



SVENSKT NÄRINGSLIV

Skillnaden i entreprenörskap mellan kvinnor och män

Hur mycket förklaras av
attityder till företagande
och upplevd förmåga?

JANUARI 2025



Författare: Nikolay Angelov och Anders Bornefalk

Innehåll

| | |
|--|----|
| Förord | 2 |
| Sammanfattning | 3 |
| 1. Introduktion | 4 |
| 2. Tidigare studier | 7 |
| 2.1 Beteendevetenskaplig forskning om könsskillnader i preferenser | 7 |
| 2.2 Attityder och preferenser i GEM-undersökningarna | 9 |
| 2.3 Preferenser och andra förklaringsfaktorer i tidigare studier | 11 |
| 3. Metod och data | 13 |
| 4. Trender i entreprenörskap och i attityder | 17 |
| 4.1 Företagandet i Sverige och Nordeuropa | 17 |
| 4.2 Attityder till entreprenörskap i Sverige och i jämförbara europeiska länder | 20 |
| 5. En dekomponering av entreprenörskapsgapet i Sverige och i jämförbara europeiska länder | 24 |
| 5.1 Beskrivande statistik | 24 |
| 5.2 Sambandet mellan kvinnors respektive mäns entreprenörskapsattityder och deras företagande | 27 |
| 5.3 Dekomponering av entreprenörskapsgapet | 31 |
| 6. Slutsatser | 37 |
| Referenser | 39 |
| Bilaga A: Figurer | 42 |
| Bilaga B: Tabeller | 46 |

Förord

Svenskt Näringsliv arbetar för ett jämställt arbetsliv där kvinnor och män har samma villkor, möjligheter och ansvar för arbete och karriär. Lika förutsättningar på arbetsmarknaden är viktigt för företagens kompetensförsörjning, Sveriges tillväxt och vår gemensamma välfärd. För att Sverige ska kunna vara konkurrenskraftigt behöver vi ta vara på både kvinnors och mäns kompetens och innovationskraft. En viktig grundförutsättning för detta är att möjligheterna och drivkrafterna att starta och driva företag är goda.

Trots att ungefär lika stor andel kvinnor som män ser affärsmöjligheter i Sverige, så är det betydligt fler män än kvinnor som startar och driver företag. Skillnaden, det vi kallar för entreprenörskapsgapet, är större i Sverige än i jämförbara EU-länder; dessutom har gapet ökat över tid. Detta innebär att vi inte fullt ut tar vara på den innovationskraft som hälften av befolkningen besitter. För att få fler växande företag och öka Sveriges konkurrenskraft behöver detta åtgärdas.

Svenskt Näringsliv verkar för att fler ska ta steget och förverkliga sina idéer i ett företag. Det finns en stor potential bland kvinnor att driva företag och vår ambition är därför att följa utvecklingen och verka för en positiv förändring. Målet är att långsiktigt öka både andelen kvinnor och män som vill starta, driva och växa sina företag i Sverige.

I denna rapport studeras vilka faktorer som har betydelse för företagandet och hur denna kunskap kan användas för att öka företagandet bland kvinnor och män. Rapporten ger ny kunskap om hur betydelsen av attityder till företagande förklarar kvinnors och mäns val av att starta företag. Det är viktigt att förstå detta för att kunna påverka kvinnors förutsättningar att driva bolag. En viktig insikt från rapporten är att utbildningsinsatser om entreprenörskap i skolan kan vara viktiga för att främja företagande, samt att denna typ av insatser kan förväntas ha större effekt för kvinnor än för män.

Förhoppningen är att insikterna från denna rapport ska kunna användas av de aktörer och politiker som menar allvar i sin ambition att öka kvinnors företagande. Detta är inte bara viktigt för jämställdheten, utan även för att stärka konkurrenskraften och öka tillväxten i Sverige.

Med förhoppning om inspirerande läsning,

Sven-Olov Daunfeldt
Chefsekonom, Svenskt Näringsliv

Sammanfattning

Syftet med denna rapport är att studera vad som kan förklara skillnaden i entreprenörskap mellan kvinnor och män, det så kallade entreprenörskapsgapet. Analysen bygger på individdata från enkätundersökningen Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Vi använder statistiska dekomponeringsmetoder för att mäta hur stor del av det totala entreprenörskapsgapet som kan förklaras av skillnader i demografiska variabler, självskattade attityder till företagande och upplevd förmåga att driva företag bland respondenter i Sverige och i jämförbara länder i Nordeuropa.

Studiens huvudresultat är följande:

- Företagandet i tidigt stadium (TEA) har ökat i både Sverige och Nordeuropa, bland både män och kvinnor. Ökningen bland män i Sverige har varit större än ökningen bland kvinnor, vilket innebär att entreprenörskapsgapet mellan män och kvinnor har ökat över tid i Sverige (från en skillnad på cirka 2 procentenheter år 2001 till cirka 4 procentenheter 2022). Entreprenörskapsgapet i Nordeuropa har legat konstant på strax under 4 procentenheter under hela perioden.
- Det finns betydande könsskillnader i attityder till företagande. Dessa är särskilt tydliga för andelen som upplever att de *Har kunskap och förmåga att driva företag* (som är lägre bland kvinnor) och *Rädslan för att misslyckas* (som är högre bland kvinnor). Detta gäller både i Sverige och i Nordeuropa.
- De demografiska variablernas (ålder, utbildning och sysselsättningsstatus) betydelse för skillnaden i entreprenörskap är liten och dessutom negativ, vilket innebär att de demografiska variablerna har bidragit till att minska entreprenörskapsgapet.
- Attityder till företagande är mycket viktiga för att förklara skillnaden i företagande mellan kvinnor och män. Beroende på region (Sverige respektive Nordeuropa) och vald modell kan de fyra variablerna – *Känner entreprenör*, *Ser möjligheter*, *Har kunskap och förmåga*, *Rädd att misslyckas* – förklara mellan 68 och 87 procent av skillnaden i företagande i tidigt stadium mellan män och kvinnor.

Vår slutsats av analysen är att kunskapen om företagande bör öka, vilket kan ske genom att entreprenörskap och möjlighet att driva företag blir ett naturligt inslag i utbildningar och kursplaner. Det är även av betydelse att fler får möjligheten att lära känna en entreprenör. Rädsla att misslyckas är en viktig förklaring till skillnaden i tidigt företagande mellan män och kvinnor. Detta talar för att insolvensreglerna bör ses över för att minska riskerna med att starta företag. På ett mer övergripande plan bör politiken i större utsträckning inriktas på att inte skuldbelägga företagande inom sektorer där kvinnor är överrepresenterade, exempelvis inom välfärdssektorn. Beslutsfattare bör uppmuntra, inte motverka, kvinnors företagande.

1. Introduktion

Sverige är enligt FN:s *Gender Equality Index* ett av världens mest jämställda länder. Under lång tid har Sverige varit i framkant när det gäller kvinnors deltagande och position på arbetsmarknaden. Könsskillnaderna avseende både chefspositioner, styrelseplatser och inkomster har dessutom minskat under 2000-talet.¹

Men framstegen avseende jämställdheten på arbetsmarknaden återspeglas inte när det kommer till kvinnors entreprenörskap. När det gäller att starta och driva företag är skillnaderna mellan kvinnor och män fortfarande stora i Sverige. Andelen som driver företag med minst en anställd var 1,1 procent bland kvinnor och 4,2 procent bland män år 2021.² Motsvarande andelar var 1,2 respektive 4,2 procent år 1998.³ Andelen kvinnor bland företagare med anställda totalt i Sverige sjönk från drygt 22 till knappt 21 procent under perioden. Bland EU:s 27 medlemsländer så var det endast Malta som hade en lägre andel kvinnor bland företagare med anställda år 2021. Enligt data från *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), som används i denna rapport, har entreprenörskapsgapet, det vill säga skillnaden i entreprenörskap mellan kvinnor och män, ökat från cirka 2 procentenheter år 2001 till cirka 4 procentenheter 2022.

Beroende på vilket mått som används har alltså entreprenörskapsgapet i Sverige antingen varit oförändrat eller ökat under de senaste två decennierna, samtidigt som skillnaderna i övriga arbetsmarknadsutfall mellan män och kvinnor har minskat. Detta kan framstå som en paradox i ett av världens mest jämställda länder. Hur kommer det sig att vissa aspekter av jämställdheten ökar över tid, samtidigt som skillnaderna i företagande fortfarande är stora och inte tycks minska?

Frågan är viktig att studera eftersom de samhällsekonomiska konsekvenserna av att få kvinnor driver företag kan vara betydande. Om entreprenörskapsgapet mellan män och kvinnor beror på direkta eller indirekta hinder kopplade till den förda politiken går vi miste om nya företag som kan växa och utmana de befintliga företagen. Forskningen har visat att unga företag som utmanar de befintliga äldre företagen i syfte att ta marknadsandelar skapar en ökad konkurrens på marknaden. Detta tenderar i sin tur att pressa priser, stimulera innovationer och öka tillväxten i ekonomin (se till exempel Andersson m.fl., 2013; Griffith och Van Reenen, 2023; Hsieh m.fl., 2023). Ökad tillväxt leder i sin tur till både ökat välstånd och högre välfärd.

¹ Se diagram 1.3 i Medlingsinstitutet (2024) för inkomstskillnader mellan könen över tid och Andra AP-fonden (2024) för andelen kvinnor i bolagsstyrelser, bland chefer och på VD-posten.

² Se Angelov m.fl. (2023).

³ Se Bornefalk (2010).

Syftet med denna rapport är att studera vad som kan förklara skillnaden i entreprenörskap mellan män och kvinnor. Analysen bygger på individdata från enkätundersökningen *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*. GEM har genomförts årligen i ett stort antal länder sedan början av 2000-talet och för närvarande finns enkätvar från ett hundratal länder. I studien använder vi statistiska dekomponeringsmetoder för att mäta hur stor del av det totala entreprenörskapsgapet som kan förklaras av könsskillnader i självskattade attityder till företagande och upplevd förmåga att driva företag. Med entreprenörskapsgap avses här skillnaden mellan kvinnor och män när det gäller andelen som ägnar sig åt entreprenörskap i tidiga skeden. I GEM-undersökningarna mäts det som TEA, total entrepreneurial activity, vilket definieras som att antingen driva ett företag som är yngre än 42 månader eller planera för att starta ett företag. Att ägna sig åt entreprenörskap i ett tidigt skede är första steget mot att på sikt driva ett företag med anställda och i förlängningen kanske också ett snabbväxande företag.

Vid dekomponeringen studeras i vilken utsträckning entreprenörskapsgapet mellan män och kvinnor förklaras av olika demografiska variabler, exempelvis ålder och utbildningsnivå. Rapportens fokus ligger dock på de självskattade variablerna som handlar om: (i) upplevd förmåga att driva företag; (ii) att känna entreprenörer; (iii) att se affärsmöjligheter; samt (iv) den egna rädslan att misslyckas i att driva företag. Orsaken till att vi fokuserar på dessa variabler är att de har visat sig vara viktiga för beslutet att starta företag (Arenius och Minniti, 2005).

Notera att attityderna till företagande är självskattade och därmed subjektiva: en låg tilltro till den egna förmågan behöver inte betyda att individens förmåga faktiskt är låg. Oaktat detta ligger dessa subjektiva uppfattningar till grund för individens beslut att starta företag. Detta ger också ett potentiellt policyverktyg: om attityderna till företagande kan påverkas kan de i sin tur påverka antalet nystartade företag.

Ett viktigt resultat från dekomponeringen är att vi får ett mått på den relativa betydelsen av attityderna till företagande i förhållande till de demografiska variabler som också ingår i analysen. Det finns naturligtvis flera andra faktorer som också spelar roll för detta komplexa val, till exempel de generella villkoren för företagande eller strikt ekonomiska faktorer. Oavsett vilka dessa övriga faktorer är så kommer vi att redovisa hur stor del av skillnaden i entreprenörskap som förklaras av variablerna som ingår i modellen, och därmed även hur stor del som beror på övriga faktorer som vi saknar data på.

Vi jämför skattningarna för Sverige med en grupp bestående av nordiska (Finland, Norge och Danmark) och nordeuropeiska (Tyskland och Nederländerna) länder. Syftet med jämförelsen är att se om sambanden mellan svenska kvinnors och mäns företagande och deras attityder till entreprenörskap liknar motsvarande samband i Nordeuropa, samt om det finns överlappning mellan vilka variabler som är mest betydelsefulla för entreprenörskapsgapet i båda regionerna.

Vi väljer att fokusera på dessa länder i analysen eftersom de har mycket gemensamt med Sverige. Med undantag för Norge ingår samtliga sedan många år i EU och påverkas därmed i hög grad av gemensam EU-lagstiftning. Alla utom Tyskland är relativt små länder och har liknande kultur. Det finns dock betydande skillnader

mellan Sverige och vissa av länderna. Nederländerna och Tyskland skiljer sig markant från Sverige, Norge, Finland och Danmark i fråga om socialförsäkringar och skattesystem, exempelvis genom sambeskattning och mindre utbyggd barn- och äldreomsorg. Tyskland är dessutom ett betydligt större land än övriga och har under den undersökta perioden (början av 2000-talet till slutet av 2010-talet) fungerat som Europas ekonomiska motor, med stark ekonomi och betydande påverkansmöjligheter på EU-nivå. Tyskland skiljer sig dessutom från övriga länder i analysen genom att landet kommer först på plats 19 i FN:s Gender Equality Index för år 2022, medan Sverige, Danmark, Norge, Finland och Nederländerna finns i den absoluta toppen (på plats 4, 1, 2, 6 respektive 5).⁴

Rapporten är disponerad som följer. I avsnitt 2 går vi igenom den befintliga forskningen på området och i avsnitt 3 redovisas den valda metoden och de data som används i analysen. I avsnitt 4 finns en beskrivande analys av trenderna i företagandet och respondenternas attityder till företagande i Sverige och Nordeuropa. Rapportens huvudsakliga resultat, där entreprenörskapsgapet dekomponeras, finns i avsnitt 5. Avslutningsvis sammanfattar och diskuterar vi resultaten i avsnitt 6.

⁴ Källa: United Nations Development Programme, UNDP.

2. Tidigare studier

I denna rapport ligger fokus på GEM-data över attityder till och uppfattningar om företagande, inklusive till den egna förmågan. Dessa frågor har en tydlig förankring i beteendevetenskaplig forskning avseende genomsnittsskillnader mellan kvinnor och män när det gäller bland annat inställningen till risk och konkurrens. Nedan ges först en kort översikt över denna forskning. Därefter görs en genomgång av de variabler som ingår i GEM-undersökningarna. Vi avslutar detta avsnitt med en översikt av forskningsstudier som använder olika faktorer, inklusive GEM-data, för att förklara entreprenörskapsgapet.

2.1 Beteendevetenskaplig forskning om könsskillnader i preferenser

I en forskningsgenomgång konstaterar Croson och Gneezy (2009) att det finns starka vetenskapliga belägg för att kvinnors och mäns genomsnittliga preferenser skiljer sig inom tre områden, nämligen: (i) inställningen till risk; (ii) inställningen till konkurrens; samt (iii) sociala preferenser. Här kommer vi att behandla de båda förstnämnda, det vill säga inställningen till risk och konkurrens, för att diskutera hur de kan påverka benägenheten att ägna sig åt entreprenörskap.

Skillnaden i inställningen till risk förklaras i forskningen av skillnader i reaktioner till riskfyllda situationer. I den så kallade femfaktormodellen beskriver faktorn emotionell stabilitet en persons motståndskraft mot bland annat rädsla, stress och oro.⁵ En annan aspekt av emotionell stabilitet är hur självsäker en individ är.⁶ Här tyder beteendevetenskaplig forskning på att män i genomsnitt är mer självsäkra, medan kvinnor i högre utsträckning tvivlar på sin förmåga.⁷ Eftersom män, i genomsnitt, fäster en större tilltro till sin förmåga, och därmed till att exempelvis bli en vinnare i en viss tävling, säger teorin att de med högre sannolikhet kommer att välja att delta i tävlingen, eller i vårt fall att starta företag.

⁵ Enligt Weisberg m.fl. (2011) finns det betydande skillnader mellan kvinnor och män i samtliga delkomponenter inom de fem områdena som ingår i femfaktormodellen. Sett till de fem huvudkomponenterna är skillnaderna inte lika tydliga eftersom delkomponenterna kan gå i olika riktning.

⁶ Inom femfaktormodellen kopplas graden av självsäkerhet också till faktorn extraversion.

⁷ Se Baron (2000). Inom nationalekonomisk forskning är resultatet av ett experiment i Niederle och Westerlund (2007) ett tydligt belägg för detta. I experimentet valde män som fått information som tydde på att deras förmåga är sådan att de skulle få högre förväntad avkastning om de tar en riskfri ersättning i hög utsträckning ändå att tävla för att kunna få hela ersättningen. Bland kvinnor, däremot, var det åtskilliga som valde att inte tävla även om de fått information som tydde på att deras förmåga var sådan att den förväntade avkastningen skulle vara högre än om de valde ett riskfritt alternativ.

Samvetsgrannhet är ett annat av faktorerna i femfaktormodellen som påverkar inställningen till att ta risk och därmed till företagande. Samvetsgrannhet kan delas in i ordningsamhet och ihärdighet. Enligt Weisberg m.fl. (2011) är kvinnor, som grupp betraktade, mer ordningsamma och plikttrogna än män, medan män tenderar att vara mer bekymmersfria och oförsiktiga.⁸ Inom företagande kan det ta sig uttryck i att kvinnor är mer måna om att sätta sig in i regelverken innan de startar företag, medan män i högre utsträckning tar sig an problemen när de uppkommer. Om regelverken medför risker är det då mer sannolikt att kvinnor i förväg identifierar dessa risker, vilket kan minska deras benägenhet att starta företag. Om regelverken är komplicerade kan effekten bli densamma eftersom det blir svårare att sätta sig in i vilka konsekvenser olika beslut kan få, vilket i sig innebär en ökad risk.

Enligt Croson och Gneezy (2009) finns det två huvudsakliga skillnader mellan kvinnor och män när det gäller inställningen till konkurrens – det andra huvudområdet där kvinnors och mäns preferenser skiljer sig åt – i samband med ekonomiska experiment. Den första skillnaden är att kvinnor visar ett större motstånd mot att delta i experiment eller aktiviteter som involverar konkurrens, exempelvis turneringar, förhandlingar och auktioner.⁹ Den andra skillnaden är att mäns prestationer förbättras i genomsnitt när det finns tävlingsinslag eller konkurrens, medan kvinnors prestationer är opåverkade av detta. Ett tidigt exempel på det senare är Gneezy m.fl. (2003), som fann att mäns prestationer förbättrades när de fick veta att hela belöningen i samband med ett experiment skulle gå till den som lyckades bäst i stället för att fördelas jämnt på alla deltagare.

Det finns också forskning som visar på beteendeskilnader mellan kvinnor och män som har drabbats av olika typer av motgångar. Det är mer sannolikt att kvinnor som har erfarenhet av en motgång ger upp än att män gör det. I Buser och Yuan (2019) visas det genom såväl ett experiment som genom analyser av resultat och deltagarlistor i matematikolympiader.¹⁰ I analysen baserad på matematikolympiaderna studeras bland annat om deltagare som har möjlighet att ställa upp ytterligare ett år gör det. Studien visar att kvinnliga studenter som inte lyckades kvalificera sig för finalomgången under det första året valde att ställa upp året efter i betydligt mindre utsträckning jämfört med motsvarande grupp manliga studenter. Eftersom ett framgångsrikt företagande i regel kräver att en person utsätter sig för återkommande konkurrenssituationer kan en lägre benägenhet att göra det vara avgörande för både sannolikheten att starta företag och för vilket utfall företagandet i slutänden resulterar i. Att kvinnor både undviker konkurrens i ett första skede och sedan i högre utsträckning väljer att avstå från att konkurrera vid motgångar kan därför, enligt Buser och Yuan (2019), förklara skillnader i såväl utbildnings- och karriärval som i utfallet på arbetsmarknaden och inom företagande.

⁸ När det gäller ihärdighet, den andra aspekten av samvetsgrannhet, tenderar män att få högre värden än kvinnor. Skillnaderna på det området är emellertid små.

⁹ I femfaktormodellen kan det kopplas till skillnader i emotionell stabilitet och extraversion.

¹⁰ Experimentet är en upprepad variant av det som förekommer i den redan nämnda artikeln av Niederle och Vesterlund (2007).

2.2 Attityder och preferenser i GEM-undersökningarna

Parallellt med att forskningen om skillnader i preferenser och personlighetsdrag mellan kvinnor och män har vuxit fram, så har GEM under de senaste dryga tjugo åren gjort jämförande internationella undersökningar om inställningen till entreprenörskap och om olika attityder som är av betydelse för viljan att starta, driva och expandera företag. Den årliga undersökningen gör det inte bara möjligt att göra jämförelser mellan olika länder, utan också mellan kvinnor och män. Undersökningen består av flera delar och presenteras i ett specialnummer av tidskriften *Small Business Economics*.¹¹ En av delarna är en enkätundersökning, där följande frågor är relaterade till individens attityder till och uppfattningar om entreprenöriella aktiviteter.¹²

1. Är du personligen bekant med någon som startat ett företag under de senaste två åren?
2. Kommer det att finnas goda möjligheter att starta ett företag under de kommande sex månaderna i området där du bor?
3. Har du det kunnande, den förmåga och den erfarenhet som krävs för att starta ett företag?
4. Skulle rädsla för att misslyckas få dig att avstå från att starta ett företag?

I en tidig studie baserad på GEM-data från 28 länder undersöker Arenius och Minniti (2005) kopplingen mellan dessa variabler och individens beslut att starta och driva företag. De finner att de som känner en eller flera entreprenörer, kan identifiera möjligheter att starta företag i närområdet och upplever att de har en tillräcklig förmåga att starta och driva företag är mer benägna att starta företag. De finner också att de som är rädda för att misslyckas i sitt företagande är mindre benägna att starta företag. Sambanden finns för alla länder och för båda könen. Att uppleva sig ha tillräcklig förmåga att starta och driva företag var den variabel som hade starkast korrelation med att starta företag.¹³ Även efter att dessa så kallade perceptionsvariabler inkluderats i analysen var de demografiska faktorerna ålder och kön starkt signifikanta – en högre ålder och att vara kvinna innebar en lägre sannolikhet att starta företag.¹⁴

Resultatet stödjer utgångspunkten i GEM:s utformning av frågorna, det vill säga att personer som överväger att starta företag baserar sitt beslut på subjektiva uppfattningar om bland annat den egna förmågan att driva företag. Det är med andra ord inte bara demografiska och ekonomiska faktorer som påverkar beslutet att starta

¹¹ För en översikt, se Reynolds m.fl. (2005) och Sternberg och Wennekers (2005).

¹² Detta är den ursprungliga utformningen av frågorna. Utformningen ändrades något inför 2019 års undersökning.

¹³ Enligt Arenius och Minniti (2005) var det 6,3 gånger så sannolikt att personer som uppfattade att de hade tillräcklig förmåga valde att starta företag jämfört med personer som inte trodde att det. Motsvarande värde för personer som var bekanta med en företagare var 2,4, och för att ha upptäckt en möjlighet i närområdet var 2,3. Sannolikheten för att personer som var rädda för att misslyckas skulle starta företag var två tredjedelar så hög som att personer som inte var rädda för att misslyckas skulle göra det.

¹⁴ De fyra perceptionsvariablerna förklarar en stor del av skillnaden mellan kvinnor och män men knappast något av skillnaden mellan personer i olika åldrar. Skattningen av ålderns negativa effekt på sannolikheten att starta företag var med andra ord i princip lika stor oberoende av om dessa variabler inkluderades eller ej.

företag, utan också psykologiska och sociologiska faktorer baserade på förekomsten av förebilder, tilltron till egna kunskaper och förmågor, inställningen till risk och hur öppen personen är för möjligheten att starta och driva företag. I den mån det finns genomsnittsskillnader mellan kvinnor och män i dessa egenskaper och uppfattningar kommer det att bidra till skillnader i benägenheten att starta företag.

Åtminstone två av de fyra attitydrelaterade frågor som ställs i GEM har bäring på de frågeställningar som behandlades ovan, det vill säga inställningen till risk (fråga 4) och tilltron till den egna förmågan (fråga 3). När det gäller inställningen till risk utgår frågeställningen i GEM-undersökningen från en hypotetisk situation ("Skulle rädsla för att misslyckas få dig att avstå...?") snarare än från verkliga förhållanden (till exempel "Har du avstått från att starta företag av rädsla för att misslyckas?"). Detta är viktigt att beakta när svaren på frågan ska tolkas eftersom det finns åtminstone två sätt för en respondent att ta sig an frågan. En möjlighet är att respondenter som generellt upplever större risker än andra vid en given situation i större utsträckning svarar ja på den frågan. Med den tolkningen skulle frågan handla om respondenternas bedömning av risken att driva företag. Om frågan tas mer bokstavligt kan den dock tolkas som att den handlar om ett hypotetiskt agerande i det fall respondenten skulle uppleva rädsla att misslyckas. Med en sådan tolkning kan ett jakande svar betyda att respondenter instämmer i att eventuell rädsla skulle minska benägenheten att starta företag, men det jakande svaret skulle inte avslöja något om individens riskbedömning, det vill säga om respondenten de facto upplever rädsla att misslyckas.

Ett exempel från senare forskning som är relevant i sammanhanget är Vamvaka m.fl. (2020), som finner att det finns en skillnad i hur kvinnor och män reagerar på upplevd risk. De kan göra samma bedömning av risken, men män startar i högre utsträckning företag eller ägnar sig åt andra riskfyllda aktiviteter eftersom de inte är lika negativt inställda till att utsätta sig för risk. Eftersom frågan lämnar en del tolkningsutrymme hos respondenterna är det inte helt uppenbart hur eventuella könsskillnader i svaren ska tolkas.

Beträffande tilltron till den egna förmågan finns det ett flertal förmågor som är av betydelse när det gäller att starta och driva företag. Förutom specifik förmåga på det område som företagandet bedrivs, exempelvis utformandet av barnomsorg för en person som överväger att starta en förskola eller upptäckt och avvärjning av säkerhetsshot om avsikten är att starta ett säkerhetsföretag, krävs det en entreprenöriell förmåga. I denna ligger bland annat en beredskap att utsätta sig för risk och en förmåga att fungera väl under konkurrens.¹⁵

Personer som svarar på fråga 3, det vill säga "Har du det kunnande, den förmåga och den erfarenhet som krävs för att starta ett företag?" kan förväntas ta hänsyn till alla de ovanstående aspekterna av företagandet som de anser är relevanta. Svaren,

¹⁵ Baum och Locke (2004) definierar entreprenöriell förmåga som en förmåga att skaffa och systematisera de resurser som krävs för att starta ett företag och sedan få det att växa. Det kan handla om att skaffa kapital och kompetens och att sätta upp nya verksamheter och system. Dessa aktiviteter kan behöva ske på nya marknader, när det är svårt att få tag på resurser (exempelvis på grund av konkurrens om en begränsad mängd resurser) och under stor osäkerhet och därmed risk. Entreprenöriell förmåga skiljer sig därvidlag från organisatorisk förmåga, som handlar om att hantera existerande resurser i en redan etablerad organisation.

som delvis avspeglar individers grundläggande självsäkerhet, kan därför sägas täcka in hur väl personer anser sig kunna fungera under konkurrensförhållanden. Som framgått av tidigare studier finns det betydande skillnader på gruppnivå mellan kvinnor och män både när det gäller graden av självsäkerhet och inställningen till konkurrens. Variabeln kan därför förväntas förklara en betydande del av skillnaden mellan kvinnor och män när det gäller benägenheten att starta företag.

De som är personligen bekanta med någon som har startat ett företag under de senaste två åren? kan också förväntas ha en högre benägenhet att starta företag. I en studie baserad på GEM-data från Finland och Belgien finner Arenius och De Clercq (2005) att skillnader i storleken på och utformningen av de nätverk som personer ingår i påverkar i vilken utsträckning de uppfattar möjligheter att driva företag. Två aspekter av detta undersöks. Den första är i vilken utsträckning området de bor i erbjuder nätverk där företagare ingår, den andra är i vilken utsträckning deras humankapital ger dem tillgång till sådana nätverk. Att ha tillgång till sådana nätverk gör det möjligt att utbyta kunskap och få del av nya idéer, vilket i sin tur kan leda till att de upptäcker fler möjligheter att driva företag.

Även om det har gjorts ett flertal studier baserade på GEM-data när det gäller skillnader i företagande mellan kvinnor och män, så saknas det aktuella studier om i vilken utsträckning skillnader i tidigt företagande kan förklaras av skillnader i attityder till och uppfattningar om företagande. Att GEM-undersökningen har gjorts under mer än 20 år innebär att möjligheten att genomföra sådana statistiska analyser nu är betydligt bättre än när de tidiga studier baserade på GEM-data, som redovisats ovan, gjordes.

2.3 Preferenser och andra förklaringsfaktorer i tidigare studier

Att det finns skillnader mellan kvinnors och mäns entreprenörskap är väldokumenterat. Skillnaderna är stora i flera aspekter, till exempel nystart av företag, hur framgångsrikt företagandet är i termer av tillväxt och hur mycket riskkapital från externa investerare företagandet genererar. Eftersom företagande involverar risktagande och konkurrens, samt kräver tillit till den egna förmågan, har skillnader i dessa och andra avseenden som har med personlighetsdrag att göra använts för att förklara skillnaderna i mäns och kvinnors företagande i ett antal studier.

Koellinger m.fl. (2013) använder sig av GEM-data och deras resultat visar att kvinnor har lägre tilltro till sin entreprenöriella förmåga jämfört med män, samt hyser större oro för att misslyckas. De finner att dessa skillnader, tillsammans med skillnader i hur vanligt det är att respondenten känner entreprenörer, förklarar en betydande del av skillnaderna i entreprenöriell aktivitet mellan kvinnor och män.¹⁶

¹⁶ Måttet som används är TEA, som används i denna rapport, plus andelen som driver företag äldre än 42 månader.

Ett annat exempel är Bönthe och Piegeler (2013), som använder sig av attityddata från Flash Eurobarometer Entrepreneurship 2009. De finner att skillnader i hur tävlingsinriktade kvinnor och män är, samt hur benägna de är att utsätta sig för risk, förklarar en betydande del av skillnaderna i såväl intresse för att starta företag och andelen som ägnar sig åt företagande i tidigt skede.

Ett tredje exempel är Caliendo m.fl. (2015), som undersöker om skillnader i personlighetsdrag kan bidra till att förklara skillnader i benägenheten att starta företag. De finner att skillnader i inställningen till risk förklarar en stor del av entreprenörskaps-gapet, men att skillnader i andra personlighetsdrag snarast verkar i motsatt riktning.

Ytterligare ett exempel på den roll som tillit till den egna förmågan spelar är Åstebro m.fl. (2014) som finner att övertro till den egna förmågan spelar en viktig roll för att förklara varför så pass många män startar företag trots att den förväntade avkastningen är låg i relation till risktagandet. Det kan med andra ord vara så att män i högre utsträckning än kvinnor dels tror sig kunna undvika negativa utfall, dels inte hyser samma oro för de negativa utfall som kan uppkomma.

En annan förklaring är att kvinnor kan vara missgynnade i olika avseenden, exempelvis när det gäller tillgång till externt riskkapital (se till exempel Guzman och Kacperczyk, 2019). Det verkar också finnas skillnader mellan mäns och kvinnors företagande som är relaterade till hur jämställt ett land är. Rietveld och Patel (2022) finner att företagande i tidiga skeden är mer utbrett i mer jämställda länder och att skillnaden i företagande mellan kvinnor och män nästan är borta i de mest jämställda länderna. I den mån kvinnor och män specialiserar sig på olika ansvarsområden inom familjen kan kvinnors alternativkostnad för att starta företag däremot vara högre än den för män (se till exempel Devine, 1994). I likhet med Koellinger m.fl. (2013) använder sig Guzman och Kacperczyk (2019) av GEM-data i sin analys.¹⁷

¹⁷ GEM-data används i många olika sammanhang. Exempelvis använder Khefacha m.fl. (2024) GEM för att studera sambandet mellan entreprenörskap med höga tillväxtambitioner, innovativ inriktning och internationell orientering å den ena sidan och länders välstånd å den andra sidan. Dessa variabler ingår i GEM:s attitydinriktade frågor, och är alltså tänkta att mäta ett mer ambitiöst företagande. I föreliggande rapport studerar vi företagande i tidiga skeden utan avseende på entreprenörers ambitioner i ovanstående avseenden.

3. Metod och data

För att studera betydelsen av olika variabler för entreprenörskapsgapet använder vi en standardmetod för dekomponering av genomsnittskillnader mellan grupper, så kallad Oaxaca-Blinderdekomponering (OB). Denna metod har använts sedan början av 1970-talet för att förklara genomsnittskillnader i utfall (till exempel lön) mellan två olika grupper (till exempel män och kvinnor).¹⁸

Nedan beskrivs först den enklaste varianten av OB-modellen, som bygger på linjär regression. Fördelen med den linjära modellen är att den är relativt enkel att förstå och fungerar därmed väl som en pedagogisk introduktion till OB-dekomponering. Eftersom utfallsvariabeln är kategorisk (1 om respondenten är involverad i företagande i tidigt stadium och 0 annars) kan dock den linjära modellen ge missvisande resultat. Därför innehåller rapporten även en dekomponering som utgår från en mer ändamålsenlig logistisk regression och som bygger på metoden i Fairlie (1999).

Låt gruppindexet g beteckna antingen kvinnor (K) eller män (M), det vill säga $g = K, M$. Företagarstatusen för respondent i som tillhör grupp k definieras som Y_{gi} :

$$Y_{gi} = \begin{cases} 1 & \text{om respondent } i \text{ som tillhör grupp } g \text{ är entreprenör} \\ 0 & \text{annars} \end{cases}$$

I den linjära OB-modellen antas att Y bestäms av följande ekvation:

$$Y_{gi} = X'_{gi}\beta_g + u_{gi},$$

där X_{gi} är en vektor av variabler inklusive ett intercept och u_{gi} är en felterm. Variablerna beskrivs i detalj längre fram i avsnittet.

Den genomsnittliga könsskillnaden i entreprenörskap är

$$\hat{\Delta}_0 = \bar{Y}_M - \bar{Y}_K,$$

där $\bar{Y}_g = 1/N_g \sum_{i=1}^{N_g}$ och N_g betecknar antalet kvinnor respektive män. Denna skillnad kan skrivas om med hjälp av regressionskattningarna enligt följande:

$$\hat{\Delta}_0 = \underbrace{(\bar{X}_M - \bar{X}_K)' \hat{\beta}_K}_{\hat{\Delta}_X = \text{Förklarad del (komposition)}} + \underbrace{X'_M (\hat{\beta}_M - \hat{\beta}_K)}_{\hat{\Delta}_S = \text{Oförklarad del}}$$

där $\bar{X}_g = 1/N_g \sum_{i=1}^{N_g} X_{gi}$.

¹⁸ Se Oaxaca (1973) och Blinder (1973). En detaljerad beskrivning av metoden och de olika varianter som har tillkommit på senare år finns i Fortin, Lemieux och Firpo (2011).

Den första delen av uttrycket, $\hat{\Delta}_x$, brukar betecknas som en kompositionseffekt och visar hur stor del av könsskillnaden som förklaras av genomskillnader i variabler vid givna samband mellan variablerna i vektorn X och utfallet Y , det vill säga vid en given parametervektor $\hat{\beta}$. I rapportens empiriska del kommer X att bestå av demografiska variabler, sysselsättningsstatus, samt de fyra attitydvariablerna *Känner entreprenör*, *Ser möjligheter*, *Har kunskap och förmåga*, *Rädd att misslyckas*. Kompositionseffekten besvarar följande fråga: Hur stor del av entreprenörskapsgapet skulle försvinna om kvinnor i genomsnitt hade samma X (det vill säga samma egenskaper och attityder) som män, vid bibehållna samband mellan X och benägenheten att ägna sig åt entreprenörskap (det vill säga $\hat{\beta}_K$)?

Ekvationen ovan kan användas både för att genomföra dekomponeringen på aggregerad nivå (eftersom $\hat{\Delta}_x$ fångar summan av samtliga variablers bidrag till genomsnittsskillnaden mellan grupperna) och på detaljerad nivå, det vill säga genom att beräkna varje enskild variablers bidrag.

Uttryckets andra del, $\hat{\Delta}_s$, brukar betecknas som den oförklarade delen av gruppsskillnaden, det vill säga av entreprenörskapsgapet. Här mäts i stället betydelsen av att sambanden mellan företagandet och respondenternas egenskaper och attityder kan vara olika för kvinnor jämfört med män, det vill säga $\hat{\beta}_K \neq \hat{\beta}_M$.

Eftersom måttet för företagande som används i rapporten är en kategorisk variabel som har värdet 1 om individen är företagare och 0 annars är den linjära modellen ovan inte optimal. Den ger visserligen en approximation av variablernas bidrag till entreprenörskapsgapet, men det är mer ändamålsenligt att använda en diskret val-modell och sätta upp ett formellt uttryck för sannolikheten att en individ ägnar sig åt företagande. I rapporten används logistisk regression (Logit) där den betingade sannolikheten för att en respondent ägnar sig åt entreprenörskap ges av

$$P(Y_{gi} = 1 | X_{gi}) = \Lambda(X'_{gi}\theta_g),$$

Funktionen $\Lambda(\cdot)$ är den logistiska fördelningsfunktionen och θ_g är en parametervektor. Vi utgår från metoden i Fairlie (1999) som använder följande uttryck för dekomponering av en gruppsskillnad givet sannolikhetsuttrycket ovan:

$$\hat{\Delta}_0 = \underbrace{\sum_{i=1}^{N^M} \frac{\Lambda(X_i^{M'}\hat{\theta}_W)}{N^M} - \sum_{i=1}^{N^K} \frac{\Lambda(X_i^{K'}\hat{\theta}_K)}{N^K}}_{\hat{\Delta}_x^{Logit} = \text{Förklarad del (komposition)}} + \underbrace{\sum_{i=1}^{N^M} \frac{\Lambda(X_i^{M'}\hat{\theta}_M)}{N^M} - \sum_{i=1}^{N^K} \frac{\Lambda(X_i^{K'}\hat{\theta}_K)}{N^K}}_{\hat{\Delta}_s^{Logit} = \text{Oförklarad del}}.$$

I Fairlie (1999) finns en beskrivning av hur den detaljerade dekomponeringen på variabelnivå kan genomföras.

I rapporten används demografiska förklaringsvariabler (ålder, utbildning och sysselsättningsstatus) och variabler som mäter respondentens attityder till entreprenörskap och förmågan och kunskapen att driva företag. Alla variabler utom ålder är kategoriska, det vill säga har värdet 1 om respondenten tillhör en viss kategori och 0 annars. Nedan beskrivs variablerna i detalj.

- *Ålder* (år).
- *Utbildningsnivå*: grundskola; gymnasium (används som referens i skattningarna); högskola; forskarutbildning.

- *Hushållsinkomst* i percentilgrupper: P0–33; P34–67 (referens); P68–100. Att en respondents hushållsinkomst ligger i P0–33 innebär exempelvis att hushållets inkomst ligger under den 33:e percentilen i hushållsinkomstfördelningen.
- *Sysselsättningsstatus*: arbetar (referens); arbetar inte; pensionär/student.
- *Känner entreprenör*: 1 om respondenten personligen känner någon som har startat ett företag under de senaste två åren och 0 annars.
- *Ser möjligheter*: 1 om respondenten upplever goda möjligheter att starta ett företag i sitt boendeområde och 0 annars.
- *Har kunskap och förmåga*: 1 om respondenten upplever den egna kunskapen och förmågan som tillräcklig för att driva företag och 0 annars.
- *Rädd att misslyckas*: 1 om rädsla att misslyckas skulle få respondenten att inte starta företag och 0 annars.

Analysen bygger på individdata från enkätundersökningen *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). GEM har genomförts årligen i många länder sedan början av 2000-talet och för närvarande finns enkätsvar från ett hundratal länder. Måttet för företagande som används i rapporten (utfallsvariabeln *Y* enligt notationen ovan) är TEA som står för *Total Early-stage Entrepreneurial Activity*; det tar värdet 1 om respondenten är involverad i företagande på ett tidigt stadium, och 0 annars. Företagandet på ett tidigt stadium innebär att respondenten antingen är på väg att starta ett företag eller bli delägare, alternativt äger eller driver ett företag som har betalat ut löner under mer än tre månader men inte mer än 42 månader. TEA är det huvudsakliga måttet på entreprenörskap som används i GEM:s egna rapporter.

Individdata från GEM finns tillgängliga för nedladdning på GEM:s hemsida.¹⁹ Data ska enligt GEM finnas allmänt tillgängliga tre år efter datainsamlingen. Under projektets gång har vi lyckats få tag på data fram till 2019, men i skrivande stund finns endast data fram till 2016. I rapporten används även GEM-data för Sverige för 2021–2022 som vi har fått från Entreprenörskapsforum som ansvarar för GEM-undersökningarna i Sverige.

I rapportens analyser används data från 2001 och framåt, men det finns luckor eftersom data för vissa år saknas för vissa länder. Det är relativt få respondenter som svarar på enkäterna varje år och det finns därför ingen möjlighet att göra dekomponeringar för enskilda år eftersom den statistiska precisionen blir för låg. Data läggs i stället ihop och skattningarna redovisas för alla respondenter oavsett vilket år de svarade på enkäten. Vi tar däremot hänsyn till så kallade fixa årseffekter i de empiriska specifikationerna, det vill säga att resultaten kan skilja sig åt beroende på årsspecifika faktorer (till exempel konjunkturläge). I rapportens beskrivande del (avsnitt 4) visas variablernas utveckling över tid.

En relaterad studie är Koellinger m.fl. (2013) som använder ungefär samma uppsättning av GEM-variabler som vi för att studera könsskillnaden i entreprenörskap. Till skillnad från vår rapport använder de inte en modell som är skraddarsydd för dekomponering av genomsnittsskillnaden i entreprenörskap mellan kvinnor och män, men de kan ändå dra slutsatser om vilka de viktigaste variablerna är. Koellinger m.fl.

¹⁹ Källa: <http://gem-consortium.ns-client.xyz/data>

(2013) studerar bland annat sambandet mellan upplevelsen av den egna förmågan att driva företag och benägenheten att starta företag. Resultaten indikerar att den egna förmågan är den viktigaste förklaringsfaktorn bakom könsskillnaden i entreprenörskap. I en delanalys sätter de upp en strukturell modell som tar hänsyn till att icke-observerade faktorer (det vill säga faktorer som vi saknar uppgifter på i data) kan påverka både den egna upplevda förmågan och sannolikheten att starta företag. Ett viktigt resultat är att den egna förmågan spelar roll för entreprenörskapsgapet, även när hänsyn tas till observerade såväl som till icke-observerade förklaringsfaktorer till upplevd förmåga. Detta innebär att det tycks saknas betydande icke-observerade faktorer som gör att relationen mellan upplevd förmåga och entreprenörskap lider av statistiska skevheter. Detta är av betydelse för vår studie eftersom vi använder upplevd förmåga som en av många förklaringsfaktorer till könsskillnaden i entreprenörskap, även om vi inte drar slutsatser om orsakssamband.

Det är slutligen värt att nämna några ord om jämförelsen mellan Sverige och övriga länder. Om det finns stora likheter mellan betydelsen av attityderna till företagande för entreprenörskapsgapet i Sverige jämfört med Nordeuropa är det troligt att vi skattar samband som är generella och inte kontextspecifika för just Sverige. Det innebär att vi kan känna oss tryggare med skattningarna än vad som hade varit fallet om resultaten varierar betydligt beroende på land. Detta har även betydelse för vilka policyslutsatser vi kan dra. I stället för att fundera över vilka eventuella skillnader det är mellan länderna som gör att resultaten skiljer sig åt kan vi, givet relativt lika resultat, utgå från skattningarna och fundera på hur villkoren för företagande för både kvinnor och män kan förbättras givet Sveriges nuvarande samhällsstruktur och ekonomi.

4. Trender i entreprenörskap och i attityder

Detta avsnitt innehåller en beskrivande analys av företagandet (TEA, *Total Early-stage Entrepreneurial Activity*), de demografiska variablerna, och attityderna till företagande. Syftet är att visa hur företagandet och förklaringsvariablerna har utvecklats över tid samt skillnader i trender och nivå mellan könen och mellan regioner (respondenter i Sverige respektive Nordeuropa som består av Norge, Danmark, Finland, Tyskland och Nederländerna).

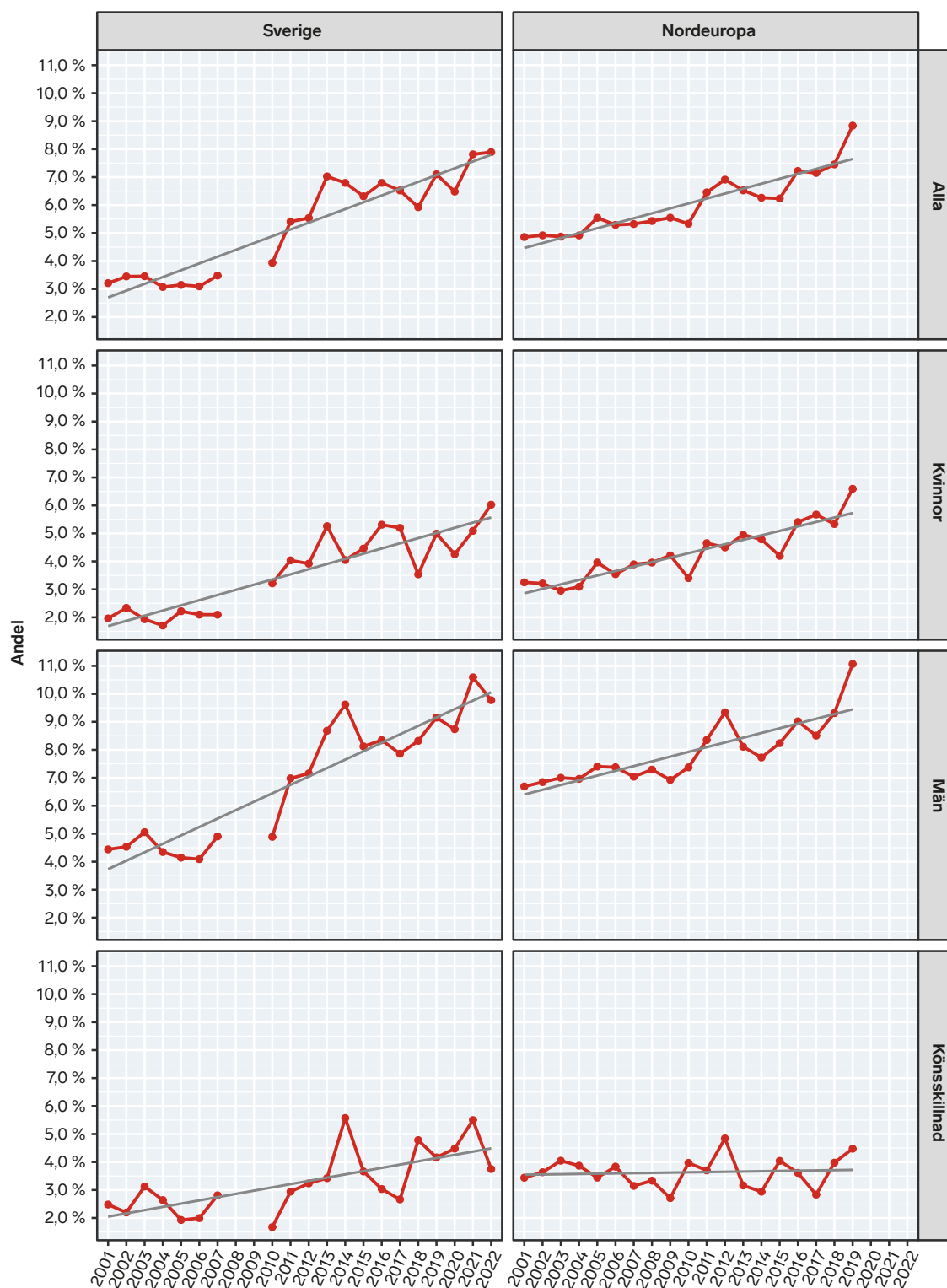
4.1 Företagandet i Sverige och Nordeuropa

I figur 1 visas hur TEA-andelen har utvecklats i Sverige och i Nordeuropa. Figuren innehåller andelar respektive år och linjära tidstrender. De översta två delfiguren visar att företagandet har ökat mellan 2001 och 2022 (det sista året med data för Sverige) respektive mellan 2001 och 2019 (det sista året med data för Nordeuropa). Ökningen i Sverige har varit mer uttalad: från cirka 3 till cirka 8 procent, jämfört med Nordeuropa där TEA-andelen har ökat från cirka 6 till cirka 9 procent.

TEA-andelen bland kvinnor i Sverige låg på cirka 2 procent i början av 2000-talet och tredubblades till cirka 6 procent år 2022. Även i Nordeuropa har andelen kvinnor som ägnar sig åt företagande ökat, men i något mindre utsträckning (från cirka 3 procent till cirka 7 procent). Företagandet bland män ligger på betydligt högre nivåer. Ökningen bland män har dessutom varit ännu kraftigare mätt i procentenheter, i synnerhet i Sverige där TEA-andelen har ökat från cirka 4–5 till cirka 10 procent.

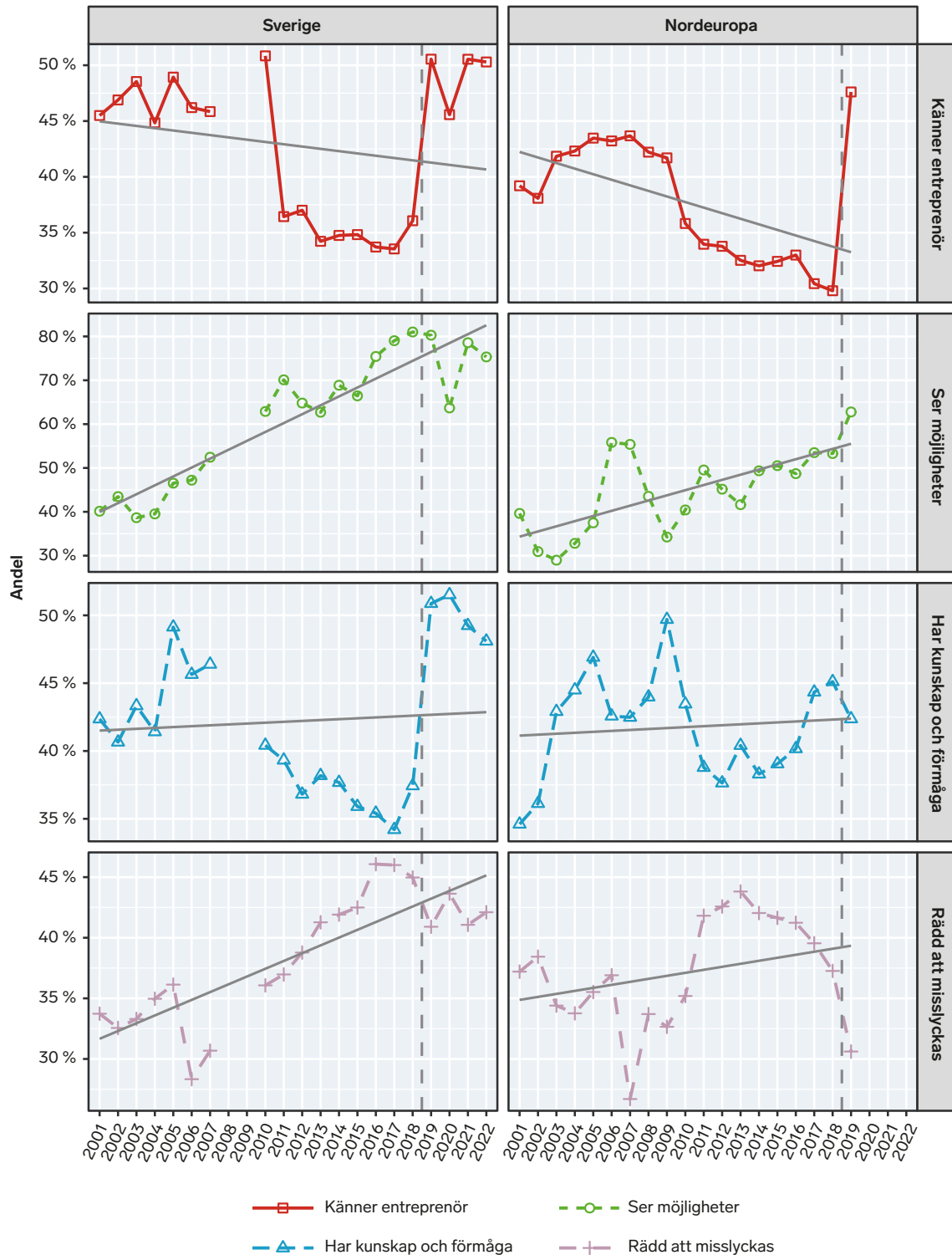
Konsekvensen av den utveckling som beskrivs ovan är att entreprenörskapsgapet i Sverige har ökat mellan 2001 och 2022, vilket framgår av den nedersta vänstra delfiguren i figur 1. Entreprenörskapsgapet låg på cirka 2 procentenheter i början av perioden och ökade till cirka 4 procentenheter 2022. Vi ser ingen sådan utveckling bland respondenter i Nordeuropa, där entreprenörskapsgapet har legat konstant på strax under 4 procentenheter. Sammantaget visar alltså figur 1 att företagandet har ökat i både Sverige och Nordeuropa, samt bland både män och kvinnor. Ökningen bland män i Sverige har varit större än ökningen bland kvinnor, vilket innebär att entreprenörskapsgapet mellan män och kvinnor har ökat över tid i Sverige.

Figur 1: Andel av respondenterna i Sverige och i Nordeuropa som ägnar sig åt företagande i tidigt stadium (TEA)



Not: Resultaten bygger på individdata från GEM för Sverige samt Danmark, Norge, Finland, Tyskland och Nederländerna. De heldragna grå linjerna visar linjära trender.

Figur 2: Attityder till entreprenörskap i Sverige och i Nordeuropa



Not: Resultaten bygger på individdata från GEM för Sverige samt Danmark, Norge, Finland, Tyskland och Nederländerna. De heldragna gråa linjerna visar linjära trender. Figuren visar andelar som har svarat ja på respektive fråga. De heldragna gråa linjerna visar linjära trender och de streckade vertikala linjerna betecknar tidsseriebrott.

4.2 Attityder till entreprenörskap i Sverige och i jämförbara europeiska länder

I detta delavsnitt visas utvecklingen över tid för attitydvariablerna *Känner entreprenör*, *Ser möjligheter*, *Har kunskap och förmåga*, samt *Rädd att misslyckas* i Sverige och Nordeuropa. Utvecklingen presenteras både samplat för alla respondenter och separat för kvinnor och män. De demografiska variablerna som används vid dekomponeringen ligger inte i rapportens fokus, och de är, som vi senare kommer att se, inte betydelsefulla för entreprenörskapsgapet. Vi har därför valt att inte diskutera dessa variabler här, men däremot inkluderat beskrivande figurer i bilaga A (se figur 8–11).

I figur 2 visas utvecklingen över tid för de fyra attitydvariablerna i Sverige respektive Nordeuropa. De streckade vertikala linjerna betecknar tidsseriebrott mellan tiden till och med år 2018 och efter år 2019. Det första som är värt att notera, och som gäller samtliga figurer över attitydvariablerna som finns med i rapporten, är att andelarna varierar mer över åren än TEA-andelarna som visades i figur 1. Detta är förväntat eftersom TEA-andelen är ett mått på något konkret, det vill säga om respondenten ägnar sig åt företagande i ett tidigt stadium, medan attitydvariablerna är mer subjektiva. Det kan vara svårt att se några tydliga mönster för enskilda år. Av det skälet kommer vi i texten endast diskutera trender över tid och ungefärlig nivå av andelarna.

De översta två delfiguerna i figur 2 visar utvecklingen för variabeln *Känner entreprenör*. Det finns stor variation i andelar över åren. Trots de höga värdena på slutet har trenden varit negativ för både Sverige och Nordeuropa, men generellt är det en något större andel svenska respondenter som anger att de känner åtminstone en entreprenör i sin närmaste omgivning; trenden har dessutom varit mindre negativ i Sverige. När det gäller variabeln *Ser möjligheter* finns en positiv utveckling över tid både i Sverige och i Nordeuropa. Andelen som ser goda affärsmöjligheter i sitt närområde har ökat särskilt mycket i Sverige, med en fördubbling från cirka 40 till närmare 80 procent mellan 2001 och 2022. Andelen som anger att de *Har kunskap och förmåga* att driva företag varierar en hel del mellan åren utan nämnbar trend. Det historiska genomsnittet ligger på mellan 40 och 45 procent för både Sverige och Nordeuropa. Slutligen har andelen som är *Rädda att misslyckas* ökat över tid. Detta är särskilt synligt bland svenska respondenter där andelen har ökat med cirka 10 procentenheter, från strax över 30 procent till strax över 40 procent.

I figur 3 visas attitydvariablernas utveckling över tid för kvinnor respektive män i Sverige. Den svagt negativa trenden för andelen som känner åtminstone en entreprenör finns hos både kvinnor och män, men generellt är andelen bland män något högre. Andelen som ser affärsmöjligheter i sitt närområde visar en positiv utveckling över tid utan större könsskillnader. Bland både kvinnor och män i Sverige har andelen som ser affärsmöjligheter ökat kraftigt, från cirka 35 till 75 procent bland kvinnor och från cirka 45 till närmare 80 procent bland män. Andelen som ser affärsmöjligheter är alltså något större bland svenska män, men skillnaden är endast marginell och har möjligen minskat något över tid.

När det gäller respondenternas upplevda *Kunskap och förmåga* att driva företag finns dock betydande könsskillnader. Som framgår av figur 3 finns möjligen en marginellt positiv trend bland män, men ingen tydlig trend bland kvinnor. Bland män ligger också andelarna betydligt högre, mellan 44 och 63 procent jämfört med mellan 25 och 40 procent bland kvinnor.

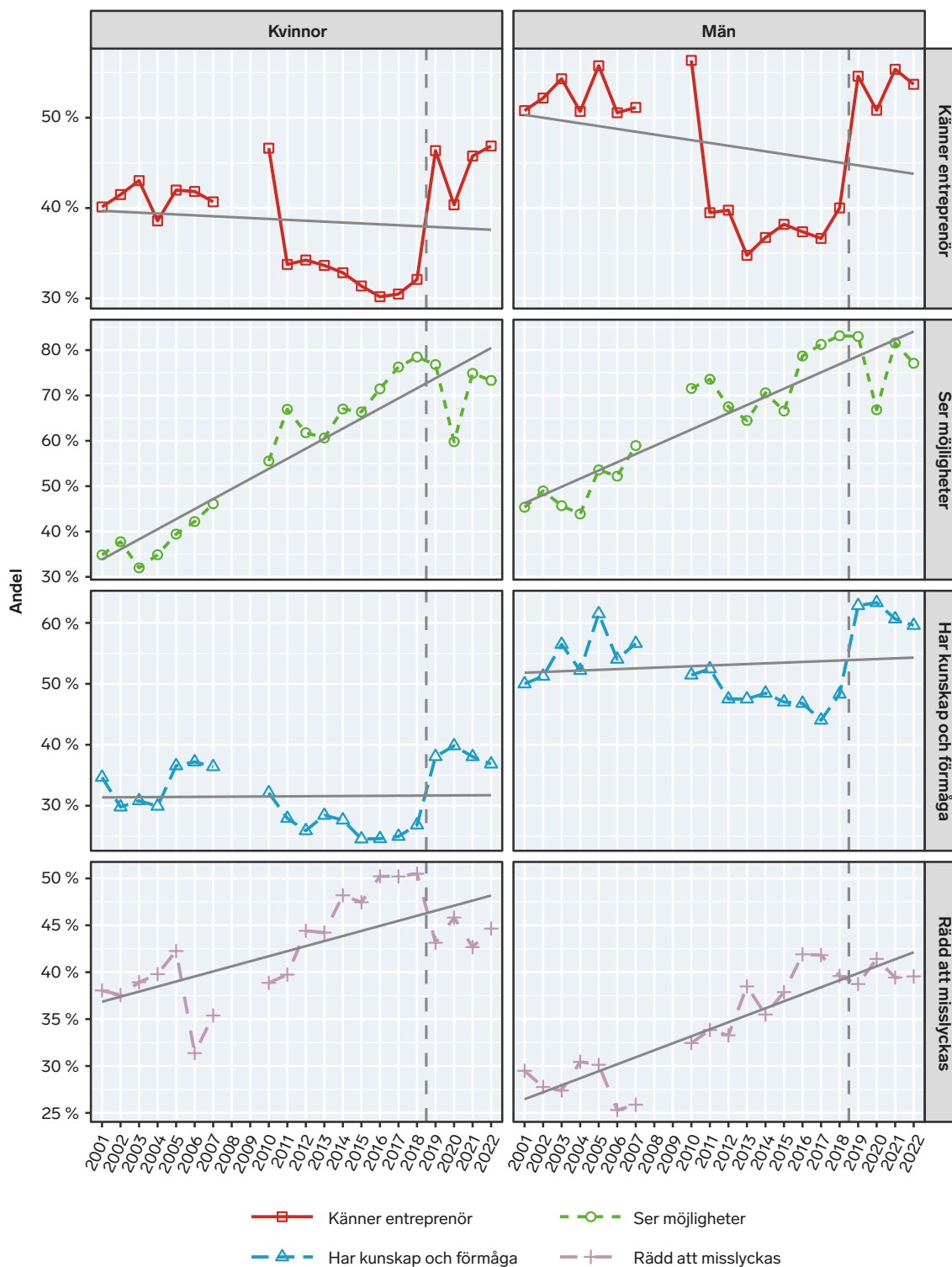
Det finns även betydande könsskillnader när det gäller andelen som upplever rädsla att misslyckas med företagande: mellan 31 och 50 procent av kvinnorna och mellan 25 och 42 procent av männen anger att de är rädda för att misslyckas. I båda grupperna finns en tydlig ökning över tid av andelen som är rädda att misslyckas.

Figur 4 visar hur attityderna till företagande har förändrats över tid bland kvinnor och män i Nordeuropa. Både trenderna över tid och nivåerna liknar dem för Sverige och vi går därför inte igenom variablerna i detalj. En skillnad är dock värd att notera, nämligen att det är en större andel av respondenterna i Sverige som ser affärsmöjligheter (som vi såg redan i figur 2) och att denna skillnad gäller både kvinnor och män (som framgår vid en jämförelse av figur 3 och 4). I övrigt är mönstren i Sverige och Nordeuropa påfallande lika.

Sammantaget visar resultaten i avsnitt 4.1 och 4.2 stora likheter mellan företagandet och attityderna till företagande i Sverige och i Nordeuropa. När vi tittar på resultaten separat för kvinnor och män framträder i vissa fall betydande skillnader, både inom och mellan regioner. Entreprenörskapsgapet, det vill säga skillnaden i TEA-andel mellan kvinnor och män mätt i procentenheter, har ökat i Sverige mellan 2001 och 2022, medan samma andel har varit i stort sett oförändrad i Nordeuropa mellan 2001 och 2019. Denna skillnad tycks inte drivas av en stor ökning under de år då endast data från Sverige finns (2021–2022). Entreprenörskapsgapet i Sverige har i stället ökat gradvis under hela perioden.

Vi har också dokumenterat betydande könsskillnader i attityder till företagande. Dessa är särskilt tydliga för andelen som upplever att de *Har kunskap och förmåga* att driva företag (som är lägre bland kvinnor än bland män) och *Rädslan för att misslyckas* (som är högre bland kvinnor). Detta gäller både i Sverige och i Nordeuropa. Om dessa variabler är betydelsefulla för respondenternas faktiska företagande bör vi förvänta oss att könsskillnaderna i upplevd kunskap och förmåga samt i rädslan att misslyckas också kommer att vara betydelsefulla i att förklara entreprenörskapsgapet. Detta undersöks närmare i nästa avsnitt.

Figur 3: Attityder till entreprenörskap bland kvinnor respektive män i Sverige



Not: Resultaten bygger på individdata från GEM för Sverige. Figuren visar andelar som har svarat ja på respektive fråga. De heldragna gråa linjerna visar linjära trender och de streckade vertikala linjerna betecknar tidsseriebrott.

Figur 4: Attityder till entreprenörskap bland kvinnor respektive män i Nordeuropa



Not: Resultaten bygger på individdata från GEM från Danmark, Norge, Finland, Tyskland och Nederländerna. De heldragna gråa linjerna visar linjära trender. Figuren visar andelar som har svarat ja på respektive fråga. De heldragna gråa linjerna visar linjära trender och de streckade vertikala linjerna betecknar tidsseriebrott.

5. En dekomponering av entreprenörskaps-gapet i Sverige och i jämförbara europeiska länder

I detta avsnitt genomför vi en dekomponering av entreprenörskapsgapen i Sverige och i Nordeuropa med hjälp av metoderna som beskrevs i avsnitt 3. Avsnitt 5.1 innehåller beskrivande statistik av de data som används i skattningarna, medan sambanden mellan kvinnors respektive mäns demografiska variabler och attityder till företagande och deras entreprenörskap studeras i avsnitt 5.2. Det är dessa samband som sedan används för att genomföra dekomponeringarna som redovisas i avsnitt 5.3.

5.1 Beskrivande statistik

I tabell 1 visas medelvärden och standardavvikelser (inom parentes) för utfallsvariabeln TEA, som har värdet 1 om individen ägnar sig åt företagande i tidigt stadium och 0 annars, och de förklarande variablerna. Bortsett från variabeln ålder, som mäts i antal år, kan medelvärdena tolkas som andelar av respondenterna som faller inom respektive kategori (företagare, kvinnor, personer med högsta utbildning grundskola, etc.). Förutom medelvärden och standardavvikelser visar vi även genomsnittliga könsskillnader för alla variabler med tillhörande p-värden från statistiska test [i hakparenteser]. Nollhypotesen om att det *inte* finns någon könsskillnad förkastas vid tillräckligt låga p-värden. Könsskillnaderna ska tolkas i termer av procentenheter eftersom de är differensen av två procenttal.

På ett övergripande plan kan vi konstatera att könsskillnaderna när det gäller de flesta av variablerna är statistiskt säkerställda (det vill säga, de flesta av p-värdena i kolumn (5) och (8) i tabell 1 ligger nära noll). I den mån en viss variabel spelar roll för valet att bli företagare kan vi förvänta oss att variabeln i fråga kan förklara en del av entreprenörskapsgapet. Eftersom vi är mer intresserade av att studera betydelsen av attityder till entreprenörskap för företagandet kommer vi i genomgången att fokusera på de fyra variablerna *Känner entreprenör*, *Ser möjligheter*, *Har kunskap* och *förmåga och Rädd att misslyckas*.

När det gäller företagandet visar resultaten i kolumn (1) och (2) i tabell 1 att TEA-andelarna i Sverige och Nordeuropa ligger nära varandra, men att andelen i Sverige ändå har legat något högre under den undersökta perioden (7,9 procent jämfört med 7,4 procent). Kolumn (3)–(4) och (6)–(7) visar att denna skillnad drivs av både kvinnor och män. Med andra ord ägnar sig en något större andel av kvinnor i Sverige åt företagande jämfört med i Nordeuropa, och detsamma gäller män. Skillnaderna är dock marginella. Entreprenörskapsgapet i Sverige är också något större i Sverige än i Nordeuropa (4,7 jämfört med 4,2 procentenheter).

När det gäller de demografiska variablerna visar en jämförelse mellan Sverige och Nordeuropa, det vill säga mellan kolumn (1) och (2), att respondenter i Sverige är något äldre, har i större utsträckning grundskole- eller gymnasieutbildning och mindre forskarutbildning, arbetar i ungefär samma utsträckning, och att en större andel är pensionärer eller studenter.

Vi går nu över till de fyra variablerna längst ner i tabell 1, det vill säga attityderna till företagande. I den mån dessa variabler är relevanta för valet att ägna sig åt företagande är det rimligt att sätta upp följande hypoteser, allt annat lika:

- Sannolikheten att bli företagare borde vara högre bland individer som *känner åtminstone en företagare* i sin närmaste omgivning (+)
- Individer som *ser affärsmöjligheter* i sin närhet borde i större utsträckning ägna sig åt företagande (+)
- Ju bättre självupplevd *kunskap och förmåga* att driva företag, desto högre sannolikhet att ägna sig åt företagande (+)
- Större självupplevd *rädsla att misslyckas* borde leda till lägre benägenhet att starta företag (-).

Om hypoteserna ovan stämmer pekar skillnaderna mellan Sverige och Nordeuropa när det gäller de enskilda attitydvariablerna åt ett och samma håll: att en större andel av respondenterna i Sverige borde ägna sig åt företagande jämfört med i Nordeuropa. En större andel av respondenterna i Sverige känner en entreprenör (49 procent jämfört med 39 procent), ser affärsmöjligheter (66 procent jämfört med 45 procent), och har kunskap och förmåga (49 procent respektive 43 procent), medan en något lägre andel är rädda att misslyckas (38 procent respektive 39 procent). En jämförelse av kolumn (3)–(4) med (6)–(7) visar att dessa skillnader består även när jämförelsen mellan regionerna görs separat för kvinnor respektive män. Som vi konstaterade tidigare ägnar sig faktiskt något större andel åt företagande i Sverige jämfört med Nordeuropa, vilket ger visst stöd åt hypoteserna ovan.

Tabell 1: Beskrivande statistik för alla variabler: medelvärden, (standardavvikelser) och [p-värden] för test för könsskillnader

| | Sverige | Nord- europa | Sverige (kvinnor) | Sverige (män) | Sverige (män- kvinnor) | Nord- europa (kvinnor) | Nord- europa (män) | Nordeuropa (män- kvinnor) |
|-------------------------|--------------------|--------------------|----------------------|--------------------|------------------------------|------------------------------|--------------------------|---------------------------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) |
| TEA | 0,079 (0,270) | 0,074 (0,262) | 0,054 (0,226) | 0,101 (0,301) | 0,047 [0,0000] | 0,053 (0,223) | 0,095 (0,293) | 0,042 [0,0000] |
| Kvinna | 0,463 (0,499) | 0,489 (0,500) | | | | | | |
| Ålder | 46,500 (15,286) | 43,606 (13,597) | 46,619 (15,132) | 46,397 (15,418) | -0,222 [0,2476] | 43,902 (13,410) | 43,323 (13,767) | -0,580 [0,0000] |
| Grundskola | 0,103 (0,304) | 0,176 (0,381) | 0,090 (0,286) | 0,114 (0,318) | 0,024 [0,0000] | 0,167 (0,373) | 0,185 (0,388) | 0,017 [0,0000] |
| Gymnasium | 0,414 (0,492) | 0,368 (0,482) | 0,386 (0,487) | 0,438 (0,496) | 0,052 [0,0000] | 0,366 (0,482) | 0,370 (0,483) | 0,005 [0,0938] |
| Högskola | 0,433 (0,496) | 0,357 (0,479) | 0,468 (0,499) | 0,403 (0,491) | -0,065 [0,0000] | 0,364 (0,481) | 0,349 (0,477) | -0,015 [0,0000] |
| Forskarutbildning | 0,050 (0,219) | 0,099 (0,299) | 0,056 (0,230) | 0,045 (0,208) | -0,011 [0,0001] | 0,103 (0,304) | 0,096 (0,294) | -0,008 [0,0000] |
| Hushållsink. P0–33 | 0,293 (0,455) | 0,287 (0,452) | 0,335 (0,472) | 0,256 (0,437) | -0,079 [0,0000] | 0,325 (0,469) | 0,250 (0,433) | -0,075 [0,0000] |
| Hushållsink. P34–67 | 0,310 (0,463) | 0,357 (0,479) | 0,310 (0,463) | 0,310 (0,463) | 0,000 [0,9895] | 0,364 (0,481) | 0,350 (0,477) | -0,014 [0,0000] |
| Hushållsink. P68–100 | 0,397 (0,489) | 0,356 (0,479) | 0,355 (0,478) | 0,433 (0,496) | 0,079 [0,0000] | 0,310 (0,463) | 0,400 (0,490) | 0,090 [0,0000] |
| Arbetar | 0,765 (0,424) | 0,760 (0,427) | 0,744 (0,436) | 0,784 (0,412) | 0,039 [0,0000] | 0,724 (0,447) | 0,795 (0,404) | 0,071 [0,0000] |
| Arbetar inte | 0,079 (0,270) | 0,114 (0,318) | 0,086 (0,281) | 0,073 (0,260) | -0,013 [0,0001] | 0,145 (0,352) | 0,085 (0,279) | -0,059 [0,0000] |
| Pensionär eller student | 0,156 (0,362) | 0,126 (0,332) | 0,170 (0,375) | 0,144 (0,351) | -0,026 [0,0000] | 0,132 (0,338) | 0,120 (0,325) | -0,011 [0,0000] |
| Känner entreprenör | 0,486 (0,500) | 0,390 (0,488) | 0,443 (0,497) | 0,523 (0,499) | 0,079 [0,0000] | 0,336 (0,472) | 0,441 (0,497) | 0,105 [0,0000] |
| Ser möjligheter | 0,657 (0,475) | 0,453 (0,498) | 0,609 (0,488) | 0,698 (0,459) | 0,088 [0,0000] | 0,412 (0,492) | 0,492 (0,500) | 0,081 [0,0000] |
| Kunskap och förmåga | 0,493 (0,500) | 0,432 (0,495) | 0,378 (0,485) | 0,593 (0,491) | 0,215 [0,0000] | 0,336 (0,472) | 0,523 (0,499) | 0,187 [0,0000] |
| Rädd att misslyckas | 0,377 (0,485) | 0,391 (0,488) | 0,420 (0,494) | 0,340 (0,474) | -0,080 [0,0000] | 0,442 (0,497) | 0,342 (0,475) | -0,099 [0,0000] |

Not: Tabellen visar gruppmedelvärden för olika variabler. Standardavvikelse visas inom parenteser () och p-värden från t-test för gruppsskillnader i medelvärde med olika varians visas inom hakparenteser []. Siffrorna bygger på data från GEM för åren 2001–2002 och 2005–2022, men täckningen skiljer sig mellan länderna. Nordeuropa består av Danmark, Norge, Finland, Tyskland och Nederländerna. Ålder är uttryckt i år. Övriga variabler är kategoriska, det vill säga har antingen värdet 1 eller 0. Medelvärdena kan därmed tolkas som andelar och de genomsnittliga könsskillnaderna är skillnader i andelar mellan män och kvinnor.

5.2 Sambandet mellan kvinnors respektive mäns entreprenörskapsattityder och deras företagande

I detta delavsnitt redogörs för sambandet mellan respondenternas attityder till företagande och deras företagande i tidigt stadium (TEA). Resultat från både linjär och logistisk regression visas separat för kvinnor och män, samt för Sverige och Nordeuropa. Sambanden mellan de demografiska variablerna finns med i skattningarna, men eftersom vi i rapporten fokuserar på attityderna till företagande kommer vi inte att diskutera de demografiska variablerna i texten.

Resultaten för Sverige visas i tabell 2 och de för Nordeuropa finns i tabell 3. Samtliga variabler utom ålder är kategoriska. Ålder är uttryckt i antal år minus respondenternas genomsnittsålder. Referenskategorierna för de kategoriska variabler som har fler än två möjliga värden är följande: *Gymnasieutbildning* för utbildning; *P34–67* för hushållsinkomst; *Arbetar* för sysselsättningsstatus.

I syfte att underlätta tolkningsbarheten visar kolumn (3) och (4) omskalade parametrar från logistisk regression, så kallade marginella effekter.²⁰ Bortsett från variabeln ålder ska punktskattningarna i tabell 2 och 3 ungefärligen tolkas som procentenheters skillnad, allt annat lika, mellan sannolikheten att ägna sig åt företagande för respondenter som ligger i en viss kategori (till exempel *Högskoleutbildning* eller *Känner entreprenör*) och referenskategorierna (som är *Gymnasieutbildning* respektive *Känner ingen entreprenör*). Ursprungsskattningarna från den logistiska regressionen visas i tabell 4 i bilaga B.

Vi går inte in i detalj i skattningarna, utan går igenom ett antal generella mönster som gäller för både Sverige och Nordeuropa. Ett första konstaterande utifrån skattningarna i tabell 2 är att de skattade sambanden mellan TEA och de fyra attitydvariablerna (*Känner entreprenör*, *Ser möjligheter*, *Har kunskap och förmåga*, och *Rädd att misslyckas*) är kvalitativt robusta för val av modell. Med detta menas att punktskattningarna visserligen ändras när vi går över från den linjära modellen till logistisk regression, men de huvudsakliga slutsatserna om tecken och könsskillnader består. Skattningarna är generellt lägre för den mer ändamålsenliga logistiska regressionen.

För det andra ger resultaten stöd åt hypoteserna om attitydvariablernas påverkan, både för kvinnor och män och för respondenter från Sverige och från Nordeuropa. Sambanden för *Känner entreprenör*, *Ser möjligheter*, *Har kunskap* är i samtliga skattningar positiva och statistiskt säkerställda, medan skattningarna för *Rädd att misslyckas* är negativa och statistiskt säkerställda.

²⁰ Den marginella effekten för Logit beräknas enligt följande. Den betingade sannolikheten att ägna sig åt företagande ges av $P(Y = 1|X)$ där $\Lambda(\cdot)$ är den logistiska fördelningsfunktionen. Av detta uttryck framgår att parameterskattningarna $\hat{\theta}$ inte är direkt tolkningsbara i termer av sannolikhet, förutom när det gäller deras tecken. Den marginella effekten med avseende på variabeln x_k definieras som $\partial P(Y = 1|X)/\partial x_k = \Lambda'(X'\hat{\theta})\theta_k = g(X'\hat{\theta})\theta_k$ där $\Lambda'(z) = d\Lambda(z)/dz = g(z)$ och $g(\cdot)$ är den logistiska täthetsfunktionen. Standardfelen för de marginella effekterna beräknas med hjälp av den så kallade deltametoden. För den linjära modellen ges den marginella effekten direkt av den skattade parametern.

Tabell 2: Samband mellan TEA och egenskaper/attityder till entreprenörskap i Sverige

| | OLS kvinnor | OLS män | Logit (dP/dX) kvinnor | Logit (dP/dX) män |
|-------------------------|------------------------|-----------------------|--------------------------|-----------------------|
| Ålder | -0,0005*** (0,0002) | -0,001*** (0,0002) | -0,0003*** (0,0001) | -0,001*** (0,0001) |
| Grundskola | 0,015** (0,006) | 0,011 (0,007) | -0,0003 (0,005) | -0,005 (0,006) |
| Högskola | 0,007 (0,005) | 0,020*** (0,006) | 0,003 (0,002) | 0,011*** (0,003) |
| Forskarutbildning | -0,008 (0,008) | 0,042*** (0,014) | -0,003 (0,004) | 0,045*** (0,014) |
| Hushållsinkomst P0–33 | 0,010** (0,005) | 0,026*** (0,007) | 0,004 (0,002) | 0,018*** (0,005) |
| Hushållsinkomst P68–100 | -0,006 (0,005) | 0,004 (0,006) | -0,001 (0,002) | 0,005 (0,004) |
| Arbetar inte | -0,018*** (0,006) | -0,012 (0,008) | -0,011*** (0,003) | -0,019*** (0,006) |
| Pensionär eller student | -0,040*** (0,005) | -0,053*** (0,007) | -0,015*** (0,002) | -0,034*** (0,004) |
| Känner entreprenör | 0,047*** (0,004) | 0,077*** (0,005) | 0,023*** (0,003) | 0,052*** (0,004) |
| Ser möjligheter | 0,010*** (0,004) | 0,015*** (0,005) | 0,005*** (0,002) | 0,012*** (0,004) |
| Har kunskap och förmåga | 0,089*** (0,005) | 0,098*** (0,004) | 0,055*** (0,004) | 0,080*** (0,004) |
| Rädd att misslyckas | -0,028*** (0,004) | -0,039*** (0,005) | -0,013*** (0,002) | -0,026*** (0,003) |
| Intercept | -0,033*** (0,007) | -0,052*** (0,011) | | |
| Årsfixa effekter | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Antal observationer | 11 746 | 13 631 | 11 746 | 13 631 |
| R ² | 0,088 | 0,095 | 0,088 | 0,095 |
| Justerat R ² | 0,086 | 0,093 | 0,086 | 0,093 |

Not: *p < 0,1; **p < 0,05; ***p < 0,01. Skattningarna bygger på data från GEM för åren 2001–2002, 2005–2007 och 2010–2022. Ålder är uttryckt i år minus genomsnittsåldern för samtliga respondenter. Övriga variabler är kategoriska. Referenskategorierna är följande: "Gymnasieutbildning" för utbildning; "P34–67" för Hushållsinkomst; "Arbetar" för sysselsättningsstatus. I syfte att underlätta tolkningsbarheten visar kolumn (3) och (4) omskalade parametrar från logistisk regression (marginella effekter). Ursprungsskattningarna visas i tabell 4 i bilaga B. Inom parentes visas standardfel som är robusta mot heteroskedasticitet.

Ett resultat som vi inte har haft några hypoteser om handlar om attitydvariablernas relativa betydelse. Eftersom samtliga attitydvariabler är 0/1-variabler motsvarar absolutvärdet av punktskattningarna deras relativa betydelse för företagandet. Samtliga skattningar tyder på att upplevd kunskap och förmåga att driva företag är viktigast för att förklara företagande i tidigt skede. Logit-skattningarna ligger på mellan 5,5 procentenheter (kvinnor i Sverige) och 9,0 procentenheter (män i Nord-europa). Resultaten visar också att kvinnor i Sverige som känner en entreprenör har

ungefär 5,5 procentenheters högre benägenhet att ägna sig åt företagande jämfört med kvinnor som inte känner någon entreprenör, allt annat lika. Både denna skattning och skattningarna för övriga attitydvariabler är betydande. Skillnaden på 5,5 procentenheter innebär en fördubbling av benägenheten att ägna sig åt företagande när den ställs i relation till den genomsnittliga benägenheten bland kvinnor i Sverige att ägna sig åt företagande som är 5,4 procent (se kolumn (3) i tabell 1).

Tabell 3: Samband mellan TEA och egenskaper/attityder till entreprenörskap i Nordeuropa

| | OLS kvinnor | OLS män | Logit (dP/dX) kvinnor | Logit (dP/dX) män |
|-------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------------|-----------------------|
| Ålder | -0,001*** (0,0001) | -0,002*** (0,0001) | -0,0005*** (0,00004) | -0,001*** (0,0001) |
| Grundskola | 0,006** (0,002) | -0,001 (0,003) | 0,002 (0,002) | -0,003 (0,002) |
| Högskola | 0,00003 (0,002) | -0,001 (0,003) | 0,0004 (0,001) | 0,0001 (0,002) |
| Forskarutbildning | 0,007* (0,004) | 0,003 (0,005) | 0,002 (0,002) | 0,001 (0,003) |
| Hushållsinkomst P0–33 | 0,007*** (0,002) | 0,010*** (0,003) | 0,002** (0,001) | 0,005** (0,002) |
| Hushållsinkomst P68–100 | 0,003 (0,002) | 0,006** (0,003) | 0,001 (0,001) | 0,005*** (0,002) |
| Arbetar inte | -0,015*** (0,002) | -0,012*** (0,004) | -0,009*** (0,001) | -0,010*** (0,003) |
| Pensionär eller student | -0,032*** (0,002) | -0,047*** (0,003) | -0,017*** (0,001) | -0,037*** (0,002) |
| Känner entreprenör | 0,050*** (0,002) | 0,075*** (0,002) | 0,023*** (0,001) | 0,050*** (0,002) |
| Ser möjligheter | 0,022*** (0,002) | 0,030*** (0,002) | 0,010*** (0,001) | 0,019*** (0,002) |
| Har kunskap och förmåga | 0,095*** (0,002) | 0,108*** (0,002) | 0,066*** (0,002) | 0,090*** (0,002) |
| Rädd att misslyckas | -0,031*** (0,002) | -0,044*** (0,002) | -0,016*** (0,001) | -0,029*** (0,002) |
| Intercept | 0,005 (0,004) | -0,009* (0,005) | | |
| Årsfixa effekter | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Antal observationer | 57 168 | 59 621 | 57 168 | 59 621 |
| R2 | 0,087 | 0,094 | 0,087 | 0,094 |
| Justerat R2 | 0,087 | 0,093 | 0,087 | 0,093 |

Not: *p < 0,1; **p < 0,05; ***p < 0,01. Skattningarna bygger på data från GEM för åren 2001–2002 och 2005–2019 för Danmark, Norge, Finland, Tyskland och Nederländerna. Ålder är uttryckt i år minus genomsnittsålder för samtliga respondenter. Övriga variabler är kategoriska. Referenskategorierna är följande: "Gymnasieutbildning" för utbildning; "P34–67" för Hushållsinkomst; "Arbetar" för sysselsättningsstatus. I syfte att underlätta tolkningsbarheten visar kolumn (3) och (4) omskalade parametrar från logistisk regression (marginella effekter). Ursprungsskattningarna visas i tabell 5 i bilagan. Inom parentes visas standardfel som är robusta mot heteroskedasticitet.

Intressant nog framstår förekomsten av upplevda affärsmöjligheter som den minst viktiga variabeln för företagandet, med punktskattningar som ligger mellan 0,5 procentenheter (kvinnor i Sverige) och 1,9 procentenheter (män i Nordeuropa). Vi såg i avsnitt 5.1 att andelen som ser goda affärsmöjligheter i sitt närområde har mer än fördubblats de senaste 20 åren i Sverige (från cirka 40 procent till närmare 80 procent mellan 2001 och 2022). Skattningarna i tabell 2 ger dock vid handen att TEA-andelen är relativt okänslig för andelen som ser affärsmöjligheter. Uttryckt annorlunda kan det ses som ett misslyckande för Sverige att så god upplevd förekomst av affärsmöjligheter inte översätts i företagande i praktiken. Det är viktigare att känna en entreprenör för benägenheten att starta företag (skattningar mellan 2,3 och 5 procentenheter) och att inte vara rädd att misslyckas (-1,3 till -1,9 procentenheter).

En ytterligare slutsats vi kan dra av resultaten i tabell 2 och 3 är att punktskattningarna för attitydvariablerna för kvinnor är lägre än motsvarande skattningar för män, både i Sverige och i Nordeuropa. Detta är ett viktigt resultat då det tyder på att en viss generell ökning i en attityd till företagande (exempelvis i upplevd förmåga och kunskap) kan förväntas resultera i en lägre ökning, mätt i procentenheter, i kvinnors företagande jämfört med mäns.

Vad detta innebär i praktiken illustreras med hjälp av ett exempel nedan. Anta för exemplets skull att vi kan tolka de skattade sambanden i tabell 2 kausalt, det vill säga att de fångar orsakssamband utan några statistiska skevheter. Anta vidare att vi tittar på två grupper: kvinnor respektive män med ungefär samma andel (50 procent) som upplever att de har god *kunskap och förmåga* när det gäller företagande. Under den kausala tolkningen säger skattningarna för den variabeln för kvinnor respektive män i tabell 2 (5,5 respektive 8 procentenheter) att en lika stor ökning av andelen med god upplevd förmåga och kunskap i båda grupperna kommer att leda till en betydligt större ökning av andelen företagare bland män än motsvarande andel bland kvinnor. I modellerna för statistisk dekomponering som presenterades i avsnitt 3 bidrar denna parameterskillnad till den *oförklarade delen* av entreprenörskapsgapet som betecknades som $\hat{\Delta}_s^{Logit}$ i den icke-linjära dekomponeringen.

Slutligen visar en jämförelse av punktskattningarna för attitydvariablerna i tabell 2 med dem i 3 att samtliga skattningar för Nordeuropa är större i absolutbelopp än motsvarande skattningar för Sverige. Detta ska tolkas på samma sätt som könsskillnaden som diskuterades ovan: en större ökning i en för företagandet positiv variabel krävs för att få till en viss ökning av TEA-andel i Sverige, jämfört med motsvarande i Nordeuropa.

5.3 Dekomponering av entreprenörskapsgapet

5.3.1 Sverige

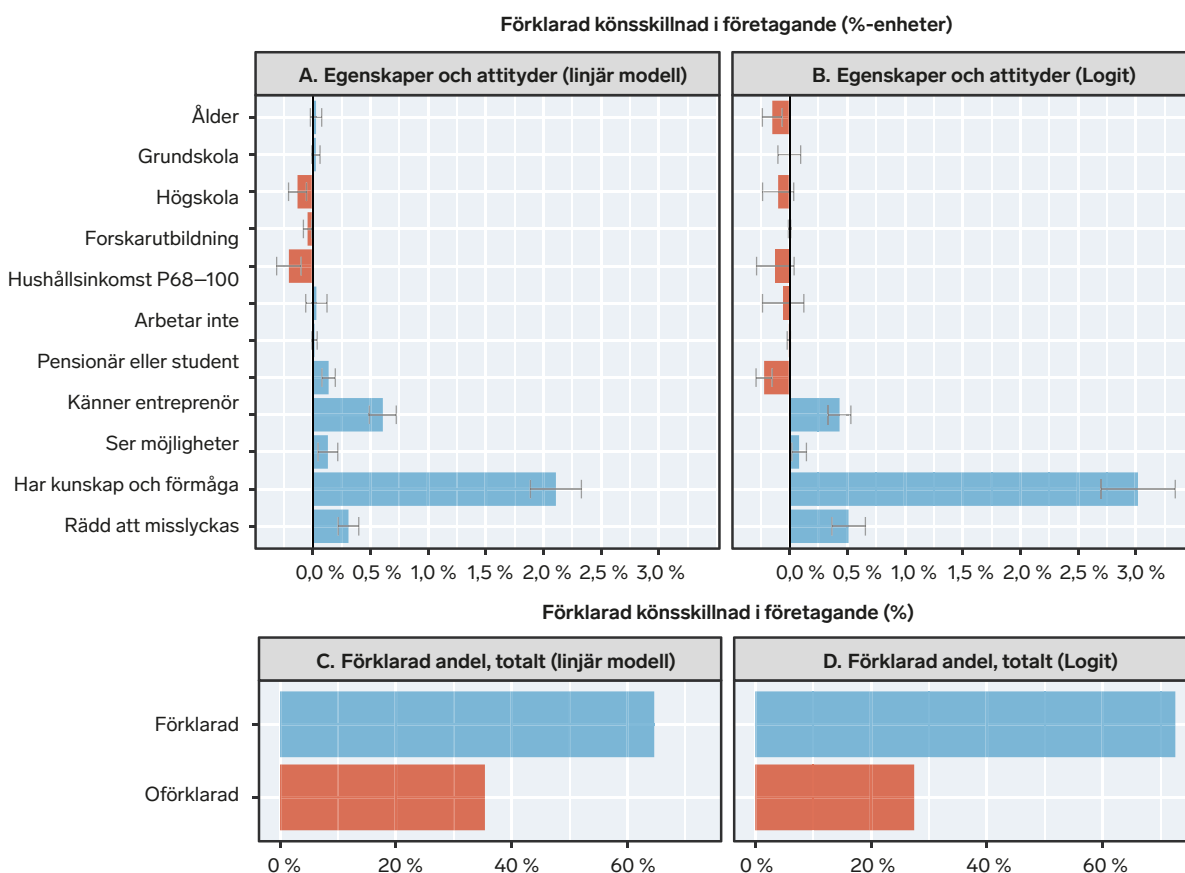
I figur 5 visas skattningar av enskilda variabels bidrag till entreprenörskapsgapet i Sverige. Figuren bygger på sammanslagna (poolade) individdata för Sverige från GEM för åren 2001–2002, 2005–2007 och 2010–2022. Periodvalet beror på datatillgänglighet. Ett alternativ till att göra OB-dekomponeringen för sammanslagna data över hela perioden hade varit att göra årsvisa skattningar. Tyvärr är antalet observationer för Sverige alldeles för få för en sådan analys och den statistiska precisionen blir inte tillräcklig för att kunna dra några egentliga slutsatser.

I genomsnitt har 10,07 procent av männen under den undersökta perioden svarat att de ägnar sig åt företagande i ett tidigt stadium (TEA). Motsvarande siffra bland kvinnorna är 5,04 procent, vilket innebär att entreprenörskapsgapet som ska förklaras är $\hat{\Delta} = 4,67$ procentenheter (se metodavsnittet).²¹ I panel A i figur 5 visas kompositionseffekten från den linjära OB-modellen. Ett positivt värde (blåa staplar) betyder att en könsskillnad i en viss variabel förklarar en del av entreprenörskapsgapet. Detta betyder att entreprenörskapsgapet hade varit lägre om denna könsskillnad inte hade funnits. Negativa värden (röda staplar) innebär i stället att entreprenörskapsgapet hade varit ännu större om könsskillnaden i variabeln i fråga inte hade funnits. Som förväntat spelar genomsnittsskillnader i demografiska variabler mindre roll. De enda statistiskt säkerställda skattningarna i denna variabelgrupp är för högskoleutbildning och hushållsinkomst under den 33:e percentilen. Skattningarna är dock negativa vilket innebär att könsskillnader i dessa variabler har bidragit till ett lägre entreprenörskapsgap.

Könsskillnader i de fyra variabelerna längst ner i panel A, de som mäter attityder till entreprenörskap och kunskap/förmåga att driva företag, förklarar en betydande del av entreprenörskapsgapet. De fyra variabelerna *Känner entreprenör*, *Ser möjligheter*, *Har kunskap och förmåga*, och *Rädd att misslyckas* står för sammantaget 3,16 procentenheter eller cirka 68 procent av den totala könsskillnaden. Den enskilt viktigaste variabeln är *Har kunskap och förmåga* som ensam står för 2,11 procentenheter eller 45 procent av könsskillnaden. När alla variabels bidrag (både positiva och negativa) summeras ser vi att 3,02 procentenheter eller ungefär 65 procent av könsskillnaden i företagande kan förklaras av könsskillnader i egenskaper och attityder i den linjära OB-dekomponeringen.

²¹ Notera att siffran 4,67 bygger på genomsnitt över samtliga individer som har besvarat GEM-frågorna under hela den undersökta perioden. Detta genomsnitt behöver inte vara detsamma som genomsnittet av årsvärdena som redovisades längst ner till vänster i figur 1. Orsaken är att antalet individer som besvarar enkäten varje år varierar, vilket gör att vissa år kan väga mer i individgenomsnittet än i årsgenomsnittet.

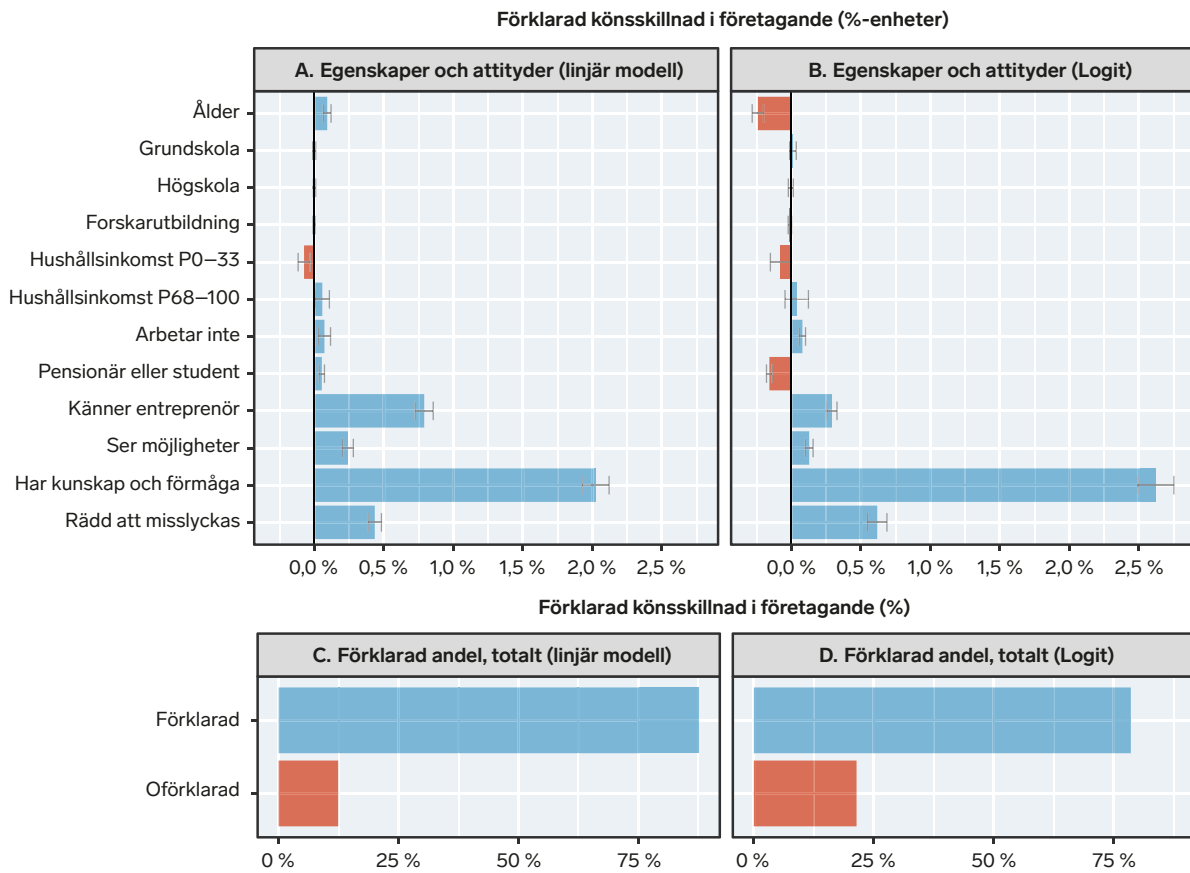
Figur 5: Dekomponering av entreprenörskapsgapet i Sverige



Not: Skattningarna bygger på poolade individdata från GEM för Sverige för åren 2001–2002, 2005–2007 och 2010–2022. Panel A och C i figuren visar en Oaxaca-Blinder-dekomponering av en linjär modell för företagande mätt som TEA. Panel B och D visar en dekomponering av en Logit-modell för företagande (se Fairlie, 1999). Konfidensintervallen bygger på standardfel som har tagits fram med hjälp av bootstrap med 1000 replikationer.

I panel B i figur 5 visas skattningar från den icke-linjära OB-dekomponeringen för Sverige som bygger på logistisk regression. Den icke-linjära OB-modellen ska enligt forskningslitteraturen betraktas som mer ändamålsenlig när utfallsvariabeln är kategorisk, som TEA är (se Fairlie, 1999). De fyra variablerna som omnämns ovan är ännu mer betydelsefulla än i det linjära fallet: de står för totalt 4,05 procentenheter eller 87 procent av entreprenörskapsgapet. Även här är kunskap och upplevd förmåga viktigast (3,02 procentenheter, 65 procent av entreprenörskapsgapet). Endast ett par av skattningarna för de demografiska variablerna i panel B är statistiskt säkerställda, med små negativa punktskattningar.

I allt väsentligt ger den icke-linjära dekomponeringen liknande resultat som den linjära, men det finns några skillnader. Variabeln *Har kunskap och förmåga* förklarar en större del av entreprenörskapsgapet i det icke-linjära fallet (3,02 jämfört med 2,11 procentenheter). Dessutom skiftar rangordningen mellan de två näst viktigaste variablerna i den icke-linjära modellen: skattningen för *Känner entreprenör* går ner från 0,61 till 0,43 procentenheter och *Rädd att misslyckas* ökar från 0,31 till 0,51 procentenheter.

Figur 6: Dekomponering av entreprenörskapsgapet i Nordeuropa

Not: Skattningarna bygger på poolade individdata från GEM för åren 2001–2002 och 2005–2019 för Danmark, Norge, Finland, Tyskland och Nederländerna. Panel A och C i figuren visar en Oaxaca-Blinder-dekomponering av en linjär modell för företagande mätt som TEA. Panel B och D visar en dekomponering av en Logit-modell för företagande (se Fairlie, 1999). Konfidensintervallen bygger på standardfel som har tagits fram med hjälp av bootstrap med 1000 replikationer.

När alla variablers bidrag (både positiva och negativa) i panel B summeras ser vi att 3,39 procentenheter eller ungefär 72 procent av könsskillnaden i företagande kan förklaras av könsskillnader i egenskaper och attityder i den icke-linjära OB-dekomponeringen som bygger på logistisk regression. Förklaringsgraden i denna modell, som kan sägas vara mer ändamålsenlig, är alltså högre än för den linjära modellen.

5.3.2 Nordeuropa

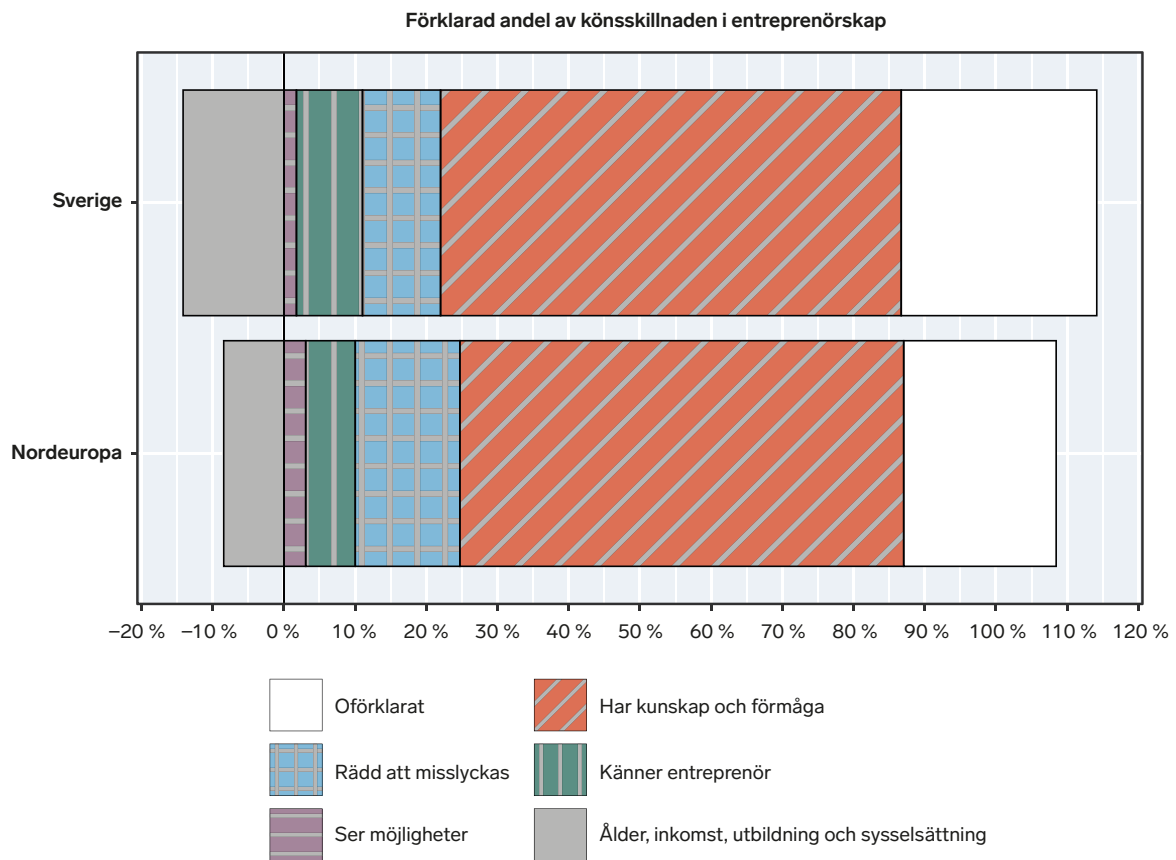
I figur 6 visas en dekomponering av entreprenörskapsgapet för respondenter från Nordeuropa (Danmark, Norge, Finland, Tyskland och Nederländerna), som för enkelhets skull betecknas som Nordeuropa i den efterföljande texten. Dessa länder har betydande likheter med Sverige när det gäller grundläggande samhällsstrukturer, kultur och näringsliv, men också stora skillnader. Det sistnämnda gäller särskilt Tyskland och Nederländerna. Trots det kommer vi längre ner att se att dekomponeringen av entreprenörskapsgapet bland respondenter från dessa länder följer i allt väsentligt samma mönster som dekomponeringen för Sverige.

Bland respondenter i Nordeuropa anger 5,27 procent av kvinnorna och 9,47 procent av männen att de ägnar sig åt företagande i tidigt stadium (TEA), vilket innebär att entreprenörskapsgapet som modellen ska förklara är cirka 4,21 procentenheter. Detta är något lägre än siffran för Sverige (4,67 procentenheter). Skillnaden mellan Sverige och Nordeuropa beror både på att män i Sverige har något större TEA-andel (10,07 procent) och på att kvinnor i Sverige har en något lägre TEA-andel (5,04 procent). Dessa skillnader ska betraktas som små. Med andra ord är entreprenörskapsgapet visserligen är en aning större i Sverige men ligger ändå i linje med Nordeuropa.

Panel A i figur 6 visar den linjära dekomponeringen av entreprenörskapsgapet i Nordeuropa. Likt resultaten för Sverige spelar demografiska variabler endast marginell roll. Attitydvariablerna *Känner entreprenör*, *Ser möjligheter*, *Har kunskap och förmåga*, och *Rädd att misslyckas* förklarar däremot en betydande del av könsskillnaden: 3,49 procentenheter eller cirka 83 procent av den totala könsskillnaden. Även här är variabeln *Har kunskap och förmåga* den enskild viktigaste och förklarar 2,02 procentenheter eller 48 procent av könsskillnaden. När både de demografiska variablerna och attitydvariablerna summeras ser vi att de förklarar 3,69 procentenheter eller 88 procent av entreprenörskapsgapet.

I panel B i figur 6 visas slutligen resultaten från den icke-linjära dekomponeringen som bygger på logistisk regression. Vi ser samma mönster för Nordeuropa som för Sverige när vi går över till den icke-linjära modellen. Skattningen för *Har kunskap och förmåga* ökar (från 2,02 till 2,62 procentenheter). Den inbördes ordningen mellan de två näst viktigaste variablerna ändras dessutom på liknande sätt som för Sverige: *Känner entreprenör* går ner från 0,79 till 0,29 procentenheter och *Rädd att misslyckas* ökar från 0,43 till 0,62 procentenheter. Slutligen står de demografiska variablerna och respondenternas attityder till företagande för sammantaget 3,31 procentenheter eller 79 procent av entreprenörskapsgapet i Nordeuropa.

Resultaten från dekomponeringen av entreprenörskapsgapet visar att respondenternas attityder till företagande är mycket betydelsefulla för könsskillnaden i företagande. Beroende på region (Sverige respektive Nordeuropa) och vald modell (linjär respektive icke-linjär) står de fyra variablerna *Känner entreprenör*, *Ser möjligheter*, *Har kunskap och förmåga*, och *Rädd att misslyckas* för mellan 68 och 87 procent av entreprenörskapsgapet. De viktigaste variablerna är *Har kunskap och förmåga* (som står för mellan 45 och 65 procent av könsskillnaden), *Känner entreprenör* (7 till 19 procent) och *Rädd att misslyckas* (7 till 15 procent).

Figur 7: Sammanfattning av dekomponeringen av entreprenörskapsgapet (Logit-modell)

Not: Skattningarna är från poolade individdata från GEM för åren 2001–2002 och 2005–2019 för Danmark, Norge, Finland, Tyskland och Nederländerna. Dekomponeringen avser en Logit-modell för företagande (se Fairlie, 1999). Andelarna för respektive region summerar till 100 procent. Konfidsensintervallen bygger på standardfel som har tagits fram med hjälp av bootstrap med 1000 replikationer.

Sammanfattning

Resultaten i detta delavsnitt utgör rapportens kärna. Som ett sätt att göra resultaten ännu mer överskådliga har vi sammanfattat essensen av skattningarna för Sverige respektive Nordeuropa i figur 7. För enkelhets skull visas endast resultaten som bygger på logistisk regression, eftersom den modellen är teoretiskt mer ändamålsenlig och ger i huvudsak samma resultat som dekomponeringen som bygger på linjär regression.

I figur 7 har vi samlat ålder, inkomst, utbildning och sysselsättning i en variabelgrupp som vi för enkelhets skull kan kalla demografiska variabler, medan attitydvariablerna redovisas var för sig. Andelarna som förklaras av var och en av variablerna (eller gruppen av variabler) i modellen, ihop med den oförklarade delen, summerar till 100 procent. Detta motsvarar antingen det genomsnittliga entreprenörskapsgapet i Sverige (4,7 procentenheter) eller i Nordeuropa (4,2 procentenheter).

Den första slutsatsen som vi drar av figuren är att de demografiska variabelernas betydelse är relativt liten (jämför storleken på den gråa rutan med övriga). Än mer intressant är att de demografiska variabelernas samlade förklarade andel är negativ.

Innebörden av detta är att könsskillnaderna med avseende på de demografiska variablerna har bidragit till att minska entreprenörskapsgapet, eller omvänt, att gapet hade varit ännu större om de demografiska könsskillnaderna inte hade funnits. Sammantaget är alltså de kvinnliga respondenternas genomsnittsålder, utbildningsnivå och sysselsättning mer fördelaktiga för entreprenörskap än männens, vilket allt annat lika innebär ett mindre gap.

Trots att de demografiska variablerna talar för större entreprenörskap bland kvinnor (och därmed har minskat entreprenörskapsgapet) kvarstår en betydande skillnad i entreprenörskap mellan könen, vilket är ett annat sätt att säga att andra faktorer spelar större roll. I figur 7 visas detta tydligt genom att de självskattade variablerna helt dominerar i termer av förklaringsgrad. Som vi har nämnt tidigare är respondenternas bedömning av den egna förmågan mycket betydelsefull och står för mer än summan av samtliga andra variabler inklusive den oförklarade delen.

Slutligen visar figur 7 att den oförklarade delen (den vita rutan för respektive region) är relativt liten i förhållande till de inkluderade variablernas förklaringsgrad för entreprenörskapsgapet. Detta är ett intressant resultat eftersom det visar att beslutet att starta företag i stor utsträckning kan förklaras med endast ett fåtal variabler. Som jämförelse kan vi relatera våra resultat till de empiriska resultaten i Fairlie (1999), som introducerade metoden för OB-dekomponering av logistisk regression som används i vår rapport genom att studera skillnaden i entreprenörskap mellan afroamerikanska och vita män i USA. I studien inkluderades demografiska variabler, finansiella tillgångar, faderns inkomst och faderns tidigare företagande. Den förklarade skillnaden i entreprenörskap uppgick till endast 29 procent, det vill säga mindre än hälften av vad vi förklarar. Slutsatsen är att det är centralt att använda attityder till företagande och framför allt ett självskattat mått på den egna förmågan i en förklaringsmodell för skillnader i företagande mellan grupper.

6. Slutsatser

Sverige är ett av världens mest jämställda länder och könsskillnaderna när det gäller exempelvis chefspositioner, styrelseplatser och inkomster har minskat under 2000-talet. Detta återspeglas dock inte när det kommer till entreprenörskap, där skillnaderna mellan kvinnor och män fortfarande är stora.

I denna rapport har vi analyserat vad skillnaden mellan män och kvinnor avseende företagande på ett tidigt stadium beror på samt jämfört resultaten för Sverige med ett urval av liknande länder i Nordeuropa.

Resultaten visar att:

- Vi kan förklara mellan 68 och 87 procent av entreprenörskapsgapet mellan män och kvinnor i Sverige med endast fyra variabler som mäter attityder till företagande. Demografiska skillnader som ålder, utbildning, med mera, förklarar däremot väldigt lite av skillnaden i tidigt företagande mellan män och kvinnor.
- Den viktigaste variabeln som förklarar skillnaden mellan företagande i tidigt skede mellan män och kvinnor är upplevd kunskap och förmåga att driva företag. I den modell som vi föredrar (den logistiska) förklarar detta så mycket som 65 procent av skillnaden i tidigt företagande mellan män och kvinnor. Rädsla att misslyckas förklarar 11 procent av skillnaden, medan om respondenten känner en entreprenör förklarar 9 procent av könsskillnaden.
- Resultaten från dekomponeringen av entreprenörskapsgapet är väldigt lika för Sverige och Nordeuropa (Danmark, Norge, Finland, Tyskland och Nederländerna).
- Sambanden mellan attityder och företagande i tidigt skede är mindre i storlek för kvinnor än för män, både i Sverige och i Nordeuropa. Detta indikerar att en generell förändring i en attityd till företagande (det vill säga lika stor förändring för kvinnor och män) förväntas resultera i en lägre förändring i tidigt företagande för kvinnor jämfört med män.

Skillnader mellan kvinnor och män i upplevd förmåga att driva företag, rädsla att misslyckas samt övriga attityder till företagande kan förklara varför det finns skillnader när det gäller hur vanligt det är att driva företag, men inte att skillnaderna ökar i Sverige jämfört med Nordeuropa. Förklaringarna till detta måste sökas i skillnader i det institutionella ramverket som påverkar individens vilja att starta och driva företag. I detta ingår både hur samhället är utformat i grunden och vilken politik som bedrivs på olika områden. Nedan diskuteras vilka policyimplikationer rapportens resultat har.

En slutsats är att upplevd kunskap och förmåga att driva företag är en mycket viktig faktor för att förklara könsskillnader i företagande i tidigt skede. Detta innebär att entreprenörskap och möjlighet att driva företag bör vara viktiga inslag i utbildningar

och kursplaner. För att påverka kunskap och upplevd förmåga att driva företag är det alltså viktigt att unga individer tidigt ges kunskaper om entreprenörskap och möjligheter att testa hur det är att driva företag, samt får bättre information om vilka möjligheter detta kan ge. Verksamheter såsom Ung företagsamhet (UF) kan spela en central roll i detta. I dag finns UF på både gymnasie- och grundskolor och var tredje elev som i dag går ut gymnasiet har drivit ett UF-företag. Möjligheterna att driva ett UF-företag skiljer dock mycket mellan gymnasieprogrammen och det är problematiskt att UF är betydligt mindre vanligt på gymnasieutbildningar med en stor andel kvinnor. Enligt den senaste statistiken från UF hade Vård- och omsorgsprogrammet samt Humanistiska programmet de två lägsta nivåerna av UF-genomslag (cirka 5 respektive cirka 2 procent) och i båda programmen är kvinnor markant överrepresenterade. Enligt våra kontakter med UF beror det låga genomslaget delvis på att lärare och rektorer inte anser att UF-företagande och entreprenörskap är relevanta delar av utbildningen.

På motsvarande sätt är det av betydelse att fler får möjligheten att lära känna en entreprenör. Våra resultat visar att fler män än kvinnor känner en entreprenör i sin omgivning, vilket troligen är kopplat till att det finns en överrepresentation av män i branscher där det är vanligast med företagande. Att företagandet varierar över olika branscher kan delvis bero på den förda politiken. Det är därmed viktigt att politiken i större utsträckning inriktas på att inte skuldbelägga företagande inom sektorer där kvinnor är överrepresenterade, exempelvis inom välfärdssektorn.

Slutligen kan vi notera att rädsla att misslyckas är en viktig förklaring till skillnaden i tidigt företagande mellan män och kvinnor. Det är därför viktigt att arbeta med insatser som minskar riskerna med att starta företag. Detta talar för att insolvensreglerna, det vill säga reglerna vid konkurser och rekonstruktioner, bör ses över. Ytterligare ett sätt att minska de risker som är kopplade till att driva företag är om beslutsfattare tydligt deklarerar att privata alternativ utgör ett viktigt inslag i välfärdssektorn, och att dessa företag också måste få gå med vinst för att kunna attrahera kapital och upprätthålla kvaliteten i sin verksamhet. Tydliga och långsiktiga spelregler för företagande i välfärdssektorn är avgörande för att attrahera entreprenörer och kapital till välfärden. När företagare i välfärdssektorn ifrågasätts, exempelvis på det sätt som gjordes i samband med den så kallade Reepaluutredningen, ökar riskerna med att driva företag på området. Eftersom kvinnor är överrepresenterade i välfärdssektorn och dessutom har högre genomsnittlig riskaversion drabbas deras entreprenörskap mer. Vi menar att det är viktigt för beslutsfattare att sträva efter att inte öka riskerna med företagande i onödan, eller på annat sätt göra företagande mindre attraktivt än en anställning. Politiken bör uppmuntra, och i vart fall inte motverka, kvinnors företagande.

Referenser

- Andersson, Martin och Steven Klepper (2013). "Characteristics and performance of new firms and spinoffs in Sweden." *Industrial and corporate change*, 22(1), s. 245–280.
- Andra AP-fonden (2024). KVINNOINDEX 2024: Andra AP-fondens index över andel kvinnor i börsbolagens styrelser och ledningar.
- Angelov, Nikolay, Anders Bornefalk, Sven-Olov Daunfeldt och Isabelle Galte Schermer (2023). "Varför driver så få kvinnor företag i Sverige?", Rapport, Svenskt Näringsliv.
- Arenius, Pia och Dirk De Clercq (2005). "A Network-Based Approach on Opportunity Recognition", *Small Business Economics*, vol. 24, nr 3.
- Arenius, Pia och Maria Minniti (2005). "Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship", *Small Business Economics*, vol. 24, nr 3.
- Baron, Robert A. (2000). "Psychological Perspectives on Entrepreneurship: Cognitive and Social Factors in Entrepreneurs' Success", *Current Directions in Psychological Science*, vol. 9, nr 1.
- Baum, J. Robert och Edwin A. Locke (2004). "The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth", *Journal of Applied Psychology*, vol. 89(4).
- Blinder, Alan (1973). "Wage discrimination: reduced form and structural estimates." *Journal of Human Resources*, vol. 8, s. 436–455.
- Bornefalk, Anders (2010) "Fortsätt förändra!", Rapport, Svenskt Näringsliv.
- Buser, Thomas och Huaiping Yuan (2019). "Do Women Give Up Competing More Easily? Evidence from the Lab and the Dutch Math Olympiad", *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 11, nr 3.
- Bönte, Werner och Monika Piegeler (2013). "Gender gap in latent and nascent entrepreneurship: driven by competitiveness", *Small Business Economics*, vol. 41, nr 4, i specialnumret Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship.
- Caliendo, Marco, Frank M. Fossen, Alexander Kritikos och Miriam Wetter (2015). "The Gender Gap in Entrepreneurship: Not just a Matter of Personality", *CESifo Economic Studies*, vol. 61, nr 1, sid. 202–238.

Caliendo, Marco, Frank Fossen och Alexander S. Kritikos (2014). "Personality characteristics and the decisions to become and stay self-employed", *Small Business Economics*, 42(4).

Devine, Theresa J. (1994). "Characteristics of self-employed women in the United States", *Monthly Labor Review*, vol. 117, sid. 20–34.

Fairlie, R.W. (1999). "The absence of the African-American owned business: an analysis of the dynamics of self-employment". *Journal of Labor Economics*, vol. 17, s. 80–108.

Fortin, N., Lemieux, T. och Firpo, S. (2011) "Decomposition methods in economics", *Handbook of Labor Economics*, vol. 4a, s. 1–102.

Griffith, R., & Van Reenen, J. (2013) "Product Market Competition, Creative Destruction, and Innovation". I Akcigit, U., & Van Reenen, J. (eds) *The Economics of Creative Destruction: New Research on Themes from Aghion and Howitt*, (kap. 3, s.43–76).

Guzman, Jorge och Olenka Kacperczyk (2019). "Gender Gap in Entrepreneurship", *Research Policy*, vol. 48, nr 7.

Hsieh, C-T., Klenow, P., & Nath, I. (2023). "A Global View of Creative Destruction." *Journal of Political Economy: Macroeconomics*, 1(2), 243–275.

Khelifa, Islem, Rabiaa Romdhane och Haykel Haj Salem (2024). "Unveiling the relationship between entrepreneurial aspirations and prosperity: An international panel study using GEM data", *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 20, s. 421–449.

Koellinger, Philipp, Maria Minniti och Christian Schade (2022). "Gender Differences in Entrepreneurial Propensity", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 75(2), 213–234, 2013.

Medlingsinstitutet (2024). *Inkomstskillnaden mellan kvinnor och män 2022*

Niederle, Muriel och Lise Vesterlund (2007). "Do women shy away from competition? Do men compete too much?" *Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, nr 2.

Oaxaca, Ronald, (1973). "Male-female wage differentials in urban labor markets." *International Economic Review*, vol. 14, s. 693–709.

Reynolds, Paul, Niels Bosma, Erko Autio, Steve Hunt, Natalie De Bono, Isabel Servais, Paloma Lopez-Garcia och Nancy Chin (2005). "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003", *Small Business Economics*, vol. 24, nr 3.

Rietveld, Cornelius A. och Pankaj C. Patel (2022). "Gender inequality and the entrepreneurial gender gap: Evidence from 97 countries (2006–2017)", *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 32, s. 1205–1229.

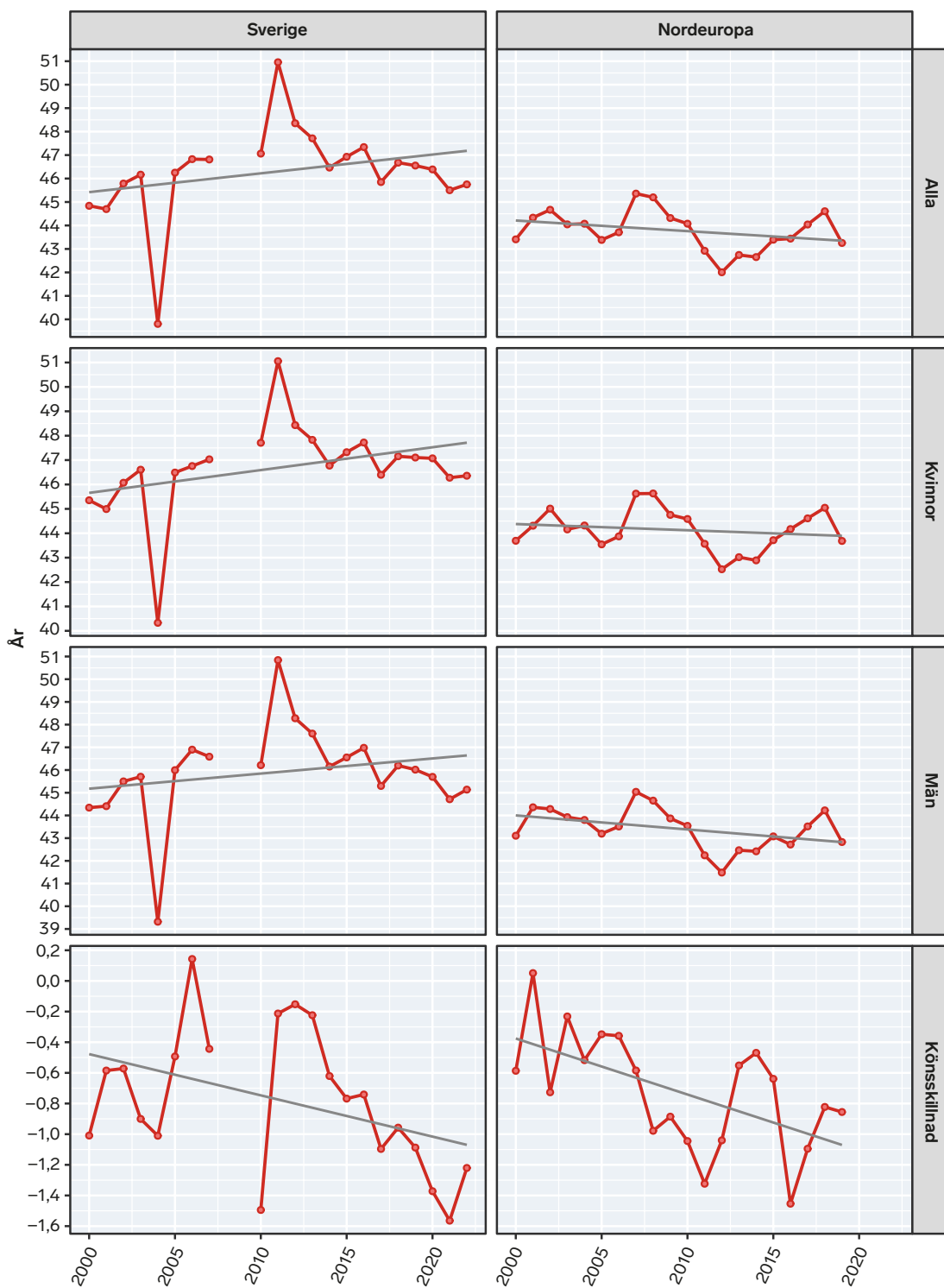
Sternberg, Rolf och Sander Wennekers (2005). "Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data", *Small Business Economics*, vol. 24(3).

Vamvaka, Vasiliki, Chrysostomos Stoforos, Theodosios Palaskas och Charalampos Botsaris (2020). "Attitude toward entrepreneurship, perceived behavioral control, and entrepreneurial intention: dimensionality, structural relationships, and gender differences", *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, vol. 9, nr 5.

Weisberg, Yanna J., Colin G. DeYoung och Jacob B. Hirsh (2011). "Gender differences in personality across the ten aspects of the Big Five", *Frontiers in Psychology*.

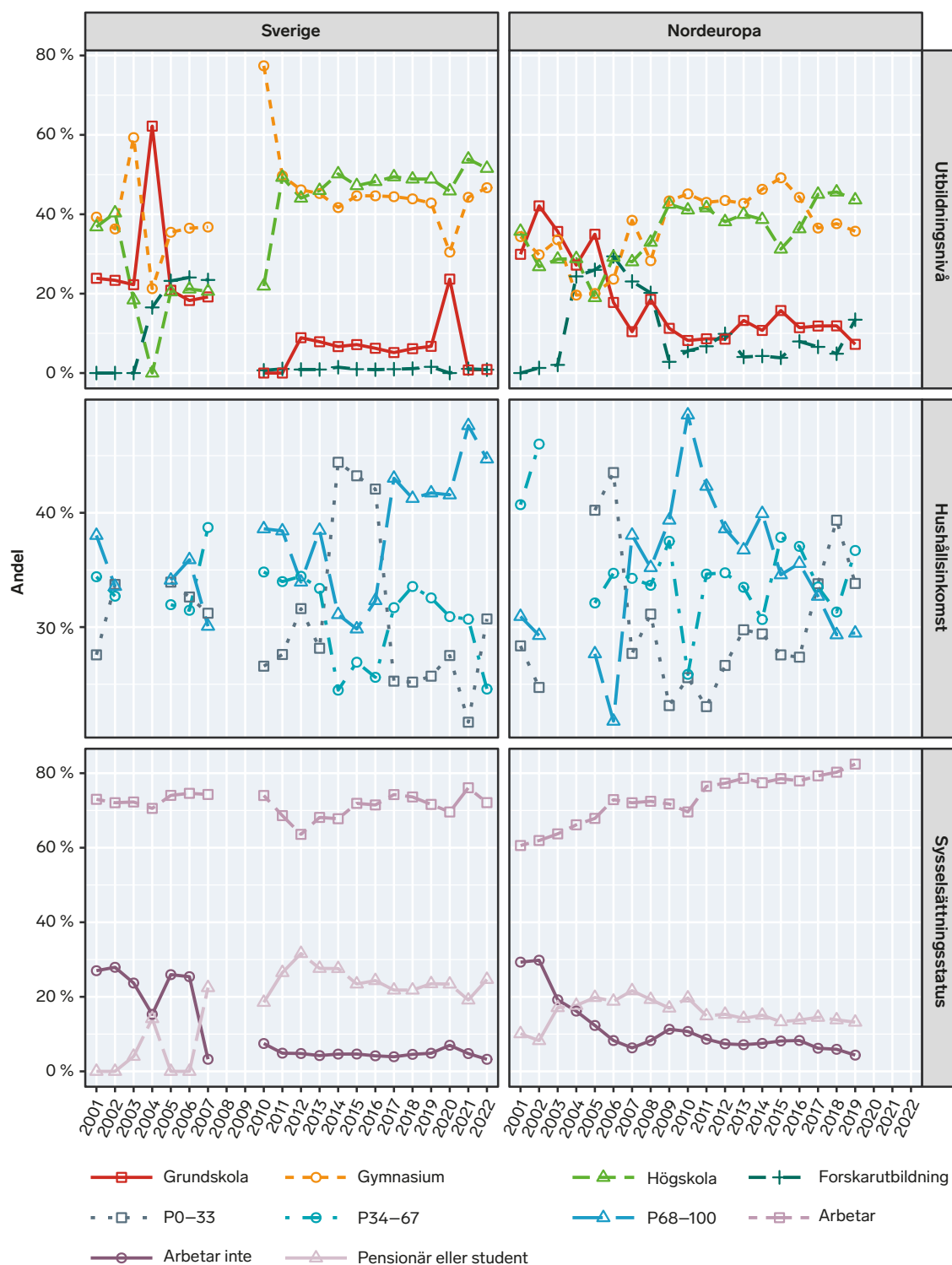
Bilaga A: Figurer

Figur 8: Genomsnittsålder bland respondenter i Sverige och i Nordeuropa



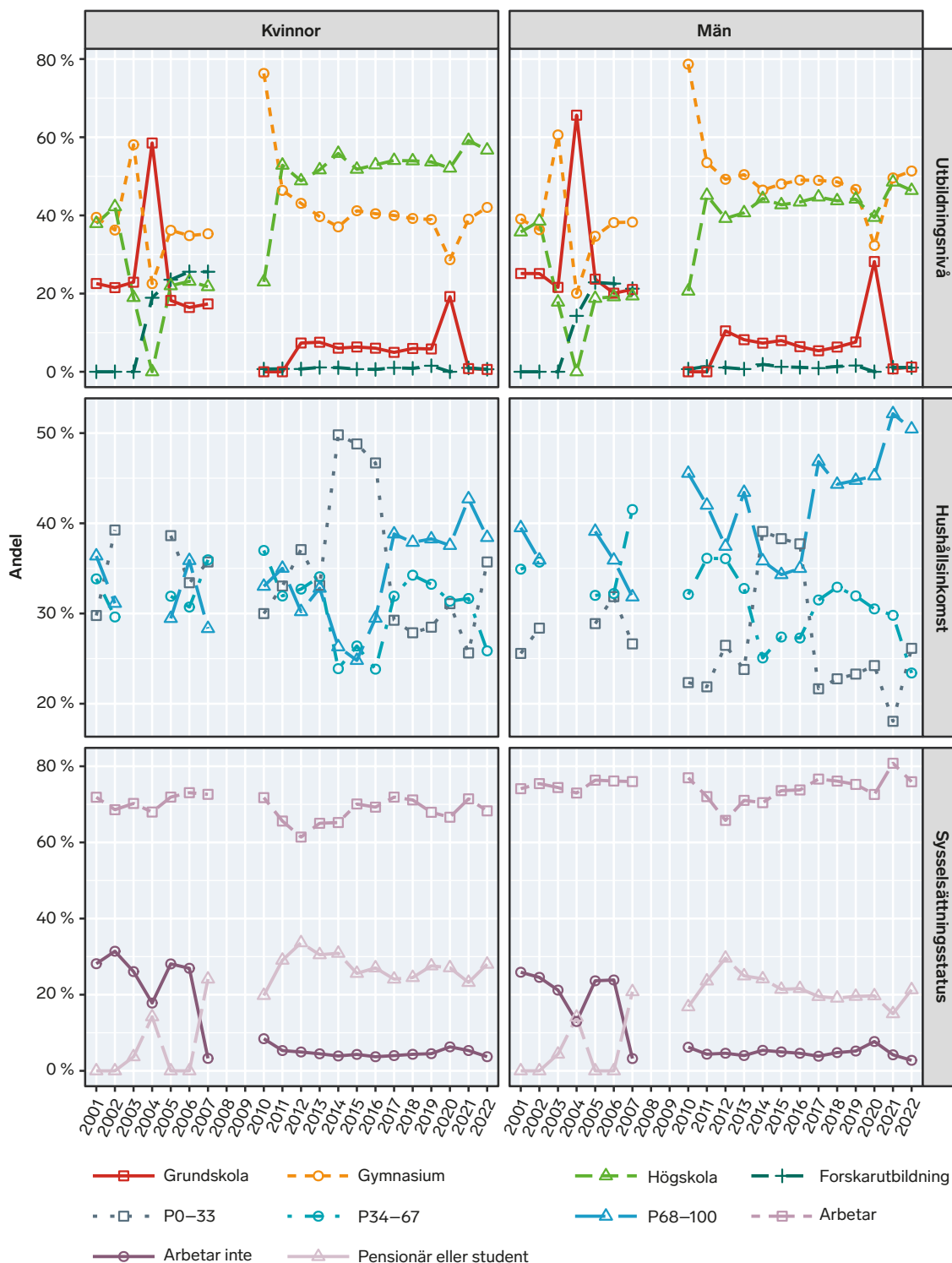
Not: Resultaten bygger på individdata från GEM för Sverige samt Danmark, Norge, Finland, Tyskland och Nederländerna. De heldragna gråa linjerna visar linjära trender.

Figur 9: Demografiska variabler bland respondenter i Sverige och i Nordeuropa



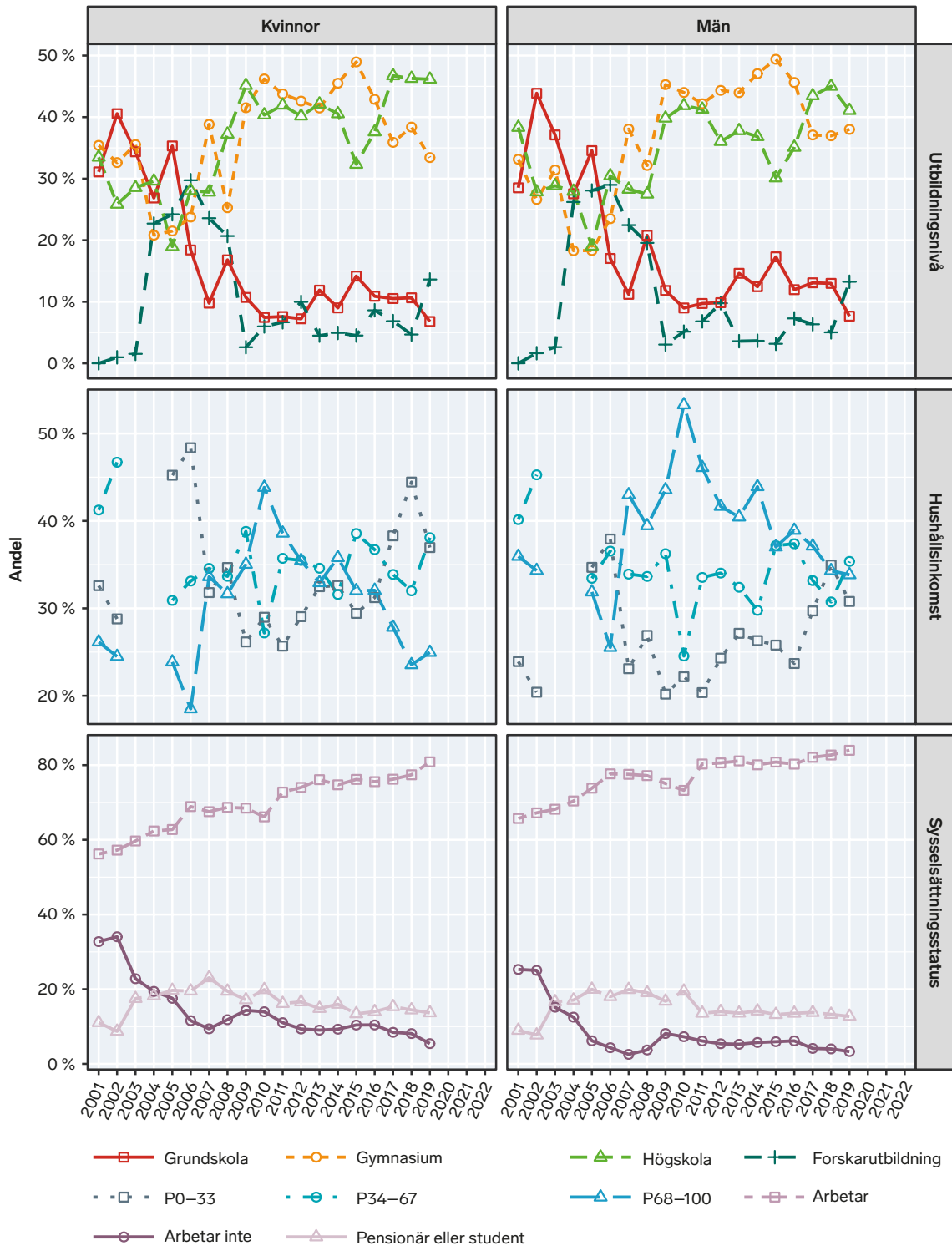
Not: Resultaten bygger på individdata från GEM för Danmark, Norge, Finland, Tyskland och Nederländerna. Figuren visar andelar av respondenterna som faller inom respektive kategori.

Figur 10: Demografiska variabler bland kvinnor respektive män i Sverige



Not: Resultaten bygger på individdata från GEM för Sverige. Figuren visar andelar av respondenterna som faller inom respektive kategori.

Figur 11: Demografiska variabler bland kvinnor respektive män i Nordeuropa



Not: Resultaten bygger på individdata från GEM för Danmark, Norge, Finland, Tyskland och Nederländerna. Figuren visar andelar av respondenterna som faller inom respektive kategori.

Bilaga B: Tabeller

Tabell 4: Samband mellan TEA och demografiska variabler samt attityder till entreprenörskap i Sverige: resultat från logistisk regression

| | Logit, kvinnor | Logit, män |
|-------------------------|----------------------|----------------------|
| Ålder | -0,014*** (0,003) | -0,019*** (0,002) |
| Grundskola | -0,014 (0,246) | -0,103 (0,137) |
| Högskola | 0,14 (0,097) | 0,228*** (0,066) |
| Forskarutbildning | -0,198 (0,273) | 0,684*** (0,167) |
| Hushållsinkomst P0–33 | 0,198* (0,120) | 0,346*** (0,091) |
| Hushållsinkomst P68–100 | -0,063 (0,105) | 0,105 (0,075) |
| Arbetar inte | -0,803*** (0,271) | -0,461** (0,181) |
| Pensionär eller student | -1,064*** (0,189) | -0,901*** (0,131) |
| Känner entreprenör | 1,073*** (0,106) | 1,051*** (0,077) |
| Ser möjligheter | 0,292** (0,115) | 0,254*** (0,084) |
| Har kunskap och förmåga | 1,994*** (0,118) | 1,726*** (0,099) |
| Rädd att misslyckas | -0,684*** (0,102) | -0,561*** (0,073) |
| Intercept | -6,122*** (0,397) | -5,102*** (0,228) |
| Årsfixa effekter | ✓ | ✓ |
| Antal observationer | 11 746 | 13 631 |
| Log Likelihood | -1917,01 | -3 668,46 |
| Akaike Inf. Crit. | 3 894,03 | 7 396,93 |

Not: *p < 0,1; **p < 0,05; ***p < 0,01. Skattningarna bygger på data från GEM för åren 2001–2002, 2005–2007 och 2010–2022. Ålder är uttryckt i år minus genomsnittsålder för samtliga respondenter. Övriga variabler är kategoriska. Referenskategorierna är följande: "Gymnasieutbildning" för utbildning; "Arbetar" för sysselsättningsstatus.

Tabell 5: Samband mellan TEA och demografiska variabler samt attityder till entreprenörskap i Nordeuropa: resultat från logistisk regression

| | Logit, kvinnor | Logit, män |
|-------------------------|----------------------|----------------------|
| Ålder | -0,023*** (0,002) | -0,026*** (0,001) |
| Grundskola | 0,07 (0,072) | -0,07 (0,050) |
| Högskola | 0,018 (0,048) | 0,002 (0,035) |
| Forskarutbildning | 0,11 (0,068) | 0,029 (0,053) |
| Hushållsinkomst P0–33 | 0,109** (0,053) | 0,107** (0,044) |
| Hushållsinkomst P68–100 | 0,044 (0,048) | 0,093*** (0,035) |
| Arbetar inte | -0,480*** (0,077) | -0,223*** (0,069) |
| Pensionär eller student | -1,167*** (0,100) | -1,081*** (0,078) |
| Känner entreprenör | 0,919*** (0,043) | 0,953*** (0,034) |
| Ser möjligheter | 0,430*** (0,042) | 0,381*** (0,032) |
| Har kunskap och förmåga | 1,991*** (0,050) | 1,762*** (0,043) |
| Rädd att misslyckas | -0,759*** (0,047) | -0,658*** (0,037) |
| Intercept | -4,669*** (0,122) | -4,401*** (0,099) |
| Årsfixa effekter | ✓ | ✓ |
| Antal observationer | 57 168 | 59 621 |
| Log Likelihood | -9 332,48 | -15 497,20 |
| Akaike Inf. Crit. | 18 722,96 | 31 052,40 |

Not: *p < 0,1; **p < 0,05; ***p < 0,01. Skattningarna bygger på data från GEM för åren 2001–2002 och 2005–2019 för Danmark, Norge, Finland, Tyskland och Nederländerna. Ålder är uttryckt i år minus genomsnittsålder för samtliga respondenter. Övriga variabler är kategoriska. Referenskategorierna är följande: "Gymnasieutbildning" för utbildning; "Arbetar" för sysselsättningsstatus.

www.svensktnaringsliv.se

Storgatan 19, 114 82 Stockholm

Telefon 08-553 430 00

Tryck: Arkitektkopia AB, Bromma, 2025