

Global Entrepreneurship Monitor 2002

Ísland – frumkvöðlar þrátt fyrir allt



HÁSKÓLINN Í REYKJAVÍK
REYKJAVÍK UNIVERSITY

Agnar Hansson
Halla Tómasdóttir
Guðrún Mjöll Sigurðardóttir
Lúðvík Elíasson
Rögnvaldur J. Sæmundsson

Öllum er frjálst að nota efni úr skýrslu þessari en þess er óskað að getið sé heimildar.

Efnisyfirlit

Samantekt	5
English summary	8
1 Inngangur	11
2 Uppbygging GEM rannsóknarinnar	12
2.1 Bakgrunnur	12
2.2 GEM-líkanið	13
2.3 Stofnun og viðgangur nýrra fyrirtækja	15
2.4 Hvernig er gagnanna aflað	16
2.5 Samantekt	16
3 Frumkvöðlastarfsemi á Íslandi	18
3.1 Inngangur	18
3.2 Hvernig mælir GEM frumkvöðlastarfsemi?	18
3.3 Ísland í alþjóðlegum samanburði	20
3.4 Stofnun og viðgangur nýrra fyrirtækja	21
3.5 Fjármögnun frumkvöðlastarfsemi	23
3.6 Samantekt	26
4 Hvað einkennir íslenska frumkvöðlastarfsemi?	27
4.1 Inngangur	27
4.2 Hverjir eru frumkvöðlar?	27
4.3 Væntingar til starfseminnar	30
4.4 Hvatar og afstaða til frumkvöðlastarfsemi	34
4.5 Samantekt	35
5 Niðurstöður sérfræðinganna	36
5.1 Inngangur	36
5.2 Það sem kom fram hjá sérfræðingunum	36
5.3 Styrkleikar	42
5.4 Veikleikar	43
5.5 Tillögur að breytingum	45
5.6 Samantekt	49
6 Niðurstöður og ályktanir	51
7 Viðauki – Verkefnastjórn, rannsóknarteymi og styrktaraðilar	54

Töfluskrá

Tafla 2.1 GEM-löndin	12
Tafla 4.1 Heildarfrumkvöðlastarfsemi eftir tekjuflokkum	29
Tafla 4.2 Frumkvöðlastarfsemi eftir atvinnugreinum	30
Tafla 4.3 Væntingar frumkvöðla til rekstursins	31
Tafla 4.4 Fjölgun starfa	32
Tafla 4.5 Hlutfall viðskiptavina sem býr og mun búa erlendis	33
Tafla 4.6 Afstaða til frumkvöðlastarfsemi	34
Tafla 5.1 Samantekt á mati sérfræðinganna á grunnskilyrðunum	37
Tafla 5.2 Tækifæri, færni og viðhorf	41
Tafla 5.3 Við horf til aðstæðna kvenna	42

Myndaskrá

Mynd 2.1 GEM líkanið	13
Mynd 2.2 Stofnun og viðgangur nýrra fyrirtækja	15
Mynd 3.1 Heildarfrumkvöðlastarfsemi eftir löndum	20
Mynd 3.2 Heildarfrumkvöðlastarfsemi eftir landsvæðum	21
Mynd 3.3 Fjöldi þeirra sem telja sig hæfa til frumkvöðlastarfsemi	22
Mynd 3.4 Fyrirtæki á meðgöngustiginu	22
Mynd 3.5 Fjöldi nýrra fyrirtækja	23
Mynd 3.6 Áhættufjármagn og óformlegt fjármagn sem hlutfall af vergri landsframleiðslu	24
Mynd 3.7 Hlutfall áhættufjárfestinga og óformlegra fjárfestinga	25
Mynd 3.8 Tíðni óformlegra fjárfeseta/einkafjárfesta	25
Mynd 4.1 Heildarfrumkvöðlastarfsemi eftir kyni og aldri	28
Mynd 4.2 Menntunarstig	28
Mynd 4.3 Fjöldi hávaxtar- og nýsköpunarfrumkvöðlafyrirtækja af hverjum þúsund	33

Samantekt

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) er rannsóknarsamstarf sem London Business School og Babson College í Bandaríkjunum eru í forsvari fyrir. Árið 2002 tóku 37 lönd þátt í rannsókninni, en þátttökulöndum fer fjölgandi með ári hverju.

Árið 2002 tók Ísland þátt í GEM í fyrsta skipti. Háskólinn í Reykjavík er samstarfsaðili fyrir Íslands hönd og fer með framkvæmd rannsóknarinnar með stuðningi Samtaka atvinnulífsins, Nýsköpunarsjóðs atvinnulífsins, Forsætisráðuneytisins og Seðlabanka Íslands. Með þátttöku í samstarfinu er okkur gert kleift að bera saman frumkvöðlastarfsemi á Íslandi og annarra landa.

Virkir í frumkvöðlastarfi eru 18-64 ára einstaklingar sem eru annaðhvort (i) að undirbúa að hefja rekstur eða (ii) eigendur og stjórnendur nýrra fyrirtækja (yngri en 42 mánaða).

Í fyrsta hluta skýrslunnar er aðferðarfræði GEM lýst en næstu þrír kaflar fjalla sérstaklega um frumkvöðlastarfsemi á Íslandi. Áhersla er lögð á þrjú atriði:

- Frumkvöðlastarfsemi á Íslandi í alþjóðlegum samanburði
- Einkenni íslenskrar frumkvöðlastarfsemi
- Mat íslenskra sérfræðinga á umhverfi frumkvöðlastarfsemi á Íslandi

Frumkvöðlastarfsemi á Íslandi í alþjóðlegum samanburði

Einn af hverjum níu Íslendingum telst virkur í frumkvöðlastarfsemi eða 11,3% þjóðarinnar sem setur Ísland í 10. sætið af öllum GEM-löndunum. Ekkert land í Evrópu er hærra en Ísland. Flestir íslenskir frumkvöðlar eru að nýta viðskiptatækifæri en ekki að stofna fyrirtæki vegna þess að ekkert betra stendur til boða.

Tæplega helmingur þjóðarinnar telur sig hafa hæfileikana, kunnáttuna og reynsluna til þess að stofna fyrirtæki. Einn af hverjum 18 Íslendingum (5,6%) á aldrinum 18-64 ára er að vinna að undirbúningi að stofnun fyrirtækis sem er rétt fyrir ofan meðalfjöldann GEM-landanna. Rúmlega 6% á og stjórnar nýju fyrirtæki yngri en 42 mánaða sem er 6. hæsta hlutfallið af öllum GEM-löndunum.

Upphæðir sem hvert fyrirtæki fær úr áhættufjárfestingasjóðum eru hvergi lægri í öllum GEM-löndunum en á Íslandi. Á Íslandi er áhættufjármagn aðeins einn tíundi af því sem einkafjárfestar leggja til sem hlutfall af landsframleiðslu. Rúmlega 7% þjóðarinnar hafa persónulega lagt til fjármagn í rekstur annarra fyrirtækja en sín eigin á síðustu þremur árum og er þá ekki meðtalin fjárfesting í verðbréfasjóðum eða kaupum á hvers kyns hlutabréfum.

Einkenni íslenskrar frumkvöðlastarfsemi

Karlar eru helmingi virkari en konur í frumkvöðlastarfsemi. Flestir eru á aldrinum 35-44 ára. Yfir 40% hafa lokið framhaldsskólaprófi en 24% háskólaprófi. Karlmenntu hafa

lokið háskólaprófi eru líklegri en aðrir til að stofna fyrirtæki en um einn af hverjum 20 fer út í slíkt.

Íslenskir frumkvöðlar hafa miklar væntingar til reksturs fyrirtækja sinna. Væntingar þeirra til fjölda starfsmanna, hversu mikil nýsköpun felst í afurðum þeirra og sóknar á erlenda markaði eru meiri en gengur og gerist í öðrum GEM-löndum.

Íslendingar eru jákvæðir í afstöðu sinni til frumkvöðlastarfsemi. Um 40% telur góð tækifæri framundan til frumkvöðlastarfsemi og um helmingur telur sig hæfan til þess að hefja rekstur. Hins vegar telja um 40% Íslendinga að hræðslan við að mistakast gæti komið í veg fyrir að þeir stofni fyrirtæki sem er hærra hlutfall en á hinum Norðurlöndunum.

Mat íslenskra sérfræðinga á umhverfi frumkvöðlastarfsemi á Íslandi

Sérfræðingarnir telja að menning landans ýti undir að fólk gerist sínir eigin herrar, en þeir eru ekki mjög reiðubúnir að deila hugmyndum sínum með öðrum. Íslendingar eru tilbúnir að prófa nýja hluti en eru ekki umburðarlyndir gagnvart þeim sem mistekst í fyrstu tilraun.

Boðleiðir eru stuttar og aðgengi að lykilfólki auðvelt, lítið skrifræði og lítill og gagnsær markaður gerir frumkvöðlum mjög auðvelt um vik að hefjast handa en mun erfiðara er að herja á erlenda markaði sem eru fjarri og öðruvísi í eðli sínu en íslenski markaðurinn að mati sérfræðinganna.

Þá telja sérfræðingarnir að almenn þekking Íslendinga sé ágæt en þeir ani oft á tíðum óundirbúnir út í að framkvæma hugmyndir sínar. Almenna þekkingu á rekstri fyrirtækja skortir sem og þekkingu á því hvernig markaðssetja eigi vörur og þjónustu erlendis. Meiri þörf er á sérhæfðri og tæknimiðaðri þekkingu sem vaxtarbroddar eru í.

Sérfræðingarnir nefndu skort á fjármagni sem einn helsta veikleika frumkvöðlastarfsemi. Aðgerðir eru nauðsynlegar til að bæta aðgengi að fjármagni og auka reynslu og þekkingu þeirra sem koma að fjármögnun frumkvöðlastarfsemi, hvorum megin sem þeir eru við borðið, frumkvöðlar eða fjárfestar.

Niðurstöður og ályktanir

Niðurstöður skýrslunnar eru á vissan hátt mótsagnakenndar hvað varðar stöðu frumkvöðlastarfsemi á Íslandi. Miðað við önnur GEM-lönd eru óvenju margir Íslendingar þátttakendur í frumkvöðlastarfsemi og svo virðist sem óvenjuhátt hlutfall íslenskra frumkvöðla ætli sér stóra hluti í rekstri sinna fyrirtækja. Á sama tíma virðist sem skortur á fjármagni og menntun standi í vegi fyrir því að hægt sé að nýta þessi tækifæri á árangursríkan hátt. Á meðan frumkvöðlaandinn virðist vera til staðar er líklegt að hann sé vannýttur.

Það er að miklu leyti í hendi stjórnvalda hvort okkur beri gæfa til þess að nýta þennan frumkvöðlanda sem er ríkjandi í landinu. Til þess að svo megi vera er nauðsynlegt að

skapa forsendur fyrir aukinni sprotafjármögnun og almennri frumkvöðlamenntun. Í því felst að skapa fjármálamarkað þar sem nægt fjármagn er fyrir hendi til þess að styrkja góðar viðskiptahugmyndir og að efla almenna þekkingu á frumkvöðlaferlinu í alþjóðlegu samhengi. Hvorugt gerist af sjálfu sér og þess vegna er þörf á markvissum aðgerðum stjórnvalda sem ná til samfélagsins í heild, ekki einungis til einstakra byggðarlaga eða atvinnugreina. Sérfræðingarnir komu með ýmsar tillögur en þar er ekki að finna neina skýra heildarstefnu eða eina lausn. Til þess að finna lausn á stöðu frumkvöðlastarfsemi í landinu og tryggja velsæld þjóðarinnar í framtíðinni er mikilvægt að kynna sér reynslu annarra þjóða og hvernig hana megi laga að íslenskum aðstæðum.

English summary

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) is a collaborative research project led by the London Business School and Babson College in the USA. In 2002, 37 countries took part in the study; the number of participating countries rises year by year.

In 2002 Iceland took part in GEM for the first time. Reykjavík University participates on Iceland's behalf, and implements the study, with the support of the Confederation of Icelandic Employers, the New Business Venture Fund, the Prime Minister's Office and the Central Bank. By participating in the project, it is possible to make a comparison between entrepreneurship in Iceland and in other countries.

Those defined as taking part in entrepreneurial activities are either (i) preparing to go into business or (ii) owners and managers of new companies (founded within the last 42 months).

The first part of the report comprises an account of the methodology of GEM. This is followed by three sections on entrepreneurship in Iceland. The report focuses on three issues:

- Entrepreneurship in Iceland in the international context
- Characteristics of Icelandic entrepreneurship
- Evaluation by Icelandic experts of the environment for entrepreneurship in Iceland

Entrepreneurship in Iceland in the international context

One out of every nine Icelanders at the age 18-64 is entrepreneurially active, or 11.3% of the population; this places Iceland in tenth place of all the GEM nations. No European country has a higher rate than Iceland. Most Icelandic entrepreneurs start companies to exploit business opportunities. Very few start companies out of necessity.

Almost half of the population feel that they have the skills, knowledge and experience to start a company. One out of 18 (5.6%) is preparing to start a company, which is slightly above the average of GEM countries. Just over 6% own and run a company which has been founded within the past 42 months; this is the sixth-highest proportion of all GEM countries.

The sums invested per company by venture capital funds in Iceland are the lowest of all GEM countries. In Iceland venture capital amounts to only one-tenth of informal investors, as a proportion of GDP. Just over 7% of the population have personally invested in companies other than their own in the past three years, not including investment in mutual funds or purchase of stocks of various kinds.

Characteristics of Icelandic entrepreneurship

Men are twice as active as women in entrepreneurship. Most are aged 35-44. More than half have completed secondary studies, 24% are university graduates. Male graduates are more likely than others to found companies; more than one in twenty does so.

Icelandic entrepreneurs have high expectations of their companies' business. Their expectations regarding number of employees, the degree of innovation involved in their products, and expansion into foreign markets, are greater than in other GEM countries.

Icelanders take a positive view of entrepreneurship. About 40% feel that there are good business opportunities available, and about half feel that they are competent to start a business. On the other hand, about 40% of Icelanders feel that fear of failure could prevent them from founding a company; this is a higher proportion than in any other Nordic country.

Evaluation by Icelandic experts of the environment for entrepreneurship in Iceland

The experts are of the view that Icelandic culture is conducive to people being their own bosses, but that they are not very willing to share their ideas with others. Icelanders are ready to try new things, but not tolerant of those who fail at first attempt.

Lines of communication are short, and key people are accessible, and little bureaucracy, together with a small and transparent market, make it easy for entrepreneurs to start a business. Expanding to foreign markets is difficult as they are both distant and different in nature from the Icelandic market, in the view of the experts.

The experts are also of the view that the general level of knowledge among Icelanders is good, but that they often rush their ideas into practice with inadequate preparation. General knowledge of how to run a company is lacking, as is knowledge of marketing goods and services abroad. Finally more attention has to be given to specialized knowledge fields that may have high business potentials, e.g. new technology.

The experts mentioned lack of finance as one of the principal weaknesses of entrepreneurial activities in Iceland. Measures are required in order to improve access to finance, and to improve the experience and knowledge of those who are involved in financing, both entrepreneurs and investors.

Conclusions and inferences

The conclusions of the reports are in a sense contradictory with regard to the state of entrepreneurship in Iceland. In comparison with other GEM nations, an unusually high proportion of Icelanders participate in entrepreneurial activities, and it appears that an unusually high proportion of Icelandic entrepreneurs have high ambitions for their companies. At the same time, a lack of finance and training and education appear to

hinder the effective exploitation of these opportunities. While the entrepreneurial spirit exists, it seems likely that it is under-utilised.

It lies largely in the hands of the authorities, whether we will have the good fortune to fully utilize the entrepreneurial spirit that prevails in Iceland. In order for this to happen, it is necessary to improve seed financing and general entrepreneurial training and education. This entails creating a financial market to support viable business ideas, and promoting general knowledge of the entrepreneurial process in the international context. Neither of these will happen automatically, and thus there is a need for effective government measures to reach society as a whole, not only individual communities or economic sectors. The experts make various proposals, but they do not offer any overall policy or solution. In order to better utilize entrepreneurial activities in Iceland, and to ensure the nation's welfare in the future, it is important to explore the experience of other countries, and means of applying best practices in Iceland.

1 Inngangur

Aðaláhbyggjuefni stjórnámálanna og þeirra sem móta stefnu vestrænna landa síðustu áratugina hefur verið hvernig eigi að skapa umhverfi fyrir hagvöxt og að draga úr atvinnuleysi. Erfitt hefur reynst að viðhalda hagsæld eftirstríðsáranna, ekki virðist vera eins auðvelt að ná aukinni framleiðniaukningu út frá stærðarhagkvæmni í kjölfar tækninýjunga eins og þá. Miklar vonir eru bundnar við frumkvöðlastarfsemi sem grundvöll til að skapa ný störf, auka nýsköpun, framleiðni og þar með hagvöxt.

Í nóvember árið 2002 kom út skýrsla sem ber heitið Global Entrepreneurship Monitor (GEM) sem segir frá niðurstöðum alþjóðlegrar rannsóknar á frumkvöðlastarfsemi. Íslandi bauðst þátttaka árið 2002 og er því með í alþjóðlegu mælingunum og samanburðinum. Ekki var mikið svigrúm til að gefa Íslandi sérstaklega gaum í alþjóðlegu skýrslunni og því er tilgangur þessarar skýrslu að kafa ofan í hver frumkvöðlastarfsemin er á Íslandi í samanburði við önnur lönd og skoða almennt umhverfi til frumkvöðlastarfsemi á Íslandi. Í kafla 2 er sagt frá fyrir hvað GEM stendur, hver markmið GEM-rannsóknarinnar eru og aðferðarfræðinni lýst. Í kafla 3 er sagt frá því hvernig GEM skilgreinir og mælir frumkvöðlastarfsemi og Ísland skoðað út frá þeim mælingum. Í lok þriðja kafla er talað um fjármögnun frumkvöðlastarfsemi þar sem sérstök áhersla hefur verið lögð á að afla gagna um óformlegar fjárfestingar og áhættufjármagn. 4. kafla beinir sjónum sínum að einkennum íslenskra frumkvöðla og íslenskrar frumkvöðlastarfsemi almennt, afstöðu til tækifæra, áhættu, væntinga til rekstursins og fleiru. Í kafla 5 eru birtar niðurstöður úr viðtölum og spurningalistum sérfræðinga sem þekkja til frumkvöðlastarfsemi á Íslandi. Svör þeirra gefa okkur góðar vísbendingar um hver staðan er í dag. Að lokum eru teknar saman niðurstöður út frá öllum þeim gögnum og staðreyndum sem aflað hefur verið og ályktanir dregnar varðandi stefnumótun og frekari rannsóknir um frumkvöðlastarfsemi á Íslandi

2 Uppbygging GEM rannsóknarinnar

2.1 Bakgrunnur

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) er alþjóðleg rannsókn á frumkvöðlastarfsemi sem hefur á undanförunum fjórum árum haslað sér völl sem ein umfangsmesta rannsókn á frumkvöðlastarfsemi í heiminum og sú eina sem aflar samanburðarhæfra gagna um frumkvöðlastarfsemi meðal svo margra þjóða en núna eru þær 37¹ talsins og fer fjölgandi með ári hverju.

Forsagan að verkefninu er sú að árið 1997 ákváðu London Business School og Babson College að leiða saman helstu sérfræðinga heimsins á sviði frumkvöðlastarfsemi og fengu til liðs við sig Kaufmann Center for Entrepreneurship. Spurningarnar sem þeir vildu leita svara við voru:

- Hvort frumkvöðlastarfsemi hafi áhrif á hagvöxt landa
- Hvort munur sé á eðli og umfangi frumkvöðlastarfsemi í hverju landi
- Hvað leiðir til umfangsmikillar frumkvöðlastarfsemi
- Hvort niðurstöður rannsóknarinnar geti nýst stjórnvöldum við ákvarðanir sínar.

Árið 1999 var fyrsta rannsóknin gerð með þátttöku G7 landanna auk Danmerkur, Finnlands og Ísraels. Ári seinna fjölgaði löndunum í 21, 29 árið 2001 en árið 2002 var Íslandi boðin þátttaka í fyrsta skipti og er því eitt af þeim 37 löndum sem taka þátt árið 2002 (sjá töflu 2-1). Verið er að vinna í að fá fleiri lönd til að taka þátt og þá sérstaklega frá þeim heimshlutum sem eiga fáa fulltrúa eins og Afríku og íslamska hluta Asíu.

Tafla 2.1 GEM-löndin

Evrópa		Ameríka	Asía	Önnur svæði
Belgía	Holland	Kanada	Kína	Ástralía
Danmörk	Noregur	Bandaríkin	Taiwan	Ísrael
Þýskaland	Pólland		Hong Kong	Nýja-Sjáland
Finnland	Rússland	Argentína	Indland	Suður-Afríka
Frakkland	Svíþjóð	Brasilía	Japan	
Stóra-Bretland	Sviss	Chíle	Singapore	
Írland	Slóvenía	Mexíkó	Suður-Kórea	
Ísland	Spánn		Tæland	
Ítalía	Ungverjaland			
Kóratía				

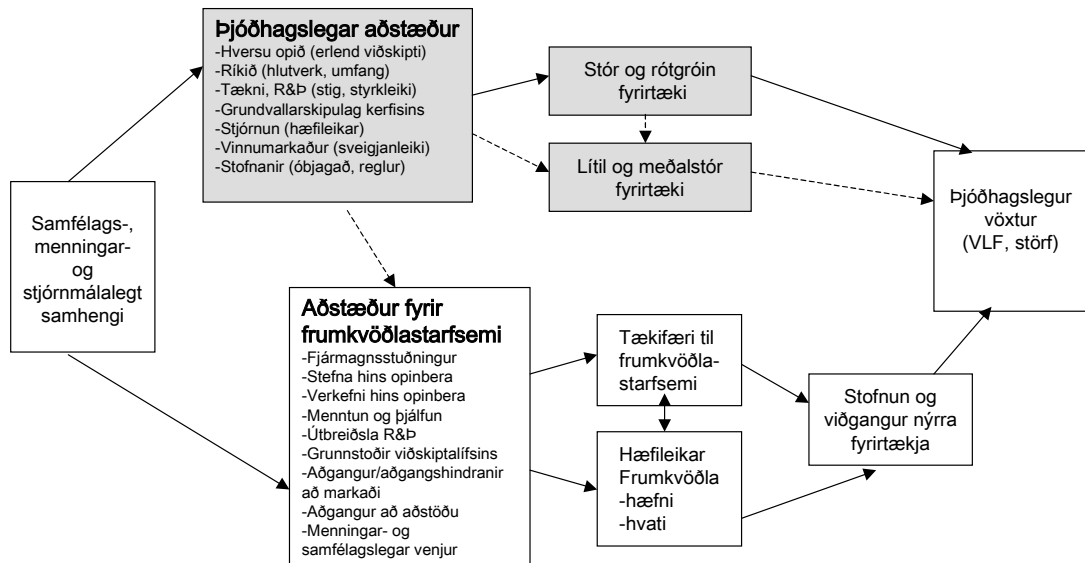
¹ Í raun eru löndin 35 ásamt Hong Kong og Taiwan en þar sem GEM-teymi framkvæmdu sérstaka athugun á þessum svæðum verður hér eftir talað um að löndin séu 37.

2.2 GEM-líkanið

GEM skilgreinir frumkvöðlastarfsemi sem sérhverja tilraun einstaklinga, hóp einstaklinga eða fyrirtækja til stofnunar fyrirtækis.

Í þeim tilgangi að rannsaka áhrif frumkvöðlastarfsemi á hagvöxt var sett upp líkan sem lýsir hagkerfi (sjá mynd 2.1).

Mynd 2.1 GEM líkanið



Samfélags-, menningar- og stjórnmálalegt umhverfi hefur áhrif á almennt umhverfi til fyrirtækjareksturs hvort sem um ræðir starfandi fyrirtæki eða þau sem eru að hefja rekstur.

Efri hluti myndarinnar, grálitaða svæðið, lýsir áhrifum starfandi fyrirtækja. Þjóðhagslegar aðstæður skipta máli fyrir fyrirtæki að vaxa og dafna og þær skapa þann grundvöll sem fyrirtækin hafa til að keppa í alþjóðlegu samkeppnisumhverfi². Velgengi starfandi fyrirtækja hefur áhrif á frumkvöðlastarfsemi með því að skapa þeim tækifæri.

Neðri hluti líkansins er sá hluti sem GEM einbeitir sér að. Tekin eru fyrir níu grunnskilyrði sem öll eru talin hafa áhrif á frumkvöðlastarfsemi á einn eða annan hátt. Þau eru:

Fjármagnsstuðningur, það er hversu mikið fjármagn er í boði fyrir ný og vaxandi fyrirtæki hvort sem það er í formi styrkja, eigin fjár eða lána.

Stefna hins opinbera, segir til um hvort reglur og stefna hins opinbera séu hlutlausar gagnvart stærð fyrirtækja, sem endurspeglast t.d. í skattalögum og reglugerðum og hvernig þeim er framfylgt.

² Global Competitiveness Report og the World Competitiveness Yearbook mæla styrk þessara grunnforsenda um víða veröld, GEM hefur notið góðs af mælingum þeirra.

Verkefni á vegum hins opinbera, hvort til séu verkefni til að aðstoða ný og vaxandi fyrirtæki.

Menntun og þjálfun, um umfang þjálfunar í að stofna og reka lítil, ný og vaxandi fyrirtæki á öllum stigum menntakerfisins auk gæða, mikilvægis og dýptar menntunarinnar og þjálfunarinnar.

Útbreiðsla rannsókna og þróunar (R&D)³. Að hversu miklu leyti R&D í landinu skapa tækifæri til stofnunar fyrirtækja.

Grunnstoðir viðskiptalífsins, áhrif stofnana eins og rekstrar-, endurskoðunar- og lögfræðipjónustufyrirtækja, sem hvetja til og stuðla að stofnun fyrirtækja.

Aðgangur og aðgangshindranir að markaði: Að hversu miklu leyti er komið í veg fyrir eðlilega breytingu á viðskiptaháttum og útiloka þannig ný og vaxandi fyrirtæki frá því að keppa á markaði og koma í stað þeirrar starfsemi sem fyrir er.

Aðgangur að aðstöðu, hversu auðvelt er að nálgast alla aðstöðu, samskiptatækni, samgöngur og flutninga, lóðir og fleira á því verði sem ekki mismunar á kostnað nýrra, lítilla eða vaxandi fyrirtækja.

Menningar- og samfélagslegar venjur, að hve miklu leyti viðteknar samfélagslegar og menningarlegar venjur hvetja eða letja einstaklingsframtak sem getur leitt til nýrra leiða til að stunda viðskipti.

Öll ofangreind skilyrði hafa á einn eða annan hátt áhrif á þau tækifæri sem einstaklingar hafa til að stofna fyrirtæki. Segja má að aðgengi að markaði, fjármagni og allri aðstöðu og hvort hið opinbera standi á einhvern hátt í vegi fyrir stofnun fyrirtækja hafi bein áhrif á tækifærin. Þjóðhagslegar aðstæður skipta miklu fyrir grunnskilyrðin. Menntun og þjálfun, menningarleg viðhorf og stefna hins opinbera o.s.frv., hafa áhrif á hæfni einstaklinganna og hvata til að fara út í frumkvöðlastarfsemi og eru dæmi um óbein áhrif á tækifæri einstaklinga til að verða frumkvöðlar. Hversu margir hafa hæfileikana og eygja viðskiptatækifærin hefur áhrif á stofnun og viðgang nýrra fyrirtækja⁴. Stofnun og viðgangur nýrra fyrirtækja hefur mikilvæg áhrif á atvinnusköpun og nýsköpun almennt sem síðan endurspeglast í hagsæld landsins á beinan eða óbeinan hátt.

Jafnvel þó svo að GEM einbeiti sér að frumkvöðlahlutanum ber að varast að taka hlutina úr samhengi, rásirnar tvær eru samverkandi. Eins og áður sagði eru stóru fyrirtækin oft á tíðum uppspretta tækifæra fyrir stofnun fyrirtækja. Ný frumkvöðlafyrirtæki leiða gjarnan nýsköpun og frumleika og eru gjarnan helstu aðfangaveitur stóru fyrirtækjanna. Þau gera stóru fyrirtækjunum með nýsköpun sinni kleift að sérhæfa sig enn frekar og halda þannig kostnaði í lágmarki og gæðum í hámarki. Stærri fyrirtæki geta einbeitt sér enn frekar að kjarnastarfsemi sinni með því að bjóða út önnur verk. Litlu fyrirtækin hjálpa þannig stóru fyrirtækjunum á alþjóðamarkaði að halda forskoti í samkeppninni. Þetta þekkjum við úr sjávarútveginum á Íslandi. Sum þessara nýju fyrirtækja eru stofnuð með fjármagni stóru fyrirtækjanna.

Eitt af markmiðum GEM-rannsóknarinnar er að skoða samband frumkvöðlastarfsemi og hagvaxtar. Það krefst gagna sem undanfarin fjögur ár hefur verið aflað í GEM-

³ R&D er skammstöfun sem er notuð fyrir Rannsóknar- og þróunarstarf. Héðan í frá verður R&D notað án frekari útskýringa.

⁴ Á ensku nefnist stofnun og viðgangur nýrra fyrirtækja „business churning“.

samstarfsverkefninu. Enn sem komið er erfitt að segja til um hið margslungna samband frumkvöðlastarfsemi og hagvaxtar annað en að marktæk, jákvæð fylgni er á milli frumkvöðlastarfsemi eins og GEM mælir hana og hagvaxtar með tveggja ára töf. Unnið er að því að útskýra með hvaða hætti frumkvöðlastarfsemi hafi áhrif á hagvöxt en ljóst er að afla verður stærri gagnasafna en þó fyrst og fremst yfir lengra tímabil áður en hægt verður að álykta um áhrifin. Þau gögn sem þegar hefur verið aflað gefa okkur hins vegar mikilvægar upplýsingar um umfang og eðli frumkvöðlastarfsemi og aðstæður til frumkvöðlastarfsemi í dag í samanburði við önnur lönd.

2.3 Stofnun og viðgangur nýrra fyrirtækja⁵

Til að reyna að átta sig á umfangi og eðli frumkvöðlastarfsemi er mikilvægt að átta sig á mismunandi stigum frumkvöðlastarfseminnar sem hægt er að skipta upp í fjóra mismunandi flokka eins og sýnt er á mynd 2.2.

Aðeins hluti af öllum íbúum jarðarinnar telur sig hafa það til brunns að bera að geta orðið

Mynd 2.2 Stofnun og viðgangur nýrra fyrirtækja



frumkvöðlar og aðeins hluti af þeim verða frumkvöðlar þó þeir hafi hæfileikana, síðan er aðeins brot af þeim að vinna að því að reyna að stofna fyrirtæki og flokkast þá sem frumkvöðlafyrirtæki á meðgöngustigi. Ef tilraunin tekst þá er frumkvöðullinn eigandi ungs/nýs fyrirtækis. Í GEM-verkefninu er gerður greinarmunur á nýjum fyrirtækjum sem eru yngri en 42 mánaða, og fyrirtækja sem hefur verið komið á fót og eru eldri en 42 mánaða. Þessi greinarmunur er nauðsynlegur við ákvörðun á frumkvöðlastarfsemi þar sem GEM verkefnið beinir augum sínum að stofnun og viðgangi fyrirtækja. Heildarfrumkvöðlastarfsemi í hverju landi er fjöldi þeirra sem eru að undirbúa rekstur og þeirra sem hafa nýlega stofnað fyrirtæki eins og fram kemur á mynd 2.2. Sum þessara fyrirtækja eru hávaxtar- og nýsköpunarfyrirtæki en þorri þeirra byggir á eldri hugmyndum og verða ekki stór í sniðum en geta gegnt mikilvægu hlutverki í atvinnusköpun. Flokkarnir fjórir tengjast innbyrðis. Fjöldi nýrra fyrirtækja er háður fjölda þeirra sem hafa hæfni og vilja til þess að stofna ný fyrirtæki. Hversu mörg fyrirtæki eru stofnuð, hveð er gerðar þau eru, ásamt vexti þeirra og viðgangi er auk þess mjög háð umhverfi frumkvöðlastarfseminnar. Á þessa þætti verður litið hvern fyrir sig í kafla 3.4.

⁵ Líkanið byggir að stórum hluta á líkani sem Niels Bosma og Sander Wennekers settu fram í landskýrslu sinni; Entrepreneurship Under Pressure, Global Entrepreneurship Monitor 2002 The Netherlands.

2.4 Hvernig er gagnanna aflað

Gagna var aflað á fjóra vegu fyrir GEM 2002:

1. *Í hverju landi var framkvæmd símakönnun meðal 2000 einstaklinga á aldrinum 18-64 ára.* Könnunin skiptist í tvennt. Annars vegar voru viðmælendurnir spurðir spurninga um hvort þeir kæmu að einhverjum hætti að frumkvöðlastarfsemi, eins og t.d. hvort þeir hefðu stofnað eða rekið fyrirtæki eða fjárfest í rekstri annarra einstaklinga. Hins vegar voru viðmælendur spurðir áhlits um skoðanir, hæfni og almennt andrúmsloft til frumkvöðlastarfsemi. Gallup annaðist viðhorfskönnunina á Íslandi.

2. *Ítarviðtöl voru tekin við sérfræðinga um frumkvöðlastarfsemi í hverju landi.* Sérfræðingarnir voru valdir með sérþekkingu þeirra á sviðum sem tengjast grunnskilyrðunum níu í huga. Grunnskilyrðin eru:

- FjármagnsstuðningurStefna hins opinbera
- Verkefni hins opinbera
- Menntun og þjálfunÚtbreiðsla R&ÐGrunnstoðir viðskiptalífsinsAðgangur og aðgangshindranir að markaðiAðgangur að allri aðstöðuMenningar-og samfélagslegar venjur

Þeim tilmælum var fylgt að fjórir viðmælendur væru sérfróðir á einu af þessum níu sviðum. Um fjórðungur allra viðmælenda tilheyrir einnig flokki frumkvöðla. Ákveðið var að fara að fordæmi nokkurra landa, meðal annars Íra, og halda viðtölin í trúnaði. Þannig gætu viðmælendur verið opinskárrí í umræðunni um umhverfi frumkvöðlastarfsemi á Íslandi. Viðtölin voru opin, spurt var um hvað sérfræðingunum þættu veigamestu veikleikar landsins með tilliti til þróunar á frumkvöðlastarfsemi á Íslandi og mikilvægustu styrkleikar landsins til frumkvöðlastarfsemi og þeir voru beðnir um að raða þeim upp í röð eftir mikilvægi. Þá voru þeir beðnir um að segja frá skoðunum sínum á því hvaða aðgerðum mætti beita til að hvetja til áframhaldandi þróunar á frumkvöðlastarfsemi á Íslandi. Ef tími vannst voru skilyrðin níu sem hér að ofan eru nefnd reifuð.

3. *Staðlaður spurningalisti var lagður fyrir sérfræðingana.* Þessi ítarlegri spurningalisti skiptist í spurningar á skoðunum þeirra á umhverfispáttunum níu á Íslandi og hins vegar nokkrar almennar spurningar, þær sömu og lagðar voru fyrir þá sem tóku þátt í símakönnuninni.

4. *Stöðluðum gögnum var aflað frá alþjóðlegum stofnunum um öll löndin sem eru þátttakendur í GEM.* Samhæfingarhópurinn í London hafði veg og vanda að gagnaöflun á stöðluðum gögnum sem einkenna þjóðirnar sem taka þátt, meðal annars frá Sameinuðu þjóðunum, WTO, IMD og frá Global Competitiveness Report svo fátt eitt sé nefnt.

2.5 Samantekt

Meginmarkmið GEM-rannsóknarinnar er að rannsaka umfang og eðli frumkvöðlastarfsemi á milli landa og hvort frumkvöðlastarfsemi hafi áhrif á velsæld þjóða og þar með hagvöxt. Þróuð hefur verið aðferðafræði við öflun þessara gagna sem gefur okkur vísbindingar um

hvernig frumkvöðlastarfsemi er háttað um heim allan og mun í framtíðinni vonandi gera okkur betur kleift að skilja áhrif frumkvöðlastarfsemi á hagvöxt. Þessari skýrslu er fyrst og fremst ætlað að kafa ofan í hver frumkvöðlastarfsemi á Íslandi er í samanburði við önnur lönd og hvernig umhverfi til frumkvöðlastarfsemi á Íslandi er og byrjar sú umfjöllun í næsta kafla, en ekki rekja hugsanleg áhrif á hagvöxt. Sú greining verður að bíða betri tíma.

3 Frumkvöðlastarfsemi á Íslandi

3.1 Inngangur

Þau 37 lönd sem taka þátt í GEM-rannsókninni árið 2002 ná yfir þrjá fimmtu hluta heimsbyggðarinnar og telst GEM-rannsókninni til að 286 milljónir manna séu virkir frumkvöðlar á því svæði. Hugsanlega má því draga þá ályktun að yfir 450 milljónir einstaklinga um heim allan stundi frumkvöðlastarfsemi af einhverju tagi og að talsverður hluti fullorðinna komi að frumkvöðlastarfsemi einhvern tímann á vinnuævi sinni. Frumkvöðlastarfsemi er því talsvert umfangsmeiri en talið var í upphafi þegar GEM-rannsókninni var hrint af stað.

Í kafla 3.2 er sagt frá því hvernig GEM mælir frumkvöðlastarfsemi á sambærilegan hátt um heim allan en í kafla 3.3 er fjallað um heildarfrumkvöðlastarfsemi á Ísland í alþjóðlegum samanburði. Í kafla 3.4 eru mismunandi flokkar frumkvöðlastarfsemi krufnir, svo sem fyrirtæki á meðgöngustigi og ný fyrirtæki. Kafli 3.5 fjallar um aðkomu einstaklinga að frumkvöðlastarfsemi með óbeinum hætti í gegnum fjárfestingar í frumkvöðlerekstri annarra og samfara því er rætt um áhættufjármagn almennt.

3.2 Hvernig mælir GEM frumkvöðlastarfsemi?

GEM skilgreinir frumkvöðlastarfsemi sem hvaða starfsemi sem hefur þann tilgang að skapa, stofna og reka nýtt fyrirtæki, þar á meðal sjálfstæðan rekstur. Það sem skiptir máli hérna er stofnun „viðskiptaeyningar“ og sjálfstæður rekstur er meðtalinn þar sem hann krefst viðskiptalegs frumkvæðis. Til að mæla frumkvöðlastarfsemi samkvæmt þessari skilgreiningu hefur GEM þróað staðlaðan spurningarlista sem gerir samanburð milli landa mögulegan.

GEM mælir fjórar hliðar á frumkvöðlastarfsemi eins og lýst var í kafla 2.3, þá sem telja sig búa yfir hæfni til að hefja rekstur, tíðni fyrirtækja á meðgöngutímabilinu sem hafa ekki ennþá verið stofnuð, fjölda nýrra fyrirtækja og fjölda frumkvöðlafyrirtækja alls. Eldri fyrirtækjum er ekki gerð skil í þessari rannsókn. Ein önnur hlið er á aðkomu einstaklinga í hverju landi að frumkvöðlastarfsemi án þess að vera sjálfir frumkvöðlar en það er í gegnum óformlegar fjárfestingar í frumkvöðlerekstri annarra.

- Fjöldi þeirra sem eru efni í frumkvöðla
- Tíðni fyrirtækja á meðgöngutíma
- Fjöldi nýrra fyrirtækja
- Fjöldi frumkvöðlafyrirtækja (TEA)
- Tíðni einkafjárfesta

Þessar upplýsingar voru fengnar með því að hringja í 2.000 manna úrtak einstaklinga á aldrinum 18-64 ára.

3.2.1 Fjöldi þeirra sem eru efni í frumkvöðla⁶

Fjöldi þeirra sem eru efni í frumkvöðla er hlutfall þeirra sem telja sig hafa kunnáttu og hæfileika til að stofna fyrirtæki. Til þess að vera flokkaður sem efni í frumkvöðul urðu viðmælendur í símakönnuninni að svara því játandi að þeir teldu sig hafa þekkingu, kunnáttu og reynslu sem þarf til að stofna nýtt fyrirtæki.

3.2.2 Tíðni fyrirtækja á meðgöngutíma⁷

Tíðni fyrirtækja á meðgöngutíma er mælt sem fjöldi einstaklinga sem eru að reyna að koma fyrirtæki á laggirnar. Til að falla undir þessa skilgreiningu þurftu svarendur að uppfylla öll eftirtalin atriði:

- Viðmælandinn var á þeim tíma sem viðtalið fór fram að reyna, einn eða með öðrum, að hefja nýjan rekstur
- Á síðastliðnum 12 mánuðum frá því spurt var hafði viðmælandinn gert eitthvað til að hjálpa til við að koma upp nýju fyrirtæki, svo sem leitað að tækjabúnaði eða staðsetningu fyrir fyrirtæki, skipulagt vinnuhóp til að sjá um að setja fyrirtæki á laggirnar, unnið að viðskiptaáætlun, byrjað að leggja fyrir peninga eða gert eitthvað annað sem miðaði að því að setja á stofn fyrirtæki
- Viðmælandinn myndi persónulega eiga allt nýja fyrirtækið eða hluta þess
- Fyrirtækið hefði *ekki* greitt laun í lengri tíma en þrjá mánuði

3.2.3 Fjöldi nýrra fyrirtækja⁸

Til þess að falla undir skilgreininguna sem „nýr frumkvöðull“ varð viðmælandinn að uppfylla eftirfarandi skilyrði:

- Viðmælandinn var á þeim tíma að stjórna nýju fyrirtæki
- Viðmælandinn átti fyrirtækið að hluta eða allt
- Fyrirtækið var sett á laggirnar árið 1999 eða seinna (fyrirtækið var í mesta lagi 42 mánaða í júní 2002)
- Fyrirtækið hafði greitt laun í meira en þrjá mánuði

3.2.4 Tíðni heildarfrumkvöðlastarfsemi, TEA-vísitalan⁹

TEA-vísitalan er fundin með því að leggja saman fjölda fyrirtækja á meðgöngustigi og fjölda nýrra fyrirtækja á hverja hundrað einstaklinga á aldrinum 18-64 ára. Hins vegar voru þeir sem svöruðu hvoru tveggja að þeir væru að hefja undirbúning að rekstri og væru að stjórna nýju fyrirtæki aðeins taldir einu sinni.

3.2.5 Tíðni einkafjárfesta¹⁰

Til þess að vera skilgreindur sem einkafjárfestir varð viðmælandinn að hafa persónulega sett fjármuni í rekstur nýs fyrirtækis sem einhver annar hafði stofnað til á síðustu þremur árum. Þá er ekki átt við verðbréfasjóði eða kaup á hvers kyns hlutabréfum.

⁶ e. Potential entrepreneurs

⁷ e. Level of start-up activity – nascent entrepreneurs

⁸ e. New business prevalence rate - new entrepreneurs

⁹ e. Total Entrepreneurship Activity index, TEA

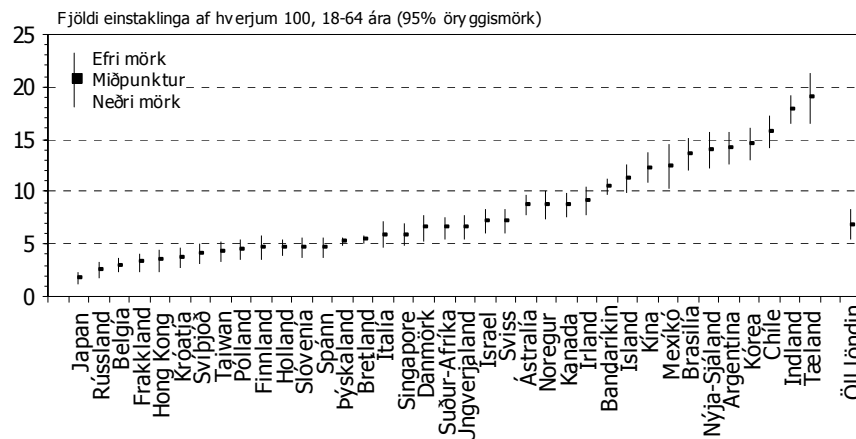
¹⁰ e. Informal investment prevalence rate

3.3 Ísland í alþjóðlegum samanburði

3.3.1 Heildarfrumkvöðlastarfsemi

Umfang frumkvöðlastarfsemi í löndunum 37 má sjá á mynd 3.1. TEA-vísitalan mælir fjölda fullorðinna einstaklinga á aldrinum 18-64 af hverjum 100. TEA-vísitalan fer frá því að vera 2% í Japan (1 af hverjum 50) og upp að 19% fyrir Tæland (ca 1 af hverjum 5). Á Íslandi telst einn af hverjum níu virkur í frumkvöðlastarfsemi (11,3%) og er Ísland þar með í tíunda sæti yfir hversu mikil frumkvöðlastarfsemi er í landinu af löndunum 37 sem tóku þátt árið 2002. Lóðréttu stikarnir sýna 95% öryggismörk sem stundum kallast skekkjumörk og ákvarða nákvæmni matsins. Þau lönd þar sem mörkin skarast er ekki hægt að segja að hafi tölfraðilega marktækan mismun. Ísland er því á svipuðu róli og Bandaríkin, Kína og

Mynd 3.1 Heildarfrumkvöðlastarfsemi eftir löndum



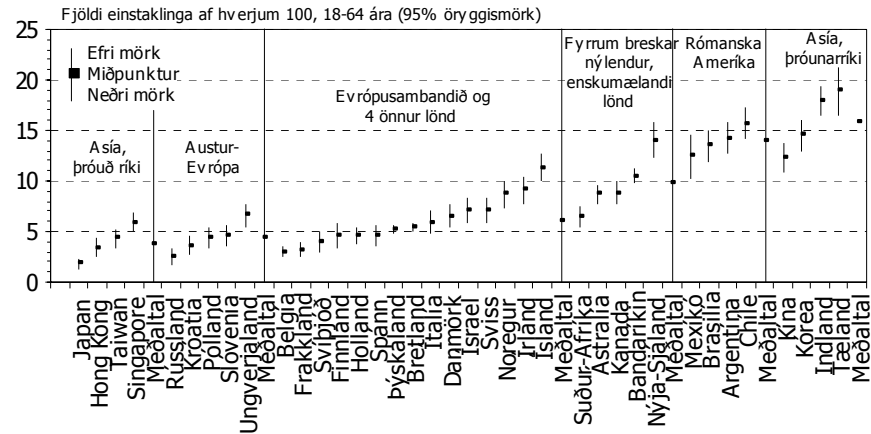
Brasilía meðan Noregur og Nýja-Sjáland, sem við berum okkur gjarnan saman við, eru ekki langt undan. Ekkert land í Evrópu nær yfir 10% nema Ísland og verða þetta því að teljast mjög áhugaverðar niðurstöður. Norðurlöndin eru jafnframt öll lægri en Ísland, Norðmenn komast næst okkur með 8,7% en hin eru mun lægri enda er meðaltal hinna Norðurlandþjóðanna 5,95%.

3.3.2 Hvar í heiminum eru frumkvöðlarnir?

Frumkvöðlastarfsemi skiptist ekki jafnt yfir heiminn. Á mynd 3.2 hefur löndunum verið skipt í sex flokka. Fimmtán lönd í Evrópusambandinu ásamt Íslandi, Ísrael, Noregi og Sviss, fimm lönd í Austur-Evrópu; fjögur rómönsk-amerísk lönd; fimm fyrrum breskar nýlendur (Ástralía, Kanada, Nýja-Sjáland, Suður-Afríka og Bandaríkin); fjögur þróuð asísk lönd og fjögur þróunarlönd í Asíu. Það kemur skýrt fram í þessari skiptingu að frumkvöðlastarfsemi er lág í þróaðri hluta Asíu, Austur-Evrópu og í flestum löndum Evrópusambandsins. Fyrrum bresku nýlendurnar státa af hlutfallslega háu stigi miðað við Evrópu. Rómanska Ameríka hefur hæsta og áþekkasta stigið sín á milli en það eru þróunarríki Asíu sem státa af hæsta stiginu. Kaldhæðnislega þá deila mörg þróuðu Asíulöndin með litla frumkvöðlastarfsemi sömu landamærum og menningu og þróunarríki Asíu sem eru með mesta

frumkvöðlastarfsemi af öllum heimshlutum. Því er þessi mismunur mjög áhugaverður og vert að leita skýringar á honum í framtíðinni.

Mynd 3.2 Heildarfrumkvöðlastarfsemi eftir landsvæðum



3.3.3 Tækifæri gripið eða ill nauðsyn?

Það vekur athygli að þróunarríkin skipa efstu sætin en það er til skýring á því. Einstaklingar hafa mismunandi hvata til að fara út í stofnun og rekstur fyrirtækis. Annars vegar eru þeir sem að sjálfsdáðum leitast við að grípa tækifæri sem bjóðast á markaðnum, hins vegar eru þeir sem hafa engin betri úrræði til að sjá sér farborða en að stofna rekstur/fyrirtæki í kringum sjálfan sig. Þeir fyrrnefndu eru kallaðir tækifærisfrumkvöðlar en hinir síðarnefndu nauðpurftarfrumkvöðlar. GEM hefur tekist að flokka 97% þeirra sem flokkast undir frumkvöðla annaðhvort sem nauðpurftarfrumkvöðla eða tækifærisfrumkvöðla, þrír af hverjum fimm (61%) flokkast undir þann síðarnefnda og eru því að grípa viðskiptatækifæri en hinir hlutarnir tilheyra þeim sem eiga enga betri valmöguleika. Mikill munur er á milli landa hvers konar frumkvöðlar standa að baki TEA-vísitölunni, henni hefur því verið skipt upp í þessa tvo flokka. Þegar löndunum er raðað eftir tækifæris-TEA-vísitölunni breytist röðunin ekki ýkja mikið. Engu að síður hækkar Ísland upp í 6. sætið, þar sem 1 af hverjum 11 (8,62%) grípur viðskiptatækifæri (Ísland lendir því í flokki með Ástralíu, Argentínu, Kanada, Noregi, Írlandi, Mexíkó, Chíle, Kóreu og Bandaríkjunum). Hins vegar er aðeins 1 af hverjum hundrað sem stofnar fyrirtæki af nauðpurft á Íslandi og er Ísland þá komið niður í 23. sætið. Athygli skal vakin á því að stór hluti þeirra sem eru í fyrirtækjarekstri og voru skilgreindir sem hluti af TEA-vísitölunni sögðust hafa stofnað fyrirtæki bæði vegna þess að ekki væri neitt betra (starf) í boði og að þeir væru að grípa viðskiptatækifæri. Ástæður fyrir þessu liggja hugsanlega í því að margir þessara Íslendinga eru vel menntaðir og fá ekki störf sem eru nógu krefjandi miðað við þeirra sérþekkingu og fara þess vegna út í atvinnurekstur.

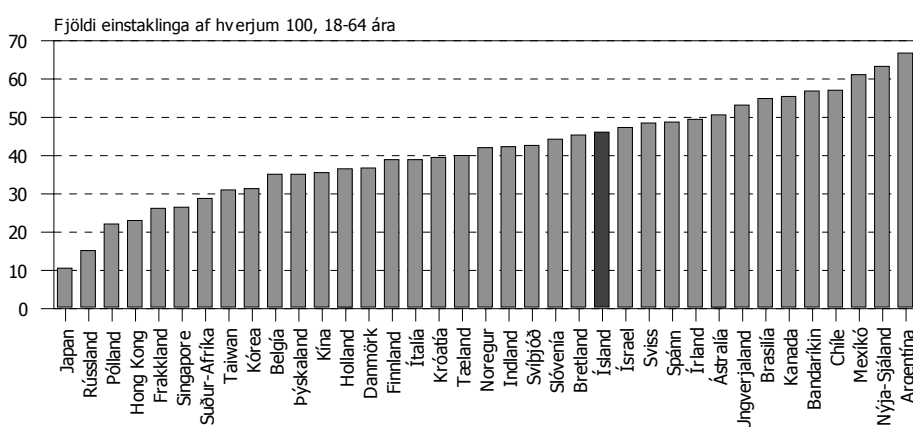
3.4 Stofnun og viðgangur nýrra fyrirtækja

Í þessum kafla er fjallað um þá sem hafa hæfileikana, þá sem eru að hefja undirbúning og þá sem eru eigendur nýrra fyrirtækja.

3.4.1 Frumkvöðlaefni

Tæplega 50% Íslendinga telja sig hafa þá þekkingu, kunnáttu og reynslu sem þarf til að stofna nýtt fyrirtæki og flokkast því sem efni í hugsanlegan frumkvöðul. Það er mikill munur á milli GEM-landanna í þessu tilliti. Um 60% Bandaríkjamanna og Nýsjálendinga telja sig vera hæfa til „frumkvöðlastarfa“ en aðeins 10% Japana telja sig nógu hæfa. Á hinum Norðurlöndunum telja um 40% viðmælenda sig hæfa. Áhættuþátturinn við að fara út í fyrirtækjarekstur hefur mikið að segja um hvort þeir sem telja sig hæfa fara almennt út í rekstur. Um 40% Íslendinga hafa áhyggjur af því að hræðslan við að mistakast gæti komið í veg fyrir að þeir stofnuðu fyrirtæki. Bandaríkjamenn og Japanir hafa ekki eins miklar áhyggjur af því, aðeins um 20%. Aðrir Norðurlandabúar láta þetta aftra sér minna en Íslendingar.

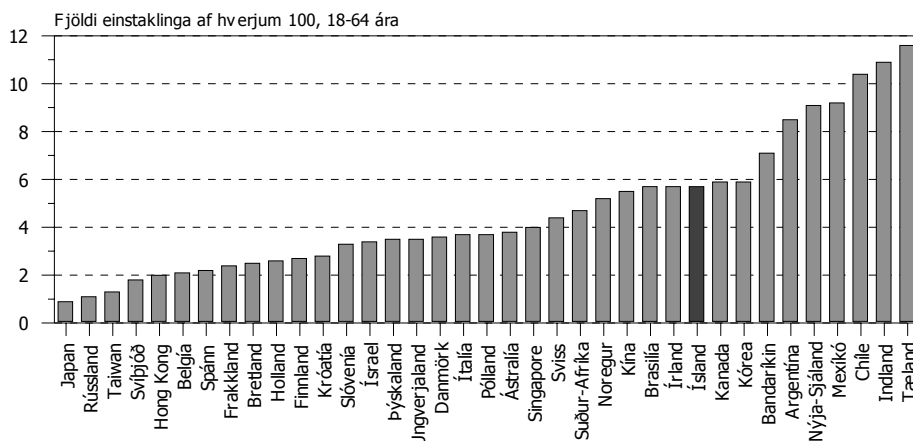
Mynd 3.3 Fjöldi þeirra sem telja sig hæfa til frumkvöðlastarfsemi



3.4.2 Fyrirtæki á meðgöngustigi

Sá hluti Íslendinga sem er að vinna að undirbúningi stofnunar fyrirtækis er um 5,6%. Það er aðeins hærra en meðaltal allra landanna (4,7%) en á mjög svipuðu róli og Írland og er Ísland númer 12 í röðinni.

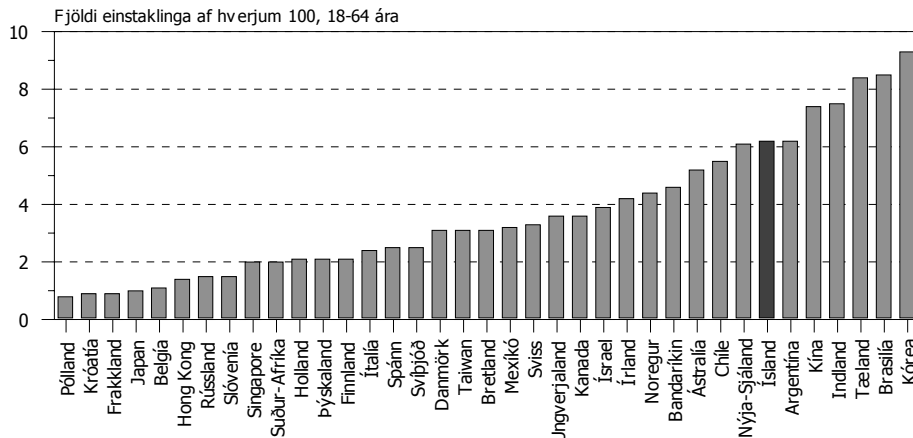
Mynd 3.4 Fyrirtæki á meðgöngustiginu



3.4.3 Fjöldi nýrra fyrirtækja

Íslendingar eru hins vegar mun hærri en meðaltal þjóðanna 37 þegar kemur að fjölda þeirra sem hafa nýlega stofnað fyrirtæki (yngri en 42 mánaða í júní 2002). Meðaltal þjóðanna er 3,7% en 6,2% Íslendinga á aldrinum 18-64 ára hafa nýlega stofnað fyrirtæki og skipar Ísland því 6. sætið. Draga mætti þá ályktun að vegna utanaðkomandi þátta eins og að Ísland fann ekki eins mikið og mörg önnur lönd fyrir efnahagskreppunni sem hefur skolið á heiminum séu fleiri ný fyrirtæki til. Niðursveiflan skýri engu að síður að færri eru að vinna að undirbúningi fyrirtækja hlutfallslega miðað við fjölda nýrra fyrirtækja heldur en flestar hinna þjóðanna. Einnig getur verið að utanaðkomandi þættir geri frumkvöðlum ekki eins auðvelt fyrir að eyða tíma og peningum í undirbúning og verði þeir því að fara fljótt út í rekstur. Ekki er hjá því komist að spyrja sig hvort breyting á skattalögum fyrir einkahlutafélög hafi haft áhrif á hversu mikil frumkvöðlastarfsemi mælist á Íslandi. Það verður þó að teljast ólíklegt þar sem símakönnunin var framkvæmd á vormánuðum, aðeins örfáum mánuðum eftir að lögin tóku gildi. Íslendingar eru ekki óvenjulega háir hvað varðar fyrirtæki á meðgöngustiginu en fáir sem stofnuðu fyrirtæki vegna nýju skattalagana hafa fallið undir fjölda nýrra fyrirtækja þar sem þeir sem í þann flokk féllu höfðu greitt laun í meira en 3 mánuði. Það er því ekki að sjá að nýju skattareglurnar hafi haft áhrif á hversu há við erum í samanburði landanna í þetta skiptið. Mjög fróðlegt er að fylgjast með því hvernig niðurstöðurnar verða árið 2003 til að kanna hvort þessar niðurstöður fyrir Ísland eru tilfallandi í ár.

Mynd 3.5 Fjöldi nýrra fyrirtækja



3.5 Fjármögnun frumkvöðlastarfsemi¹¹

Öll fyrirtæki þurfa fjármagn til að geta hafist handa. Forsvarsmönnum GEM-rannsóknarinnar lá forvitni á að vita hvaðan frumkvöðlar sæktu fjármagn sitt því ljóst er að það sækja ekki allir frumkvöðlar fjármagn í áhættufjárfestingasjóði eða í formi lána. Þeir ákváðu því að bæta við lið í spurningarkönnunina um hvort viðmælandinn hefði lagt fé til rekstrar einhvers annars en sín eigin en þá var ekki átt við verðbréfasjóði eða kaup á hvers kyns hlutabréfum. Þeir sem höfðu gert það voru skilgreindir sem einkafjárfestar og voru spurðir hversu mikið fé þeir hefðu lagt út og hver tengslin væru við þá sem þeir reiddu fé

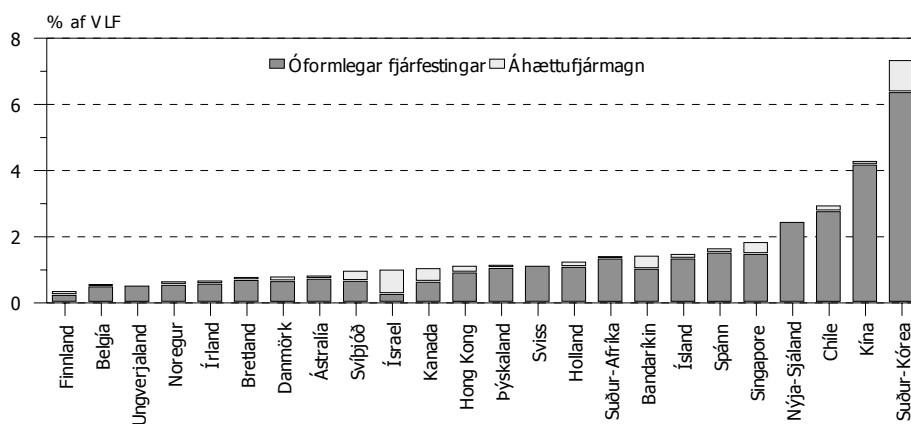
¹¹ Bill Bygrave hefur unnið að úttekt á áhættufjármögnun og óformlegri fjármögnun fyrir hönd GEM-verkefnisins. Þessi kafla byggir á niðurstöðum og skrifum hans þar um.

út til. Niðurstöðurnar staðfestu vitneskju/trú þeirra að flest ný fyrirtæki fá upphafs fjármögnun frá óformlegum fjárfestum eða einkafjárfestum, svo sem fjölskyldumeðlimum, vinum, viðskiptafélögum og í gegnum önnur persónuleg tengsl. Aðeins örfá fyrirtæki fá í upphafi fjármagn frá áhættufjárfestum. GEM-verkefnið safnar auk gagna úr spurningarkönnuninni gögnum um áhættufjármögnun frá viðeigandi stofnunum í hverju landi¹².

3.5.1 Einkafjárfestar

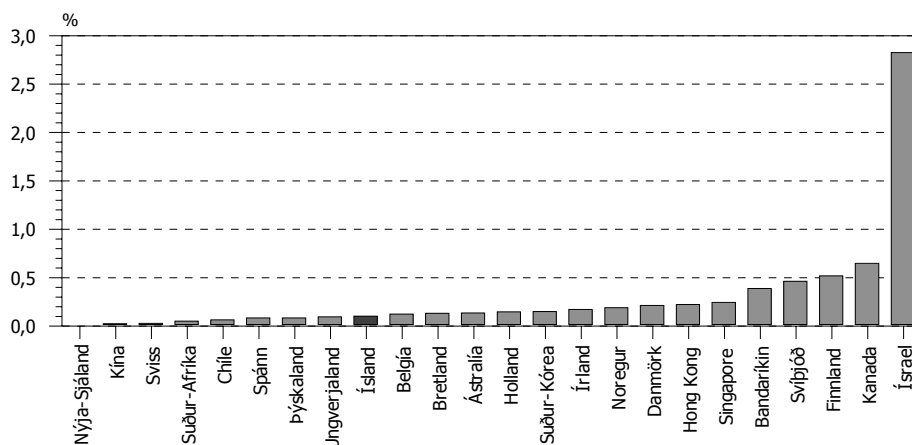
Óformlegar einkafjárfestingar skipta lykilmáli fyrir ný fyrirtæki. Á mynd 3.6. má sjá bæði óformlegar einkafjárfestingar sem hlutfall af GDP og áhættufjárfestingar sem hlutfall af GDP. Munur þessara leiða til fjármögnunar er mjög mikill. Aðeins eitt af GEM-löndunum hefur af meiri áhættufjármögnun að státa en óformlegum einkafjárfestingum en það er Ísrael.

Mynd 3.6 Áhættufjármagn og óformlegt fjármagn sem hlutfall af vergri landsframleiðslu



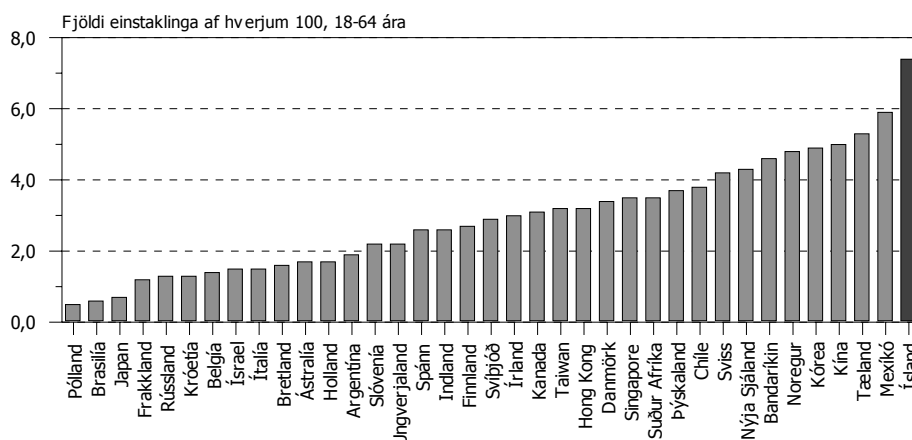
¹² Gögnin um áhættufjármagn fyrir Evrópu fengust frá EVCA (Samband evrópskra fjárfesta). Gögnin náðu til ársins 2001.

Mynd 3.7 Hlutfall áhættufjárfestinga og óformlegra fjárfestinga



Á Íslandi er hlutfall fjárfestinga frá áhættufjárfestum aðeins einn tíundi hluti þess fjármagns sem kemur frá einkafjárfestum. Hlutfall áhættufjárfestinga og óformlegra einkafjárfestinga er sýnt á mynd 3.7. Þessi niðurstaða kemur ekki á óvart þegar athugað er hversu margir af hverjum hundrað hafa veitt fé til nýrra fyrirtækja á síðustu þrem árunum en þar er Ísland á toppnum með 7,4%. Japan rekstur lestina með einungis um 1% sinnar þjóðar en meðaltal GEM-landanna var 2,9%. Þetta má sjá á mynd 3.8.

Mynd 3.8 Tíðni óformlegra fjárfeseta/einkafjárfesta



3.5.2 Áhættufjárfestingar

Áhættufjárfestingar minnkuðu verulega á milli ára meðal flestra GEM-landanna og um verulegar upphæðir. Áhættufjármagn minnkaði um og yfir 60% í Bretlandi, Frakklandi og Bandaríkjunum en að meðaltali minnkaði það um 53% á milli áranna 2000 og 2001 í öllum GEM-löndunum. Það var einungis í Kóreu (+133%), Danmörku (+114%), Svíþjóð (+101%) og Spáni (+9%) sem upphæðir áhættufjárfestinga hækkuðu. Fyrirtækjum sem fjárfest var í fækkaði hins vegar einungis um 7% sem þýðir að meðalupphæðir áhættufjármagns til fyrirtækja hafa lækkað verulega. Meðalupphæð sem fjárfest var í hverju fyrirtæki lækkaði úr US\$ ca 6.400.000 árið 2000 í US\$ 3.144.00 árið 2001. Jafnvel þó svo mesta lækkunin hafi verið í Bretlandi, Bandaríkjunum og Kanada og mesta

aukningin hafi verið í Svíþjóð og Kóreu verður að hafa það í huga að meðalupphæðin á hvert fyrirtæki í Bandaríkjunum er US\$ 10,7 milljónir en aðeins US\$ 1,2 milljónir í hinum GEM-löndunum. Sambærileg upphæð fyrir Ísland árið 2001 var rúmlega 400 þúsund US\$ á hvert fyrirtæki og eru upphæðirnar hvergi minni í hinum GEM-löndunum.

3.6 Samantekt

Hvergi í Evrópu er meiri frumkvöðlastarfsemi en á Íslandi og er Ísland númer 10 í röðinni af öllum GEM-löndunum. Frumkvöðlastarfsemi er fyrst og fremst drifin áfram af tækifærum en ekki vegna þess að ekkert annað betra stendur til boða.

Tæplega 50% Íslendinga eru hugsanleg efni í frumkvöðla þar sem þeir telja sig hafa þá þekkingu, kunnáttu og reynslu sem þarf til að stofna fyrirtæki, aðrir Norðurlandabúar hafa ekki eins mikla trú á hæfni sína. Mun færri eru í raun frumkvöðlar eða um einn af hverjum níu á aldrinum 18-64 ára, Norðurlöndin eru öll með lægri frumkvöðlastarfsemi en Ísland. Norðmenn komast næst okkur með 8,7%.

Aðeins færri eru að vinna að undirbúningi að stofnun fyrirtækis en þeir sem hafa nýlega sett fyrirtæki á laggirnar. Þegar horft er á Ísland í samanburði við hin GEM-löndin eru álíka margir og meðaltal GEM-landanna að undirbúa stofnun fyrirtækis en hlutfallslega fleiri eru að reka nýtt fyrirtæki. Ísland er sjötta hæst á þeim mælikvarða. Ólíklegt verður að telja að breytingar á skattalöggjöf hafi hér mikil áhrif.

Íslendingar láta ekki sitt eftir liggja í stuðningi við stofnun og rekstur fyrirtækja með því að fjárfesta í þeim. Rúmlega 7% Íslendinga eru svokallaðir óformlegir einkafjárfestar og eru þeir hvergi fleiri í GEM-löndunum. Einkafjármögnun er tíu sinnum meiri á Íslandi en áhættufjármögnun, en fimm sinnum meiri þegar litið er á öll GEM-löndin.

Í næsta kafla er litið nánar á tölurnar sem fengust úr símakönnuninni og athugað hverjir það eru sem eru að stofna fyrirtæki, hvers frumkvöðlarnir vænta af fyrirtækjunum og afstöðu almennings til frumkvöðlastarfsemi og umhverfi hennar.

4 Hvað einkennir íslenska frumkvöðlastarfsemi?

4.1 Inngangur

Mikilvægt er að átta sig á því hvers konar einstaklingar leggja það á sig að stofna fyrirtæki og hvers konar fyrirtæki þeir stofna. Þannig er hægt að gera sér grein fyrir því hvort einhver þjóðfélagshópur sitji aðgerðarlaus þó hann sé vel hæfur. Líta verður á þætti eins og aldur og kyn, þekkingu, skólagöngu, hæfni til að byrja, hræðsluna við að mistakast, hvernig einstaklingar sjá tækifæri, stöðu á vinnumarkaði, tekjur heimilsins og fleira. Það er ekki síður mikilvægt að átta sig á því hvers konar fyrirtæki Íslendingar eru að stofna til þess að átta sig á möguleikum til nýsköpunar og breytinga í íslensku atvinnulífi.

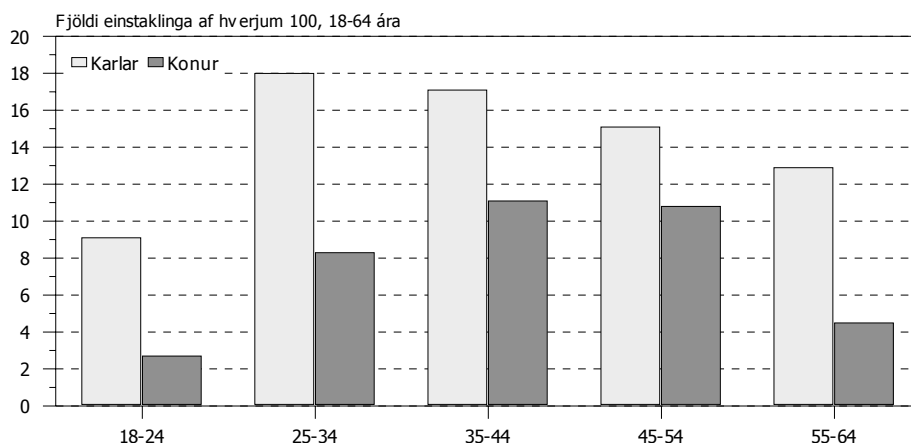
Í kafla 4.2 verður athugað hverjir það eru sem eru skilgreindir sem frumkvöðlar á Íslandi, þ.e. á hvaða aldri þeir eru, hvaða tekjuhópi þeir tilheyra, menntungarstig og fleira. Í kafla 4.3 verður litið á væntingar frumkvöðlanna til rekstursins, hvort frumkvöðlar vænti þess að ráða marga starfsmenn, selja mikið af vörum sínum erlendis og hversu mikil nýsköpun er í starfseminni. Í síðasta hlutanum verður litið á afstöðu almennings til frumkvöðlastarfsemi.

4.2 Hverjir eru frumkvöðlar?

4.2.1 Aldur og kyn

Talsverðu máli skiptir að átta sig á því hverjir eru frumkvöðlar eftir aldri og kyni til þess að komast að því hvort einhverjir hópar skeri sig úr. Komið hefur í ljós í GEM-rannsókninni að karlmenn eru tvöfalt líklegri til að stofna fyrirtæki en konur. Á Íslandi er hlutfall kvenna í heildarfrumkvöðlastarfseminni (TEA) 7,9% en hjá körlum er sama hlutfall 14,9%. Með þessum upplýsingum er ljóst að gríðarleg verðmæti eru fólgin í því að virkja konur betur til frumkvöðlastarfsemi þar sem ekki hefur verið sýnt fram á annað en að þær standi sig vel eða jafnvel betur en karlmennirnir í rekstri fyrirtækja. Konur eru jafnvel færri þegar kemur að því að grípa tækifæri, eða 5,9% á móti 11,4% karla. Hins vegar hallar á karlmenn þegar litið er á nauðpurftarfrumkvöðlastarfsemi, helmingur þeirra sem lentu í þeim flokki voru karlmenn á aldrinum 45-64 sem sjá ekki neinar aðrar leiðir færar til að sjá sér farborða. Hafa verður þó í huga að fjöldi þeirra sem lentu í úrtakinu sem TEA-frumkvöðlar af nauðsyn voru mjög fáir og ekki ráðlegt að draga of sterkar ályktanir af þessu fyrr en gögnum fyrir fleiri ár hefur verið safnað. Því verður samanburður á milli nauðpurftarfrumkvöðlastarfsemi og tækifærisfrumkvöðlastarfsemi eftir aldri, kyni o.s.frv. ekki gerður fyrir íslenska frumkvöðla fyrir árið 2002.

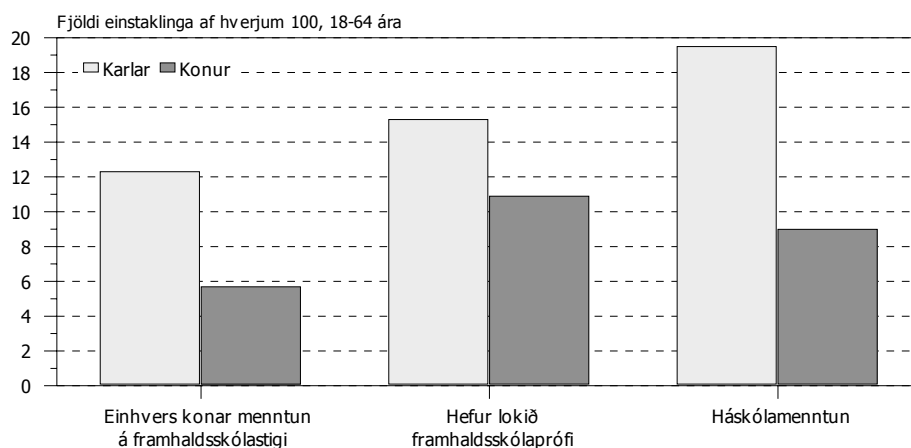
Mynd 4.1 Heildarfrumkvöðlastarfsemi eftir kyni og aldri



Aldursdreifing íslenskra frumkvöðla eftir kyni er ekki mjög frábrugðin því sem gengur og gerist annars staðar í heiminum. Á Íslandi er yngsti flokkurinn fámennastur enda margir enn þá í námi. Strax á aldrinum 25-34 taka karlmenn vel við sér en konum fjölga mun hægar og er hæst hlutfall þeirra í heildarfrumkvöðlastarfsemi þegar þær eru á aldrinum 35-54 ára. Ef til vill má skýra hversu fáar konur eru á aldrinum 18-34 að hluta til með barneignum. Á aldrinum 55-64 fer konum ört fækkandi en körlum ekki eins mikið. Þessi flokkur er sá fámennasti meðal flestra GEM-þjóðanna. Í engu GEM-landanna eru konur fleiri en karlar.

4.2.2 Menntun

Mynd 4.2 Menntunarstig



Þegar litið er á menntunarstig kemur í ljós að 14,1% af þeim sem hafa lokið háskólagráðu eru skilgreindir sem TEA-frumkvöðlar, konur eru 9% en karlar eru 19,5%. Þeir sem hafa lokið framhaldsskólaprófi fylgja fast á eftir eða 13,5%. Ef litið er á hvaðan þeir einstaklingar koma sem mynda TEA-vísitöluna árið 2002 eru 35,3% með menntun á framhaldsskólastigi, 40,7% höfðu lokið framhaldsskólaprófi en um það bil 24% voru með háskólamenntun.

4.2.3 Tekjuhópar

Íslendingar eru ekki frábrugðnir hinum GEM-löndunum 29 sem söfnuðu gögnum um tekjuhópa. Á Íslandi eru um 14,7% þeirra sem eru í tekjuhæsta þriðjungnum frumkvöðlar, 10,8% þeirra sem eru í miðjunni en aðeins 8% þeirra sem eru í lægsta þriðjungnum. Ef litið er á alla frumkvöðlana sem flokkast undir TEA er um það bil helmingurinn í hæsta tekjuþriðjungnum en aðeins um einn af hverjum fimm úr lægsta þriðjungnum.

Tafla 4.1 Heildarfrumkvöðlastarfsemi eftir tekjuflokkum

Fjöldi einstaklinga af hverjum 100, 18-64 ára

Hlutfall frumkvöðla í hverjum flokki		Heildarfrumkvöðlastarfsemi
Lægsti þriðjungurinn	8,1%	17,6%
Miðju þriðjungurinn	10,8%	33,5%
Hæsti þriðjungurinn	14,7%	48,9%
		100,0%

4.2.4 Hvernig fyrirtæki er um að ræða?

Öll fyrirtækin sem voru starfrækt samkvæmt GEM voru kóðuð með því að nota alþjóðlegan staðal yfir atvinnugreinar sem Sameinuðu þjóðirnar notast við. Um er að ræða fjögurra stafa kóðun sem gefur um 250 flokka, sem síðan eru flokkaðar í 10 flokka. Sjá má skiptinguna fyrir Ísland og fyrir öll GEM-löndin. Athygli vekur að þegar alþjóðlegu gögnin eru skoðuð er dreifing milli atvinnuflokkanna mjög svipuð hjá þeim sem eru tækifærisfrumkvöðlar og þeim sem eru nauðpurftarfrumkvöðlar með nokkrum undantekningum. Meira er um heildsölu, bílasölu og þjónustu og aðra sérhæfða þjónustu og viðskipti meðal tækifærisfrumkvöðlanna en meira um landbúnað, fiskveiðar og smásölu (þar á meðal veitinga- og hótélrekstur) meðal nauðpurftarfrumkvöðlastarfsemi¹³. Það ætti ekki að koma á óvart hvað Ísland er hátt í fyrsta atvinnugreinarflokknum enda fiskveiðar okkur í blóð borinar. Byggingariðnaðurinn er einnig fjölmennur. Ekki eru margir í smásölu, hótél- eða veitingarrekstri miðað við afganginn af heiminum en þessi flokkur er engu að síður stærri en sá sem tengist sjávarútvegi. Hann nýtur þó lítillar aðstoðar frá ríkisstofnunum. Athygli vekur að Íslendingar hafa stofnað hlutfallslega mörg sérhæfð þjónustufyrirtæki í samanburði við hin GEM-löndin.

¹³ Ekki er athugaður munur á milli nauðpurftarfrumkvöðlastarfsemi og tækifærisfrumkvöðlastarfsemi fyrir Ísland þar sem svo fáir falla í flokk þeirra fyrrnefndu.

Tafla 4.2 Frumkvöðlastarfsemi eftir atvinnugreinum

	Heildar- frumkvöðla- starfsemi á Íslandi	Heildar- frumkvöðla- starfsemi í öllum heiminum*
Landbúnaður, dýraveiðar, fiskveiðar og skógrækt	13	4
Byggingariðnaður og námugróftur	8	3
Iðnaður	10	11
Samgöngur, flutningsþjónusta, síma- og fjarskiptapjónusta	7	4
Heildsala, smásala og viðgerðapjónusta á vélum	8	10
Smásala, hótél, veitingastaðir	14	50
Fjármálarekstur, tryggingarekstur, fasteignarekstur	3	2
Önnur viðskipti og sérhæfð þjónusta	21	8
Heilbrigðis- og félagsþjónusta, fræðslustarfsemi, opinber stjórnsýsla	7	4
Þjónustustarfsemi fyrir neytendur	8	4
Samtals	100	100

*Gögnin fyrir öll GEM-löndin eru vegin til að endurspeglar fjölda frumkvöðla um heim allan

4.3 Væntingar til starfseminnar

Að stofna fyrirtæki er eitt, að láta það vaxa og dafna er annað. Það er mikilvægt fyrir framtíðarvöxt að nýsköpun sé í frumkvöðlastarfseminni. Þá skiptir einnig máli fyrir vöxt að vera á alþjóðlegum mörkuðum. Því er áhugavert að reyna að greina í hve miklum mæli ný íslensk fyrirtæki eru byggð á nýsköpun, greina vaxtaráform þeirra og hvort þau hyggi á sókn á erlenda markaði. Í GEM-rannsókninni í ár var bætt við spurningum til að reyna að greina þessi fyrirtæki í þeim tilgangi að athuga hvort þar væri að finna vísbendingu um mögulega markaðsútvíkkun. Spurningarnar snerust um hvort mikil samkeppni væri um vöruna eða þjónustuna sem fyrirtækið framleiddi, hvort varan eða þjónustan væri viðskiptamönnum gamalkunn eða ný af nálinni og hvort stuðst væri við nýjustu tækni. Til þess að reyna að greina þessi fyrirtæki var einnig spurt hvort fyrirtækið hyggðist ráða fleiri en 20 manns að fimm árum liðnum og hver væri útflutningsstefna þeirra.

4.3.1 Nýsköpun

Til þess að reyna að greina hvaða fyrirtæki væru að skapa eitthvað nýtt sem gæti leitt til markaðsútvíkkunar voru þeir sem flokkuðust sem frumkvöðlar spurðir eftirfarandi spurninga:

- Munu allir, einhverjir eða engir af hugsanlegum viðskiptavinum fyrirtækisins líta á þessa vöru eða þjónustu sem nýja og framandi?
- Eru mörg, fá eða engin fyrirtæki um þessar mundir sem bjóða hugsanlegum viðskiptavinum nýja fyrirtækisins upp á sömu vöru eða þjónustu og það mun bjóða upp á?
- Telur þú að tæknin eða aðferðin sem þessi vara eða þjónusta krefst eða liggur að baki þessari vöru eða þjónustu hafi almennt verið aðgengileg fyrir einu ári?

Niðurstöður þeirra er að finna í töflu 4.3. Þegar litið er á niðurstöðurnar sést að þeir sem eru að undirbúa stofnun fyrirtækis eru mun bjartsýnni og vonbetri en þeir sem þegar hafa stofnað fyrirtæki.

Fleiri frumkvöðlar í upphafsskrefunum telja vöru eða þjónustu væntanlegs fyrirtækis vera nýja af nálinni, um fimmtungur telur vöru sína og þjónustu algjörlega nýja, þriðjungur telur hana nýja í augum sumra en helmingur segir að varan sé ekki ný eða framandi fyrir nokkrum manni. Tæplega 70% frumkvöðla í nýjum fyrirtækjum telja afurðir sínar ekki nýjar í augum almennings.

Tafla 4.3 Væntingar frumkvöðla til rekstursins

		Fyrirtæki á meðgöngustiginu	Ný fyrirtæki
Munu allir, einhverjir eða engir af hugsanlegum viðskiptavinum fyrirtækisins líta á þessa vöru eða þjónustu sem nýja og framandi?	Allir	20	12
	sumir	33	22
	Engir	47	67
		100	100
Eru mörg, fá eða engin fyrirtæki um þessar mundir sem bjóða hugsanlegum viðskiptavinum nýja fyrirtækisins upp á sömu vöru eða þjónustu og það mun bjóða upp á?	Allir	38	60
	sumir	37	29
	Engir	25	11
		100	100
Telur þú að tæknin eða aðferðin sem þessi vara eða þjónusta krefst eða liggur að baki þessari vöru eða þjónustu hafi almennt verið aðgengileg fyrir einu ári síðan?	Nei	21	13
	Já	80	88
		100	100

Frumkvöðlarnir sem eru í undirbúningsvinnunni meta samkeppnina mun minni en þeir sem þegar hafa hafist handa eins og sjá má á tölunum. Um 60% nýrra fyrirtækja telja að aðrir samkeppnisaðilar bjóði upp á svipaða vöru og þjónustu en tæplega 40% þeirra sem eru í upphafsskrefunum. Um umtalsverða samkeppni er því að ræða. Aðeins tíundi hluti til fjórðungur fyrirtækja starfa án samkeppni frá öðrum fyrirtækjum.

Enn gæti aðeins meiri bjartsýni hjá frumkvöðlum sem eru með fyrirtæki á meðgöngustigi en ekki mikillar þó. Aðeins 21% telja að tæknin eða aðferðin sem liggur að baki vörunni eða þjónustunni sé ný af nálinni og enn færri af þeim sem reka ný fyrirtæki eða um 13%.

4.3.2 Stækkun/fjölgun starfa

Frumkvöðlarnir voru spurðir hversu marga starfsmenn þeir vænta að hafa í starfi eftir fimm ár að sér frátöldum.

Tafla 4.4 Fjölgun starfa

Hversu marga starfsmenn væntir fyrirtækið að hafa að 5 árum liðnum

	Heildarfrumkvöðla- starfsemi á Íslandi	Heildarfrumkvöðla- starfsemi í öllum heiminum*
Ekkert	17	20
1-5 störf	32	39
6-19 störf	13	12
20 eða fleiri störf	37	28
	100	100

*Gögnin fyrir öll GEM löndin eru vegin til að endurspegla fjölda frumkvöðla um heim allan

Einn af hverjum fimm (20%) í öllum GEM-löndunum gera ráð fyrir að skapa engin störf eftir fimm ár sem er aðeins hærra hlutfall en á Íslandi. Íslendingar eru mun bjartsýnni í sinni framtíðarsýn og væntir meira en þriðjungur frumkvöðlanna þess að skapa 20 eða fleiri störf eftir fimm ár en rúmlega einn af hverjum fjórum í hinum GEM-löndunum. Af öllum þeim sem hyggjast skapa fleiri en 20 störf eftir fimm ár í heiminum eru 70% tækifærisfrumkvöðlar en 30% nauðpurftarfrumkvöðlar.

4.3.3 Útflutningur

Hversu stórt hlutfall viðskiptavina fyrirtækjanna býr og mun búa erlendis getur gefið vísbendingar um hversu hátt fyrirtækið stefnir og styrkir stoðum undir hversu sérhæfð og ný afurðin er. Stærð landsins skiptir þó miklu máli þegar spurt er hversu margir viðskiptavina fyrirtækisins búa erlendis þar sem stærri löndin (eins og Indland, Bandaríkin, Kína og Brasilía) geta lifað góðu lífi án útflutnings. Minni lönd eins og Ísland, Danmörk og Singapore verða hins vegar að treysta á útflutning. Engu að síður mælir þetta getuna til þess að flytja út vöru og þjónustu. Aðeins einn af hverjum fjórum í öllum GEM löndunum býst við að flytja út vörur sínar og aðeins einn af hverjum 20 býst við að flytja meira en 26% af sölu (söluveltu) sinni úr landi. Á Íslandi lítur dæmið öðruvísi út, þar ætla um helmingur frumkvöðlafyrirtækjanna að flytja út 1-25% af söluveltu en rúmlega þriðjungur ætla sér ekki í útrás. Um sjötta hvert frumkvöðlafyrirtæki hyggst selja meira en 26% af varningi sínum erlendis.

Tafla 4.5 Hlutfall viðskiptavina sem býr og mun búa erlendis

	Heildarfrumkvöðla- starfsemi á Íslandi	Heildarfrumkvöðla- starfsemi í öllum heiminum*
Enginn útflutningur af sölu	34,8	78
1-25% af sölu er flutt úr landi	49	16
26-50%	3,7	2
51-100%	12,5	4
	100	100

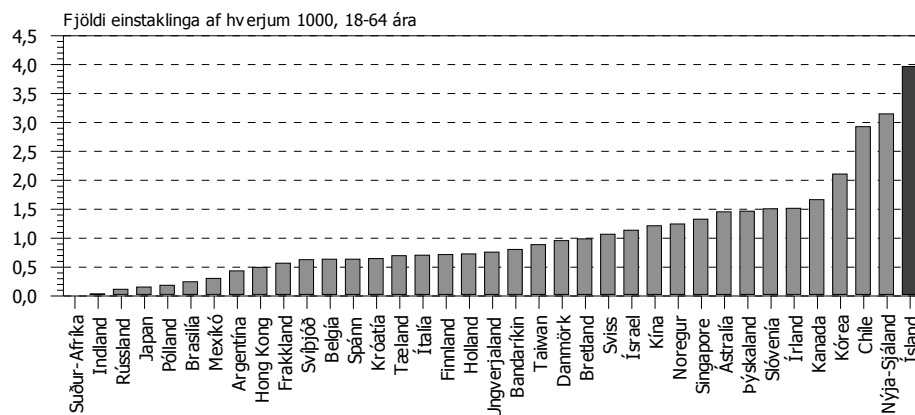
*Gögnin fyrir öll GEM-löndin eru vegin til að endurspeglar fjölda frumkvöðla um heim allan

4.3.4 Nýskapandi fyrirtæki með vaxtarmöguleika^{14, 15}

Sá hópur fyrirtækja, sem taldi starfsemi sína mjög nýskapandi, hafði miklar væntingar um vöxt og hyggðist á sókn á erlenda markaði var skilgreindur sem nýskapandi fyrirtæki með mikla vaxtarmöguleika. Í öllum GEM-löndunum uppfylltu aðeins 0-4% frumkvöðlafyrirtækjanna í hverju landi þessar kröfur. Þessi fyrirtæki eru oftast stofnuð af karlmönnum sem eru yngri en 34 ára og eru að grípa viðskiptatækifæri. Helmingur þeirra hafði lokið háskólanámi, tveir þriðju komu úr hæsta tekjupriðjungnum og flest þessara fyrirtækja eru í einhvers konar framleiðslu, heildsölu eða viðskiptaþjónustu. Allar þessar niðurstöður lýsa tölfræðilega marktækum mun miðað við önnur fyrirtæki.

Búnar voru til nokkrar TEA-vísitölur til að lýsa fyrirtækjum sem lýst er hérna að ofan, eftir því hvað frumkvöðlarnir töldu að vörurnar væru nýjar, hvort samkeppni væri um þær, hvort fyrirtækið hygðist fjölga starfsmönnum og flytja vöruna út.

Mynd 4.3 Fjöldi hávaxtar- og nýsköpunarfrumkvöðlafyrirtækja af hverjum þúsund



Ísland er í topp fimm sætunum í öllum þessum vísitölum og teljast um 4% af öllum íslenskum frumkvöðlafyrirtækjum til nýskapandi fyrirtækja með mikla vaxtarmöguleika. Ekki verður hjá því komist að velta fyrir sér hvort svör Íslendinganna séu frábrugðin

¹⁴ Erkkó Autio vann sérstaka úttekt á nýsköpunarfyrirtækjum með vaxtarmöguleika fyrir alþjóðlegu GEM skýrsluna 2002.

¹⁵ e. High potential, innovative venture

svörum annarra vegna smæðar markaðarsins sem gerir samkeppnina minni og útflutning nauðsynlegri.

Þegar vísitalan, sem mælir hlutfall nýskapandi fyrirtækja með mikla vaxtarmöguleika er skoðuð, má finna marktæka fylgni á milli hennar og helstu mælikvarða sem notaðir eru fyrir samkeppnishæfni sem World Competitiveness Yearbook og Global Competitiveness Report mæla. Það sama á ekki við um hina almennu TEA-vísitölu.

4.4 Hvatar og afstaða til frumkvöðlastarfsemi

4.4.1 Afstaða til frumkvöðlastarfsemi

Með því að líta á afstöðu almennings til frumkvöðlastarfsemi er betur hægt að gera sér grein fyrir hverjir eru líklegir til að stofna fyrirtæki og hverjir veigri sér við því eða vilji það ekki og hversu stórtækar aðgerðir frumkvöðlanna eru. Afstaðan endurspeglar menningu þjóðarinnar og trú hennar á sjálfa sig sem frumkvöðla. Allir sem lentu í símakönnuninni voru spurðir eftirfarandi spurninga sem fram koma í töflu 4.5.

Tafla 4.6 Afstaða til frumkvöðlastarfsemi

	Allir	Prósenta kvenna sem svöruðu játandi	Prósenta karla sem svöruðu játandi	Meðaltal allra þjóðanna*
Þekkir einhvern persónulega sem hefur stofnað fyrirtæki á síðustu tveimur árum	57,4%	50,6%	64,3%	38,2%
Telur að á næstu sex mánuðum muni verða mörg góð tækifæri til að stofna nýtt fyrirtæki á því svæði sem hann býr	42,3%	36,1%	48,5%	41,3%
Telur sig hafa þekkingu, kunnáttu og reynslu sem þarf til að stofna nýtt fyrirtæki	46,2%	34,5%	58,2%	29,6%
Telur að hræðslan við að mistakast gæti komið í veg fyrir að hann stofnaði fyrirtæki	38,9%	40,6%	37,1%	32,8%

*Gögnin fyrir öll GEM-löndin eru vegin til að endurspegla fjölda frumkvöðla um heim allan

Þeir sem þekkja frumkvöðul persónulega eru líklegri til að stofna til rekstrar sjálfir. Íslendingar þekkja mun fleiri frumkvöðla en meðaltal allra þjóðanna sem kemur ekki á óvart þegar smæð samfélagsins er tekin með í reikninginn. Athygli vekur þó að karlmenn segjast frekar þekkja frumkvöðla en konur. Þeir virðast hafa fleiri fyrirmyndir og öflugra tengslanet sín á milli.

Viðhorf til tækifæra skiptir einnig máli því ef einstaklingarnir sjá engin tækifæri eru heldur engar líkur til þess að þeir grípi tækifærin. Íslendingar eru á svipuðu róli og meðaltal hinna þjóðanna í þessu tilliti. Karlar virðast sjá mun fleiri tækifæri en konur, hver svo sem ástæðan er.

Íslendingar eru nokkuð vissir um að þeir hafi þekkinguna, kunnáttuna og reynsluna sem þarf til að stofna fyrirtæki. Rétt tæplega helmingur svarenda (46,2%) svaraði játandi sem

er mun hærra en meðaltal GEM-landanna (29,6%). Enn er munur á milli kynjanna og talsvert mikill munur í þetta skiptið. Íslenskir karlmenn hafa „tröllatrú“ á sjálfum sér í þessum efnum og eru íslenskar konur eftirbátar þeirra.

Munur milli kynjanna er ekki eins mikill þegar spurt er út í hræðsluna við að mistakast en Íslendingar er almennt hræddari við að gera mistök en hinar GEM-þjóðirnar að meðaltali.

4.5 Samantekt

Kvenfrumkvöðlar eru helmingi færri en karlar. Flestir karlkyns frumkvöðlar eru á aldrinum 25-34 en álíka margir eru virkir á aldrinum 35-54. Konur gerast frumkvöðlar síðar og er hæst hlutfall þeirra í aldursflokki 35-44 ára.

Þótt karlmenn sem eru með háskólagráðu séu líklegastir til að fara út í frumkvöðlastarfsemi eða um einn af hverjum fimm þá eru flestir þeir sem eru frumkvöðlar einungis með framhaldsskólapróf eða um 40%. Aðeins tæplega fjórðungur hefur lokið háskólaprófi.

Flestir frumkvöðlanna eru í tekjuhæsta þriðjungi þjóðarinnar. Þeir sem eru í tekjuhæsta þriðjungnum eru einnig líklegri til að stofna fyrirtæki en í lægri tekjuflokkunum.

Væntingar íslenskra frumkvöðla til fjölda starfsmanna, til nýsköpunar í vörum þeirra og þjónustu og hversu mikið þeir hyggjast herja á erlenda markaði eru meiri en gengur og gerist í öðrum GEM-löndum.

Í samanburði við meðaltal GEM-landanna þá telur stór hluti Íslendinga sig hafa þekkingu, kunnáttu og hæfni til þess að stofna nýtt fyrirtæki og/eða þekkir persónulega einstakling sem hefur stofnað fyrirtæki á síðastliðnum tveimur árum. Svipað hlutfall Íslendinga telur að mörg góð tækifæri bjóðist til stofnunar nýrra fyrirtækja á næstu mánuðum en hærra hlutfall telur að hræðsla við að mistakast geti komið í veg fyrir að þeir stofni fyrirtæki. Þessar niðurstöður endurspeglar viðhorf og væntingar frumkvöðlanna sem og almennings til frumkvöðlastarfsemi á Íslandi. Í næsta kafla verður gert grein fyrir hvaða augum sérfræðingar landsins líta mismunandi þætti er viðkoma frumkvöðlastarfsemi á Íslandi.

5 Niðurstöður sérfræðinganna

5.1 Inngangur

Eins og sagt var frá í kafla 2.3 voru tekin viðtöl við 36 sérfræðinga á Íslandi.¹⁶ Svör sérfræðinganna eru mjög mikilvæg til þess að skilja umhverfi frumkvöðla á Íslandi og kunnum við þeim þakkir fyrir þann tíma sem þeir veittu okkur þrátt fyrir miklar annir.

Reynt var að taka þverskurð af öllum sem koma að frumkvöðlastarfsemi á einhvern hátt, bæði var tekið viðtal við frumkvöðla og fagmenn, sérfræðinga af höfuðborgarsvæðinu og landsbyggðinni o.s.frv. Fjölbreytnin endurspeglar oft á tíðum í þversagnarkenndum svörum þeirra enda ræddu þeir oft sinn hvora hliðina á sama peningnum. Mjög fróðlegt verður að fylgjast með áherslum sérfræðinganna þegar fram líða stundir, því haldið verður áfram að taka viðtöl við einstaklinga sem hafa sérþekkingu á því rekstrarumhverfi sem frumkvöðlar standa frammi fyrir.

Í kafla 5.2 verða niðurstöðurnar úr spurningarlistunum, sem sérfræðingarnir svöruðu, bornar saman við niðurstöður hinna GEM-landanna¹⁷ auk þess sem viðtöl við sérfræðinganna eru notuð til þess að skilja betur hvað í svörum felst. Í viðtölunum voru sérfræðingarnir beðnir um að segja frá hvað þeir teldu vera styrkleika og veikleika landsins með tilliti til þróunar á frumkvöðlastarfsemi og að koma með tillögur að aðgerðum til að stuðla að áframhaldandi þróun frumkvöðlastarfsemi í landinu. Kaflar 5.3 og 5.4 eru samantekt á því sem sérfræðingarnir höfðu að segja um hvert atriði fyrir sig.

5.2 Það sem kom fram hjá sérfræðingunum

Spurningarlistinn, sem lagður er fyrir sérfræðingana í hverju landi, gefur mikilvægar upplýsingar um hvernig málum er háttað á Íslandi miðað við hin GEM-löndin. Það er til votts um gagnsemi þeirra að svörin hafa verið mjög svipuð á milli ára í hverju landi fyrir sig jafnvel þótt nýir sérfræðingar séu fengnir til að svara. Fimm til sex spurningar voru um hvert grunnskilyrðanna á fullyrðingarformi þar sem svarmöguleikarnir voru á skalanum 1. mjög ósammála upp í 5. mjög sammála. Sérfræðingarnir voru ekki beðnir um að svara til um ástandið á Íslandi í samanburði við önnur lönd heldur um viðhorf þeirra til þess hvernig þeim fannst þáttum er viðkoma grunnskilyrðunum háttað á Íslandi. Einnig voru lagðar fyrir spurningar um hvata og afstöðu til frumkvöðlastarfsemi og um viðhorf til aðstöðu kvenfrumkvöðla.

Tafla 5.1. dregur saman helstu niðurstöður spurningalistans. Þar er meðaleinkunn Íslendinganna miðað við meðaltal allra landanna, hvar í röðinni Ísland lendir, hæsta gildið sem gefið var í einstöku landi og lægsta gildið. Gildi nálægt einum lýsa óánægju með ástand mála hvað varðar viðkomandi grunnskilyrði, gildi nálægt þremur lýsa tvíræðri/hlutlausri afstöðu, gildi nálægt fimm lýsa ánægju með stöðu mála. Fyrir aftan gildin eru skammstafanir fyrir þau lönd sem skoruðu hæst/lægst.

¹⁶ Níu af sérfræðingunum 36 voru frumkvöðlar sem höfðu margir sérþekkingu á grunnskilyrðum byggða á eigin reynslu. Héðan í frá verður talað um sérfræðingana og er þá einnig átt við frumkvöðlana.

¹⁷ 34 lönd skiluðu spurningarlistum og samantektarblöðum úr viðtölunum við sérfræðingana, í Rússlandi, Póllandi og Ítalíu var gagna einungis aflað með heimiliskönnun og vantar því niðurstöður frá þeim í þessum kafla um niðurstöður sérfræðinganna.

Tafla 5.1 Samantekt á mati sérfræðinganna á grunnskilyrðunum

	Ísland	Röð	Hæsta gildi	Meðal-gildi	Lægsta gildi
Fjármagnsstuðningur					
Hversu auðvelt er að nálgast fjármagn	2,55	28	3,89 (US)	2,9	1,50 (AR)
Áhrif áhættufjárfesta, einkafjárfesta o.fl.	2,72	21	4,30 (US)	2,8	1,72 (HU)
Stefna hins opinbera					
Almenn stefna	2,87	15	3,62 (CA)	2,68	1,50 (AR)
Skrifræði og reglur (hversu auðvelt er að stofna fyrirtæki, hraði, reglur ríkisins o.fl.)	3,34	3	4,33 (HK)	2,41	1,36 (AR)
Verkefni hins opinbera - árangur og skilvirkni	2,48	20	3,43 (IE)	2,63	1,61 (AR)
Menntun og þjálfun					
Árangur á grunn- og framhaldsskólastiginu	1,99	17	2,72 (CA)	1,97	1,34 (JP)
Árangur í framhaldsmenntun/annarri menntun/símenntun	2,74	21	3,89 (US)	2,83	2,00 (C)
Árangur/skilvirkni útbreiðslu rannsóknar og þróunar	2,57	12	3,49 (CA)	2,47	1,88 (AR)
Grunnstoðir viðskiptalífsins	2,97	24	4,21 (CA)	3,17	2,00 (KR)
Aðgangur/aðgangshindranir á markaði					
Markaðstöðuleiki	3,28	7	4,09 (TW)	2,84	1,83 (CL)
Markaðstöðuleiki	3,18	6	3,88 (CA)	2,75	2,04 (CR)
Aðgangur að allri aðstöðu	3,66	23	4,79 (CA)	3,86	3,00 (HU)
Verndun hugverkaréttinda*	3,4	14	4,03 (AU)	3,12	2,00 (AR)
Menningar- og samfélagslegar venjur	3,68	5	4,52 (US)	2,79	1,88 (DK)

US: Bandaríkin; CA: Kanada; HK: Hong Kong; IE: Írland; TW: Taiwan AU: Ástralía
AR: Argentína; HU: Ungverjaland; JP: Japan; C: Kína; KR: Kórea; CL: Chile; CR: Króatía; DK: Danmörk
* Gögnin eru ekki til fyrir Ítalíu, Pólland, Rússland og Bandaríkin því er Ísland borið saman við 32 lönd

Athyglisvert er að sjá að Íslendingar eru aftarlega á merinni hvað viðkemur aðgangi að fjármagni en skara fram úr þegar spurt er hversu auðvelt er að stofna fyrirtæki, þ.e. að regluveldi og skriffinnska hins opinbera hindrar ekki stofnun nýrra fyrirtækja. Menningin virðist einnig vera frumkvöðlastarfsemi vilhóll. En lítum á hvert grunnskilyrði fyrir sig:

Fjármagnsstuðningur

Það er sláandi hversu illa Ísland stendur þegar vikið er að aðgengi að fjármagni. Þegar spurt er um almennt aðgengi að fjármagni, svo sem hlutafé, lánsfé eða niðurgreiðslum og styrkjum erum við númer 28 í röðinni af 34 löndum. Meðaltal Norðurlandanna er í kringum meðaltal allra landanna. Þessi flokkur fékk að vísu hvergi mjög háa einkunn sem endurspeglar þá efnahagsniðursveifluna sem heimsbyggðin hefur þurft að kljást við. Við stöndum okkur örlítið betur í hversu mikið er af frumútboðum hlutabréfa, áhættufjárfestum og einkafjárfestum.

Niðurstöðurnar eru í takt við það sem sérfræðingarnir sögðu, að þrepið frá uppgötvun, um vörubróun og þar til hægt er að selja áhættufjárfestum hugmyndina er erfitt að brúa. Ýmsir litlir, opinberir sjóðir hér og þar duga ekki sem skyldi.

Verkefni og stefna hins opinbera

Jafnvel þó svo Ísland sé ekki mjög ofarlega þegar gefa á stefnu ríkisins í málum frumkvöðlafyrirtækja einkunn þá eru íslensku sérfræðingarnir á því að auðvelt sé að stofna fyrirtæki á Íslandi. Auðvelt er að fá tilskilin leyfi, skattarnir eru ekki íþyngjandi og reglur og skattar sem varða þessi fyrirtæki liggja nokkuð ljós fyrir. Í þessu tilliti er Ísland (3,34) mun hærra en meðaltal þjóðanna (2,41) en meðaltal hinna Norðurlandabjóðanna er einhvers staðar á því róli, skást í Finnlandi með 2,85 en verst að mati sænsku sérfræðinganna eða 1,89.

Einn viðmælendanna komst svo skemmtilega að orði:

„ég held að hið opinbera sé ekki neinn flöskuháls í frumkvöðlastarfi almennt og hvetjandi ef eitthvað er.“

Þegar litið er á hversu skilvirk og árangursrík verkefni hins opinbera eru fyrir ný og vaxandi fyrirtæki er sagan önnur. Ísland skipar 20. sætið sem er slakt þegar haft er í huga að þróunarríkin skipa flest neðstu sætin. Írar eru sátastir við stöðu mála um hvernig hið opinbera sinnir verkefnum fyrir frumkvöðlafyrirtæki í sínu landi.

Menntun og þjálfun

„Skortur er á frumkvöðlamenntun á öllum skólastigum.“

Menntun og þjálfun er skipt annars vegar í árangur grunn- og framhaldsskólamenntunar og hins vegar lengra nám og aðra þjálfun.

Á fyrri skólastigum er Ísland aðeins rétt fyrir ofan meðaltal hinna landanna en þó í þeim flokki að sérfræðingarnir eru frekar ósammála fullyrðingum eins og hvort hvatt sé til sköpunar, að vera sjálfum sér nægur og frumkvæðis frá einstaklingum, hvort næg kennsla sé í grundvallaratriðum markaðarins/viðskiptalífsins o.s.frv.

„Það er alveg ljóst að í menntun fólks hér á landi hefur a.m.k. ekki verið lögð rík áhersla á möguleika fólks til þess að stofna eigin fyrirtæki.“ „Menntakerfið hefur ekki stutt kerfiðsbundið við frumkvöðlastarfsemi“.

Það vekur þó athygli að meðaltal allra landanna er ekki nema 1,97 og hæsta gildið í Kanada er 2,72 sem er vel innan þess að sérfræðingunum finnist „frumkvöðlaandinn“ í skólum viðunandi. Það eru því fleiri en Íslendingar sem gera grunn- og framhaldsskólamenntun að blóraböggli.

Það sem Íslendingar hafa hins vegar fram yfir hin löndin er að „[...] aðgangur atvinnulífsins að menntakerfinu til þess að hafa áhrif á það er býsna góður“ og það væri því auðveldlega hægt að hafa áhrif þar í gegn sem ekki væri of auðvelt annars staðar í heiminum.

Þegar spurt er um framboð á námskeiðum og verkefnum um frumkvöðlastarfsemi og hvort kennsla í viðskiptafræði og stjórnun sé á við það sem best gerist í heiminum er ástandið ekki eins svart á Íslandi eins og í grunnskólunum en þó ekki án þess að vera gagnrýniverð með meðaltal 2,74 sem setur okkur númer 21 í röðinni og lægri en meðaltal allra þjóðanna. Bandarísku sérfræðingarnir eru nokkuð sammála um að þessi mál séu í góðu horfi í þeirra heimalandi með meðaltal upp á 3,89 sem er hærra en hjá öllum hinum GEM-löndunum.

Rannsóknir og þróun

Sérfræðingarnir eru frekar ósammála þeim fullyrðinum að tækni, vísindi og þekking flytjist skilvirkt til nýrra fyrirtækja frá háskólum og opinberum rannsóknarmiðstöðvum og að ný fyrirtæki hafi jafngóðan aðgang að þeim og stærri og rótgrónari fyrirtækin. Þeir eru einnig frekar ósammála að á Íslandi séu nægjanlegir ríkisstyrkir/niðurgreiðslur handa nýjum fyrirtækjum til að tileinka sér nýja tækni. Grunnþekkinguna sem til þarf í tækni og vísindum til að ná góðum árangri við stofnun tæknifyrirtækja (á heimsmælikvarða) er að þeirra mati sé hvorki hamlandi né drífandi.

Mikið fjármagn fer í R&D hjá háskólanum en lítið virðist koma út úr því. Meiri eftirfylgni þarf með R&D sem peningar eru veittir í. Vegna skortsins á fjármagni veigrar fólk sér við að sækja um því eftir svo litlu er að sækjast. Íslendinga skortir einnig reynslu og þekkingu í að byggja upp R&D (t.d. í hátækni) enda er það hvergi kennt.

Ákveðnar grunnstoðir í viðskiptalífínu

Hversu lágt mat Ísland fær á ákveðnum grunnsviðum viðskiptalífsins er að hluta til vegna smæðar þjóðarinnar og að hluta vegna fjarlægðar frá öðrum löndum. Matið er lágt vegna þess að skortur er að aðgengi að ýmiss konar undirverktökum, birgjum og ráðgjöfum með sérhæfða þekkingu. Hins vegar er aðgangur að lögfræði- og endurskoðendapjónustu talinn í ágætu lagi sem og aðgengi að góðri bankaþjónustu.

Í því sem næst öllum viðtölunum lögðu sérfræðingarnir áherslu á veikleika og styrkleika landsins sem tilkomnir eru vegna legu landsins og fámennis. Styrkirnir felast í góðum tengslum og stuttum boðleiðum en veikleikarnir í því að erfitt er að finna fólk með sérþekkingu á öllum sviðum og markaðurinn er það lítill að hann mettast fljótt.

Aðgangur að markaði og aðstöðu

Þótt sérfræðingarnir hefðu verið frekar sammála því að góður aðgangur væri að allri aðstöðu eru flest hinna landanna einnig mjög há í þessu tilliti sem skýrir af hverju Ísland lendir neðarlega í röðinni. Hins vegar er Ísland hátt í samaburði þjóðanna þegar kemur að því hversu hratt markaðurinn milli fyrirtækja annars vegar og fyrirtækja og neytenda hins vegar breytist sem að öðru óbreyttu ætti að leiða til fleiri tækifæra fyrir ný fyrirtæki að koma inn á markaðinn. Ekki er heldur mikið um beinar aðgangshindranir. Ber þó að hafa í huga að jafnvel þótt Ísland sé nokkuð hátt í þessu tilliti eru stigin fyrir Ísland nær þrem en fjörum sem ber vott um hlutleysi frekar en nokkuð annað.

Almennt er aðgengi gott að lykilmönnum í íslensku viðskiptalífi en aðgangur að erlendum mörkuðum, sem er okkur Íslendingum mikilvægara en mörgum öðrum þjóðum, er mun verri. Með bjartsýni má kannski líta á það sem kost þar sem þannig verða íslensk fyrirtæki að hugsa um alþjóðlega markaði frá upphafi sem getur verið vopn í alþjóðlegri samkeppni.

Hugverkaréttindi

Ákveðið var að bæta einum flokki við grunnskilyrðin sem sneri að hugverkarréttindum og hversu vel hugverkaréttur, einkaleyfi, höfundarréttur og vörumerki væru virt. Ísland sker sig ekki úr meðaltali þjóðanna að því leyti. Hins vegar er langt í land að þekking frumkvöðla á málinu sé nægjanlega góð og að þeir nýti sér og sækji um réttindin.

Menningar- og samfélagslegar venjur

Menning Íslendinga er hliðholl frumkvöðlastarfsemi og erum við því númer 5 í röðinni þar sem Bandaríkin eru hæst með 4,52. Sérfræðingarnir eru frekar sammála því að á Íslandi styðji menning þjóðarinnar mjög vel við einstaklinga sem komast áfram af eigin rammleik. Menningin sýni skilning á því að vera sjálfum sér nógur, sýna sjálfstæði og perónulegt frumkvæði. Hún hvetji til sköpunargleði og frumkvæðis og leggur áherslu á ábyrgð einstaklingsins að stjórna eigin lífi. Aðeins þegar vikur að því hvort menning Íslendinga hvetur til áhættutöku í frumkvöðlastarfsemi voru viðmælendurnir ekki of vissir.

„Menn eru svolítið brennimerktir ef þeim mistekst með rekstur fyrirtækis eða að kynna fram einhverja hugmynd sem ekki endilega alveg gengur upp“. „Það getur ekki allt starf sem lýtur að þróun og frumkvöðlastarfsemi skilað verulegum árangri.“

„Það eru of miklir fordómar gagnvart misheppnuðum fyrirtækjum sem gerir það að verkum að ábyrgir einstaklingar leggja kannski síður út í fyrirtækjarekstur. Það mætti auka samfélagslegan skilning á því að fyrirtækjarekstur er almennt mjög áhættusamur og það er ekki nema eitt af hverjum tíu fyrirtækjum sem dafnar.“

Að vissu leyti er um áhættufælni að ræða, bæði meðal fjármálastofnana og almennings. Það virðist gleymast að sá er oft færari sem mistekst einu sinni vegna reynslu sinnar og líklegri til að takast betur til í annað skiptið.

„Einn mesti styrkleiki frumkvöðuls er hvatinn, innri hvati hans að verða sjálfstæður.“ „Þótt að styrkleikinn sé í innri hvata frumkvöðulsins til að vera sjálfstæður er það líka veikleiki. Þeir eru kannski of stórhuga í sinni framtíðarsýn. Frumkvöðlar hafa mikinn sköpunarmátt og miklar hugmyndir og vilja gera þær að veruleika en það er hins vegar ekki víst að þeir og allra síst einir hafi tækifæri eða möguleika til þess.“

5.2.1 Tækifæri, færni og viðhorf til frumkvöðlastarfsemi

Sérfræðingarnir voru einnig beðnir um að svara spurningum sem viðkoma tækifærum, færni og viðhorfum til frumkvöðlastarfsemi. Niðurstöður þeirra birtast í töflu 5.2.

Tafla 5.2 Tækifæri, færni og viðhorf

	Ísland	Röð	Hæsta gildi	Meðal-gildi	Lægsta gildi
Tækifæri til frumkvöðlastarfsemi*					
Skynjun á tækifærum	3,47	12	3,97 (US)	3,29	2,50 (AR)
Hæfni/geta til frumkvöðlastarfsemi*					
Hæfileikar til að takast á við viðskiptatækifæri	3,21	4	3,47 (HK)	2,52	1,68 (JP)
Hæfni/geta til frumkvöðlastarfsemi**					
Hvatinn til að grípa viðskiptatækifæri	3,41	11	4,44 (TW)	3,31	2,63 (NO)

* Þessi gögn eru ekki til fyrir Ítalíu, Pólland og Rússland

** Þessi gögn eru ekki til fyrir Ítalíu, Pólland og Rússland auk Bandaríkjanna og Kanada

US: Bandaríkin; HK: Hong Kong; TW: Taiwan AR: Argentína; JP: Japan; NO: Noregur

Tækifæri til frumkvöðlastarfsemi

Þegar svör sérfræðinganna um hvort landar þeirra sjái almennt viðskiptatækifæri til að stofna fyrirtæki eru skoðuð kemur í ljós að viðhorf íslensku sérfræðinganna til landa sinna er mun betra en í mörgum hinna GEM-landanna þó að ekki sé hægt að túlka svörin þannig að ofgnótt sé af tækifærum. Ísland er þó hærra en meðaltalseinkunn hinna þjóðanna gefur til kynna og Íslendingar virðast að mati sérfræðinganna einnig sjá fleiri tækifæri en allar hinar Norðurlandþjóðirnar (meðaltal 3,3) sem eru undir meðaltali þjóðanna. Þetta skýrir e.t.v. eitthvað af þeim mismun í þeim fjölda fyrirtækja sem eru stofnuð hér á landi miðað við frændur okkar.

Færni til frumkvöðlastarfsemi

Þegar sérfræðingarnir voru spurðir um hvort trú manna væri að auðvelt væri að stofna ný fyrirtæki og hvort Íslendingar brygðust hratt við góðum tækifærum og hefðu reynslu af því að hefja rekstur, mældust Íslendingar iðulega hærri en þjóðirnar 34. Hins vegar voru sérfræðingarnir ekki eins vissir í sinni sök þegar þeir voru spurðir hvort Íslendingar hefðu nægilega þekkingu til að skipuleggja og hefja nýjan rekstur eða stjórna nýju fyrirtæki. Engu að síður er Ísland fjórða hæst þegar meðaltal þessara þátta er tekið með 3,21 stig móti 2,52 sem er meðaltal þjóðanna og einnig meðaltal hinna Norðurlandþjóðanna.

Viðhorf til frumkvöðlastarfsemi

Sérfræðingarnir voru spurðir hvort frumkvöðlastarfsemi væri eftirsóknarvert starfsval og leið til að afla tekna. Hvort íslenskir frumkvöðlar, sem hafa náð árangri, njóti virðingar og hvort umfjöllun um þá sé tíð. Þá voru þeir spurðir hvort Íslendingar teldu frumkvöðla færa og úrræðagóða einstaklinga. Þeir gáfu Íslandi hærri einkunn í þessum lið en í hæfni til frumkvöðlastarfsemi eða 3,41 sem er rétt yfir meðallagi. Frændur okkar Norðmenn reka hins vegar lestina í þessum flokki ásamt Svíum sem enn getur stutt af hverju Íslendingar eru svo miklu virkari við stofnun fyrirtækja en norrænu grannar okkar.

Viðhorf til aðstæðna kvenna

Sérfræðingarnir voru einnig spurðir um viðhorf sitt til aðstæðna kvenna til að fara út í frumkvöðlastarfsemi. Ísland er ekki aftarlega á merinni þegar kemur að þessum aðstæðum þó svo enn séu konur miklu færri í frumkvöðlastarfsemi en karlar. Meðaltal Íslands í þessum lið er um það bil það sama og meðaltal hinna Norðurlandabjóðanna. Samkvæmt svörum sérfræðinganna er ekki hægt að rekja ástæðu þess að konur er helmingi færri en karlar til þess að aðgengi að félagslegri þjónustu sé ekki nógu gott. Heldur ekki til viðhorfa til þess hvort frumkvöðlastarfsemi sé viðurkenndur starfsferill fyrir konur. Sérfræðingarnir telja ekki mismun á tækifærum fyrir karla og konur en telja að konur séu hvorki hvattar né lattar til að fara út í eigin rekstur. Aðstæður og viðhorf til kvenna sem gerast frumkvöðlar er því hvorki hvetjandi né letjandi. Athygli skal þó vakin á því að aðeins rétt rúmlega 20% viðmælenda voru kvenmenn.

Tafla 5.3 Við horf til aðstæðna kvenna

	Ísland	Röð	Hæsta gildi	Meðal-gildi	Lægsta gildi
Stuðningur við frumkvöðlastarfsemi kvenna	3,7	6	3,97 (HK)	3,14	2,25 (AR)

HK: Hong Kong; AR: Argentina

5.3 Styrkleikar

Það sem kemur kannski helst á óvart hvað varðar styrkleika landsins með tilliti til þróunar á frumkvöðlastarfsemi er hvað sérfræðingarnir nefndu oft sömu styrkleikana þegar þeir voru beðnir um að nefna þá í viðtölunum. Þessir styrkleikar felast í menningunni og tíðarandanum, í kostum sem byggja á því hversu fá við erum og auðvelt er að nálgast menn og málefni og í þriðja lagi almenn þekking. Ef flokka á þessa þætti undir grunnskilyrðin níu má segja að kostir landsins með tilliti til þróunar á frumkvöðlastarfsemi liggi í:

- (i) Menningar- og samfélagslegum venjum/gildum
- (ii) Grunnstöðum viðskiptalífsins
- (iii) Menntun og þjálfun

Þeir styrkleikar sem viðmælendurnir nefndu ættu ekki að koma á óvart eftir að hafa litið á niðurstöðurnar úr spurningarlistunum, en þar eru Íslendingar mjög sterkir þegar vikið er að menningar- og samfélagslegum gildum. Jafnframt eru Íslendingar háir þegar litið er á þekkingu og hæfni til að grípa tækifærin og fara út í frumkvöðlastarfsemi af einhverju tagi.

Menningar- og samfélagsleg gildi

„Íslendingar eru í eðli sínu nýjungagjarnir, þeir hafa gaman af að reyna eitthvað nýtt, þeir hafa gaman af að fylgjast með því sem er að gerast í sínu nánasta umhverfi og eru jákvæðir gagnvart breytingum“ og eiga því auðveldara með að sjá viðskiptatækifærin í kringum sig. Þar sem Íslendingar eru ekki mjög fastir í hefðum eru þeir tilbúnir að taka upp það besta sem völ er á. Það hjálpar til að vera mitt á milli Evrópu og Bandaríkjanna

hvað hugarfar varðar, við getum fyrir vikið tekið upp kosti beggja skauta. Íslendingar eru áráðnir og hafa kjark og dugnað til að vinna að markmiðum sínum og marga dreymir um að stofna sitt eigið fyrirtæki.

Grunnstoðir viðskiptalífsins

En Ísland er eins og úthverfi í stórra borg úti í hinum stóra heimi. Í þessu litla úthverfi höfum við nánast allt sem þarf. Það er því mjög auðvelt að nálgast menn og málefni. Boðleiðir á Íslandi eru mjög stuttar og að koma upp samböndum við lykilmenn er léttara en víðast hvar annars staðar. Traust ríkir í viðskiptum. Það er auðvelt að stofna fyrirtæki, skrifræði er ekki mikið og hlutirnir geta gengið hratt fyrir sig. Í þessu litla úthverfi sem við búum í er líklega meiri almenn þekking en er að finna að meðaltali í venjulegum úthverfum stórborga um víða veröld.

Menntun og þjálfun

Almenn þekking Íslendinga er styrkur. Við erum hæf til margra mismunandi verka, erum hins vegar ekki mjög sérhæfð heldur spannar þekkingin vítt svið. Ef tækifærin bjóðast koma Íslendingar heim úr framhaldsnámi með þekkingu frá öllum heimshlutum og alþjóðleg tengsl við umheiminn.

5.4 Veikleikar

Ísland hefur einnig veikar hliðar sem hrjá landið með tilliti til þróunar á frumkvöðlastarfsemi. Landfræðileg lega landsins og fjarlægð frá öðrum mörkuðum í sambandi við að heimamarkaðurinn er mjög lítill er stór hindrun sem erfitt verður að vinna bug á nema með því að auka þekkingu og hæfni til að nálgast aðra markaði. Veikleikarnir liggja einnig á öðrum sviðum og var aðgengi að fjármagni það sem oftast var nefnt sem veikleiki. Það sem áður var nefnt sem styrkleiki landans hvað viðkemur menningu snýst oft á tíðum upp í andhverfu sína og verður að veikleika. Þó að almenn þekking sé víðtæk þá skortir marga íslenska frumkvöðla þekkingu á rekstarlegum þáttum, markaðsetningu erlendis og fleiru, lítil þekking fjárfesta og annarra á hátækni og þekkingu stendur frumkvöðlastarfi í landinu einnig fyrir þrífum. Menntun og þjálfun virðist eiga langt í land með að styrkja stoðir frumkvöðlastarfsemi í landinu. Skiptingin eftir grunnskilyrðunum níu er eftirfarandi:

- (i) Fjármagnsstuðningur
- (ii) Aðgangur að markaði
- (iii) Menningar- og samfélagslegar venjur
- (iv) Menntun og þjálfun

Fjármagnstuðningur

Skortur á fjármagni var oftast nefndur sem stærsti veikleikinn. Aðgengi að áhættufjármagni og öllu öðru fjármagni hefur farið hriðversnandi. Of miklar sveiflur í bjartsýni og svartsýni á fjármagnsmarkaðinum ollu því að lítið sem ekkert var eftir þegar síðasta uppsveifla rann á enda. Áhættufjármagnsmarkaðurinn byggði ekki á traustum

grunni. Fjárfestar og frumkvöðlar ná ekki saman þegar meta á virði fyrirtækjanna. Frumkvöðlarnir vilja pening í reksturinn en vilja ekki láta áhættufjárfestinum hann í hendur. Lítil sérþekking fjárfesta á sérhæfðri tækni stendur hátækniyrirtækjum fyrir þrifum.

Aðgangur að mörkuðum

– lega landsins og smæð þjóðarinnar

Smæð Íslenska markaðsins gerir það að verkum að heimamarkaðurinn mettast oft fljótt. Leita verður út fyrir landsteinana til að finna kaupendur. Vöruþróun verður erfiðari og kostnaðarsamari og oft verður að leita að sérfræðipækkingu erlendis. Einnig er erfiðara að sjá tækifærin þar sem mennirnir taka gjarnan einungis eftir þeim þörfum sem við þeim blasa.

„Ísland er náttúrulega langt í burtu og við það að ætla að fara að selja einhverja vöru á erlenda markaði þá þarftu í rauninni að skapa ákveðinn trúverðugleika og spurning hvernig sá trúverðuleiki kemur út þegar þú ert með fyrirtæki upp á Íslandi sem ætlar að þjónusta stór fyrirtæki erlendis...., þeim finnst við vera einangruð þó að okkur finnst það ekki.“

Menning

Mannfæðin hefur einnig menningarleg áhrif á frumkvöðlastarfsemi. Svo virðist sem að þeim sem tekst vel til lendi oft á milli tannanna á fólki, úrtöluraddir heyrast víða¹⁸ meðan lítið umburðarlyndi er gagnvart þeim sem mistekst. Þeir fá sjaldan annað tækifæri hvorki í kerfinu né frá þjóðinni sem útskýrir kannski ótta þeirra við að mistakast. Mörgum frumkvöðlanna fannst þetta endurspeglast í fjölmiðlaumfjöllun.

Annar veikleiki í menningu Íslendinga er „eðli íslenskra frumkvöðla þar sem þeir hafa tilhneigingu til þess að vilja gína yfir hugmyndum sínum frá upphafi til enda og eru ekki mjög tilbúnir til þess að fara í samstarf við aðra og gefa frá sér hugmyndina að nokkru eða öllu leyti.“ Oft virðist skorta aga og raunhæf plön til þess að þeir geti unnið einir og óstuddir.

Menntun

Sérfræðingarnir töldu að of lítil rækt væri lögð við að hvetja nemendur til skapandi hugsunar og að þeir fengu of litla þjálfun í lausn vandamála. Of fá verkefni eru lögð fyrir þar sem einstaklingar þurfa að skipuleggja, hrinda af stað og leysa vandamál. Þetta hefur leitt til þess að skortur er á frumkvöðlum með drifkraftinn og þekkinguna til að fara af stað með góða hugmynd. Til að geta ráðist í verkefni sem eru dæmigerð fyrir nútímann, krefjandi verkefni í nýjum tæknigreinum, verður fleira fólk að læra raunvísindagreinar. Einnig þarf að kenna markaðsetningu á alþjóðlegum mörkuðum. Styðja þarf kerfisbundið við frumkvöðlastarfsemi á öllum skólastigum sem og í símenntun.

¹⁸ Fólk er svartsýnt að nokkuð sé hægt að gera á Íslandi. Athyglisvert er að þeir sem komu utan af landi nefndu þennan vanda oftar en hinir. Einn viðmælendanna benti á að þeir báir úti á landi sem höfðu treyst á útgerð sæu oft færri tækifæri heldur en þau pláss sem treystu aldrei á fiskinn.

5.5 Tillögur að breytingum

Vandinn sem steðjar að framþróun í frumkvöðlastarfsemi er margvíslegur og er mismunandi eftir því hvers eðlis frumkvöðlastarfsemin er, hvort henni er ætlað að stuðla að almennri atvinnusköpun eða hvort mikil nýsköpun eigi að felast í henni sem stuðlar að nýjum, þekkingarmiðuðum iðnaði. Lausnir við vandanum eru þar af leiðandi einnig mismunandi. Svör viðmælenda um lausnir á vandanum til að tryggja áframhaldandi þróun í frumkvöðlastarfsemi voru mjög mismunandi eftir því hvort þeir töluðu máli landsbyggðarinnar, frumkvöðla með hefðbundnar viðskiptahugmyndir, frumkvöðla með tækni miðaðar viðskiptahugmyndir eða voru frumkvöðlar sjálfir. Í þessum kafla eru hugmyndir þeirra dregnar saman. Þeir veikleikar sem einna oftast voru nefndir og felast í því að Ísland er fámenn eyja langt frá öllum öðrum mörkuðum verður ekki auðleyst nema með því að snúa veikleikanum á einhvern hátt upp í styrkleika vegna sérstöðu landsins. Flestir nefndu hið opinbera sem þann aðila sem ætti að koma breytingunum til batnaðar af stað.

5.5.1 Stefna hins opinbera

Sérfræðingarnir voru ekki á eitt sáttir um hvaða hlutverki hið opinbera ætti að gegna. Skipta má svörum þeirra í tvennt:

- a) Annar hópurinn lagði ríka áherslu á að hið opinbera ætti að sjá til þess að á Íslandi væri stöðugt og heilbrigt efnahagsumhverfi. Það ætti að forðast öll sérúrræði fyrir einstök fyrirtæki og einstakar iðngreinar. Hið opinbera ætti hins vegar að fækka þeim sviðum þar sem það er í samkeppnisrekstri við einkaaðila eins og t.d. á fjarskiptamarkaði og skapa þannig fleiri viðskiptatækifæri fyrir einkaaðila. Þá gæti hið opinbera boðið út verkefni, sem hafa hingað til verið á þeirra könnu, til fyrirtækja og skapað þannig ennþá fleiri tækifæri fyrir frumkvöðla.
- b) Hinn hópurinn vildi setja fram stefnu í málefnum frumkvöðla og lítilla og meðalstórra fyrirtækja. Þeir voru á því að styrkja þyrfti stuðningskerfi fyrir fyrirtæki og beita sérstækum aðgerðum fyrir ný og lítil fyrirtæki. Nefndu nokkrir í þeim efnum að skiptingu atvinnuvegaráðuneytanna í sjávarútvegs-; landbúnaðar- og iðnaðar- og viðskiptaráðuneyti þyrfti að endurskoða og stofna t.d. eitt atvinnuvegaráðuneyti sem hvetti til nýsköpunar í íslensku atvinnulífi.

Margir sérfræðingar töldu að stjórnvöld skorti formlega stefnu í málefnum lítilla og meðalstórra fyrirtækja á Íslandi eða fyrir frumkvöðlastarfsemi. Í áherslum iðnaðar- og viðskiptaráðherra er nokkuð talað um þennan málaflokk og almennt um nýsköpun í atvinnulífinu, svo augu stjórnvalda virðast vera að opnast fyrir þessum leiðum en áherslurnar bera meiri vott um byggðapróunaráætlanir en stefnu fyrir frumkvöðla í þágu landsins í heild. Hugmyndir sérfræðinganna um úrbætur á stefnu stjórnvalda litast af skoðunum þeirra á hlutverki hins opinbera. Annars vegar er um að ræða hugmyndir sem varða almennt umhverfi fyrirtækja á Íslandi og hins vegar hugmyndir tengdar stuðningskerfi fyrir frumkvöðla.

A. Umhverfi fyrirtækja

Eins og fyrr sagði voru sumir sérfræðinganna á því að ekki ætti að beita sértækum aðgerðum en flestir voru sammála því að treysta yrði almennt heilbrigði efnahagsumhverfis landsins. Almennar aðgerðir hins opinbera ættu að snúast um að reyna að minnka sveiflur í efnahagslífinu þar sem háir vextir og miklar gengissveiflur hafa gert fyrirtækjum erfitt um vik. Nefndu sumir í þeim efnum að besta leiðin væri að ganga í Evrópusambandið og taka upp evruna og opna þar með betur fyrir erlendum mörkuðum. Erlend fyrirtæki og fjárfestar eru ekki tilbúin að taka áhættuna sem felst í þessum miklu sveiflum. Einnig þarf að halda áfram þeirri stefnu að gera viðskiptasamninga við önnur lönd. Tryggja þarf og treysta að löggjöfin verði fyrirtækjum ekki hindrun og halda þarf skrifræði í lágmarki.

Alþjóðavæðing í fjármálakerfinu væri af hinu góða og leið að auknum þroska í fjármálakerfi landsins sem hefur aðeins um nokkurra ára skeið mátt starfa með þeim hætti sem það gerir í dag. Stemma þarf stigu við áhættufælni í bankastarfsemi en bankar krefjast veða, t.d. í fasteignum, fyrir stærstum hluta lánveitinga sinna til smærri fyrirtækja.

B. Stuðningskerfi

Stuðningskerfi við frumkvöðlastarfsemi kom oft til umræðu. Frumkvöðlar þurfa á ýmiss konar aðstoð og upplýsingum að halda og þeir þurfa einnig fjármagn í rekstur sinn. Sérfræðingarnir lögðu áherslu á að Íslendingar þurfi að kynna sér hvað aðrar þjóðir eru að gera og læra af þeim.

Almenn aðstoð og aðgengi að upplýsingum

Athuga mætti hvort hægt væri að samræma aðstoð við frumkvöðla. Setja á laggirnar einhvers konar fyrirkomulag þar sem frumkvöðlar geta fengið aðstoð við allt frá fjármálum til markaðsetningar á einum stað auk upplýsinga um til hvaða aðila þeir geta leitað. Jafnvel mætti hugsa sér ráðgjafa sem gætu aðstoðað í gegnum allt ferlið. Koma mætti á fót fleiri frumkvöðlasetrum, t.d. í kringum atvinnuþróunarfélögin bæði á höfuðborgarsvæðinu og á landsbyggðinni. Skortur á fjármagni gæti þó verið vandamál.

Vegna vandans, sem felst í því að fjárfestar og frumkvöðlar ná oft ekki saman, mætti hugsanlega koma upp einhvers konar samstarfsvettvangi frumkvöðla, áhættufjárfesta og bankakerfisins þar sem þeir geta miðlað til hinna hvers þeir vænta af aðkomu sinni að viðskiptahugmyndum. Áhættufjárfestar vilja ávöxtun af fjárfestingu sinni, frumkvöðullinn vill eiga viðskiptahugmynd sína en þó fá peninga til rekstursins og viðskiptabankarnir vilja græða sem mest á mismun innláns- og útlánsvaxta og lágmarka áhættuna á að fá ekki lán sín greidd til baka.

Fjármagn

Auka þarf fjármagn sem stendur nýjum/litlum fyrirtækjum til boða á öllum stigum. Nefndu sumir sérfræðinganna erlenda fjárfesta sem leið í áttina að lausn á þeim vanda, bæði fyrir stór og smá fyrirtæki. Aðrir nefndu lífeyrissjóðina:

„Ég held að til þess að tryggja hagvöxt í þessu landi þá þurfi menn að hafa þor til þess að stofna ný fyrirtæki og mesti hagvöxturinn og mesta gróskan kemur frá smáfyrirtækjunum. Sparifé landsmanna er bundið í lífeyrissjóðum að mjög stórum hluta og það verður að vera farvegur fyrir þetta fjármagn út í framtakssjóði.“

Ein leið er einnig að veita einstaklingum og fyrirtækjum skattaávilnanir fyrir að fjárfesta í frumkvöðlafyrirtækjum, annaðhvort beint eða í gegnum sjóði. *„Það vantar einhverja útfærslu á góðum, gráum markaði fyrir sprotafyrirtæki. Í formi t.d. einhverra sjóða sem þeir sem fjárfesta í fá skattaafslátt út á.“*

Auka þarf þekkingu og reynslu áhættufjárfesta í þeim greinum sem þeir eru að fjárfesta í, sérstaklega þegar kemur að hátæknigreinum. Áður en sú þekking hefur verið byggð upp eru lítil samlegðaráhrif af því að áhættufjárfestar fjárfesti í fleiri en einu fyrirtæki á sama sviði. Með aukinni sérþekkingu má vænta minni sveiflna á framboði áhættufjármagns eftir efnahagshorfum og það yrði þolinmóðara.

Það þarf að stokka upp stuðningskerfi og sameina sjóði þess til að gera þá burðugri þannig að þeir nýtist þeim sem þá hljóta en jafnframt þarf að auka eftirfylgni með því hvernig peningarnir eru nýttir. *„Það er verið að kroppa í peninga hér og þar, ef þú nærð 100 þúsund kalli hérna þá þykir það gott en oft á tíðum er kannski verið að eyða 200 þúsund kalli í að ná í 100 þúsund kallinn.“*

Veita mætti fyrirtækjum sem stunda R&D skattaávilnanir og auðvelda mætti fyrirtækjum að ráða til sín erlenda sérfræðinga, t.d. með afslætti af tekjuskatti. Íslensk fyrirtæki geta lært mikið með því að ráða til sín erlenda sérfræðinga tímabundið.

5.5.2 Menntun, þjálfun og rannsóknir

„Við þurfum að vera mjög vel vakandi fyrir menntamálum og tryggja íslenskum fyrirtækjum aðgang að vel menntuðu fólki sem getur tekist á við hin margvíslegu störf sem tengjast nýsköpun og þróun og það á bæði við um tæknimenntun og um alþjóðlega markaðsetningu.“

Menntun er lykilatriði fyrir frumkvöðlastarfsemi, sérstaklega í tengslum við vöxt og viðgang þekkingarfyrirtækja. Flestallir sérfræðingarnir nefndu aðgerðir í menntakerfinu til að tryggja áframhaldandi þróun í frumkvöðlastarfsemi.

Uppbygging menntakerfisins

Um almenna uppbyggingu menntakerfisins var ýmislegt nefnt eins og að hraða ætti almennri menntun og fá sérhæfingu fyrr inn í skólakerfið. Hvetja ætti til endurmenntunar, t.d. með því að með að setja ákvæði um réttindi þar um í kjarasamninga. Nauðsynlegt er að auka tengsl menntastofnana við atvinnulífið með einum eða öðrum hætti. Einnig væri æskilegt að nýta möguleika fjarnáms til þess að gefa fólki á landsbyggðinni aukin tækifæri til þess að mennta sig.

Menntun tengd rekstri og frumkvöðlastarfsemi

Til þess að menntun í skólakerfinu geti betur undirbúið einstaklinga undir stofnun og rekstur nýrra fyrirtækja þarf að:

- a) Breyta kennslunni þannig að frumkvæði einstaklinganna og sköpunarkraftur fái notið sín og fólk geti unnið í hópum. Sjálfstæð vinnubrögð eru lykilatriðið.
- b) Kenna fólki almennt um rekstur og viðskipti svo það sé í stakk búið til að stofna fyrirtæki, hafi það góða hugmynd á annað borð, einnig þarf að kenna fólki grunntækni í að athuga hvort hugmyndir þeirra séu raunhæfar.
- c) Kenna hvernig bregðast eigi við alþjóðvæðingu og hvernig eigi að bera sig að við markaðssetningu í öðrum löndum.
- d) Kenna frumkvöðlafræði á öllum skólastigum.

Einnig mætti bæta við kennslu í hugverkaréttindum á efri skólastigum.

Með því að innleiða ofangreinda þætti í öll stig menntakerfisins þannig að einstaklingarnir geti tileinkað sér frumkvöðlahugsun og hæfni má segja að hálfur sigur sé unninn og nauðsyn á stuðningskerfi fyrir frumkvöðla ætti að minnka til muna.

Menntun og rannsóknir í tækni og vísindum

Styrkja ætti menntun og rannsóknir á háskólastiginu. Laða þarf fleiri að raunvísindagreinum og brjóta niður deildarmúra í háskólanámi. Kennurum ætti einnig að vera heimilt að sérhæfa sig frekar með því að vera ekki bundnir við 60% kennsluskyldu og 40% rannsóknir af vinnutíma sínum. Gera mætti rannsóknaraðilum innan háskóla auðveldara fyrir að fara með rannsóknir sínar út á markaðinn¹⁹. Tengja mætti betur háskóla og atvinnulíf, t.d. með hjálp vísindagarða eins og fyrirhugaðir eru.

Þangað til nýlega vantaði samræmda stefnu ríkisins í R&D málum sem endurspegladist í fjölda ráðuneyta sem komu að málunum. Með nýjum lögum um opinberan stuðning við vísindarannsóknir, lögum um Vísinda- og tækniráð og lögum um opinberan stuðning við tækniþróun og nýsköpun í þágu atvinnulífsins verður stefnan vonandi skýrari, en draga má bolmagn þessarar nýju stefnu í efa ef ekki verður veitt meira fjármagni til þessara málaflokka.

Meira fjármagn þarf til R&D og æskilegt væri ef fyrirtæki sæju sér fært að stunda R&D af meiri krafti. Ef fyrirtækin eru tilbúin að hætta sínum fjármunum þá eru ákveðnar líkur á því að fjármunir nýtist betur heldur en ef það er bara allt gert fyrir ríkisfé." Eins og áður sagði mætti beita skattaávilnunum til að gera fyrirtækjum auðveldara fyrir. Eftirfylgni þarf einnig að auka með þeim R&D verkefnum sem lagt er fé til af hálfu ríkisins.

Styrkja mætti einstakar atvinnugreinar sem við væntum mikils af, t.d. með aðstoð við R&D í formi peninga eða með aðgangi að rannsóknarstofnunum ríkisins. „Það þarf [hins vegar] að stokka [rannsóknar]stofnanirnar upp, sameina þær og byggja alveg upp á nýtt og blása svolítið nýju lífi í þær til þess að þjóna atvinnulífinu á Íslandi til þess að stunda nýsköpun.“

¹⁹ Verið að er vinna að aðgerðum til þess að efla þennan þátt í Háskóla Íslands

5.5.3 Viðhorf

Almenn viðhorf til frumkvöðlastarfsemi

Sérfræðingarnir lögðu áherslu á að Íslenska þjóðin verði að minnka fordóma sína gagnvart þeim sem mistekst í rekstri fyrirtækja og auka skilning á því að fyrirtækjarekstur sé áhættusamur. Þeir eigi hrós skilið sem takast á við þessa áhættu, jafnvel þó að ekki takist alltaf til eins og upphaflega var gert ráð fyrir. Ábyrgir einstaklingar leggja síður út í fyrirtækjarekstur af þessum sökum. Íslendingar verða að vera tilbúnir til að einstaklingar geti efnast. Ef það er ekki hægt þá er erfitt að réttlæta að fólk taki áhættu og leggi allt sitt undir við að koma „drauma“fyrirtækinu á legg.

Viðhorf ákveðinna stofnanna eða hópa

Viðhorf ríkisstofnana og háskóla til einkafyrirtækja þurfa einnig að breytast þannig að þær séu meira styðjandi. Hins vegar ber að varast að búa til kerfi sem hvetur fólk til að stofna fyrirtæki til að komast á jötuna hjá hinu opinbera.

Fjölmíðlar ættu að tala á jákvæðari hátt um frumkvöðlastarfsemi. Hampa þarf frumkvöðlum, sem tekst vel til, sem hetjum en ekki draga þá sem hefur mistekist niður í svaðið. Hvetja þarf konur til þátttöku til að auka þátt þeirra og kveða niður þann draug í gömlum útgerðarbæjum að tækifærin séu bara að finna í fiski.

Viðhorf til Íslands

Hvetja þarf fólk til þess að hugsa um útrás og um Ísland sem hluta af stærri markaði.

5.6 Samantekt

Viðtölin við sérfræðingana og spurningarlistarnir sem þeir svöruðu gefa okkur mikilvægar vísbendingar um hvað við gerum vel og hvað megi betur fara.

Sérfræðingarnir eru almennt á því að Íslendingar búi yfir góðri, almennri þekkingu sem er nauðsynleg forsenda þess að geta farið út í frumkvöðlarekstur þótt það eitt sé ekki nóg. Íslendingar eru einnig nýjungagjarnir og tilbúnir að prófa nýja hluti, og almennt jákvæðir gagnvart því að gerast sínir eigin herrar. Menningin og tíðarandinn eru því að þessu leyti hliðholl frumkvöðlum. Það verður einnig að teljast mikill kostur á Íslandi að mjög auðvelt er að stofna fyrirtæki, skrifræði er ekki íþyngjandi og litlar aðgangshindranir eru innanlands nema ef vera skyldi stærð markaðarins.

Einn af veikleikum landsins endurspeglast einnig í stærð markaðarins. Íslendinga skortir þekkingu á alþjóðlegum mörkuðum og eiga þar með erfitt með að markaðssetja vöru sína og þjónustu erlendis. Stærsti veikleikinn sem oftast var nefndur er skortur á fjármagni, bæði áhættufjármagni og sprotafjármagni. Þrátt fyrir almenna þekkingu skortir Íslendinga þekkingu á viðskiptum, áætlanagerð, markaðsmálum þegar hefja á rekstur og afla á fjár til rekstursins. Einnig mætti bæta menntun í vísinda- og tæknimiðuðum greinum þar sem mestir vaxtarmöguleikar eru í. Jafnvel þó svo menning landsins sé að sumu leyti hliðholl frumkvöðlastarfsemi er lítið umburðarlyndi gagnvart mistökum og miklar úrtöluraddir gagnvart þeim sem fara út í nýja og áhættusama starfsemi.

Tillögur sérfræðinganna voru margþættar og mörg góð, sértæk ráð voru gefin sem því miður er ekki hægt að gera skil hérna. Sérfræðingarnir voru heldur ekki á eitt sammála um til hvaða aðgerða ætti að grípa. Þeir þættir sem stóðu upp úr voru tillögur um meiri frumkvöðlamenntun af ýmsu tagi, að hið opinbera skorti stefnu í málefnum frumkvöðlafyrirtækja og að grípa þyrfti til að beinna eða óbeinna aðgerða vegna skorts á fjármagni.

6 Niðurstöður og ályktanir

Meginmarkmið GEM-rannsóknarinnar er að kanna áhrif frumkvöðlastarfsemi á hagvöxt landa með því að bera saman frumkvöðlastarfsemi og umhverfi hennar í mismunandi löndum. Til þess að geta metið samband frumkvöðlastarfsemi og hagvaxtar þarf að safna gögnum yfir lengra tímabil en gert hefur verið hingað til og því snúast niðurstöður rannsóknarinnar enn sem komið er fyrst og fremst um samanburð á frumkvöðlastarfsemi og umhverfi hennar. Í þessum kafla eru helstu niðurstöður íslensku rannsóknarinnar á frumkvöðlastarfsemi og umhverfi hennar teknar saman ásamt þeim lærdómi sem af þeim má draga fyrir stefnumörkun og rannsóknir á sviði frumkvöðlastarfsemi á Íslandi.

Umfang frumkvöðlastarfsemi er mikið

Frumkvöðlastarfsemi á Íslandi mælist mikil í samanburði við önnur lönd samkvæmt GEM-mælikvarðanum. Fleiri fyrirtæki hafa nýlega verið stofnuð hér en annars staðar í Evrópu en færri eru í undirbúningi að stofnun eða rétt í meðallagi miðað við hinar GEM-þjóðirnar. Helmingi færri konur eru í frumkvöðlastarfsemi en karlar á Íslandi eins og í flestöllum GEM-löndunum. Flest öll íslensk frumkvöðlafyrirtæki eru stofnuð vegna viðskiptatækifæra og sjaldgæft er að fyrirtæki séu stofnuð vegna þess að frumkvöðlinum stóð ekkert betra til boða.

Þjóðin er jákvæð gagnvart breytingum en er hrædd við að mistakast

Bæði í símakönnuninni og í viðtölum við sérfræðinga kom fram að margir Íslendingar eru tilbúnir að takast á við breytingar og ný viðskiptatækifæri. Um helmingur taldi sig hafa hæfileika, kunnáttu og reynslu til þess að stofna nýtt fyrirtæki og um 60% þekkti persónulega einhvern sem hafði nýlega stofnað nýtt fyrirtæki. Þrátt fyrir þetta telur rúmlega þriðjungur þjóðarinnar að hræðslan við að mistakast geti komið í veg fyrir þeir stofni nýtt fyrirtæki.

Í viðtölum við sérfræðingana komu fram tvær skýringar á þessari hræðslu við að mistakast. Annars vegar töldu þeir að skilning skorti á því að fyrirtækjarekstur væri í eðli sínu óviss og áhættusamur og vegna smæðar landsins eigi þeir sem mistekst í rekstri fyrirtækis erfitt með að fá ný tækifæri. Hins vegar töldu þeir að vegna skorts á sprotafjármagni og krafna um persónulegar ábyrgðir fyrir lánum þá væru persónulegar afleiðingar þess að mistakast óeðlilega miklar.

Það er auðvelt að stofna fyrirtæki en frumkvöðla skortir fjármagn

Sérfræðingarnir telja umhverfi til stofnunar nýrra fyrirtækja að mörgu leyti hagstætt á Íslandi. Skrifræði hindrar fólk ekki í því að stofna fyrirtæki og auðvelt er að nálgast lykilmenn þegar fara á af stað. Þó lítið skrifræði auðveldi íslenskum frumkvöðlum vinnu sína er þeim mun erfiðara að nálgast fjármagn til að hefja rekstur. Almennur skortur er á sprotafjármagni, hvort heldur sem er fyrir frumkvöðla sem stofna fyrirtæki í hefðbundnum greinum eða fyrir fyrirtæki sem byggja starfsemi sína á nýrri tækni og þekkingu. Mjög fáir aðilar sérhæfa sig í fjármögnun nýrra fyrirtækja og er það fjármagn sem þeir hafa yfir að ráða mjög takmarkað. Viðskiptabankarnir veita fyrst og fremst lán gegn veði, oftast í persónulegum eignum frumkvöðlanna. Markaðurinn fyrir áhættufjármagn, þ.e. fjárfestar

sem eru tilbúnir til að taka mikla áhættu gegn væntingum um góða ávöxtun, er nýtilkominn á Íslandi og smæð hans, ásamt þekkingar- og reynsluleysi, stendur honum fyrir þrifum.

Þessar aðstæður geta að einhverju leyti útskýrt vægi óformlegra einkafjárfestinga í hlutfalli við vægi áhættufjárfestingasjóða. Símakönnunin sýnir að einkafjárfestar veita um tíu sinnum meira fjármagni til frumkvöðlafyrirtækja en áhættufjárfestingasjóðir. Ekki er eins mikill munur á milli áhættufjármagns og óformlegs fjármagns í neinu hinna Norðurlandanna en óformlegt einkafjármagn er fimm sinnum meira en áhættufjármagn að meðaltali fyrir öll GEM löndin. Þrátt fyrir hátt hlutfall einstaklinga á Íslandi sem fjárfesta í nýjum fyrirtækjum þá er í langflestum tilfellum um litlar upphæðir að ræða.

Menntun frumkvöðla og fjárfesta er ábótavant

Vandi frumkvöðlafyrirtækja byggir ekki eingöngu á skorti á fjármagni heldur líka á þekkingar- og reynsluleysi einstaklinga sem starfa á fjármálamörkuðum, svo og reynslu- og þekkingarleysi frumkvöðlanna sjálfra. Þrátt fyrir góða, almenna menntun í landinu töldu sérfræðingarnir að frumkvöðlamenntun væri lítið sinnt í skólakerfinu. Í fyrsta lagi þurfi að leggja meiri áherslu á almennt frumkvæði og lausn vandamála. Í öðru lagi þurfi að auka almenna þekkingu á rekstri fyrirtækja og eðli frumkvöðlaferlisins. Í þriðja lagi þurfi að leggja meiri áherslu á alþjóðavæðingu. Í fjórða lagi þurfi að leggja meiri áherslu á raungreinakennslu. Síðustu tvö atriðin skipta sérstaklega máli fyrir frumkvöðlastarfsemi sem byggir á nýrri tækni og þekkingu. Slík starfsemi er ekki aðeins mikilvæg til uppbyggingar nýrra iðngreina, heldur er hún einnig nauðsynleg til þess að tryggja framgang starfandi iðngreina, svo sem sjávarútvegs, landbúnaðar og annars iðnaðar.

Sérfræðingarnir töldu mikilvægt að frumkvöðlamenntun væri sinnt á öllum skólastigum. Almenn menntun eykur skilning á starfsemi frumkvöðla sem hjálpar þeim að nýta betur þau tækifæri sem þeim standa til boða og öðrum aðilum, t.d. aðilum á fjármálamarkaði, að veita frumkvöðlum þá þjónustu sem þeir þurfa á að halda.

Stefnu í málefnum frumkvöðla skortir hjá hinu opinbera

Sérfræðingunum bar ekki saman um hlutverk stjórnvalda í málefnum frumkvöðla. Sumir lögðu áherslu á að hlutverk stjórnvalda væri fyrst og fremst að tryggja stöðugt og heilbriggt efnahagsumhverfi á meðan aðrir töldu að hið opinbera ætti að veita frumkvöðlastarfsemi sérstaka athygli. Í þessu sambandi kom fram að margir töldu að stjórnvöld skorti formlega stefnu í málefnum frumkvöðla og lítilla og meðalstórra fyrirtækja.

Óháð skoðunum á hlutverki stjórnvalda í málefnum frumkvöðla er ljóst að stjórnvöld hafa töluverð áhrif á umhverfi frumkvöðlastarfsemi á Íslandi. Stefna og aðgerðir stjórnvalda hafa áhrif á almennt umhverfi til reksturs fyrirtækja sem og þær aðstæður sem snúa sérstaklega að málefnum frumkvöðla.

Niðurstöður þessarar skýrslu eru á vissan hátt mótsagnakenndar hvað varðar stöðu frumkvöðlastarfsemi á Íslandi. Miðað við önnur GEM-lönd eru óvenju margir Íslendingar þátttakendur í frumkvöðlastarfsemi og svo virðist sem óvenjuhátt hlutfall íslenskra frumkvöðla ætli sér stóra hluti í rekstri sinna fyrirtækja. Á sama tíma virðist sem að skortur

á fjármagni og menntun standi í veginum fyrir því að hægt sé að nýta þessi tækifæri á árangursríkan hátt. Á meðan frumkvöðlaandinn virðist vera til staðar er líklegt að hann sé vannýttur.

Flestir virðast sammála um að frumkvöðlastarfsemi sé mikilvæg fyrir farsæla hagþróun, sérstaklega þegar til lengri tíma er lítið. Á meðan það er erfitt að átta sig á hversu mikil frumkvöðlastarfsemi sé nauðsynleg, eða jafnvel æskileg, og hvaða tegund frumkvöðlastarfsemi skipti mestu máli, er frumkvöðlastarfsemi mikilvæg forsenda fyrir uppbyggingu nýrra iðngreina og endurnýjun eldri iðngreina. Að tryggja umhverfi til árangursríkrar frumkvöðlastarfsemi ætti því að vera eitt af lykilhlutverkum stjórnvalda.

En hvernig geta stjórnvöld beitt sér fyrir því að leysa þann vanda íslenskrar frumkvöðlastarfsemi sem fylgir skorti á fjármagni og menntun? Hvernig er hægt að byggja upp fjármálamarkað þar sem nægt fjármagn er fyrir hendi til að styrkja góðar viðskiptahugmyndir? Hvernig er hægt á skilvirkari og ódýrari hátt að hrinda góðum viðskiptahugmyndum í framkvæmd? Hvernig er hægt á skilvirkan hátt að auka frumkvöðlamenntun á öllum skólastigum, þar með talið almennt frumkvæði einstaklinga, skilning á frumkvöðlaferlinu og rekstri fyrirtækja ásamt skilningi á alþjóðavæðingu? Sérfræðingarnir komu með ýmsar tillögur en þar er ekki að finna neina skýra heildarstefnu eða eina lausn. Til þess að leita svara við þessum spurningum er mikilvægt að kynna sér reynslu annarra þjóða og hvernig hana megi laga að íslenskum aðstæðum.

Í mörgum af þeim löndum sem við kjósum að bera okkur saman við hafa stjórnvöld áhyggjur af því að of fáir stundi frumkvöðlastarfsemi. Á Íslandi virðist þetta vandamál ekki vera til staðar. Hins vegar er ýmislegt sem bendir til þess að sú mikla frumkvöðlastarfsemi sem starfrækt sé á Íslandi sé ekki vel nýtt vegna skorts á fjármagni og menntun. Það er að miklu leyti í hendi stjórnvalda hvort okkur beri gæfa til þess að nýta hana betur. Til þess að svo megi verða er nauðsynlegt að skapa forsendur fyrir aukinni sprotafjármögnun og almennri frumkvöðlamenntun. Hvorugt gerist af sjálfu sér og þess vegna er þörf á markvissum aðgerðum stjórnvalda. Án markvissra aðgerða er hættan að aðgerðir stjórnvalda á öðrum sviðum, svo sem á sviðum byggða- og atvinnumála, vinni gegn uppbyggingu á þeirri frumkvöðlastarfsemi sem nauðsynleg er til þess að tryggja velsæld þjóðarinnar í framtíðinni.

Verkefnastjórn, rannsóknarteymi og styrktaraðilar

	Stofnun	Þátttakendur	Styrktaraðilar
Framkvæmdarstjórnar GEM verkefnisins	Babson College London Business School	William D. Bygrave Michael Hay	Ewing Marion Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership IBM
Verkefnastjórn GEM	Babson College and London Business School	Paul D. Reynolds	
Verkefnastjórn GEM	Babson College London Business School	William D. Bygrave Paul D. Reynolds Marcia Cole Erkko Autio Marc Cowling Natalie De Bono Michelle Hale Michael Hay Stephen Hunt Paul D. Reynolds Isabelle Servais Shu Lyn Emily Ng Kola Azeez Thomas Bailey Veronica Ayi-Bonte Matthew Freegard Anwen Garston Ruth Lane	The Laing Family Charitable Settlement David Potter Foundation Anonymous Foundation Fellow
Löndin sem taka þátt			
Argentína	Center for Entrepreneurship IAE Management and Business School Universidad Austral	Silvia Torres Carbonell Hector Rocha Florescia Paolini	IAE Management and Business School HSBC Private Equity Latin America
Astralía	Australian Graduate School of Entrepreneurship, Swinburne University of Technology	Kevin Hindle Susan Rushworth Deborah Jones	Sensis Pty Ltd
Belgía	Vlerick Leuven Gent Management School, Universiteit Gent	Sophie Manigart Bart Clarysse Hans Crijns Dirk De Clercq Nico Vermeiren Frank Verzele	Vlerick Leuven Gent Management School Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie (Vlaamse Gemeenschap)
Brasilía	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná	Fulgêncio Torres Viruel Maria José R. Pontoni Marcos Mueller Schlemm Simara Maria S. S. Greco Joana Paula Machado Nerio Aparecido Cardoso Daniele de Lara	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Kanada	York University École des Hautes Études Commerciales de Montréal (HEC-Montréal)	Rein Peterson Nathaly Riverin Robert Kleiman	Développement Économique Canada, Québec Industry Canada, Small Business Policy Branch Anne & Max Tanenbaum Chair, Schulich School of Business, York University Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunters, HEC Montréal
Chile	ESE - Universidad de Los Andes	Alfredo Enrione Jon Martinez Alvaro Pezoa Gerardo Marti Nicolas Besa	ESE Business School - Universidad de los Andes ING Group ADIMARK Banco de Crédito e Inversiones Price Waterhouse Coopers
Kína	Tsinghua University	Jian Gao Fang Liu Yanfu Jiang Yuan Cheng Biao Jia Qung Qiu Zhiqiang Chen Zhenglei Tang Hejun Xu Jun Yang Jianfei Wang Tan Li	National Entrepreneurship Research Center of Tsinghua University Asia Institute of Babson College
Króatía	SME's Policy Centre - CEPOR Zagreb and Faculty of Economics, University of J. J. Strossmayer, Osijek	Slavica Singer Sanja Pfeifer Natasa Sarlija Suncica Oberman	Faculty of Economics, University of J.J. Strossmayer, Osijek Open Society Institute, Croatia Ministry of Crafts, Small and Medium Enterprises,

Danmörk	Centre for Small Business Studies, University of Southern Denmark	Mick Hancock Torben Bager Lone Toftild	Erhvervs- og Boligstyrelsen Ernst & Young (Denmark) Karl Petersen og Hustrus Industrifond Danfoss Vækstfonden
Finnland	Helsinki University of Technology	Erkko Autio Pia Arenius Anne Kovalainen	Ministry of Trade and Industry
Frakkland	EM Lyon	Daniel Evans Isabele Servais Aurélien Eminet Loïc Maherault	Chaire Rodolphe Mérieux Entreprendre
Þýskaland	University of Cologne	Rolf Sternberg Heiko Bergmann	Deutsche Ausgleichsbank (DtA) Ernst & Young
Hong Kong	The Chinese University of Hong Kong	Bee-Leng Chua David Ahlstrom Kevin Au Cheung-Kwok Law Chee-Keong Low Shige Makino Hugh Thomas	Trade and Industry Department, SME Development Fund, Hong Kong Government SAR; Asia Pacific Institute of Business, The Chinese University of Hong Kong Chinese Executives Club, Hong Kong
Ungverjaland	University of Pécs University of Baltimore	László Szerb Zoltán Acs Attila Varga József Ulbert Éva Bodor	University of Pécs Ministry of Economic Affairs University of Baltimore REORG Gazdasági és Pénzügyi Rt
Ísland	Háskólinn í Reykjavík	Agnar Hansson Rögnvaldur Sæmundsson Halla Tómasdóttir Guðrún Mjöll Sigurðardóttir Lúðvík Elíasson Gylfi Zoëga	Reykjavík University Central Bank of Iceland The Confederation of Icelandic Employers New Business Venture Fund Prime Minister's Office
Indland	Indian Institute of Management, Bangalore	Mathew J. Manimala Malathi V. Gopal Mukesh Sud Ritesh Dhar	N.S Raghavan Centre for Entrepreneurial Learning, IIM Bangalore
Írland	University College, Dublin	Paula Fitzsimons Colm O'Gorman Frank Roche	Enterprise Ireland
Ísrael	Tel-Aviv University	Miri Lerner Yehushua Hendeles	HTMS - The High-Tech School of Management, Tel-Aviv University Robert Faktor The Evens Foundation
Ítalía	Babson College	Maria Minniti	W. Glavin Center for Entrepreneurial Leadership at Babson College
Japan	Keio University University of Marketing & Distribution Sciences	Tsuneo Yahagi Takehiko Isobe	Monitor Company
Kórea	Soongsil University	Yun Jae Park Hyun Duck Yoon Young Soo Kim Yoon Jae Lee	BK21 Ensb Program
Mexíkó	ITESM-EGADE	Marcia Campos Elvira E. Naranjo Priego	EGADE ITESM Graduate School of Business Administration and Leadership
Holland	EIM Business & Policy Research	Sander Wennekers Niels Bosma Arnoud Muizer Ro Braaksma Heleen Stigter Roy Thurik	Dutch Ministry of Economic Affairs
Nýja-Sjáland	New Zealand Centre for Innovation & Entrepreneurship, UNITEC Institute of Technology	Howard Frederick Peter Carswell Ella Henry Ian Chaston John Thompson Andy Pivac Judi Campbell Paul Woodfield Vance Walker	Ministry of Economic Development UNITEC School of Management & Entrepreneurship Bartercard New Zealand Ltd Enterprise North Shore North Shore City Enterprise Waitakere Espy Magazine - The Entrepreneur's Bible Manukau City Council Te Puni Kokiri / Ministry of Maori Development
Noregur	Bodo Graduate School of Business	Lars Kolvereid Erlend Bullvåg Svenn Are Jenssen Elin Oftedal Eirik Pedersen	Ministry of Trade and Industry Bodo Graduate School of Business Kunnskapsparken AS Bodo, Center for Innovation and Entrepreneurship

Portugal	Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa	Augusto Medina José Neves Adelino José Mata João Silveira Lobo Augusto Medina Mark Spinoglio Jack Tyndall Emanuel Oliveira	IAPMEI - Instituto de Apoio as Pequenas e Média Empresas e ao Investimento BPI - Baco Português de Investimento SONAE
Singapore	National University of Singapore	Poh Kam Wong Finna Wong Lena Lee	Economic Development Board of Singapore
Slóvenia	Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics & Business, University of Maribor	Miroslav Rebernik Matej Rus Dijana Mocnik Karin Širec - Rantaša Polona Tominc Miroslav Glas Viljem Pšenický	Ministry of Education, Science and Sports Ministry of the Economy Small Business Development Center Finance - Slovenian Business Daily
Suður-Afrika	Graduate School of Business, University of Cape Town	Mike Herrington Mary-Lyn Foxcroft Jacqui Kew Nick Segal Eric Wood	Liberty Group Standard Bank South African Breweries Khula Enterprise Finance Ntsika Enterprise Promotion Agency
Spánn	Instituto de Empresa	Alicia Coduras Martinez Rachida Justo J ulio DeCastro Joseph Pistrui Alicia Coduras	NAJETI Chair of Entrepreneurship and Family Business
Svíþjóð	ESBRI - Entrepreneurship and Small Business Research Institute	Magnus Aronsson Helene Thorgrimsson	Confederation of Swedish Enterprise, Ministry of Industry, Employment and Swedish Business Development Agency (NUTEK) Swedish Institute for Growth Policy Studies, ITPS
Sviss	HEC - Lausanne Switzerland IMD CERN-Geneva St Gallen University	Bernard Surlemont Benoit Leleux Georges Haour Erkko Autio Thierry Volery	Chambre Vaudoise du Commerce et de l'Industrie (CVC1) Renaissance PME Réseau Suisse d'Innovation (RSI-SNI)
Taiwan	National Taiwan University	Chen-en Ko Jennifer Hui-ju Chen Hsiu-te Sung Chien-chi Tseng	Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs
Tæland	College of Management, Mahidol University (CMMU)	Brian Hunt Thanaphol Virasa Sirin Chantchitsophon Rossukhon Numdaeng Suphanee Leardviriyasak	College of Management Mahidol University (CMMU)
Bretland	London Business School	Rebecca Harding Niels Billou	Small Business Service Barclays Bank The Work Foundation South East of England Development Agency One North East InvestNI Entrepreneurial Working Party
Skotland	University of Strathclyde Heriot Watt University	Jonathan Levie Colin Mason Wendy Brown Laura Galloway	Hunter Centre for Entrepreneurship
Wales	University of Glamorgan University of Wales, Bangor	David Brooksbank Dylan Jones-Evans	Welsh Development Agency
Bandaríkin	Babson College	Andrew Zacharakis Heidi Neck William D. Bygrave Paul D. Reynolds	Ewing Marion Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership