jag ge en teoretisk bakgrund till mitt arbete samt en utgångspunkt från vilken jag sedan kommer att jämföra data från GEM:s rapport med.

2.1. Entreprenörskap

Entreprenörskap är ett tvärvetenskapligt ämne som i dagens förändringssamhälle har blivit ett mycket aktuellt begrepp. Det är dock egentligen först under de två senaste decennierna som den ekonomiska forskningen gett entreprenörskapet en mer framträdande roll. En viktig orsak till detta är David Birchs upptäckter om de små företagens stora ekonomiska betydelse, som han gjorde i en omfattande analys av alla USA:s företag och deras antal anställda under 1969-1976. Hans slutsats av analysen blev att små företag är ansvariga för den största delen av den ekonomiska tillväxten. Även i Sverige har det gjorts undersökningar som stödjer denna slutsats (Lindholm Dahlstrand, 2005). Idag anser många att begreppet entreprenörskap är både brett och svårdefinierat. Det finns många åsikter om hur en bra entreprenör ska vara och vad entreprenörskap är för något. Enligt Nationalencyklopedin definieras entreprenörskap på följande sätt: **Entreprenör** (Fr. *Entrepreneur*), person som i konkret handling skapar ny affärsverksamhet. Detta kan ske t.ex. genom kommersialisering av en teknisk innovation eller genom att man organiserar marknaden på ett nydanande sätt. Lindholm Dahlstrand (2005) menar att trots att entreprenörens och entreprenörskapets viktiga roll numera anses vara bekräftad, så finns det ingen allmän accepterad definition. Avsaknaden av en entydig definition anser hon vara hämmande för utvecklingen av forskningsområdet. Att så många vetenskapliga discipliner intresserar sig för ämnet menar hon har lett till att forskningen ofta får en fragmenterad karaktär i stället för att ackumuleras till en samlad kunskapsmassa. Bjerke (2005) anser å andra sidan att just eftersom entreprenörskap förekommer i så många sammanhang så är det omöjligt att avgränsa en entreprenör till en specifik karaktär. Han anser inte heller att det finns en väg för att lyckas som entreprenör och vill därför inte ge en generell bild av hur entreprenörskapet går till. Han menar att entreprenörskap är att skapa nytt användarvärde och att entreprenörskap endast bör specificeras med sitt resultat, detta vill han dock inte se som en definition. Sharda och Karel (2006) är inne på Bjerkes (2005) linje och menar att det är självklart att begreppet entreprenörskap har många definitioner idag och att det knappast kan finnas en enda definition som täcker hela begreppets bredd. Det finns även en diskussion mellan forskare på

vad skillnaderna är på entreprenörskap, nyföretagande, egenföretagande och SME (small and medium sized enterprises). Henrekson och Stenkula (2009) menar att begreppet entreprenörskap saknar en godkänd definition och att begreppet ofta används vagt och opassande. De anser att nyföretagande, egenföretagande och SME inte är detsamma som entreprenörskap, även om det kan vara det. De skiljer även på möjlighetsbaserat entreprenörskap och nödvändighetsbaserat entreprenörskap. Det är också viktigt att poängtera anser de att entreprenörskap inte nödvändigtvis är samhällsligt produktivt. Entreprenörskap kan också vara improduktivt eller rent av destruktivt. GEM intar ett brett perspektiv på entreprenörskap och fokuserar på individens roll i den entreprenöriella processen. Samtidigt inser de begreppets komplexitet och de många olika definitioner som finns. De ser entreprenörskap som en process och i deras datainsamling fokuserar de på hela livscykeln av den entreprenöriella processen och det är med denna utgångspunkt för entreprenörskap som jag kommer att fortsätta detta arbete.

2.2. Entreprenörskap och skillnader mellan länder

Den påverkan som entreprenörskap har på samhället är av stor betydelse. Entreprenörskap bidrar till ekonomiskt välstånd genom att skapa arbete, innovationer och vinster. Något som har uppmärksamrats allt mer runt om i världen. Både forskare, opinionsbildare, pressen och beslutsfattare har diskuterat och skrivit om behovet av att öka entreprenöriella aktiviteter i sakta utvecklande ekonomier (Sharda & Karel, 2006). Enligt Sharda och Karel (a.a.) så kan man sammanfatta det entreprenörskap bidrar med till samhället i 5 huvudkategorier:

- Entreprenören med sin unika vision, kreativitet, syfte och fulbordanden i livet.
- Entreprenörskap skapar materiella tillgångar mätt i aktieägarnas värde.
- Entreprenörskap skapar innovationer genom nya produkter och tjänster samt genom att stimulera konkurrensen i ekonomin.
- Entreprenörskap skapar arbete både i det egna företaget och genom att skapa arbete i leverantör- och kundföretag.
- Entreprenörskap bidrar till livskvalitet i lokala samhällen.

Wennekers (2006) har undersökt den U-kurva som uppstår när man studerar entreprenörskap i relation med ekonomisk utveckling. Wennekers (a.a.) menar att på det stora hela så kan man säga att länder först går från en bondeekonomi med en hög nivå av eget företagande till en industriell ekonomi där skalekonomier dominerar, för att sedan återigen gå till en serviceinriktad ekonomi. Med hänvisning till Audretsch och Thurik (2000,2001) så menar Wennekers (2006) att man kan se den först stadiga minskningen av egenföretagande mellan 1900 och 1970 som sedan vände mellan 1970 till 2000-talet i många länder som ett skifte mellan ”managed economy” till en entreprenörisk ekonomi. Det är väl dokumenterat att den

minskningen av egenföretagande delvis var relaterad till länders ekonomiska utveckling. Detta har lett till att många länder och dess beslutsfattare har börjat studera varför vissa människor väljer att starta ett eget företag och hur man kan främja entreprenörer och entreprenörskap. Detta ökande intresse för entreprenörskap kan också ha lett till ökningen i entreprenörskap under senare år. Även IT-boomen tror många forskare har påverkat entreprenörskapet och lett till en ökning i många länder. Trots att man kan visa på denna U-kurva mellan ekonomisk utveckling och entreprenörskap i många länder så skiljer sig länderna fortfarande mycket åt och dessa skillnader verkar vara ihållande. Här menar Wennekers (2006) att detta snarare beror på kulturella skillnader än ekonomiska eftersom kulturella skillnader är relativt oföränderliga över tiden. Han menar därför att man måste studera många olika aspekter som påverkar entreprenörskap och att man bör göra tvärvetenskapliga studier på graden av entreprenörskap i olika länder. Gries och Naudé (2009) däremot anser att det saknas en generell teori om entreprenöriskt nyföretagande och den effekt det kan ha på regional ekonomisk tillväxt. Därför har de föresatt sig att skapa en modell som förklarar de mest avgörande faktorerna av entreprenöriskt nyföretagande dock med en regional dimension. De anser också att för mycket av litteraturen och forskningen kring detta ämne fokuserar på skillnaderna och inte på likheterna. Wennekers (2006) menar att även om vissa självklara mönster finns och man kan förklara vissa av de likheter och skillnader som finns mellan olika länder när det gäller graden av entreprenörskap så är det fortfarande mycket som inte går att besvara när det gäller varför entreprenörskap ser så olika ut i olika länder.

2.2.1. Ekonomiska och tekniska faktorer

Som tidigare nämnts finns det ett samband mellan ekonomisk utveckling och entreprenörskap. Wennekers et al. (2005) hänvisar till tre faser i en ekonomi och menar att ett land går från ett bondesamhälle till ett industrisamhälle till ett kunskapssamhälle. I de länder som nått kunskapssamhället har teknologin blivit allt viktigare. Idag är informationsflöde ett helt annat och kunskaper och teknikens livslängd förkortas ständigt. Den teknologiska förändringen är kanske den mest betydelsefulla faktorn för expanderingen av entreprenöriska möjligheter under senare delen av 1900-talet och början av 2000-talet. Ny teknologi har lett till många nya möjligheter. Det har även lett till minskade kostnader för många företag. Andra teknologiska faktorer som påverkar länder är tillgången till datorer och internet vilket idag skiljer sig mycket mellan olika länder (Wennekers, 2006)

Enligt Wennekers et al. (2005) så har den negativa trenden mellan ekonomisk utveckling och entreprenörskap börjat vända i många länder som nått en avancerad nivå av ekonomisk utveckling. Detta förklaras bland annat med Maslows behovspyramid, som förklarar

mänsklig motivation med att när en individs grundläggande materiella och fysiologiska behov har blivit tillfredställda så börjar människor söka sig efter en högre nivå av lycka och framgång. Andra ekonomiska faktorer som påverkar entreprenörskap är möjligheter på marknaden, graden av arbetslöshet och inkomstskillnader i ett land. Enligt Wennekers et al. (2005) så stimulerar ökad efterfrågan på marknaden entreprenörskap. När det kommer till arbetslöshet så kan det vara en faktor som driver fram entreprenörskap, men det kan också vara en negativ indikator på entreprenöriska möjligheter. De menar även att inkomstskillnader i ett land kan påverka entreprenörskapet positivt. Dels som en drivande faktor för människor att bli självförsörjande, men också för att det skapar en bredare och mer varierad marknad. Vilken tillgång en entreprenör har till kapital spelar också stor roll. I olika länder kan det finnas olika kulturer om hur man sparar vilket påverkar vilken tillgång som finns till eget kapital. I vissa länder är det viktigt att spara medan man i andra länder lever mer för dagen. Det skiljer sig också åt hur lätt det är att låna i ett land (Gries & Naudé, 2009) samt om det finns många riskkapitalister som är villiga att gå in med pengar i olika entreprenöriska projekt och nyföretagande (Baughn & Neupert, 2003).

2.2.2. Psykologiska och demografiska faktorer

Det finns många olika åsikter om varför vissa människor blir entreprenörer. Mycket litteratur har fokuserat på entreprenörens egenskaper precis som det har gjorts när det kommer till ledarskap. Det har gjorts långa listor på vad som karaktäriserar en entreprenör. Vissa egenskaper återfinns säkert oftare hos entreprenörer än andra, men Gartner (1989) menar på att man ska fokusera på vad en entreprenör gör och i vilka sammanhang som entreprenörskapet äger rum istället för att titta på vem entreprenören är när det kommer till att definiera vem som är en entreprenör och vad entreprenörskap är för något. Även Wennekers (2006) menar att ett listande av entreprenöriska egenskaper endast indikerar generella tendenser och att dels så skiljer entreprenörer sig mycket åt och dels så återfinns det som sägs vara entreprenöriska egenskaper också i många andra yrken. Sharda och Karel (2006) menar att människor blir entreprenörer för att de ser en möjlighet på marknaden eller att det är ett bättre alternativ än anställning eller arbetslöshet. Entreprenörskap börjar med en individs ambition och intention. Från deras forskning har de lärt sig att personer väljer entreprenörskap av följande anledningar: för att kunna vara sin egen chef, för friheten det ger, för att uttrycka kreativa och innovativa idéer, för att investera i löftet om finansiellt oberoende och slutligen för att förbättra sin egen ekonomiska situation. Kvinnor tillägger även att de lättare kan kombinera arbete och familj.

De som blir entreprenörer idag är mestadels män i åldern 25-34 år (GEM 2007). Detta innebär att all den entreprenöriella potential som finns inte utnyttjas eller används. Grupper

där entreprenörskapet är lägre är bland kvinnor, invandrare och seniorer. Många Europeiska länder sätter fokus på just dessa grupper idag, särskilt de två första för att stimulera entreprenörskap (Sharda & Karel, 2006). Eftersom det skiljer sig åt hur man ser på dessa grupper i olika länder kan det bidra till skillnaderna i entreprenöriell aktivitet (Wennekers, 2006). Sharda och Karel (2006) menar att anledningen till att det inte finns fler kvinnliga entreprenörer kan bero på dels att det är ett mansdominerat område och dels att kulturella begränsningar påverkar. När det kommer till invandrare menar Wennekers (2006) att det är komplext. Han menar att det är väl dokumenterat att vissa etniska grupper är mer entreprenöriska än andra. Detta gäller både när de befinner sig i sitt eget land eller är bosatta i ett annat land. Invandrare tar ofta sina kulturella seder, religiösa övertygelser, förebilder och olika tillgångar med sig till det nya landet vilket påverkar mycket när det kommer till entreprenörskap. Självklart påverkar även landet de kommer till och dess lagar och attityd. Sharda och Karel (2006) pekar på att det finns många likheter i de problem som påverkar entreprenörer med invandrarbakgrund och entreprenörer generellt, men att det finns några specifika problem som speciellt påverkar entreprenörer med invandrarbakgrund. Dessa är bland annat tillgång till finansiering, stöttning och språket.

Andra demografiska faktorer som påverkar entreprenörskap på både regional och nationell nivå är graden av kvinnor i arbetslivet, befolkningstäthet, urbanisering och befolkningsökning (Wennekers, 2006). Wennekers et al. (2005) menar att befolkningsökning förväntas ha en positiv effekt på entreprenörskap eftersom en större konsumentmarknad uppstår. Enligt Gries och Naudé (2009) så tenderar nyföretagande att vara högre i tätbefolkade områden. När det kommer till befolkningstäthet så menar Wennekers (2006) att det kan påverka på många olika sätt. I glesbebyggda områden så behövs fortfarande ett visst antal olika typer av affärer och verksamheter vilket gör att det ofta finns många små företag och affärer. Å andra sidan så är de nätverk och tillgångar som finns i tätbebyggda områden något som är viktig för många entreprenörer. Även den konkurrens som finns i tätbebyggda områden kan påverka entreprenörskap på olika sätt. När det kommer till kvinnor på arbetsmarknaden så menar Wennekers (a.a.) att många studier visar på att högt deltagande för kvinnor på arbetsmarknaden har en negativ effekt på mängden kvinnliga entreprenörer. Å andra sidan har det också visats att det kan ha en positiv effekt då fler arbetande kvinnor ökar antalet kvinnliga entreprenörer. Även utbildning påverkar entreprenörskap. Här finns det dock studier som både visar på att människor med hög utbildning i större grad blir entreprenörer samtidigt som andra studier visar att länder med en högre nivå av utbildning har färre människor som är självförsörjande (Wennekers a.a.).

2.2.3. Institutionella faktorer

Institutioner och institutionella förändringar påverkar i stor grad entreprenörskap i ett land. De utgör både formella begränsningar så som regler, lagar och förordningar samt informella begränsningar som normer för beteende, konventioner och uppförande koder m.m. Generellt så kan man säga att institutioners främsta roll i samhället är att minska osäkerheten genom att inrätta en stadig struktur för mänsklig interaktion. Även om institutioner är stadiga så ändras de över tiden. Dock gör djupt rotade kulturella värderingar att effekten av dessa förändringar går långsamt (Wennekers, 2006). Trots dessa långsamma förändringar så har beslutsfattare de senaste decennierna direkt försökt att påverka motiv och värderingar hos kommande generationer (Morrison, 2000). Många nationer har också gjort arbets- och kapitalmarknads reformer, reducerat regler och administrationsbarriärer för nyföretagare, nya konkurrenslagar, speciella program och stöd för nya och små företag samt en ökning av entreprenörskap i alla led av utbildningssystemet för att främja entreprenörskapet i landet (Wennekers, 2006).

Wennekers et al. (2005) menar att relevanta institutioner som påverkar entreprenörskap är lagar om skatt, välfärdssystem och administrativa krav. När det kommer till skattens påverkan på entreprenörskap så är det både komplicerat och paradoxalt. Å ena sidan så reducerar hög skatt vad entreprenören får tillbaka. Å andra sidan kan hög skatt också leda till att fler blir självförsörjande för att undvika och kringgå skatter. I sin forskning hittar de bevis för att höga skatteintäkter i procentandel av GDP har en positiv effekt på entreprenörskap. Detta kan stödja teorin om att hög skatt leder till att fler blir självförsörjande genom egna företag för att undvika och kringgå skatter. Det kan dock också betyda att länder med höga skatteintäkter spenderar mer på infrastruktur, forskning och utveckling som ger ett bättre utgångsläge för nyföretagande. Baughn och Neupert (2003) menar att höga arbetsgivaravgifter kräver mer kapital vid anställning vilket kan begränsa nyanställning och utökning av företaget. I sin forskning har Wennekers et al (2005) funnit att ett starkt socialt välfärdssystem påverkar entreprenörskap och nyföretagande negativt. I länder med ett starkt socialt välfärdssystem så har arbetslösa mindre ekonomiskt behov av att starta något eget. Det kostar också mycket att bli egenföretagare om man jämför med att vara anställd. Dessa effekter väger tyngre än den positiva effekt som ett starkt socialt välfärdssystem kan ha genom ett tryggare socialt skydd vid en konkurs eller misslyckande. Enligt Baughn och Neupert (2003) möter entreprenörer tunga administrativa bördor i många länder. Byråkrati i form av orimliga regler och procedurer, flertaliga institutioner där man måste ha godkännande och mängder av dokumentationskrav kan påverka entreprenörisk aktivitet negativt. De tar även upp vikten av ett stöttande rättsligt ramverk som inkluderar väldefinierade äganderätter. I många länder kan risken av att förlora egendom vara en barriär för potentiellt entreprenörskap.

2.2.4. Kulturella faktorer

Ordet kultur sträcker sig längre än bara ett lands kultur och Stier (2004) menar att även om det finns skillnader i olika forskares beskrivning av vad en kultur är för något, så verkar ändå de flesta vara överens om att en kultur skapas och omskapas i samspelet mellan människor och att individer som delar en given kultur tillägnar sig den genom socialisationsprocess. Kulturen är heller inte något statiskt utan något som är i ständig förändring precis som människor. Här menar Henrekson och Stenkula (2009) att även om kulturen kan hindra framsteg och processer kortsiktigt så är kulturella mönster inte oföränderliga och olika slags politik kan ändra attityder i samhället på lång sikt. Wennekers (2006) menar att hur ett lands kultur påverkar entreprenörskap är komplext. Kultur är viktigt i alla diskussioner kring entreprenörskap eftersom det bestämmer individers attityder mot entreprenörskap. Enligt Morrison (2000) så menar många att den entreprenöriella processen har sin grund i personer och deras intuitioner, samhälle och kultur. Samtidigt är det är det många faktorer som inte beror på kulturen som spelar en stor roll i formandet av entreprenöriskt beteende och handlande. Det är också viktigt att komma ihåg att även om individer är påverkade av sina kulturer så är individer just individer som kan avvika från kulturella normer. Det verkar dock som att entreprenörskap är mer förenligt med vissa kulturer än andra och mycket forskning visar på ett samband mellan kulturella värderingar och entreprenöriell aktivitet (Baughn & Neupert, 2003).

Morrison (2000) som i sin forskning jämfört många olika länder ger exempel på skillnader mellan länder. T.ex. i vissa länder har man låg tolerans för misslyckande medan i andra mer öppna länder så höjs entreprenörskap upp och misslyckande ses inte som något dåligt. Istället ser man lärdomarna som kommer av det samt personens initiativförmåga m.m. Även familjens roll i en kultur spelar roll. De har potential att påverka entreprenörskap positivt genom att familjen stödjer entreprenören, men de fungerar också som förebilder. Enligt Gries och Naudé (2009) så visar en rad studier på att barn som har föräldrar som är entreprenören har större tendens att själva bli det. Andra saker i en kultur som påverkar enligt Morrison (2000) är om ett samhälle ses som kollektiv eller individuellt, likformigt eller avvikande, jämställt eller elitiskt. Om ett samhälles attityder är för kollektivism eller individualism har en stor påverkan på entreprenörskap menar Morrison (a.a.). Kollektiva samhällen stödjer generellt inte en individs skapande av förmögenhet genom entreprenörskap medan individualistiska länder oftast gör det. Vidare så i länder där det är en moralisk förpliktelse att sörja för samhället så ligger investeringar i privata företag inte lika högt på listan. Baughn och Neupert (2003) finner i sin studie att det anses lättare att få finansiering för nyföretagande i individualistiska länder. Som nämnts tidigare så spelar även hur ett samhälle ser på osäkerhet och ovisshet roll för entreprenörskap. I länder med en hög osäkerhetsfaktor

så är man mer mån om säkerhet och mer rädd för att misslyckas. I dessa kulturer så underviker man ofta konflikter och konkurrens om det går. I länder där osäkerhetsfaktorn är låg är man mer tolerant mot nymodigt tänkande och avvikande från sociala normer samt att konflikter och konkurrens oftare ses som något konstruktivt (Baughn & Neupert, 2003).

2.3. Entreprenörskap i Sverige

Enligt GEM så är entreprenörskap lågt i Sverige idag i förhållande till andra höginkomstländer och det finns många åsikter om anledningarna till detta. Enligt Delmar och Aronsson (2001) så framgick det av GEM 2000 att Sverige behövde göra flera både långsiktiga och kortsiktiga åtgärder. På kort sikt borde en aktiv satsning ske på de möjligheter en entreprenöriell karriär kan ge. Åtgärder som är inriktade på att öka kunskapen och intresset för entreprenöriella aktiviteter är den åtgärd som både på kort och lång sikt kommer att ha störst påverkan. Det är också viktigt att öka både andelen kvinnor samt de som är under 25 år och de som är över 44 år i entreprenöriella aktiviteter. Just när det gäller kvinnligt entreprenörskap ansåg författarna att Sverige borde ha möjligheten att vara ett föregångsland. Både marknaderna för institutionellt riskkapital samt privat riskkapital måste ges möjlighet att utvecklas. På lång sikt borde även de allmänna förutsättningarna så som lagar och skatter anpassas för att uppmuntra entreprenöriella aktiviteter. Det är också mycket viktigt att arbeta med en politik och åtgärder som baseras på antagandet att entreprenörer och deras intressenter attraheras av starka ekonomiska och sociala mål. Detta kan man göra genom att erkänna framgång i olika former, att uppmärksamma men också i form av att bygga en förmögenhet. Slutligen avslutar författarna med att det inte finns en snabb lösning utan att det tar tid både att förändra grundläggande värderingar och beteenden. Wennekers (2006) pekar på att hela Skandinavien har en låg andel egenföretagare och att de skandinaviska länderna har många gemensamma komponenter som associeras med ett lågt egenföretagande som hög inkomst per capita, hög andel kvinnor i arbetslivet, liten inkomstskillnad, stor offentlig sektor och en relativt liten nivå av missnöje med livet. Han menar även att Sverige är ett land där man inte är så rädd för det nya och osäkra. Svenskt näringsliv (www.svensktnaringsliv.se 2010-04-20) kommenterar GEMs rapport för 2006 där Sverige låg långt ner på listan över nyföretagande och där endast Belgien och Japan var sämre. De menar att detta inte behöver innebära något negativt. Att ha ett högt nyföretagande ska inte alltid ses som något positivt eftersom det i länder med låg utvecklingsnivå kan vara så att ett omfattande egenföretagande kan vara ett sätt att kompensera för att näringslivet i övrigt fungerar dåligt. Därför anser de att det är mest intressant att jämföra Sverige med länder som liknar oss, men även här hamnar Sverige lågt. De anser att utvecklingen över tid i Sverige inte har varit positiv och att sedan GEMs mätningar i Sverige inleddes år 2000 så har nyföretagandet successivt minskat.

Karlsson och Karlsson (2002) menar att på grund av globaliseringen har stora företag blivit mindre beroende av de egna länderna och att detta har haft en viktig påverkan på Sverige eftersom vi traditionellt har förlitat oss på stora företag. Stora företag kan inte längre ses som "nationella tillgångar" och p.g.a. Sveriges institutionella och kulturella förutsättningar så kan vi inte heller konkurrera med nyligen industrialiserade länder och deras produktkostnader utan Sverige måste istället fokusera på kunskap, kvalitet och service. Henrekson (2003) tar upp problemet med entreprenörskap och Sveriges välfärdssystem och menar att vårt välfärdssystem i vissa fall kan vara en bromskloss för entreprenörskap. Henrekson (a.a.) menar att det dock finns en hel del utrymme för att inom ramen för den mogna välfärdsstaten vidta åtgärder som uppmuntrar till ett mer produktivt entreprenörskap utan att välfärdsstatens kärna behöver urholkas. Samtidigt går det inte att undgå att en dynamisk entreprenörskultur och den uppsättning institutioner som understödjer den är föga besläktad med välfärdsstatens kultur och dess institutioner.

Hansson (2008) tar upp begreppet den "Den svenska paradoxen" (även kallad den europeiska paradoxen eftersom fenomenet även råder i stora delar av Europa). Paradoxen ligger i att Sverige ligger i världstoppen vad gäller vanligt förekommande mått på kunskap, men att vi trots detta inte ligger särskilt bra till i tillväxt- och välståndsligor och att vi dessutom har en relativt sett hög arbetslöshet. En hypotes till att Sverige inte lyckas bättre trots goda förutsättningar är att vi har en svag länk i tillväxtprocessen och att den svaga länken är entreprenören som omvandlar existerande kunskap till kunskap som kommersialiseras och ger upphov till ekonomisk tillväxt. Hansson (a.a.) menar att det finns många anledningar till det låga nyföretagandet i Sverige och själv fokuserar hon i rapporten på att utreda skatternas roll. Hon menar att skatterna har en påverkan på entreprenörskapet och att det är viktigt att skattepolitiken uppmuntrar till ett produktivt entreprenörskap. Henrekson och Stenkula (2008) är även de inne på den svenska paradoxen och menar att man behöver entreprenörer för att använda de möjligheter som den kunskap som FoU (Forskning och Utveckling) och annan verksamhet genererar. De menar att man ibland får intrycket att satsningar på FoU per automatik bidrar till ekonomisk utveckling i ett land, men att så inte är fallet utan att det krävs någon som kan omvandla och använda den kunskap som genereras till ekonomisk utveckling i form av nya företag eller etablerade växande företag med nya idéer. Samtidigt menar de att man nu kan få intrycket av att entreprenörskap är det enda som behövs för ekonomisk utveckling och att så inte är fallet. Entreprenören fyller visserligen en central funktion, men agerar samtidigt inte i ett vakuum utan det krävs en rad kompletterande kompetenser för att en upptäckt ska utvecklas från en ide till en storskalig produktion. Även de relaterar till Sveriges skatter och hur de kan påverka entreprenörskap negativt samt att den trygghet som skapas av välfärdssystemen också innebär att ett antal viktiga privata sparmotiv faller bort

eller reduceras. De tar även upp bristen på riskkapital i Sverige och menar att Sverige har försökt att kompensera denna brist genom statliga insatser, men att detta är otillräckliga åtgärder och att kapitalförsörjningen i en ekonomi i första hand bör ske via den privata sektorn och privata aktörer där kompetensen för att aktivt sålla, bedöma och välja ut entreprenöriella projekt främst finns. De menar att politiska aktörer i regel bör avhålla sig från att direkt påverka den entreprenöriella aktiviteten och istället bör påverka de institutionella spelregler som är av avgörande betydelse för incitamenten till produktiva entreprenörsansträngningar. Henrekson och Stenkula (2006) menar även att Sveriges största problem inte nödvändigtvis behöver vara att det finns eller startas för få företag utan snarare att företag inte växer och når sin fulla potential. Enligt dem så avstår idag många svenska företag medvetet från expansion på grund av dagens regelverk och den ökade risk det medför för ett företag att expandera. Det verkar som att de rådande institutionerna gjort relationen mellan risk och avkastning så skev att det framstår som ofördelaktigt för många företag att expandera. För att åtgärda detta anser de att det Sverige behöver är ett neutralt system som inte systematiskt gynnar företag av viss storlek, organisationsform eller ägarstruktur och att näringslivsklimatet är så gynnsamt att de som vill, kan och har goda förutsättningar att starta ny verksamhet eller expandera befintlig verksamhet också gör det. De anser att hur många nya företag som startas inte är själva frågan utan att rätt företag startas och att företag också expanderar.

2.4. Entreprenörskap i Japan

Japan beskrivs ofta som ett samhälle bestående av lojala tjänstemän i blå kostymer som arbetar för ett endaste företag hela livet. Detta stämmer för ungefär 1 % av företagen vilket är de stora firmorna och för ungefär 25 % av Japans arbetsstyrka. I alla fall fram till den ekonomiska kollapsen på 1990-talet, men Japan är också fullt av historier om entreprenöriskt kämpande. Dessa strider rör sig inte bara om marknadskonkurrens utan de mest aggressiva striderna har ofta varit mot institutionella hierarkier i det japanska nationella systemen av produktion och innovation enligt Ibata-Arens (2005). Ibata-Arens (a.a.) som i sin studie fokuserar på de regionala skillnaderna när det kommer till entreprenörskap i Japan visar på statens oförmåga att främja entreprenörskap och hur deras åtgärder snarare stjälper än hjälper. Hon menar på att framgångsrika kluster i Japan har en hel del gemensamt med andra framgångsrika kluster i världen och att dessa kluster ofta har fjärmat sig från den inhemska politiken och kört sitt eget race, vilket har lönat sig. Hon menar att man inte bara kan titta på internationella olikheter utan också måste se på regionala likheter i olika länder. Olika forskare har olika meningar om vilken roll staten ska spela för att främja innovation i en ekonomi, men Ibata-Arens (a.a.) menar på att man ser fler och fler tendenser av att forskare

belyser regional politik samt företagens roll istället för nationell politik och åtgärder. Enligt Futagami och Helms (2008) är en lösning för att återhämta Japans ekonomi entreprenörskap. De menar att innovationer och kreativiteten finns där, men att det är i förutsättningarna för att bli en entreprenör som det brister. Bristen på entreprenörskap i Japan idag menar de beror på landets historia och kultur. I efterkrigets Japan började stora dominerande företag att uppstå som stöddes av den japanska staten. Dessa företag kontrollerade både ekonomiskt och human kapital i landet. Företagen erbjöd livstidsanställning och hela den japanska företagsvärlden har varit uppbyggd i en väldigt hierarkisk pyramid med dessa företag på toppen. Inom denna företagskultur har det varit svårt att bryta sig ut, överge kulturella normer och förlora en fast anställning för att starta ett eget företag, särskilt eftersom det varit mycket svårt att finansiera nyföretagande. Företagen har också varit lojala och vägrat att göra affärer med personer utanför den hierarkiska pyramiden. Även den kulturella rädslan för misslyckande och att förlora ansiktet har gjort att entreprenörskap har varit ett mindre attraktivt alternativ. Enligt dem så har man t.o.m. noterat en ökning av självmord hos entreprenörer som har misslyckats med att betala tillbaka de personliga garantier som ofta behövs vid lån. Enligt GEM 2000 så är det kulturella klimatet i Japan ofördelaktigt för entreprenörer, vilka får lite respekt. Jämfört med den fördelaktiga synen på anställning i stora företag så ses ofta entreprenörer som lite excentriska. Entreprenörerna själva har generellt heller inte många av de färdigheter som behövs för att starta ett företag och statlig politik reflekterar lite för att förstå vad de behöver. Andra stora problem som GEM tar upp i sin rapport för 2000 är att Japans skolsystem, även om det är tekniskt starkt, främst fokuserar på att förbereda studenter på anställning i stora företag och gör lite för att uppmuntra kreativitet och individualism.

Ibata-Arens (2005) menar att i Japans hierarkiska system så har de stora företagen utnyttjat de små företagen. Ett stort problem har varit att de stora företagen ger de små företagen många beställningar så att de blir de små företagens huvudkund och sedan börjar de bli försenade med betalningarna och pressa priserna vilket sätter de små företagen i en oerhörd pressad situation. Detta anser hon har lett till en minskning av innovativa småföretag. På grund av svårigheterna att göra affärer med japanska företag så menar Ibata-Arens (a.a.) att många SME har insett att trots språkbarriärer så har det ofta varit mycket lättare att förhandla med utländska företag än med japanska. Även patenträttigheter har varit ett problem menar Ibata-Arens (a.a.). Trots att Japan har en väldigt hög andel patentansökningar per år om man jämför med många andra länder, t.ex. 10 gånger så hög som Sverige och då ligger även Sverige bra till (Henreksson & Stenkula 2008), så har man problem med patenträttigheter i Japan eftersom de stora företagen går till småföretag som är knutna till dem och säger att de behöver titta på produktspecifikationen och sedan kopierar de den och producerar den själva eller lägger ut produktionen till en annan småföretagare i Japan, China eller Sydostasien. I

många länder vore det en självklarhet för små företag att inte lämna ut sina uppfinningar men så har det inte fungerat i Japan och Ibata-Arens (2005) tror att Japans ekonomiska framgång ligger i att ta vara på de entreprenörer som kämpar på regional nivå. Detta system har lett till att många storföretag fått äran för uppfinningar och att Japan har setts som ett land med mycket uppfinningar samtidigt som detta system strypt den verkliga innovationsverksamheten i landet. Hon påpekar också att många forskare menar att Japans tidigare ekonomiska framgång bland annat har berott på förtroende mellan företag och att hennes forskning visar på att förtroendet inte fanns där utan att stora företag snarare pressade underleverantörer väldigt hårt. Som sagt så har staten under många år satsat och fokuserat på en politik mot stora företag, men även den japanska staten har precis som så många andra länder insett värdet och behovet av entreprenörskap och innovation och börjat satsa på främjandet av nyföretagande och småföretag. T.ex. så satsade den japanska staten 18 trillion yen på ett stimuluspaket för småföretag och nyföretagande 1999 och 2003 kom man med en Klusterplan. Problemet med denna plan är att den är inspirerad av amerikanska kluster som har kommit till helt utan statens inblandning, istället för att vara byggd på väl underbyggd forskning. Ibata-Arens (a.a.) menar att även om detta är bra så är politiken och satsningarna ofta missriktad och att det fortfarande är svårt för små innovativa företag i Japan. T.ex. så även om det blivit lite lättare för företag med finansiering så är detta fortfarande ett stort problem och det är svårt för SME att finansiera sig själva och att få lån. En småföretagare som Ibata-Arens (a.a.) intervjuar tror att 90 % av alla SME företag i Japan har minst en familjemedlem som jobbar dubbelt, både på det egna företaget och på ett annat företag, för att få firman att gå ihop.

Futagami och Helms (2008) är inte lika pessimistiskt inställda till de förändringar som sker och menar att det finns bevis som pekar på att Japan undergår en genuin strukturell och institutionell transformation vilken kommer att gynna innovation och entreprenörskap. Futagami och Helms (2008) som fokuserar på kvinnor och entreprenörskap i Japan menar på att de låga sociala förväntningarna på kvinnor fortsätter att hålla kvinnor i traditionella roller oavsett deras förmåga, utbildning och önskemål. Traditionellt så har japanska företag nästan endast anställt män till karriärposition och kvinnor har setts som "Office ladies" som serverar te, kopierar m.m. Även om reformer har gjorts så är det fortfarande svårt för kvinnor att bryta sig in på den mansdominerande arbetsmarknaden. Chefer gillar inte heller det avbrott som barnafödande leder till och många får sluta jobba när man gift sig och skaffat barn även om det börjar ändra sig. Idag har man rätt att vara hemma ett år efter barnafödelse. Systemet med dagis och liknande är dock mycket dåligt, vilket gör det svårt för många kvinnor att återvända till sitt jobb. Detta har lett till att många kvinnor i dag väljer att gifta sig och skaffa barn senare om de ens gör det. Futagami och Helms (a.a.) menar att för kvinnor så borde

entreprenörskap vara lockande. De har inte pressen på sig som männen att försörja familjen utan ses fortfarande som att de ska stanna hemma och ta hand om hus och barn. Entreprenörskap kan också leda till ett arbete som gör det lättare att balansera jobb och barn. Med tanke på deras låga sociala status så borde det vara lättare för kvinnor att ta de risker som det innebär att starta ett företag eftersom det inte behöver påverka familjeförsörjningen. En arena där kvinnor kan bli accepterade tror Futagami och Helms (a.a.) är inom informationsteknologi.

3. METOD

I detta avsnitt ämnar jag diskutera de metoder jag har använt mig av i detta arbete för att kunna uppfylla mitt syfte.

3.1. Vetenskaplig ansats

Det finns olika vetenskapliga ansatser att använda sig av för att relatera teori och verklighet med varandra. De ansatser som brukar nämnas är deduktion, induktion och abduktion. Att arbeta deduktivt kan beskrivas som att man följer bevisandets väg och från teori drar slutsatser om enskilda fall i verkligheten. Ett induktivt arbetssätt kännetecknas av att från enskilda fall i verkligheten formuleras en teori. Arbetar man induktivt kan man sägas följa upptäckandets väg. Abduktion innebär en kombination av induktion och deduktion. Arbetar man abduktivt så formulerar man en preliminär teori utifrån enskilda fall i verkligheten. Denna teori testas sedan på nya fall för att sedan utvecklas (Patel & Davidson, 2003). I detta arbete har mitt förhållningssätt främst varit abduktivt. Detta därför att jag började med att ta fram olika teorier i området. Dessa teorier jämförde jag sedan med data från GEMs rapport 2007 för att sedan utveckla mina tankegångar och komma fram till en slutsats.

3.2. Datainsamlingsmetod

När jag påbörjade den här uppsatsen visste jag vad det var jag ville undersöka. Jag har ett personligt intresse av entreprenörskap i Sverige och Japan och ville därför jämföra de båda länderna när det kom till entreprenörskap. Hur jag skulle göra denna jämförelse visste jag dock inte. Först tänkte jag genomföra någon slags undersökning, men insåg ganska snabbt att en undersökning för det syfte jag hade med min uppsats inte skulle rymmas inom en kandidatuppsats. Jag började söka information om entreprenörskap i båda länderna och fann tidigt GEMs rapporter. Här insåg jag möjligheten att på ett rättvist sätt jämföra de båda länderna med samma information från båda länderna. Eftersom år 2007 var det år då båda länderna var med senast, valde jag rapporten från detta år. I en undersökning kan man antingen använda sig av primär data, data som man själv samlar in, eller sekundär data dvs. befintlig data. I den här undersökningen har jag endast använt mig av sekundär data bestående av GEMs rapport från 2007.

I den litteraturstudie jag har gjort kring ämnet har jag använt mig av flera olika sökord och kombinationer av dessa för att få en mer exakt sökning och ett material som har varit mer hanterbart. Sökord som jag använt har bland annat varit entrepreneurship, corporate culture, cross-cultural differences, nascent entrepreneurship, enterprenörskap i Sverige och entrepreneurship in Japan. I mitt sökande av litteratur har jag använt mig av olika databaser, elektroniska bibliotek och söksajter. Bl.a. har jag använt mig av Business Source Premier och Google Scholar. Jag har även sökt på internet på statliga institutioner och organ och deras publiceringar. Referenslistor till artiklar och forskning som jag ansett varit valida för mitt arbete har jag också haft stor användning för. I mitt sökande av litteratur och forskning kring ämnet har jag försökt att bara använda mig av så aktuell forskning som möjligt, men där det har kännas relevant har jag även använt mig av äldre daterad litteratur. Jag har försökt få en bredd på litteraturen för att få ett bredare perspektiv, samtidigt som jag varit tvungen att begränsa mig för att litteraturen ska ha varit hanterlig för arbetets storlek. I mitt letande och organiserande av litteraturen har jag delat in den i 3 grupper: litteratur och forskning som rör enterprenörskap på både lokal och global nivå, litteratur som tar upp enterprenörskap i Sverige idag, samt litteratur som tar upp enterprenörskap i Japan idag.

För att uppnå min frågeställning och mitt syfte så har jag valt att i analysen utgå från de 3 problemområden som nationella experter ansåg som de viktigaste för respektive Japan och Sverige i GEM 2000. Det vill säga för Sverige:

1. Statlig politik
2. Kulturella och sociala normer
3. Utbildning och träning

Och för Japan:

1. Kulturella och sociala normer
2. Finansiering
3. Statlig politik

3.3. Metodanalys

Jag har hela tiden försökt att kritiskt granska den data och forskning som jag arbetat med och försökt att vara medveten om min egen subjektivitet och hur den påverkar mina bedömningar och analyser. En svårighet som uppstått är att jag främst har arbetat med litteratur på engelska. Då jag har skrivit arbetet på svenska har det ibland varit svårt att tolka terminologi och vissa ord på rätt sätt och översätta dem till svenska utan att förvränga innebörden. En annan svårighet har varit problemet med att jämföra länder, något som även många forskare tar upp. Wennekens (2006) menar att det har blivit lättare sedan GEM började utföra sina studier om

entreprenörskap, men att det fortfarande är svårt eftersom man sällan har samma data från olika länder vilket försvårar en jämförelse. Ytterligare ett problem har varit att GEM 2007 inte täcker alla de olika synvinklar som jag har hittat i min litteraturstudie, vilket gör att analysen blir snävare och att jag missar många delar. Dock var jag tvungen att avgränsa mig för att kunna göra en rättvis analys eftersom det annars är svårt att få fram samma fakta för båda länderna. En jämförelse av entreprenörskap försvåras ytterligare av att det inte finns någon enhetlig definition på vad entreprenörskap är för något och att det då också blir svårt att mäta det. Detta har jag varit medveten om i min analys och det har även inneburit en viss begränsning i mitt arbete.

3.3.1. Reliabilitet

När det kommer till rapportens reliabilitet, dvs. om samma resultat skulle uppnås om undersökningen gjordes igen, så eftersom jag endast har använt mig av sekundär data finns det möjlighet att tillgå exakt samma data som jag har haft tillgång till. Detta ger samma förutsättningar inför en analys. Dock eftersom analysen är en tolkningsfråga och säkerligen är färgad av mina personliga kunskaper om de båda länderna, är det mycket möjligt att en annan person skulle komma fram till en annan analys.

3.3.2. Validitet

När det kommer till arbetets validitet, dvs. om jag mätt det jag har utsatt mig för att mäta, så var mitt syfte att jämföra entreprenörskap i Sverige och Japan och att få en förståelse för varför så olika länder båda har så lågt entreprenörskap. Eftersom jag har haft tillgång till data som på samma punkter jämför bl.a. Sverige och Japan när det kommer till entreprenörskap utifrån samma kriterier har jag haft bra möjlighet att jämföra de båda länderna. Dock begränsas validiteten eftersom det innebär så stora begränsningar när man utför en jämförelse mellan två länder vilket innebär att jag missar många delar i analysen.

4. ENTREPRENÖRSKAP I SVERIGE OCH JAPAN ENLIGT GEM 2007

I detta avsnitt har jag tagit fram data ut GEMs rapport från 2007 som rör Sverige och Japan.

I GEMs rapport från 2007 är länderna som medverkar indelade i höginkomstländer, medel- och låginkomstländer i Europa och Asien samt medel- och låginkomstländer i Latinamerika och Karibien. Både Sverige och Japan tillhör den första gruppen. De främsta resultaten som man gjorde i rapporten var att många låginkomstländer har en hög grad av entreprenörskap i ett tidigt stadium. I höginkomstländer så verkar entreprenörskap öka ju bättre ekonomin blir, men samtidigt varierar det mycket mellan länder beroende på kulturella, demografiska och institutionella faktorer. Det är också troligare att entreprenörskap kommer ur möjligheter och inte för att det är det enda alternativet i höginkomstländer. Detta eftersom det finns fler jobb- och utbildningsmöjligheter och bättre social välfärd vilket skapar fler alternativ till entreprenörskap. I länder där man har ett bra välfärdssystem som t.ex. i Sverige, så är entreprenörskap i ett tidigt stadium ofta något man gör på deltid. Generellt sett så är entreprenörskap också högre i de länder där individer tror på sin egen förmåga att starta något eget samt där entreprenörskap ses som ett bra karriärval. Hur mycket media rapporterar om entreprenörskap påverkar också. Höginkomstländer har också en högre grad av nyföretagande som förväntas växa snabbt. Nyföretagande sker mest i åldersgruppen 25-34 och det är vanligare att män startar företag än kvinnor. Både nationella och internationella faktorer påverkar och det är fördelaktigt för länder att ha öppna handelslagar och att föra en politik som främjar innovation och entreprenörskap. Ju striktare ett lands lagar kring företagande är och ju mer nationella experter anser att lagarna är strikta, desto lägre är ambitionsnivån hos landets entreprenörer. Precis som att den nationella ekonomin och marknaden har blivit globaliserad så har entreprenörskapet också det. Dock eftersom ett land och dess ekonomi till stor del är formad efter historiska utvecklingar och att motivation, lagar och seder skiljer sig över hela världen så gör entreprenörskapet också det. Demografiska faktorer som GEM menar är viktiga är om man har en åldrande befolkning så har man mindre nyföretagande än ett land med en ung befolkning. Immigrationsnivån kan också vara en påverkande faktor. Institutionella faktorer är hur lätt det är att starta ett företag samt att behålla och låta företaget växa. Hur det sociala systemet i ett land är uppbyggt kan också påverka nivån av entreprenörskap. Likaså om det anses normalt eller inte att starta ett företag och om det ses som något bra eller konstigt.

GEM har utformat ett ramverk med 10 faktorer som påverkar entreprenörskap i olika länder.

Dessa är följande:

- Finansiering
- Statlig politik
- Politiska program
- Utbildning och träning
- Forskning och utvecklings ”knowledge spillover”
- Kommersiell och professionell infrastruktur
- Den inhemska marknadens öppenhet
- Tillgång till fysisk infrastruktur
- Kultur och sociala normer
- Skydd av immateriella rättigheter

Enligt GEM 2000 ansåg svenska experter att Sveriges tre främsta problemområden när det kommer till entreprenörskap var:

1. Statlig politik
2. Kulturella och sociala normer
3. Utbildning och träning

I Japan ansåg experterna att de tre främsta problemområdena var:

1. Kulturella och sociala normer
2. Finansiering
3. Statlig politik

4.1. Entreprenörskap i olika länder

Så hur låg då Sverige och Japan till år 2007? I tabell 1 ser man att både Sverige och Japan ligger lågt när det gäller graden av entreprenörskap. Japan ligger dock lite bättre till än Sverige. Båda hamnar också lågt i U-kurvan som blir när man visar på relationen mellan ekonomisk utveckling och entreprenörskap (Se bilaga 1).

Tabell 1 - Prevalence Rates of Entrepreneurial Activity and Business Owner-Managers Across Countries 2007, Ages 18-64 (GEM 2007)

	NASCENT ENTREPRENEURIAL ACTIVITY	NEW BUSINESS OWNER-MANAGERS	EARLY-STAGE ENTREPRENEURIAL ACTIVITY (TEA)	ESTABLISHED BUSINESS OWNER-MANAGERS	OVERALL ENTREPRENEURIAL ACTIVITY	NUMBER OF OBSERVATIONS
High-Income Countries						
Austria	1.5%	1.0%	2.4%	6.0%	8.4%	1,996
Belgium	2.7%	0.4%	3.2%	1.4%	4.6%	2,028
Denmark	2.3%	3.1%	5.4%	6.0%	11.1%	2,001
Finland	4.4%	2.7%	6.9%	7.6%	14.0%	2,005
France	2.3%	0.9%	3.2%	1.7%	4.8%	1,576
Greece	4.6%	1.1%	5.7%	13.3%	18.7%	2,000
Hong Kong	5.7%	4.3%	10.0%	5.6%	15.0%	1,701
Iceland	8.5%	4.5%	12.5%	8.8%	19.8%	2,001
Ireland	4.2%	4.2%	8.2%	9.0%	16.8%	1,897
Israel	3.6%	2.0%	5.4%	2.4%	7.4%	1,885
Italy	3.6%	1.5%	5.0%	5.6%	10.4%	2,000
Japan	2.2%	2.2%	4.3%	8.7%	12.6%	1,569
Netherlands	2.7%	2.6%	5.2%	6.4%	11.3%	2,597
Norway	3.9%	2.8%	6.5%	5.9%	12.0%	1,503
Portugal	4.8%	4.1%	8.8%	7.1%	15.4%	2,023
Puerto Rico	1.6%	1.7%	3.1%	2.4%	5.2%	1,830
Slovenia	3.0%	1.8%	4.8%	4.6%	9.3%	3,020
Spain	3.5%	4.3%	7.6%	6.4%	13.4%	27,880
Sweden	1.9%	2.4%	4.2%	4.7%	8.8%	1,712
Switzerland	3.5%	2.9%	6.3%	6.6%	12.7%	2,148
United Arab Emirates	4.6%	4.1%	8.4%	3.4%	11.8%	2,097
United Kingdom	2.9%	2.7%	5.5%	5.1%	10.5%	39,582
United States	6.5%	3.4%	9.6%	5.0%	14.1%	1,583

Jämför man Sverige med siffrorna från 2000 så ligger Sverige ungefär på samma procentandel när det kommer till det totala måttet över entreprenöriell aktivitet på ca 4 %. I Sverige sker 79 % av den entreprenöriella aktiviteten p.g.a. att människor vill och har möjlighet att göra en förbättring, vilket är näst högst. Bara Danmark har en högre procentandel. I de flesta höginkomstländer så är att vara självständig den främsta orsaken till entreprenörskap och efter det kommer att öka ens inkomst. Detta menar GEM tyder på att det finns andra alternativ till att generera en inkomst i dessa länder. Det kan också påverka att man tillsammans med lönearbete också får en social säkerhet i många länder. Andra orsaker kan också påverka som motivation, skillnad i skatt på anställd och arbetsgivare samt attityder mot att tjäna pengar. I Sverige var inte skillnaden på andelen som motiveras av självständighet till andelen som motiveras av en ökad inkomst så stor, med ca 55 % som ville bli självständiga. När det kommer till om nyföretagare har det som heltidsjobb eller inte så ligger Sverige långt ner när man jämför med höginkomstländerna. Bara Norge ligger lägre. I Sverige var lite mer än 40 % av nyföretagen heltidssysselsättningar. En av anledningarna kan vara att det blir ett komplement till ett annat lönearbete och att man kan prova på entreprenörskap utan att ge upp en säkrare inkomst. Enligt FN så levde för första gången någonsin i den mänskliga historien mer än 50 % av världens befolkning i tätortsområden.

Detta understryker vikten som globala städer har för ekonomisk utveckling och GEM har därför mätt entreprenörskap i olika storstäder. Stockholm låg högre än Sveriges genomsnitt med 5 %. När det kommer till i vilken ålder nyföretagande sker så är ålderskillnaderna små i Sverige. När det kommer till kvinnligt entreprenörskap så ligger Sverige långt ner med sina 4.49% kvinnliga entreprenörer (Se Bilaga 2) . GEM menar att investera i kvinnligt entreprenörskap är ett viktigt sätt för länder att öka betydelsen av nyföretagande. Genom att ignorera kvinnors entreprenöriska potential så gör sig länder en otjänst för att kunna öka ekonomisk tillväxt. Kvinnor befinner sig i en väldigt annorlunda situation om man jämför med män och detta gör att de uppfattar världen annorlunda. GEM menar att forskning och politik troligtvis bäst bör fokusera på hur man på bästa sätt kan ändra på företagsklimatet och sociala institutioner för att stödja kvinnor genom arbete, tillgång till socialt och ekonomiskt kapital och ett höjande av självförtroende.

När det kommer till Japan så menar GEM att Japan har ökat, men fortfarande ligger lågt när det kommer till entreprenörskap och nyföretagande. En möjlig förklaring till detta är vikten av stora familjeföretag och restriktiva lagar inom handel. I Japan sker 55 % av den entreprenöriella aktiviteten p.g.a. att människor vill och har möjligheten att göra en förbättring, vilket är ganska lågt om man jämför med andra höginkomst länder. I Japan var det 65 % som startade eget p.g.a. självständighet i motsats till ökad inkomst. När det kommer till om nyföretagare har det som heltidsjobb eller inte så ligger Japan långt ner när man jämför med andra höginkomstländerna med 50 % av nyföretagen som heltidssysselsättningar. Tokyo låg med ca 2 % av befolkningen mellan 18-64 år som medverkade i någon entreprenöriell aktivitet lägre än Japans genomsnitt. När det kommer till i vilken ålder nyföretagande sker så är ålderskillnaderna små i Japan. Ser man till andelen kvinnor och män som startar företag så är det bara i Japan och Peru som kvinnor är mer aktiva än män att starta ett företag.

4.2. Förväntningar och intentioner

Förväntningarna på att expandera företaget vid nyföretagande är lågt bland entreprenörer generellt. Studier visar att det är ett få antal nystartade företag som bidrar till de jobb som skapas av nyföretagande. Enligt GEM så är det bara 70 % av alla nystartade företag som förväntas skapa något jobbtillfälle alls. 8 % av alla nyföretag förväntas skapa 20 eller fler jobb och bara 3 % förväntas skapa 50 eller fler jobb. GEM gör en mätning för att se hur många nyföretagare som under 5 års tid förväntar sig att anställa 20 människor eller fler. Här har man sammanställt alla mätningar från 2000-2006. I den mätningen ligger både Sverige och Japan lågt. Japan ligger väldigt nära 0 % på kanske 0.1% el. 0.2%. Bara Grekland ligger

sämre till. Sverige ligger precis vid 0.5% vilket inte tillhör de sämsta länderna, men inte är särskilt högt upp på listan heller, där USA ligger högst upp med 1.5 %. När det kommer till innovation så menar GEM att innovativa entreprenörer driver bort mindre produktiva firmor från marknaden och avancerar produktionsfronten. Innovation är därför ett viktigt medel för entreprenöriska firmor att bidra till ekonomisk tillväxt. GEM mäter hur många entreprenörer som erbjuder en produkt eller tjänst som de tror är ny för alla eller några kunder och som de tror att få eller inga andra företag erbjuder. Här har man sammanställt mätningarna från 2002-2007 och då kommer Japan sist med ca 6-14% av alla som startar nytt företag. Sverige ligger lite bättre till med ca 17-22%, men ligger fortfarande under medel. GEM menar dock att vissa länder kanske fått högt på denna mätning eftersom relativt få nya produkter är tillgängliga i landet och att konkurrensen därför är låg. GEM anser att det ofta är fel antaget att nya företag ofta misslyckas. En anledning till att många anser detta tror GEM kan vara att man ser alla nedläggningar av nya företag som misslyckanden, men att så inte är fallet. GEM har undersökt företag som lagts ner eller sålts inom 12 månader sedan de var med i GEMs studie. Här ligger både Japan och Sverige i mitten av höginkomstländer på ca 2 %. GEM upptäckte att ungefär en tredjedel av dessa företag sedan fortsatte i en annan form eller med en annan ägare. I höginkomstländer var också möjligheten att sälja, ett annat arbete eller pension mer vanligt förekommande som den främsta anledningen till att lägga ner ett företag än misslyckande. GEM menar att avverkande av företag är en naturlig del av den entreprenöriska processen.

Hur man ser på entreprenörskap är väldigt olika från land till land och påverkar nivån av entreprenörskap i landet. GEM nämner i sin rapport orsaker som förebilder och media, hur många andra möjligheter det finns, hur rädd man är för att misslyckas, hur bra den sociala välfärden fungerar, hur hårda regler och lagar är m.m. De påpekar dock att även om man är positivt inställd till entreprenörskap så betyder inte det att man kommer att bli en entreprenör samt att även om man inte tänkt sig att bli entreprenör innan så kan man tänka sig det när en möjlighet förekommer. Hur man uppfattar entreprenörskap och sina egna möjligheter till det m.m. skiljer sig stort mellan Sverige och Japan som vi kan se i tabell 2.

Tabell 2 – Estimated Prevalance of Perceptions about Entrepreneurhsip Among the Non-Entrepreneurially Acitve Popultaion Ages 18-64 in GEM 2007

COUNTRY	POTENTIAL ENTREPRENEURIAL ACTIVITY	PERCEIVED OPPORTUNITIES	PERCEIVED CAPABILITIES	FEAR OF FAILURE	ENTREPRENEURIAL INTENTIONS
High-Income Countries					
Japan	2%	7%	9%	38%	2%
France	11%	23%	32%	49%	15%
Belgium	14%	15%	35%	24%	6%
United States	15%	20%	43%	24%	8%
Israel	17%	22%	34%	42%	13%
Switzerland	18%	33%	37%	36%	7%
Creece	20%	27%	41%	62%	12%
Hong Kong	20%	81%	24%	38%	10%
Netherlands	21%	41%	33%	21%	4%
Finland	21%	52%	31%	37%	5%
Norway	21%	44%	31%	18%	6%
Puerto Rico	21%	35%	50%	29%	14%
Spain	22%	33%	41%	51%	4%
Portugal	23%	30%	52%	37%	10%
United Kingdom	24%	36%	44%	37%	6%
Italy	24%	39%	47%	44%	10%
Ireland	25%	44%	43%	40%	8%
Sweden	25%	49%	39%	32%	9%
Slovenia	26%	47%	43%	31%	9%
Denmark	26%	69%	33%	37%	6%
Austria	29%	50%	49%	38%	5%
Iceland	29%	66%	37%	42%	15%
United Arab Emirates	34%	46%	57%	35%	35%

I tabell 2 kan man också se att många Europeiska länder har höga uppfattningar om möjligheterna och innehavandet av den rätta kunskapen för att starta ett företag samtidigt som de entreprenöriska intentionerna är små. Detta visar på att fördelarna med entreprenörskap troligtvis är låga i många Europeiska länder i jämförelse med andra möjliga inkomstkällor. Anledningar till detta kan vara olika nationella orsaker som påverkar, t.ex. att det är många administrativa bördor som minskar entreprenörskapets attraktivitet. Det kan också vara att anställningsskyddet är högt i landet vilket kan leda till att människor som skulle vilja bli entreprenörer inte blir det för riskerna som finns, samt att man drar sig från att anställa ny arbetskraft. Rädslan för att misslyckas har ofta setts som en viktig kulturell komponent som hämmar entreprenörskap. Ser man dock till Sverige och Nederländerna som båda har relativt låg grad av entreprenörskap samtidigt som båda länderna också har låg grad av rädsla för misslyckande så stämmer inte det. Båda länderna har institutionella ramverk som skyddar inkomster, samtidigt har båda länderna, i alla fall tills nyligen, straffat de som blivit oförmögna att betala genom en konkurs. Detta föreslår att entreprenörskapets attraktivitet väger tyngre än rädslan för att misslyckas.

4.3. Regelverk

I och med den mer och mer globaliserade marknaden så har vikten av bra handelslagar ökat för entreprenörskap. Entreprenörer i små länder tenderar att ha fler utländska kunder än stora länder som ofta fokuserar på hemmarknaden. Här ligger Japan längst ner med ca 5 % utländska kunder. Sverige ligger dock också långt ner på listan med 15 % utländska kunder. Lagar och regler i ett land för att starta ett företag och för att få det att växa påverkar också graden av entreprenörskap. Enligt Världsbankens lista på hur lätt det är att starta ett företag mellan åren 2003-2007 så kommer Sverige på 14 plats och Japan på en 32 plats av 58 möjliga. Här har Japan förbättrat sig under de senaste åren. GEM gör även ett index över lagar och regler på hur lätt respektive svårt det är att starta ett företag samt att få det att växa. Detta index bygger på experters utlåtande där experterna inte har ombetts att jämföra med andra länder utan att på en femgradig skala sätta hur svårt systemet är i det egna landet. Här kommer Sverige på 38 plats och Japan på en 46 plats av 56 möjliga (Se bilaga 3). Tidigare studier visar att bandet mellan växande företag och ekonomisk tillväxt är starkare än nyföretagande och ekonomisk tillväxt. I länder där det är svårt att låta företaget växa kanske människor väljer att inte göra det eftersom regelverket är för strängt och komplicerat och då bevarar man hellre företaget i den storleken det är.

5. Analys och slutsats

I detta avsnitt ämnar jag analysera mitt resultat utifrån min frågeställning för att sedan kunna dra slutsatser.

5.1. Analys

Syftet med detta arbete har varit att jämföra entreprenörskap i Sverige och Japan och att få en förståelse för varför så olika länder båda har så lågt entreprenörskap. Eftersom det är ett brett ämne har jag valt att avgränsa mig till data från GEM 2007. För att lättare kunna göra en jämförelse har jag valt att i analysen utgå från de 3 problemområden som nationella experter ansåg som de viktigaste för respektive Japan och Sverige i GEM 2000.

Det vill säga för Sverige:

1. Statlig politik
2. Kulturella och sociala normer
3. Utbildning och träning

Och för Japan:

1. Kulturella och sociala normer
2. Finansiering
3. Statlig politik

För att göra detta har jag utgått ifrån följande frågeställning:

1. *Hur kan man förklara det låga entreprenörskapet och nyföretagandet i Japan respektive Sverige utifrån GEMs rapport 2007.*

I analysen har jag valt att analysera varje problemområde för sig för att sedan jämföra Sverige och Japan utifrån GEM 2007.

5.1.1. Sverige

I Sverige ansågs statlig politik som det största problemområdet. Wennekers et al. (2005) menar på att när det kommer till statlig politik så påverkar skatt, välfärdssystem och administrativa krav. Wennekers et al. (2005) har funnit i sin forskning att ett starkt socialt välfärdssystem påverkar entreprenörskap och nyföretagande negativt. De menar att i länder med ett starkt socialt välfärdssystem så har arbetslösa ett mindre ekonomiskt behov av att starta något eget. Det kostar också mycket att bli egenföretagare om man jämför med att vara anställd. De menar också att dessa effekter väger tyngre än den positiva effekt som ett starkt socialt välfärdssystem kan ha genom ett tryggare socialt skydd vid en konkurs eller misslyckande. Henrekson (2003) är inne på samma spår och menar på att Sveriges

välfärdssystem i vissa fall kan vara en bromskloss för entreprenörskap. GEM menar att det är troligare att entreprenörskap kommer ur möjligheter i höginkomstländer och inte för att det är det enda alternativet eftersom det finns fler jobbmöjligheter och bättre social välfärd vilket skapar fler alternativ till entreprenörskap. GEM menar också att i länder med bra välfärdssystem så är entreprenörskap i ett tidigt stadium ofta något man gör på deltid och Sverige ligger här lågt med bara ca 40 % av nyföretagen som heltidssysselsättningar. Att så få nyföretag är heltidssysselsättningar kan ses som en anledning till att Sverige har relativt få företag som expanderar. Här menar Henrekson och Stenkula (2006) att Sveriges största problem inte nödvändigtvis behöver vara att det finns eller startas för få företag utan snarare att företag inte växer och når sin fulla potential. Enligt GEM så visar tidigare studier på att bandet mellan växande företag och ekonomisk tillväxt är starkare än nyföretagande och ekonomiskt tillväxt. De menar att i länder där det är svårt att låta företaget växa kanske människor väljer att inte göra det eftersom regelverket är för strängt och komplicerat. Detta stöds av Henrekson och Stenkula (a.a.) som menar att många svenska företag medvetet avstår från expansion på grund av dagens regelverk och att det verkar som att rådande institutioner har gjort relationen mellan risk och avkastning så skev att det framstår som ofördelaktigt för många företag att expandera. Att starta ett företag anses dock enligt Världsbanken som relativt lätt i Sverige där Sverige kommer på en 14 plats i rangordningen av 32 möjliga. GEM har i sin mätning även med hur lätt respektive svårt det är för företag att expandera. De bygger sin mätning på experters utlåtande för varje land och här kommer Sverige på 38 plats av 56 möjliga vilket är relativt lågt. Ser man till alla dessa faktorer så är det lätt att förstå att statlig politik kommer som det främsta problemområdet i Sverige. Här tror jag att Sverige står inför en utmaning att kunna behålla välfärdssystemet samtidigt som man gynnar entreprenörskap. En ekvation som inte är så lätt att få ihop. Dock menar Henrekson (2003) att det finns en hel del utrymme för att inom ramen för den mogna välfärdsstaten vidta åtgärder som uppmuntrar till ett mer produktivt entreprenörskap utan att välfärdsstatens kärna behöver urholkas.

Kulturella och sociala normer ansåg de nationella experterna vara det andra problemområdet för Sverige när det kommer till entreprenörskap. GEM 2007 menar att generellt sett så är entreprenörskap högre i de länder där individer tror på sin förmåga att starta något eget samt där entreprenörskap ses som ett bra karriärsval. Saker som påverkar människors uppfattning om entreprenörskap menar GEM är förebilder, media, hur många andra möjligheter det finns, hur bra den sociala välfärden är, hur hårda regler och lagar är bland mycket annat. De påpekar dock att även om man är positivt inställd till entreprenörskap så betyder inte det att man kommer att bli en entreprenör. Här ligger Sverige bra till. Svenskar har stor tilltro till sina möjligheter att bli entreprenörer. Svenskar har också relativt låg nivå av rädsla för att

misslyckas. Ofta har rädslan för att misslyckas setts som en viktig kulturell komponent som hämmar entreprenörskap. Dock visar Sverige på motsatsen där rädslan för att misslyckas är låg, men så också entreprenörskapet. Här menar GEM att det tyder på att det attraktiva med att vara entreprenör väger tyngre än rädslan för att misslyckas. När det kommer till andelen kvinnliga entreprenörer så ligger Sverige långt ner på listan. GEM menar på att genom att ignorera kvinnors entreprenöriska potential så gör sig länder en otjänst för att kunna öka ekonomisk tillväxt. Delmar och Aronsson (2001) anser att det är viktigt för Sverige att öka andelen kvinnor som är i entreprenöriella aktiviteter och att Sverige borde ha möjligheten att vara ett framgångsland här. Det blir paradoxalt anser jag att svenskar har stor tilltro till sina möjligheter att bli entreprenörer och låg rädsla för att misslyckas vilket ofta har förknippats med kulturer som har högre grad av entreprenörskap samt att det i Sverige som anses vara ett mycket jämställt land i förhållande till andra länder inte borde vara så stor skillnad på om det är kvinnor eller män som blir entreprenörer. Wennekers (2006) menar att många studier visar på att högt deltagande för kvinnor på arbetsmarknaden har en negativ effekt på mängden kvinnliga entreprenörer. Å andra sidan har det också visats att det kan ha en positiv effekt då fler arbetande kvinnor ökar antalet kvinnliga entreprenörer. På tredje plats när det kommer till problemområdena i Sverige så kommer utbildning och träning. Dock finns det ingen data på hur Sverige ligger till där i GEM 2007.

5.1.2. Japan

I Japan ansågs kulturella och sociala normer som det största problemområdet. Enligt GEM är entreprenörskap också högre i de länder där individer tror på sin egen förmåga att starta något eget samt där entreprenörskap ses som ett bra karriärsval. Japaner har väldigt låg uppfattning som sin egen möjlighet till entreprenörskap och har dessutom en hög rädsla för att misslyckas. Detta kan ha en grund i den starka hierarkiska företagskultur som har rått i landet och att det i denna miljö har varit svårt att slå sig fram som entreprenör. I efterkrigets Japan började stora dominerande företag att uppstå som stöddes av den japanska staten. Dessa företag kontrollerade både ekonomiskt och humankapital i landet. Företagen erbjöd livstidsanställning och hela den japanska företagsvärlden har varit uppbyggd i en väldigt hierarkisk pyramid med dessa företag på toppen. Inom denna företagskultur har det varit svårt att bryta sig ut, överge kulturella normer och förlora en fast anställning för att starta ett eget företag. Företagen har också varit lojala och vägrat att göra affärer med personer utanför den hierarkiska pyramiden. Även den kulturella rädslan för att misslyckande och att förlora ansiktet har gjort att entreprenörskap har varit ett mindre attraktivt alternativ (Futagami och Helms, 200). När det kommer till kvinnliga entreprenörer så är Japan tillsammans med Peru det enda land som har fler kvinnliga entreprenörer än män. Futagami och Helms (2008) anser att entreprenörskap borde vara lockande för kvinnor i Japan. Idag i Japan forstätter låga

sociala förväntningar på kvinnor att hålla kvar kvinnor i traditionella roller. De anser att det borde vara lockande därför att kvinnor inte har pressen på sig på samma sätt som männen att försörja familjen och att det också kan vara lättare att balansera jobb och barn. Vidare borde det vara lättare för kvinnor att ta de risker som det innebär att starta ett företag eftersom det inte behöver påverka familjeförsörjningen. Här blir det en paradox anser jag när kvinnans roll är så starkt förankrad i kulturen och kulturen ses som det främsta problemet. Samtidigt har Japan fler kvinnor än män som är entreprenörer. Detta kanske kan bero på att entreprenörer inte har så hög status i Japan och eftersom kvinnor inte heller har det så blir det ett område där de kan få ta plats.

Finansiering ansåg de nationella experterna vara det andra problemområdet för Japan när det kommer till entreprenörskap. I Japan startade 65 % företag p.g.a. självständighet i motsats till ökad inkomst. Detta kan tydas som att det inte lönar sig med eget företag vilket Iyata-Arens (2005) menar på. Det har blivit lättare för företag med finansiering, men det är fortfarande ett stort problem att finansiera sig själva och att få lån. En annan sak som kan tyda på detta är att Japan ligger så lågt ner när det kommer till hur många av entreprenörerna som har sitt företag som heltidssysselsättning. På tredje plats över problemområdena kom statlig politik. Politiska insatser för entreprenörskap har ökat på sistone, samtidigt anser Iyata-Arens (a.a.) att det inte är tillräckligt och att stödet ofta är missriktat. De ökade insatserna kanske kan vara en anledning till att Japan på sistone ökat i graden entreprenörskap även om landet fortfarande ligger lågt i jämförelse. Japan ligger väldigt lågt med andelen företag som planerar att expandera, vilket kan ha att göra med regler kring expansion samt anställningsskydd etc. Som redan påpekats så visar tidigare studier att bandet mellan växande företag och ekonomisk tillväxt är starkare än nyföretagande och ekonomisk tillväxt enligt GEM.

5.1.3. Sverige och Japan

Det finns två stora skillnader mellan Sverige och Japan som sticker ut i GEMs rapport anser jag. Den första är kvinnligt entreprenörskap. Sverige som anses vara ett av de mest jämställda länder i världen har få antal kvinnliga entreprenörer. Japan däremot där jämställdheten är låg är ett av två länder där det är fler kvinnliga entreprenörer än män. Vad säger detta oss? Enligt GEMs rapport så är en stor nyckel till att öka entreprenörskapet att få fler kvinnliga entreprenörer eftersom ett land annars exkluderar mycket kunskap och resurser. Även Delmar och Aronsson (2001) anser att det är viktigt för Sverige att få fler kvinnor intresserade av entreprenörskap och att Sverige borde kunna vara ett föregångsland här. Wennekers (2006) menar dock på att just det faktum att Sverige har många kvinnor i arbetslivet är en faktor som ofta förknippas med en låg andel egenföretagande. Futagami och Helms (2008) menar att kvinnor i Japan har en fördel när det kommer till entreprenörskap eftersom de inte har något

huvudansvar för hushållets ekonomi och för att entreprenörskap kan vara en möjlighet att kombinera ansvar för barn och hushåll med ett arbete. Betyder detta att jämställdhet inte främjar entreprenörskap. Jag tror inte att det är så enkelt, men jag tror säkert att det spelar roll att i Sverige så är båda parter ofta yrkesarbetande och bär ansvar för ekonomin, vilket gör att man kanske inte är lika benägen att ta de risker som ofta kommer med entreprenörskap. En hemmafru i Japan har inte den pressen på samma sätt. Den andra stora skillnaden är hur japaner respektive svenskar ser på sina möjligheter till entreprenörskap och hur stor rädslan är för att misslyckas. Svenskar har stor tro till sina möjligheter samt liten rädsla för att misslyckas. Något som ofta förknippats med hög nivå av entreprenörskap i ett land. I Japan däremot så är tilltron till sina egna möjligheter liten samt att det existerar en stor rädsla för att misslyckas. Detta kan möjligen visa på att faktorn ifall att tron på sina möjligheter att bli entreprenör och ifall man är rädd för att misslyckas eller inte, inte har så stor betydelse som det ibland tillskrivs. Andra skillnader som finns som inte är lika markanta är att enligt Världsbanken så är det ganska lätt att starta ett företag i Sverige medan Japan däremot kommer långt ner på den listan. Dock enligt GEMs mätning som bygger på inhemska experter och som tar med hur lätt respektive svårt det är att expandera så kommer både Sverige och Japan långt ner på listan. En annan skillnad är varför man vill starta eget och här är det 79 % i Sverige som vill göra det för att skapa en förbättring, vilket är näst högst på listan, medan det bara är 55 % som vill göra det i Japan av samma anledning vilket är lågt.

När det kommer till likheter mellan länderna så är den främsta likheten anser jag, förutom då att båda har en låg nivå av entreprenörskap, att båda länderna har så stor del av entreprenörer som har det som deltidsjobb. GEM ger som en anledning att det kan bli ett komplement till ett annat lönearbete och att man kan prova på entreprenörskap utan att ge upp en säkrare inkomst. I Japan kan man nog lägga till anledningen att det går att kombinera med familj och i Sverige att det kan vara dyrare att expandera än att hålla det i liten skala samt att Sveriges väl utvecklade välfärdssystem nämns som en anledning. Andra likheter är att graden av företag som lagts ner eller sålts inom 12 månader sedan de var med i GEMs studie är ca 2 % i båda länderna, vilket ligger i mitten av höginkomstländerna. En annan likhet är graden av utländska kunder. Här ligger Japan längst ner med ca 5 % vilket är förståeligt pga. av Japans stora befolkning vilket leder till en stor inhemsk marknad. Sverige ligger också långt ner med 15 % vilket är mer svårförklarligt. Här borde Sverige ha stora möjligheter. Ytterligare en sak som är lite lik även om det skiljer en hel del är företag som förväntas expandera under 5 års tid. Här ligger Japan väldigt långt ner. Sverige ligger lite bättre till, men är fortfarande inte högt. I GEMs rapport nämns det en del saker för respektive land i som man inte har en motsvarighet till för det andra landet. Det nämns att möjliga anledningar till Japans låga andel av entreprenörskap är vikten av stora familjeföretag samt restriktiva lagar inom handel. I

Sverige nämns ett bra välfärdssystem samt att man fram till nyligen har straffat de som blivit oförmögna att betala genom konkurs samtidigt som man har institutionella ramverk som skyddar inkomster. När det kommer till stora företag så menar dock Karlsson och Karlsson (2002) att globaliseringen i Sverige har lett till att stora företag blivit mindre beroende av de egna länderna och att detta har haft en viktig påverkan på Sverige eftersom vi traditionellt har förlitat oss på stora företag. Detta skulle också kunna ses som en likhet mellan länderna.

5.2. Slutsats

Så vad kan jag då dra för slutsatser av detta? Varför har båda Sverige och Japan så lågt entreprenörskap? Vad skiljer länderna åt och kan jag hitta ledtrådar till det låga entreprenörskapet i de båda ländernas likheter?

Visst kan jag urskönja problem som är större än andra när det kommer till bristen av entreprenörskap i ett land. Dock när jag har studerat ovan problemområden så har jag ofta slagits av hur allt hänger ihop. Att experter i Sverige anser att politik är det största problemet vävs samman med hur befolkning är och vilken kultur vi har eftersom det är vi som väljer våra politiker. Samma sak i Japan. Kultur formar politik och politik formar även till viss grad kultur. Ser jag till de problemområdena som de nationella forskarna ansåg vara de främsta 2000 så anser jag att de fortfarande stämmer för de båda länderna. Sveriges politik och framförallt svårigheten i att kombinera den välfärdsstat vi har med de risker som kommer med entreprenörskap är nog den största utmaningen för Sverige. I Japan ansågs kultur och sociala normer vara det största problemområdet och även här tycker jag att man klart kan se vilka problem Japans kultur innebär för att främja entreprenörskap. Det fokus som har funnits på stora företag samt den låga status entreprenörskapet har tillsammans med rädslan för att misslyckas och tappa ansiktet är en stor anledning för Japans låga grad av entreprenörskap anser jag. När det dock kommer till de problemområden som kommer på andra respektive tredje plats så tycker jag det är mindre självklart. Utifrån de data jag har från GEMs rapport 2007 kan jag inte utläsa att finansiering är ett större problem i Japan än politiken. Snarare tvärtom. Inte heller i Sverige kan jag i rapporten hitta mycket belägg för att Sveriges kultur skulle vara ett problem för entreprenörskap. Möjligtvis den kultur som har möjliggjort det välfärdssamhälle samt fokus på jämlikhet som existerar i Sverige.

Vad kan jag då hitta för nycklar i jämförelsen? Av problemområdena så även om både statlig politik och kultur och sociala normer är med för båda länderna, så kan jag inte se så många likheter. Möjligtvis skulle man kunna se svårigheten med att expandera i de båda länderna som en viktig likhet. Här har både Japan och Sverige en relativt låg procentandel företag som

expanderar, vilket visar på att detta skulle kunna vara en viktig anledning till lågt entreprenörskap. Detta är också något som både GEM och många forskare påpekar som en orsak till lågt entreprenörskap. Svårigheter med att expandera är starkt kopplat till ett lands statliga politik något som också är med bland de båda ländernas problemområden. Samtidigt så får man inte glömma att även om jag kan hitta mönster och kan förklara vissa likheter och skillnader så finns det fortfarande mycket som inte går att besvara när det kommer till varför entreprenörskap ser så olika ut i olika länder (Wennekers,2006) och trots allt är vi alla individer även om vi påverkas av den kultur vi lever i och av den politik som förs.

I en jämförelse av Japan och Sverige så hittar jag en del likheter men främst skillnader vilket antyder att det inte finns några enkla svar på varför entreprenörskap är lågt i ett land och att det inte finns ett globalt recept på vad ett land ska göra för att lyckas. Som FN (www.undp.se 2010-11-10) skrev i sin årliga rapport om mänsklig utveckling borde vi nu ha lärt oss att det inte finns en standardlösning för alla länders utveckling och att länders och samhällens särart måste erkännas.

5.3. Avslutande ord

Ser man kritiskt på mitt arbete så är det svårt att jämföra två länder vilket jag tog upp i min metodanalys. Ett problem har varit att GEM 2007 inte täcker alla de olika synvinklar som jag har hittat i min teorisökning, vilket gör att analysen blir snävare och att jag missar många delar. Dock var jag tvungen att avgränsa mig för att kunna göra en rättvis analys eftersom det annars är svårt att få fram samma fakta för båda länderna. På grund av svårigheten i att jämföra två länder så kommer jag inte fram till någon generell slutsats, men jag tror ändå att jag har bidragit med en förståelse för komplexiteten kring ämnet. Exempel på fortsatt forskning är framför allt att gräva djupare i ämnet än vad som ryms inom en kandidatuppsats, men också att undersöka varför entreprenörskap är viktigt för ett land. Vidare så kan man jämföra fler höginkomstländer som har lågt entreprenörskap för att hitta både likheter och skillnader som jag tror kan ge en djupare kunskap om vad som behövs för att främja entreprenörskap i ett land.

6. REFERENSLISTA

Böcker

Bjerke, Björn (2005) *Förklara eller förstå entreprenörskap*. Lund: Studentlitteratur.

Ibata – Arens, Kathryn (2005) *Innovation and Entrepreneurship in Japan. Politics, Organizations and High Technology Firms*. Cambridge University Press

Lindholm Dahlstrand, Åsa, *Teknikbaserat entreprenörskap*, Brenner, Mats, red. (2005), *Innovationer: dynamik och förnyelse i ekonomi och samhällsliv*, Lund: Studentlitteratur

Patel, Runa & Davidson, Bo (2003). *Forskningsmetodikens grunder. Att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Lund: Studentlitteratur

Sharda S. Nandram & Karel J. Samsom (2006) *The spirit of Entrepreneurship*. Springer Verlag

Stier, Jonas (2004) *Kulturmöten. En introduktion till interkulturella möten*. Studentlitteratur.

Wennekers, Sander (2006) *Entrepreneurship at Country Level. Economic and Non-Economic Determinants*. Erasmus Research Institute of Management

Artiklar

Baughn, Christopher C & Neupert, Kent E (2003) *Cultural and National Conditions Facilitating Entrepreneurial Start-ups*. Journal of International Entrepreneurship

Gartner, William B. (1989) *Who Is an Entrepreneur? Is the Wrong question.*, Entrepreneurship: Theory & Practice

Gries, Thomas & Naudé, Wim (2009) *Entrepreneurship and regional economic growth: towards a general theory of start-ups*. Innovation – The European Journal of Social Science Research

Henrekson, M. (2003) *Entreprenörskapet - Välfärdsstatens svaga länk?* Ekonomisk debatt.

Morrison, Alison (2000) *Entrepreneurship: what triggers it?* International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research

Karlsson, Charlie, Karlsson, Martin (2002) *Economic Policy, Institutions and Entrepreneurship*. Small Business Economics

Wennekers, Sander, van Stel, André, Thurik, Roy & Reynolds, Paul (2005) *Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development*. Small Business Economics

Rapporter och uppsatser

Allen, Elaine, Elam, Amanda, Langowitz, Nan & Dean, Monica (2008) *Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Report on Women and Entrepreneurship*. GEM

Bosma, Niels, Jones, Kent, Autio, Erkki & Levie, Jonathan (2008) *Global Entrepreneurship Monitor, 2007 Executive Report*, GEM

Delmar, Frédéric & Aronsson, Magnus (2001) GEM, *Global Entrepreneurship Monitor 2000*, Entreprenörskap i Sverige, ESBRI

Futagami, Shiho & Helms, Marilyn M. (2008) *Emerging female entrepreneurship in Japan: A case study of Digimom Workers*. University of Zurich, Institute for Strategy and Business Economics.

Hansson, Åsa (2008) *Skatter, entreprenörskap och nyföretagande*, Globaliseringsrådet

Henrekson, Magnus & Stenkula, Mikael (2008) *Betydelsen av entreprenörskap och FoU för Sverige välfärd och tillväxt: Drivkrafter och institutioner*. Institutet för Näringslivsforskning.

Henrekson, Magnus & Stenkula, Mikael (2009) *Entrepreneurship and public policy*. Institutet för Näringslivsforskning.

Internet

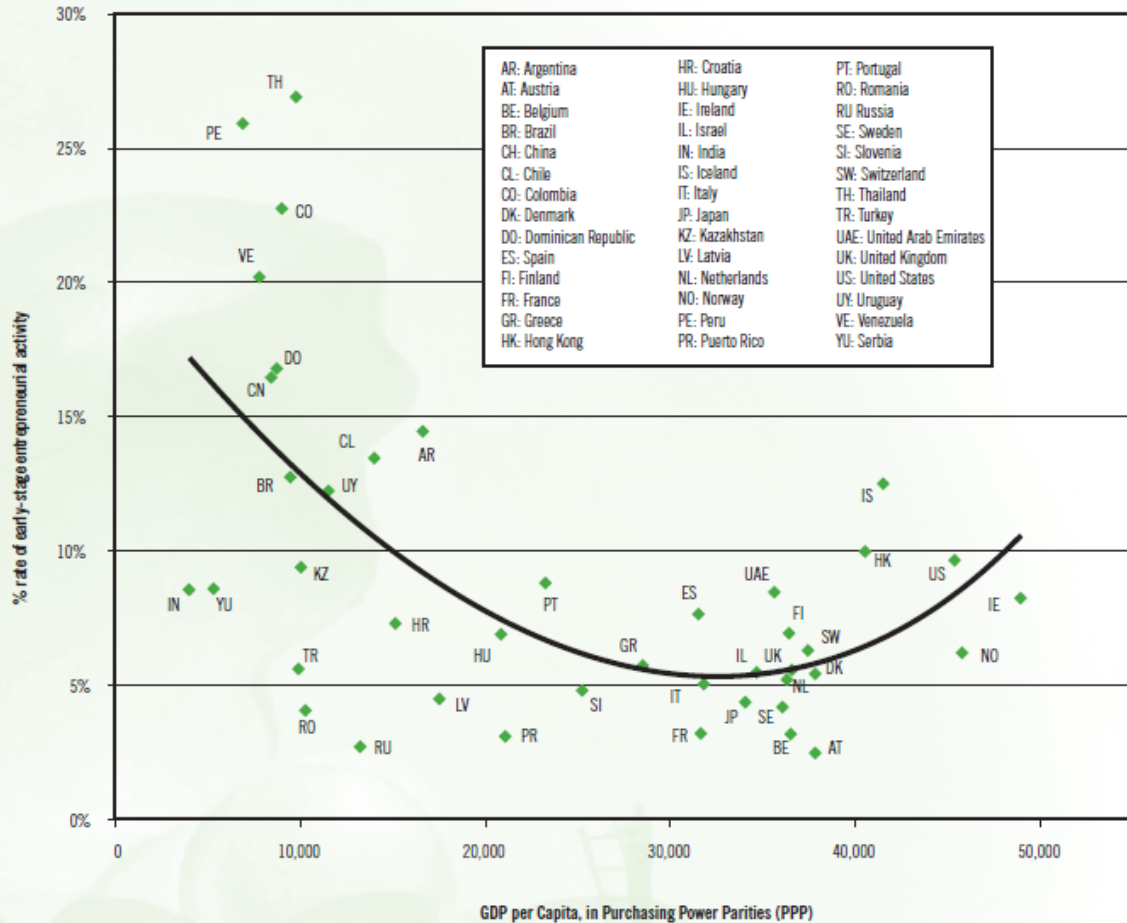
(www.gemconsortium.org, 2010-04-11)

www.svensktnaringsliv.se (2010-04-20)

www.undp.se (2010-11-10)

Bilaga 1

Figure 3. Early-Stage Entrepreneurial Activity Rates and Per Capita GDP, 2007



Source: GEM Adult Population Survey (APS) and IMF.

Bilaga 2

Prevalence Rates of Entrepreneurial Activity Across Countries by Gender 2007 (GEM 2007)

	Early Stage Entrepreneurial Activity (Nascent + New)		Established Business Owners		Overall Business Owners (Nascent + New + Established)	
	Male	Female	Male	Female	Male	Female
Argentina	17.52%	11.34%	15.78%	4.16%	33.30%	15.50%
Austria	3.06%	1.84%	7.25%	4.78%	10.31%	6.61%
Belgium	4.30%	1.98%	1.86%	0.93%	6.16%	2.91%
Brazil	12.73%	12.71%	12.70%	7.24%	25.43%	19.95%
Chile	16.45%	10.43%	11.89%	5.59%	28.33%	16.02%
China	19.27%	13.43%	9.66%	7.04%	28.93%	20.47%
Colombia	26.91%	18.77%	15.49%	7.84%	42.41%	26.60%
Croatia	9.44%	5.13%	5.79%	2.67%	15.23%	7.80%
Denmark	6.21%	4.56%	8.54%	3.43%	14.75%	8.00%
Dominican Republic	18.91%	14.50%	8.96%	6.12%	27.88%	20.62%
Finland	8.96%	4.81%	10.31%	4.80%	19.27%	9.60%
France	4.14%	2.21%	2.52%	0.95%	6.66%	3.16%
Greece	7.96%	3.46%	14.59%	12.04%	22.56%	15.51%
Hong Kong	14.33%	5.82%	7.51%	3.75%	21.84%	9.56%
Hungary	9.29%	4.52%	5.88%	3.81%	15.17%	8.33%
Iceland	17.40%	7.44%	13.43%	3.98%	30.83%	11.42%
India	9.51%	7.49%	8.69%	2.18%	18.21%	9.66%
Ireland	10.57%	5.87%	12.66%	5.38%	23.22%	11.25%
Israel	7.12%	3.75%	3.61%	1.10%	10.72%	4.84%
Italy	6.69%	3.30%	8.87%	2.17%	15.56%	5.48%
Japan	3.47%	5.22%	8.72%	8.57%	12.20%	13.79%
Kazakhstan	11.17%	7.64%	6.80%	4.80%	17.97%	12.44%
Latvia	7.70%	1.41%	4.90%	2.02%	12.60%	3.43%
Netherlands	6.64%	3.70%	8.59%	4.07%	15.24%	7.77%
Norway	8.59%	4.28%	8.20%	3.50%	16.79%	7.78%
Peru	25.74%	26.06%	18.07%	12.40%	43.80%	38.46%
Portugal	11.70%	5.92%	9.79%	4.44%	21.49%	10.36%
Puerto Rico	3.16%	2.97%	4.05%	0.89%	7.21%	3.87%
Romania	4.95%	3.09%	3.34%	1.70%	8.30%	4.79%
Russia	3.79%	1.64%	1.63%	1.73%	5.41%	3.37%
Serbia	12.11%	5.06%	7.74%	2.83%	19.85%	7.88%
Slovenia	6.84%	2.68%	6.84%	2.31%	13.69%	4.99%
Spain	9.75%	5.48%	8.17%	4.57%	17.92%	10.06%
Sweden	5.78%	2.47%	6.87%	2.48%	12.65%	4.95%
Switzerland	7.59%	4.92%	8.56%	4.60%	16.15%	9.52%
Thailand	27.78%	25.95%	23.22%	19.47%	51.00%	45.42%
Turkey	8.65%	2.41%	9.47%	1.32%	18.12%	3.73%
United Kingdom	7.41%	3.60%	7.59%	2.55%	15.00%	6.15%
United States	11.98%	7.25%	6.47%	3.48%	18.45%	10.73%
Uruguay	17.33%	7.19%	8.63%	4.54%	25.96%	11.73%
Venezuela	23.50%	16.81%	5.87%	4.90%	29.37%	21.71%

Bilaga 3

**Table 6. Regulations for Starting a Business in GEM Nations, as Calculated by World Bank's "Doing Business" Project and GEM National Expert Survey (NES)
(High figures and rankings imply high red tape.)**

NATION (IN ORDER OF WORLD BANK INDEX RANK)	WORLD BANK RED TAPE INDEX BASED ON WORLD BANK ESTIMATES OF EASE OF REGISTERING A BUSINESS (PERCENTILE INDEX ^a)						GEM RED TAPE INDEX BASED ON GEM EXPERT SURVEY RATINGS OF REGULATIONS FOR STARTING A BUSINESS (REVERSED EXPERT RATINGS PER COUNTRY ON A 1-5 SCALE)					
	2003	2004	2005	2006	2007	RANK 03-07	2003	2004	2005	2006	2007	RANK 03-07
Canada	0.01	0.03	0.03	0.04	0.04	1	3.73	3.52	3.34	-	-	21
Australia	0.04	0.04	0.04	0.05	0.02	2	3.43	3.57	3.37	3.13	-	15
New Zealand	0.04	0.05	0.07	0.07	0.07	3	3.66	3.51	3.78	-	-	23
United States	0.08	0.09	0.10	0.10	0.10	4	2.85	2.72	2.71	2.81	3.05	5
Singapore	0.12	0.14	0.10	0.10	0.07	5	2.27	2.17	1.97	2.11	-	3
Hong Kong	0.1	0.13	0.14	0.16	0.17	6	1.74	-	-	-	-	1
United Kingdom	0.12	0.14	0.14	0.15	0.15	7	3.59	-	3.06	3.67	3.28	17
Puerto Rico	0.11	0.13	0.16	0.15	0.16	8	-	-	-	-	3.97	36
Ireland	0.18	0.21	0.19	0.10	0.11	9	2.84	2.81	3.03	3.60	-	10
France	0.43	0.09	0.10	0.10	0.12	10	3.79	-	-	-	-	28
Denmark	0.24	0.24	0.23	0.23	0.24	11	3.65	3.13	3.06	2.95	2.68	11
Iceland	0.21	0.22	0.24	0.25	0.26	12	2.16	2.05	2.26	1.72	2.01	2
Israel	0.21	0.23	0.26	0.30	0.32	13	-	4.08	-	-	4.04	40
Sweden	0.25	0.26	0.28	0.29	0.30	14	4.00	-	-	-	-	38
Jamaica	0.33	0.37	0.24	0.25	0.25	15	-	-	3.90	4.23	-	41
Finland	0.30	0.28	0.29	0.31	0.26	16	3.21	2.91	2.68	2.71	2.79	6
Romania	0.35	0.31	0.25	0.28	0.34	17	-	-	-	-	3.76	25
Norway	0.30	0.32	0.28	0.30	0.35	18	3.96	3.59	3.20	3.44	3.14	19
Thailand	0.29	0.32	0.34	0.38	0.40	19	2.95	-	3.74	3.73	-	20
Latvia	0.35	0.37	0.35	0.37	0.37	20	-	-	3.54	3.52	-	22
Switzerland	0.32	0.36	0.40	0.36	0.38	21	2.98	-	3.12	-	2.69	9
Chile	0.33	0.32	0.36	0.42	0.44	22	3.62	-	3.22	3.12	3.6	16
South Africa	0.33	0.38	0.39	0.43	0.40	23	3.86	3.77	4.00	3.97	-	33
Belgium	0.51	0.43	0.46	0.42	0.28	24	4.16	4.26	3.94	3.77	3.53	34
Malaysia	0.41	0.43	0.44	0.49	0.48	25	-	-	-	3.24	-	13
Netherlands	0.45	0.46	0.50	0.45	0.43	26	3.97	3.73	3.67	3.37	-	24
Russia	0.58	0.51	0.47	0.44	0.46	27	-	-	-	3.98	-	37
Turkey	0.71	0.44	0.44	0.44	0.43	28	-	-	-	4.11	4.19	44
Italy	0.49	0.48	0.51	0.53	0.54	29	4.36	-	4.10	4.07	4.32	49
Kazakhstan	0.51	0.53	0.49	0.50	0.53	30	-	-	-	-	4.13	43
Austria	0.45	0.47	0.52	0.56	0.58	31	-	-	2.98	-	2.77	7
Japan	0.59	0.63	0.65	0.35	0.37	32	-	4.17	-	-	-	46
Germany	0.53	0.54	0.50	0.55	0.57	33	4.06	3.86	3.84	3.70	-	30
Dominican Republic	0.53	0.54	0.58	0.60	0.51	34	-	-	4.14	-	3.94	39
Mexico	0.60	0.61	0.63	0.54	0.57	35	-	-	-	3.83	-	29
Portugal	0.69	0.72	0.74	0.41	0.39	36	-	3.87	-	-	-	32
Chinese Taipei	0.57	0.59	0.60	0.64	0.64	37	-	-	-	-	-	n.r.
Czech Republic	0.57	0.63	0.64	0.61	0.64	38	-	-	-	4.20	-	48
Peru	0.60	0.61	0.63	0.64	0.64	39	-	4.35	-	4.28	4.10	50
Brazil	0.64	0.63	0.61	0.65	0.65	40	4.68	4.66	4.67	4.62	4.54	56
Argentina	0.67	0.60	0.61	0.66	0.66	41	4.54	4.53	4.43	4.57	-	55
Uganda	0.62	0.64	0.65	0.64	0.65	42	3.77	3.75	-	-	-	26
Hungary	0.66	0.67	0.65	0.67	0.56	43	-	4.13	4.53	4.15	-	52
India	0.64	0.65	0.66	0.63	0.64	44	-	-	-	3.78	-	27
Slovenia	0.59	0.60	0.62	0.71	0.71	45	4.19	4.38	4.34	4.35	3.94	51
Serbia	0.75	0.78	0.54	0.59	0.61	46	-	-	-	-	3.44	18
Korea	0.62	0.65	0.67	0.69	0.71	47	-	-	-	-	-	n.r.
Spain	0.68	0.70	0.66	0.69	0.71	48	3.19	3.13	3.57	2.98	3.27	12
Croatia	0.69	0.70	0.73	0.70	0.64	49	4.13	4.19	4.24	-	4.10	45
Venezuela	0.71	0.71	0.70	0.70	0.70	50	4.20	-	4.21	-	4.55	54
Poland	0.67	0.70	0.72	0.77	0.78	51	-	4.19	-	-	-	47
Philippines	0.71	0.72	0.74	0.74	0.78	52	-	-	-	3.86	-	31
China	0.80	0.81	0.82	0.77	0.78	53	2.97	2.57	3.08	-	-	8
Ecuador	0.80	0.80	0.80	0.80	0.80	54	-	4.08	-	-	-	42
Jordan	0.93	0.78	0.77	0.79	0.75	55	-	3.58	3.06	-	-	14
Uruguay	0.79	0.82	0.82	0.83	0.88	56	-	-	-	4.31	-	53
Greece	0.79	0.82	0.83	0.85	0.86	57	4.11	3.97	3.96	3.6	4.03	35
United Arab Emirates	0.85	0.87	0.89	0.91	0.91	58	-	-	-	2.48	-	4