

KVINNER, KONTEKST OG KONKURRANSE: F

Funn fra et labeksperiment i Uganda



KJETIL BJORVATN er professor i samfunnsøkonomi ved Norges Handelshøyskole, med utviklingsøkonomi som spesialområde.



RANVEIG FALCH jobber for forskningsgruppen The Choice Lab ved Institutt for samfunnsøkonomi, NHH. Hun tar mastergrad ved instituttet og skrev sin masteroppgave om entreprenørskap og funksjonshemming i Uganda.



ULRIKKE JOHANNE VOLTERSVIK HERNÆS tar mastergrad i samfunnsøkonomi ved NHH og skrev masteroppgave om barrierer til entreprenørskap blant funksjonshemmede i Uganda.

1. INNLEDNING

Unge mennesker i fattige land må i stor grad skape sine egne arbeidsplasser. Industri og storskalajordbruk er lite utviklet, og en stilling i det offentlige krever som regel høy utdanning. Mulighetene i det formelle arbeidsmarkedet er derfor små. Kvinner har særlig vanskelig for å finne arbeid, blant annet fordi de ofte er mindre mobile enn menn. Løsningen for mange blir å skape sin egen bedrift.

Det har i den senere tiden vært knyttet stor optimisme til entreprenørskap som en vei ut av fattigdom. Mikrofinansbevegelsen er basert på at fattige mennesker har både vilje og evne til å skape lønnsomme bedrifter som gir en stabil inntekt for eieren og skaper arbeidsplasser for andre. Men forskning viser at langt ifra alle mennesker er potensielle entreprenører, og at

effekten av mikrofinans er betinget av egenskapene til låntakerne.¹ En viktig egenskap hos entreprenører er konkurransevilje, som er en spore til innovasjon og vekst.

I denne artikkelen sammenligner vi konkurransevilje mellom ulike grupper i et utviklingsland, Uganda. Mer spesifikt sammenligner vi menn og kvinner, og by og bygd. Vår studie har potensielt viktige implikasjoner for utforming av politikk for fattigdomsreduksjon. For grupper hvor konkurransevilje står sterkt, kan mikrofinans trolig være et fornuftig inngrep, mens der hvor konkurranseviljen står svakere, kan det være mer hensiktsmessig å tilby arbeid.

1. Se for eksempel Woodruff (2007), Banerjee mfl. (2010), de Mel mfl. (2008) og Berge mfl. (2011).

Kjønnsperspektivet i vår studie bygger på forskning som viser at menn er mer konkurransevillige enn kvinner. For eksempel viser Flory mfl. (2010) at kvinner i langt mindre grad enn menn velger å søke på stillinger hvor konkurranse på arbeidsplassen bestemmer lønnen. Litteratur fra psykologien viser at kjønnsforskjellen i konkurransevilje starter tidlig (for eksempel er gutters lek langt mer konkurranseorientert enn jenters) og utvikler seg i løpet av puberteten.² Både genetiske faktorer og omgivelsene kan forklare dette mønsteret. Menn kan få flere barn enn kvinner, noe som igjen betyr at den genetiske gevinsten av å vinne i konkurransen om reproduksjon er størst for menn.

Det geografiske perspektivet i vår studie, altså by versus bygd, er motivert ut fra forskning som viser betydningen av omgivelsene for konkurranseviljen. For eksempel viser Zhang (2011) at mens kvinner i etniske minoriteter i Kina er mindre villige til å konkurrere enn menn, så er det ingen kjønnsforskjell i konkurranseviljen blant majoritetsbefolkningen (noe som tilskrives majoritetens eksponering for kommunistisk ideologi). En annen studie finner at kvinner i et matriarkalsk samfunn i India konkurrerer mer enn menn, mens menn konkurrerer mer enn kvinner i et patriarkalsk samfunn i Tanzania (Gneezy mfl. 2009).³ Douoguih (2011) studerer forskjeller i konkurransevilje mellom rurale og urbane Ghana og finner at viljen til å konkurrere er større i den urbane enn i den rurale konteksten.

For å analysere betydningen av kjønn og kontekst for konkurransevalget baserer vi oss på eksperimentell økonomisk metode, et såkalt labeksperiment. Deltakerne blir her plassert i mest mulig identiske omgivelser (en lab) og gjennomfører oppgaver og treffer valg med penger som belønning. Identiske omgivelser minimerer risikoen for at eksterne forhold, slik som intervju situasjonen, påvirker dataene. Pengepremiene bidrar til at deltakerne gjør sitt beste når de treffer sine valg, noe som også øker kvaliteten på dataene. Ved å endre på

2. Se Niederle og Vesterlund (2007) for diskusjon og referanser. Se også Almås mfl. (2011) for en ny studie av kjønn og konkurransevilje basert på norske data.

3. Tilsvarende viser Booth og Nolan (2009) at jenter fra pikeskoler er like konkurransevillige som gutter fra blandede skoler, og mer konkurransevillige enn jenter som går på blandede skoler. Cárdenas mfl. (2011) viser, overraskende nok, at kvinner i Colombia er like konkurransevillige som menn, mens kvinner i Sverige er mindre konkurransevillige enn menn.

SAMMENDRAG

Det har i den senere tid vært knyttet stor optimisme til entreprenørskap som vei ut av fattigdom. Mikrofinansbevegelsen, for eksempel, bygger på idéen om at fattige mennesker har kunnskapene og holdningene som skal til for å skape levedyktige bedrifter, men at de mangler den nødvendige kapitalen for å realisere sitt potensial. Men mange studier viser at denne idéen er for optimistisk, og at mikrofinans typisk skaper mikrobedrifter men ikke noe utover dette. I denne artikkelen studerer vi konkurransevilje, som er en viktig egenskap hos en entreprenør. Uten vilje til å konkurrere, er det liten grunn til å tro at tiltak slik som mikrofinans vil kunne skape dynamiske bedrifter. Vi analyser konkurransevilje innenfor rammen av et labeksperiment i et fattig land, Uganda. Inspirert av den etablerte litteraturen, undersøker vi forskjellene i konkurransevilje mellom kjønnene og mellom by og bygd. Hovedfunnene er at konkurranseviljen er størst blant menn og størst i den urbane konteksten, og videre at kjønnsforskjellene kun er signifikant på landsbygden. Vår studie har implikasjoner for bistandspolitikk, blant annet for å forstå potensialet til mikrofinans som vei ut av fattigdom.

noen parametere, slik som priser, informasjon eller handlingsvalg, mens alt annet holdes likt, kan man isolere betydningen av enkeltfaktorer og dermed få en bedre forståelse for hva som påvirker menneskelig adferd.⁴

Labeksperiment er en metode som er mye brukt i adferdsøkonomi, et felt innenfor økonomifaget som har fått stor oppmerksomhet de seneste årene. Menneskelig adferd er kompleks og ikke alltid i tråd med standardantagelsen i økonomifaget om snever nyttemaksimering. For eksempel har holdninger til ulikhet, sosiale normer og tidsinkonsistens betydning for individuelle valg, og dermed også for økonomien som helhet. Også innenfor utviklingsøkonomi har eksperimentell

4. For en diskusjon av labeksperiment som metode, se Levitt og List (2007).

TABELL 2.1 Presentasjon av utvalget

	(1) ALLE	(2) KAMPALA	(3) TORORO	(4) DIFFERANSE
KVINNE	0,51 (0,50)	0,52 (0,50)	0,50 (0,50)	0,02 (0,04)
ALDER	16,80 (0,48)	16,50 (0,47)	17,10 (0,49)	-0,70*** (0,03)
TV	0,45 (0,50)	0,65 (0,48)	0,26 (0,44)	0,40*** (0,03)
KJØTT	1,72 (1,40)	1,71 (1,51)	1,73 (1,30)	-0,02 (0,10)
OBSERVASJONER	780	381	399	780

Merknad: Tabellen rapporterer gjennomsnittsverdier for ulike bakgrunnsvariabler og utvalg. Kvinne er en dummyvariabel som tar verdien 1 om deltakeren er kvinne. Alder viser deltakerens alder i antall år. TV er en dummyvariabel som tar verdien 1 om deltakeren har TV hjemme. Kjøtt er antall ganger deltakeren spiser kjøtt i uken. I kolonne (1), (2) and (3) presenteres standardavvik i parentes. I kolonne (4) presenteres differansene mellom Kampala- og Tororo-utvalget med standardfeil i parentes; *p<0,10, **p<0,05, ***p<0,01.

økonomi hatt stor fremgang, både i form av labstudier, feltstudier og kombinasjonen av data fra lab og felt.⁵

Vi finner i vår studie at menn er mer villige til å konkurrere enn kvinner: 38 prosent av mennene og 25 prosent av kvinnene velger konkurranse. Men vi finner også at konkurranseviljen er betinget av kontekst: 37 prosent av deltakerne i byen valgte å konkurrere, mot 26 prosent på landsbygden. Korrigert for andre forhold som påvirker konkurransevalget, slik som kunnskapsnivå og risikovilje, finner vi ingen statistisk signifikant forskjell mellom kjønnene i det urbane området, men en betydelig forskjell på landsbygden. Vår hovedkonklusjon er dermed at kontekst er avgjørende for konkurransevilje, og vår hypotese er at forskjeller i sosiale normer mellom by og bygd er viktig i denne sammenheng.⁶ Avslutningsvis analyserer vi om menn konkurrerer for mye og kvinner for lite, og finner at svaret på begge disse spørsmålene er nei. Resten av artikkelen er organisert på følgende måte: Del 2 beskriver deltakerne, del 3 gir en introduksjon til labeksperimentet, del 4 analyserer hvilke faktorer som bestemmer vilje til å konkurrere, mens del 5 avslutter.

5. For eksempel bruker Nava mfl. (2006) eksperimentell økonomi for å studere betydningen av tidsinkonsistens for spareadferd i Filippinene, mens Karlan (2005) studerer betydningen av tillit for medlemmer av lånegrupper i Peru.

6. Kjønnsforskjellene i lese- og skriveferdigheter er en indikasjon på at likestillingen står svakere på landsbygden. Tall fra Uganda National Household Survey 2005/2006 (www.ubos.org) viser at 89 prosent av mennene og 83 prosent av kvinnene i byen kan lese og skrive. Tilsvarende tall på landsbygden er 74 prosent og 58 prosent.

2. DELTAKERNE

Deltakerne i undersøkelsen består av 780 ungdomsskoleelever, 381 fra Kampala og 399 fra Tororo. Kampala er Ugandas hovedstad og er med sine rundt 1,5 millioner innbyggere landets største og viktigste handelssentrum. Tororo er et ruralt distrikt i østlige Uganda med 450 000 innbyggere, hvorav cirka 40 000 bor i Tororo by. Av Ugandas befolkning på 27, 2 millioner bor 85 prosent i rurale områder, med jordbruk som viktigste inntektskilde.⁷

Tabell 2.1 gir en oversikt over deltakerne. Kolonne (1), (2) og (3) presenterer gjennomsnittsdeltakeren fra hele utvalget, Kampala og Tororo. Kolonne (4) viser forskjellene mellom deltakerne fra Kampala og Tororo.

Vi observerer at hele utvalget er balansert med hensyn til kjønn, og at gjennomsnittsalderen er i underkant av 17 år. Deltakerne i Kampala er i snitt åtte måneder eldre enn deltakerne i Tororo. Ikke overraskende er det mindre vanlig å ha TV i rurale Tororo enn i urbane Kampala. Antall ganger man spiser kjøtt til middag er en indikasjon på velstand. Vi ser at gjennomsnittsdeltakeren i begge utvalg spiser kjøtt nesten to ganger i uken.

3. GJENNOMFØRING AV EKSPERIMENTET

Til sammen gjennomførte vi 20 labsesjoner, ti i Kampala og ti i Tororo. Pengepremier ble gitt for hver enkelt oppgave for å sikre at deltakernes svar i størst

7. Tall fra Statistical Abstract 2009, Uganda Bureau of Statistics, www.ubos.org.

TABELL 4.1 Oppsummerende statistikk

	KAMPALA			TORORO		
	MENN	KVINNER	DIFFERANSE	MENN	KVINNER	DIFFERANSE
KONKURRANSE	0,40 (0,49)	0,35 (0,48)	0,06 (0,05)	0,37 (0,48)	0,16 (0,37)	0,26*** (0,02)
KUNNSKAP	6,73 (1,89)	6,00 (1,80)	0,73*** (0,19)	6,28 (1,84)	4,95 (1,91)	1,33*** (0,19)
SELVTILLIT	1,03 (2,28)	0,49 (2,12)	0,55*** (0,23)	0,58 (2,38)	-0,1 (2,36)	0,66*** (0,24)
RISIKO	1,26 (0,89)	1,16 (0,82)	0,10 (0,09)	1,01 (0,70)	0,99 (0,75)	0,02 (0,07)

Merknad: Konkurransen er en indikatorvariabel som tar verdien 1 om deltakeren velger å konkurrere og 0 ellers. Kunnskap viser antall rette på første runde av kunnskapsprøven. Selvtillit viser hvor godt kandidaten tror han/hun har gjort det i forhold til de andre i rommet. Risiko angir antall ganger deltakeren valgte det risikable alternativet. Standardavvik i parentes under «Menn» og «Kvinner», standardfeil i parentes under «Differanse». Standardfeil i parentes, hvor *p<0,10, **p<0,05, ***p<0,01.

mulig grad reflekterte deres evner, oppfatninger og preferanser.

Konkurransetilleggsprisen ble målt som valget mellom en fastpris eller en konkurransebasert pris i en kunnskapsprøve.⁸ Vi gjennomførte to runder med kunnskapsprøver bestående av ti spørsmål om generell kunnskap og matematikk. Hvert spørsmål hadde fire svaralternativer, hvorav ett svar var riktig. I den første runden fikk alle deltakerne en fastpris på 200 Uganda Shilling (Ush) for hvert riktige svar. I forkant av den andre runden fikk deltakerne spørsmål om hvorvidt de i den forestående kunnskapsprøven ønsket en fastpris, som i den forrige runden, eller en konkurransebasert pris; 500 Ush per riktige svar dersom man i andre runde oppnådde minst like mange riktige svar som gjennomsnittet i den første runden, og 0 Ush dersom man oppnådde mindre enn gjennomsnittet. *Konkurransen* er en indikatorvariabel som tar verdien 1 om deltakeren valgte å konkurrere, og null dersom fastprisen ble valgt.

I tillegg til kjønn og kontekst kontrollerte vi for en rekke faktorer som potensielt kunne påvirke konkurransevalget. For eksempel er det rimelig å tro at konkurransevalget er avhengig av hvor godt deltakeren faktisk gjorde det i den første runden av kunnskapsprøven. *Kunnskap* viser antall rette på denne prøven. En annen faktor vi kontrollerte for, var risikotilleggsprisen. For å beregne

risikotilleggsprisen kunne deltakerne ved tre anledninger velge å få 2.000 Ush garantert eller satse for å vinne 4.000 Ush. Sannsynligheten for å vinne 4.000 Ush var henholdsvis 25 prosent, 50 prosent og 75 prosent. *Risiko* viser antall ganger deltakeren valgte å satse. Videre kontrollerte vi for selvtillit. Deltakerne ble etter den første kunnskapsprøven spurt hvor mange riktige svar de trodde de hadde, og hvor mange de trodde de andre i sesjonen i gjennomsnitt hadde svart riktig. *Selvtillit* definerer vi som differansen mellom hvor mange rette de tror de selv har, og hvor mange rette de tror resten av gruppen har.

4. ANALYSE: KVINNER OG KONKURRANSE

4.1 OPPSUMMERENDE STATISTIKK

Tabell 4.1 viser gjennomsnittsobservasjoner fra labeksperimentene for hvert område, fordelt på kjønn og differansen mellom kjønnene i hvert område. Vi ser at konkurranseviljen gjennomgående er større i Kampala (40 prosent blant menn, 35 prosent blant kvinner) enn i Tororo (37 prosent blant menn, 16 prosent blant kvinner). Begge steder konkurrerer menn mer enn kvinner, men vi ser at differansen mellom kjønnene er størst, og bare signifikant, i Tororo (26 prosentpoeng).

På kunnskapstestene gjør menn det bedre enn kvinner, og med 6,73 riktige svar av 10 mulige gjør menn fra Kampala det best av alle. Kvinner fra Kampala scorer høyere (6 rette) enn kvinner fra Tororo (4,95 rette).

Vi ser videre at menn har større selvtillit enn kvinner; i Kampala er differansen 0,55 og i Tororo 0,66. Menn

8. Niederle og Vesterlund (2007) benytter et tilsvarende mål på konkurransevilje.

TABELL 4.2 Konkurransen

	(1) ALLE	(2) ALLE	(3) KAMPALA	(4) TORORO	(5) KVINNE	(6) MANN
KVINNE	-0,10*** (0,03)	-0,16*** (0,05)	-0,04 (0,05)	-0,14*** (0,05)	----	----
KAMPALA	0,07** (0,03)	0,01 (0,05)	----	----	0,16*** (0,05)	-0,00 (0,05)
KVINNE×KAMPALA	----	0,14** (0,07)	----	----	----	----
RISIKO	0,04** (0,02)	0,04* (0,02)	0,07** (0,03)	-0,00 (0,03)	0,02 (0,03)	0,06* (0,03)
KUNNSKAP	0,02*** (0,01)	0,02** (0,01)	0,00 (0,01)	0,04*** (0,01)	0,01 (0,01)	0,04*** (0,01)
SELVTILLIT	0,02*** (0,01)	0,02*** (0,01)	0,02* (0,01)	0,02*** (0,01)	0,03*** (0,01)	0,02 (0,01)
KONSTANT	0,13** (0,07)	0,18*** (0,07)	0,28*** (0,10)	0,10 (0,08)	0,11 (0,07)	0,07 (0,10)
OBSERVASJONER	780	780	381	399	396	384

Merknad: Kvinne er en indikatorvariabel som tar verdien 1 om det er en kvinne og 0 om det er en mann. Kampala er en indikatorvariabel som tar verdien 1 dersom deltakeren går på skole i Kampala og 0 ellers. Kvinne x Kampala er et interaksjonsledd som viser Kvinne multiplisert med Kampala. Risiko angir antall ganger deltakeren valgte det risikable alternativet. Kunnskap viser antall rette i første runde av kunnskapstesten. Selvtillit viser hvor godt kandidaten tror han/hun har gjort det i forhold til de andre i rommet. Standardfeil i parentes, hvor *p<0,10, **p<0,05, ***p<0,01.

fra Kampala har høyest selvtillit: I gjennomsnitt tror de at de har 1,03 flere rette enn resten av gruppen på kunnskapstesten. Også kvinner i Kampala tror de gjør det bedre enn resten, og vi ser at deres selvtillit er nokså lik den som menn i Tororo gir uttrykk for (henholdsvis 0,49 og 0,58). Kvinner i Tororo, derimot, har lavest selvtillit av alle, og med et gjennomsnitt på *Selvtillit* på -0,1 er dette den eneste gruppen som tror de gjør det dårligere enn resten.⁹ Buchanan and Selmon (2008) viser at kvinner gjennomgående har lavere selvtillit enn menn. Særlig gjelder dette i patriarkalske samfunn der kjønnsrollesosialiseringen står sterkt, noe som kan forklare det faktum at kvinner i Tororo er gruppen med lavest selvtillit.

Risikoviljen er ikke vesentlig forskjellig mellom menn og kvinner, og heller ikke mellom by og bygd. Med i gjennomsnitt 1,26 risikovalg av tre mulige er likevel menn i Kampala den gruppen som er mest villig til å ta risiko.¹⁰

9. Nå vet vi at kvinnene i Tororo også gjør det dårligere på kunnskapstesten enn kvinnene i Kampala, men selv når vi korrejerer for kunnskap, har kvinnene i Tororo mindre tro på egne prestasjoner enn andres.

10. For studier av kjønn og risikovilje, se Croson og Gneezy (2004) og Eckel og Grossman (2008).

4.2 HVORFOR KONKURRERER KVINNER MINDRE ENN MENN?

Kvinner og menn er forskjellige langs en rekke dimensjoner: Kvinner gjør det jevnt over dårligere på kunnskapstestene, har lavere selvtillit, og er (marginalt) mindre villige til å ta risiko. Skyldes den lavere viljen til å konkurrere disse forskjellene i kunnskapsnivå og preferanser? Eller har kvinnene en mer grunnleggende aversjon mot konkurranse, slik at de konkurrerer mindre enn menn selv når vi korrejerer for disse forskjellene?

For å svare på dette spørsmålet kjører vi regresjoner med *Konkurranse* som avhengig variabel, hvor vi i tillegg til indikatorvariabelen *Kvinne* kontrollerer for en rekke variabler som det er rimelig å tenke seg kan spille en rolle for konkurransevalget. Dersom *Kvinne* er signifikant selv når vi kontrollerer for alle de andre faktorene, vil det være en indikasjon på at kvinner er forskjellige fra menn når det gjelder vilje til å konkurrere.

Regresjon (1) i tabell 4.2 viser at for hele utvalget er kvinnene signifikant mindre tilbøyelige til å konkurrere enn menn. Forskjellen er signifikant på 1-prosentnivå, og den estimerte koeffisienten på 10 prosentpoeng er betydelig, sett i lys av det faktum at konkurransevillen for hele utvalget er 32 prosent. Regresjonen viser

også at deltakerne i Kampala er 7 prosentpoeng mer villige til å konkurrere enn de i Tororo, kontrollert for andre forskjeller mellom områdene slik som kunnskapsnivå. Videre ser vi at risikovilje, kunnskapsnivå og selvtillit er faktorer som predikerer vilje til å konkurrere, og at de estimerte koeffisientene har de forventede fortegnene.

Er kjønnsforskjellen i konkurransevilje avhengig av urban eller rural kontekst? For å svare på dette spørsmålet inkluderer vi i regresjon (2) interaksjonsleddet *Kvinne*×*Kampala*, som fanger opp om kvinner i Kampala er signifikant forskjellige fra kvinner i Tororo. Vi ser at interaksjonseffekten er positiv og signifikant på 5-prosentnivå. Kvinner i Kampala er med andre ord vesentlig mer konkurransevillige enn kvinner i Tororo. Forskjellen mellom kjønnene i Tororo fanges her opp av *Kvinne*, som altså indikerer at kvinner i Tororo er 16 prosentpoeng mindre tilbøyelige til å konkurrere enn menn i samme region. Forskjellen mellom menn og kvinner i Kampala finner man ved å summere *Kvinne* og *Kvinne*×*Kampala*, som gir en estimert koeffisient på -0,03, som er langt fra signifikant (p -verdi = 0,59). Vi kan altså ikke avfeie at kvinner i Kampala er like konkurransevillige som menn. Merk for øvrig at det å bo i Kampala ikke gjør menn mer konkurransevillige, noe vi ser av *Kampala*-indikatoren, som er estimert til nær null. Det at Kampala-faktoren kun betyr noe for kvinner, gir støtte til antakelsen om at forskjeller i holdninger til kvinner i by og bygd påvirker kvinners vilje til å konkurrere. En alternativ hypotese ville vært at det er en mer utviklet konkurransekultur i Kampala enn i Tororo, men hvis dette hadde vært tilfellet, så skulle vi forventet at Kampala-faktoren også var signifikant for menn, noe den altså ikke er.¹¹

Regresjon (3) og (4) splitter opp utvalget i henhold til region. Disse separate regresjonene bekrefter det vi fant i regresjon (2), nemlig at kvinner har signifikant mindre konkurransevilje enn menn i Tororo (en estimert koeffisient på -14 prosentpoeng, signifikant på

1-prosentnivå), men ikke i Kampala (en estimert koeffisient på -4 prosentpoeng, men ikke signifikant forskjellig fra null). Regresjonene viser også at risikovilje og selvtillit er signifikante forklaringsfaktorer for konkurransevalg i Kampala, mens kunnskapsnivå, selvtillit og tidspreferanse er viktig for dette valget i Tororo.

Regresjon (5) og (6) ser på kvinner og menn hver for seg og får frem om det er forskjeller mellom kvinner og menn med hensyn til hvilke faktorer som driver konkurransevalget. Vi ser at for kvinner er det å bo i Kampala viktig, i tråd med interaksjonsleddet i Regresjon (2). I tillegg betyr selvtillit mye: Ved å gå fra en selvtillitsscore på omkring null (som er gjennomsnittet for kvinner i Tororo) til omkring 1 (som er gjennomsnittet for menn i Kampala) øker sannsynligheten for å velge konkurranse med 3 prosentpoeng. Sett i lys av det faktum at 16 prosent av kvinnene i Tororo faktisk velger å konkurrere, er en økning på 3 prosentpoeng ikke uvesentlig. For menn viser regresjon (6) at risikovilje og kunnskap er viktige faktorer. For eksempel indikerer den estimerte koeffisienten på 0,04 på *Kunnskap* at hvert ekstra riktige svar på kunnskapsprøven øker konkurranseviljen med 4 prosentpoeng.

4.3 KONKURRERER MENNENE FOR MYE OG KVINNENE FOR LITE?

Konkurranse skaper både vinnere og tapere. Er mennene for optimistiske og kvinnene for pessimistiske i valget mellom fast lønn og konkurransebasert lønn? Niederle og Vesterlund (2007) viser at kvinner kunne tjent på å konkurrere mer, mens menn burde konkurrert mindre. Vi analyserer spørsmålet om «for mye konkurranse» ved å se på hvor mange som mislykkes i konkurransen, og som dermed ikke mottar noen utbetaling for den andre kunnskapstesten. «For lite konkurranse» måler vi blant gruppen som ikke velger å konkurrere, men som i andre runde av kunnskapsprøven oppnår en høyere score enn gjennomsnittet (fra første runde), og som dermed ville ha tjent på å ha konkurrert.

Hovedinntrykket fra tabell 4.3 er at kvinner konkurrerer for mye og menn for lite, altså motsatt av hva Niederle og Vesterlund finner i sin artikkel. Regresjon (1) forteller oss at kvinner er 18 prosentpoeng mer tilbøyelige enn menn til å mislykkes i konkurransen. Siden konstantleddet viser at om lag 43 prosent av mennene

11. En annen mulig forklaring er at de mest konkurransevillige kvinnene drar til byen, hvor utdanningen og karrieremulighetene er bedre. Vi har imidlertid informasjon om hvem deltakerne bor hos, og dersom mobilitet var en viktig faktor, skulle vi forvente at flere av kvinnene i byen bodde hos andre enn foreldrene. Dette finner vi ikke. Rett nok er det flere i Kampala som bor uten far og/eller mor, men det er ingen signifikante forskjeller mellom kjønnene langs denne dimensjonen.

TABELL 4.3 For mye eller for lite konkurranse?

	(1) FOR MYE	(2) FOR MYE	(3) FOR LITE	(4) FOR LITE
KVINNE	0,18*** (0,07)	0,29*** (0,11)	-0,19*** (0,04)	-(0,01)
KAMPALA	-0,03 (0,07)	0,03 (0,08)	0,19*** (0,04)	0,15** (0,06)
KVINNE×KAMPALA	----	-0,18 (0,13)	----	0,07 (0,09)
KONSTANT	0,43*** (0,05)	0,40*** (0,06)	0,50*** (0,04)	0,52*** (0,04)
OBSERVASJONER	247	247	533	533

Merknad: «For mye» er en indikatorvariabel som tar verdien 1 dersom deltakeren har valgt å konkurrere, men oppnår utbetaling null, og 0 dersom deltakeren har valgt å konkurrere og oppnår en positiv utbetaling; «For lite» er en indikatorvariabel som tar verdien 1 dersom deltakeren har valgt å ikke konkurrere og i andre runde av kunnskapsprøven oppnår minst like mange rette som gjennomsnittet i den første runden av kunnskapsprøven, og dermed ville fått utbetalt et høyere beløp om de hadde valgt å konkurrere, og 0 dersom kandidaten har valgt å ikke konkurrere og oppnår mindre enn gjennomsnittet. Kvinne er en indikatorvariabel som tar verdien 1 om det er en kvinne og 0 om det er en mann. Kampala er en indikatorvariabel som tar verdien 1 dersom deltakeren går på skole i Kampala og 0 ellers; Kvinne x Kampala er et interaksjonsledd som viser Kvinne multiplisert med Kampala. Standardfeil i parentes, hvor *p<0,10, **p<0,05, ***p<0,01.

mislyktes, innebærer dette at det tilsvarende tallet for kvinnene er omtrent 61 prosent. Med andre ord; mer enn halvparten av kvinnene som valgte å konkurrere, burde ikke gjort det.¹²

I regresjon (2) introduserer vi interaksjonsleddet *Kvinne×Kampala*. Den estimerte koeffisienten på interaksjonsleddet er stor, men (så vidt) ikke signifikant ($p = 0,18$). Tallene viser likevel at det først og fremst er kvinner i Tororo som taper i konkurransen, noe som i hvert fall delvis må tilskrives det lavere kunnskapsnivået blant kvinnene der.

Når vi så ser på spørsmålet om for lite konkurranse og fokuserer på gruppen som valgte å ikke konkurrere, indikerer den negative koeffisienten på *Kvinne* at en vesentlig mindre andel av kvinnene hører til kategorien som burde ha konkurrert. Regresjon (3) og (4) indikerer at kvinnene er omtrent 20 prosentpoeng mindre tilbøyelige enn mennene til å konkurrere for lite. Konstantleddet i regresjon (4) indikerer at 52 prosent av mennene i Tororo ville ha vunnet på å konkurrere, mens Kampala-indikatoren i samme regresjon viser at ytterligere 15 prosentpoeng av mennene i Kampala ville gjort det samme. Den positive Kampala-faktoren

reflekterer trolig at scoren på kunnskapsprøven var høyere i Kampala enn i Tororo.

5. KONKLUSJON

Konkurransevilje er viktig for entreprenørskap og derfor viktig for økonomisk utvikling. Særlig i fattige land, hvor mangel på arbeidsplasser gjør at unge mennesker må starte egne bedrifter for å skaffe seg en inntekt, er det viktig å forstå hva som bestemmer entreprenørskap, og hvordan entreprenørskap kan stimuleres.

Våre funn viser at menn har større konkurransevilje enn kvinner, også når vi kontrollerer for risiko-vilje, kunnskap og selvtillit, men at kjønnsforskjellen er betinget av kontekst: Mens kvinner konkurrerer signifikant mindre enn menn på landsbygden, er det ingen signifikante kjønnsforskjeller i konkurransevilje i byen. Konkurranse gir mulighet for høy gevinst, men også for tap. Noen er for forsiktige og velger en fast avlønning når de burde ha valgt konkurranse: I vårt eksperiment konkurrerer menn for lite. Noen velger konkurranse, men mislykkes og går på et tap: I vårt eksperiment konkurrer kvinner for mye.

Hvilke lærdommer kan vi trekke fra vår studie? På et overordnet nivå indikerer våre funn at effekten av en politikk som baserer seg på entreprenørskap som en vei ut av fattigdom, er avhengig av kontekst, og at det derfor er viktig å ha en grundig forståelse av de lokale forholdene før man setter i gang tiltak slik som mikrofinans. Mer spesifikt tyder våre (og andres) funn

12. Merk at 73 prosent av mennene og 35 prosent av kvinnene i Niederle og Vesterlunds studie valgte konkurranse, og at kvinner og menn presterte like godt på kunnskapsprøven. Den høye konkurranseviljen blant menn i deres studie og de relativt svakere kunnskapene blant kvinner i vår studie kan forklare hvorfor vi kommer frem til ulike svar på spørsmålet om deltakerne konkurrerer for lite eller for mye.

på at denne type politikk kan være mer effektiv for menn enn kvinner, og mer effektiv i en urban enn i en rural kontekst. For å redusere fattigdom blant kvinner på landsbygden kan det derfor tenkes at det å skape arbeidsplasser er et langt mer effektivt virkemiddel enn det å stimulere til entreprenørskap, for eksempel gjennom mikrofinans.

Mer forskning må imidlertid til for å kunne si noe bastant om implikasjoner for policy. Dette betyr både flere labundersøkelser på konkurransevilje, kjønn og kontekst for å se om resultatene er robuste, men også det å koble labundersøkelser med feltstudier for å se om adferd i laben korresponderer med adferd i menneskers daglige virke. M

REFERANSER

- Almås, Ingvild, Alexander W. Cappelen, Kjell G. Salvanes, Erik Ø. Sørensen, og Bertil Tungodden. 2011. Explaining gender differences in competitiveness. Upublisert manuskript.
- Banerjee, Abhijit, Esther Duflo, Rachel Glennerster og Cynthia Kinnan. 2010. The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. MIT Department of Economics. Upublisert manuskript.
- Booth, Allison L. og Patrick Nolen. 2009. Choosing to compete: How different are girls and boys? *Discussion Paper*. London: Centre for Economic Policy Research.
- Buchanan, Tom og Nikesha Selmon. 2008. Race and Gender Differences in Self-efficacy: Assessing the Role of Gender Role Attitudes and Family Background. *Sex Roles*, 58:822–836.
- Cárdenas, Juan-Camilo, Anna Dreber, Emma von Essen og Eva Ranehill. 2011. Gender differences in competitiveness and risk taking: comparing children in Colombia and Sweden. *SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance*.
- Croson, Rachel og Uri Gneezy. 2004. Gender Differences in Preferences. *Journal of Economic Literature*, 47(2):448–474.
- de Mel, Suresh, David McKenzie og Christopher Woodruff. 2008. Returns to capital in microenterprises: Evidence from a field experiment. *Quarterly Journal of Economics*, 123(4): 1329–1371.
- Dougui, Kahwa C. 2011. Essays in Experimental Economics with Implications for Economic Development. Ph.D. dissertation, Department of Economics. College Park: Faculty of the Graduate School of University of Maryland.
- Eckel, Catherine C. og Philip J. Grossman. 2008. Men, Women and Risk Aversion: Experimental Evidence. I *Handbook of Experimental Economics Results*, (red.) Charles Plott og Vernon Smith. New York: Elsevier.
- Flory, Jeffrey A., Andreas Leibbrandt og John List. 2010. Do Competitive Work Places Deter Female Workers? A Large-Scale Natural Field Experiment on Gender Differences in Job-Entry Decisions. *NBER Working Paper Series* w16546.
- Gneezy, Uri, Kenneth L. Leonard og John A. List. 2009. Gender differences in competition: Evidence from a matrilineal and patriarchal society. *Econometrica*, 77(5):1637–1664.
- Karlan, Dean. 2005. Using Experimental Economics to Measure Social Capital and Predict Financial Decisions. *American Economic Review*, 95(5):1688–1699.
- Levitt, Steven D. og John A. List. 2007. What do laboratory experiments tell us about the real world? *Journal of Economic Perspectives*, 21(2):153–174.
- Nava, Ashraf, Dean Karlan og Wesley Yin. 2006. Tying Odysseus to the mast: Evidence from a commitment savings product in the Philippines. *Quarterly Journal of Economics*, 121(2):635–672.
- Niederle, Muriel og Lise Vesterlund. 2007. Do women shy away from competition? Do men compete too much? *Quarterly Journal of Economics*, 122: 1067–1101.
- Oppedal Berge, Lars-Ivar, Kjetil Bjorvatn og Bertil Tungodden. 2011. Human and financial capital for microenterprise development: Evidence from a field and lab experiment in Tanzania. *NHH Discussion Paper* 1/2011, www.nhh.no.
- Zhang, Jane. 2011. Do Women in China Compete Just As Much As Men? Experimental Evidence from a Cultural Laboratory. University of California at Berkeley. Upublisert manuskript.
- Woodruff, Christopher. 2007. Self employment: Engine of growth or self-help safety net? Kapittel 4 i Pierella Paci og Pieter Serneels, red., *Employment and Shared Growth: Rethinking the role of labor mobility for development*, World Bank, Washington D.C.