

Nyhetsbrev

Nyhetsbrev Entreprenörskap och småföretagsutveckling i USA September 2004

Har du några frågor om nyhetsbrevet eller vill du veta mer om vårt program inom entreprenörskap och småföretagsutveckling i USA så är du mycket välkommen att kontakta någon av oss.

Vänliga hälsningar

Marcus Zackrisson

Programexpert
Swedish Office of Science & Technology
Los Angeles
Marcus.Zackrisson@itps.se

John Vallon

Analytiker
Swedish Office of Science and Technology
Los Angeles
John.Vallon@itps.se

Innehåll

MAKRO EKONOMISK BAKGRUND.....	2
REGIONER.....	2
Konst och tillväxt	2
De 100 snabbast växande småföretagen.....	2
SKATTER & LAGAR	3
Skatt på varje match.....	3
Konsumtionsskatt istället för inkomstskatt.....	3
UTBILDNING	3
Riktlinjer för utbildning i entreprenörskap.....	3
FINANSIERING	3
Venture Capital upp igen.....	3
TEKNIK & FÖRETAGANDE	3
" Houston, we have a problem" – vi behöver låna en raketforskare.....	4
FÖRETAGANDE	4
Liten är inte minst.....	4
Kurslitteratur on-demand.....	4
FRÅN FORSKNINGSFRONTEN.....	4
Facket och riskkapitalet.....	4
Var etableras nanoteknologiföretagen?	5
FRÅN ANDRA SIDAN	5
Rostad reklam.....	5

MAKRO EKONOMISK BAKGRUND

Ekonomi växer, lönekostnaderna stiger och inflationen är låg men lönekuverten blir inte tjockare! Detta till synes paradoxala förhållande förklaras till stor del av stigande kostnader för hälsoförsäkringar. I avsaknad av en allmän hälsoförsäkring är majoriteten av amerikaner försäkrade via arbetsgivaren. I jämförelse med de flesta länder i Europa väntar ingen stor pensionsbomb på att brisera i USA. Istället är den stora utmaningen att få bukt med de skenande kostnaderna för hälsovård. USA lägger närmare 15 procent av BNP på hälsovård och det skall jämföras med blyga 8 procent i Sverige. Detta trots att inte alla är försäkrade i USA och att BNP/capita är högre än i Sverige. Anledningen till de höga hälsokostnaderna i USA är givetvis flera, bl a att löneläget är högre för personal i sjukvården, den genomsnittliga amerikanen konsumerar mer vård än svensken samt att höga försäkringskostnader för sjukhus och läkare för skydd mot stämningar.

Inför det stundande presidentvalet är sjukvården en av de stora valfrågorna. I denna fråga går det att se en skiljelinje mellan president Bush och presidentkandidat Kerry. Bush förespråkar skatteincitament riktade till individer så att de kan spara till sina egna sjukvårdskostnader medan Kerry går till val på en utbyggnad av de statliga försäkringarna. Båda fokuserar mer på hur fler amerikaner skall få tillgång till sjukvård medan det andra problemet – att få bukt med de stigande kostnaderna – diskuteras mindre.

Som ett led i att minska kostnaderna förespås efterfrågan av kostnadsbesparande teknik att öka. Efterfrågan på stora och dyra ingrepp kan komma att dämpas eftersom allt färre kommer att ha råd med dem. Å ena sidan kan den förutspådda efterfrågan på billigare lösningar ge fördelar till mindre företag, utan stora FoU-avdelningar, att förse sjukvården med innovativa lösningar. Å andra sidan kan kostnadsökningar ge upphov till en politisk efterfrågan av kostnadsbesparande stordriftsfördelar, vilket kan missgynna mindre företag.

REGIONER

Konst och tillväxt

Organisationen *American for The Arts* rankar regioner i USA efter hur många konst- och konstrelaterade företag och organisationer det finns. Listan toppas av New York, Los Angeles och San Francisco, men om man sammanställer listan med hänsyn till befolkningens mängd är det Seattle, San Francisco, Los Angeles och Denver som återfinns i topp. Utan att studien specifikt visar det går det att räkna ut att det är entreprenöriella och högteknologiska regioner som ligger högst på listan. Om en region är entreprenöriell och det startas många företag, startas det sannolikt också mycket konstrelaterade företag och institutioner och det blir en gynnsam miljö för konstnärer. Slutsatsen blir att en entreprenöriell region är inte bara bra för tillväxten utan också för kulturutbudet som i sin tur är bra för tillväxten som i sin tur ...you get the point!

Källa: www.americansforthearts.org/press/prcontent.asp?id=97

De 100 snabbast växande småföretagen

Begreppet Fortune 500 är nog känt för de flesta (en årlig lista över de 500 största företagen i USA som sammanställs av tidskriften Fortune). En annan lista som kanske är intressantare är Fortune Small Business 100 - en lista över de 100 snabbast växande publika småföretagen i USA. Eftersom företagens årsredovisningar inte är offentliga i USA kan listan bara innehålla publika företag dvs företag vilkas aktier handlas på en börs och därför måste offentliggöra sin årsredovisning. Definitionen på småföretag blir därför ganska generös: företag som har en årlig omsättning på mindre än 200 miljoner US dollar.

De branscher som har flest företag på listan är *Healthcare* och *Industry* medan IKT kommer på tredje plats. New York och Kalifornien har flest företag på listan men i relation till invånare toppas listan av Nevada, Utah och Minnesota. I stort sett alla branscher finns representerade och det visar att tillväxtföretag finns i alla sektorer i ekonomin.

Källa: www.fortune.com/fortune/Fsb100

SKATTER & LAGAR

Skatt på varje match

Det finns två olika principer för beskattning av inkomst - man beskattas där man bor eller där man tjänar inkomsten. Att använda sig av principen att beskatta någon där inkomsten är intjänad kan leda till praktiska problem. I USA har det flammats upp en debatt om sk *Jock Taxes*. Det är framförallt idrottsmän och artister som drabbas. Idrottsmän i de professionella idrotterna som tävlar i olika delstater kan krävas på skatt i varje delstat de tävlat i. Förutom att det blir komplicerat att räkna ut korrekt skatt uppmuntrar ett sådant system till fusk.

Källa: Tax Foundation (2004) *Non-Resident State and Local Income Taxes: The Continuing Spread of 'Jock Taxes'* Special Report Nr 130.

Konsumtionskatt istället för inkomstskatt

I en rapport från ITPSs entreprenörskapsprogram i Los Angeles beskrivs hur det amerikanska skattesystemet används som ett verktyg i tillväxtpolitiken. Under det republikanska partiets konvent sa president Bush att skattesystemet måste bli än mer *pro-growth* (tillväxtorienterat). Detta skall göras med att minska skatterna på sparande och investeringar. Det finns för tillfället inte utrymme i USAs ekonomi för fler ofinansierade skattereformer. En av de skatter som skulle kunna höjas är skatten på konsumtion. Inom republikanska partiet börjar röster höjas för att inför just en sådan skatt. Till skillnad från försäljningskatt som finns i USA och som betalas vid köptillfälle fungerar en konsumtionskatt genom att inkomst minus sparande beskattas på en årlig basis. Annorlunda uttryckt, allt sparande är befriat från inkomstskatt. Denna skattereform skulle innebära, enligt dess förespråkare, att investeringarna skulle öka och den ekonomiska tillväxten skulle kunna ta fart.

Om en sådan skattereform genomförs i USA, vilket är osäkert även om president Bush omväljs, skulle den säkert kunna få efterföljare i andra västländer. Den pågående debatten i USA om hur skattesystemet skall bli mer tillväxtorienterat är av stort policyintresse i Sverige och med tanke på det inflytande USAs skattereformer tidigare haft finns det all anledning att följa USA-debatten noga.

Källor: Business Week, September the 20th
www.itps.se/pdf/A2004_015.pdf

UTBILDNING

Riktlinjer för utbildning i entreprenörskap

The Consortium of Entrepreneurship Education har tagit fram *national content standards* för utbildning i entreprenörskap. Översatt till svenska förhållanden skulle de kunna betraktas både som en definition av och ett slags frivilliga kunskapsmål för utbildning i entreprenörskap. Förutom att bringa klarhet i vad som avses med utbildning i entreprenörskap är syftet med dessa frivilliga kunskapsmål att ge lärare riktlinjer som hjälper dem att hitta lämpliga entreprenörskapsövningar för elever i olika åldrar. Det slutliga resultatet finns nu presenterat på konsortiets webbplats www.entre-ed.org/Standards_Toolkit/index.htm och det är fritt för alla att kopiera och nyttja dem om man så önskar.

Källa: www.entre-ed.org/

FINANSIERING

Venture Capital upp igen

Under andra kvartalet 2004 ökade venture capital investeringarna i USA och är nu de högsta på två år. Det mest positiva är att det är investeringar i tidiga faser som ökar mest. Software och Bioteknologi är de branscher som attraherar mest venture capital. Som vanligt är det Silicon Valley som får överlägst flest venture capital investeringar (38 procent) följt av New England (16 procent). Intressant att notera är att i Northwest dvs främst Seattle området, ökar antalet venture capital investeringar dramatiskt och det håller på att bli en av de mest intressanta regionerna för *venture capitalist*.

Källa: www.pwcmoneytree.com/exhibits-04Q2MoneyTreeReport.pdf

TEKNIK & FÖRETAGANDE

"Houston, we have a problem" – vi behöver låna en raketforskare

Har ditt företag ett knivigt problem att lösa? Skulle det behövas en raketforskare för att lösa det? Den amerikanska rymdstyrelsen NASA erbjuder småföretag upp till 40 timmars gratis teknisk konsulttjänst. Sedan programmet startades har NASA fått 2000 problem att lösa och enligt uppgift har NASAs forskare löst 75 procent av dem. Varför gör då NASA detta? För att USAs skattebetalare skall få mer valuta för sina skattedollar. NASA skall på detta sätt öka överföringen av teknik som NASAs rymdforskning genererar och komma näringslivet till godo. Kommer Esrange eller FOI kunna erbjuda svenska företag samma tjänst?

Källa: www.spacetechnologies.com

FÖRETAGANDE

Liten är inte minst

Det finns många exempel på storföretag som har blivit omsprungna av nya företag beroende på att det inte hängt med i teknikskiften, inte förnyat sig i den hastighet som krävs eller inte är tillräckligt lyhörda inför konsumenternas önskemål. Idrottsmän i de stora idrotterna brukar ha NIKE, Adidas eller Reebok. I den amerikanska nationalsporten Baseboll har de stora företagen förlorat marknaden till den lilla uppstickaren Majestic Athletic. Genom att alltid leverera rätt och snabbt och vara lyhörd har allt fler lag valt att använda Majestic Athletic istället för de gamla jättarna. En tillväxtorienterad ägare samt en väl fungerande kapitalmarknad gjorde att Major Athletic kunde klara av att finansiera expansionen. Majestic Athletics ägare säger att när storföretagskunder är missnöjda med sina leverantörer öppnar sig ett *window av opportunity* för småföretag. Utnyttjar småföretagen sin konkurrensfördel att agera snabbt, går det ta marknadsandelar från storföretagen.

Källor: www.majesticathletic.com/
Inc Magazine, september, 2004

Kurslitteratur on-demand

Ett bekymmer för såväl studenter som lärare är de höga kostnader för litteratur. Lärarna tvingas undervisa på litteratur de egentligen inte vill eller tvingas kopiera upp kompendier som består av hopplöck av kapitel. Alternativt behöver studenterna köpa stora mängder litteratur och det är svårt för en ansträngd studentbudget. Det Kalifornienbaserade företaget O'Reilly har funnit lösningen på problemet. En lärare kan via Internet bestämma vilka sidor eller kapital han vill använda i undervisningen och vips trycker O'Reilly upp en bok med det innehållet. Än så länge är det främst databöcker som är anslutna till O'Reilly. Iden är bra och kommer att kunna göra livet enklare för både lärare och studenter, och billigare.

Källa: www.oreilly.com/

FRÅN FORSKNINGSFRONTEN

Facket och riskkapitalet

I Kanada har man under flera år haft ett system med riskkapitalfonder som instiftas och kontrolleras av fackföreningar – Labor Sponsored Venture Capital Funds (LSVCFs). Investeringar i dessa är öppna för alla och är skattemässigt förmånliga. LSVCFs skall bidra till sysselsättning och regional ekonomisk utveckling i respektive delstat samt ta sociala hänsyn. Dessa fonder utgör majoriteten av Kanadas *venture capital*. I en nyligen publicerad forskarrapport utvärderas dessa fonder. I jämförelse med andra venture capital fonder i Kanada har avkastningen från LSVCFs varit lägre och *fund managers* har mindre erfarenhet av riskkapitalbranschen, de har en mer generell kompetens och besitter inte en djup kunskap om en specifik bransch. På den positiva sidan kan tillskrivas att LSVCFs har ökat mängden tillgängligt riskkapital i Kanada och de har också bidragit till att samarbete mellan fackföreningar och näringsliv har förbättrats. Studien visar också att skatteincitament kan frigöra stora mängder av riskvilligt kapital som annars inte varit tillgängligt.

Det är givetvis av policyintresse att utbudet av riskvilligt kapital är bra i Sverige men det finns ingen egentlig anledning att skattemässigt gynna riskkapital som kontrolleras av en viss typ av aktörer. I Sverige har t ex fackförbundet Metall startat en riskkapitalfond – Metallica - utan att det

finns en speciallagstiftning. Ett gott exempel som fler fackförbund borde ta efter.

Källor: Ayayi, A. (2004) Public Policy and Venture Capital: The Canadian Labor-Sponsored Venture Capital Funds. *Journal of Small Business Management*, 42 (3), 335-345.

www.metallica.st

Var etableras nanoteknologiföretagen?

I en nyligen publicerad studie från två forskare på UCLA studeras var nanoteknologiföretag uppstår och vilka faktorer som är viktigast för lokaliseringen. Studien visar att de regioner som har de bästa nanoteknologiforskarna, men inte nödvändigtvis flest, är de som skapar flest nanoteknologiföretag. Studien visar vidare att företagen lokaliseras i närhet till forskningsmiljön och att närvaron av venture capital inte har speciellt stor påverkan, istället säker sig riskkapitalet till företagen. Liknande resultat fick även en annan studie Zhang (Forthcoming). Med utgångspunkt från

dessa forskningsresultat borde Sverige satsa mer på forskning i världsklass istället för på bredd.

Källor: www.international.ucla.edu/article.asp?parentid=9580

Zhan, J. (Forthcoming) *Venture Capital Backed University Spinoffs*. PPIC report.

FRÅN ANDRA SIDAN

Rostad reklam

Pennor och kaffemuggar är vanligt reklammaterial från företag. Men för de företag som vill skilja ur sig ur mängden finns det alternativ. Det New York-baserade företaget LC Premiums har utvecklat och marknadsför en reklambrödrost! Den har inte bara företagets logotyp på sidan utan den rostar även in logotypen på brödskivan.

Källa: www.lcpremiums.com

ITPS bedriver tillsammans med NUTEK programmet Entreprenörskap och småföretagsutveckling i USA. Programmet studerar företagens, speciellt småföretagens, ramvillkor i stort, ex skatter, och den politik som bedrivs på federal, delstatlig och lokal nivå för att främja entreprenörskap.

Programmet studerar också de förutsättningar som utgör en grund för de gynnsamma villkoren för entreprenörer i USA såsom utbildningssystemet samt olika stödformer till företag och entreprenörer

Har du några frågor eller vill du veta mer om programmet kontakta gärna programansvarig Marcus Zackrisson (marzus.zackrisson@itps.se) eller analytiker John Vallon (john.vallon@itps.se)