



# Komparativ analyse av offentlig innsats for gründere og oppstartsbedrifter i sammenlignbare land

*Rapport utarbeidet for Nærings- og fiskeridepartementet*

## Om Oslo Economics

*Oslo Economics utreder samfunnsfaglige problemstillinger og gir råd til bedrifter, myndigheter og organisasjoner. Våre analyser kan være et beslutningsgrunnlag for myndigheter, et informasjonsgrunnlag i rettslige prosesser, eller for interesseorganisasjoner. Vi forstår problemstillingene som oppstår i skjæringspunktet mellom marked og politikk.*

*Oslo Economics er et samfunnsfaglig rådgivningsmiljø med erfarne konsulenter med bakgrunn fra offentlig forvaltning og ulike forsknings- og analysemiljøer. Vi tilbyr innsikt basert på bransjeerfaring, fagkompetanse og et nettverk av samarbeidspartnere.*

## Entreprenørskap og omstilling

*Oslo Economics er et av Norges ledende samfunnsøkonomiske miljøer. Vi har omfattende kompetanse på å forstå hva som driver omstilling i næringslivet. Videre har vi god kjennskap til næringspolitiske virkemiddelapparatet for å fremme omstilling mot et mer bærekraftig samfunn. Oslo Economics har svært god innsikt i det næringspolitiske virkemiddelapparatet og rammevilkår som er viktige for næringslivet. Gjennom prosjekter for kunder som Innovasjon Norge, Leverandørutviklingsprogrammet, Eksfin, Nærings- og fiskeridepartementet, Enova, har vi opparbeidet oss god innsikt i ulike deler av det offentlige virkemiddelapparatet rettet mot næringslivet.*

*Komparativ analyse av offentlig innsats for gründere og oppstartsbedrifter i sammenlignbare land/2024-10*

*© Oslo Economics, 1. november 2024*

*Kontaktperson:*

*Guro Landsend Henriksen / Partner*

*glh@osloeconomics.no, Tel. 928 04 648*

*Foto/illustrasjon: iStock.com/Galeanu Mihai*

# Innhold

<b>Sammendrag og konklusjoner</b>	<b>4</b>
<b>1. Mandat og metode</b>	<b>6</b>
1.1 Mandat	6
1.2 Metode for overordnet sammenligning	6
1.3 Metode for nærmere analyse av offentlig innsats	6
<b>2. Komparativ analyse av offentlig innsats for gründere i sammenlignbare land</b>	<b>8</b>
2.1 Overordnet sammenligning på områder av betydning for gründeraktivitet	8
2.2 Oppsummering av overordnet sammenligning	15
2.3 Nærmere analyse av offentlig innsats i EU og utvalgte land	16
2.4 Oppsummering av offentlig innsats i andre land	34
<b>3. Referanser</b>	<b>36</b>

## Sammendrag og konklusjoner

På oppdrag for Nærings- og fiskeridepartementet, har Oslo Economics gjennomført en komparativ analyse av den offentlige innsats for gründere og oppstartsbedrifter i Norge opp mot andre land.

Rapporten er todelt og består først av en overordnet referansemåling av hvordan Norge gjør det sammenliknet med andre OECD-land på ulike indikatorer. Videre undersøker vi hvordan den offentlige innsatsen er organisert i et utvalg land som er sammenliknbare med Norge og hvilke forhold som kan forklare i forskjeller i utfall.

### Overordnet referansemåling på utvalgte indikatorer

Den komparative analysen av gründeraktivitet i Norge sammenliknet med andre land viser at Norge har noe lavere gründeraktivitet sammenliknet med ulike øvrige land i utvalget vårt. Eksempelvis ligger Norge bak Sverige, Danmark og Finland på antall patentsøknader per million innbyggere, og bak Finland og Danmark på antall nyetablerte bedrifter relativt til totalt antall bedrifter (oppstartsintensitet).

Videre viser analysen at innbyggere i Norge opplever at de har gode muligheter til å starte egen bedrift, de har liten frykt for å mislykkes og vi kommer relativt god ut når det kommer til opplevde ferdigheter til å starte egen bedrift sammenliknet med innbyggere i andre land. Samtidig er det relativt få nordmenn som oppgir at de har intensjon om å starte en egen bedrift. Dette kan skyldes at det går godt med norsk økonomi og at vi har liten arbeidsledighet i Norge, som gjør at innbyggerne har gode utsidealternativer til det å starte for seg selv.

Forskjellene i entreprenøraktivitet kan også forklares med forskjeller i næringsstruktur. Sammenliknet med andre land har vi en stor offentlig sektor, og få sysselsatte innenfor teknologi- og kunnskapsintensive næringer hvor entreprenøraktiviteten typisk er høyere. Vi har derimot en stor råvarebasert næring som er preget med høye etableringsbarrierer hvor entreprenøraktiviteten typisk er lavere.

I Norge investeres det også relativt lite risikokapital sammenliknet med andre land, og da særlig i de senere faser av livssyklusen til oppstartsbedriftene. I Norge investeres det relativt mye i FoU målt per innbygger sammenliknet med flere av de andre landene i utvalget. Vi skiller oss derimot fra andre land ved at en relativt liten andel av FoU-investeringene finansieres av det private. Disse forholdene kan også muligens delvis forklares med forskjeller i næringsstruktur, ved at Norge har en mindre andel sysselsatt innen teknologi- og kunnskapsintensive næringer hvor risikokapital- og FoU-investeringsintensiteten typisk er høyere.

I Norge tar også færre høyere utdanning sammenliknet med andre land. Blant de som tar høyere utdanning er også andelen som uteksaminerte innen STEM-fag lavere enn landene vi sammenligner oss med.

### Sammenligning av organiseringen av virkemiddelapparatet i Norge og noen utvalgte land

Analysen vår viser at det er noe ulikhet i hvordan de forskjellige landene har valgt å organisere sin innsats for å fremme entreprenørskap. Et særtrekk ved Norge, er at mange virkemidlene er samlet hos én aktør, Innovasjon Norge. De andre landene i denne analysen har virksomheter som i større grad er spesialisert innenfor ett formål eller de benytter en spesifikk type virkemidler. De fleste landene har valgt å skille ut bistand knyttet til eksporttjenester og profilering i en egen virksomhet. I de fleste land er også ansvaret for å tilby lån og bankgarantier plassert i en egen virksomhet som enten investerer risikokapital (Tesi i Finland og Almi og Saminvest i Sverige) eller som har et overordnet ansvar for finansielle virkemidler i staten (EIFO i Danmark).

I Norge har Innovasjon Norge også en rekke andre oppdrag utover å fremme gründerskap. I andre land kan det synes som at de ulike virkemiddelaktørene har noe mer spissede formål og oppdrag, mot enten innovasjon, forskning, eksporttjenester, kapital og finansiering eller regional utvikling. Imidlertid har ingen av landene i analysen virksomheter som arbeider utelukkende med å fremme gründerskap.

Innovasjon Norge ble opprettet i 2004 etter en sammenslåing av Statens nærings- og distriktsutviklingsfond, Norges Eksportråd, Norges Turistråd og Statens Veiledningskontor for oppfinnere (Garvik, Olav, 2024). Slik sett har Norge tidligere hatt en mer fragmentert og spesialisert organisering av virkemiddelapparatet med flere likhetstrekk til andre land. Deler av formålet med opprettelsen av Innovasjon Norge var å gjøre det enklere for bedrifter å navigere i virkemiddelapparatet (Prop. 51 (2002-2003)). I senere tid har konseptet «Én vei inn» blitt lansert. «Én vei inn» er en digital portal, utviklet av Innovasjon Norge, som skal være en felles inngang til virkemiddelapparatet for bedrifter. Andre land har gjennomført lignende tiltak for å gjøre det enklere for bedrifter å finne frem i virkemiddelapparatet, som Business.gov.nl i Nederland og Virksomhetsguiden i Danmark.

Selv om de ulike landene har valgt å organisere seg ulikt, benytter de i stor grad de samme virkemidlene som Norge. Det kan være enkelte forskjeller i størrelse på støtten som gis, men måten virkemidlene er innrettet på og hvem som kan motta støtte, virker i stor grad å være overlappende.

Siden det er vanskelig å sammenligne både behovet for, og omfanget av offentlig innsats for gründere i ulike land, er det også vanskelig å vurdere om innsats som gjøres i andre land har overføringsverdi til Norge. Det går likevel an å peke på enkelte særtrekk som er annerledes enn i Norge.

For eksempel har flere andre land gjennomført tiltak for å tiltrekke seg arbeidskraft og selskaper fra andre land. Disse tiltakene inkluderer blant annet midlertidige visumordninger og skattefradrag til tilflyttere for å kompensere for kostnadene ved å flytte til et nytt land. Isolert sett landene å ha en mer målrettet innsats mot å tiltrekke seg internasjonal kompetanse enn vi har i Norge. Denne innsatsen må samtidig sees i sammenheng med landets øvrige innvandringspolitikk og andre forhold som har betydning for om ansatte og selskaper vil etablere seg i landet. For eksempel kan land innføre visumordninger for kvalifisert arbeidskraft som følge av at de har en restriktiv innvandringspolitikk. I slike tilfeller en visumordning nødvendigvis innebære at landet har en mer omfattende innsats for å tiltrekke seg utenlandske arbeidere enn land som generelt sett har en mindre restriktiv innvandringspolitikk.

Inntrykket fra gjennomgangen er at land som har lyktes med å skape høy entreprenøraktivitet, eksempelvis Sverige og Nederland, har mindre omfang av aktive næringsrettede virkemidler rettet mot gründere. Dette kan muligens forklares med at offentlig innsats som regel er begrunnet med å korrigere markedssvikter. For land med velfungerende markeder og godt utviklede økosystemer, vil det derfor være mindre behov for offentlig virkemiddelbruk.

Et mindre omfang av virkemiddelbruk i den aktive næringspolitikken kan også forklares med at landet satser på andre politikkområder som har betydning for entreprenørskap, som for eksempel lavere skatter og ulike skatteinsentiver. Denne kartleggingen har i hovedsak sett på omfang og innretning av den aktive næringspolitikken i de ulike landene. Hvilke valg landet har gjort på andre politikkområder vil derfor kunne ha betydning for omfang og innretning på den aktive næringspolitikken. I kartleggingen har vi gjort overordnede vurderinger av særtrekk på andre politikkområder som kan ha betydning for entreprenørskap, men det kan være andre forhold ved landene, som ikke er kartlagt, som også kan være ha betydning. Samlet sett er det svært krevende å kartlegge den helhetlige offentlige innsatsen rettet mot gründere i et enkelt land.

# 1. Mandat og metode

## 1.1 Mandat

På oppdrag for Nærings- og fiskeridepartementet, har Oslo Economics gjennomført en komparativ analyse av den offentlige innsatsen for gründere og oppstartsbedrifter i Norge opp mot andre land.

Rapporten er todelt og består først av en overordnet referansemåling av hvordan Norge gjør det sammenliknet med andre OECD-land på ulike indikatorer. Videre undersøker vi hvordan den offentlige innsatsen er organisert i et utvalg land som er sammenliknbare med Norge og hvilke forhold som kan forklare i forskjeller i utfall.

## 1.2 Metode for overordnet sammenligning

### 1.2.1 Kriterier for utvelgelse av land og indikatorer

I den overordnede sammenligningen har vi tatt utgangspunkt et utvalg av 19 OECD-land, og ekskludert enkelte land som Island og Luxembourg som har relativt få innbyggere.

Videre har vi brukt følgende kilder i analysen:

- Global Entrepreneurship Monitor (2023a) som rapporterer årlig indikatorer for gründeraktivitet basert på en global spørreundersøkelse og ekspertundersøkelse.
- OECD Statistics som er OECD sin statistikkdatabase som rapporterer forskjellige typer data for ulike land.
- Eurostats statistikkdatabase benyttes for å kartlegge statistikk om små og mellomstore bedrifter og utgifter til forskning og utvikling. Eurostats database rapporterer derimot i all hovedsak tall for europeiske land, og Storbritannia og Canada er dermed ekskludert fra en del av datagrunnlaget, samt USA i enkelte tilfeller.
- The World Intellectual Property Organization (WIPO) som er den internasjonale organisasjonen for opphavsrett. WIPO publiserer årlig statistikk på immaterielle rettigheter for land i verden, blant annet data for patenter.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) sin statistikkdatabase som publiserer data for blant annet handel, herunder hvor konsentrert eksportsektoren er i hvert enkelt land i sammenligningsgrunnlaget.
- The International Tax Competitiveness Index (ITCI) som er en indeks som publiseres av The Tax Foundation som er en tankesmie i USA og som

definerer seg selv som en uavhengig ideell organisasjon (The Tax Foundation, u.d.).

Vi har forsøkt å finne kilder som har tilgjengelige tall for alle landene i analysen. Unntaket er tall fra Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Flere av landene i utvalget, blant annet Danmark og Finland, deltok ikke i undersøkelsen som ble gjennomført i 2022/2023. Utvalget av sammenliknbare land er dermed mer begrenset for indikatorer hentet fra GEM.

I tillegg har vi også forsøkt å benytte oss av mest mulig kvantitativ statistikk, men det er gjort enkelte unntak der ekspertundersøkelser er blitt brukt. Eksempelvis har benyttet indikatorer for entreprenørutdanning i grunnskolen og i høyere utdanning fra GEM.

Tabell 1-1 viser en fullstendig oversikt over landene som er inkludert og for hvilke land det finnes tilgjengelig statistikk fra de ulike kildene.

## 1.3 Metode for nærmere analyse av offentlig innsats

For å undersøke hvordan den offentlige innsatsen er organisert i andre land, har vi innhentet informasjon fra nettsider til sentrale aktører i virkemiddelapparatet i de ulike landene og benyttet offentlig tilgjengelige rapporter og strategier utarbeidet på myndighetsnivå. De skriftlige informasjonskildene har vært supplert med intervjuer med representanter for aktører i virkemiddelapparatet i landene. Intervjuene har vært viktige for å belyse forskjeller i innretning mellom og bakgrunnen for dagens organisering. Det har vært gjennomført intervjuer med:

- Nordic Innovation
- Business Finland
- Erhvervsstyrelsen (Danmark)
- Vinnova (Sverige)

Basert på skriftlige kilder og intervjuer, har vi forsøkt å beskrive organiseringen av virkemiddelapparatet for gründere og oppstartsvirksomhet i de ulike landene. Representanter for virkemiddelapparatet i de nordiske landene har lest gjennom og gitt innspill til beskrivelsene av sine respektive land.

Våre beskrivelser fanger ikke nødvendigvis opp alle relevante aktører og ordninger innenfor hvert lands virkemiddelapparatet. For eksempel vil lokale myndigheter (kommuner) ofte spille en rolle i å fremme gründerskap på lokalt nivå. De er ikke omtalt i rapporten.

**Tabell 1-1: Oversikt over tilgjengelig statistikk på land i utvalg fra kilder brukt i overordnet sammenligning**

	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*	OECD**	Eurostat***	International Tax Competitiveness Index	WIPO	UNCTAD
1. Belgia		X	X	X	X	X
2. Canada	X	X		X	X	X
3. Danmark		X	X	X	X	X
4. Estland		X	X	X	X	X
5. Finland		X	X	X	X	X
6. Frankrike	X	X	X	X	X	X
7. Irland		X	X	X	X	X
8. Italia		X	X	X	X	X
9. Nederland	X	X	X	X	X	X
10. Norge	X	X	X	X	X	X
11. Polen	X	X	X	X	X	X
12. Portugal		X	X	X	X	X
13. Spania	X	X	X	X	X	X
14. Storbritannia	X	X		X	X	X
15. Sveits	X	X	X	X	X	X
16. Sverige	X	X	X	X	X	X
17. Tyskland	X	X	X	X	X	X
18. USA	X	X		X	X	X
19. Østerrike	X	X	X	X	X	X

\*Finland er inkludert for variabelen gründeraktivitet blant ansatte i etablerte bedrifter ettersom referanseåret der er 2021, og Finland deltok i undersøkelsen det året. Italia er også inkludert i utvalget på indikatorene entreprenørutdanning i grunnskole og høyere utdanning.

\*\*Canada har ikke tilgjengelig statistikk på andel med mastergrad og doktorgrad fra OECD. USA og Sveits har ikke tilgjengelig statistikk på offentlige utgifter som andel av BNP i referanseåret.

\*\*\*Danmark har ikke tilgjengelig statistikk på FoU finansiert av offentlig og privat sektor fra Eurostat. USA har kun tilgjengelig statistikk på utgifter brukt på forskning og utvikling i referanseårene. Sveits har ikke tilgjengelig statistikk i referanseåret på SMBs andel av omsetning.

## 2. Komparativ analyse av offentlig innsats for gründere i sammenlignbare land

I dette kapitlet vil vi se nærmere på hvordan den offentlige innsatsen mot gründere og oppstartsbedrifter er innrettet i andre land. Formålet med gjennomgangen er å få en bedre forståelse av hva som er særtrekkene ved den norske innsatsen, og undersøke om og hva vi kan lære av hvordan andre land har innrettet virkemiddelapparatet.

Næringspolitikken skal gjennom ulike virkemidler stimulere til verdiskaping gjennom økt innovasjon og konkurransevne i økonomien. Det skilles ofte mellom den store og den lille næringspolitikken. Den store næringspolitikken består av summen av større politikkområder som bidrar til å stimulere til målet om verdiskaping gjennom å utvikle næringslivet i en retning som bidrar til innovasjon og god konkurransevne. Dette inkluderer politikkområder som skatt, utdanning, handel, arbeidsmarked, handelsavtaler og konkurranse (Deloitte, 2019).

Den lille næringspolitikken omfatter alle virkemidler som er rettet direkte mot enkelte næringer for å stimulere til økt verdiskaping (Deloitte, 2019; Cappelen & Holmøy, 2005). Disse kan kategoriseres innenfor typer virkemidler som tilskudd, lån, garantier, egenkapital og nettverk og kompetanse.

Den lille og den store næringspolitikken må sees i sammenheng når den offentlige innsatsen i forskjellige land skal sammenlignes. En sammenligning mellom land som kun fokuserer på hvordan den lille næringspolitikken er innrettet, vil derfor kunne gi et upresist bilde av den samlede offentlige innsatsen i det aktuelle landet.

Målet med all næringspolitikk bør være å sikre at markedene fungerer mest mulig effektivt, for å oppnå høyest mulig samfunnsøkonomisk verdiskaping (Juel & Nordbakken, 2021). Den aktive næringspolitikken er derfor ofte rettet inn mot å korrigere markedssvikter. Slike markedssvikter gjør det ulønnsomt for markedsaktører å investere i prosjekter som er samfunnsøkonomisk lønnsomme. I hvilken grad slike markedssvikter finnes, vil variere fra land til land. Derfor er det også naturlig at behovet for, og omfanget av, virkemidler vil variere på tvers av land.

I andre tilfeller vil også den aktive næringspolitikken kunne være innrettet mot andre formål enn å korrigere markedssvikter. Eksempler på dette kan være å gi subsidier til en strategisk viktig næring i det respektive landet eller regionen. Måten næringspolitikken er innrettet på må derfor ses i sammenheng med nasjonale særtrekk som

næringsstruktur, tilgang på ressurser, komparative fortrinn og historiske hendelser.

Dette kapitlet er delt i to deler. Første del består av en overordnet sammenligning av Norge og et større utvalg land på utvalgte indikatorer innenfor områder som har betydning for gründerskap. Først sammenligninger ser vi på indikatorer som sier noe om gründeraktiviteten i de ulike landene. Deretter ser vi på indikatorer innenfor tematiske områder som har betydning for gründeraktivitet. Formålet med denne delen er å få et overordnet bilde på hvordan Norge plasserer seg i forhold til andre land på enkelte områder som har betydning for gründeraktivitet.

I neste del går vi i dybden på hvordan den offentlige innsatsen mot gründere og oppstartsbedrifter er organisert i noen utvalgte land som er sammenlignbare med Norge. De utvalgte landene vi ser på i denne delen av analysen er Sverige, Danmark, Finland og Nederland. I tillegg ser vi også på hvilke virkemidler EU har for å stimulere til entreprenøraktivitet. Formålet med del to er å se på hvordan virkemiddelapparatet i utvalgte land er organisert sammenlignet med Norge, og om dette kan skyldes større strukturelle forskjeller. I tillegg er det et mål med analysen å undersøke om det kan være overføringsverdi til utformingen av virkemiddelapparatet i Norge.

### 2.1 Overordnet sammenligning på områder av betydning for gründeraktivitet

I denne delen gjennomfører vi en overordnet sammenligning av hvordan Norge gjør det på utvalgte områder som har betydning for gründeraktivitet. Cuervo (2005) drøfter, basert på eksisterende litteratur og teori, tre ulike forklaringer på hvorfor gründeraktivitet oppstår. Den første faktoren skyldes personspesifikke faktorer ved individene som velger å starte en bedrift. Eksempelvis kan gründere ha større vilje til å ta risiko og være mer innovative, noe som kan føre til at det er mer sannsynlig at vedkommende velger å starte en bedrift.

Den andre forklaringen er at gründeraktivitet kan forklares av miljøet rundt gründeren. Eksempelvis kan dette være tilgang på innsatsfaktorer som brukes i produksjon, som tilgang til teknologi, naturressurser og humankapital. I tillegg kan det skyldes at landet har et stort og voksende marked som gjør det mer attraktivt å starte en bedrift (Cuervo, 2005).



Den tredje faktoren som Cuervo (2005) peker på, er betydningen av gode institusjoner og en god næringspolitikk som skaper attraktive rammebetingelser for gründere. Dette kan oppnås ved å føre en politikk som sikrer beskyttelse av eiendomsrettigheter, tilgang til kompetent arbeidskraft og tilgang til kapital. I tillegg vil oppfatninger om og kultur for gründervirksomhet i samfunnet være en mulig forklaringsvariabel.

I denne delen vil vi derfor først undersøke hvordan Norge gjør det sammenlignet med andre land på ulike indikatorer som sier noe om gründervirksomhet i landet. Deretter bruker vi flere indikatorer fra ulike kilder på følgende områder som har betydning for gründeraktivitet:

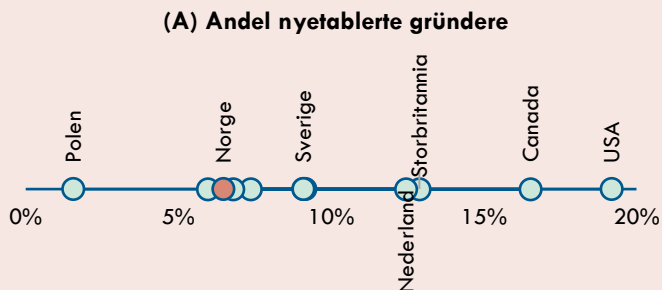
- **Motivasjon** for å måle hvor motiverte individer er for å starte en bedrift
- **Utdanning og kompetanse** for å se hvordan utdanningssystemet stimulerer til entreprenørskap, og tilgang på rett kompetanse
- **Gode rammevilkår** for å måle om det tilrettelegges for entreprenøraktivitet gjennom gode rammebetingelser, og nøytrale og konkurransedyktige skatter

- **Risikokapital** for å se hvordan mengden risikokapital varierer i ulike deler av livssyklusen til en oppstartsbedrift
- **Forskning og utvikling (FoU)** for å måle hvordan det stimuleres til nyskaping i form av støtte fra offentlig og privat sektor
- **Næringsstruktur** vil ha betydning gründeraktiviteten. Enkelte næringer har høyere gründeraktivitet enn andre, blant annet som følge av forskjeller i etableringsbarrierer. Derfor kan forskjeller i næringsstruktur være med å forklare forskjeller i gründeraktivitet.

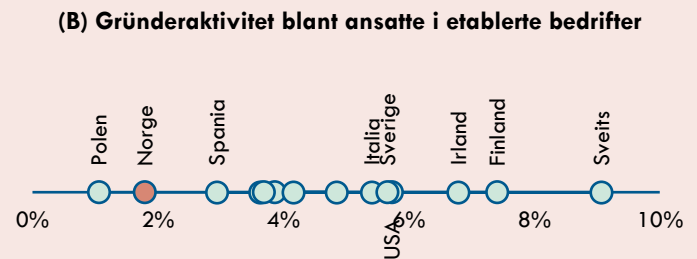
### 2.1.1 Gründeraktivitet

Gründeraktivitet kan måles på ulike måter, eksempelvis gjennom antall patenter eller antall oppstartsbedrifter (Jiménez, Palmero-Cámara, González-Santos, González-Bernal, & Jiménez-Eguizabal, 2015). I tillegg kan indikatorer fra The Global Entrepreneurship Monitor (Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2023a) benyttes, som måler gründeraktivitet i form av andel av norske respondenter som oppgir at de er en nyetablert gründer (Andel nyetablerte gründere) og andel respondenter som oppgir at de har vært med på å utvikle et produkt eller tjeneste som ansatt i en bedrift (Gründeraktivitet blant ansatte i etablerte bedrifter).

Figur 2-1: Indikatorer for gründeraktivitet

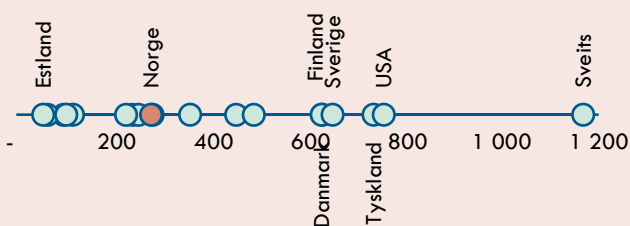


Kilde: «Total Early-stage Entrepreneurial Activity» fra Global Entrepreneurship Monitor. Måler andel i alderen 18-64 år som enten er en nyetablert gründer eller en eier/daglig leder av en ny virksomhet. Referanseåret er 2022.



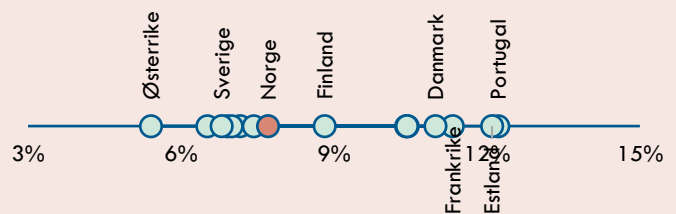
Kilde: «Entrepreneurial Employee Activity Rate» («Entrepreneurial Employee Activity (EEA)») i PDF-rapport fra Global Entrepreneurship Monitor. Måler andel i alderen 18-64 år som har, som ansatt i en bedrift, utviklet eller lansert et nytt produkt eller ny tjeneste, eller etablert en ny bedriftsenhet eller datterselskap i løpet av de siste tre årene. Referanseåret er 2021.

(C) Antall patentsøknader per million innbyggere



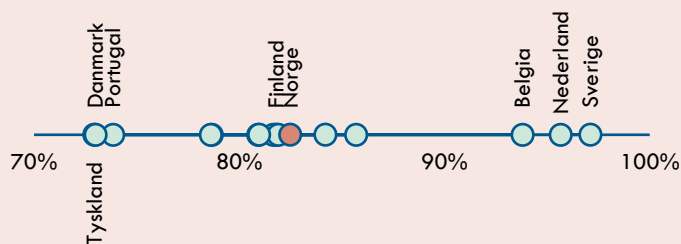
Kilde: «Resident application per million inhabitants» fra WIPO. Måler antall patenter søkt av norske bedrifter/individer per million innbyggere. Referanseåret er 2022.

(D) Oppstartsintensitet



Kilde: «Birth rate: number of enterprise births in the reference period (t) divided by the number of enterprises active in t (percentage)» fra Eurostat (2024a). Velg økonomisk aktivitet lik «Business economy except activities of holding companies», som medfører at jordbruk, fiske, offentlig sektor og andre ikke-markedsaktiviteter er ekskludert. Måler antall bedrifter som blir startet i år t relativt til totalt antall bedrifter i år t. Referanseår 2020.

### (E) Overlevelsesrate til bedrifter



Kilde: «Survival rate 1: Number of enterprises in the reference period (t) newly born in t-1 having survived to t divided by the number of enterprise births in t-1 percentage» fra Eurostat (2024a). Velg økonomisk aktivitet lik «Business economy except activities of holding companies», som medfører at jordbruk, fiske, offentlig sektor og andre ikke-markedsaktiviteter er ekskludert. Måler overlevelsesraten til bedrifter. Referanseåret er 2020.

Basert på nevnte indikatorer er det en liten andel i Norge (ca. 6 prosent) som oppgir at de er en nyetablert gründer eller eier av en ny virksomhet. Dette tilsvarer nivået som Østerrike og Spania. Videre viser indikatoren at Norge ligger noe bak Sverige med 9 prosent, og at Norge har en betydelig lavere andel sammenlignet med eksempelvis Nederland, Storbritannia, Canada og USA. I tillegg har Norge relativt lite gründeraktivitet blant ansatte i etablerte bedrifter (ca. 2 prosent) sammenlignet med de øvrige landene i utvalget vårt.

Videre viser indikatorene for gründeraktivitet at Norge har relativt få antall patentsøknader per million innbyggere (278 patenter) sammenlignet med andre land, men ligger på det midtre sjiktet på oppstartsintensitet, hvor ca. 8 prosent av alle aktive bedrifter i 2020 var oppstartsbedrifter.

I tillegg er det interessant å måle overlevelsesraten til bedrifter som startes opp. Norge kommer middels ut sammenlignet med andre land dersom vi ser på andel av bedrifter som har overlevd ett år etter de ble startet opp (2024a). Tall fra Eurostat viser at 82 prosent av norske bedrifter som ble startet opp i 2019 ikke var lagt ned i 2020.

#### 2.1.2 Motivasjon

Motivasjon til å starte egen bedrift vil være en viktig faktor som påvirker gründeraktiviteten i en økonomi. For å måle innbyggeres motivasjon for å starte en bedrift, er følgende tre indikatorer fra spørreundersøkelsen til The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2023a) inkludert i analysen; (1) Intensjon om oppstart, (2) Oppstartsferdigheter og (3) Frykt for å mislykkes.

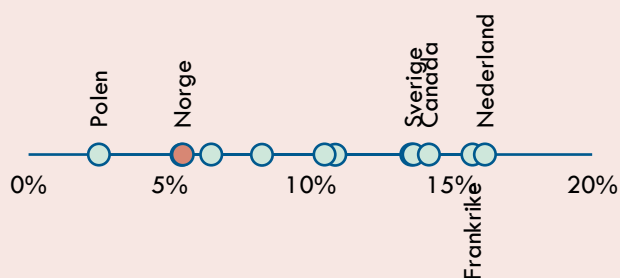
Samlet sett kommer Norge middels ut relativt til andre land på indikatorene for oppstartsferdigheter og frykt for å mislykkes, mens vi kommer relativt dårlig ut på intensjon om å starte en egen bedrift.

En mulig forklaring på at vi kommer relativt dårlig ut på intensjon for å starte egen bedrift kan være at vi

har lav arbeidsledighet. Dette følger av at lav arbeidsledighet innebærer at potensielle entreprenører har gode utsidealternativer til det å starte en egen bedrift. Norge har en av de laveste andelen arbeidsledighet med ca. 3,3 prosent arbeidsledige blant arbeidsstyrken (personer i aldersgruppen 15 til 64 år). Kun Polen og Tyskland har lavere arbeidsledighet sammenlignet med Norge. Til sammenligning har de andre nordiske landene høyere arbeidsledighet, hvorav Sverige er det landet med høyest arbeidsledighet blant de nordiske landene med om lag 8 prosent.

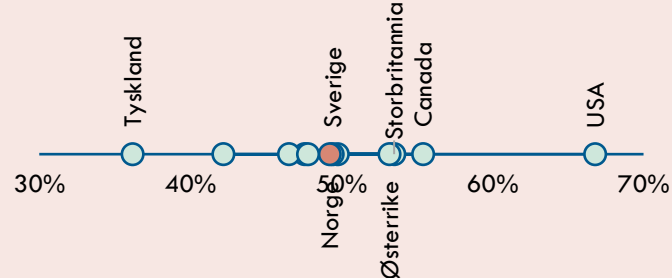
Figur 2-2: Indikatorer for motivasjon for å starte egen bedrift

(A) Intensjon om oppstart



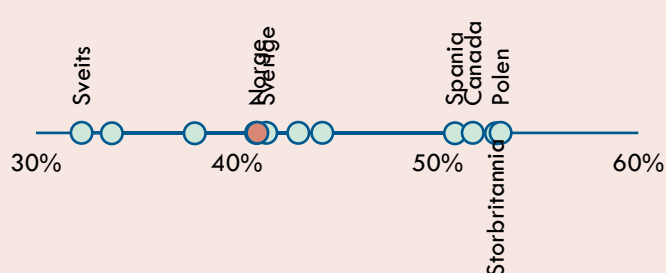
Kilde: «Entrepreneurial intentions» fra Global Entrepreneurship Monitor. Andel er hentet fra GEM sin adult population survey (APS): Andel respondenter i aldersgruppen 18-64 år (ekskludert de individene som allerede er involvert i entreprenørvirksomhet) som planlegger å starte en bedrift i løpet av de neste tre årene. Referanseåret er 2022.

(B) Oppstartsferdigheter



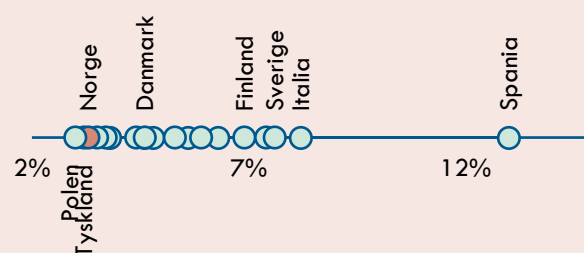
Kilde: «Perceived Capabilities» fra Global Entrepreneurship Monitor. Andel er hentet fra GEM sin adult population survey (APS): Andel respondenter i aldersgruppen 18-64 år (ekskludert de individene som allerede er involvert i entreprenørvirksomhet) som mener de har kunnskapen og egenskapene som kreves for å starte en bedrift. Referanseåret er 2022.

(C) Frykt for å mislykkes



Kilde: «Fear of failure rate» fra Global Entrepreneurship Monitor. Andel er hentet fra GEM sin adult population survey (APS): Andel respondenter i aldersgruppen 18-64 år (ekskludert de individene som allerede er involvert i entreprenørvirksomhet) som indikerer at frykt for å mislykkes hindrer de fra å starte en egen bedrift. Referanseåret er 2022.

(D) Arbeidsledighet



Kilde: «Unemployment Rates by age and gender» fra OECD. Andel arbeidsledige i aldersgruppen 15 til 64 år relativt til den totale arbeidsstyrken i befolkningen (summen av antall arbeidsledige og antall sysselsatte) i samme aldersgruppe. Referanseåret er 2022.

### 2.1.3 Utdanning og kompetanse

Høyere utdanning anses som en sentral faktor for å utvikle kompetansen og ferdighetene til befolkningen i et land. Høyere utdanning kan også bidra til å stimulere til gründeraktivitet, hvor Jimenez et al. (2015) finner at høyere utdanning øker den formelle gründeraktivitet (i form av formelt registrert antall bedrifter) som følge av at individer med høyere utdanning har mer tiltro til egne evner, og anser risikoen ved å starte egen bedrift som mindre. I tillegg er teknologi og forskning fagfelt hvor gründeraktiviteten kan være særlig høy, og kunnskap innen teknologi, ingeniør, matematikk og forskning kan dermed ha en positiv effekt på gründeraktiviteten i et land.

De siste årene har det også blitt mer fokus på å implementere gründervirksomhet i utdanningen, ettersom dette kan stimulere til gründeraktivitet (Benneworth & Osborne, 2015). Blant annet iverksatte EU en egen plan, Entrepreneurship 2020 Action Plan, hvor ett av målene var å forbedre forekomsten og kvaliteten på gründerutdanning i EU-landene (European Commission, 2013). Å eksponere elever og studenter for gründervirksomhet i form av programmer

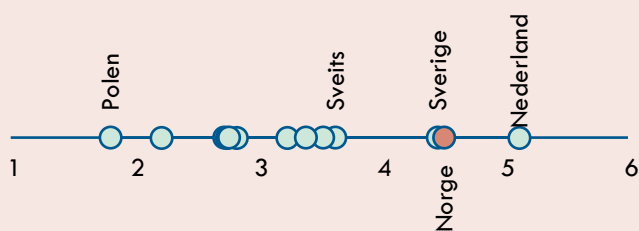
og kurs i skolen, er derfor ansett som en investering som potensielt kan gi høy avkastning (Jenner, 2012). Indikatorer som måler i hvor stor grad grunnskolen og høyere utdanning introduserer elever og studenter for gründeraktivitet er derfor også inkludert i analysen. Disse er basert ekspertundersøkelsen som årlig gjennomføres av The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2023a).

Sammenlignet med de andre landene i utvalget, gjør Norge det over gjennomsnittet på gründerutdanning i grunnskole og høyere utdanning (Figur 2-4). På gründerutdanning i grunnskolen og i høyere utdanning er det Nederland som har høyest score på begge indikatorer. I tillegg har Sveits og Frankrike en høyere score sammenlignet med Norge på gründerutdanning i høyere utdanning.

Norge har en mindre andel av befolkningen som har høyere utdanning (ca. 15 prosent), i form av mastergrad eller doktorgrad, sammenlignet med de andre landene i utvalget. Polen er det landet i utvalget som har størst andel med mastergrad eller høyere, og Norge ligger bak alle de andre nordiske landene på dette området.

Figur 2-4: Indikatorer for utdanning og kompetanse

(A) Gründerutdanning - skole



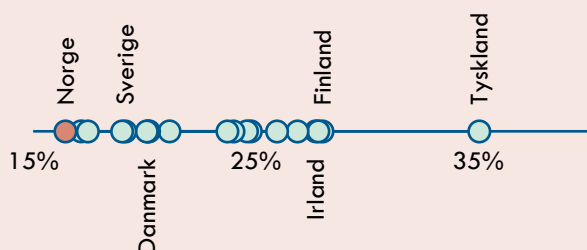
(B) Gründerutdanning – høyere utdanning



Kilde: «Entrepreneurial education at school» fra Global Entrepreneurship Monitor. Andel er hentet fra GEM sin ekspertundersøkelse (National Expert Survey, NES) som måler om skolesystemet introduserer elever for å opprette og lede SMB-er på grunnskole- og videregående nivå. Skalaen går fra 0 til 10, hvorav høyere score betyr mer tilfredsstillende resultater. Referanseåret er 2022.

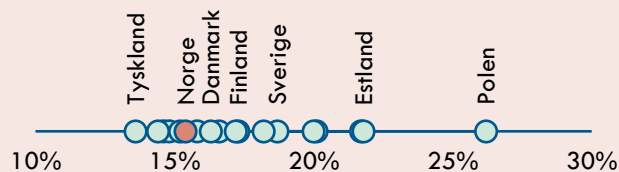
Kilde: «Entrepreneurial education post-school» fra Global Entrepreneurship Monitor. Andel er hentet fra GEM sin ekspertundersøkelse (National Expert Survey, NES) som måler i hvilken grad studenter får opplæring i å opprette eller drifte SMB-er i høyere utdanning (yrkesfag, høyskoler, universiteter m.m.). Skalaen går fra 0 til 10, hvorav høyere score betyr mer tilfredsstillende resultater. Referanseåret er 2022.

(C) Andel uteksaminerte innen STEM-fag



Kilde: «Graduates by field – Natural sciences, mathematics and statistics, information and communication technologies, and engineering, manufacturing and construction» fra OECD. Andel studenter som uteksaminerte med en bachelorgrad eller lignende innen STEM-fag (Science, Technology, Engineering and Mathematics) relativt til totalt antall uteksaminerte. Referanseåret er 2021.

(D) Andel med master- og doktorgrad



Kilde: «Share of population by educational attainment» fra OECD. Andel i aldersgruppen 25 til 64 år med mastergrad eller doktorgrad (eller lignende) som høyeste utdanningsnivå. Referanseåret er 2022.

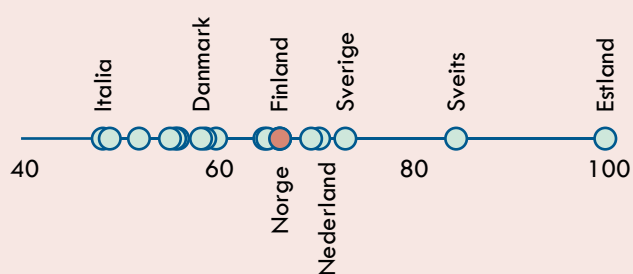
Norge har også den laveste andelen uteksaminerte innen STEM-fag, hvor kun 16 prosent av antall uteksaminerte i 2021 hadde høyere utdanning (i form av en bachelor eller tilsvarende nivå) innen fagfeltene matematikk, statistikk, teknologi og ingeniørvitenskap. Tyskland har den høyeste andelen uteksaminerte innen STEM-fag med 35 prosent. Alle de nordiske landene har en høyere andel enn Norge.

### 2.1.4 Gode rammevilkår

Gode rammevilkår er en viktig forutsetning for at gründere skal ønske å starte en bedrift i Norge. Dette måles gjennom indikatorene; (1) konkurransedyktig skattenivå og (2) gode oppstartsmuligheter, som måler andel respondenter fra Norge som oppgir at de har gode oppstartsmuligheter i området de bor i.

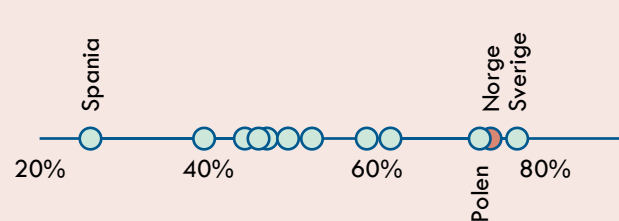
Figur 2-3: Indikatorer for gode rammevilkår

(A) Konkurransedyktig skattenivå



Kilde: Score på International Tax Competitiveness Index (ITCI) fra Tax Foundation (2023). Måler hvordan skattesystemet til et land bidrar til to ting: konkurransedyktighet (det marginale skattenivået holdes lavt) og nøytralitet (mest mulig skatteinntekt til færrest mulige økonomiske vriddinger). Indeksen måler skatting av bedrifter, skatting av personinntekt, skatt på konsum, skatt på eiendom og skatt på handel. Land rangeres fra en score på 0 til 100. Referanseåret er 2023.

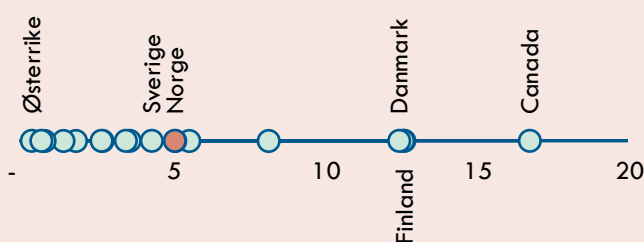
(B) Gode oppstartsmuligheter



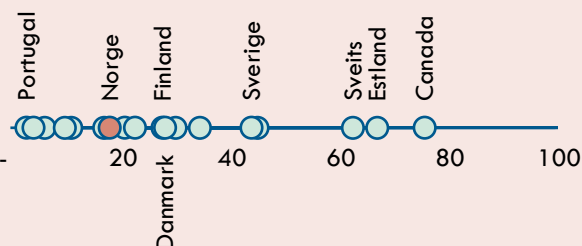
Kilde: «Perceived Opportunities» fra Global Entrepreneurship Monitor. Andelen er hentet fra GEM sin adult population survey (APS) og viser andel respondenter i aldersgruppen 18-64 år (ekskludert de individene som allerede er involvert i entreprenørvirksomhet) som mener de har gode oppstartsmuligheter i området de bor i.

Figur 2-5: Indikatorer for risikokapital

(A) Sårkorn-kapital per innbygger, oppgitt i dollar



(B) Tidligfase-kapital per innbygger, oppgitt i dollar



Kilde: «Seed» fra OECD (2023d) og befolkningstall fra The World Bank (2023). Variabelen viser mengde sårkorn-kapital per innbygger. Referanseåret er 2022. USA, med sårkorn-kapital på 68,4 dollar per innbygger, er ekskludert i oversikten for å bedre vise variasjonen mellom øvrige land. Merknad: I henhold til OECD Invalid source specified. defineres sårkornkapital som kapital som brukes for å undersøke og utvikle en ide eller et konsept før bedriften formelt har startet opp.

Kilde: «Start-up and other early stage» fra OECD (2023d) og befolkningstall fra The World Bank (2023). Variabelen viser mengde tidligfase-kapital per innbygger. Referanseåret er 2022. USA, med tidligfase-kapital på 213,5 dollar per innbygger, er ekskludert i oversikten for å bedre vise variasjonen mellom øvrige land. Merknad: I henhold til OECD Invalid source specified. defineres tidligfasekapital som kapital som brukes for å utvikle og markedsføre et produkt, men bedriften er fremdeles i en oppstartsfasen hvor produktet enda ikke er solgt i et kommersielt marked.

(C) Senfase-kapital per innbygger, oppgitt i dollar



Kilde: «Later venture stage» fra OECD (2023d) og befolkningstall fra The World Bank (2023). Variabelen viser mengde senfase-kapital per innbygger. Referanseåret er 2022. USA, med senfase-kapital på 289,7 dollar per innbygger, er ekskludert i oversikten for å bedre vise variasjonen mellom øvrige land. Merknad: I henhold til OECD Invalid source specified. defineres senfasekapital som kapital som brukes for å utvide/eksportere en operativ bedrift.

Sistnevnte indikator er hentet fra GEM sin spørreundersøkelse (Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2023a). Førstnevnte indikator er basert på The International Tax Competitiveness Index som utarbeides av The Tax Foundation (2023). The Tax Foundation er en amerikansk non-profit organisasjon som arbeider med forskning, undervisning og dataproduksjon knyttet til skattepolitikk (The Tax Foundation, 2024). Indexen måler hvordan skattesystemet til et land bidrar til to ting: konkurransedyktighet (det marginale skattenivået holdes lavt) og nøytralitet (mest mulig skatteinntekt til færrest mulige økonomiske vridninger). Indexen måler skattlegging av bedrifter, personinntekt, konsum, eiendom og handel.

På konkurransedyktige skattenivå kommer Norge relativt god ut sammenlignet med andre land, og har en tilsvarende score som Finland. Landene som scorer høyest er Estland, Sveits og Sverige (Figur 2-3).

I Norge er det en relativt stor andel av respondentene som svarer at de har gode oppstartsmuligheter i området de bor i (ca. 74 prosent). Sverige er det eneste landet i utvalget vårt hvor en større andel (ca. 77 prosent) av respondentene mener de har gode oppstartsmuligheter.

## 2.1.5 Risikokapital

Tilgang på kapital er en viktig forutsetning for at individer skal kunne starte en egen bedrift. For å måle mengde risikokapital har vi benyttet data på sårkorn-, tidligfase- og senfase-kapital, hentet fra OECD (2023d), og delt dette på antall innbyggere i de ulike landene hentet fra The World Bank (2023). Vi påpeker at det kan være noe usikkerhet knyttet til tallene som følge av at landene inkludert i analysen kan ha ulik definisjon på risikokapital.

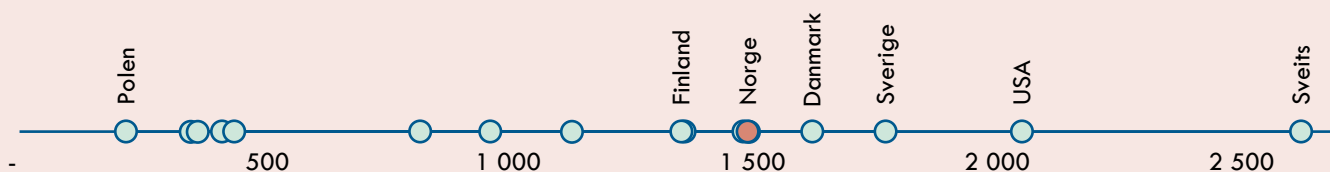
Landet som har størst mengde risikokapital investert per innbygger er USA, etterfulgt av Canada (Figur 2-5). Norge har en større mengde sårkorn-kapital investert per innbygger sammenlignet med Sverige, men både Danmark og Finland kommer bedre ut enn Norge. Norge har i tillegg mindre tidligfase- og senfase-kapital per innbygger sammenlignet med de andre nordiske landene.

## 2.1.6 Forskning og utvikling

Forskning og utvikling er en viktig kilde til innovasjon, og det er ofte en sterk sammenheng mellom innovasjon og entreprenøraktivitet. Gross domestic expenditure on R&D (GERD) fra Eurostat (2023a) benyttes for å måle hvor mye midler som brukes på forskning og utvikling i hvert land i utvalget. I tillegg er indikatorer

Figur 2-6: Indikatorer for forskning og utvikling (FoU)

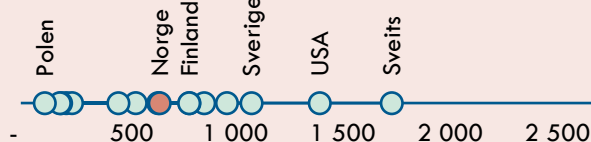
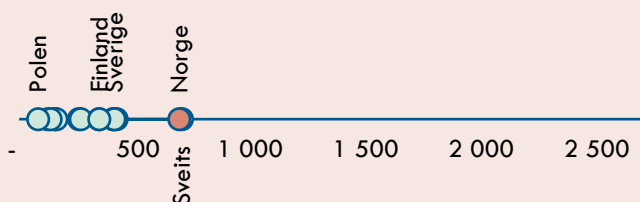
(A) Totale utgifter til FoU



Kilde: «Gross domestic expenditure on R&D (GERD)» fra Eurostat (2023a). Viser utgifter i alle sektorer til FoU som euro per innbygger. Referanseåret er 2021.

(B) FoU finansiert av offentlige myndigheter

(C) FoU finansiert av private bedrifter



Kilde: «Gross domestic expenditure on R&D (GERD), source of funds = Government sector» fra Eurostat Invalid source specified.. Viser FoU i alle sektorer som er finansiert av offentlige myndigheter. Referanseåret er 2021.

Kilde: «Gross domestic expenditure on R&D (GERD), source of funds = Business enterprise sector» fra Eurostat Invalid source specified.. Viser FoU i alle sektorer som er finansiert av private bedrifter. Støtte til FoU er oppgitt som euro per innbygger. Referanseåret er 2021.

som viser hvor mye av dette som finansieres av offentlig og privat sektor inkludert i analysen.

I Norge brukes ca. 1 500 euro per innbygger på forskning og innovasjon. Av dette er ca. 43,7 prosent finansiert av private bedrifter, mens ca. 46,5 prosent er finansiert av offentlige myndigheter. Resten blir finansiert av enten private ideelle organisasjoner eller utdanningssektoren (Figur 2-6).

Sveits og USA er de landene som bruker mest midler per innbygger på FoU. Sammenlignet med Sverige og Finland, så bruker Norge mindre midler per innbygger på forskning og utvikling. Videre er forskning og utvikling i nevnte land i større grad finansiert av private bedrifter, sammenlignet med Norge. Mens i Norge er mer forskning og utvikling finansiert av offentlig sektor

### 2.1.7 Næringsstruktur

Næringsstrukturen i de ulike landene kan være med å forklare ulikheter i gründeraktivitet. I næringer med lave etableringsbarrierer og med stort skaleringspotensial, vil gründeraktiviteten typisk være større. For eksempel vil det være høyere gründerintensitet innenfor ulike IKT-næringer enn innen petroleumsnæringen.

Figur 2-8 viser et utvalg indikatorer som sier noe om næringsstrukturen i Norge sammenlignet med andre land. Som vist i figuren har Norge en stor offentlig sektor, målt både i andel sysselsatte og i utgifter som andel av BNP, sammenlignet med andre land. En stor offentlig sektor kan bidra til å fortrenge privat sektor

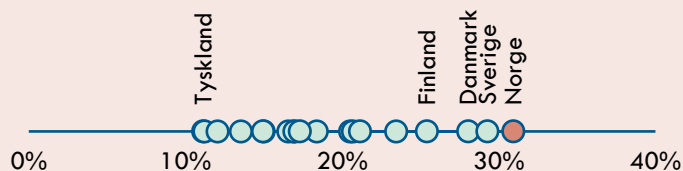
hvor gründeraktiviteten foregår. Norge har også lavest andel sysselsatt innenfor teknologi- og kunnskapsintensive næringer, som typisk har høy gründeraktivitet, blant landene vi sammenligner oss med.

Sammenlignet med andre land er også en relativt stor andel sysselsatt i små- og mellomstore bedrifter. Kun Italia, Portugal og Estland har en større andel sysselsatt i små og mellomstore bedrifter blant de vi sammenligner oss med.

Videre er det en relativt lav andel av norske bedrifter som eksporterer (ca. 4,1 prosent), og eksporten er mer konsentrert rundt noen få varer enn i andre land. Disse varene er i hovedsak råvarebaserte, som olje, gass og sjømat. Samtidig er det viktig å presisere at vi her kun ser på eksport av varer, og at eksport av tjenester ikke er inkludert i målet på andel eksporterende bedrifter eller i konsentrasjonsindikatoren. Disse indikatorene kan allikevel gi en pekepinn på at færre norske bedrifter konkurrerer i internasjonale markeder enn i andre land, og at næringsstrukturen muligens er noe mer konsentrert i Norge enn i øvrige land. I tillegg er disse næringene råvarebaserte næringer med høye etableringsbarrierer hvor gründeraktiviteten muligens er noe lavere enn i andre næringer.

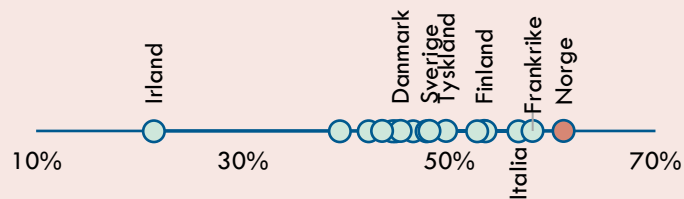
Figur 2-7: Indikatorer for næringsstruktur

(A) Andel sysselsatte i offentlig sektor



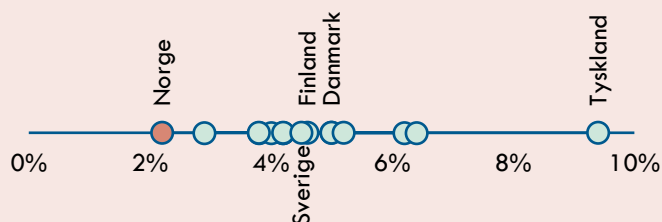
Kilde: «Employment in general government as a percentage of total employment» fra OECD Invalid source specified.. Andel sysselsatte i offentlig sektor består av antall sysselsatte i alle deler av offentlig sektor (nasjonale, regionale og lokale deler i offentlig sektor), herunder departementer, etater avdelinger og ideelle institusjoner som kontrolleres/eies av offentlige myndigheter Referanseåret er 2021.

(B) Offentlige utgifter som andel av BNP



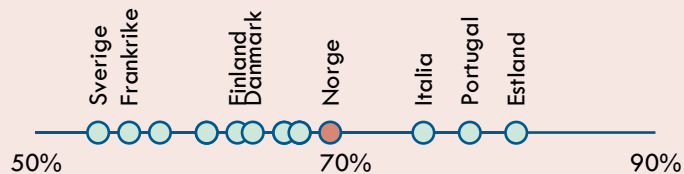
Kilde: «General government expenditures as a percentage of GDP 2019,2021 and 2022» fra OECD Invalid source specified.. For Norge har vi benyttet tall fra revidert nasjonalbudsjett og brukt tall for offentlige utgifter som prosent av BNP for Fastlands-Norge Invalid source specified., Tabell 1.14 Finanspolitiske indikatorer. Referanseår er 2022.

(C) Andel sysselsatte i teknologi-intensive næringer



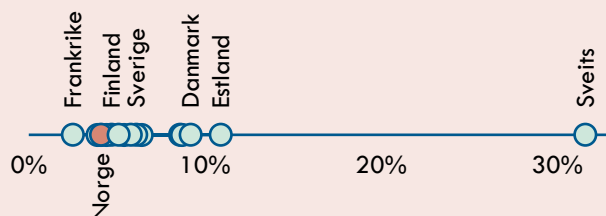
Kilde: «Employment in high- and medium-high technology manufacturing sectors and knowledge-intensive service sectors – Employees in high and medium high-technology manufacturing as a percentage of total employment» fra Eurostat Invalid source specified.. Viser andel sysselsatte i teknologi-intensive næringer (høy og mellom-høy teknologiske næringer) som andel av total sysselsetting. Referanseåret er 2022.

(D) Andel sysselsatte i SMB



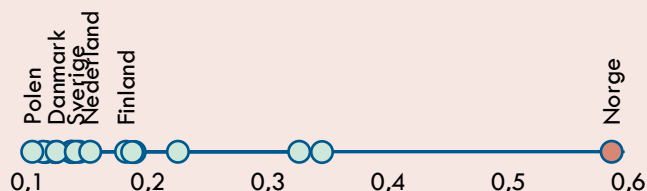
Kilde: «Employed persons (number) – Enterprise statistics by size class and NACE Rev.2 activity (from 2021 onwards)» fra Eurostat Invalid source specified.. Viser antall ansatte i bedrifter med 0 til 249 ansatte relativt til alle ansatte innenfor statistisk definisjon på økonomisk aktivitet lik industri, konstruksjon og markedstjenester (med unntak av offentlig administrasjon, forsvarssektoren m.m.). Sistnevnte innebærer også at fiske, jordbruk og flere tjenester som utdanning og helse. Referanseåret er 2022.

(C) Andel bedrifter som eksporterer



Kilde: Antall bedrifter som eksporterer varer fra Eurostat Invalid source specified. og totalt antall bedrifter fra Eurostat Invalid source specified.. Viser andel bedrifter som eksporterer relativt til totalt antall bedrifter. Referanseåret er 2021.

(D) Konsentrasjon i eksportsektoren



Kilde: «Concentration index» fra UNCTAD Invalid source specified.. Viser grad av produktkonsentrasjon i eksportsektoren gjennom en score mellom 0 og 1. En høyere score indikerer en mer konsentrert eksport-sektor. Scoren er beregnet ved å bruke en normalisert Herfindahl-Hirschmann indeks Invalid source specified.. Referanseår er 2022.

## 2.2 Oppsummering av overordnet sammenligning

Den komparative analysen av gründeraktivitet i Norge sammenlignet med andre land viser at Norge har noe lavere gründeraktivitet sammenlignet med ulike øvrige land i utvalget vårt. Eksempelvis ligger Norge bak Sverige, Danmark og Finland på antall patentsøknader per million innbyggere, og bak Finland og Danmark på antall nyetablerte bedrifter relativt til totalt antall bedrifter (oppstartsintensitet).

Videre viser analysen at innbyggere i Norge opplever at de har gode muligheter til å starte egen bedrift, de har liten frykt for å mislykkes og vi kommer relativt god ut når det kommer til opplevde ferdigheter til å starte egen bedrift sammenlignet med innbyggere i andre land. Samtidig er det relativt få nordmenn som oppgir at de har intensjon om å starte en egen bedrift. Dette kan skyldes at det går godt med norsk økonomi og at vi har liten arbeidsledighet i Norge, som gjør at innbyggerne har gode utsidealternativer til det å starte for seg selv.

Forskjellene i entreprenøraktivitet kan også forklares med forskjeller i næringsstruktur. Sammenlignet med andre land har vi en stor offentlig sektor, og få sysselsatte innenfor teknologi- og kunnskapsintensive næringer hvor entreprenøraktiviteten typisk er høyere. Vi har derimot en stor råvarebasert næring som er preget med høye etableringsbarrierer hvor entreprenøraktiviteten typisk er lavere.

I Norge investeres det også relativt lite risikokapital sammenlignet med andre land, og da særlig i de senere faser av livssyklusen til oppstartsbedriftene. I Norge investeres det relativt mye i FoU målt per innbygger sammenlignet med flere av de andre landene i utvalget. Vi skiller oss derimot fra andre land ved at en relativt liten andel av FoU-investeringene finansieres av det private. Disse forholdene kan også muligens delvis forklares med forskjeller i næringsstruktur, ved at Norge har en mindre andel sysselsatt innen teknologi- og kunnskapsintensive næringer hvor risikokapital- og FoU-investeringsintensiteten typisk er høyere.

I Norge tar også færre høyere utdanning sammenlignet med andre land. Blant de som tar høyere utdanning er også andelen som uteksaminerte innen STEM-fag lavere enn landene vi sammenligner oss med.

## 2.3 Nærmere analyse av offentlig innsats i EU og utvalgte land

I dette kapittelet går vi nærmere inn på hvordan den offentlige innsatsen er organisert i et utvalg sammenlignbare land. Sverige, Finland, Danmark og Nederland er valgt i ut i analysen. I tillegg har vi kartlagt de mest relevante programmene i EU rettet mot gründere og oppstartsbedrifter. De nordiske landene er inkludert fordi de er sammenlignbare på svært mange områder, både ut ifra befolkningsstørrelse, økonomi og hvordan offentlig sektor er organisert. Nederland er inkludert fordi landet er sammenliknbart med de nordiske landene på flere områder og fordi Nederland, og særlig Amsterdam, er kjent for å ha et godt økosystem for gründere og oppstartsbedrifter.

For hvert av landene beskriver vi først enkelte nasjonale særtrekk, og hvordan disse særtrekkene kan være med på å påvirke omfanget av gründeraktivitet. Deretter går vi gjennom hvordan den offentlige innsatsen for gründere og oppstartsbedrifter er innrettet, og hvordan dette skiller seg fra hvordan innsatsen er innrettet i Norge. Avslutningsvis oppsummerer vi hva som skiller den offentlige innsatsen for gründere og oppstartsbedrifter i Norge sammenlignet med de utvalgte landene, og om det er

elementer fra andre lands innretning som har overføringsverdi til Norge.

I Tabell 2-1 sammenlikner vi Norge med de utvalgte landene på ulike parametere. Vi henviser til tabellen gjennomgående i analysen av den offentlige innsatsen i de ulike landene.



**Tabell 2-1: Sammenlikning av Norge med utvalgte land**

Statistikkparameter	Norge	Sverige	Finland	Danmark	Nederland
<b>Offentlig sektor<sup>1</sup></b>					
Offentlige utgifter som andel av BNP (2022)	61,1 %*	48,1 %	53,4 %	49,9 %	44,5 %
Offentlig gjeld som andel av BNP (2022)	41,8 %	44,4 %	74,2 %	34,7 %	54,6 %
<b>Næringsliv<sup>2</sup></b>					
BNP per capita i dollar (kjøpekraftsjustert, 2022)	115 000	65 000	59 000	75 000	70 100
Eksport som andel av BNP (2022)	32 %*	53 %	45,3 %	70,0 %	94 %
Andel sysselsatte i industri (NACE C, 2022)	11,4 %	16,3 %	18,9 %	14,7 %	8,8 %
SMBs andel av omsetning (driftsinntekter, 2022)	71,0 %	46,5 %	53,8 %	60,6 %	59,6 %
<b>Økosystem for oppstartsbedrifter<sup>3</sup></b>					
Samlet antall «enhjørninger»**	11	37	8	8	32
Nåværende antall «fremtidige enhjørninger»***	9	21	5	19	38
Nåværende antall «voksende stjerner»****	149	378	167	157	N/A
Risikokapitalfinansiering (mrd. euro, 2010–2022)	4,3	22,5	6,0	5,4	21,5
Samlet verdi av oppstart- og vekstselskaper (mrd. euro)†	42	239	57	82	296

<sup>1</sup>Kilde: OECD Invalid source specified., Revidert nasjonalbudsjett Invalid source specified., SSB Nasjonalregnskapet.

<sup>2</sup>Kilde: Verdensbanken Invalid source specified., OECD Invalid source specified., Eurostat Invalid source specified..

<sup>3</sup>Kilde: Dealroom.co og Nordic Innovation (2023).

\*Fastlands-BNP (ekskl. olje og gass).

\*\*Oppstartsselskap verdsatt >1 mrd. dollar. Per november 2022 for de nordiske landene.

### 2.3.1 Programmer for å fremme entreprenørskap i EU






EU har en rekke næringspolitiske programmer som går over en gitt periode, hvor hvert program består av flere delprogrammer med til dels overlappende målsetninger, målgrupper og ulike virkemidler. Delprogrammer kan igjen forvaltes av ulike virksomheter. Ved endt periode, kan programmene enten avvikles eller så kan virkemidlene samles under ett program i andre programområder. Dette gjør at det kan være vanskelig å til enhver tid ha oversikt over EUs viktigste programmer på et område, og hva disse programmene inneholder.

Figur 2-8 viser en oversikt over de mest sentrale programmene i EU for gründere og oppstartsbedrifter. Figuren viser de ulike overordnede programmene fordelt etter politikkområder, og de underliggende delprogrammene som er mest relevante for entreprenørskap.

Ett av de viktigste programmene er Horizon, som er EUs mest sentrale program for forskning og innovasjon. Programmet har tre hovedpilarer, hvorav den tredje som er knyttet til innovasjon, er mest relevant for gründervirksomhet. Innenfor denne bolken er det igjen flere delprogrammer som gir ulike former for støtte til innovasjon. Disse inkluderer:

- **European Innovation Council (EIC)** som gir finansielle støtte til disruptive vekstbedrifter gjennom ulike finansieringsmuligheter.
- **Ecosystems for Innovation** som arbeider for å styrke samarbeidet mellom økosystemer i Europa.
- **European Institute for Innovation and Technology (EIT)** som arbeider med å heve kompetansen innenfor tematiske områder for å løse langsiktige utfordringer.

**Figur 2-8: Oversikt over de mest sentrale programmene for gründere og oppstartsbedrifter i EU**

	 FoU	 SMB	 Teknologi og digitalisering	 Egenkapital	 Regional utvikling
Overordnet program	Horizon	Singel Market	Program for strategiske investeringer		Program for regional utvikling og samhold
Del-programmer	EIC	COSME	Digital Europe	InvestEU	EUs regionale fond
	Ecosystems for innovation				

**Merknad:** Figuren gir ikke nødvendigvis en utførmende oversikt over hvilke programmer og delprogrammer som finnes i EU rettet mot gründere og oppstartsbedrifter.

**COSME-programmet** (Programmet for konkurransevne for små og mellomstore bedrifter) har som mål å styrke konkurransedyktigheten til små og mellomstore bedrifter (SMB-er) over hele Europa. COSME er en del av EUs bredere innsats for å fremme økonomisk vekst, sysselsetting og innovasjon (EUs program for det indre marked). Entreprenørskap er et av satsningsområdene innenfor programmet. Blant de viktigste virkemidlene er Entreprenør Europe Network, som er verdens største bedriftsrådgivningsnettverk, og Erasmus for Young Professionals. COSME støtter tiltak som fremmer entreprenørskapsutdanning og -bevissthet. Dette inkluderer programmer for å øke entreprenørskapskompetansen blant unge mennesker og styrke koblingen mellom utdanningssystemet og næringslivet.

**Digital Europe** er EUs program for digital transformasjon i næringslivet og i offentlig sektor, og er en viktig del av EUs overordnede målsetninger om det «Digitale tiåret» og det «Digitale kompasset» (Digdir, u.d.). Innenfor Digital Europe er det mulig for bedrifter og konsortier å søke om midler til forskning og utvikling innenfor seks digitale satsningsområder. Programmet er ikke direkte rettet inn mot gründere og oppstartsbedrifter, men en viktig målsetning for programmet er å bygge opp nye forretningsmodeller og støtte oppstartsbedrifter og små- og mellomstore bedrifter (European Commission, 2021).

**InvestEU** er et EU-program som ble lansert for å mobilisere privat kapital for å støtte investeringer i Europa. Programmet samler flere eksisterende finansieringsprogrammer under ett tak for å skape en koordinert tilnærming til å styrke investeringene og økonomisk vekst i EU. EU-kommisjonen gir garantier til European Investment Bank (EIB), European Investment Fund (EIF) og Nordic Investment Bank (NIB) som deretter tilbyr finansielle virkemidler i form av lån, garantier og egenkapitalinstrumenter til bedrifter.

<sup>1</sup> Norge deltar i European Social Fund (ESF+), men ingen av de øvrige fondene.

Samlet sett har EU kommisjonen bevilget 26,2 milliarder euro i garantier til programmet (European Union, 2024).

En stor andel av midlene som distribueres av EU kanaliseres gjennom ulike ESIF-fond (European Commission, 2024). Fondene investerer i prosjekter i EUs medlemsland, og har som formål å bidra til blant annet jobbvekst, bærekraftig økonomisk vekst, forskning og innovasjon og styrking av konkurransedyktigheten til små og mellomstore bedrifter i sine medlemsland. I programperioden 2021–2027 har de ulike fondene et samlet budsjett på 392 milliarder euro (European Commission, 2024), fordelt på følgende fem fond:

- «European Regional Development Fund»
- «European Social Fund»
- «The Cohesion Fund»
- «European Agriculture Fund for Rural Development»
- «European Maritime and Fisheries fund»

Det er førstnevnte fond som er mest relevant for opp mot entreprenørskap og oppstartsbedrifter. Fondet har som et hovedmål å bidra til mer innovasjon og utvikle mer konkurransedyktige små- og mellomstore bedrifter, som har grenseflater mot entreprenørskap. Midlene fra fondene gis til større satsningsområder i de ulike medlemslandene, som samfinansieres med myndighetene i de aktuelle landene. Midlene forvaltes deretter lokalt og distribueres til prosjekter som oppfyller kriteriene for prosjektet.

Norge deltar i alle programmene som er nevnt over, bortsett fra de regionale fondene til EU.<sup>1</sup> Ulike virksomheter i Norge har ansvaret som nasjonal koordinator for ulike programmer. Koordinatorene bistår norske bedrifter med å søke om støtte gjennom programmene. Nasjonale koordinatorene inkluderer

Innovasjon Norge, Forskningsrådet, Digidir og Miljødirektoratet.

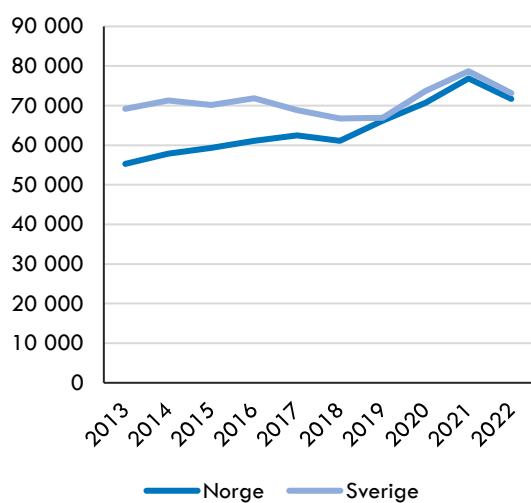
Som gjennomgangen viser, er det mange programmer og virkemidler innenfor det europeiske virkemiddelapparatet som helt eller delvis er rettet inn mot å fremme entreprenørskap eller oppstarts-virksomhet. Mange av programmene har også klare grensesnitt mot hverandre, og målet er at det skal være lite overlapp og at de ulike programmene og virkemidlene skal utfylle hverandre. Felles for alle programmene er et mål om å styrke konkurransevnen til europeisk næringsliv gjennom å løse langsiktige utfordringer som skal bidra til økt samfunnsøkonomisk verdiskapning i Europa. Norge deltar gjennom EØS-avtalen i de aller fleste av de mest betydningsfulle programmene, på lik linje med øvrige medlemsland.

### 2.3.2 Sverige

Av de nordiske landene kommer Sverige best ut på flere indikatorer knyttet til gründeraktivitet (Figur 2-1). Sverige blir også ofte trukket frem som et eksempel på et land som har lyktes med å få frem oppstartsbedrifter som har vokst seg store, særlig innenfor teknologisektoren (for eksempel musikkstrømmetjenesten Spotify og betalingstjenesten Klarna).

I flere år var det høyere etableringstakt for nye bedrifter i Sverige sammenliknet med Norge. Denne forskjellen har blitt utliknet over tid og utviklingen i antall nystartede bedrifter har vært forholdsvis lik de seneste årene (Figur 2-9). Sett opp mot befolkningsstørrelse er det relativt sett flere bedrifter som startes i Norge enn i Sverige.

**Figur 2-9: Nystartede bedrifter i Sverige og Norge (2013–2022)**



Kilde: Tillväxtanalys, Nystartade företag (Sverige). SSB-tabell 08076 (Norge). Note: Inkluderer alle nye aksjeselskap (AS) og enkeltpersonforetak, unntatt offentlig forvaltning og primærnæringene.

Selv om nivået på antallet nystartede bedrifter er relativt likt i Sverige og Norge, er likevel omfanget av gründerskap og vellykkede oppstartsbedrifter større og mer mangfoldig i Sverige. Den samlede markedsverdien av oppstarts- og vekstbedrifter («scale-ups»), er blitt beregnet til 239 milliarder euro i Sverige og 42 milliarder euro i Norge, per november 2022 (Nordic Innovation, 2023).

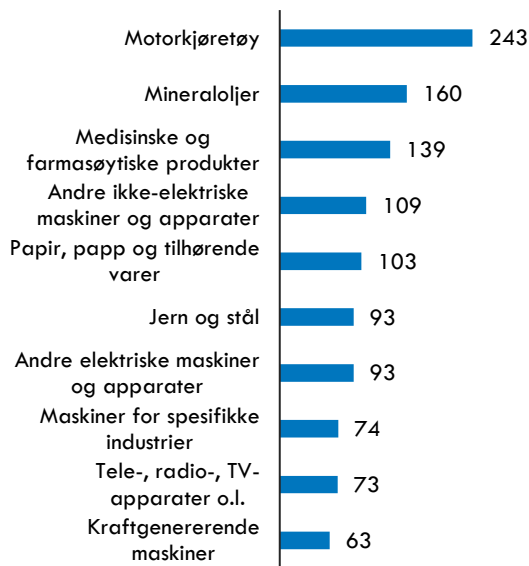
I perioden 2010–2022, ble det investert risikokapital («venture capital») for 22,5 milliarder euro i Sverige og 4,2 milliarder euro i Norge. Sverige har stått for over halvparten av risikokapital-finansieringen i nordiske vekstbedrifter i samme periode. Det er særlig investeringer i senfase som er vesentlig større i Sverige enn i de øvrige nordiske landene (Nordic Innovation, 2023).

Det kan være flere mulige årsaker til at Sverige kommer bedre ut på indikatorer for entreprenørskap enn Norge og de øvrige nordiske landene. Informanter trekker frem at Sverige har lyktes med å etablere flere velfungerende økosystemer for innovasjon og entreprenørskap, og da særlig i Stockholmsregionen. Ut av økosystemene har det vokst frem store vekstbedrifter som igjen har investert risikokapital i nye oppstartsbedrifter. Stockholmsregionen er også blant byene i Europa hvor nivået på risikokapital-investeringene har vært høyest de seneste årene (Dealroom.co, 2024c).

Forskjeller i næringsstruktur er et annet forhold som kan være med på å forklare hvorfor Sverige skårer bedre enn Norge på indikatorer for entreprenørskap. Sverige har en noe mer sammensatt næringsstruktur der industriproduksjon utgjør en større del av økonomien. I Sverige er også en større andel av arbeidsstyrken sysselsatt innenfor teknologiintensive næringer sammenliknet med Norge (Figur 2-7). Teknologiintensive næringer har typisk lavere etableringsbarrierer, høyere oppstartsintensitet og større omfang av investeringer i risikokapital enn andre næringer.

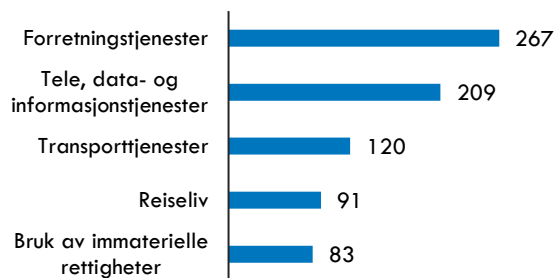
Den varierte næringsstrukturen gjenspeiles i eksportstatistikken. Figur 2-10 viser de ti største eksportvaregruppene i Sverige i 2022. Den svenske vareeksporten er relativt jevnt fordelt på flere ulike varegrupper. Den største enkeltvaregruppen er motorkjøretøy, etterfulgt av mineraloljer, medisinske og farmasøytiske produkter og annet ikke-elektrisk maskineri og utstyr. Forretningstjenester, hvilket omfatter forskning og utvikling, markedsføring og teknologi, er det største enkelte tjenesteområdet innenfor tjensteeksporten.

**Figur 2-10: Sveriges ti største eksportvarer i 2022 (mrd. svenske kroner)**



Kilde: Statistika centralbyrån (2023b)

**Figur 2-11: Sveriges største eksporttjenester i 2022 (mrd. svenske kroner)**



Kilde: Statistika centralbyrån (2023b)

Omfanget av statlig eierskap i næringslivet er forskjellig i Norge og Sverige. Den norske stat har direkte eierskap i om lag 70 selskaper (Meld. St. 6 (2022–2023)) og eier direkte i overkant av en femtedel av verdiene på Oslo Børs. Staten er direkte aksjeeier i åtte børsnoterte selskapene, hvorav seks av selskapene er blant de ti største på Oslo Børs.

Til sammenlikning er den svenske stat eier i 43 hel- og deleide selskaper, hvorav kun to av dem er børsnoterte (Telia og SAS). Samlet verdi på den svenske stats portefølje ved utgangen av 2022 var om lag 850 milliarder svenske kroner, tilsvarende 800 milliarder norske kroner (Svenske Finansdepartementet, 2023). Til sammenlikning var den norske stats portefølje på om lag 1450 milliarder

<sup>2</sup> Omfatter både selskaper hvor statens mål som eier er høyest mulig avkastning over tid innenfor bærekraftige

kroner ved utgangen av 2022 (Meld. St. 6 (2022–2023)).<sup>2</sup>

Forskjellen i statlig eierskap innebærer at private aktører i større grad er med på å drive frem næringsutvikling i Sverige og i tillegg får et større ansvar for finansieringen av innovasjon. I Sverige har familier som Wallenberg-familien hatt stort eierskap i og innflytelse på næringslivet. Wallenberg-familien er gjennom investeringselskapet Investor AB største eier i private equity-selskapet EQT og har betydelig eierskap i store konsern som Astra Zeneca, Electrolux, Scania, Ericsson og ABB.

### Overordnet strategi for gründere og oppstartsbedrifter

I desember 2023 la den svenske regjeringen frem en strategi for utenrikshandel, investeringer og global konkurransekraft (Regjeringskansliet, 2023). Strategien har tre overordnede mål for Sveriges utenrikshandel:

*Sveriges konkurransekraft skal styrkes og forutsetninger for handel, investeringer og innovasjon skal forbedres.*

*Svenske bedrifter skal øke sin eksport og tilstedeværelse i internasjonale markeder.*

*Sveriges posisjon som prioritert partner for grønn og digital omstilling skal styrkes.*

Hvert av de tre hovedmålene inneholder en rekke delmål, hvorav flere er relevante sett opp mot å fremme entreprenørskap. Den svenske regjeringens ambisjon er at strategiens overgripende mål skal nås innen 2030, og i 2026 skal det gjøres en foreløpig vurdering som skal belyse status for mål og delmål samt hva som gjenstår å gjøre.

Under det første hovedmålet, fremgår det at kunnskapsintensive, designdrevne og digitalt innovative bedrifter (inklusive *start-ups* og *scale-ups*) spiller en viktig rolle for den fremtidige økonomien, konkurransekraften og arbeidsmarkedet (Regjeringskansliet, s. 16). Ifølge strategien trengs det en felles forståelse for hvordan svenske innovasjoner skal gis forutsetninger for å vokse fra forskningsstadiet til kommersialisering og eksport. Det vises til at forbedrede forutsetninger for svenske test- og demonstrasjonsmiljøer er viktig for næringslivets forskning og utvikling.

Under det andre hovedmålet, om økt eksport og tilstedeværelse på internasjonale markeder, fremheves særlig rollen til små og mellomstore bedrifter (s. 22). Små og mellomstore bedrifter må i større grad delta i internasjonal handel, for å styrke langsiktig og bærekraftig økonomisk vekst. Ifølge

rammer (kategori 1) og selskaper hvor staten har sektorspesifikke mål (kategori 2).

strategien har mellomstore bedrifter i Sverige vanskeligere for å vokse gjennom eksport enn hva sammenlignbare bedrifter har i andre land. Det trengs økt forståelse av årsakene, og en analyse av hvilke støttetiltak som kan understøtte internasjonaliseringen til mellomstore bedrifter. Et konkret delmål er at små- og mellomstore bedrifter skal få mulighet til å delta i eksportsatsninger koblet opp mot store, strategiske eksporttransaksjoner.

### Satsningsområder

Sverige har også flere strategier og satsningsområder rettet inn mot ulike sektorer og næringer. Den svenske regjeringen har varslet at det vil komme en strategi for utvikling av Nord-Sverige, en oppdatert industristrategi, en oppdatert strategi for livsvitenskap (*life science*), en mineralstrategi og en strategi for matindustrien (*livsmedelsstrategi 2.0*). Regjeringen har også sagt at den vil legge frem den første nasjonale







strategien for kulturelle og kreative næringer med mål om å bidra til bedre vilkår for blant annet eksport (Regjeringkansliet, 2024).

I slutten av 2024 skal den svenske regjeringen legge frem en forsknings- og innovasjonsproposisjon for inneværende regjeringsperiode. En slik proposisjon er blitt lagt frem hver regjeringsperiode siden 1980. Formålet er å skape langsiktighet og gi berørte myndigheter forutsetninger for planlegging og måloppfyllelse (Regjeringkansliet, 2024).

### Organisering av den direkte offentlige innsatsen

Figur 2-12 gir en oversikt over de viktigste aktørene i virkemiddelapparatet, hvilke virkemidler de tilbyr og på hvilket nivå de opererer (nasjonalt eller regionalt). De enkelte aktørene er beskrevet nærmere i Tabell 2-2.

**Figur 2-12: Sverige: viktigste aktører i virkemiddelapparatet rettet mot gründere og oppstartsbedrifter**

	 FoU	 Nettverk og kompetanse	 Tilskudd	 Lån og garantier	 Egenkapital	 Eksporttjenester og profilering
Styrende aktør	Klimat- og näringslivsdepartementet					Utrikesdepartementet
Nasjonale aktører	Vinnova		Vinnova		Saminvest AB Industrifonden	Business Sweden
Regionale / desentrale aktører		Tillväxtverket		Almi AB		

**Merknad:** Figuren har som formål å vise hvilke aktører som inngår i den offentlige innsatsen, om de har en nasjonal og/eller regional/desentral tilstedeværelse, og hva slags virkemidler de tilbyr. Figuren gir ikke nødvendigvis et fullstendig dekkende bilde av virkemiddelapparatet.

**Tabell 2-2: Kort beskrivelse av virkemiddelaktører i Sverige**

Aktør	Beskrivelse
Verket för innovationssystem (Vinnova)	Sveriges innovasjonsmyndighet. Vinnova er underlagt Klima- og næringslivsdepartementet og har rollen som nasjonal kontaktmyndighet for EUs rammeprogram for forskning og innovasjon. Vinnova skal bidra til bærekraftig økonomisk vekst gjennom finansiering av behovsdrivet forskning og utvikling av effektive innovasjonssystemer.
Almi AB	Statlig eid investeringsselskap som har som oppgave å komplementere det private markedet for risikokapital og bidra til å utvikle og finansiere små- og mellomstore bedrifter (SMB). Almis virksomhet omfatter lån, forretningsutvikling via regionale datterselskap og risikokapital via datterselskapet Almi Invest. Formålet til Almi er å styrke den svenske næringsutviklingen og bidra til bærekraftig vekst.
Business Sweden	Har rollen som Sveriges eksport- og investeringsråd og eies i felleskap av den svenske staten (ved Utenriksdepartementet) og næringslivet i Sverige. Business Sweden skal både hjelpe svenske selskaper med å øke sitt globale salg og hjelpe internasjonale selskaper med å investere og ekspandere i Sverige. Virksomheten finansieres gjennom statlige oppdrag som dekker eksport- og investeringsfremmende aktiviteter, i tillegg til betale konsulentoppdrag fra svenske bedrifter.
Saminvest AB	Skal gjennom indirekte investeringer (investeringer i fond) finansiere innovative bedrifter med stort vekstpotensial. Fondene skal være privat forvaltet av primært nye team i markedet for risikokapital. Saminvest skal investere i fond sammen med privat kapital.
Tillväxtverket	Det svenske byrået for økonomisk og regional vekst ( <i>Tillväxtverket</i> ) er en statlig myndighet underlagt Klima- og næringslivsdepartementet. Tillväxtverket har som oppgave å fremme bærekraftig næringsutvikling og regional vekst samt gjennomføre deler av EUs samørighetspolitikk (regionalpolitikk).
Industrifonden	Etablert av svenske myndigheter i 1979. Virksomheten er i dag organisert som en uavhengig stiftelse som investerer direkte i tidligfaseselskaper i Norden med svensk tilknytning. Styremedlemmene utpekes av Klima- og næringslivsdepartementet.

Kilde: Svenske regjeringens eiermelding (2023), årsrapport Vinnova 2022, årsrapport Business Sweden 2022.

### Sammenlikning av virkemidler

Det er flere likhetstrekk mellom hvordan den aktive offentlige næringspolitikken rettet mot gründere er innrettet i Sverige og Norge. Inntrykket er at landene i stor grad benytter samme type virkemidler, men at virkemiddelapparatet er noe annerledes organisert.

I Sverige er virkemidlene og målsetningene som skal nås i større grad fordelt på flere virksomheter enn i Norge. I Sverige er rådgivning knyttet til internasjonalisering og eksport samlet i Business Sweden, mens støtte til innovasjon og forskning er samlet i Vinnova. Tilsvarende er virkemidler for forskning i Norge lagt til Forskningsrådet, mens eksportrådgivning og virkemidler for innovasjon i hovedsak er lagt til Innovasjon Norge. I Sverige er støtte til regional utvikling og bærekraftig vekst samlet i Tillväxtverket. I Norge har Innovasjon Norge et oppdrag om regional utvikling, mens både Enova og Innovasjon Norge har virkemidler for å støtte bærekraftig omstilling.

I Sverige er eierstrukturene noe mer sentralisert. Vinnova og Tillväxtverket er begge underlagt det svenske Klima- og næringslivsdepartementet, mens

Business Sweden er felleseid av næringslivet og Utenriksdepartementet. Til sammenligning er Innovasjon Norge deleid av fylkeskommunene og Nærings- og fiskeridepartementet.

Generelt sett er det flere likhetstrekk mellom de viktigste virkemidlene som benyttes i Sverige og Norge. Blant annet har Vinnova et eget program for oppstartsfinansiering til nystartede selskaper, som kalles «Innovative Startups» (Vinnova, 2024a). Programmet har klare likhetstrekk med oppstartsfinansieringsordningen til Innovasjon Norge.

Videre har både Sverige og Norge egne statlig eide investeringsselskaper som investerer risikokapital enten direkte i selskaper eller i fond. I Norge skjer dette hovedsakelig gjennom Investinor og Argentum Fondsinvesteringer, mens det gjøres gjennom Almi Invest og Saminvest AB i Sverige. I Sverige har Vinnova et eget inkubatorprogram hvor det gis finansiering til inkubatorer som ikke deler ut utbytte til sine eiere (Vinnova, 2024b). I Norge tilbyr Siva noe lignende gjennom sitt inkubatorprogram.

Sverige har ikke et nasjonalt klyngeprogram tilsvarende som i Norge, men Vinnova tilbyr et

program (Vinnväxt) som har visse likhetstrekk. Programmet består av en konkurranse der regionene kan få finansiering til langsiktige innovasjonsinitiativ. Med langsiktig finansiering skal regionene kunne

samordne næringsliv, akademi og offentlig sektor for på den måten å øke evnen til å utvikle og kommersialisere ny kunnskap og teknologi (Vinnova, 2021).

**Tabell 2-3: Sammenlikning av virkemidler i Sverige opp mot Norge**

Aktør	Beskrivelse	Forskjeller og likheter med Norge
Vinnova – «Innovative Startups»	Vinnova tilbyr finansiering i form av tilskudd til oppstartsbedrifter som oppfyller gitte kriterier (yngre enn fem år) i ulike faser.	Ordningen har klare likhetstrekk med oppstartsfinansiering som tilbys av Innovasjon Norge.
Inkubatorprogrammet til Vinnova	Vinnova har et inkubatorprogram som har blitt tilbudt siden 2004. Målgruppen for ordningen er inkubatorer i Sverige, og de kan motta finansiering for 1) bedriftsutvikling og verifiseringstjenester som de tilbyr sine inkubatorvirksomheter og 2) utvikling av inkubator-tjenesten gjennom å dele erfaringer eller å utvikle nye verktøy. Formålet med programmet er å gi støtte til inkubatorer som kan føre til at nyoppstartede bedrifter med et unikt kunnskapsforsprang kan skalere internasjonalt.	Programmet har klare likhetstrekk med SIVAs inkubatorprogram i Norge. En forskjell virker å være at eierskapet til inkubatorene i Sverige er mer spredt mellom kommuner, regioner, universitet og høyskoler.
Risikokapital fra Almi og SamInvest	Almi investerer egenkapital direkte i oppstartsselskaper mot eierandeler, og tilbyr i tillegg lån og rådgivningstjenester. SamInvest investerer i fond (venture og aktive eierfond) sammen med privat kapital. Begge aktørene investerer på markedsvilkår og skal være selvfinansierende.	Selskapene har klare likehetstrekk med Argentum Fondsinvesteringer og Investinor.
Skaleringstjenester fra Business Sweden	Business Sweden tilbyr ulike typer skaleringstjenester rettet mot oppstartsbedrifter. «Småforetagsprogrammet» er rettet mot SMBer og inkluderer gratis og subsidierte rådgivningstjenester knyttet til kompetanseutvikling, informasjon om internasjonale markeder, m.m. Akseleratorprogrammet «Leap Accelerator» er rettet mot oppstartsbedrifter som ønsker å vokse internasjonalt. Business Sweden tilbyr også betalte konsulenttjenester på markedsvilkår til svenske bedrifter.	De ulike rådgivningstjenestene knyttet til skalering og vekst i utlandet har likhetstrekk med eksport-rådgivningstjenestene som tilbys av Innovasjon Norge. En forskjell er at IN i mindre grad tilbyr betalte konsulenttjenester.

Kilde: Vinnova (2024a; 2024b), Svenske regjeringens Eiermelding (2023), Business Sweden (2024a).

### 2.3.3 Danmark

Sammenliknet med Norge, har Danmark en betraktelig lavere etableringstakt, målt i antall nystartede bedrifter per år. I 2021 ble det opprettet i underkant av 36 000 nye bedrifter, der nesten en tredjedel av sysselsatte i de nyoppstartede bedriftene var innen transport og handel (Dansk Statistikk, 2023). Til sammenlikning ble det opprettet 77 000 nye bedrifter i Norge samme år. Norge har lenge hatt en høyere etableringstakt enn Danmark, og denne forskjellen har vært økende de seneste årene (Figur 2-13).

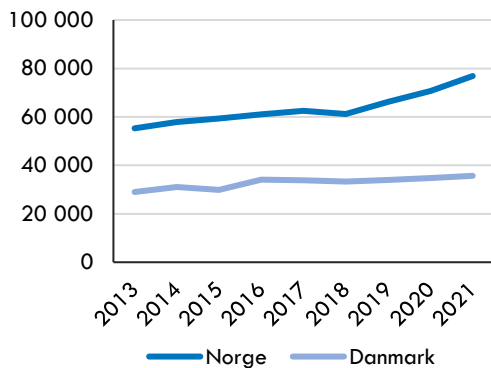
Danmark kommer relativt likt ut som Norge i kartleggingen til Nordic Innovation av økosystemer for gründervirksomhet Norden, målt både ved antall «enhjørninger» og «voksende stjerner», men har Danmark flere «fremtidige enhjørninger» (Tabell

2-1). Den samlede finansieringen av risikokapital har vært noe større i Danmark (5,4 mrd. euro) enn i Norge (4,3 mrd. euro) i perioden 2010–2022. Målt ved risikokapitalinvesteringer per innbygger kommer Norge dårligere ut i alle faser, og særlig i såkornfasen (Nordic Innovation, 2023).

Danmark er blant de mest åpne økonomiene i OECD-området, med eksport som andel av BNP på 70 prosent. Danmark er svært tett integrert i globale verdikjeder, og utenlandsk etterspørsel driver en tredjedel av innenlandsk verdiskaping og nesten halvparten av sysselsettingen i næringslivet (OECD, 2024b). Sett i forhold til Norge er det også en større andel av totalt antall bedrifter som driver en eller annen form for eksport, hvor om lag 4 prosent av

bedriftene driver eksport i Norge, mens nesten 9 prosent av danske bedrifter eksporterer (Figur 2-7).

**Figur 2-13: Nystartede bedrifter i Danmark og Norge (2013-2021)**

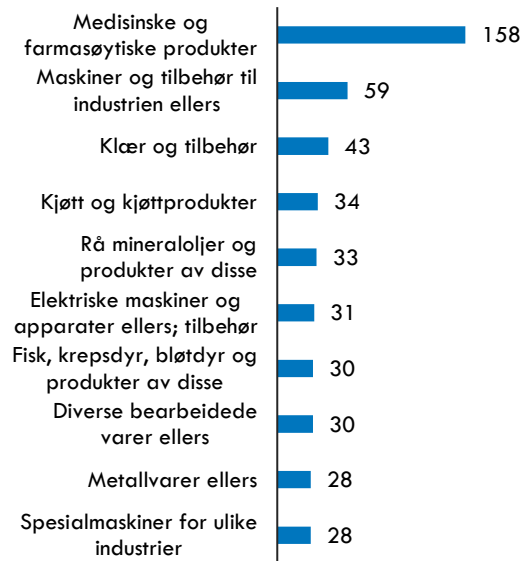


**Kilde:** Dansk Statistikk, Erhvervsdemografi etter bransje (DB07 10-grp), enhet, tid og region (Danmark). SSB-tabell 08076 (Norge).  
**Note:** Inkluderer alle nye aksjeselskap (AS) og enkeltpersonforetak, unntatt offentlig forvaltning og primærnæringene.

I 2022 eksporterte Danmark varer og tjenester til en verdi av henholdsvis 927 milliarder og 933 milliarder danske kroner (Danmarks Statistikk, 2022), som tilsvarte 70 prosent av BNP. Den desidert største enkeltvaregruppen var medisinske og farmasøytiske produkter (legemidler) (Figur 2-14). Transport var den klart største eksporttjenesten (Figur 2-15), og er hovedsakelig knyttet til shipping i internasjonale farvann. Andre betydningsfulle eksporttjenester inkluderer reiser (reiseliv), andre forretningstjenester, telekom-, data og informasjonstjenester og royalties og lisenser.

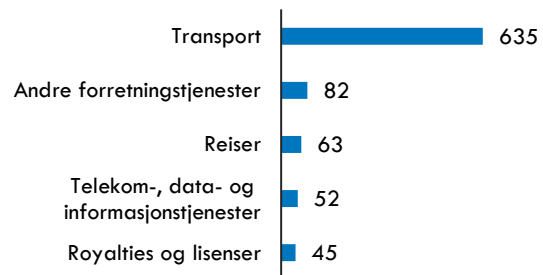
Åpenhet mot utlandet gir en rekke fordeler, men innebærer samtidig at den danske økonomien er utsatt for internasjonalt betinget risiko, herunder svekkelser i global handel, geopolitiske spenninger og forstyrrelser i komplekse leverandørkjeder (Schwellnus, Haramboure, & Samek, 2023). Dansk økonomi er særlig avhengig av legemiddelindustrien og shipping som viktige inntektskilder. I 2022 stod legemidler og shipping for henholdsvis 17 og 25 prosent av dansk eksport, opp fra 7 og 18 prosent i 2015 (OECD, 2024b). I løpet av de siste ti årene, har shipping vokst mer enn 60 prosent målt ved bruttotonn, mens eksporten av legemidler er mer enn tredoblet målt i verdi (OECD, 2024b). Avhengigheten kan eksemplifiseres ved det danske legemiddelselskapet Novo Nordisk som i september 2023 var Europas mest verdifulle selskap, og hadde en markedsverdi som oversteg Danmarks BNP på daværende tidspunkt (Aaser, 2023).

**Figur 2-14: Danmarks ti største eksportvarer i 2022 (mrd. danske kroner)**



**Kilde:** Danmarks Statistikk (2022)

**Figur 2-15: Danmarks største eksporttjenester i 2022 (mrd. danske kroner)**



**Kilde:** Danmarks Statistikk (2022)

### Overordnet strategi og målsetninger

Den danske regjeringens 2030-plan («Danmark rustet til fremtiden») setter de overordnede rammene for den økonomiske politikken i Danmark frem mot 2030. I 2030-planen annonserte regjeringen at den vil sette av en milliard danske kroner årlig fra 2030 til fremme av entreprenørskap (Erhvervsministeriet, 2023a). Midlene vil inngå som en del av en ny dansk entreprenørskapsstrategi (2024–2027). Midlene kommer i tillegg til 1,5 milliarder som ble satt av i statsbudsjettet («Finanslovforslaget») for 2024 for perioden 2024–2027. Med den nye entreprenørskapsstrategien ønsker regjeringen å gjøre det enklere å investere i gründervirksomhet, gjøre det mer attraktivt å være gründer uansett kjønn og gjøre det enklere å tiltrekke seg kapital (Erhvervsministeriet, 2023a).



Erhvervsministeriet (tilsvarende Næringsdepartementet i Norge) har ansvaret for å gjennomføre innovasjons- og entreprenørskapspolitikken i Danmark. I juni la Erhvervsministeriet frem en analyse av aktuelle utfordringer for gründere og gründerskap i Danmark. Analysen peker blant annet på at det er manglende kjennskap til virkemiddelapparatets tilbud til gründere, særlig blant de minste virksomhetene (Erhvervsministeriet, 2023b).

Av satsningsområder, har den danske regjeringen har varslet at den vil prioritere 250 millioner danske kroner årlig i 2024–2027 til en ny nasjonal strategi for kvanteteknologi, og 100 millioner danske kroner årlig til en forlengelse av dagens strategi for livsvitenskap («life science») (Erhvervsministeriet, 2023a).

### Organisering av den direkte offentlige innsatsen

Figur 2-16 gir en overordnet fremstilling av de viktigste aktørene i virkemiddelapparatet rettet mot gründere og oppstartsbedrifter i Danmark. Som vist i figuren, skiller organiseringen av virkemiddelapparatet seg noe fra både Norge og de øvrige nordiske landene. De enkelte aktørene i det danske virkemiddelapparatet er beskrevet nærmere i Tabell 2-4.

Danmark har en egen lov som regulerer den offentlige innsatsen for næringsfremme («Lov om erhvervsfremme»). Loven kom til som resultat av en større reform av det næringsrettede virkemiddelapparatet i Danmark. Formålet var å endre kurs mot et mer etterspørselsdrevet system som tar utgangspunkt i virksomhetenes behov, ifølge informanter fra det danske virkemiddelapparatet.

Et resultat av reformen var at tilgangen på statlig finansiering ble samlet hos to aktører. En aktør skulle ha ansvaret for å finansiere forskning og utvikling, som i dag heter Innovationsfonden. I tillegg ble Vækstfonden, EKF Danmarks Eksportkredit og Danmarks Grønne Investeringsfond slått sammen til én virksomhet som i dag heter Danmarks Eksport- og investeringsfond (DEI). DEI tilbyr både tilskudd, lån, garantier og egenkapitalvirkemidler til alle typer bedrifter.

En annen stor endring som følge av reformen var at de tidligere regionale væksthuse, som var rettet inn mot å støtte oppstartsbedrifter regionalt, fikk et bredere mandat til å støtte alle bedrifter og ble omdøpt til erhvervshusene (Erhvervsstyrelsen, 2023). Erhvervshusene skal bidra med rådgivning og kompetanse til bedrifter ute i regionene, og skal veilede bedriftene videre til de nasjonale delene av virkemiddelapparatet. Som følge av reformen ble det også etablert et nasjonalt råd for næringsfremme, Erhvervsfremmebestyrelsen. Dette rådet erstattet de tidligere regionale foraene for næringsfremme. Rådet har som formål å koordinere den desentraliserte innsatsen med de statlige initiativene, og utarbeide strategier for den desentraliserte innsatsen for næringsfremme.

Som en del av reformen ble også den fellesoffentlige plattformen «Virksomhedsguiden» etablert. Plattformen gir digital veiledning til bedrifter, en oversikt over tilbudene til de ulike aktørene i virkemiddelapparatet og skal fungere som en felles inngangsport til virkemiddelapparatet. Virksomhedsguiden har i så måte likhetstrekk med Innovasjon Norges initiativ for å skape en felles digital inngang («én vei inn») til det næringsrettede virkemiddelapparatet.

Den danske Erhvervsstyrelsen («Danish Business Authority») er et direktorat underlagt Erhvervsministeriet. Direktoratet har en overordnet og koordinerende rolle i det danske systemet for næringsfremme. Erhvervsstyrelsen driver blant annet «Virksomhedsguiden», og fører tilsyn med at lovgivningen for næringsfremme overholdes.







I Danmark er virkemidler for eksport og internasjonalisering lagt til Utenriksdepartementet («The Trade Council»), som tar betalt for eksporttjenester til bedrifter som tilbys ved ambassader og konsulater.

Den danske innretningen skiller seg fra Norge, ved de finansielle virkemidlene er samlet hos noen få nasjonale aktører, mens rådgivningstjenester i hovedsak tilbys av selvstendige interkommunale virksomheter (erhvervshusene) som koordineres via et overbyggende styre (Erhvervsfremmebestyrelsen) og et tilsynsorgan (Erhvervsstyrelsen). Til sammenligning har Innovasjon Norge regionale avdelinger innad i en felles statlig virksomhet som tilbyr både finansielle tjenester og rådgivningstjenester. Argumentet for å samle virkemidler hos en felles nasjonal tilbyder i Norge er begrunnet med at virksomhetene skal ha en felles inngang til virkemiddelapparatet. I Danmark er dette blitt løst ved å etablere en felles portal som skal fungere som en felles inngang (Virksomhedsguiden.dk), og med koordinering via et strategisk styre (Erhvervsfremmebestyrelsen).

Til forskjell fra Norge, er det i Danmark Utenriksdepartementet (The Trade Council) som tilbyr rådgivning knyttet til eksporttjenester og profilering. I andre nordiske landene tilbys denne type tjenester via

egne virksomheter som er helt eller delvis eid av staten (Innovasjon Norge, Business Finland og Business Sweden).

**Figur 2-16: Danmark: viktigste aktører i virkemiddelapparatet rettet mot gründere og oppstartsbedrifter**

	 FoU	 Nettverk og kompetanse	 Tilskudd	 Lån og garantier	 Egenkapital	 Eksporttjenester og profilering
Styrende aktør	Utdannelses- og Forskningsstyrelsen	Erhvervsstyrelsen (en del av Erhvervsministeriet)				
Nasjonale aktører	Innovationsfonden	Nasjonalt klyngeprogram	Programmer for energi- og miljøutvikling (EUDP, MUDP, GUDP)	Danmarks Eksport- og Investeringsfond		Udenrigsministeriet – The Trade Council
	Virksomhedsguiden					
Regionale / desentrale aktører		Erhvervsfremmebestyrelsen	Erhvervshusene			

**Merknad:** Figuren har som formål å vise hvilke aktører som inngår i den offentlige innsatsen, om de har en nasjonal eller regional/desentral tilstedeværelse, og hva slags virkemidler de tilbyr. Figuren gir ikke nødvendigvis et helhetlig bilde av virkemiddelapparatet.

**Tabell 2-4: Kort beskrivelse av virkemiddelaktører i Danmark**

Aktør	Beskrivelse
Danmarks Eksport- og Investeringsfond (EIFO)	Fungerer som danske virksomheters felles inngang til statlig finansiering. Har tilbud til danske virksomheter i alle faser, og benytter ulike type virkemidler for finansiering, herunder tilskudd, lån, garantier og egenkapital.
Programmer for energi- og miljøutvikling (EUDP, MUDP og GUDP)	EUDP gir tilskudd til virksomhetsdrevet utvikling og demonstrasjon av ny energiteknologi som fremmer den grønne omstillingen. MUDP gir tilskudd til utvikling, test og demonstrasjon av miljøteknologiske løsninger. GUDP gir tilskudd til utviklingsprosjekter innenfor landbruk og fiskeri.
Erhvervsstyrelsen («Danish Business Authority»)	Arbeider for å skape best mulig rammer for å drive næringsvirksomhet i Danmark. Har en bred portefølje av oppgaver og ansvarsområder, deriblant ansvar for næringsregulering og fører tilsyn med at lovgivningen overholdes. Har også ansvar for drift av Virksomhedsguiden.
Erhvervsfremmebestyrelsen («Danish Board of Business Development»)	Har som formål å utarbeide Danmarks strategi for desentralisert næringsfremme. Strategien skal understøtte en sammenhengende innsats for desentralisert næringsfremme, og sikre en god sammenheng mellom den desentraliserte og statlige innsatsen. Forvalter også midler fra EU-fond.
Erhvervshusene	Består av seks erhvervshus plassert i ulike deler av Danmark. Erhvervshusene er interkommunale kompetansesentre og tilbyr (hovedsakelig gratis) spesialisert veiledning til gründere og etablerte virksomheter. Erhvervshusene fungerer også som fysiske knutepunkt i økosystemet for næringsfremme og kan henvise virksomheter til tilbud hos andre aktører.
Innovationsfonden	Gi finansiering til forsknings- og utviklingsprosjekter. Det danske Folketinget bestemmer hvert år hvilke politiske prioriterte områder som fondet skal investere i.
Nasjonalt klyngeprogram (13 klynger)	Hver klynge består av beslektede bedrifter, forskningsmiljøer og andre relevante aktører og understøttes av en klyngeorganisasjon. Skal fremme samarbeid på tvers.
Udenrigsministeriet – The Trade Council	En del av det danske utenriksdepartementet og tar betalt for konsulentoppdrag innenfor eksport, innovasjon, internasjonalisering og investeringsfremme.

Kilde: Virksomhedsguiden.dk.

### Sammenlikning av virkemidler

Når det kommer til virkemidler som benyttes, er det flere likhetstrekk mellom Norge og Danmark. Både Innovationsfonden og DEI har ulike lån- og tilskudd til oppstartsbedrifter som ligner på Innovasjon Norges ordning for oppstartsfinansiering og Investinors tilbud av egenkapitalfinansiering.

Det er likevel enkelte forskjeller i støtten som gis i Danmark. Blant annet er det et fokus på at den offentlige innsatsen kun skal supplere det private markedet. Hovedvekten av kunder som kontakter erhvervshusene blir derfor videresendt til en privat rådgiver. Erhvervshusene har også etablert en egen database med oversikt over rådgivere i det private markedet som kan benyttes for å finne rådgivere som dekker bedriftens behov. Dette ligner noe på mentorordningen til Innovasjon Norge, men virker også å inkludere andre typer rådgivningstjenester.

I Danmark har myndighetene identifisert mangel på talenter som en viktig utfordring for næringslivet og

for oppstartsbedrifter. De har derfor flere initiativer for å tiltrekke seg utenlandske gründere. Blant annet finnes det en egen visumsordning (Start-up Denmark) som gir personer fra utenfor EU/EØS mulighet til å søke om midlertidig oppholdstillatelse som selvstendig næringsdrivende. Det finnes også andre initiativer, som Workindenmark, som kobler sammen personer fra utenfor EU/EØS på utkikk etter jobb i Danmark med danske bedrifter. Copenhagen Capacity har tilsvarende rolle på regionalt nivå for København-regionen. Vi har ikke identifisert lignende initiativer i Norge.

På lik linje med Norge har Danmark et nasjonalt klyngeprogram. Som en del av omorganiseringen av virkemiddelapparatet i 2018 ble det besluttet å redusere antallet klynger og heller prioritere noen strategisk viktige satsningsområder. I dag er det 13 klynger i det danske klyngeprogrammet (Erhvervsstyrelsen, 2023), hvilket er færre enn i Norge.

**Tabell 2-5: Sammenlikning av virkemidler i Danmark opp mot Norge**

Aktør	Beskrivelse av virkemiddel	Likheter med Norge
Oppstartsfinansiering hos Innovasjonsfonden og DEI	Innovasjonsfonden har ulike tilskuddsordninger rettet mot oppstartsbedrifter og gründere, som blant annet «Inno booster», «Innoexplorer» og «Innofounder». I tillegg tilbyr DEI ulike lånetyper og garantiordninger, samt ulike former for egenkapitalfinansiering, til mindre virksomheter.	Ligner på lån og garantier som tilbys av Innovasjon Norge og tjenestene til Investinor.
Beyond Beta	Beyond Beta drifter akseleratorprogram for oppstartsbedrifter i samarbeid mellom erhvervshusene, næringsklynger og private aktører. Programmet tilbyr tilgang til nettverk, ledelsestrening, workshops, introduksjon til investorer samt tilgang til næringsklynger og offentlige støtteordninger.  Beyond Beta tilbyr også et pre-akseleratorprogram bestående av digitale moduler som kan være nyttige for bedrifter som ønsker å søke på akseleratorprogrammet.	Likhetstrekk med de ulike skaleringsprogrammene som tilbys til oppstartsbedrifter hos Innovasjon Norge.
Startup Danmark	«Startup Denmark» er en visumsordning rettet mot innovative gründere (utenfor EØS) som ønsker å bosette seg i Danmark. Man søker basert på en forretningsplan som blir vurdert av et uavhengig ekspertpanel. Hvis panelet godkjenner søknaden, får man mulig til å søke om oppholds- og arbeidstillatelse som selvstendig næringsdrivende. Visumet er gyldig for en periode på to år, med mulighet for forlengelse tre år av gangen.	Finnes ikke tilsvarende ordning i Norge.

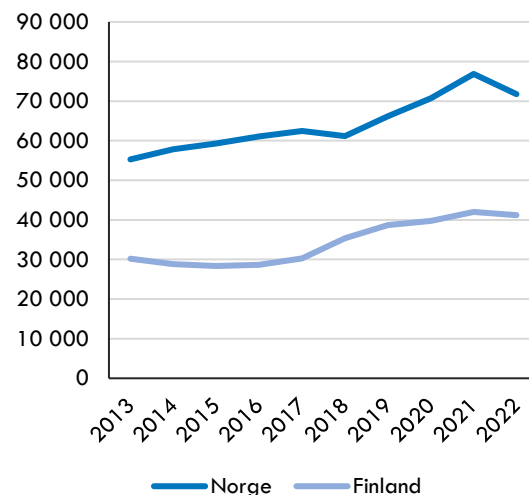
Kilde: Innovasjonsfonden (2024), OECD (2022b), Beyond Beta (2024), Startup Danmark (2024b).

### 2.3.4 Finland

Finland har de siste ti årene hatt en betydelig lavere etableringstakt for nye bedrifter enn hva Norge har hatt. Samtidig har den relative utviklingen i antall nystartede bedrifter vært ganske lik, og forskjellen i antall nystartede bedrifter ser ut til å ha minsket over tid (Figur 2-17).

Til tross for at det startes færre nye bedrifter i Finland, er omfanget av vellykkede oppstartsbedrifter i form av «enhjørninger» og «voksende stjerner» relativt likt som i Norge. Den samlede verdien av oppstartsbedrifter (inkl. skalering) er blitt beregnet til å være høyere i Finland (57 mrd. euro) enn i Norge (42 mrd. euro), per november 2022 (Nordic Innovation, 2023). I perioden 2010–2022 ble det investert risikokapital for seks milliarder euro i Finland, mot 4,3 milliarder euro i Norge. Finland har høyere investeringer i risikokapital i både såkorn-, tidlig- og senfase, men de utmerker seg særlig i såkornfasen hvor de har det høyeste nivået på risikokapitalinvesteringer per innbygger av de nordiske landene (Nordic Innovation, 2023).

**Figur 2-17: Nystartede bedrifter i Finland og Norge (2013–2022)**



Kilde: Statistiskentralen, Nye og nedlagte foretak etter område og næringsgren (Finland). SSB-tabell 08076 (Norge).

Tilsvarende som for Sverige, har Finland en annerledes næringsstruktur som kan være med på å forklare deler av forskjellene i gründervirksomhet. Finland har også den høyeste andelen ferdigutdannede innen STEM-fag i Norden og noe færre sysselsatte i offentlig sektor relativt sett (Figur 2-7).

Mens Sverige historisk sett har hatt en sammensatt næringsstruktur med flere store industrikonsern, var Nokia gjennom mange år den klart den viktigste bedriften i finsk økonomi. Nokia har vært særlig viktig for innovasjon i Finland. På midten av 2000-tallet stod Nokia for nesten halvparten av næringslivets investeringer i FoU og 43 prosent alle finske patentsøknader hos det europeiske patentkontoret (EPO) kom fra Nokia (Yashiro, 2023). Nokia sysselsatte også en stor del av Finlands arbeidsstyrke innenfor FoU. Finland var på denne måten svært avhengig av en enkeltbedrift som var spesialisert innenfor telekommunikasjon, hvilket eksponerte landet for bedrifts- og sektorspesifikk risiko.

At Nokia trakk seg ut av mobilmarkedet, fikk negative ringvirkninger for innovasjon generelt i Finland (Yashiro, 2023). For eksempel reduserte flere programvareleverandører egne FoU-investeringer og store telekommunikasjonsselskaper som daværende Telia Sonera flyttet produktutvikling fra Finland (Yashiro, 2023). Samtidig valgte mange tidligere Nokia-ansatte å starte nye selskaper. Nokias «Bridge»-program (2011–2014), som skulle støtte de ansatte i overgangen til nye jobber, resulterte i at det ble skapt 400 nye selskaper i Finland (Yashiro, 2023).

### Overordnet strategi og målsetninger

Det finske Arbeids- og næringsdepartementet (Arbets- och näringsministeriet) utarbeider og gjennomfører innovasjonspolitikken i samarbeid med andre departementer. Målet med innovasjonspolitikken er å sikre finsk konkurransevne, en verdiskapende fornyelse av næringslivet og samfunnet samt en progressiv utvikling av forretningsklimaet (Arbets- og näringsministeriet, 2024).

Mål og metoder for innovasjonspolitikken fastsettes i den parlamentariske FoU-arbeidsgruppens flerårige finansieringsplan. Utviklingen av innovasjonssystemet ledes av forsknings- og innovasjonsrådet som er et rådgivende organ under ledelse av statsministeren (Arbets- og näringsministeriet, 2024).

Finland har et mål om at de samlede investeringene i forskning og utvikling (FoU) skal være på fire prosent av BNP innen 2030 (State Treasury Republic of Finland, 2023). Målet innebærer at den offentlige finansieringen av FoU skal økes til 1,33 prosent av BNP, gitt at offentlig sektor står for en tredjedel av FoU-investeringene og privat sektor for resten. Målet om fire prosent FoU-andel er nedskrevet i en egen lov om FoU-finansiering som trådte i kraft 1. januar 2023. Det er uklart hvor mye av FoU-investeringene som vil komme gründere og oppstartsbedrifter til gode.

Den grønne omstillingen har stått sentralt for utformingen av den finske innovasjonspolitikken de seneste årene. I 2022–2023 la den finske regjeringen frem to utredninger om innovasjonspolitikken, hvorav den ene handlet om hvordan innovasjonspolitikken kan støtte opp om den grønne omstillingen, og den andre handlet om behovet for finansiering til den grønne omstillingen og hvilke muligheter den gir finske bedrifter (Arbets- og näringsministeriet, 2024).

### Organisering av den direkte offentlige innsatsen

Det finske Arbeids- og næringsdepartementet (Arbets- och näringsministeriet) utarbeider og gjennomfører innovasjonspolitikken i samarbeid med andre departementer. Figur 2-18 gir en oversikt over de viktigste aktørene i virkemiddelapparatet, og de enkelte aktørene er beskrevet nærmere i Tabell 2-6.

Av de nordiske landene er Finland det landet som ligner mest på Norge med tanke på organiseringen av virkemiddelapparatet. Business Finland skal bidra til økt eksport og innovasjon i Finland, og kan tilby både finansiering og rådgivning til finske bedrifter eller bedrifter som ønsker å investere eller etablere seg i Finland. De har også regionale kontorer og avdelinger i utlandet, og har om lag like mange ansatte som Innovasjon Norge. En forskjell mellom de to, er at Business Finland muligens har noe større vekt på å tilby rådgivningstjenester. Innovasjon Norge kan tilby både tilskudd, lån og garantier. Finansieringen fra Business Finland gis i hovedsak i form av tilskudd, mens lån og garantier i hovedsak tilbys av Finnvera. Finnvera er et statlig eid selskap som tilbyr ulike former for finansiering for etablering og skalering av selskaper. I tillegg til lån, og garantier, tilbyr de også eksportkreditt, og ligner slik sett mest på Eksfin i Norge.

I Norge har Innovasjon Norge et eget regional- og distriktoppdrag om å fremme verdiskapning, sysselsetting og innovasjon i distriktene. I Finland har ELY-sentrene ansvar for å fremme den regionale utviklingen ved å utføre statens gjennomførings- og utviklingsoppgaver i regionene. ELY-sentrene har en rekke ulike oppgaver, deriblant å tilby finansierings- og utviklingstjenester til bedrifter. Viexpo er en regional eksportfremme organisasjon, organisert som en selvstendig enhet under ELY-senteret i Österbotten. Viexpo tilbyr eksport- og internasjonaliseringstjenester til små- og mellomstore bedrifter.

Finlands Akademi gir støtte til forskning og utvikling, og har lignende ansvarsområder som Forskningsrådet i Norge. Tesi er et statlig eid investeringsselskap som tilbyr ulike egenkapitalvirkemidler, og ligner i stor grad på Investinor i Norge.

**Figur 2-18: Finland: viktigste aktører i virkemiddelapparatet rettet mot gründere og oppstartsbedrifter**

	FoU	Nettverk og kompetanse	Tilskudd	Lån og garantier	Egenkapital	Eksporttjenester og profilering
Styrende aktør	Undervisnings- og kulturministeriet	Arbets- og næringsministeriet				Utrikesministeriet
Nasjonale aktører	Finlands Akademi				Tesi	
Regionale / desentrale aktører		Business Finland		Finvera		Business Finland
		ELY-sentrene				Viexpo

**Merknad:** Figuren har som formål å vise hvilke aktører som inngår i den offentlige innsatsen, om de har en nasjonal eller regional/desentral tilstedeværelse, og hva slags virkemidler de tilbyr. Figuren gir ikke nødvendigvis et helhetlig bilde av virkemiddelapparatet.

**Tabell 2-6: Kort beskrivelse av finske offentlige aktører rettet mot gründere og oppstartsbedrifter**

Aktør	Beskrivelse
Business Finland	Finlands eksport- og investeringsråd. Har som oppgave å tilby finansiering av innovasjon og internasjonaliseringstjenester til finske bedrifter. Finansieringstjenestene er særlig rettet mot små- og mellomstore bedrifter og skjer gjennom ulike ordninger og utlysninger. Rådgivningstjenestene tilbys gjennom programmer. Selskapsspesifikk rådgivning gis mot betaling.
Finlands Akademi	Finansiering forskning og fungerer som fagorgan for regjeringen innenfor vitenskap- og forskningspolitikken i Finland.
Finvera	Statlig eid selskap som tilbyr finansiering til etablering, vekst og internasjonalisering for bedrifter samt eksportgarantier. Finansieringen skal komplementere det private kapitalmarkedet og bidra til at kundene oppnår økonomiske resultater som ikke hadde vært mulig uten finansieringen. Virksomheten skal være selvfinansierende.
ELY-sentrene	Fremmer den regionale utviklingen ved å utføre statens gjennomførings- og utviklingsoppgaver i regionene. Det finnes om lag 15 ELY-sentre fordelt på ulike regioner i Finland. ELY-sentrene styres av det finske Arbeids- og næringsdepartementet, i tillegg styres de sektorspesifikke delene av virksomheten av respektive fagdepartement. ELY-sentrene har en rekke ulike oppgaver, deriblant å tilby finansierings- og utviklingstjenester til bedrifter.
Tesi	Finsk statlig investeringselskap som investerer i risikokapital (venture capital) og aktive eierfond (private equity) og direkte i finske vekstselskaper sammen med private investorer. Tesi skal investere på markedsvilkår med mål om å utvikle det finske markedet for risikokapital og aktive eierfond.
Viexpo	Regional eksportfremmeorganisasjon organisert som en selvstendig enhet under ELY-senteret i Österbotten. Tilbyr eksport- og internasjonaliseringstjenester til små- og mellomstore bedrifter.

**Kilde:** Business Finland (2024a), Finlands Akademi (2024), Finvera (2024a), ELY-sentrene (2024a), Tesi (2024), Viexpo (2024).

### Sammenlikning av virkemidler

Finland benytter i stor grad lignende virkemidler rettet mot entreprenørskap og oppstartsbedrifter som Norge. Representanter for Business Finland oppgir at de har hatt et økt fokus på gründere og

oppstartsbedrifter de siste årene. Det pekes på at de har arbeidet med å kartlegge typiske tjenestereiser til oppstartsbedrifter, og at de har satt sammen dedikerte team som jobber med å skreddersy

tjenestepakker til deres kunder og følge opp gründere over tid.

Business Finland har et helhetlig tjenestetilbud til oppstartsbedrifter (definert som bedrifter <5 år) bestående av finansieringstjenester, eksport og internasjonalisering, digitale tjenester, program og nettverk. Flere av tjenestene de tilbyr har likhetstrekk med tjenester som tilbys av Innovasjon Norge. En av de mest relevante finansieringsordningene er Tempo-finansieringen og et program for unge innovative

bedrifter. Disse har kombinert klare likhetstrekk med Innovasjon Norges ordninger for oppstartsfinansiering (Business Finland, 2024a; 2024b).

Finnvera tilbyr også oppstarts- og vekstlån til gründere og oppstartsbedrifter. Disse ligner i stor grad på oppstarts- og innovasjonslånordningene til Innovasjon Norge. De ulike garantiordningene til Finnvera kan også grupperes inn under Vekstgarantiordningen til Innovasjon Norge (Finnvera, 2024c).

**Tabell 2-7: Sammenlikning av virkemidler i Finland opp mot Norge**

Aktør	Beskrivelse	Likheter med Norge
Tempo-finansiering	Tilskudd til unge bedrifter som har en ny ide. Tilskuddet skal gå til markedsavklaring. Maks støttebeløp er 60 000 euro, og dekker inntil 75 prosent av støttebeløpet.	Ordningen har klare likhetstrekk med oppstartstilskudd 1 til Innovasjon Norge.
«Unge innovative bedrifter» (NIY-finansiering)	Tilskudd over tre perioder til unge innovative bedrifter. Støtten gis over tre bolker. I første og andre bolke kan bedrifter få inntil 250 000 euro, mens de i tredje bolke kan få inntil 500 000 euro.	Ligner på oppstartstilskudd 2 og oppstartsfinansiering 3 til Innovasjon Norge. Noe høyere støttebeløp i Finland.
FoU-finansiering for SMB	Tilskudd eller lån som går til å dekke kostnader forbundet med FoU-aktiviteter. Krever vanligvis 50 prosent egenfinansiering.	Ligner på Forskningsrådets ordning for «Innovasjonsprosjekt i næringslivet».
Startgaranti	Bedrifter yngre enn 3 år som oppfyller EUs definisjon av SMB. <sup>3</sup> Garanti per prosjekt 10 000–80 000 euro (80 prosent av lånet), og maksimalt 1 60 000 euro per bedrift.	Ligner på Innovasjon Norges vekstgarantiordning.
Gründerlån	Personlig lån til gründere, minimum 20 000 euro. Kan brukes til å finansiere eierskifter eller innlemmelse av ny deltaker i aksjeselskap. Ikke krav til selvfinansiering.	Ligner på oppstartslån til Innovasjon Norge, men er mindre omfattende.
Vekstlån	Minimumsbeløp på 500 000. Prosjektets størrelse er vanligvis på mer enn 1,5 mill. euro. Minimum 20 prosent egenfinansieringsandel og minst 50 prosent ekstern finansiering.	Ligner på Innovasjon Norges Innovasjonlån.

Kilde: Businessfinland.fi.

### 2.3.5 Nederland

Det både forskjeller og likheter mellom Nederland og Norge. Offentlig sektor i Nederland er langt mindre, særlig målt som andel av arbeidsstyrken. Nederland er samtidig et relativt lite land (17 mill. innbyggere) og har en åpen og utadrettet økonomi, i likhet med Norge.

Omfanget av gründerskap og vellykkede oppstartsbedrifter i Nederland er lignende som i Sverige. Den samlede markedsverdien av oppstarts- og vekstbedrifter («scale-ups»), er blitt beregnet til 296 milliarder euro (per oktober 2021) i Nederland (Dealroom.co, 2021) og 239 milliarder i Sverige (per november 2022 (Nordic Innovation, 2023)). I perioden

2010–2022, ble det investert risikokapital («venture capital») for 21,5 milliarder euro i Nederland og 22,5 milliarder euro i Sverige, viser tall fra Dealroom.co.

Nederland har en raskt voksende teknologinæring, og er det landet i Europa som har hatt størst vekst i risikokapital investert i teknologibedrifter i Europa fra 2018 til 2023 (Atomico, 2023). Amsterdam blir trukket frem som en kontinental hub i Europa for oppstartsbedrifter og risikokapital. Amsterdam har alene stått for mellom 40 og 60 prosent av all risikokapitalfinansiering i Nederland siden 2018 og frem til 2023 (Dealroom.co, 2024b).

<sup>3</sup> EUs definerer SMB som bedrifter med færre enn 250 ansatte, omsetning på maksimalt 50 millioner euro eller balanse på maksimalt 43 millioner euro.

Nederland har en svært høy eksportandel (94 prosent), hvorav mer enn halvparten er knyttet til re-eksport. Dette er varer som først blir importert og deretter eksport i tilnærmet samme tilstand uten at det foregår noen særlig grad av omforedling. Dette skyldes at Nederland er et handelsknutepunkt sentralt plassert i Europa, med Schiphol flyplass og flere store havner som viktige deler av infrastrukturen. På grunn av rollen som handelsknutepunkt, har Nederland flere ganger blitt ranket som nummer 1 i DHL sin «Connectedness Index», som sammenligner hvor globaliserte ulike land er med tanke på flyt av varer, tjenester, kapital, informasjon og mennesker inn og ut av landet (Altman & Bastian, 2023).

En forskjell mellom Nederland og Norden er det samlede skattetrykket. Nederland har et skatte- og avgiftsnivå på 38 prosent av BNP (2021), hvilket er betydelig under de nordiske landene. Nederland opererer med en egen skattesats på overskudd generert fra FoU-aktiviteter, på 9 prosent (Government of the Netherlands, 2024b). Den såkalte «innovasjonsboksen» kan gjøres gjeldende hvis mer enn 30 prosent av overskuddet kan tilskrives FoU-aktiviteten. Også bedrifter som har hatt kostnader til FoU-aktiviteter til utvikling av intellektuell eiendom (IP), uten at det ble gitt patent, kan være kvalifisert for ordningen (PwC, 2024).

Den nederlandske innovasjonsboks-ordningen har likhetstrekk med den norske Skattefunn-ordningen, men gjelder altså for kun overskudd generert fra FoU-aktiviteter, og ikke for kostnader til FoU generelt. I Skattefunnordningen kan også bedrifter som ikke går med overskudd få nytte av ordningen, gjennom utbetaling av et kontanttilskudd.

Nederland har også en egen ordning som gjør det mulig for utenlandske ansatte som oppfyller enkelte kriterier å få opptil 30 prosent av egen lønn fradragsberettiget for skatt de første fem årene de er bosatt i Nederland. Dette er ment å skulle gjøre det mer attraktivt for kvalifisert utenlandsk arbeidskraft å flytte til Nederland og kompensere for kostnadene forbundet med å flytte (Government of the Netherlands, 2023).

Sammenlignet med de nordiske landene har Nederland også en vesentlig mindre offentlig sektor, både målt i andel av totalt antall sysselsatte og utgifter som andel av BNP. Utover dette er den overordnede organiseringen av offentlig sektor sammenlignbar med Norge. Nederland fire forvaltningsnivåer: sentralforvaltningen, provinser, kommuner, i tillegg til en egen vannmyndighet. Sentralforvaltningen består av 11 departementer og om lag 200 direktorater/etater. Regjeringen etterstreber å ha en liten og effektiv sentralforvaltningen, og har derfor valgt å overføre oppgaver fra sentralt nivå til provinsene og kommunene (Government of the Netherlands, 2024b).

#### Organisering av den direkte offentlige innsatsen

Det nederlandske nærings- og klimadepartementet («Ministry of Economic Affairs and Climate Policy») har ansvar for å utvikle og gjennomføre næringspolitikken i Nederland. Figur 2-19 gir en oversikt over de viktigste aktørene i virkemiddelapparatet, hvilke virkemidler de tilbyr og på hvilket nivå de opererer (nasjonalt eller regionalt). De enkelte aktørene er beskrevet nærmere i Figur 2-8.

**Figur 2-19: Nederland: viktigste aktører i virkemiddelapparatet rettet mot gründere og oppstartsbedrifter**

	FoU	Nettverk og kompetanse	Tilskudd	Lån og garantier	Egenkapital	Eksporttjenester og profilering
Styrende aktør	Ministry of Education, Culture and Science	Ministry of Economic Affairs and Climate Policy				
Nasjonale aktører	Netherlands Research Council	Netherlands Enterprise Agency (RVO)			Ministry of Finance	Netherlands Enterprise Agency (RVO)
		TechLeap		Invest International		
Regionale / desentrale aktører		Business.gov.nl				
		Regional Development Agencies (ROMs)				
		Startup in Residence				

**Merknad:** Figuren har som formål å vise hvilke aktører som inngår i den offentlige innsatsen, om de har en nasjonal eller regional/desentral tilstedeværelse, og hva slags virkemidler de tilbyr. Figuren gir ikke nødvendigvis et helhetlig bilde av virkemiddelapparatet.



**Tabell 2-8: Kort beskrivelse av virkemiddelaktører i Nederland**

Aktør	Beskrivelse
Business.gov.nl	Det sentrale kontaktpunktet for innenlandske og utenlandske gründere som ønsker å starte bedrift i Nederland. Business.gov.nl samarbeider med andre statlige og semi-statlige organisasjoner om å tilby informasjon om lover, reguleringer, subsidier, eksport og annet som er relevant for gründere.
«Netherlands Enterprise Agency» (RVO)	RVO («Rijksdienst voor Ondernemend») er det nederlandske motstykket til Innovasjon Norge, og ligger under nærings- og klimadepartementet. RVO tilbyr tjenester rettet mot gründere og oppstartsbedrifter knyttet til oppstart og vekst, skalering i utlandet, finansiell støtte og intellektuell eiendom.
Techleap	Techleap (tidligere StartupDelta) er en offentlig støttet ideell organisasjon som har som formål å støtte og akselerere økosystemet for innovative oppstartsbedrifter i Nederland. Dette skjer gjennom ulike programmer og initiativer designet for å gi tilgang til finansiering, markeder og talent for teknologisk orienterte bedrifter.
ROMs	De regionale utviklingsetatene (ROMs) jobber med å utvikle de ulike regionene i Nederland og tilbyr bistand knyttet til innovasjon, investeringer og internasjonalisering. Det finnes ni ROMs som hver representerer en region i Nederland. De har som mål å styrke økonomien og sysselsettingen i regionene de representerer. Mesteparten av midlene investeres i risikokapitalfond («venture capital»), og utvikling av industri- og næringsparker.
Startup in Residence	Et initiativ fra Startup Amsterdam og teknologikontoret tilknyttet lokalstyremyndigheten i Amsterdam («City of Amsterdam»). Arbeider for å knytte sammen oppstartsbedrifter og offentlige aktører.
NWO – Netherlands Research Council	Uavhengig organisasjon som er underlagt det nederlandske departementet for utdanning, kultur og forskning. NWO finansierer forskning på tvers av ulike vitenskaper og disipliner. Støtter grunnforskning, anvendt forskning og innovasjon. Hovedfokuset er grunnforskning, men de har også programmer rettet mot kommersialisering av forskning og gründervirksomhet.
Netherlands Invest International	Privateid selskap finansiert med offentlige midler. Tilbyr finansiering til bedrifter som ønsker å investere i fremvoksende markeder.

Kilde: Business.gov.nl

### Sammenlikning av virkemidler

Det er flere likhetstrekk, og noen distinkte forskjeller, mellom hvordan den aktive næringspolitikken for gründere og oppstartsbedrifter er innrettet i Nederland og Norge. Overordnet virker mange av virkemidlene å være det samme, men at Nederland har et større innslag av private aktører.

I Nederland er rådgivning knytt til oppstart, skalering og eksport lagt til RVO («Netherlands Enterprise Agency»). RVO har langt på vei samme rolle som Innovasjon Norge har i det norske virkemiddelapparatet. I Nederland er støtte til regional utvikling og vekst lagt til de regionale utviklingsetatene (ROMs). Innovasjon Norge har et tilsvarende oppdrag i Norge med sitt oppdrag om regional utvikling. I Norge mangler det på sin side et tydelig motstykke til nederlandske Techleap, som er en offentlig støttet ideell organisasjon som har som formål å støtte og akselerere økosystemet for innovative oppstartsbedrifter. «Startup in Residence» har likhetstrekk med norske StartOff, som var et program

for innovative offentlige anskaffelser som koblet oppstartsselskaper med aktører i offentlig sektor.

I Nederland virker eierstrukturene for å være noe mer sentraliserte. Mye den offentlige innsatsen er lagt til RVO som er underlagt det nederlandske nærings- og klimadepartementet («Ministry of Economic Affairs and Climate Policy»). Nederland har gjennom den digitale portalen business.gov.nl et sentralt kontaktpunkt for både innenlandske og utenlandske gründere som ønsker å starte virksomhet i Nederland. Portalen har likhetstrekk med Innovasjon Norges initiativ for å skape en felles digital inngang («én vei inn») til det næringsrettede virkemiddelapparatet.

Generelt er det flere likhetstrekk mellom virkemidlene som benyttes i Nederland og Norge. RVO har flere finansieringsordninger rettet mot oppstartsbedrifter (innovasjonskreditt og «Proof-of-concept»-finansiering) som har klare likhetstrekk med oppstartsfinansiering som tilbys av Innovasjon Norge. Nederland har i mindre grad offentlig eid investeringselskap og fond

som investerer egenkapital, men gir tilskudd til private fond som tilbyr såkornkapital.

**Tabell 2-9: Sammenlikning av virkemidler i Nederland opp mot Norge**

Aktør	Beskrivelse	Likheter med Norge
RVO – Innovasjonskreditt	RVO tilbyr innovasjonskreditt («Innovation Credit») til gründere som jobber med teknologisk utvikling av et nytt produkt, prosess eller tjeneste, eller klinisk utvikling av et nytt legemiddel eller medisinsk utstyr.	Likhetstrekk med oppstartsfinansiering som tilbys av Innovasjon Norge, særlig innovasjonslån.
RVO – «Proof-of-concept»-finansiering	Lån til utvikling av konsept eller produkt for å undersøke om idéen kan egne seg i markedet. Særlig rettet mot oppstartsbedrifter. Lån med renter må tilbakebetales.	Likhetstrekk med oppstartsfinansiering som tilbys av Innovasjon Norge, særlig oppstartstilskudd 1.
RVO – «FastLane»	«FastLane» er et program driftet av RVO som velger ut oppstarts- og skaleringsbedrifter med høyt potensial. De utvalgte bedriftene får en permanent kontaktperson hos RVO som yter direkte bistand til bedriften og hjelper den med å finne riktig type støtte på riktig tidspunkt.	Visse likhetstrekk med mentorordningen til Innovasjon Norge.
ISåkornkapital fra nærings- og klimadepartementet	Nærings- og klimadepartementet skyter inn kapital i såkornfond som driftes av private aktører. Bedrifter kan søke om såkornfinansiering direkte fra fond som er spesialisert innenfor visse sektorer eller industrier.	Likhetstrekk med Argentum Fondsinvesteringer, Investinor og Nysnø.

Kilde: Business.gov.nl

## 2.4 Oppsummering av offentlig innsats i andre land

Analysen vår viser at det er noe ulikhet i hvordan de forskjellige landene har valgt å organisere sin innsats for å fremme entreprenørskap. Et særtrekk ved Norge, er at mange virkemidlene er samlet hos én aktør, Innovasjon Norge. De andre landene i denne analysen har virksomheter som i større grad er spesialisert innenfor ett formål eller de benytter en spesifikk type virkemidler. De fleste landene har valgt å skille ut bistand knyttet til eksporttjenester og profilering i en egen virksomhet. I de fleste land er også ansvaret for å tilby lån og bankgarantier plassert i en egen virksomhet som enten investerer risikokapital (Tesi i Finland og Almi og Saminvest i Sverige) eller som har et overordnet ansvar for finansielle virkemidler i staten (EIFO i Danmark).

I Norge har Innovasjon Norge også en rekke andre oppdrag utover å fremme gründerskap. I andre land kan det synes som at de ulike virkemiddelaktørene har noe mer spissede formål og oppdrag, mot enten innovasjon, forskning, eksporttjenester, kapital og finansiering eller regional utvikling. Imidlertid har ingen av landene i analysen virksomheter som arbeider utelukkende med å fremme gründerskap.

Innovasjon Norge ble opprettet i 2004 etter en sammenslåing av Statens nærings- og distriktsutviklingsfond, Norges Eksportråd, Norges Turistråd og Statens Veiledningskontor for oppfinnere (Garvik, Olav, 2024). Slik sett har Norge tidligere hatt en mer fragmentert og spesialisert organisering av virkemiddelapparatet med flere likhetstrekk til andre land. Deler av formålet med opprettelsen av Innovasjon Norge var å gjøre det enklere for bedrifter å navigere i virkemiddelapparatet (Prop. 51 (2002-2003)). I senere tid har konseptet «Én vei inn» blitt lansert. «Én vei inn» er en digital portal, utviklet av Innovasjon Norge, som skal være en felles inngang til virkemiddelapparatet for bedrifter. Andre land har gjennomført lignende tiltak for å gjøre det enklere for bedrifter å finne frem i virkemiddelapparatet, som Business.gov.nl i Nederland og Virksomhetsguiden i Danmark.

Selv om de ulike landene har valgt å organisere seg ulikt, benytter de i stor grad de samme virkemidlene som Norge. Det kan være enkelte forskjeller i størrelse på støtten som gis, men måten virkemidlene er innrettet på og hvem som kan motta støtte, virker i stor grad å være overlappende.

Siden det er vanskelig å sammenligne både behovet for, og omfanget av offentlig innsats for gründere i ulike land, er det også vanskelig å vurdere om innsats som gjøres i andre land har overføringsverdi til Norge.

Det går likevel an å peke på enkelte særtrekk som er annerledes enn i Norge.

For eksempel har flere andre land gjennomført tiltak for å tiltrekke seg arbeidskraft og selskaper fra andre land. Disse tiltakene inkluderer blant annet midlertidige visumordninger og skattefradrag til tilflyttere for å kompensere for kostnadene ved å flytte til et nytt land. Isolert sett landene å ha en mer målrettet innsats mot å tiltrekke seg internasjonal kompetanse enn vi har i Norge. Denne innsatsen må samtidig sees i sammenheng med landets øvrige innvandringspolitikk og andre forhold som har betydning for om ansatte og selskaper vil etablere seg i landet. For eksempel kan land innføre visumordninger for kvalifisert arbeidskraft som følge av at de har en restriktiv innvandringspolitikk. I slike tilfeller en visumordning nødvendigvis innebære at landet har en mer omfattende innsats for å tiltrekke seg utenlandske arbeidere enn land som generelt sett har en mindre restriktiv innvandringspolitikk.

Inntrykket fra gjennomgangen er at land som har lyktes med å skape høy entreprenøraktivitet, eksempelvis Sverige og Nederland, har mindre omfang av aktive næringsrettede virkemidler rettet

mot gründere. Dette kan muligens forklares med at offentlig innsats som regel er begrunnet med å korrigere markedssvikter. For land med velfungerende markeder og godt utviklede økosystemer, vil det derfor være mindre behov for offentlig virkemiddelbruk.

Et mindre omfang av virkemiddelbruk i den aktive næringspolitikken kan også forklares med at landet satser på andre politikkområder som har betydning for entreprenørskap, som for eksempel lavere skatter og ulike skatteinsentiver. Denne kartleggingen har i hovedsak sett på omfang og innretning av den aktive næringspolitikken i de ulike landene. Hvilke valg landet har gjort på andre politikkområder vil derfor kunne ha betydning for omfang og innretning på den aktive næringspolitikken. I kartleggingen har vi gjort overordnede vurderinger av særtrekk på andre politikkområder som kan ha betydning for entreprenørskap, men det kan være andre forhold ved landene, som ikke er kartlagt, som også kan være ha betydning. Samlet sett er det svært krevende å kartlegge den helhetlige offentlige innsatsen rettet mot gründere i et enkelt land.

### 3. Referanser

- Altman, S. A., & Bastian, C. R. (2023). *DHL Global Connectedness Index 2022*. Amsterdam: DHL.
- Arbets- og næringsministeriet. (2024). *Innovationspolitikk fremmer tillvæxt og fornyer verksamhetsmiljøen*. Hentet januar 23, 2024 fra Tem.fi: <https://tem.fi/sv/innovationspolitikk>
- Atomico. (2023). *State of European Tech*. London: Atomico.
- Benneworth, P., & Osborne, M. (2015). *Understanding universities and entrepreneurship education towards a comprehensive future research agenda*. Glasgow (UK) : CHEPS-DRADALL Working Paper & DR&DALL Working Papers.
- Beyond Beta. (2024). *About*. Hentet januar 30, 2024 fra <https://www.beyondbeta.dk/about>
- Business Finland. (2024a). *Om Business Finland*. Hentet januar 23, 2024 fra <https://www.businessfinland.fi/sv/for-finlandska-kunder/om-oss/om-business-finland>
- Business Finland. (2024a). *Tempo-finansiering*. Hentet februar 8, 2024 fra <https://www.businessfinland.fi/sv/for-finlandska-kunder/tjanster/finansiering/tempo-finansiering>
- Business Finland. (2024b). *Unga Innovative For tag (NIY)*. Hentet februar 8, 2024 fra <https://www.businessfinland.fi/sv/for-finlandska-kunder/tjanster/finansiering/unga-innovativa-foretag>
- Business Sweden. (2024a). *Om oss: Verksamhet och uppdrag*. Hentet januar 11, 2024 fra <https://www.business-sweden.com/sv/om-oss/verksamhet-och-uppdrag/>
- Cappelen,  ., & Holm y, E. (2005, Desember). Er n ringspolitikernes verkt ykasse tom? I forhold til hvilke ambisjoner? . *Samfunns konomene*, ss. 15-26.
- Cuervo, A. (2005). Individual and Environmental Determinants of Entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, ss. 293-311. doi:<https://doi.org/10.1007/s11365-005-2591-7>
- Danmarks Statistik. (2022). *Detaljert import og eksport*. Hentet fra Danmarks Statistik: <https://www.dst.dk/da/Statistik/emner/oekonomi/betalingsbalance-og-udenrigshandel/detaljeret-import-og-eksport>
- Dansk Statistik. (2023, Mai 16). *Det vil fortsette   komme flere nye bedrifter*. Hentet fra Dansk Statistik: <https://www.dst.dk/da/Statistik/nyheder-analyser-publ/nyt/NytHtml?cid=46124>
- Dealroom.co. (2021). *Netherlands Startup Employment*. dealroom.co, techleap.nl Job Board, CBRE. Hentet fra [https://dealroom.co/uploaded/2021/11/Dealroom-Netherlands-Startup-Employment-2021.pdf?utm\\_campaign=Weekly%20newsletters&utm\\_source=hs\\_email&utm\\_medium=email&\\_hsenc=p2ANqtz-8xIU6MuH8qso\\_JLr5pFrEf9CWukuqkq15M3-wTxkdkBrw01VLeyoHdsUeqydCXMIU1zTpo](https://dealroom.co/uploaded/2021/11/Dealroom-Netherlands-Startup-Employment-2021.pdf?utm_campaign=Weekly%20newsletters&utm_source=hs_email&utm_medium=email&_hsenc=p2ANqtz-8xIU6MuH8qso_JLr5pFrEf9CWukuqkq15M3-wTxkdkBrw01VLeyoHdsUeqydCXMIU1zTpo)
- Dealroom.co. (2024b). *The Netherlands*. Hentet februar 2, 2024 fra <https://dealroom.co/guides/the-netherlands>
- Dealroom.co. (2024c). *Nordics*. Hentet februar 8, 2024 fra <https://dealroom.co/guides/nordics>
- Deloitte. (2019). *Omr degjennomgang av det n ringsrettede virkemiddelapparatet*. Oslo: Finansdepartementet og N rings- og fiskeridepartementet.
- Digdir. (u.d.). *Hva er DIGITAL?* Hentet fra Digdir: <https://www.digdir.no/internasjonalt-arbeid/hva-er-digital/3198>
- Erhvervsministeriet. (2023a, november 7). *Regjeringen: Endnu flere penge til iv rks tteri*. Hentet januar 22, 2024 fra <https://em.dk/aktuelt/nyheder/2023/nov/regjeringen-endnu-flere-penge-til-ivaerksaetteri>
- Erhvervsministeriet. (2023b). *Iv rks tteri i Danmark - Aktuelle utfordringer*. Erhvervsministeriet. Hentet januar 25, 2024 fra [https://em.dk/media/15469/ivaerksaetteri\\_analyse.pdf](https://em.dk/media/15469/ivaerksaetteri_analyse.pdf)
- Erhvervsstyrelsen. (2023). *Evaluering af Erhvervsfremmesystemet*. K benhavn: Erhvervsstyrelsen.

- European Commission. (2024, 02 15). *2014-2020 European structural and investment funds*. Hentet fra Europe Commission: [https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/funding-management-mode/2014-2020-european-structural-and-investment-funds\\_en](https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/funding-management-mode/2014-2020-european-structural-and-investment-funds_en)
- European Commission. (2024, 02 15). *2021-2027 Cohesion Policy overview*. Hentet fra European Commission: [https://ec.europa.eu/regional\\_policy/funding/available-budget\\_en](https://ec.europa.eu/regional_policy/funding/available-budget_en)
- European Commission. (2013). *Communication From the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: Entrepreneurship 2020 Action Plan*. Brussel: EU.
- European Commission. (2021, november 10.). *Commission to invest nearly €2 billion from the Digital Europe Programme to advance on the digital transition*. Hentet fra European Commission: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_21\\_5863](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_21_5863)
- European Union. (2024, 02 15). *InvestEU*. Hentet fra European Union: [https://investeu.europa.eu/investeu-programme/investeu-fund\\_en](https://investeu.europa.eu/investeu-programme/investeu-fund_en)
- Eurostat. (2023a, desember 6.). *GERD by sector of performance*. Hentet fra Eurostat Data Browser: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/rd\\_e\\_gerdtot\\_\\_custom\\_9546328/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/rd_e_gerdtot__custom_9546328/default/table?lang=en)
- Eurostat. (2024a, januar 10.). *Business demography by size class and NACE Rev. 2 activity (2004-2020)*. Hentet fra Eurostat Data Browser: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/bd\\_9bd\\_sz\\_cl\\_r2\\_\\_custom\\_9634389/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/bd_9bd_sz_cl_r2__custom_9634389/default/table?lang=en)
- Finlands Akademi. (2024). *Vad är Finlands Akademi*. Hentet februar 8, 2024 fra <https://www.aka.fi/sv/om-oss/vad-har-gor-vi/vad-ar-finlands-akademi/>
- Finnvera. (2024a). *Om Finnvera*. Hentet fra <https://www.finnvera.fi/swe/finnvera/om-finnvera>
- Finnvera. (2024c). *Borgen*. Hentet januar 24, 2024 fra <https://www.finnvera.fi/swe/finansiering/borgen>
- Garvik, Olav. (2024, Februar 15). *Innovasjon Norge*. Hentet fra Store Norske Leksikon: [https://snl.no/Innovasjon\\_Norge](https://snl.no/Innovasjon_Norge)
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2023a). *Global Entrepreneurship Monitor 2022/2023 Global Report: Adapting to a "New Normal"*. London: GEM.
- Government of the Netherland. (2024b). *Corporation tax*. Hentet januar 31, 2024 fra <https://www.government.nl/topics/taxation-and-businesses/corporation-tax>
- Government of the Netherlands. (2023, 5 31). *Expatriate tax break to be shortened*. Hentet fra Government of the Netherlands: <https://www.government.nl/topics/income-tax/shortening-30-percent-ruling>
- Government of the Netherlands. (2024b). *Provinces, municipalities and water authorities*. Hentet januar 30, 2024 fra <https://www.government.nl/topics/public-administration/provinces-municipalities-and-water-authorities>
- Innovationsfonden. (2024). *Innofounder*. Hentet januar 30, 2024 fra <https://innovationsfonden.dk/da/p/innofounder>
- Jenner, C. (2012, august 27.). *Business and Education: Powerful Social Innovation Partners*. Hentet fra Stanford Social Innovation Review: [https://ssir.org/articles/entry/business\\_and\\_education\\_powerful\\_social\\_innovation\\_partners#](https://ssir.org/articles/entry/business_and_education_powerful_social_innovation_partners#)
- Jiménez, A., Palmero-Cámara, C., González-Santos, M. J., González-Bernal, J., & Jiménez-Eguizabal, J. A. (2015, mars 29.). The impact of educational levels on formal and informal entrepreneurship. *Elsevier España*, 18, ss. 204-212.
- Juel, S., & Nordbakken, S. P. (2021). *Hva er god næringspolitikk?* Oslo: Civita.

- Meld. St. 6 (2022–2023). (2023). *Et grønnere og mer aktivt eierskap – Statens direkte eierskap i selskaper*. Nærings- og fiskeridepartementet. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-6-20222023/id2937164/>
- Nordic Innovation. (2023). *Nordic Scaleup Landscape 2022*. Nordic Innovation. Hentet fra <https://www.nordicinnovation.org/2023/nordic-scaleup-landscape-2022>
- NTM-centralerna. (2024a). *NTM-centralerna och deras oppgifter*. Hentet januar 23, 2024 fra <https://www.ely-keskus.fi/sv/ely-keskukset>
- OECD. (2022b). *Promoting Start-Ups and Scale-Ups in Denmark's Sector Strongholds and Emerging Industries*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris.
- OECD. (2023d). *Venture capital investments*. Hentet januar 28. , 2024 fra [stats.oecd.org: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=VC\\_INVEST](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=VC_INVEST)
- OECD. (2024b). *OECD Economic Surveys: Denmark 2024*. doi:<https://doi.org/10.1787/d5c6f307-en>
- PwC. (2024, januar 9). *Netherlands - Corporate - Taxes on corporate income*. Hentet fra [taxsummaries.pwc.com: https://taxsummaries.pwc.com/netherlands/corporate/taxes-on-corporate-income](https://taxsummaries.pwc.com/netherlands/corporate/taxes-on-corporate-income)
- Regeringskansliet. (2023). *Strategi för Sveriges utrikshandel, investeringar och globala konkurrenskraft*. Regeringskansliet - Utriksdepartementet. Hentet januar 2024, 11 fra <https://www.regeringen.se/rapporter/2023/12/strategi-for-sveriges-utrikeshandel-investeringar-och-globala-konkurrenskraft/>
- Regeringskansliet. (2024). *Forsknings- og innovationspropositionen 2024*. Hentet januar 11, 2024 fra <https://www.regeringen.se/regeringens-politik/forsknings--och-innovasjonspropositionen-2024/>
- Schwellnus, C., Haramboure, A., & Samek, L. (2023). *Policies to strengthen the resilience of global value chains: Empirical evidence from the COVID-19 shock*. OECD Science, Technology and Industrial Policy Papers, No. 141, OECD Publishing, Paris. doi:<https://doi.org/10.1787/fd82abd4-en>
- Startup Denmark. (2024b). *About the programme*. Hentet januar 30, 2024 fra <https://startupdenmark.info/about-programme>
- State Treasury Republic of Finland. (2023, juni 22). *The national plan to raise R&D funding*. Hentet januar 24, 2024 fra <https://www.treasuryfinland.fi/investor-relations/sustainability-and-finnish-government-bonds/the-national-plan-to-raise-rd-funding/>
- Statistiska centralbyrån. (2023b, april 14). *Sveriges export*. SCB Statistikmyndigheten. Hentet januar 9, 2024 fra <https://www.scb.se/hitta-statistik/sverige-i-siffror/samhallets-ekonomi/sveriges-export/>
- Svenske Finansdepartementet. (2023). *Verksamhetsberättelse för bolag med statligt ägande 2022*. Regeringskansliet. Hentet januar 15, 2024 fra <https://www.regeringen.se/contentassets/148fb165aea149b4a946c936eaf5e4e1/verksamhetsberattelse-for-bolag-med-statligt-agande-2022.pdf>
- Tax Foundation. (2023). *International Tax Competitiveness Index 2023*. Hentet januar 28., 2024 fra <https://taxfoundation.org/research/all/global/2023-international-tax-competitiveness-index/>
- Tesi. (2024). *About Tesi*. Hentet januar 24, 2024 fra <https://tesi.fi/en/about-tesi/>
- The Tax Foundation. (2024, 02 16). *About us*. Hentet fra The Tax Foundation: <https://taxfoundation.org/about-us/>
- The Tax Foundation. (u.d.). *Who We Are*. Hentet fra [taxfoundation.org: https://taxfoundation.org/about-us/](https://taxfoundation.org/about-us/)
- The World Bank. (2023). *Population, total*. Hentet januar 28., 2024 fra <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>
- Viexpo. (2024). *Viexpo*. Hentet januar 2024 fra <https://viexpo.fi/sv/framsida/>

- Vinnova. (2021, juli 14). *Vad är Vinnväxt?* Hentet februar 8, 2024 fra <https://www.vinnova.se/m/ekosystem-for-innovativa-foretag/vinnvaxt/om-vinnvaxt/>
- Vinnova. (2024a, januar 25). *Innovativa startups*. Hentet februar 8, 2024 fra <https://www.vinnova.se/e/innovativa-startups/>
- Vinnova. (2024b, januar 22). *Inkubationsstöd*. Hentet fra <https://www.vinnova.se/e/inkubationsstod/>
- Yashiro, N. (2023). "Rebooting the innovation ecosystems", in *OECD Economics Surveys: Finland 2022*. Paris: OECD Publishing. doi:<https://doi.org/10.1787/515ec630-en>
- Aaser, K. (2023, august 10). *Markedsverdien til Novo Nordisk større enn Danmarks BNP*. Hentet fra E24: <https://e24.no/internasjonalt-oekonomi/i/zEPj71/markedsverdien-til-novo-nordisk-stoerre-enn-danmarks-bnp>

oslo**economics**

*[www.osloeconomics.no](http://www.osloeconomics.no)*

E-post og telefon:  
[post@osloeconomics.no](mailto:post@osloeconomics.no)  
+47 21 99 28 00

Besøksadresse:  
Klingenberggata 7  
0161 Oslo

Postadresse:  
Postboks 1562 Vika  
0118 Oslo