



Charlotte Kjeldsen, Marie Degn Kristensen
og Jørgen Rosted

Et benchmark studie af
iværksætteraktivitet
– hvad kan Danmark lære?

#2 Juni 2003

Indholdsfortegnelse

	Sammenfatning	7	3.3	De enkelte rammebetingelse	21
Del 1	Indledning	8		Konkurslovgivning	21
1.1	De nye vækstdrivere	8		Administrative byrder	23
1.2	Benchmark af OECD-landene	8		One-stop-shops	24
1.3	Datakvalitet	10		Skat	26
1.4	Sådan er rapporten bygget op	10		Aktieoptioner	27
Del 2	Benchmark af iværksætter-præstationer	12		Venturekapital	29
2.1	Hovedresultater	12	3.4	Exitmuligheder	30
2.2	Iværksætteraktivitet	12	Del 4	Offentlige lån og lånegarantier	31
	Eablering af nye virksomheder	13		Uddannelse i iværksætteri	32
	Vækst i nye virksomheder	13	4.1	Kampagner	33
2.3	Samlet iværksætteraktivitet	17	4.2	Incubators	33
2.4	Danmarks præstationer	18	4.2	SMV-programmer	34
Del 3	Benchmark af iværksætter-politik	20		Samlede rammebetingelser	35
3.1	Hovedresultater	20		Hvad kan Danmark lære?	37
3.2	Iværksætterpolitik	20		Hovedresultater	37
				God politik giver gode resultater	37
				De vigtigste politikområder	39

Sammenfatning

4.3	Kan Danmark styrke iværksætterpolitikken?	41
	Konkurslovgivning	41
	Administrative barrierer	42
	Rådgivning	42
	Skat	42
	Aktieoptioner	43
	Venturekapitalmarkedet	43
	Afhændelsesmuligheder	44
	Offentlige lån og lånegarantier	45
	Uddannelse og iværksætteri	46
	Kampagner	46
	Incubators	46
	Appendiks A. Databeskrivelse	47
	Appendiks B. Robusthedsanalyse	49
	Appendiks C. Manglende variable	55
	Appendiks D. Sammenhæng	57

Denne rapport bechmarker 21 OECD-landes iværksætteraktivitet og iværksætterpolitik. Analysen viser, at de lande, der klarer sig bedst på iværksætterområdet, også er de lande, der har størst fokus på de underliggende rammebetingelser. Der er med andre ord en sammenhæng mellem den førte politik og den aktivitet, der foregår på iværksætterområdet. Resultaterne viser samtidig, at Danmark har en del at lære af de bedste iværksætterlande.

Ved at benchmarker landenes præstationer på iværksætterområdet udpeges de lande, der har den største iværksætteraktivitet. Aktiviteten måles på en række indikatorer, der beskriver mængden af nye virksomheder og væksten i nye virksomheder. USA, England, Korea, Canada og Finland viser sig at være de lande, der klarer sig bedst på iværksætterområdet. Danmark ligger med en placering som nummer 17 i den dårligste tredjedel af de 21 OECD lande.

Landenes rammebetingelser for iværksætteraktivitet benchmarkes ud fra 10 udvalgte politikområder. Sammenligningen viser, at de bedste iværksætterlande også er de lande, der har de bedste rammebetingelser. Målt på rammebetingelser ligger Danmark igen blandt den dårligste tredjedel af lande.

Ved mere formelt at teste sammenhængen mellem landenes præstationer og den førte politik fås en høj korrelation mellem de to serier. Det ser altså ud til, at politikerne i de lande, der klarer sig dårligt, kan lære noget af den politik, der bliver ført i de bedste iværksætterlande.

Der udpeges slutteligt 5 hovedområder, som har høj prioritet i de bedste iværksætterlande, men som Danmark ikke i samme grad har valgt at fokusere på. Her er tale om konkursområdet, skat, incubators, venturemarkedet og uddannelsessystemet. Det er vurderingen, at Danmark kan lære noget på alle 5 områder.

1.1 De nye vækstdrivere

I løbet af 90'erne er der sket en bemærkelsesværdig ændring i vækstprocessen. De velkendte kilder til vækst er ved at tørre ud. Det gælder fx flere og mere produktive investeringer samt flere og dygtigere medarbejdere. Mange nye virksomheder skaber store værdier uden at investere i bygninger, maskiner m.v. og uden at producere varer eller serviceydelser i gængs forstand. Samtidig stiger beskæftigelsen i mange af de rige lande ikke længere. Befolkningstilvæksten er aftagende, og erhvervsfrekvensen for både mænd og kvinder har tilsyneladende nået et mætningspunkt.

Selvom nye årgange på arbejdsmarkedet har bedre kompetencer end de, der forlader arbejdsmarkedet, kan denne kvalitetsforbedring slet ikke drive væksten i det omfang, vi har været vant til. Alligevel er der nogle lande, der fortsat har en pæn vækst. Væksten må altså have andre og nye årsager. Det var en af de vigtige konklusioner, da OECD i foråret 2001 udgav en publikation med titlen, *Den ny økonomi – er der noget i det?*¹⁾

OECD identificerede 4 vækstdrivende faktorer, der nok er velkendte, men som har fået ny og voksende betydning:

- Iværksætteraktivitet
- Innovation
- Informations- og kommunikationsteknologi
- Menneskelige ressourcer

Denne rapport sætter fokus på den første af de fire områder: iværksætteraktiviteten.

1.2 Benchmark af OECD-landene

Iværksætteraktiviteten er afgørende for samfundets vækst i perioder, hvor der sker store forandringer. For virksomhederne er det en voldsom udfordring at omstille sig fra en international industriøkonomi til en global videnøkonomi. Nogle klarer det, andre bukker under. Ikke mindst i gamle veldrevne virksomheder er det me-

get vanskeligt at gennemføre store og hurtige forandringer. Det er ofte nemmere for helt nye virksomheder at introducere nye teknologier og nye metoder, som er væsentligt mere værdifulde.

OECD-rapporten peger på, at iværksætteraktiviteten er forskellig mellem de enkelte OECD-lande, men den tegner ikke et samlet billede af årsagerne til forskelle i omfanget. På den baggrund opstod tanken om at benchmarke OECD-landene for dermed at lære af landene med de bedste resultater.

Dette studie bygger på en antagelse om, at landene godt kan lære af hinanden. Ikke under alle omstændigheder, men i en række afgørende tilfælde.

Tidligere benchmark studier har især koncentreret sig om landenes indbyrdes placering. Målet har været at identificere områder, hvor et land klarer sig særlig godt eller særlig dårligt. Denne viden er blevet brugt af de enkelte lande til at prioritere mellem forskellige politiske indsatsområder, men sjældent til mere systematisk at lade sig inspirere af andre landes erfaringer. Det er ofte blevet antaget, at landene er så forskellige, at man ikke kan overføre politikerfaringer fra et land til et andet.

Skal landene i et benchmarkstudie kunne lære af hinanden, kræver det to typer af benchmarking:

- Først må landenes **præstationer** benchmarkes. Hvilke lande opnår hhv. gode og dårlige resultater, når det gælder iværksætteraktivitet?
- Herefter må de betydningsfulde politikområder defineres, og der må benchmarkes på de erhvervsmæssige **rammebetingelser** for hvert politikområde

Hvis der er en sammenhæng mellem præstationer og rammebetingelser, så kan landene med mindre gode rammebetingelser muligvis lære af de bedste – og få en højere iværksætteraktivitet ud af det.

Om det faktisk er tilfældet, kan ikke vides med sikkerhed, da betydningen af erhvervsmæssige rammebetingelser afhænger af den sammenhæng, de virker i. Fx kan betingelser på kapitalmarkedet eller i konkurslovgivningen virke forskelligt i forskellige lande afhængig af hvilke regler, der i øvrigt er gældende i de enkelte lande, og hvilken historisk og kulturel baggrund reglerne bygger på.

Benchmarkstudier kan således ikke udgøre en sikker facitliste for erhvervspolitikken, men kan være en inspiration ved udformningen af de bedst mulige erhvervsmæssige rammebetingelser. Hvis der er en påviselig sammenhæng mellem landenes præstationer på iværksætterområdet og iværksætterpolitikken, er der grundlag for at gå videre og uddrage læren for hvert enkelt land – herunder Danmark.

¹⁾ OECD (2001), The New Economy: Beyond the Hype – The OECD Growth Project, OECD, Paris.

Ideen til denne form for benchmark opstod for nogle år siden i det danske erhvervsministerium. De første resultater var lovende, men det blev hurtigt klart, at det var en omfattende opgave. Projektet krævede et større kendskab til de enkelte OECD-lande, end der formentlig findes i noget enkelt OECD-land. Projektet kunne derfor kun realiseres, hvis det skete i et internationalt samarbejde – en global videndeling.

I år 2000 besluttede Danmark at finansiere et sekretariat i OECD, der kunne koordinere et sådan benchmark projekt. På det grundlag vedtog OECD-ministrene i foråret 2001, at OECD's vækststudie skulle følges op af et ambitiøst benchmark studie, hvor landene skulle lære af hinandens erfaringer.

I foråret 2002 oprettede økonomi- og erhvervsministeriet en enhed for erhvervsøkonomisk forskning og analyse (FORA). Enheden skulle blandt andet følge OECD's benchmarkstudie og uddrage, hvad Danmark kan lære af andre landes erfaringer.

Denne rapport om iværksætterområdet er den første afrapportering. I løbet af de næste par år vil der komme tilsvarende rapporter om de andre vækstdrivere.

1.3 Datakvalitet

Den store interesse for iværksætterområdet er af nyere dato, og derfor er datagrundlaget forholdsvis spinkelt. Selv i de lande, der er længst fremme på statistikområdet, er der klare mangler i statistikken. Det gælder både statistik, der beskriver landenes præstationer og statistik, der belyser de erhvervsmæssige rammebetingelser.

Når et statistikområde er nyt, er det som regel en stor udfordring at sammenligne data på tværs af lande. Statistikkerne er ofte udarbejdet på ad-hoc basis, og en international harmonisering har ikke fundet sted. Denne mangel har hidtil karakteriseret iværksætterområdet, men inden for de seneste år har især EU og OECD ydet værdifulde bidrag til en harmonisering af statistikken.

I dette studie bruges kun harmoniserede data fra internationale statistikkilder.

Det primære sammenligningsgrundlag for benchmarkstudier er kvantitative data. Derfor er værdien af et benchmarkstudie meget afhængig af datas beskaffenhed. Kvalitative data er brugt til at beskrive områder, hvor kvantitative data ikke er tilgængelige.

Da datagrundlaget nogle steder er ganske spinkelt, har det været nødvendigt på flere områder at undlade konklusioner eller lave betingede konklusioner. Ikke desto mindre er det vurderingen, at resultaterne er brugbare. Det forventes, at bedre data i de kommende år vil føre til mere præcise og detaljerede konklusioner, men

det forventes samtidigt, at de hovedkonklusioner, der fremstår af denne analyse kan fastholdes, også når der kommer bedre data.

Kvaliteten og anvendelsesområdet af de respektive data vil blive diskuteret, efterhånden som data præsenteres. For mere udførlige beskrivelser af de metoder, der er benyttet til at løse problemer med huller i dataserier og sammenvægtning af dataserier henvises til appendiks B og C.

1.4 Sådan er rapporten bygget op

I rapporten vurderes OECD's analyser og resultater. Der inddrages supplerende indikatorer og gennemføres nye og mere detaljerede test af mulige sammenhænge. På den baggrund gives der et bud på, hvad Danmark kan lære af de bedste lande på iværksætterområdet.

Del 2 er en benchmark af landenes præstationer på iværksætterområdet med henblik på at identificere de bedste iværksætterlande. Danmarks præstationer sammenholdes med præstationerne i de bedste lande.

Del 3 er en benchmark af iværksætterpolitikken. De 11 udvalgte politikområder gennemgås med særlig fokus på de lande, der klarede sig bedst på iværksætteraktiviteten, og der opstilles en samlet indikator for landenes politiske indsats på iværksætterområdet.

I del 4 undersøges sammenhængen mellem iværksætterpræstationer og den førte iværksætterpolitik. Dermed bliver de væsentligste erhvervsmæssige rammebetingelser for iværksætteraktivitet udledt. Dernæst vurderes det, hvad Danmark kan lære af de bedste lande. Ved at sammenholde de erhvervsmæssige rammebetingelser i Danmark med rammebetingelserne i de bedste lande identificeres og beskrives de områder, hvor Danmark afviger fra de bedste lande.

Benchmark af iværksætterpræstationer

2.1 Hovedresultater

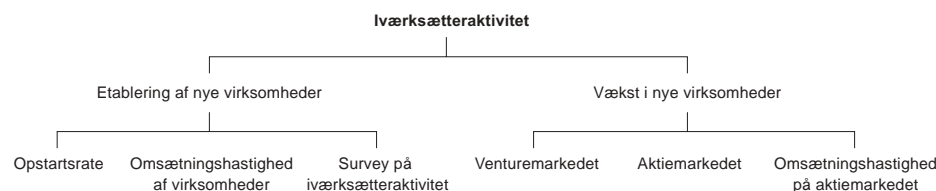
Beregninger på en række OECD-landes præstationer på iværksætterområdet viser, at USA, Korea, Canada, Finland og England umiddelbart klarer sig bedst. Danmark ligger derimod blandt den tredjedel af lande, der klarer sig dårligst på iværksætterområdet.

Iværksætteraktivitet måles på to dimensioner: *etablering af nye virksomheder* og *vækst i nye virksomheder*. Korea og England klarer sig godt på begge dimensioner, mens Canada og USA er med blandt de bedste, fordi de har gode resultater for væksten i nye virksomheder. Finland kommer med blandt Top5 landene, fordi landet har haft succes med etableringer af nye virksomheder. Danmark klarer sig relativt godt på indikatoren for etablering af nye virksomheder, men kan langt fra nå med blandt de bedste lande, når der måles på væksten i nye virksomheder.

Der synes således at være basis for, at Danmark har noget at lære af de bedste iværksætterlande.

2.2 Iværksætteraktivitet

Fremkomsten af nye virksomheder er et vigtigt element i et lands vækst- og velskandspores, fordi nye virksomheder kan være afgørende bærere af ny teknologi, innovation og nye forretningsmodeller. Men ikke alene etablering af nye virksomheder er vigtig, også væksten i nye virksomheder er et væsentligt element i disse processer. Et lands præstationer på iværksætterområdet bør derfor måles på to dimensioner: *etableringen af nye virksomheder* og *væksten i nystartede virksomheder*. Figur 2.1. viser strukturen i den sammensatte indikator for iværksætteraktivitet.



Figur 2.1 Sammensætning af indikator for iværksætteraktivitet

I det følgende beskrives indholdet af de to dimensioner og kvaliteten af de underliggende variable diskuteret.

Etablering af nye virksomheder

Indikatoren for etablering af nye virksomheder består af tre variable, der tilsammen skal belyse landenes præstationer på området. De anvendte variable er opstartsrate, omsætningshastighed af virksomheder og et survey, der beskriver iværksætteraktiviteten i de enkelte lande.²

Det er kun et mindre antal OECD-lande, der har pålidelig statistik for den første variabel, opstartsrate, og statistikken er ikke umiddelbart sammenlignelig mellem landene. Problemerne opstår bl.a. fordi de primære kilder til statistikken er forskellige, men selv hvor der er samme kilde, kan der være problemer med at sammenligne data. I nogle lande bruges momsstatistikken, men da omsætningsgrænsen for, hvornår virksomheder skal momsregistreres varierer, er selv denne statistik svær at anvende på tværs af landene. OECD har harmoniseret momsstatistikken for opstart af nye virksomheder, så den er sammenlignelig mellem 9 OECD-lande. Harmoniseringen er lavet for årene 1989-94.³

Fra samme primærkilde opgør OECD omsætningshastighed for virksomheder, som er den anden variabel i indekset for etablering af nye virksomheder. Variablen er et mål for nye virksomheders bidrag til dynamikken i erhvervslivet. Det er i første omgang afgørende, at der rent faktisk starter nye virksomheder. Hvis det samtidig er forholdsvis let at afvikle en virksomhed, når den ikke længere er profitabel, vil det medvirke til en hurtigere fornyelse af virksomhederne og således bidrage til en mere dynamisk iværksætteraktivitet. Omsætningshastigheden udregnes som summen af hvor mange virksomheder, der starter og hvor mange, der lukker ud af den samlede virksomhedsbestand.

Den tredje variabel i indekset for etablering af nye virksomheder er et survey på iværksætteraktiviteten i forskellige lande. I 1999 blev der på initiativ af Babson College i USA lavet en spørgeskemaundersøgelse af iværksætterkulturen i 10 forskellige lande. Undersøgelsen er siden blevet gentaget hvert år og omfattede i 2002 37 lande. I Danmark forestås undersøgelsen af Syddansk Universitet.⁵ Iværksætteraktiviteten måles ved at spørge et repræsentativt udsnit af den voksne befolkning om "de har forsøgt at starte egen virksomhed eller er ejer/direktør for en virksomhed, der er mindre end 42 måneder gammel".⁴

Spørgeskemaundersøgelsen måler altså ikke kun hvor mange virksomheder, der starter men også hvor mange personer, der har forsøgt at starte virksomhed. Herudover medregnes formentlig også personer, der har hjulpet andre med at starte ny virksomhed.

Det kan således ikke forventes, at spørgeskemaundersøgelsens måling af iværksætteraktiviteten er perfekt korreleret med data på den faktiske opstartsrate. De to

² Se appendiks A for data- og kildebeskrivelser.

³ OECD, 2002, Scarpetta S, "The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data", OECD working paper Eco/CPE/WP1(2002)3.

⁴ I de senere undersøgelser er der skelnet mellem forskellige typer af incitamenter i iværksætterkulturen. I surveyundersøgelsen opereres med to motiver for virksomhedsetablering. Enten er virksomheden resultatet af en forretningsmæssig mulighed (opportunitet), eller en nødvendig foranstaltning for overlevelse (necessity). Danmark har en høj grad af "opportunitet"-baseret iværksætteri, hvorimod et land som Brasilien har en høj grad af "necessity"-baseret iværksætteri. Nogle lande ligger højt på begge skalaer, eksempelvis Thailand og Indien, som også har det højeste iværksætterniveau af samtlige deltagerlande i GEM 2002.

⁵ GEM, 2001, Reynolds et al., "Global Entrepreneurship Monitor 2001 – Executive Report".

variable udtrykker forskellige dimensioner af et lands iværksætterkultur – hvor mange virksomheder etableres rent faktisk, og hvor stor en andel af befolkningen er involveret i opstart af nye virksomheder.

Det er valgt både at lade tallene for opstart af nye virksomheder, omsætningshastigheden og antallet af personer, der har været involveret i opstart af ny virksomhed indgå i den samlede indikator for etablering af nye virksomheder. Ikke kun fordi der dermed er data for flere lande, men også fordi tallene udtrykker forskellige dimensioner af iværksætteraktiviteten.

Når de tre variable lægges sammen til en samlet indikator for etablering af nye virksomheder, er det hovedsagligt landene udenfor Europa, der viser de bedste resultater. Noget overraskende ligger USA forholdsvist lavt, jf. tabel 2.1.

Tabel 2.1 Indikator for etablering af nye virksomheder

Note: Placeringer er lavet på baggrund af en sammenvejede indikator for iværksætteraktivitet bestående af OECD's tal på opstartsrate og omsætningshastighed af virksomheder samt af GEMs survey på iværksætteraktivitet. Hver variabel har vægten 1/3. Se appendiks B og C for håndtering af normaliseringsmetoder, vægte og manglende variable.

Kilde: GEM, 2001, Reynolds et al., "Global Entrepreneurship Monitor 2001 – Executive Report"; OECD, 2002, Scarpetta S, "The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data", OECD working paper Eco/CPE/WP1 (2002)3 samt egne beregninger.

Land	Placering	Land	Placering
Mexico	1	Danmark	12
Australien	2	USA	13
New Zealand	3	Norge	14
Korea	4	Spanien	15
Finland	5	Italien	16
England	6	Holland	17
Irland	7	Sverige	18
Frankrig	8	Tyskland	19
Polen	9	Japan	20
Canada	10	Belgien	21
Portugal	11		

Vækst i nye virksomheder

Statistikken for vækst i nye virksomheder er meget sparsom og vanskelig at sammenligne mellem landene. Det hollandske økonomi- og erhvervsministerium har lavet en mindre analyse, hvor det er forsøgt at beregne væksten i nystartede virksomheder.

Den hollandske undersøgelse anvender to vækstindikatorer. Den første er andelen af små virksomheder, der i de seneste tre år har haft en vækst i beskæftigelsen på mere end 60 pct., og den anden indikator er opstartsrate i højvækstsektorer. Indikatorerne viser stor spredning mellem landene, jf. tabel 2.2 England og USA kommer bedst ud blandt de undersøgte lande, mens Japan ligger helt i bund. Tyskland, Holland og Danmark indtager en midterposition på disse vækstindikatorer.

	Opstartsrate i højvækstsektorer	Andel af SMV virk. med høj vækst
England	28.2	22
USA	26.4	19
Tyskland	19.1	12
Holland	16.9	9
Danmark	14.3	12
Belgien	-	14
Japan	7.5	5

Det er imidlertid en svaghed, at den hollandske undersøgelse omhandler så forholdsvis få lande. OECD har i deres benchmarkstudie derfor valgt at bruge kapitaltal som en indikator for vækst i nye virksomheder. Antagelsen er, at nye virksomheder må have tilført risikovillig kapital for at finansiere et vækstforløb, derfor kan omfanget af risikovillig kapital anvendes som billede på væksten i nystartede virksomheder.

Størrelsen af kapitalmarkedet måles på tre indikatorer. De to første er tilførslen af kapital til virksomhederne via hhv. venturemarkedet og aktiemarkedet. Herudover er omsætningshastigheden på aktiemarkedet inddraget som udtryk for markedets effektivitet.

Det er en afgørende svaghed, at kapitalindikatoren måler den samlede tilførsel af risikovillig kapital til erhvervslivet og ikke kun tilførslen af kapital til nye virksomheder, men der findes ikke data på dette niveau. En anden svaghed ved kapitalindikatoren er, at der kan være forskel på hvordan, nye virksomheder i forskellige lande finansierer væksten. Hvis finansiering over venture- og aktiemarkedet udgør en relativ lille andel af den samlede finansiering, vil kapitalindikatoren undervurdere den faktiske vækst. Alternativet til finansiering via venture- og aktiemarkedet er egenfinansiering eller lånefinansiering. Det er imidlertid vurderingen, at det er vanskeligt og atypisk at finansiere en markant vækst i nye virksomheder ved egen- og lånefinansiering, derfor synes tilførslen af risikovillig kapital umiddelbart at være en fornuftig indikator for væksten i nye virksomheder.

For med rimelighed at kunne anvende kapitalmarkedstallene som proxy for væksten, må det imidlertid undersøges om der overhovedet er en sammenhæng mellem størrelsen af kapitalmarkedet og væksten i nye virksomheder. Der kan opnås en fornemmelse af kapitaltallenes anvendelighed ved at se på korrelationen mellem de hollandske væksttal og kapitaltallene.

Tabel 2.2 Data på beskæftigelsesvækst i virksomheder

Note: Opstartrater i højvækstsektorer angiver antal opstarter i pct. af den samlede bestand af virksomheder i højvækstsektoren. Andel af SMV virksomheder med høj vækst angiver, hvor mange virksomheder ud af den samlede bestand, der har haft beskæftigelsesvækst på mere end 60 pct. mellem 1995–98.

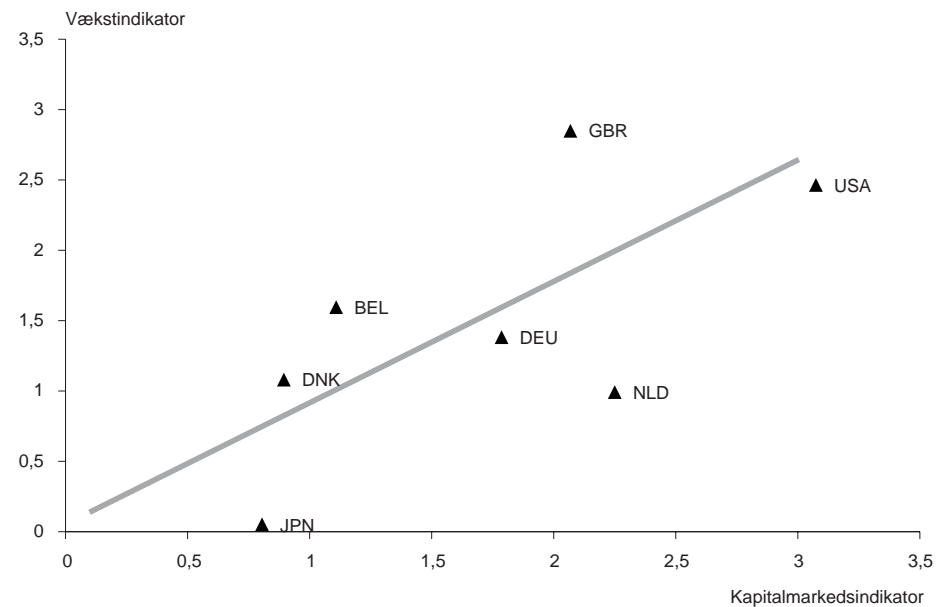
Kilde: "International benchmark ondernemerschap 2001", EIM Holland 2001; se også www.eim.nl.

For de 7 lande, hvor der både er tal for væksten og kapitalmarkedet, er der en forholdsvis god korrelation mellem de to dataserier, jf. figur 2.2.

Figur 2.2 Sammenhæng mellem væksttal og kapitalmarkedstal

Note: Vækstindikatoren er en sammenvejning af værdier på variable opstartrater i højvækstsektorer og på andelen af SMV virksomheder med høj vækst. Kapitalmarkedsindikatoren er en lige sammenvejning af de tre kapitalserier tilførsel af kapital via venturemarkedet og aktiemarkedet samt omsætningshastigheden på aktiemarkedet.

Kilde: "International benchmark ondernemerschap 2001", EIM Holland 2001 – se også www.eim.nl; OECD 2002, Hoffmann et al., "Benchmarking: Fostering firm creation and entrepreneurship" samt egne beregninger.



Kapitalmarkedsindikatoren er herefter valgt som indikator for væksten i nystartede virksomheder. Det må imidlertid understreges, at der herved sker et sammenfald mellem præstationsindikatorer og indikatorer for de erhvervmæssige rammebetingelser. Eksistensen af et velfungerende venture- og aktiemarked kan være en væsentlig forudsætning for vækst i nystartede virksomheder, det vil sige en del af rammebetingelserne. Der er altså risiko for cirkelslutning, når kapitaltallene både bruges som indikator for væksten og som en del af iværksætterpolitikken. Denne sammenblanding må erindres, når der uddrages anbefalinger til iværksætterpolitik af analysen.

Når de tre kapitaltal vægtes sammen til en samlet kapitalindikator fås en væsentlig anden rangordning af landene, end den sammenvejede indikator for etablering af nye virksomheder, jf. tabel 2.3.

Land	Placering	Land	Placering
USA	1	Frankrig	12
Korea	2	Australien	13
Holland	3	Belgien	14
Canada	4	Polen	15
England	5	Portugal	16
Spanien	6	Italien	17
Tyskland	7	Danmark	18
Sverige	8	Japan	19
Finland	9	New Zealand	20
Irland	10	Mexico	21
Norge	11		

Tabel 2.3 Indikator for vækst i nye virksomheder

Note: Kapitalmarkedsindikatoren er en sammenvejning af de tre kapitalserier tilførsel af kapital via venturemarkedet og aktiemarkedet samt omsætningshastigheden på aktiemarkedet. Hver variabel har vægten 1/3. Se appendiks B og C for håndtering af normaliseringsmetoder, vægte og manglende variable.

Kilde: OECD 2002, Hoffmann et al., "Benchmarking: Fostering firm creation and entrepreneurship" samt egne beregninger.

2.3 Samlet iværksætteraktivitet

Den samlede indikator for landenes præstationer på iværksætteraktivitet består af en sammenvejning af variable for *etablering af nye virksomheder* og variable for *vækst i nye virksomheder*. For at lave en sammensat indikator må det i første omgang besluttes, hvordan de enkelte variable skal sammenvejes. Der skal altså tages stilling til hvor meget vægt den enkelte variabel skal have, og hvordan de forskellige variable skal konverteres til et fælles format, der muliggør sammenlægning.

For at vurdere robustheden af resultaterne er der foretaget en samlet følsomhedsanalyse på valget af vægte og aggregeringsmetoder, jf. appendiks B. Ved at lade vægte og metoder variere over et vist interval fås 192 potentielle placeringer for hvert land. De potentielle placeringer synliggør, hvordan det enkelte lands placering ændres, alt efter hvordan den samlede indikator sammensættes.

Beregningerne i appendiks B viser, at udvælgelsen af de lande, der klarer sig bedst på iværksætterområdet ikke umiddelbart afhænger af de valgte beregningsmetoder. Placeringen af landene synes at være robuste overfor såvel alternative vægte og metoder.

I OECD's benchmarkanalyse udvælges de 5 lande, der har de bedste præstationer på det samlede indeks for iværksætteraktivitet, og de erhvervmæssige rammebetingelser for iværksættere undersøges nærmere for disse lande. En udvælgelsesprocedure kan være at vælge de lande, der flest gange – blandt de 192 muligheder – er bedst placeret. En sådan rangordning er foretaget i tabel 2.4. Beregningerne viser, at 7–8 lande kan komme i betragtning til en Top5 placering. Specielt USA, England og Korea ligger med en stor andel af deres potentielle placeringer i Top5.

	Andel af de potentielle placeringer i Top5 (pct.)	Bedste placering	Dårligste placering
Korea	87	1	8
USA	79	1	12
England	74	1	11
Australien	61	1	10
Mexico	60	1	13
Finland	55	1	10
Canada	32	2	13
Holland	19	4	18
Spanien	13	2	18
New Zealand	12	4	17
Tyskland	5	4	20
Irland	0	6	15
Frankrig	0	6	16
Polen	0	10	21
Norge	0	8	19
Portugal	0	8	19
Sverige	0	7	19
Danmark	0	9	20
Italien	0	12	20
Belgien	0	16	21
Japan	0	19	21

Tabel 2.4 Beregninger på indekset for iværksætteraktivitet

Note: Fed typografi indikerer de 5 udvalgte lande. Jf. appendiks B for nærmere beskrivelse af beregningsmetoden.

Kilde: GEM, 2001, Reynolds et al., "Global Entrepreneurship Monitor 2001 – Executive Report", OECD 2002, Hoffmann et al., "Benchmarking: Fostering firm creation and entrepreneurship" ; Scarpetta S, "The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data", OECD Working Paper Eco/CPE/WP1(2002)3 samt egne beregninger.

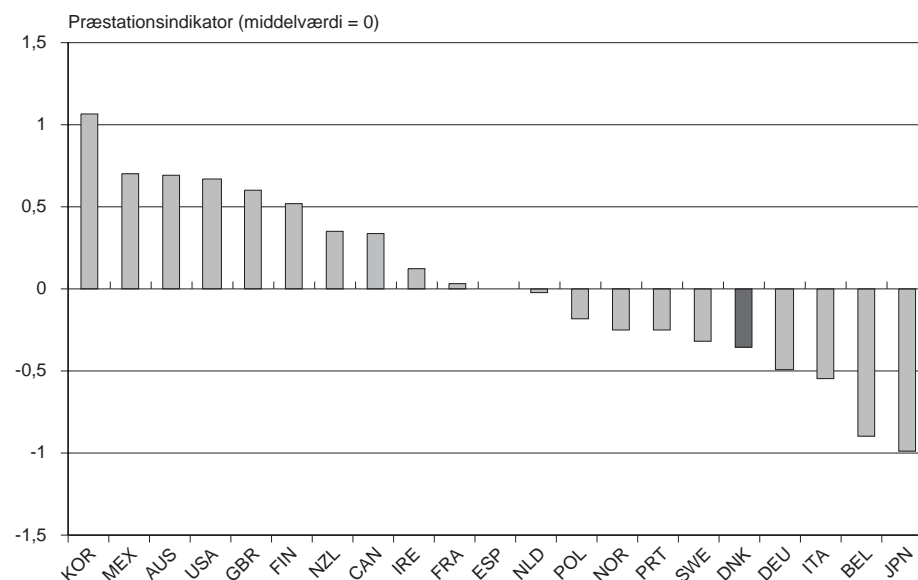
OECD har udeladt Australien og Mexico fra de lande, der udtages til nærmere analyse. Begrundelsen er, at der for de to lande kun findes tal fra spørgeskemaundersøgelsen for indikatoren på etablering af nye virksomheder. Samtidig ligger disse lande lavt på kapitalindikatoren. OECD har derfor vurderet, at de to landes placeringer er for usikre til, at landene kan indgå i Top5.

De 5 udvalgte lande er herefter Korea, USA, England, Finland og Canada.

2.4 Danmarks præstationer

Det er ikke umiddelbart muligt ud fra beregningerne i tabel 2.4, at få en specifik rangering af alle landene. Beregningerne viser hvilke lande, der klarer sig absolut bedst, men kan ikke bruges til en endelig placering af samtlige 21 lande. Der er flere metoder, som kan give en samlet rangering af landene. Metoderne, der alle har deres ulemper, er grundigt beskrevet i appendiks B. I tråd med OECD er det valgt at give alle de underliggende variable lige vægt og at anvende én specifik aggregeringsmetode. Dermed fås en rangering af samtlige 21 lande på indikatoren for iværksætteraktivitet, jf. figur 2.3.⁶

Danmark er placeret som nr. 17 ud af de 21 lande og er således placeret i den dårligste tredjedel, når det gælder aktiviteter på iværksætterområdet.



⁶ Se appendiks B for beskrivelse af metoder og for betydningen af disse metodiske valg.

Figur 2.3 Placeringer på indikator for iværksætteraktivitet

Note: Indeksverdierne er beregnet ved at give hver af de 6 variable (opstartsrate, omsætningshastighed af virksomheder, survey på iværksætteraktivitet, venturemarkedet, aktiemarkedet og omsætningshastighed på aktiemarkedet) lige vægt og ved at anvende normaliseringsmetode 3 beskrevet i appendiks B.

Kilde: GEM, 2001, Reynolds et al., "Global Entrepreneurship Monitor 2001 – Executive Report", OECD 2002, Hoffmann et al., "Benchmarking: Fostering firm creation and entrepreneurship"; Scarpetta S, "The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data", OECD Working Paper Eco/CPE/WP1(2002)3 samt egne beregninger.

Danmarks placering varierer alt efter valg af metode og vægt til de forskellige variable, men i 69 pct. af tilfældene placeres Danmark i den dårligste halvdel. I ingen af tilfældene er Danmark placeret i den bedste tredjedel, endsige Top5.

Danmarks dårlige placering kan primært tilskrives væksten i de nye virksomheder. På den første dimension, etablering af nye virksomheder, ligger Danmark i midtergruppen på en 12. plads ud af 21. Hvorimod Danmarks placering på OECD's kapitalindikator, vækst i nye virksomheder, er nr. 18 blandt de 21 lande.

Man bør dog være varsom med konklusioner på de danske forhold. I løbet af de sidste 5 år har der været en pæn stigning i antallet af nye virksomheder i Danmark. I 1995 startede ca. 15.000 nye virksomheder, og i 2000 ca. 19.000 nye virksomheder. Det er vurderingen, at Danmark efterhånden klarer sig ganske pænt på etablering af nye virksomheder sammenlignet med en række andre OECD-lande.

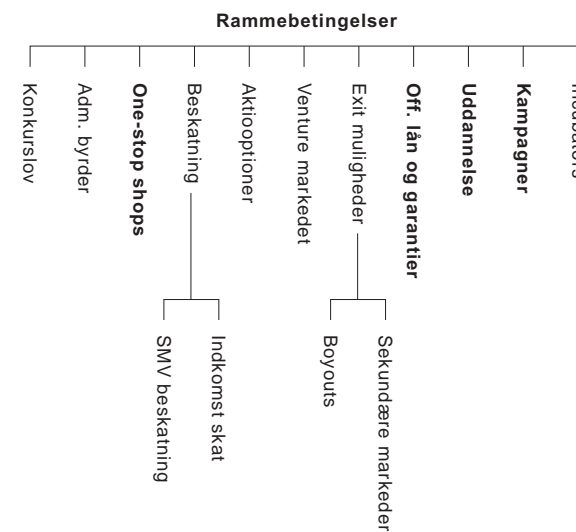
Som tidligere fremlagt er der problemer forbundet med at måle vækst i nye virksomheder ved kapitaltallene. Men Danmarks placering målt på vækst i virksomheder og opstartsrate i højvækstsektorer bekræfter billedet af, at Danmark halter bagefter på denne dimension af iværksætteraktivitet. Tallene viser, at vækstbidraget fra små og mellemstore virksomheder i Danmark kun er halvt så stort som i England og USA, jf. tabel 2.2. Denne vurdering understøttes af nye resultater fra EU.⁷

Der er imidlertid behov for bedre datagrundlag for at kunne drage mere sikre og detaljerede konklusioner. Både danske data, der kan give en nærmere vurdering af væksten i nye virksomheder og bedre internationale data, der muliggør sammenligninger af etableringsrate og vækst på tværs af lande.

På det foreliggende datagrundlag kan det imidlertid konkluderes, at Danmark synes at kunne lære noget af de bedste lande, for så vidt der er sammenhæng mellem den iværksætterpolitik de enkelte lande fører og landenes præstationer på iværksætterområdet. En analyse af sammenhængen kræver i første omgang en benchmark af iværksætterpolitikken. Denne analyse foretages i det følgende kapitel.

⁷ Kilde: Eurostat 2003, "Business demography in 9 Member States. Results for 1997–2000", Statistics in Fokus, Theme 4 – 9/2003.

For at kunne holde de enkelte landes præstationer op mod den førte politik er det nødvendigt at opstille én samlet indikator for landenes rammebetingelser. Figur 3.1. viser strukturen for en sådan indikator.



Figur 3.1 Sammensætning af indikator for rammebetingelser

Note: Typerne i fed indikerer områder, hvor der endnu ikke findes kvantitative data.

3.1 Hovedresultater

Analysen af de udvalgte politikområder viser, at USA, Canada, England, Korea, Sverige og Finland er blandt de lande, der har de mest gunstige rammebetingelser for iværksætteraktiviteten. Der synes således at være en klar sammenhæng mellem Top5 landene udpeget i forrige afsnit og de lande, der fører den mest offensive iværksætterpolitik. Danmark ligger i den dårligste tredjedel af de 21 lande, når der benchmarkes på rammebetingelserne.

3.2 Iværksætterpolitik

OECD har defineret en række politikområder, der har betydning for iværksætteraktiviteten. Områderne udgør en bred vifte af erhvervsmæssige rammebetingelser, der har betydning for etableringen af nye virksomheder og væksten i nye virksomheder.

For hvert politikområde er der valgt en række variable, som beskriver området, og som gør det muligt at benchmarke landene. Der er dog enkelte politikområder, hvor der endnu ikke findes kvantitative data, eller hvor det simpelthen ikke er muligt at opstille kvantitative data. På de politikområder – fire i alt – er der foretaget en kvalitativ vurdering.

De 11 analyserede politikområder ses i tabel 3.1.

Tabel 3.1 De overordnede politikområder

Politikområder	Kvantitative data
Offentlig regulering	
1. Konkurslovgivning	✓
2. Administrative byrder	✓
3. One-Stop-Shops	
Skat	
4. Selskabsskat og indkomstskat	✓
5. Aktieoptioner	✓
Finansiering	
6. Venturemarkedet	✓
7. Exitmuligheder	✓
8. Offentlige lån og lånegarantier	
Uddannelse og iværksætterkultur	
9. Uddannelsessystemet	
10. Kampagner	
Spin-offs	
11. Incubators	✓

3.3 De enkelte rammebetingelser

I det følgende rangordnes landene på de politikområder, hvor der foreligger kvantitative data, og der beregnes en samlet politikindikator på baggrund af disse kvantitative variable. Derefter foretages en vurdering af erhvervsvilkårene i de 5 lande, der i del 2 blev udpeget som de lande, der klarer sig bedst på iværksætterområdet.

For politikområder hvor det ikke har været muligt at udarbejde kvantitative data, vurderes de fem landes erhvervsvilkår på grundlag af de kvalitative data.

Konkurslovgivning

Ved konkurs ophører en økonomisk aktivitet, og det opgøres, om de tilbageværende værdier kan dække kreditorernes tilgodehavender. Kan de ikke det, har kreditorerne mulighed for at få deres krav indfriet, hvis skyldneren senere får nye værdier. De nærmere regler er fastlagt i konkurslovgivningen, som indeholder en afvejning mellem kreditorernes ønske om at få indfriet gælden og skyldnerens ønske om at få en ny mulighed for at drive forretning.

Det er omdiskuteret, hvor stor betydning konkurslovgivningen har for iværksætteraktiviteten. En høj grad af kreditorbeskyttelse gør det nemmere for iværksættere at opnå kredit. Da det er få virksomheder, der går konkurs med tab, kan der argumenteres for, at en restriktiv konkurslovgivning fremmer iværksætteraktiviteten. På den anden side kan der argumenteres for, at iværksættere lærer af deres erfaringer ved en konkurs, og at disse erfaringer er værd at bygge videre på. Muligheden og lysten til at begynde forfra kan forhindres af en restriktiv konkurslovgivning. En mere lempelig konkurslovgivning kan i højere grad opbygge en iværksætterkultur, der øger motivationen for at drive egen virksomhed.

Spørgsmålet er, om den vigtigste virkning af konkurslovgivningen ikke netop ligger på det holdningsmæssige og kulturelle niveau. Lande, der har en kort tidsperiode, hvor kreditorer kan gøre krav på aktiver, er tilsyneladende lande, der har tradition for høj iværksætteraktivitet, mens det er svært at forestille sig, at lande med meget restriktiv konkurslovgivning skulle være præget af en meget aktiv iværksætterkultur.

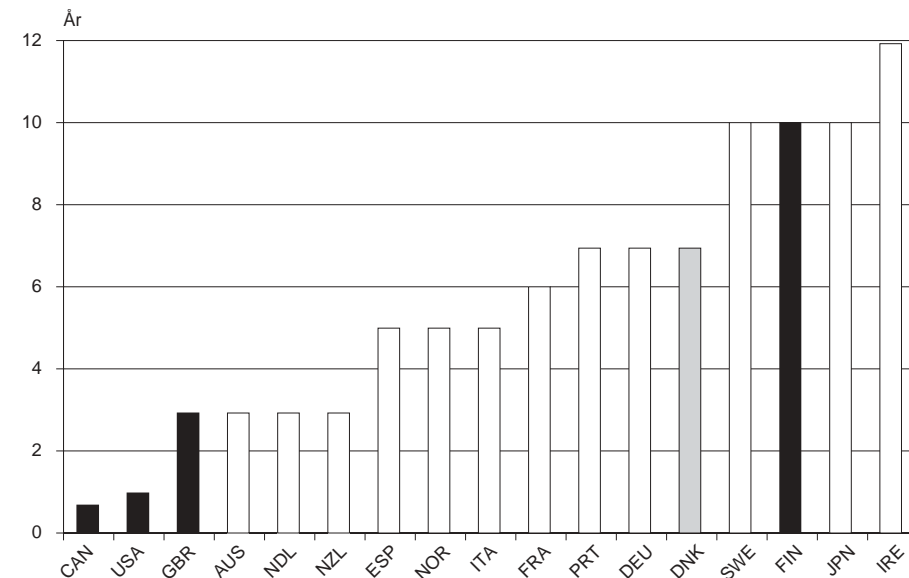
Konkurslovgivningen gælder umiddelbart for personligt drevne virksomheder. Drives virksomheden i selskabsform, og selskabet går konkurs med tab, kan kreditorerne kun gøre udlæg i selskabets værdier og ikke i ejerens personlige værdier. I mange tilfælde er det dog almindeligt, at ejeren eller hovedaktionæren hæfter personligt for selskabets gæld, hvorfor konkursreglerne også ved selskabskonkurs kan få konsekvenser for ejerens personlige værdier.

Konkursreglerne er forskellige mellem OECD-landene. I nogle lande fremgår det direkte af konkurslovgivningen, i hvor lang tid en kreditor har mulighed for at gøre sine krav gældende. I andre lande gælder kravet i realiteten uendeligt, men der er regler for gældssanering, som i praksis kan føre til, at skyldneren kan komme ud af gældsforpligtigelsen. Reglerne for gældssanering varierer mellem lande, men det er et gennemgående træk i alle lande – også lande med fast tidsperiode – at der gælder særlige strenge konkursregler ved uagtsomhed og svig.

De forskellige regelsæt gør det vanskeligt at sammenligne konkursreglerne mellem landene. OECD har gennemført en analyse, hvor lande med fast tidsperiode for kreditorindsigelse sammenlignes med lande uden fast tidsgrænse, men med regler for gældssanering. Det har således været nødvendigt at skønne over den gennemsnitlige periode, der går, inden gældssaneringen gør skyldneren gældfri. Resultaterne af denne analyse er gengivet i figur 3.2.

Figur 3.2 Konkurslov – antal år kreditorer har krav på den konkursramtes aktiver (2000)

Kilde: OECD (2001), Entrepreneurship, Growth and Policy.



Data er indsamlet fra nationale kilder. I USA, Canada og England, angiver konkurslovgivningen det antal år en kreditor kan gøre krav på skyldnerens værdier. I England er man i gang med at reducere den tid en kreditor kan gøre krav på aktiver fra 3 til 1 år, hvis konkursen kan tilskrives en ekstern begivenhed.

For de øvrige lande beror længden af den tid, en kreditor kan gøre sine krav gældende, på en vurdering af hvorvidt og hvornår den konkursramte kan opnå gældssanering. Denne praksis gælder blandt andet for den finske konkursregulering, hvor nationale kilder angiver, at konkursramte virksomheder opnår gældssanering efter cirka 10 år.

Seks lande skiller sig klart ud som de lande, der har den korteste periode for kreditorikrav. Af Top5 landene er Canada, USA og UK med i denne landegruppe, mens Finland er i gruppe med lande, der har en forholdsvis lang periode, hvor kreditor kan gøre sine krav gældende.

Administrative byrder

Det offentlige regelsæt danner de nødvendige rammer for etablering og drift af nye virksomheder, men administrationen af reglerne kan ikke undgå at virke som en belastning for nystartede virksomheder. Årligt bruger europæiske virksomheder 3 pct. af BNP på at håndtere administrative formaliteter.⁹ En minimering af de administrative byrder vil alt andet lige skabe bedre rammer for både etablering og drift af nye virksomheder.

Virksomheder skal etablere logistiksystemer, aflønne medarbejdere, kontrollere og kvalitetssikre produkter, indberette skat og moms m.v., hvilket alt sammen er forbundet med administrative byrder. En del af disse byrder er direkte afhængige af det offentlige regelsæt. Der er imidlertid ret store forskelle mellem landene i de formaliteter, der er forbundet med registrering og drift af en ny virksomhed.

Der er samtidig forskel på, hvordan det offentlige regelsæt håndteres i forskellige typer af virksomheder. Tyngden af administrative krav er mest belastende for ejeren af den personligt ejede virksomhed med svag økonomi. Virksomheder, der fra starten har god økonomi og vækst, kan etablere administrative enheder og rutiner og anvende informationsteknologi, som er med til at mindske de administrative byrder.

Det må formodes, at også de *forventede* administrative byrder virker som en barriere for iværksætteraktiviteten. Potentielle iværksættere kan således afstå fra at starte virksomhed, hvis de vurderer, at besværet ved administrationen er for stort.

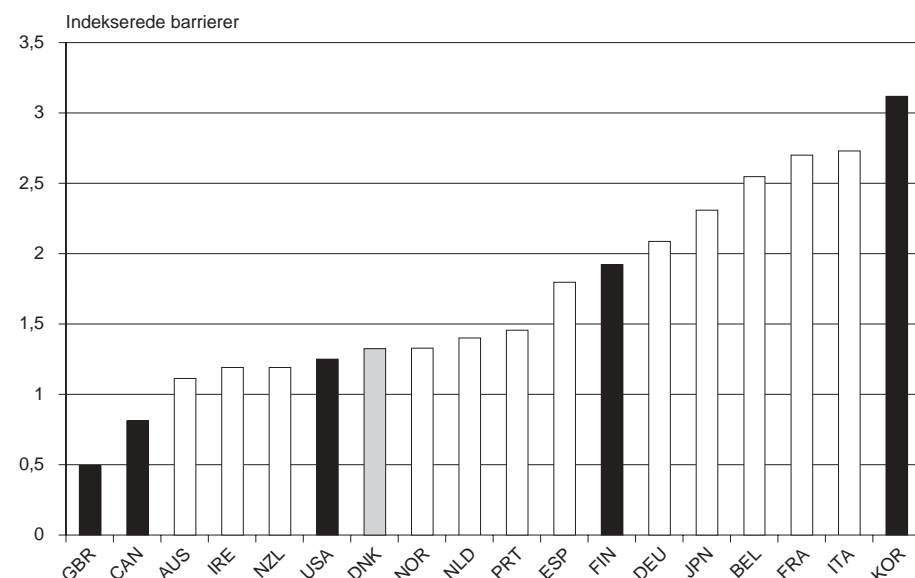
Figur 3.3 viser omfanget af de *faktiske* administrative barrierer for iværksætteraktivitet i forskellige lande.

⁹ Europa-Kommissionen (1999). Handlingsplan til fremme af iværksætterånden & konkurrenceevnen.

Figur 3.3 Barrierer for iværksætteraktivitet (2000)

Note: Indekset er baseret på syv underliggende variable, der vægtes via en faktoranalyse.

Kilde: Giuseppe Nicoletti, Stefano Scarpetta og Olivier Boylaud (2000), Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation, OECD, Economic Department Working Paper No. 226.



De administrative byrder er opgjort som de samlede byrder, en virksomhed påføres ved statslig regulering og administration. Der ligger i alt syv indikatorer til grund for konstruktionen af indekset. De syv indikatorer er vægtes i forhold til deres samlede betydning for de administrative byrder. Indikatorerne opdeles i tre underområder:

- Administrative byrder på opstart (herunder byrder på generelt og sektorspecifikt niveau)
- Regulering og administrativ uigennemsigtighed (herunder forhold omkring ansøgning af licenser og tilladelser og regelforenklning)
- Barrierer for konkurrence (herunder lovgivning vedr. begrænsning af virksomheders muligheder og antallet af særregler for offentlige virksomheder).

England og Canada skiller sig ud som de to lande, der har særskilt lave administrative byrder. Herefter kommer en gruppe lande, hvor de administrative byrder er større, men dog fortsat moderate. I gruppen af lande med de højeste administrative byrder er omkostningerne op til 3 gange større end i England og Canada.

Af de 5 førende iværksætterlande ligger England, Canada og USA blandt de lande, der har lave administrative byrder, mens Finland og Korea hører til gruppen af lande med høje omkostninger.

One-stop-shops

De færreste iværksættere har kendskab til det at drive virksomhed, før de begynder. Derfor har de fleste iværksættere behov for rådgivning og vejledning samt informationer om, hvor de skal henvende sig for at få rådgivning om etablering og drift. På trods af et stort behov fravælger mange iværksættere rådgivning på grund af for høje omkostninger.

Fra offentlig side er det muligt at afhjælpe nye virksomheders opstart og udvikling ved at koordinere den offentlige og private rådgivningsindsats i one-stop-shops. One-stop-shops er et sted, hvor iværksætteren kan henvende sig for at få relevant information og rådgivning, også kaldet erhvervsservice. Hensigten med etablering af one-stop-shops er, at iværksætteren kun skal henvende sig ét sted. Rådgivningen består både af lokale centre og af forskellige former for webbaserede adgange.

Sparring og rådgivning omkring særlige forhold udbydes af offentlige og private rådgivere, som revisorer, advokater og etableringsvejledere. En række initiativer i de bedste lande går på at samle denne form for rådgivning i enheder, hvor iværksættere kan henvende sig et sted i lokalområdet for at få vejledning og rådgivning (one-stop-shops). Tendensen blandt de bedste iværksætterlande er en intensivisering og kompetenceforøgelse af erhvervsservicesystemet med øget fokus på iværksætteres behov. Målet for de forskellige landes regeringer er, at flere skal anvende og kende til erhvervsservice systemet.

USA, England og Finland har indledt det, der kan kaldes "anden generation" af one-stop-shops.

I Finland har det konkret resulteret i en effektivisering af erhvervsservice indsatsen ved at sammenlægge erhvervspolitik med arbejdsmarkeds- og landbrugspolitik i de regionale rådgivningscentre. Centrene kan derfor tilbyde en bred vifte af rådgivningsydelser og konsulentbistand til iværksættere og små og mellemstore virksomheder. Centrene samarbejder i øvrigt med de såkaldte TEKES-centre, der arbejder for at implementere teknologi i nye virksomheder.

I England varetages erhvervsservice til iværksættere og små og mellemstore virksomheder af et landsdækkende netværk af Business Links, der er delvist offentligt finansieret. Som en væsentlig del af den engelske regerings vækststrategi differentierer Business Links mellem iværksættere med henblik på at tilbyde målrettet service og rådgivning.

Fælles for Canada, USA, Finland og England er etablering af en offentligt støttet erhvervsservice ordning, hvor private rådgivere er de primære aktører. Der findes ingen data for Korea.

Som supplement til de lokale centre står internetbaserede portaler, der er et effektivt redskab til at samle oplysninger. I England og Canada har man udviklet internetsider, så man i dag kan differentiere mellem kunder og på den måde sætte brugeren i centrum. Udviklingen inden for den teknologisk baserede erhvervsservice går i de bedste lande i retning af etablering af flere interaktive hjemmesider. Det betyder, at iværksætteren i fremtiden ikke kun kan bruge internettet som et informationsredskab, men også til rådgivning, læring og ikke mindst indberet-

ning i forbindelse med virksomhedens administration. Udfordringen i de bedste lande består dog stadig i at koordinere de tilbud og krav, forskellige offentlige institutioner stiller til iværksætterne. En fragmenteret opbygning af det offentlige internetsystem bevirker, at brugeren ikke kun har en, men mange indgange til det offentlige system. Data er ikke tilgængelige for Finland, USA og Koreas brug af webbaseret erhvervsservice.

Skat

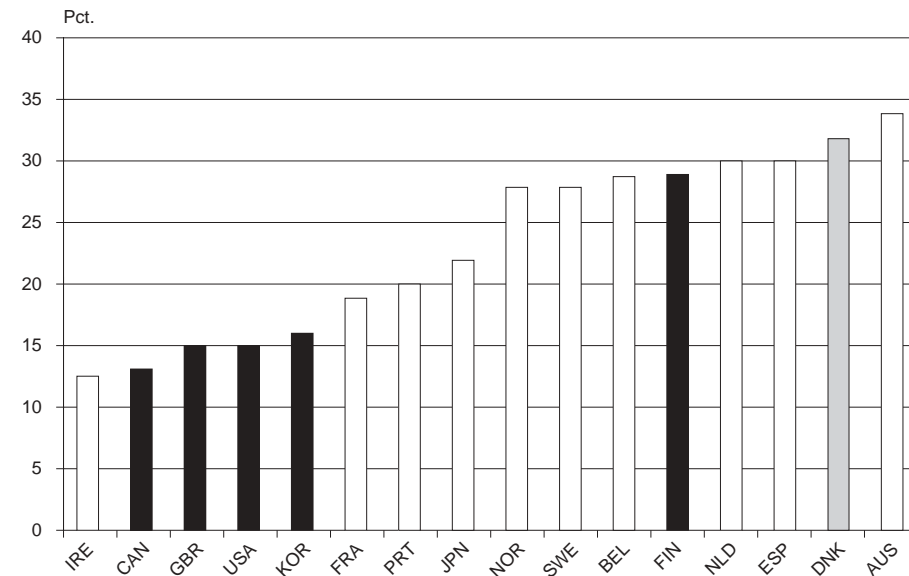
Skatteområdet hører til de mere debatterede områder i iværksætterpolitikken, og der er relativt store forskelle mellem landene. Nogle lande har indført særskilt lave skattesatser for små og mellemstore virksomheder, mens andre lande behandler virksomhederne ens uanset størrelse for dermed at sikre neutralitet og undgå konkurrenceforvridning.

I figur 3.4 er selskabsskatteprocenten for små og mellemstore virksomheder gengivet.

Figur 3.4 Selskabsbeskatning af små og mellemstore virksomheder (2000)

Note: Tabellen er udarbejdet på grundlag af oplysninger om selskabsbeskatning af små og mellemstore virksomheder i OECD's Tax Database, Ernst & Youngs Worldwide Tax Guide og nationale kilder.

Kilde: Duanjie Chen, Frank C. Lee and Jack Mintz, (2002), Taxation, SMEs and Entrepreneurship, STI Working Paper (OECD).

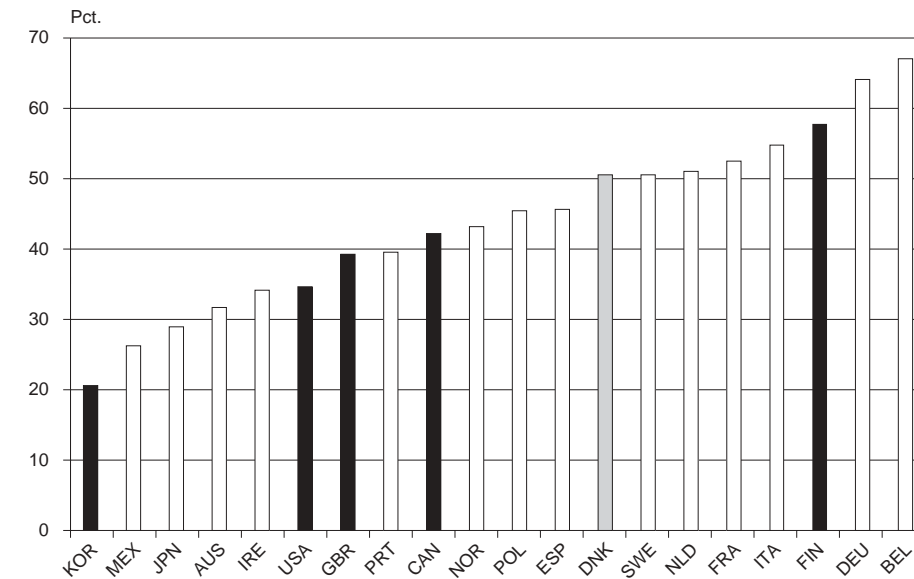


Figuren viser hvordan de enkelte lande beskatter små og mellemstore selskaber. En række lande har valgt at beskatte små og mellemstore virksomheder i selskabsform med en lavere skat end store selskaber. Formålet er at fremme iværksætteraktiviteten og væksten i de mindre virksomheder. Dette gælder for Canada, Korea, USA og England. Finland har den samme skatteprocent for både små og store virksomheder.

Iværksætteraktiviteten er ikke kun afhængig af selskabsskatten, også den personlige beskatning kan påvirke lysten til at tage de risici, der er forbundet med at være iværksætter. Enten fordi virksomheden drives som personlig virksomhed, eller fordi den indtjening, der tages ud af virksomheden, i sidste ende beskattes med

den almindelige indkomstskat. Der kan argumenteres for, at det især er den marginale indkomstskat, der bestemmer incitamentet, idet iværksætterens alternativ til indkomst som selvstændig er almindelig lønindkomst. Forskellen mellem lønindkomst og indkomst som iværksætter beskattes med den marginale indkomstskat.

I Figur 3.5 er der dog en sammenligning af den gennemsnitlige personlige indkomstskat i forskellige lande.



Figur 3.5 Direkte gennemsnitlig personbeskatning – pct. (2001)

Kilde: OECD (2002), Taxing Wages 2000–2001: Edition 2001.

Figuren viser den direkte gennemsnitlige skat på arbejdsindkomst i 2001 for en enlig industriarbejder uden børn. Der er således tale om en repræsentativ skattesats, der kan sammenlignes på tværs af lande og ikke nødvendigvis den højeste gennemsnitsskat i de pågældende lande. Skatten udregnes som summen af indkomstskat og arbejdsmarkedsbidrag, der både inkluderer arbejdsgiver- og arbejdstagerbetalte bidrag.

Korea har den laveste gennemsnitlige skatteprocent, men også USA, England og til dels Canada har lave gennemsnitlige skatte.

Aktieoptioner

Anvendelse af aktieoptioner udtrykker noget om virksomhedernes muligheder for at aflønne og motivere attraktive medarbejdere. Aktieoptioner anvendes som et rekrutteringsredskab af nystartede virksomheder, der via aktieoptioner kan tiltrække attraktive medarbejdere ved at tilbyde dem en gevinst, hvis virksomhedens værdier vokser. Samtidig kan aktieoptioner virke som et ledelsesinstrument til at give medarbejderne et incitament til at yde en ekstra indsats, når de får stillet en andel i virksomhedens værdistigning i udsigt. Disse instrumenter kan med fordel anvendes i nystartede virksomheder, hvor lønudgifterne vejer tungt, fordi virk-

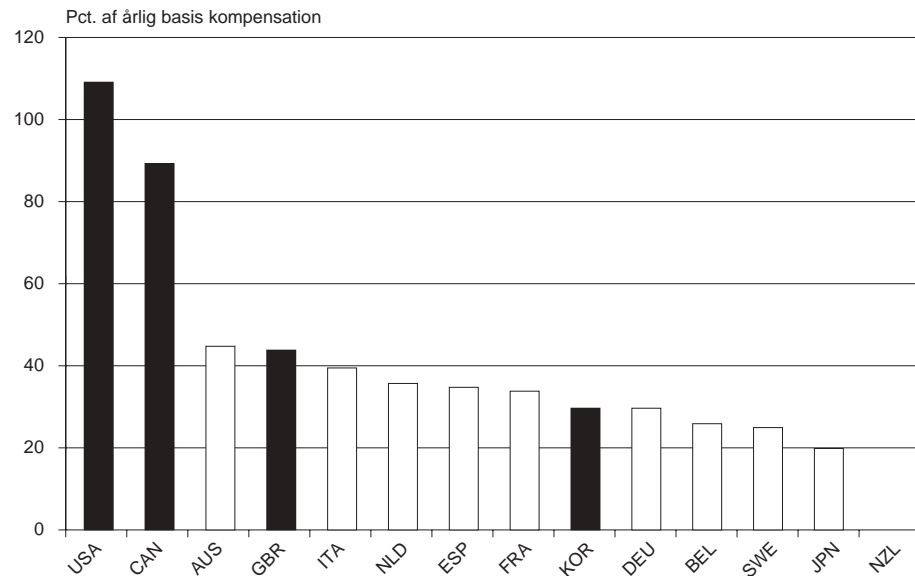
somhedens likviditet typisk er presset i opstartsfasen. Regelsættet for aktieoptioner kan således have indflydelse på udviklings- og vækstbetingelserne for nye virksomheder.

Der findes ikke internationale sammenlignelige data for anvendelsen og udbredelsen af aktieoptioner, men der findes en opgørelse over den andel af virksomhedsledernes løn, der varierer med virksomhedens økonomiske resultat, jf. figur 3.6.

Figur 3.6 Resultatafhængig løn (2001)

Note: Data er sammenstykket af nationale data af det internationale konsulentbureau Towers Perrin og viser andelen af resultatafhængig løn (Long-term incentives) for den administrerende direktør (Chief Executive Officer). Aktieoptioner udgør den største komponent.

Kilde: Towers Perrin, (2002) 2001–2002 Worldwide Total Remuneration. http://www.towers.com/TOWERS/services_products/TowersPerrin/wwtr01/images/exhibit7.gif



USA og Canada er førende på anvendelsen af resultatafhængig løn. Springet til Europa og resten af verden er stort. I Europa er England førende med anvendelse af resultatafhængig løn, men ligger stadig langt fra niveauet i USA og Canada. Forskellen må ses i sammenhæng med væksten i IT-branchen, hvor tilliden til nye IT-virksomheders udviklingsmuligheder gjorde aktieoptioner til en attraktiv aflønningsform for nye medarbejdere. Der findes ikke data for en række lande, heriblandt Finland og Danmark.

Kendetegnende for de bedste iværksætterlande, undtagen Finland, er endvidere, at de beskatter aktieoptioner som kapitalindkomst.¹⁰ Et særligt indsatsområde i den kommende amerikanske vækstpakke for 2003 er at fjerne beskatningen fra aktieindkomst. Tidspunktet, hvor aktieoptioner beskattes, kan også have indflydelse på anvendelsen af aktieoptioner. Aktieoptioner kan enten beskattes på det tidspunkt, hvor optionen eller tegningsretten udnyttes til køb af aktier, eller de kan beskattes på tildelingstidspunktet. Sidstnævnte kan indebære, at nogle af aktierne må sælges med det samme for at kunne betale skatten. Canada har som det eneste førende iværksætterland udskudt beskatningstidspunktet til realiseringen af en eventuel gevinst, mens USA og England i relevante tilfælde her åbnet for denne mulighed. De fleste andre lande beskatter medarbejderne ved tildelingen.

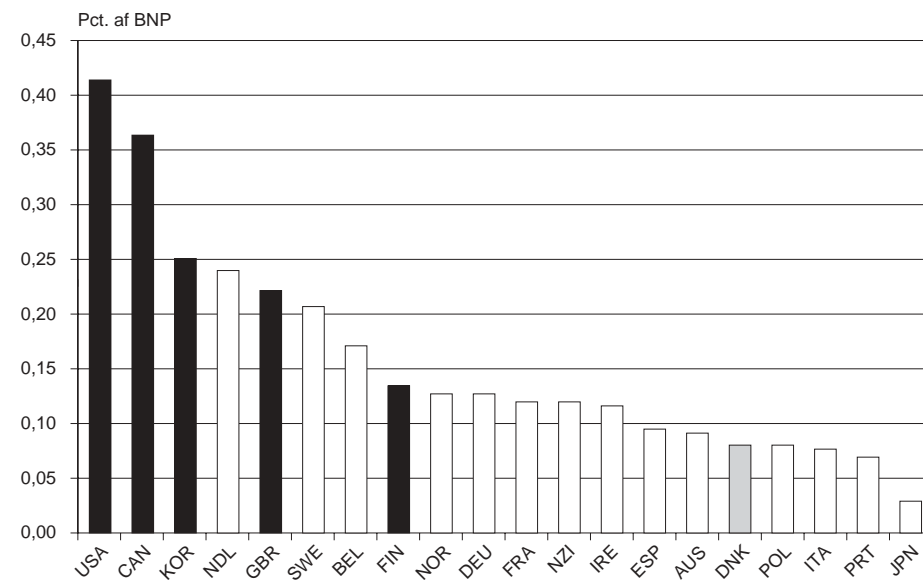
¹⁰ OECD (2002), Policy Benchmarks for Firm Creation and Entrepreneurship. DSTI/IND(2002)13.

Venturekapital

Adgang til finansiering er centralt for nye virksomheders opstarts- og ekspansionsfase, da de færreste iværksættere selv kan finansiere samtlige udgifter til etablering og produktudvikling. Majoriteten af iværksættere finansierer disse omkostninger ved en kombination af egenfinansiering og banklån.¹¹

En mindre gruppe virksomheder har imidlertid behov for mere kompetent kapital. Det er typisk de mest innovative og vækstorienterede virksomheder. Her er adgangen til venturekapital den afgørende mulighed for at finansiere vækst og udvikling. Venturekapital er risikovillig kapital, der investeres i innovative og vækstorienterede iværksætter virksomheder i den helt tidlige fase af en virksomheds etablering og ekspansion. Investoren af venturekapital vil typisk deltage aktivt i virksomhedens forretningsmæssige udvikling. Venturekapitalisten har ofte egne erhvervs erfaringer eller trækker på et netværk af kompetente erhvervsfolk med erfaringer som iværksættere eller virksomhedsledere.

Iværksætternes adgang til et stort og kompetent venturemarked kan have afgørende betydning for nye virksomheders vækstmuligheder. Der er imidlertid markant forskel på størrelsen af venturemarkederne i de enkelte OECD-lande, jf. figur 3.7.



¹¹ GEM, 2002, Reynolds et al., "Global Entrepreneurship Monitor 2002 – Executive Report".

Figur 3.7 Venturekapital investeringer i pct. af BNP (1998–2001)

Note: Data for alle lande er fra 1998–2001 undtagen Korea, New Zealand, Australien og Japan hvor data er fra 1998–2000.

Kilde: OECD-data 2002.

Tabellen viser omfanget af ventureinvesteringer i forhold til landenes BNP. Den samlede venturekapital udgøres af investeringer i de tre udviklingsfaser: Seed, startup og ekspansion. Seed og startup kapital er investeringer i projekter, der endnu ikke er færdigudviklede, og hvor der er behov for finansiering til den teknologiske og kommercielle udvikling af ideen. Seed og startup dækker også processer, hvor prototyper eller forretningsmodeller færdigudvikles og introduceres på markedet. Investeringer i ekspansionsfasen går til virksomheder, der er begyndt

at sælge på markedet, men som har behov for kapital til at finansiere den første vækst. Ekspansionskapital kan også indgå i finansieringen af forskning og udvikling i forbindelse med virksomhedens næste produkt.

Venturekapitalmarkedet er særsomt stort i USA og Canada, men også Korea og England har venturemarkeder af anseelig størrelse. Venturemarkedet i Finland er mindre, men dog i den øverste halvdel.

Exitmuligheder

Når virksomheder er ved at være konsoliderede opstår nye finansieringsbehov i relation til omdannelser, nye ledelsesstrukturer og åbning af nye markeder. De kompetencer, der skal til for at starte og udvikle en virksomhed er væsentlig forskellige fra de kompetencer, der skal til for at drive en stor virksomhed med mange ansatte. Investorernes mulighed for at afhænde porteføljevirkighederne, når ekspansionsfasen er godt i gang, er afgørende for investorernes forrentning af den investerede kapital.

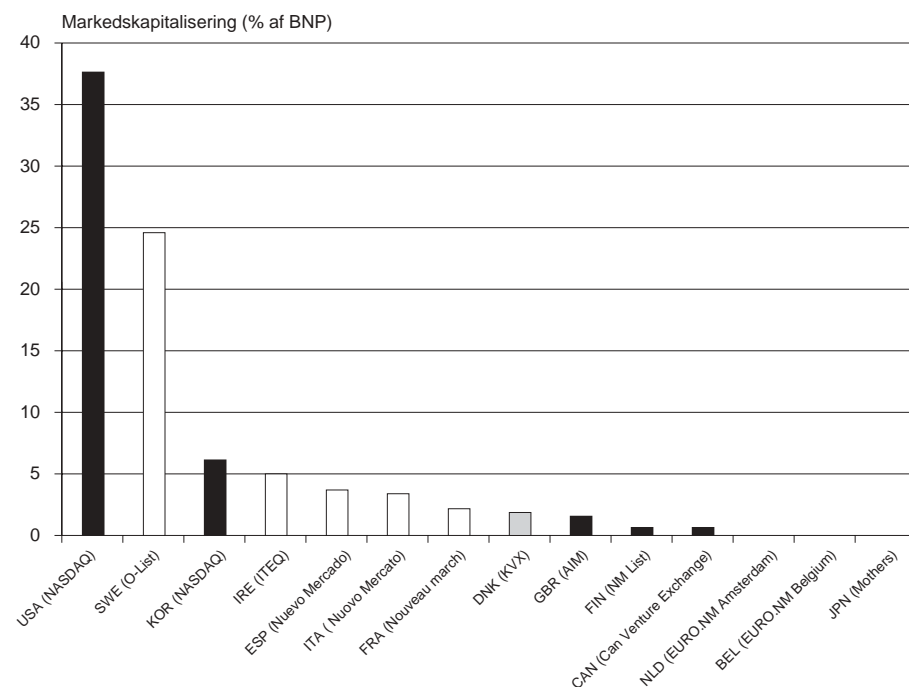
Der findes forskellige exitmuligheder. Ventureselskabet kan sælge virksomheden videre til en anden virksomhed eller sælge selskabets aktier på markeder for unoterede aktier. En anden mulighed er salg til virksomhedens ledelse (management buyout). Det har en positiv effekt på venturemarkedet, hvis ventureinvestorerne har velfungerende exitmuligheder på det øvrige kapitalmarked.

OECD har i deres benchmarkstudie valgt kun at se på størrelsen af markedet for unoterede aktier som indikator for de eksisterende exit muligheder i de enkelte lande. Det er en type aktiemarkeder, der har mindre stringente adgangskrav og lavere omkostninger end de etablerede markeder, og de er derfor mere velegnede til at optage unge vækstvirksomheder. Figur 3.8 viser værdien af forskellige landes markeder for unoterede aktier.

Figur 3.8 Aktiemarkeder for unoterede aktier

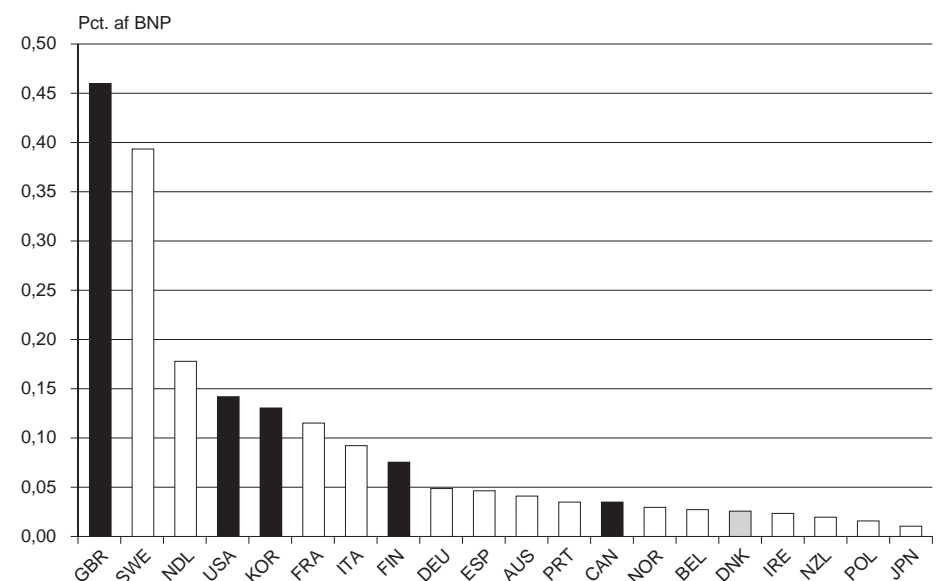
Note: Data er indsamlet via OECD sekretariatet fra nationale kilder.

Kilde: OECD (2002), Benchmarking "Fostering Firm Creation and Entrepreneurship".



Det største og bedst fungerende marked er det amerikanske NASDAQ. Det amerikanske marked er ældst og har langt større kritisk masse end de øvrige markeder. Det europæiske marked er karakteriseret ved en gryende etablering af transnationale markeder, hvor regioner går sammen om at skabe nye og større aktiemarkeder for nye virksomheder. De europæiske markeder er dog endnu stærkt fragmenteret og udgøres af en række mindre delmarkeder. Datagrundlaget levner ikke mulighed for at konkludere noget om, hvilke markeder forskellige lande anvender. Et egentligt europæisk marked som modpol til det amerikanske er der dog ikke tale om. Det europæiske marked er altså ikke i stand til at udnytte de stor-driftsfordele, der gør sig gældende på det amerikanske marked.

Bortset fra at USA har et stort og velfungerende marked for unoterede aktier, og at canadiske virksomheder har relativ let adgang til dette marked, kan der ikke konkluderes noget entydigt om mulighederne i de bedste iværksættationer for at gå på et aktiemarked for nye virksomheder. Med henblik på at styrke datagrundlaget er markedet for buyouts inddraget som supplerende indikator for exitmulighederne, jf. figur 3.9.



Figur 3.9 Buyouts i pct. af BNP (1998–2001)

Note: Data er for 1998–2001 med undtagelse af Korea, New Zealand, Australien og Japan, hvor data er for 1998–2000.

Kilde: OECD-data 2002.

Buyouts er kapital, der bruges til at købe virksomheder, som den eksisterende ledelse viderefører eller til at købe en eksisterende ledelses aktiebeholdning og dermed erstatte ledelsen. Et velfungerende marked for buyouts er således også en god exitmulighed for ventureselskaber.

England har et stort marked for buyouts, og der er et stort spring ned til den brede mellemligge, hvor Korea, Canada, USA og Finland befinder sig.

Offentlige lån og lånegarantier

Der kan være en række risici forbundet med lån til iværksættere i de tidlige faser. Risici som det private marked for lånefinansiering eller venturekapital ikke ønsker

at tage. Dette kan virke som en barriere for et lands iværksætteraktivitet. Med henblik på at øge iværksætteraktiviteten kan den offentlige sektor tilføre kapitalmarkedet yderligere ressourcer ved at fungere som bank for iværksættere eller opstille lånegarantier til banker, der investerer i iværksættere.

Canada, Finland, USA og Korea udbyder alle offentlige lån til iværksættere samt små og mellemstore virksomheder.

Herudover tilbyder alle de bedste iværksætterlande lånegarantiordninger, hvor det offentlige tilbyder at dække eventuelle tab de private banker må have på lån til iværksættere eller små og mellemstore virksomheder.¹²

Der er store forskelle mellem landene med hensyn til hvor omkostningsefficiente garantiordningerne er. England og Canada har meget restriktive kriterier for, hvilke virksomheder de tilbyder lånegarantier. De dækker mindre end 1 pct. af det samlede antal lån til små og mellemstore virksomheder. I kontrast hertil dækker offentlige lånegarantier i Korea 37 pct. af markedet og i USA 25 pct. Der findes ikke data for omfanget af lånegarantier for Finland, men Finland har senest øget det kommercielle fokus for offentlige lånegarantier.¹³

Alle de bedste iværksæternationer har offentlige låne- eller garantiprogrammer for nye virksomheder. Der er imidlertid stor forskel på, om det offentlige engagement har et kommercielt fokus eller snarere er et subsidieringsredskab til nye virksomheder. Et kommercielt fokus betyder i de fleste tilfælde, at det offentlige engagement følger de samme forretningsmæssige principper som de private investorer, men at det offentlige samtidig forsøger at optimere det samfundsmæssige afkast. Dette kan fx ske ved, at det offentlige deltager i udviklingen af nye markedssegmenter, men trækker sig ud af den del af markedet, når det er blevet selv-bærende.

Uddannelse i iværksætteri

Iværksætterkultur betinges af kulturelle og sociale normer for hvad, der er prestigefyldt og beundringsværdigt i et givet samfund. Der hersker en forventning om at kunne påvirke disse normer gennem uddannelse og kampagner. Via uddannelsessystemet er det muligt at nå en bred gruppe af potentielle iværksættere og stimulere dem til en stærkere iværksætter- og selvstændighedskultur, ligesom unge via uddannelsessystemet kan erhverve sig de faglige og mentale kompetencer, der skal til for at se forretningsmæssige muligheder og drive en virksomhed.

I mange OECD-lande foregår undervisningen i iværksætteri på ad hoc basis. Men i USA, Finland, Canada og England er det officiel politik, at der undervises i emnet iværksætteraktivitet allerede i folkeskolen og fortsættes på de højere uddannelser. USA og England har den længste tradition for at integrere iværksætteri i uddannelsessystemet. Canada og Finland har først for nyligt iværksat konkrete

samarbejder mellem erhvervsministerier og undervisningsministerier for dermed at fremme iværksætteri i uddannelsessystemet.¹⁴

Den pædagogiske indsats er primært orienteret mod at lære de unge at lave forretningsplaner og etablere virksomhed, men flere steder arbejdes der med kreativitet og projektarbejde som en væsentlig del af det at stimulere til en dynamisk iværksætterkultur. I den forbindelse er et øget samspil mellem private erhvervsvirksomheder og skolerne et væsentligt element.

På universitetsniveau fremhæves USA som foregangsland for sin indsats i at undervise de studerende i iværksætteri. Undersøgelser viser, at de studerende, der er blevet undervist i iværksætteri i langt højere grad starter virksomhed, end studerende, der ikke har modtaget denne form for undervisning. England og Canada har ligeledes igangsat en række programmer, så studerende på universitetsniveau har mulighed for at tage kurser i iværksætteri. Finske studerende på videregående uddannelser har stadig begrænsede muligheder for at modtage undervisning i iværksætteri.

Der foreligger ikke tilgængelige oplysninger om Korea.

Kampagner

Kampagner, der kan fremme iværksætterkulturen og profilere succesfulde iværksættere som rollemodeller for resten af befolkningen, er et andet politikområde, hvor vidensgrundlaget er meget spinkelt. England, USA, Canada og Finland har alle iværksat initiativer til fremme af iværksætterkulturen gennem offentlige initierede mediefremstød. Initiativerne omfatter eksempelvis uddeling af priser, præsentation af iværksættere gennem medier og særlige initiativer til fremme af iværksætterkulturen blandt unge. I USA og Canada er der en særlig praksis for at promovere iværksættere gennem TV og aviser.

Kampagner anvendes således i samtlige af de bedste iværksætterlande for dermed at gøre iværksætteri mere status- og prestigefyldt.

Incubators

Spin-offs er udtryk for nye virksomheder, som udspringer af eksisterende organisationer. Det kan både være en privat virksomhed og en offentlig organisation, typisk en forskningsinstitution. Der er tegn på, at nye virksomheder, som udspringer af eksisterende organisationer lever længere og har et større vækstpotentiale. Derfor kan betingelserne for spin-offs være en vigtig faktor for iværksætteraktiviteten og specielt for vækstbidraget fra nye virksomheder.

I OECD's benchmark studie er spin-offs ikke taget med blandt rammebetingelserne, hvilket blandt skyldes, at der er få indikatorer, som kan danne grundlag for benchmark. Formentlig er der få lovregler, der direkte påvirker privat spin-offs.

¹² OECD (2002), Policy Benchmarks for Firm Creation and Entrepreneurship. DSTI/ IND(2002)13.

¹³ OECD 2002, Hoffmann et al., "Benchmarking: Fostering firm creation and entrepreneurship"

¹⁴ Lundström, A. og Lois Sten-venson (2002) On the Road to Entrepreneurship Policy, Swedish Foundation for Small Business Research.

¹⁵ Se note 12.

¹⁶ Se note 12.

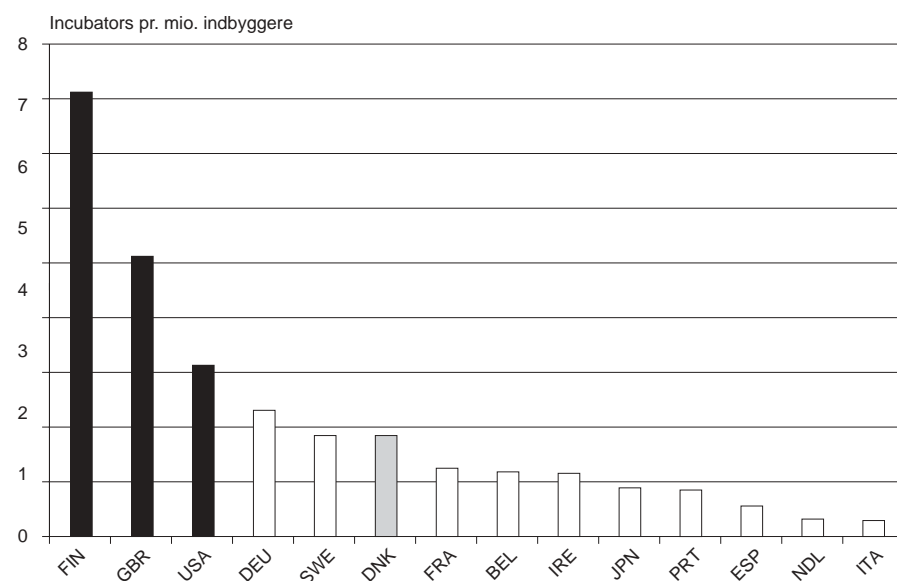
I dette studie er der derfor set bort fra de regler, der påvirker mulighederne for spin-offs fra private virksomheder. Hvis der er forskelle mellem landene skyldes det snarere finansieringsmuligheder og andre forhold, der påvirker det generelle iværksættermiljø. Det kan imidlertid ikke udelukkes, at der er kulturelle og traditionsbestemte forhold, som kan forklare forskelle i privat spin-offs mellem OECD-landene, men der er ikke tilgængelige data for dette.

Spin-offs fra offentlige institutioner vil derimod i højere grad være afhængig af offentlige regler, der påvirker det offentlig-private samspil om forskning og anden vidensdeling. I OECD's benchmark studie vil disse forhold blive medtaget i analyserne af innovation. Det gælder også forholdene for incubators, som er særlige faciliteter, kuvøser eller lignende, som stimulerer dannelsen af nye virksomheder i samspillet mellem offentlig forskning og undervisning. I dette benchmark studie er det valgt at medtage incubatorer blandt de rammebetingelser, der kan være afgørende for iværksætteraktiviteten.

Desværre er sammenlignelige data stærkt begrænsede. Der findes kun oplysninger om antallet af incubators i et begrænset antal OECD-lande, men ikke oplysninger om størrelsen af incubators eller resultaterne af den iværksætteraktivitet, der udspringer af incubatorers. I figur 3.10 er antallet af incubators pr. indbygger i 14 OECD-lande angivet.

Figur 3.10 Incubators

Kilde: Kommissionen, Benchmarking Enterprise Policy, 2001 SEC(2001)1900.



SMV-programmer

OECD's benchmarkstudie omfatter også en sammenligning af OECD-landenes programmer for fremme af erhvervsbetingelserne for små og mellemstore virksomheder. Der er imidlertid store forskelle mellem programmerne i de forskellige lande, hvilket vanskeliggør en sammenligning. Samtidig foreligger der ikke analyser, der vurderer effekten af de forskellige programmer. Det er derfor valgt at udelade denne del af de erhvervsmæssige rammebetingelser fra denne analyse.

3.4 Samlede rammebetingelser

For at kunne sammenholde de ovenstående politikområder med landenes præstationer, og dermed se om der er en sammenhæng mellem de lande, der klarer sig godt på iværksætterområdet, og de lande der fører den mest målrettede politik, må der ske en sammenvejning af de vidt forskellige politikområder.

En sammenvejning forudsætter, at der kan laves en formel rangordning af landene på de enkelte politikområder. Dette er kun muligt på politikområder, hvor der foreligger kvantitative data, hvorfor kun disse variable indgår i den samlede indikator for rammebetingelser på iværksætterområdet.

Beregnelsen af en sammensat indikator nødvendiggør som nævnt under beregningen af indikatoren på iværksætteraktivitet, at man må træffe visse valg omkring vægte og aggregationsmetoder. Robusthed på valgene fremgår af følsomhedsanalysen i appendiks B. Ved at variere vægte og metoder fås igen en mængde potentielle placeringer for hvert land – her i alt 288 placeringer.

Analysen i appendiks B viser, at Top5 landenes placeringer synes at være robuste over såvel metoder som vægte. Alle potentielle placeringer ligger i Top5 for både USA, England og Canada, mens Korea og Finland ligger med hhv. 60 og 40 pct. af de potentielle placeringer indenfor Top5, jf. tabel 3.2.

	Andel af de potentielle placeringer i Top5 (pct.)	Bedste placering	Dårligste placering
USA	100	1	2
England	100	1	3
Canada	100	1	4
Sverige	86	2	7
Korea	60	4	10
Finland	40	4	9
Irland	7	5	14
Mexico	7	5	11
Australien	1	5	12
Belgien	0	13	21
Danmark	0	12	18
Frankrig	0	9	18
Holland	0	6	12
Italien	0	14	21
Japan	0	13	21
New Zealand	0	10	21
Norge	0	11	14
Polen	0	13	19
Portugal	0	10	20
Spanien	0	14	19
Tyskland	0	7	19

Tabel 3.2 Placeringer på indikator for rammebetingelser

Note: Fed typografi indikerer de 5 udvalgte lande. Se appendiks B og C for nærmere forklaring af beregningsmetoder.

Kilde: Se kilder til figur 3.2 – 3.10 samt egne beregninger.

¹⁷⁾ Se appendiks B for betydningen af disse metodiske valg.

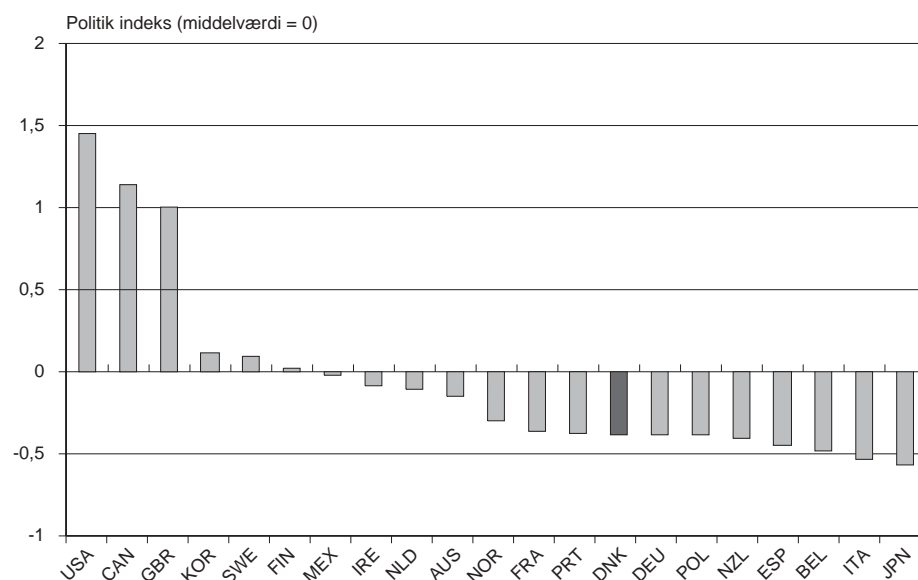
Ved at give de enkelte variable i den samlede indikator lige vægt og ved i tråd med OECD at vælge en specifik aggregeringsmetode fås en samlet rangering af de 21 lande, jf. figur 3.11.¹⁷

USA, Canada, England, Korea, Sverige og Finland klarer sig bedst, mens Danmark ligger i den dårligste tredjedel med en samlet placering som nr. 14.

Figur 3.11 Placering på politikindikatoren

Note: se appendiks B for beregninger og metoder.

Kilde: Se kilder til figur 4.1 – 4.8 samt egne beregninger.



Hvad kan Danmark lære?

Del 4

4.1 Hovedresultater

Beregninger på sammenhængen mellem præstationer og den førte politik viser, at der er en sammenhæng mellem et lands rammebetingelser og iværksætteraktiviteten i det pågældende land. Således ligger alle de bedste iværksætterlande også i toppen, når det gælder rammebetingelser for iværksætteraktivitet.

Der synes dermed at være grundlag for, at et land som Danmark, der klarer sig relativt dårligt på iværksætterområdet, kan lære noget af de bedste lande. Ved en kvalitativ analyse udpeges 5 politikområder, som har høj prioritet i de bedste lande, men som Danmark ikke i samme grad har fokus på. Det gælder konkurrenceområdet, skat, venturemarkedet, incubators og uddannelsessystemet.

4.2 God politik giver gode resultater

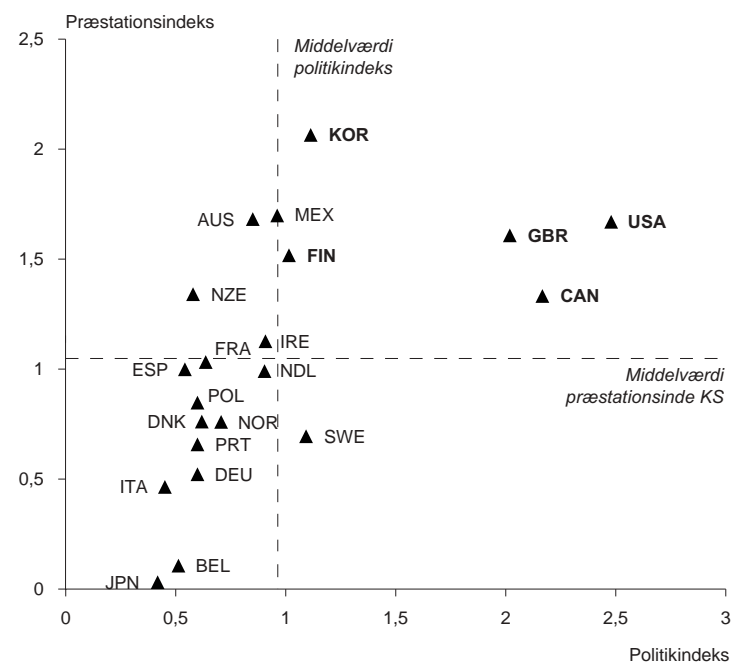
Ved at sammenholde landenes værdier på indikatoren for præstationer på iværksætterområdet med indikatorværdierne for rammebetingelser er det muligt at se om de lande, der klarer sig bedst på iværksætterområdet, også er de lande, der har de bedste rammebetingelser for iværksætterne. Med andre ord kan det belyses, om der er en sammenhæng mellem den førte politik og iværksætteraktiviteten.

Beregningerne viser en relativ god sammenhæng mellem præstationer og rammebetingelser, jf. figur 4.1.

Figur 4.1 Sammenhæng mellem præstationer og rammebetingelser

Note: Se appendiks D for beregninger samt valg af vægte og metode.

Kilde: Se kilder til graferne i kapitel 2 og 3.



Det er bemærkelsesværdigt, at kun de fem udvalgte lande befinder sig over gennemsnittet på såvel aktivitets- som politikindikatoren. Det ser altså ud til, at gode rammebetingelser for iværksættere alt andet lige giver bedre resultater. Det er undersøgt om sammenhængen alene skyldes, at data for venturemarkedet både indgår som afhængig og forklarende variabel. Dette er ikke tilfældet. Selvom venturemarkedet fjernes fra de forklarende variable, så tidsserien ikke optræder på begge sider, er der en tydelig sammenhæng mellem de to indikatorer. Sammenhængen synliggør, at det er muligt for lande med svag iværksætteraktivitet at lære af lande, der har gode resultater.

Enkelte lande falder dog uden for modellen. Det gælder bl.a. New Zealand og Australien, der har bedre resultater, end de kvantificerbare politikområder kan forklare. Og det gælder Sverige, der har dårligere resultater, end rammebetingelserne skulle betinge.

At lande falder udenfor kan skyldes flere forhold. For det første kan det være, at det ikke kun er politisk bestemte rammebetingelser, der har betydning for disse landes iværksætteraktivitet. Andre forhold, der kan forklare landes aktivitet er kulturelle og historiske faktorer. For det andet kan det være, at det i højere grad er de kvalitativt beskrevne politikområder, der har en afgørende betydning. Disse variable kan ikke måles og er derfor ikke med i de to indikatorer. Det kræver således en nærmere vurdering af hvor vigtige disse områder er for iværksætteraktiviteten i de pågældende lande. For det tredje kan der være særlige problemer med datakvaliteten, der gør at landene ligger udenfor det generelle billede. Endelig kan der være tale om, at der simpelthen mangler relevante variable i modellen.

Afslutningsvist skal det igen fremhæves, at resultaterne på sammenhængen mellem præstationer og rammebetingelser skal vurderes i lyset af datakvaliteten. Både for præstationer og rammebetingelser er der som nævnt problemer med data.

Det overvejes i OECD at forbedre den internationale statistik for opstart og vækst i nye virksomheder, og Finland har foreslået, at der nedsættes en særlig arbejdsgruppe med udvalgte eksperter, som skal foretage en nærmere undersøgelse af iværksætteraktiviteten. Hvis dette arbejde realiseres, er der håb om, at modellen forbedres, og dermed opnår vi større indsigt i sammenhængen mellem præstationer og rammebetingelser.

På det foreliggende datagrundlag er det imidlertid vurderingen, at den undersøgte model for iværksætteraktivitet har en sådan forklaringsgrad, at den kan danne grundlag for, at lande som fx Danmark, der klarer sig mindre godt på iværksætterområdet, kan lade sig inspirere af lande, der klarer sig godt. Resultaterne skal dog ikke tages alt for håndfast. Det er ikke på forhånd givet, at fordi et land har gode erfaringer med en bestemt politik, så vil andre lande også automatisk få det. Det kan afhænge af den sammenhæng, den pågældende politik skal virke i.

OECD har som sagt valgt Korea, USA, England, Finland og Canada som de bedste iværksætterlande. Den ovenstående model, der beskriver sammenhængen mellem præstationer og iværksætterpolitik passer på disse 5 lande. I det følgende lægges der derfor særlig vægt på erfaringerne fra disse lande.

4.2 De vigtigste politikområder

Der er ikke noget sikkert grundlag for at afgøre hvilke af de udvalgte politikområder, der er særlig vigtige for iværksætteraktiviteten. Men det kan være en indikation af områdets betydning, hvis rammebetingelserne i de 5 bedst præsterende lande er i top, mens det kan være en indikation af områdets mindre betydning, hvis kun et enkelt eller to af landene har rammebetingelserne i top.

Ved at sammenholde de bedste landes placering på de enkelte politikområder med Danmarks placering, kan der fås en indikation af, hvor Danmark især kan lade sig inspirere af de bedste lande, jf. tabel 4.1.

	God placering	Middel placering	Dårlig placering
Konkurslovgivning	CAN, USA, GRB ^a		FIN, DNK
Administrative byrder	GRB, CAN, USA	DNK, FIN	KOR
Rådgivning, ^b	CAN, GRB, FIN, USA	DNK	
Skat	CAN, GRB, USA, KOR		FIN, DNK
Aktieoptioner	USA, CAN ^c	GRB	KOR
Venturekapital	USA, CAN, KOR, GRB	FIN	DNK
Exitmuligheder	USA, GRB, KOR	CAN, FIN	DNK
Incubators ^d	FIN, GBR, USA	DNK	
Offentlige lån og lånegarantier	USA, KOR ^e	GRB, CAN, FIN, DNK	
Uddannelsessystemet ^f	USA, CAN, GRB	FIN	DNK ^g
Kampagner ^h			

Tabel 4.1 Benchmark af iværksætterpolitik

- Der er ingen tilgængelige data for Korea, men OECD angiver, at den koreanske regering arbejder på at reducere kredittiden.
- Der er ingen data for Korea.
- Der er ingen data for Danmark. Skattereglerne for aktieoptioner i Danmark kan dog i vid udstrækning sidestilles med betingelserne i de bedste lande.
- Der er ingen data for Korea og Canada.
- Klassificeringen af de bedste lande må tages med forbehold. USA og Korea opnår den bedste placering, fordi de tilbyder det største omfang af lån og lånegarantier til iværksættere. Canada, England, Finland og Danmark tilbyder også lån, men med et kommercielt sigte. Derfor vil en rangering af landene – og udledning af best practice – bero på en vurdering om, hvorvidt formålet med det offentlige engagement er at åbne nye markeder eller subsidiering.
- Der er ingen data for Korea.
- Danmarks placering kan være underestimeret. Der foregår formentligt et regionalt engagement uafhængigt af den officielle iværksætterpolitik.
- Alle lande har kampagner af varierende omfang. Der hersker dog meget lille viden om deres effekt, hvorfor det ikke uden yderligere undersøgelser er muligt at konkludere noget om hvilke initiativer, der er bedre end andre.

Ud fra denne kvalitative vurdering af politikområderne er der 5 politikområder, som tilsyneladende skiller sig ud, som højt prioriterede områder i de fire førende iværksætterlande, og som samtidig er områder, hvor Danmark ligger blandt de dårligste lande. Dette gælder konkursområdet, skat, incubators, venturemarkedet og uddannelsessystemet.

Konkurslovgivning

I de bedste iværksætterlande er kredittiden ganske kort eller landene er i færd med at forkorte kreditortiden. Kreditortiden er den tid, en kreditor kan gøre krav på værdier hos skyldner. Der er forskellige systemer i landene, og der er næppe grundlag for at vurdere på hvilken måde, det er bedst at reducere kreditortiden.

Skattelovgivning

De bedste iværksætterlande har alle lave skattesatser. På selskabsskatteområdet har Korea en meget lav sats og USA, Canada og England har en differentieret selskabsskat med særskilt lav sats for små virksomheder. Samtidig har de bedste iværksætterlande en lav skat i indkomstskattesystemet. Før Danmarks erfaringer på området udledes må øvrige effekter af en differentieret sats på konkurrenceniveauet og samfundsøkonomien vurderes. OECD har ikke vurderet de negative samfundsøkonomiske konsekvenser, hvorfor der næppe er grundlag for en egentlig vurdering.

Venturemarkedet

Alle de bedste iværksætterlande har et stort og velfungerende venturemarked. I alle de bedste iværksætterlande er eller har det offentlige været involveret i skabelsen af venturemarkedet. Enten ved skattebegunstigelser, garantiordninger eller statsligt ejet eller støttet ventureselskaber. På grund af venturemarkedets helt afgørende betydning for iværksætteraktiviteten, har OECD udvalgt venturemarkedet til et særligt detaljeret benchmarkstudie. Resultaterne herfra ventes at foreligge i indeværende år.

Uddannelse

Uddannelsessystemet kan også være kritisk for et lands iværksætteraktivitet. Det er imidlertid ikke muligt at lave en formel, kvantitativ benchmark af landenes uddannelsessystemer, men det er vurderingen, at de bedste iværksætterlande på systematisk vis har indarbejdet iværksætterdiscipliner i uddannelsessystemet på alle niveauer. I de bedste iværksætterlande er det også almindeligt med et tæt samarbejde mellem virksomheder og universiteter om projekter, der fremmer iværksætterkompetence og kultur.

Incubators

Spin-offs fra offentlige vidensinstitutioner kan være en vigtig faktor for fremkomsten af nye vækstorienterede virksomheder, og incubators kan være et afgørende element i denne proces. Finland, UK og USA er de tre lande, der har flest

incubators pr. indbygger, men som anført tidligere, er der ikke sammenlignelige data for hverken størrelsen af incubators eller effekten af incubators på iværksætteraktiviteten.

4.3 Kan Danmark styrke iværksætterpolitikken?

Et godt udgangspunkt for vurdering af et lands politiske rammebetingelser er en nøgtern vurdering af, hvordan landet klarer sig på det område, der undersøges. Det gælder indenfor alle politikområder, også det erhvervspolitiske. Vurderingerne i forrige afsnit tyder på, at Danmark klarer sig mindre godt på de områder, hvor de bedste lande ligger i top. I det følgende vurderes de danske rammebetingelser på de enkelte politikområder i forhold til betingelserne i de 5 bedste lande.

Konkurslovgivning

Konkurslovgivningen er et af de områder, hvor de bedste lande har indført eller arbejder på at indføre lempeligere regler for førstegangs konkursramte med henblik på at give dem en chance til.

Danmark har en restriktiv konkurslovgivning i forhold til de øvrige OECD-lande. I forhold til andre lande beholder danske kreditorer deres krav mod skyldneren længe efter, at konkursboet er opgjort. I mange tilfælde vil kravet kunne opretholdes uendeligt.

I Danmark kan den konkursramte kun blive gældfri ved en forældelse af kravet eller ved, at kravet ophører ved gældssanering. I praksis anvendes forældelsesreglerne sjældent, da kreditor har mulighed for at afbryde forældelsen.

Den konkursramte kan ansøge om gældssanering efter to år. For at opnå gældssanering ifølge dansk lovgivning, er det en forudsætning, at skyldneren har og har haft stabile økonomiske forhold. Gældssanering gives i cirka en tredjedel af de tilfælde, hvor der søges om gældssanering. Hvor givne betingelser for gældssanering er opfyldt, vil den konkursramte typisk blive anvist til at betale af på gælden over fem år. Derfor tager det minimum syv år, før skyldneren vil blive gældfri. Den restriktive konkurslovgivning i Danmark bevirker også, at en lang række små virksomheder ikke erklæres konkurs, men lukkes af banken. Det har den uensigtsmæssige konsekvens, at virksomhedsejere ikke har samme mulighed for at søge om gældssanering.

Hvis Danmark skal have samme betingelser som de førende iværksætternationer, må kreditortiden reduceres væsentligt. Da antallet af konkurser er forholdsvis begrænset, vil en ændring af konkursloven ikke umiddelbart have den store betydning for selve iværksætteraktiviteten, men en ændring af konkurslovgivningen kan på lidt længere sigt have afgørende betydning for iværksætterkulturen og holdningen til iværksættere.

Administrative barrierer

Danmark ligger sammen med England, Canada og USA blandt den tredjedel af lande, der tilbyder de bedste rammebetingelser for iværksættere målt på omfanget af administrative byrder. Danmarks gode placering skyldes, at Danmark er det land i OECD, hvor der er færrest administrative byrder forbundet med at registrere en ny virksomhed. De administrative byrder vejer relativt tungere målt på regulering i forbindelse med virksomhedernes drift og barrierer for konkurrence.

I Danmark har iværksætterne gode muligheder for elektronisk indberetning m.v., og digitalisering af den offentlige sektor i øvrigt er et højt prioriteret område. Der er således begrænset mulighed for læring inden for politikområdet for administrative barrierer.

Rådgivning

Der findes ikke kvantitative data til sammenligning af iværksætternes mulighed for at få rådgivning og vejledning i forbindelse med etablering og udvikling af en virksomhed. Benchmark af danske iværksætteres muligheder for at modtage rådgivning er derfor foretaget ud fra en kvalitativ vurdering.

Internetportalen www.startguiden.dk tilbyder iværksættere et sted at hente informationer, danne netværk og udarbejde forretningsplaner. På startguiden kan iværksætteren finde links til alle relevante iværksætteraktører. Startguiden drives af Erhvervs- og Boligstyrelsen i samarbejde med private aktører.

Det offentlige medfinansierer også rådgivning og vejledning til iværksætteren før og efter virksomhedsstart. Den danske erhvervsservice til iværksættere er i dag organiseret i 14 kontaktpunkter, der består af de væsentligste aktører på iværksætterområdet i det lokale område som kontaktpunktet dækker. Ved henvendelse til kontaktpunkterne kan iværksætteren i dag modtage gratis indledende og problemafklarende rådgivning.

Hvis Danmark skal følge tendensen i de bedste lande må den fremtidige erhvervsservice forbedres ved i højere grad at skelne mellem forskellige iværksættertypers behov for rådgivning. Det betyder udvikling af differentierede brugerspor på internetsiden, og en omstrukturering af erhvervsservicesystemet så private aktører i højere grad er med til at udforme erhvervsservicesystemet.

Skat

Kendetegnende for de bedste iværksætterlande er en lav beskatning af små virksomheder. Det bygger på en forventning om, at beskatningen af virksomheder har betydning for virksomhedernes indtjening og dermed mulighederne for at finansiere udvikling og vækst. Indretning af skattesystemet har også betydning for iværksætteres incitament til at tage de risici, der er forbundet med at etablere egen virksomhed.

Den danske selskabsskat på 32 pct. svarer stort set til niveauet i de fleste andre OECD-lande. For at undgå konkurrenceforvridninger har Danmark valgt den samme selskabsskat for alle virksomheder uanset størrelse.

Incitamentsvirkninger af skattesystemet er knyttet til indkomstkatten, da alternativet til at etablere egen virksomhed som regel er almindelig lønindkomst. Med en sammensat gennemsnitsskat på 50 pct. for den typiske industriarbejder ligger Danmark i midtergruppen af OECD-landene. Baseres sammenligningen på den højeste marginalskat i indkomstkattesystemet placeres Danmark med en marginal på 64 pct. i toppen.¹⁹

Skal incitamentsstrukturen i det danske indkomstkattesystem være på linie med niveauet i de bedste iværksætterlande, kræver det en betydelig nedsættelse af skatten. Hvorvidt Danmark kan lære noget af de bedste lande med hensyn til nedsættelse af selskabsskatten på små virksomheder, forudsætter en analyse af de konkurrenceforvridende konsekvenser på samfundsøkonomien.

Aktieoptioner

De danske skatteregler for aktieoptioner blev ændret ved reformen af skattelovgivningen ved udmøntning af Konkurrenceevnepakken 2002. I Danmark beskattes aktieoptioner som en aktieavance, i stedet for som tidligere personlig indkomst. Samtidig blev der indført mulighed for, at den ansatte først skal betale skat på det tidspunkt aktierne sælges, og ikke når aktierne tildeles.

Danmark har således indført de samme principper for beskatning af aktieoptioner, som de førende iværksætterlande, men skattesatsen er i nogle af de bedste iværksætterlande mindre end i Danmark.

Venturekapitalmarkedet

En stadig større del af nye virksomheder, og især nye virksomheder med høj vækst, er vidensvirksomheder eller såkaldte kreative virksomheder. Fælles for denne type af nye virksomheder er, at virksomhedernes værdi i høj grad afhænger af medarbejdernes kompetencer og evne til original videndeling og i langt mindre omfang af virksomhedens fysiske aktiver, som bygninger, maskiner m.v. I ekstreme tilfælde kan denne type af virksomheder repræsentere betydelige værdier uden overhovedet at eje fysiske aktiver. Både kontorlokaler, computere m.v. kan være lejet eller leaset.

Denne betydelige forandring af vilkårene for at skabe vækstvirksomheder har afgørende indflydelse på finansieringen af nye virksomheder. Da virksomhedens værdier og ventede værdistigninger ikke materialiserer sig i fysiske aktiver, kan det også være vanskeligt at lånefinansiere etableringen. Da der ofte går en rum tid fra virksomheden er etableret, og indtjeningen viser sig, kan det være meget risikabelt at lånefinansiere. Konsekvensen er, at den nye type af vækstvirksomheder

¹⁹ Skatteministeriet (2002), "Skat".

i overvejende grad er henvist til venturemarkedet, hvis der skal skabes bemærkelsesværdig udvikling og vækst.

Der er næppe tvivl om, at et stort og velfungerende venturemarked er helt afgørende for iværksætteraktiviteten, men det må erindres, at den anvendte analysemodel netop på dette område har en særlig svaghed. På grund af manglende data for væksten i nye virksomheder, har OECD anvendt kapitaltal, herunder tal for venturekapital, som indikator for gode vækstresultater. Hvis modellen derfor bruges til at hævde, at et godt venturemarked er en betingelse for vækst i nye virksomheder, har det karakter af en cirkelslutning.

Kapitaltallene står imidlertid ikke alene som indikator for væksten i nye virksomheder. Målt på hvor stor en del af små virksomheder, der har en vækst på over 60 pct. inden for de tre sidste år, og hvor stor opstart-raten er i højvækstsektorer er vækstbidraget i nystartede virksomheder i Danmark halvt så stort som i USA og UK, jf. tabel 2.2.

Indikatorerne underbygger antagelsen om, at det er en alvorlig hindring for etableringen og udviklingen af vækstvirksomheder i Danmark, at venturemarkedet er så beskedent.

Venturemarkedet i Danmark er et af de mindste i OECD. Der har dog været en bemærkelsesværdig vækst i de seneste år, men den er sket fra et meget lavt niveau, og samtidig har en række andre OECD-lande oplevet en tilsvarende vækst i venturemarkedet, så Danmarks placering er ikke afgørende forbedret.

Danmark har anvendt og anvender garantier til godkendte ventureselskaber, de såkaldte udviklingselskaber, og Vækstfonden vil med sin ændrede strategi sætte fokus på udviklingen af det danske venturemarked, bl.a. ved at indgå alliancer med private finansielle institutioner om at udvikle de svageste segmenter af venturemarkedet.

Selvom der således er taget vigtige initiativer, er det vurderingen, at Danmark har prioriteret udviklingen af et stort og velfungerende venturemarked lavere end i de bedst fungerende lande. Netop på grund af venturemarkedets særlige strategiske betydning har OECD igangsat et særlig benchmarkstudie af venturemarkedet. Det endelige resultat foreligger i løbet af indeværende år, og vil give et bedre grundlag for at vurdere rammebetingelser og politiske initiativer i de bedst fungerende OECD-lande.

Afhændelsesmuligheder

Ventureselskaber har specialiseret sig i etablerings- og ekspansionsfasen af virksomhederne. Ofte har ventureselskaberne også specialiseret sig inden for snævre erhvervssektorer. Det er afgørende for ventureselskabernes muligheder for at rea-

lisere værdistigningen i de nye virksomheder, at de kan afhænde deres ejerandele i porteføljeverksomhederne.

Danmark har relativt dårlige vilkår for investorer til at realisere deres investeringer. Men Danmark deler vilkår med en række andre europæiske og asiatiske lande.

I Danmark er der gennemført enkelte initiativer for at skabe et bedre marked for unoterede aktier. Københavns Fondsbørs har etableret en særlig notering for små vækstvirksomheder, og der er i privat regi åbnet et digitalt marked med de nødvendige rammer for notering og handel. Der er skabt et regelsæt, så pensions- og forsikringsselskaber kan oprette investeringsforeninger, der specialiserer sig i kapitalplacering i unoterede aktier. Resultaterne har dog været yderst beskedne.

Buyouts kapital går til at købe virksomheder, som den eksisterende ledelse viderefører eller til at købe en eksisterende ledelses aktiebeholdning og erstatte ledelsen. I Danmark er markedet for buyouts meget beskedent.

OECD's benchmarkstudie indeholder ikke oplysninger om, der i de bedste lande er taget særlige politiske initiativer til at skabe markeder for buyout kapital. Nogen entydige konklusioner, for hvad Danmark kan lære, kan derfor ikke udledes. OECD anbefaler, at de europæiske lande går sammen om at skabe et stort og velfungerende marked for unoterede aktier, da det er vurderingen, at det enkelte land er for lille til at skabe et velfungerende marked med god likviditet, høj omsætningshastighed og sikker prisdannelse.

Offentlige lån og lånegarantier

Begrundelsen for offentlige lån og lånegarantier til små virksomheder kan være en antagelse om, at det private lånemarked ikke fungerer godt nok på dette område, fordi der er et misforhold mellem omkostningerne ved kreditvurderingen og det forventede afkast på långivningen. En anden begrundelse kan være, at små virksomheders udviklingsmuligheder har en så afgørende betydning for den samfundsøkonomiske udvikling, at det samfundsøkonomiske afkast ved lån og lånegarantier er højere end det privatøkonomiske afkast.

I Danmark er omfanget af offentlige lån og lånegarantier forholdsvist begrænsede. Vækstfonden administrerer ordningerne, og det er tilstræbt at anvende forretningsmæssige principper og koncentrere långivningen og garantiene til områder, hvor der formodes at være markedsbrist.

Offentlige lån og lånegarantier er udbredt i alle OECD-lande, men der er væsentlige forskelle i betingelser og incitamentsstruktur. I nogle tilfælde har lån og lånegarantier karakter af rent subsidie, og i andre tilfælde er betingelserne for de offentlige lån mere forretningsbaserede eller klart begrundet i markedsbrist. Der er således ikke mulighed for klare konklusioner om best practise for offentlige lån

og lånegarantier på grundlag af praksis i de bedst fungerende iværksætterlande.

Uddannelse og iværksætteri

I de bedste lande er der stærke traditioner for at undervise i, hvordan man etablerer en virksomhed.

Iværksætteri står ikke specielt stærkt i Danmark, hverken i grundskolen eller på de videregående uddannelser.²⁰ Tilsvarende er der i det danske uddannelsessystem et behov for at øge kvaliteten af undervisningsmaterialet i iværksætteri og kompetencerne blandt underviserne. Herudover kan der kun observeres ad hoc base-rede samarbejder mellem skolerne og det private erhvervsliv.²¹ Der findes ikke et samlet overblik over omfanget af arbejdet med at integrere iværksætteri i uddannelsessystemet i Danmark. Men det er meget sandsynligt, at der foregår et arbejde af varierende styrke. Den danske indsats på uddannelsesområdet kommer således til at fremstå svagere, end den er i virkeligheden.

Det er på det foreliggende datagrundlag ikke muligt at udlede konkrete modeller og strategier for, hvordan landene integrerer iværksætteri i eksempelvis folkeskolen. Det kræver en nærmere undersøgelse af samspillet mellem landenes forskellige institutionelle, kulturelle og pædagogiske systemer.

Kampagner

De fleste OECD-lande har priser eller lignende til at stimulere iværksætterkulturen ved at sætte fokus på iværksættere gennem medier og presse. Danmark har også en pris til iværksættere. Janteknuserprisen er den danske iværksætterpris, der uddeles årligt blandt regionale kandidater.

Vurderingen er, at Danmark ligger i tråd med de førende iværksættarnationer, når det gælder kulturfremmende aktiviteter, men at der ikke kan træffes nogen endelige konklusioner om best practice, fordi der ikke foreligger data om effekten af kampagnerne.

Incubators

I Danmark er der incubators i forbindelse med de fleste universiteter, alligevel er antallet af incubators begrænset i forhold til flere af de bedste iværksætterlande. Det er måske særligt interessant i denne sammenhæng at sammenligne Danmark og Finland. På næsten alle politikområder har Danmark de samme eller bedre betingelser for iværksætteraktivitet end Finland, men alligevel har Finland bedre resultater. Det eneste politikområde, hvor Finland har markant bedre betingelser er på antallet af incubators. Det kunne være en indikation af betydningen af incubators for antallet af nye vækstvirksomheder. Data er imidlertid for spinkle til en mere håndfast vurdering, men området kalder på et mere detaljeret studie af incubators i udvalgte lande.

Appendiks A. Databeskrivelse

Dette appendiks beskriver kort de variable, der er anvendt i del 2. Data anvendt i del 3 er beskrevet under hvert politikområde i kapitlet.

Data for etablering af nye virksomheder

• *Opstarts-rater og Omsætningsrater*

Opstarts-rater og omsætningsrater (summen af opstart og exit) er tilgængelige for henholdsvis 10 og 9 lande. Data er hentet fra OECD's projekt om 'The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data'.²² Data er baseret på registerdata fra forskellige kilder og er så vidt muligt standardiseret og kontrolleret for sammensætning af industrierne. Raterne er begge gennemsnit for perioden 1989 til 1994.

• *Global Entrepreneurship Monitor*

Den landemæssige mest dækkende og mest omfattende undersøgelse af iværksætteraktivitet laves af Global Entrepreneurship Monitor (GEM). GEM har lavet tre årlige undersøgelser i perioden 1999–2001. Her bruges den nyeste undersøgelse fra 2001.²³ Undersøgelsen er spørgeskemabaseret og angiver den procentdel af den voksne befolkning, som har svaret ja til spørgsmålet: "are trying to start a new firm or are the owner/managers of an active business less than 42 months old". Et positivt svar kan således være en indikation af en reel virksomhedsopstart og/eller en intention om opstart af en virksomhed i fremtiden. Variablen er altså en blanding af en ren performance indikator (faktiske opstarter) og indirekte performance (intentionen om opstart). GEM statistikken dækker 29 lande.

Data for vækst i nye virksomheder – direkte indikatorer

• *Opstarts-raten i højvækstsektorer*

Indikatoren angiver antal opstarter i højvækstsektorer i pct. af den samlede bestand af virksomheder i højvækstsektorerne. 6 lande er omfattet og data er fra 1999. For en præcis definition af højvækstsektorer se kilden 'Internationale benchmark ondernemerschap 2001', EIM, Holland, www.eim.nl.

²² Se Scarpetta, S., "The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data", OECD Working Paper ECO/CPE/WP1(2002)3, 2002.

²³ Se Reynolds et al., "Global Entrepreneurship Monitor 2001 – Executive Report", GEM 2001.

²⁰ Karlsen, 2002, Oplæring i entrepreneurskab.

²¹ GEM 2001.

- *Andelen af hurtigt voksende SMV'er (50–100 beskæftigede)*

Indikatoren angiver andelen af virksomheder med 50–100 beskæftigede (ultimo perioden) ud af den samlede virksomhedsbestand, som har haft en beskæftigelsesvækst på mere end 60 pct. i perioden 1995 til 1998. Kilden er 'Internationale benchmark ondernemerschap 2001', EIM, Holland, www.eim.nl.

- *Vækst i nystartede virksomheder*

Gennemsnitlig vækst i nystartede virksomheder 7 år efter opstarten. Tallene kommer fra OECD's projekt om 'The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data' og omhandler virksomheder, der er startet i begyndelsen af 1990'erne. 6 lande er inkluderet.

Data for virksomhedsvækst – indirekte indikatorer

OECD bruger hhv. venturekapital investeringer i pct. af BNP, kapitaliseringsværdien af aktiemarkedet i pct. af BNP og likviditeten på aktiemarkedet som indirekte indikatorer på væksten i nye virksomheder.

- *Venturekapitalinvesteringer*

Data for venturekapital investeringer kommer fra forskellige sammenslutninger af ventureselskaber: National Venture Capital Association (USA), Canadian VCA, European VCA og Asian VC Journal (The 200 Guide to Venture Capital in Asia). Tallene er gennemsnitlige årlige investeringer for perioden 1995–2000. 27 lande er repræsenteret.

- *Kapitaliseringsværdien af aktiemarkedet*

Tallene stammer fra World Federation of Exchanges (tidligere FIBV) og er gennemsnit for årene 1996 til 2000. Data er tilgængelig for 26 lande.

- *Likviditeten på aktiemarkedet*

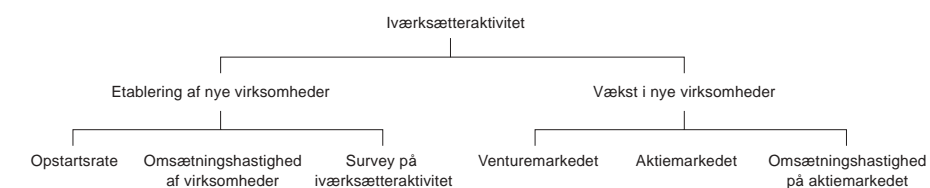
Likviditeten på aktiemarkedet er ækvivalent til omsætningshastigheden og er defineret som total omsætning divideret med kapitaliseringsværdien for et givet år. Data stammer fra Verdensbanken og perioden dækker kun 1997. Data er tilgængelige for 28 lande.

Appendiks B. Robusthedsanalyse

Dette appendiks beskriver, hvordan de to sammensatte indikatorer for præstationer på iværksætterområdet og politikområdet er beregnet og sammensat. Samtidig forklares hvordan Top5 landene er udvalgt, og hvordan de samlede placeringer af de 21 lande er fremkommet.

B.1 Sammensat indikator for præstationer

Det samlede indeks for landenes præstationer på iværksætterområdet er sammensat af to underindeks med hver tre underliggende variable, jf. figur B.1.



Figur B.1

Det enkelte landes placering afhænger selvfølgelig af, hvordan de underliggende variable vægtes, og hvordan der tages hensyn til afstandene indbyrdes mellem landene. For det første er det vigtigt, at det ikke er enkelte variable, som trækker et lands placering. Det er derfor nødvendigt at se på, hvordan placeringerne ændres, når vægten på variablene ændres. For det andet er det for tilfældigt blot at sammenveje landenes placeringer på de respektive variable. Der må tages hensyn til, om nogle lande ligger meget tæt og har næsten samme score på den enkelte indikator, eller om der er stor forskel på landenes score. Det kan gøres ved hjælp af forskellige normaliseringsmetoder, der samtidig muliggør sammenlægnen af variable i forskellige enheder.

Valg af vægte

Der findes ikke umiddelbart noget objektivt valg af vægte. De 6 variable, der indgår i indikatoren for præstationer, synes på hver deres måde at bidrage til det samlede billede af et lands iværksætteraktivitet. Derfor er det vanskeligt at give større eller mindre vægt til specifikke variable.

For at undersøge robustheden i resultaterne foretages en analyse hvor vægtene varieres. Undersøgelsen skal vise, om det er enkelte variable, der trækker et lands placering.

Vægtene på de to underindikatorers varieres med 1/2, 2/3 og 1/3. Derudover gives de 6 underliggende variable forskellige vægte, der på skift varierer mellem 1/3, 1/6 og 1/12. De forskellige vægte afspejler således de midter- og yderpunkter sammenvejningen kan tage. Alt i alt giver kombination af de forskellige vægte 48 kombinationsmuligheder. Hvert land kan altså indtage 48 forskellige placeringer alt efter, hvilke vægte der anvendes. Hvis et lands placering er stabil over de forskellige kombinationsmuligheder, kan man med større sikkerhed sige, at landets placering er robust.

Valg af normaliseringsmetode

For sikre stabilitet i resultaterne er det også nødvendigt at tage højde for, hvordan de enkelte lande ligger i forhold til hinanden på de specifikke variable. Hvis Danmark eksempelvis har en opstartsrate på 25 pct. og Sverige en rate på 25,2 pct., så er det vigtigt, at de to landes tætte placeringer afspejles i den normaliserede værdi, landene får under variabelen opstartsrate. Samtidig muliggør normaliseringen, at variable målt i forskellige enheder kan lægges sammen til et samlet indeks. Vi har i tråd med OECD valgt at se på fire forskellige normaliseringsmetoder, jf. tabel B.1.

Tabel B.1

Metode	Beskrivelse
1. Afstand fra det bedste land	Formel: $(x/\max x)*100$ Det førende land får værdien 100 og de andre lande rangeres med pct. points afstand til det bedste land.
2. Afstand til gennemsnittet	Formel: $(x/\bar{x})*100$ Middelværdien får værdien 100 og landene får score afhængig af deres afstand til middelværdien.
3. Standardafvigelse fra gennemsnit	Formel: $(x-\bar{x}/sd(x))$ Denne teknik pålægger en normalfordeling med middelværdi 0 og standardafvigelse på 1.
4. Afstand til bedste og dårligste land	Formel: $(x-\min x/\max x-\min x)$ Det bedste land får værdien 100 og det dårligste værdien 0.

Samlet robusthedstest på præstationsindekset

Robustheden i placeringen af hvert enkelt land kan således vurderes ved at anvende alternative vægte og normaliseringsmetoder. Ved at kombinere de 48 potentielle placeringer fra de alternative vægte med de fire normaliseringsmetoder kan hvert land samlet opnå 192 potentielle placeringer.

Ud fra disse placeringer beregnes hvor stor en andel af det enkelte lands placeringer, der ligger indenfor Top5. Tabel B.2. viser fordelingen af procentsatserne. Der er ikke umiddelbart tvivl om hvilke lande, der kan komme i betragtning til en Top5 placering. Korea, USA, England, Mexico, Australien, Finland og Canada ligger alle med over 35 pct. af de potentielle placeringer i Top5.

Tabel B.2

Land	Andel i Top5 af de 192 potentielle placeringer (pct.)	Land	Andel i Top5 af de 192 potentielle placeringer (pct.)
Korea	87	Irland	0
USA	79	Frankrig	0
England	79	Polen	0
Australien	61	Norge	0
Mexico	60	Portugal	0
Finland	55	Sverige	0
Canada	32	Danmark	0
Holland	19	Italien	0
Spanien	13	Belgien	0
New Zealand	12	Japan	0
Tyskland	5		

Valg af lande

OECD har ud fra indikatoren på præstationer udvalgt 5 lande til yderligere undersøgelse. Landene er USA, England, Canada, Korea og Finland. Umiddelbart synes de ovenstående beregninger at pege på USA, England, Mexico, Australien og Finland som værende de lande, der klarer sig bedst på iværksætterområdet uanset metodevalg.

Der er imidlertid visse problemer med Australien og Mexico. Begge lande klarer sig godt på indikatoren for etablering af nye virksomheder. Men dette skyldes udelukkende tal fra spørgeskemaundersøgelsen. Der findes ikke data på opstartsrate og omsætningshastighed for de to lande. Placeringen på denne dimension er altså udelukkende baseret på en spørgeskemaundersøgelse. Da landene endvidere klarer sig dårligt på dimensionen 'vækst i nye virksomheder' har OECD vurderet, at de to landes placeringer er for usikre. Således bliver de udvalgte lande: USA, England, Canada, Korea og Finland.

Problemer med data

Det må igen understreges, at placeringen ikke er mere sikker end data giver grundlag for, og som nævnt i afsnit 3 er data mangelfulde.

Måling af iværksætteraktiviteten er sammensat af to elementer. Etablering af nye virksomheder og vækst i nye virksomheder.

Etablering af nye virksomheder

Der er anvendt tre indikatorer til at måle etableringsaktiviteten: andelen af nye virksomheder i forhold til bestanden kaldet opstartrate, opstartrate plus lukning af virksomheder i forhold til bestanden kaldet omsætningshastighed af virksomheder og andelen af personer, der har været involveret i etablering af nye virksomheder kaldet survey på iværksætteraktivitet. De to første indikatorer findes kun for 9-10 af OECD-landene, og tallene er fra perioden 1989-94. Den tredje indikator er baseret på spørgeskemaundersøgelser, med den usikkerhed det kan give ved internationale undersøgelser.

På den første indikator, opstartsrate, placeres Danmark som nr. 5 blandt de 9 undersøgte lande, og på den anden indikator, omsætningshastigheden placeres Danmark som nr. 5 af de 10 lande. I survey undersøgelsen er Danmark placeret i midtergruppen.²⁴

Når de tre indikatorer sammenvejes med lige store vægte, får Danmark en placering som nr. 12, jf. tabel 2.1. Danmark ligger således i midtergruppen på den sammenvejede indikator for etablering af nye virksomheder. Det er imidlertid vigtigt at notere, at flere lande, som på andre områder er karakteriseret af et dynamisk og innovativt erhvervsliv også ligger i midtergruppen. F.eks. Canada og USA, mens Holland og Sverige er placeret i den dårligste tredjedel.

På den baggrund bør man være varsom med konklusioner. I løbet af de sidste 5 år har der været en pæn stigning i antallet af nye virksomheder i Danmark. I 1995 startede ca. 15.000 nye virksomheder, og i 2000 ca. 19.000 nye virksomheder. Det er vurderingen, at Danmark klarer sig ganske pænt på etablering af nye virksomheder sammenlignet med en række andre OECD-lande.

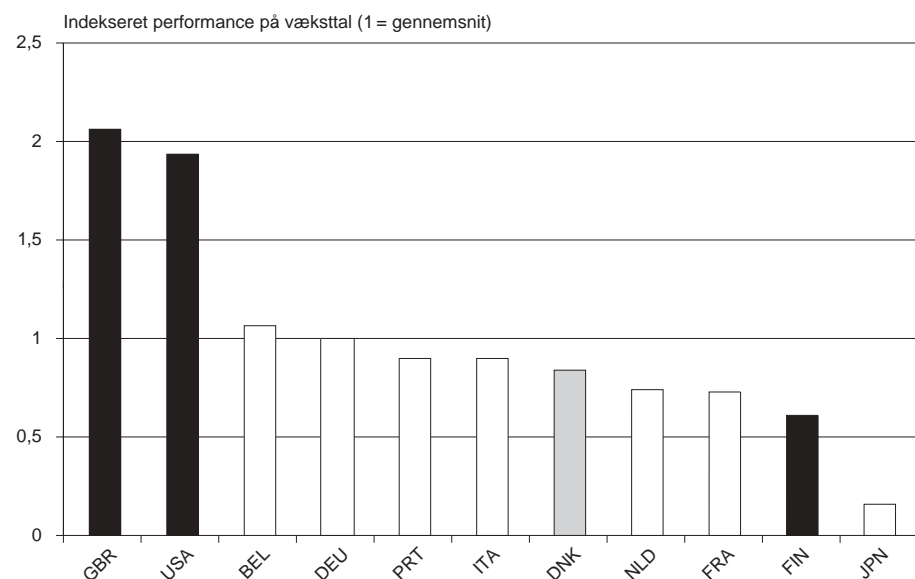
Vækst i nye virksomheder

Den anden dimension af iværksætteraktiviteten er væksten i nye virksomheder. Også her er der som tidligere nævnt problemer forbundet med at måle vækst i nye virksomheder på kapitaltallene.

I en hollandsk undersøgelse er væksten blandt andet vurderet på grundlag af 2 indikatorer for vækst i nye virksomheder: andelen af små virksomheder med en vækst på mere end 60 pct. i løbet af de sidste 3 år og opstartsrate i højvækstsektorer

Der er kun indikatorer for 6 lande, så der er ikke basis for at vurdere Danmarks placering i en bredere sammenhæng. Det er imidlertid bemærkelsesværdigt, at indikatorerne viser, at vækstbidraget fra små og mellemstore virksomheder i Danmark kun er halvt så stort som i England og USA, jf. figur B.2.

Figur B.2 Vækstbidrag fra små og mellemstore virksomheder



Danmarks placering målt i forhold til vækst i virksomheder og opstartsrate i højvækstsektorer bekræfter altså billedet af, at Danmark halter bagefter på den dimension af iværksætteri.

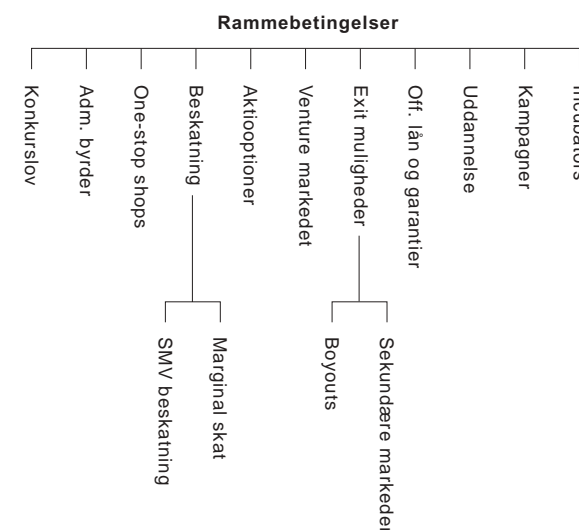
OECD bruger tal for risikovillig kapital som indikator for væksten i nye virksomheder. Som nævnt i kapitel 2 synes indikatoren at være rimelig god. Det er imidlertid et alvorligt problem, at tallene for venture kapital både indgår i denne indikator og samtidig anvendes som selvstændig indikator for et af politikområderne. Der er således risiko for cirkelslutning.

På OECD's kapitalindikator er Danmark placeret som nr. 18 blandt de 21 OECD lande og ligger dermed klart i den dårligste gruppe. Sammenholdes de to kilder, den hollandske vækstundersøgelse og OECD's kapitaltal, fremstår det ret tydeligt, at Danmark har problemer med væksten i nye virksomheder.

Der er imidlertid behov for bedre datagrundlag for at kunne drage mere sikre og detaljerede konklusioner. Både danske data, der kan give en nærmere vurdering af væksten i nye virksomheder. Og bedre internationale data, der muliggør sammenligninger af etableringsrate og vækst på tværs af lande.

B.2 Sammensat indikator for politikområderne

De samlede rammebetingelser består af 11 indikatorer, hvoraf 7 kan måles og er dermed mulige at sammenveje til en politikindikator. Figur B.3. illustrerer opbygningen af den samlede indikator for rammebetingelser.



Figur B.3 Sammensætning af politikindikator

Valg af vægte

De kvantificerbare variable skal sammenvejes til den samlede politikindikator. Dette kan ske med forskellige vægte. Der findes igen ingen objektive kriterier for, hvordan de forskellige indikatorer bør vægtes, hvorfor der er valgt forskellige vægte for at belyse resultaternes robusthed.

Der er i alt 7 underliggende indikatorer, hvoraf to indikatorer exitmuligheder og beskatning er sammensat af flere variable. Variationen i vægtningen svarer til fremgangsmåden ved indikatorerne for præstationer i foregående afsnit. Alt i alt fås 72 potentielle placeringer ud fra vores forskellige vægtninger af data.

Valg af normaliseringsmetode

Data for hver indikator skal også normaliseres. Det vil sige, at der skal tages hensyn til, hvor tæt eller hvor fjernt landene ligger i forhold til hinanden, og at data ikke optræder i samme enheder. Som omtalt i forrige afsnit er der flere måder, hvorpå disse problemer kan løses. I dette studie afprøves de fire mest almindelige normaliseringsmetoder, jf. tabel B.1.

Samlet robusthedstest af politikindekset

Ved at variere vægte og normaliseringsmetoder får man alt i alt 288 potentielle placeringer for hvert land. Den samlede robusthed vurderes således ud fra, hvordan de potentielle placeringer fordeler sig. Hvis 80 pct. af et lands potentielle placeringer ligger i Top5, synes der at være grundlag for at konkludere, at landet klarer sig godt, uanset hvordan de underliggende variabel sammensættes.

Tabel B.3 viser fordelingen af placeringer i Top5 for de 21 OECD lande. Der er stor robusthed i landenes placeringer. Således ligger USA, Canada og England med alle deres 288 potentielle placeringer i Top5. Dvs. uanset vægte og normaliseringsmetode ligger disse tre lande i toppen på indikatoren for rammebetingelser på iværksætterområdet.

Tabel B.3

Andel af de 288 potentielle placeringer		Andel af de 288 potentielle placeringer	
Land	i Top5 (pct.)	Land	i Top5 (pct.)
USA	100	Frankrig	0
England	100	Holland	0
Canada	100	Italien	0
Sverige	86	Japan	0
Korea	60	New Zealand	0
Finland	40	Norge	0
Irland	7	Polen	0
Mexico	7	Portugal	0
Australien	1	Spanien	0
Belgien	0	Tyskland	0
Danmark	0		

Appendiks C. Manglende variable

Det har ikke været muligt at finde komplette datasæt, der dækker samtlige 21 OECD lande, vi ønsker at analysere i dette studie. For overhovedet at være i stand til at belyse den overordnede problematik med tilstrækkelige datamængder har det således været nødvendigt at medtage dataserier med manglende variable.

De manglende variable giver problemer, når man som i dette studie ønsker at sammenveje enkelte dataserier til overordnede indikatorer. Problemet med manglende variable i sammensatte indikatorer kan løses på tre simple måder:

- 1 | Man kan bruge den gennemsnitlige værdi af landets øvrige observationer indenfor et specifikt veldefineret område. Dermed antager man implicit, at landet klarer sig lige så godt på den variabel, hvor data mangler, som på de variable hvor data er tilgængelig.
- 2 | Man kan bruge den gennemsnitlige værdi af de øvrige landes observationer for det pågældende område. Hermed antages det, at lande med manglende data klarer sig lige så godt som gennemsnittet.
- 3 | En tredje mulighed er at give lande med manglende observationer medianen af de andre landes værdier. Dette skal i modsætning til at give landet de andre landes gennemsnitlige værdi sikre, at en skæv fordeling, hvor nogle få lande ligger meget højt i forhold til gennemsnittet, ikke trækker lande med manglende observationer uberettiget højt op på ranglisten.

Vi har i dette studie valgt både at benytte den første og tredje metode. Den første metode bruges når der er tale om en sammensat indikator, hvor de underliggende variable skal belyse det samme område. Indekset for etablering af nye virksomheder består fx af tre underliggende variable: opstartsrate, omsætningshastigheden for virksomheder og survey på iværksætteraktiviteten. Fordi de tre variable beskriver det samme overordnede område, er det rimeligt, at et land med manglende variable på fx omsætningshastigheden tildeles gennemsnitsværdien af de to andre variable startup og iværksætteraktivitet.

Tabel C.1 illustrerer problematikken. Land Y for således gennemsnitsværdien 0,4 på den manglende variabel for omsætningshastigheden. For land Z er der yderli-

gere vanskeligheder, fordi landet mangler *to* variable. For de få lande hvor dette er tilfældet, har vi i tråd med OECD valgt at være særlig opmærksomme på, om det er den enkelte observerede variabel, der trækker landets samlede placering.

Tabel C.1 Illustrationer af problemet med manglende variabel

Land	Etablering af nye virksomheder			
	Startup	Omsætning	Aktivitet	Gennemsnit
X	0,2	...	0,6	0,4
Y	0,3	0,3	0,8	0,7
Z	0,4	0,4

Den tredje metode bruges, hvis et land mangler observationer på en variabel, hvor der ikke findes andre observationer, som beskriver det samme emneområde. Hvis et land fx mangler en variabel på politikområdet administrative barrierer, så er det ikke rimeligt at antage, at landet ligger med samme værdi som på fx venturemarkedet. De forskellige områder er ikke udtryk for den samme politik og et land, der ligger godt på administrative barrierer behøver ikke klare sig godt på venturemarkedet. I stedet har vi valgt at bruge medianen fra de lande, som har data på den respektive variabel.

Tabel C.2 illustrerer problematikken. Land C, der mangler data på variabelen administrative byrder får således medianværdien. Eksemplet illustrerer samtidig, hvorfor det ikke er rimeligt at give landet de andre landes gennemsnitlige værdi, når der er stor spredning på landenes værdier. Hvis vi i eksemplet giver land C den gennemsnitlige værdi, vil landet opnå en placering som nummer tre, fordi land A og B's høje værdier trækker gennemsnittet i vejret. Med medianen bliver land C derimod placeret som nummer fire, hvilket er en middel placering og dermed en mere rimelig antagelse, når vi nu ikke ved noget om landets faktiske placering.

Tabel C.2 Illustrationer af problemet med manglende variabel

Land	Adm. barrierer
A	0,8
B	0,9
C	...
D	0,1
E	0,2
F	0,3
G	0,1
Gennemsnit	0,4
Median	0,25

De valgte metoder er ikke ufejlbare, og det er vigtigt i analysen af de sammensatte indikatorer at se kritisk på et lands placering, hvis denne beror på få data.

Appendiks D. Sammenhæng

Dette appendiks beskriver kort de bagvedliggende beregninger af sammenhængen mellem landenes præstationer på iværksætterområdet og de overordnede rammebetingelser.

I appendiks B blev de bedste lande identificeret ud fra andelen af potentielle placeringer i Top5. For at kunne lave en analyse af sammenhængen mellem præstationer og politik er det imidlertid nødvendigt at finde placeringen for samtlige 21 lande. Denne placering kan foretages på flere måder:

- 1 | Man kan anvende gennemsnittet af alle de potentielle placeringer, der er fremkommet i robusthedsanalysen i appendiks B. Dermed fremkommer en samlet rangliste med placeringer fra nr. 1 til 21. Fordelen ved denne metode er, at den tager højde for de forskellige vægte og normaliseringsmetoder, der er anvendt i studiet. Det er således ikke nødvendigt at skulle prioritere specifikke vægte eller metoder. Ulempen ved metoden er, at den kun giver landenes placering og ikke faktiske indeksværdier. Dermed mister man vigtig information om afstanden mellem landene.
- 2 | Man kan vælge et sæt af vægte og en normaliseringsmetode. Dermed får man både de faktiske indeksværdier og landenes placeringer. Fordelen ved denne fremgangsmåde er altså, at vi i indeksværdierne beholder vigtig information om afstanden mellem landene. Denne information forsvinder hvis man kun ser på landenes placeringer. Ulempen ved metoden er, at man er nød til at vælge vægte og metode.

I dette studie er det valgt at sammenligne indeksværdierne og dermed anvendes den anden fremgangsmåde.

Beregninger af specifikke indeksværdier kræver altså, at der vælges et sæt af vægte og en normaliseringsmetode. Da der ikke umiddelbart foreligger objektive vurderinger af de enkelte variables betydning for de samlede indikatorer, er det valgt at give alle de underliggende variable lige vægte. Vi har i tråd med OECD valgt at anvende metode 3 til normalisering af de anvendte dataserier, jf. beskrivelse af normaliseringsmetoder i tabel B.1.

Disse valg spiller selvfølgelig ind på de resultater, vi opnår på sammenhængen mellem præstationer og den førte politik. Yderligere beregninger viser imidlertid, at anvendelse af alternative metoder ikke signifikant ændrer de rapporterede resultater.

De indekserede værdier for de 21 lande er gengivet i tabel D.1. Tallene er som nævnt baseret på den tredje normaliseringsmetode, der er beskrevet i appendiks B. Normaliseringen pålægger tallene en normalfordeling med middelværdi 0 og standardafvigelse 1. Lande med værdier over 0 ligger således over gennemsnittet, mens lande med negative værdier ligger dårligere end gennemsnittet af lande.

De konkrete tal afspejler, i modsætning til placeringerne, landenes indbyrdes afstand. Fx kan vi se, at Danmark ligger tæt på lande som Norge og Sverige på præstationsindekset.

Tabel D.1 Specifikke indeks-værdier for hovedindikatorerne

Note: De indekserede værdier er beregnet med lige vægte til de underliggende variable og med normaliseringsmetode nr. 3.

	Præstationer	Politik
Australien	0,689451	-0,149966
Belgien	-0,90044	-0,488186
Canada	0,339461	1,162513
Danmark	-0,34685	-0,391804
England	0,605203	1,026510
Finland	0,518922	0,021346
Frankrig	0,034772	-0,368898
Holland	-0,0202	-0,109972
Irland	0,122671	-0,091763
Italien	-0,54578	-0,547344
Japan	-0,98971	-0,572913
Korea	1,071054	0,119321
Mexico	0,702468	-0,020492
New Zealand	0,348839	-0,417722
Norge	-0,24828	-0,306035
Polen	-0,18037	-0,396550
Portugal	-0,24862	-0,380154
Spanien	-0,00119	-0,453699
Sverige	-0,3144	0,092394
Tyskland	-0,484	-0,392148
USA	0,665708	1,480856

Korrelationen mellem de to indikatorer ændres selvfølgelig alt efter metode og vægte. Tabel D.2 giver et udsnit af korrelationen mellem de to serier. Det er tydeligt, at sammenhængen mellem de to indikatorer forbedres når man går fra korrelationer på indeksværdier til korrelationer på placeringer. Forbedringen opstår fordi afstanden mellem landene bevares i indeksværdier og dermed øges den overordnede spredning i serierne.

Korrelation mellem præstations- og politikindikator

Lige vægte, metode 3	
- værdier	0,5860
- placeringer	0,7026
Lige vægt, gennemsnit af de 4 metoder	
- værdier	0,6786
- placeringer	0,7701
Lige vægte og metode 3, ekskl. incubator	
- værdier	0,5524
- placeringer	0,6792
Lige vægte, metode 3, ekskl. venture	
- værdier	0,5928
- placeringer	0,7000
Gennemsnit af de potentielle placeringer	
- placeringer	0,7941

Tabel D.2 Korrelationsberegninger