

NOTAT

Entreprenørskapets bidrag til økonomisk vekst

En litteraturgjennomgang



MENON-PUBLIKASJON NR. 22/2012
Juni 2012

av Heidi Ulstein og Leo A. Grünfeld



MENON
Business Economics

Forord

Dette notatet er skrevet på oppdrag for Innovasjon Norge. Notatet gir innsikt i entreprenørskapets bidrag til økonomisk vekst på nasjonalt nivå. I tillegg bidrar notatet til økt innsikt om virkemidler på dette feltet, blant annet gir vi en kort drøfting av hva litteraturen trekker frem som virkemidler som virker – og hvordan de virker.

Innhold

1.	Introduksjon	2
2.	Entreprenørskapets bidrag til økonomisk vekst	3
3.	Næringspolitikk for å bidra til økt entreprenørskap?	5
3.1.	Hvorfor skal offentlige myndigheter drive næringspolitikk?	5
3.2.	Hvilke virkemidler virker?	6
4.	Referanser	11

1. Introduksjon

Totalt er det registrert over 360.000 foretak i Norge og 99,5 prosent av disse har færre enn 100 ansatte. Og det blir gradvis fler av dem. Hvert år etableres det 50.000 nye bedrifter her i landet. Det er svært sjelden at nyetablerte selskaper oppnår noe særlig størrelse. 2 av 3 dør innen det har gått fem år og ut av den siste tredjedelen er det færre enn 10 prosent som klarer å nå 10 ansatte på sikt. Det er faktisk langt færre enn 1 prosent av selskapene som får litt størrelse. I det store bildet er selskapenes evne til å vokse viktig for den langsiktige økonomiske veksten og verdiskapingen i samfunnet. Selskapenes vekst er både et tegn på at aktiviteten i økonomien øker og at det finner sted konkurranse og innovasjon. Skal selskapene klare seg på de store internasjonale markedene er de også avhengig av størrelse. Den belgiske økonomen Andre Sapir forklarer mangelen på vekst i mange av de europeiske landene gjennom de siste 20 årene med fravær av næringsdynamikk der nye foretak får vokse og tar opp konkurransen med de store og veletablerte foretakene. Her skiller mange europeiske land seg fra USA, der en større andel av nye selskaper klarer å vinne frem og skape dynamikk og vekst i økonomien. I rapporten 99% SMB viser Grimsby, Jakobsen og Grünfeld (2009) at de få oppstartsselskapene som etter 10 år har vokst seg riktig store, spiller en sentral rolle for norsk økonomi. Aktører som REC, RIMI, Norwegian Air Shuttle, Aibel, RGI, Opera Software, Seadrill og XXL er alle eksempler på selskaper som har fått en sentral rolle i sine markeder i løpet av relativt kort tid etter etablering. Nøyaktig hvor viktige nye selskaper er for verdiskapingen i næringslivet i Norge, målt i kroner og øre, er det vanskelig å slå fast, for næringsdynamikken over tid er komplisert å kartlegge.

Til tross for denne kompleksiteten finnes det en omfattende og solid vitenskapelig litteratur der økonomer forsøker å identifisere koblingen mellom entreprenørskap og økonomisk vekst. Denne litteraturen er utgangspunktet for dette notatet.

I dette notatet undersøker vi først, i kapittel 2, om entreprenørskap bidrar til økonomisk vekst. Vi har gjennomgått en del av forskningslitteraturen på området og støtter oss i hovedsak på studier av god kvalitet som er publisert i anerkjente tidsskrift. Funnene er robuste og konsistente: entreprenørskap bidrar til økonomisk vekst. Dette er imidlertid ikke nok til å rettferdiggjøre at offentlige myndigheter skal drive næringspolitikk. I kapittel 3.1. går vi kort inn på de ulike typer markedssvikt vi finner i dette markedet, og i kapittel 3.2 ser vi på virkemidler som kan løse denne markedssvikten og som er benyttet i en del andre land. Også her støtter vi oss i hovedsak på studier som er publisert i anerkjente vitenskapelige tidsskrifter. Resultatene mht. effekt av offentlig virkemiddelbruk er variert, men noen er rapportert som suksesser. Vi må imidlertid peke på at det er store forskjeller i kvaliteten på evalueringene. Dette henger også sammen med at målene for de virkemidlene som er evaluert er utydelige og ikke har noen klare målbare kriterium. Det er også generelt vanskelig å finne gode kontrollgrupper når man evaluerer virkemidler rettet mot entreprenører.

Dette notatet bygger i stor grad på litteraturgjennomgang av Storey (2003), Versloot og van Praag (2008) og Audretsch (2003), men all litteratur det henvises til i teksten har fullstendig referanse i referanselisten.

2. Entreprenørskapets bidrag til økonomisk vekst

Det finnes en lang rekke studier som analyserer entreprenørenes bidrag til økonomisk vekst. Noen analyserer og sammenligner entreprenørskapsrater og økonomisk vekst i ulike land. Andre analyserer dette på et regionalt nivå, og atter andre ser på dette i et mikroperspektiv der de analyserer entreprenørenes vekstrater i forhold til større bedrifters vekstrater. En god del av studiene analyserer også sysselsettingsvirkningene av entreprenørskap.

Makrostudiene fokuserer gjerne på ulike forklaringsfaktorer. Noen studerer sammenhengen mellom andelen oppstartsbedrifter i forhold til økonomisk vekst, noen ser på den relative andelen SME, og andre igjen ser på andelen sysselsatte som er selvstendig næringsdrivende.

Thurik (1999), Audretsch mfl. (2002a) og Carree og Thurik (1999) analyserer koblingen mellom entreprenørskap og økonomisk vekst på **nasjonalt** nivå. De sammenligner OECD land og finner en klar positiv sammenheng mellom entreprenørskap og økonomisk vekst.

Audretsch og Fritsch (1996) og Reynolds (1999) analyserer koblingen mellom entreprenørskap og økonomisk vekst på **regionalt** nivå. Reynolds (1999) analyserer data fra 1990-tallet i USA, og viser at entreprenørskap har en positiv effekt på økonomisk vekst. Studier fra Tyskland (Audretsch og Fritsch, 1996) fra 1980-tallet viser imidlertid at stor dynamikk med oppstart og nedleggelse av bedrifter, ser ut til å korrelere med lavere, ikke høyere, økonomisk vekst i et område. Nyere studier (Audretsch og Fritsch, 2002) basert på data fra 1990-tallet viser imidlertid lignende resultater som i USA, at entreprenørskap har en positiv påvirkning på økonomisk vekst. Audretsch (2003) viser til at andre studier fra Europa også støtter denne siste litteraturen, og at resultatene er robuste og konsistente.

En kan også analysere entreprenørenes bidrag til økonomisk vekst i et **mikroperspektiv**. En lang rekke studier analyserer forholdet mellom bedrifters vekstrater og størrelsen på bedriftene. Resultatene fra USA viser at vekstratene er høyere for små bedrifter, at vekstratene er høyere for yngre bedrifter og at vekstratene er spesielt høye for små og yngre høyteknologi bedrifter. Sutton (1997), Caves (1998) og Geroski (1995) gir en oversikt over denne litteraturen, og resultatene er gjennomgående robuste og konsistente.

Resultatene fra Europeiske studier viser noe av det samme bildet, men der er resultatene ikke så entydige. Studier fra Portugal (Mata, Portugal og Guimaraes, 1994; Mata 1994), Tyskland (Wagner, 1994), Norge (Tveterås og Eide, 2000; Klette og Mathiasen, 1996) og Italia (Audretsch, Santarelli og Vivarelli, 1999) viser lignende resultater som de amerikanske studiene. Enkelte studier fra Tyskland viser imidlertid at bedrifters størrelse og vekst er ukorrelert (Wanger, 1992).

Empiriske studier om små bedrifters **sysselsettingsvirkninger** i USA og Europa er også overbevisende og robuste: de finner at små og nyopprettede bedrifter fungerer som en motor for jobbskaping. Davis, Haltiwanger og Schuh (1996a og 1996b) studerer hvilke bedrifter som genererer ny sysselsetting i USA i perioden 1972-1988. Deres analyser viser at store bedrifter stod for 65 prosent av sysselsettingen, men at de bare skapte 53 prosent av de nye arbeidsplassene. 56 prosent av arbeidsplassene som gikk tapt, kom også fra store bedrifter. Konklusjonen var dermed at SME bidrar betydelig til nye arbeidsplasser og uproporsjonalt mye sammenlignet med større foretak.

Konings (1995) studerer dynamikken i sysselsetting i UK og kobler dette til størrelsen på selskapene. Han finner at små bedrifter skaper, relativt til antall sysselsatte i disse bedriftene, flere arbeidsplasser enn store bedrifter. Han finner også at de minste bedriftene har en lavere andel av tapte arbeidsplasser. Studier fra Sverige

(Heshmati, 2001), Finland (Hohti, 2000), Nederland (Broesma og Gautier, 1997) og Norge (Klette og Mathiasen, 1996) viser samme trend. For Tyskland er resultatene ikke fullt så overbevisende. Wagner (1995b) og Fritsch (1993) finner begge at små bedrifter skaper nye arbeidsplasser, men at de også står for en relativt stor andel av tapte arbeidsplasser.

Oppsummert kan vi vise til Van Praag og Versloot (2008) som har gått gjennom 57 empiriske studier av entreprenørskapets bidrag til økonomien. De har valgt ut studier av høy kvalitet, som er publisert i gode journaler. Van Praag og Versloot (2008) konkluderer med at **entreprenører har en svært viktig – og spesifikk – funksjon i økonomien. De står bak relativt mye sysselsetting og produktivtetsvekst, og de produserer og kommersialiserer høykvalitets innovasjoner. De har også mer fornøyde ansatte, og de har en indirekte positiv påvirkning på sysselsettingsveksten i regionen på lang sikt.**

3. Næringspolitikk for å bidra til økt entreprenørskap?

3.1. Hvorfor skal offentlige myndigheter drive næringspolitikk for økt entreprenørskap?

I kapittelet over har vi vist at entreprenørskap er positivt knyttet til økonomisk vekst. Dette er imidlertid ikke nok til å rettferdiggjøre at offentlige myndigheter skal drive næringspolitikk. Det er veletablert at varer og tjenester mest effektivt blir allokert via prismekanismen i et velfungerende marked (Rowley og Peacock, 1974). Forutsetningene for dette er at det er konkurranse i markedet, perfekt informasjon, ingen eksternaliteter og at betalingsvilligheten reflekterer etterspørselen. Når vi analyserer markedet for entreprenørskap, og da tenker vi særlig på kapitalmarkedet for finansiering av tidligfaseforetak, er det spesielt to av disse forutsetningene som ikke er oppfylt: full informasjon og ingen eksternaliteter (Storey, 2003).

Det er flere typer **informasjonsproblemer** som gjerne kan oppstå, og som kan rettferdiggjøre at offentlige myndigheter involverer seg i dette markedet. Eksempelvis vil man kunne erfare at potensielle entreprenører ikke oppfatter fordelene med å starte eget selskap. Det kan være mange årsaker til dette, for eksempel at unge ikke ser på det å starte sitt eget selskap som et alternativ. I noen grupper og land gir entreprenørskap for eksempel lavere sosial status enn alternative jobber. En annen årsak til at informasjonsproblemer oppstår er at eiere av små bedrifter ikke oppfatter fordelene med å hente inn ekspertråd fra eksterne rådgivere. De vil derfor benytte seg av disse tjenestene i for liten grad, og på denne måten vil ikke bedriftene utvikle seg optimalt.

Utlånsinstitusjoner så vel som investorer overestimerer også gjerne risikoen ved å låne til eller investere i små nystartede bedrifter. Bakgrunnen for dette er at som gruppe er små bedrifter å anse som mer risikable investeringsprosjekter enn store bedrifter, det er dårligere tilgjengelig informasjon om de små bedriftene enn de store, og i tillegg er entreprenøren bedre informert om risikoen i prosjektet enn långiver eller investor. Dersom markedsmekanismene i dette markedet hadde fungert på samme måte som i andre marked, så ville investor gi tilgang til finansiering gitt en risikopremie, og høy-risiko entreprenørene vil være forberedt på å betale denne risikopremien. Markedet for finansiering av småbedrifter fungerer imidlertid ikke på denne måten. Allokering av midler skjer ikke bare gjennom prismekanismen, men også gjennom rasjonering (Stiglitz og Weiss, 1981), og det er gjennomgående kun de som kan stille med sikkerhet som får fremmedkapitalfinansiering. Den praktiske betydningen av dette er at småbedrifter gjerne har problemer med å skaffe finansiering, noe som fører til et effektivitetstap for samfunnet.

I tillegg til disse informasjonsproblemene kan næringspolitikk rettferdiggjøres der det er **positive eksterne effekter**. Dvs. at det er et gap mellom verdien for samfunnet og den samlede verdien for de enkelte aktørene. Audretsch (2003) peker på to eksternaliteter knyttet til entreprenører: nettverkseksternaliteter og kunnskapseksternaliteter. Nettverkseksternaliteter knytter seg til at eksempelvis en ny leverandør av internett-tjenester bidrar til å koble sammen andre aktører på nettet uten at han selv tar betalt for hele verdien av denne koblingen. Jo sterkere denne koblingseffekten er, jo større er nettverkseksternalitetene. Kunnskapseksternaliteter oppstår fordi kunnskap er et offentlig gode som det er vanskelig å ekskludere brukere fra å benytte. Mange entreprenører innen kunnskapsintensive næringer tar ikke i betraktning verdien for resten av samfunnet ved å produsere ny og relevant ny kunnskap i forbindelse med bedriftsetableringen. Eksempelvis kan små høytteknologibedrifter ikke utelukke at andre bedrifter kopierer og/eller modifierer deres innovasjoner. Disse bedriftene vil derfor innovere mindre enn det som er optimalt for samfunnet.

Markedssvikt som er knyttet til entreprenørskap fører i hovedsak til at til at verdien av entreprenørskap er høyere for samfunnet enn for de enkelte private aktørene, og vi får en underetablering sett fra et samfunnsøkonomisk perspektiv. Det kan derfor argumenteres for at offentlige myndigheter bør stimulere til økt entreprenørskap. Fra et samfunnsøkonomisk perspektiv er også nødvendig å ta i betraktning at følgende kriterier må være oppfylt for at et næringspolitisk tiltak skal være samfunnsøkonomisk lønnsomt:

- **aktørene i markedet må ikke selv klare å organisere/koordinere seg ut av markedssvikten**
- **tiltaket må være mer effektivt enn andre mulige virkemidler som adresserer samme mål**
- **virkemiddelet må ikke ha betydelige negative effekter på andre mål**
- **virkemiddelet må oppnå målene kostnadseffektivt også når man inkluderer effisienstapet knyttet til finansiering gjennom inndrivning av skatter (Social cost of public funds) (OECD, 2004).**

3.2. Hvilke virkemidler virker?

David Storey (2003) har identifisert ulike typer virkemidler som forsøker å stimulere entreprenørskap i EU og USA. Han har også evaluert hvor effektive en del av disse virkemidlene er. Han deler virkemidlene inn etter hvilke type problemer de søker å løse (Jfr. kapittel 3.1 for begrunnelser):

- for lav bevissthet om fordelene med å starte eget selskap,
- for lav bevissthet blant eiere av små bedrifter om fordelene med å hente inn ekspertråd fra eksterne rådgivere,
- at finansielle institusjoner overestimerer risikoen ved å tilby fremmedkapital og egenkapital til små nystartede bedrifter,
- positive eksterne virkninger for samfunnet ved økt entreprenørskap

Law44 er et virkemiddel som benyttes sør i Italia for å øke bevisstheten om fordelene med å starte egne selskap. Det gir et bredt spekter av finansiell støtte og rådgivning til personer mellom 18 og 33 år som ønsker å starte nye bedrifter i regionen. Dette er et dyrt program, men de fleste evalueringene viser at overlevelseshraten til bedrifter som får hjelp er høyere enn gjennomsnittet for andre oppstartsbedrifter (Del Monte og Scalera, 2001; OECD, 1997; Maggioni et al, 1999). **STEP, PYBT og LIVEWIRE** i UK er også programmer som generelt er rettet mot unge entreprenører. Shell Technology Enterprise Programme (STEP) forsøker for eksempel å øke College studentenes oppmerksomhet om fordelene ved å jobbe i små bedrifter ved å tilby sommer-jobber. I USA er disse programmene i hovedsak rettet mot minoriteter og kvinner.

Enterprise Initiative (EI) i UK forsøkte å øke bevisstheten blant eiere av småbedrifter om fordelene med å hente inn ekspertråd fra eksterne rådgivere. Myndighetene subsidierte bruken av private konsulenter, og det var en grense på maks 15 dager med bruk av konsulenter pr. bedrift. Dvs. dette var et slags prøvesmak-initiativ, ved at bedriftene fikk tilgang til ekspertråd i en kort periode for å kunne se nytten av det. Konsulentene var forhåndsgodkjent men måtte konkurrere om oppdragene i et marked. Vi har ikke funnet en empirisk evaluering av dette programmet, men David Storey (2003) viser til at det er viktig at brukerne av slike tjenester betaler en egenandel for å sikre en form for rasjonering.

I **ALMI** programmet i Sverige er det offentlige myndigheter som gir råd om forretningsdrift direkte til små bedrifter, og kostnadene dekkes i hovedsak over offentlige budsjetter. David Storey (2003) peker på at denne tilnærmingen gjør det vanskelig å estimere etterspørselen i markedet for forretningsrådgivning. En av årsakene til dette er at den offentlige aktøren kan fortrenge private aktører som må ta mer betalt for sine råd siden de ikke er subsidiert. Den offentlige aktøren får gjerne en form for monopolsituasjon og har dermed reduserte

insentiver til å generere tilfredse kunder, i motsetning til rene private aktører som må ha tilfredse kunder for å overleve og vokse. Det kan også være vanskelig for private aktører å ta imot råd fra offentlige myndigheter, byråkrater, som ikke selv driver forretning. David Storey (2003) argumenterer dermed for at denne type virkemiddel har mindre effekt enn om man subsidierer rådgivning fra private konsulenter.

Lånegarantiprogram (LGS) i blant annet Frankrike, Canada, USA, UK og Nederland (Llisteri, 1997; Riding og Haines, 1999) forsøker å sike at gode prosjekter i små bedrifter ikke blir utelukket fra tilgang til finansiering på grunn av mangel på lånesikkerhet. Detaljene i disse virkemidlene varierer fra land til land, men det grunnleggende prinsippet er at dersom private banker vil finansiere prosjektet gitt at det stilles en form for sikkerhet for lånet, kan lånet blir gjort i LGS. Renten vil inkludere en risikopremie, men dersom låneforpliktelsene ikke oppfylles så dekker myndighetene et sted mellom 70 og 85 prosent av tapet (KPMG, 1999). OECD (1997), KPMG (1999) og Riding og Haines (2001) har evaluert disse programmene. De blir generelt sett på som nyttig, men de står bak en relativt liten andel av SMB-finansieringen i de fleste landene.

Den svenske såkornfinansieringen fra 1995 til 2004 ble evaluert i 2008 (Johnson mfl., 2008). Ordningen har som hensikt å finansiere utvikling av produktideer med stort potensiale for vekst, og innebærer i hovedsak **lånefinansiering**. Det er muligheter for prosjektstøtte opp mot SEK 300 000,- med krav om 50 prosent egenfinansiering. Kravet for tildeling til foretakene er at de er under 250 ansatte og at de ikke eies av et annet større foretak med mer enn 25 prosent (dette er i henhold til statsstøtteregulverket i EU). Den gjennomsnittlige støtten til hvert foretak har vært på omtrent SEK 500 000,-. Evalueringen viser at ordningen har generert positive økonomiske effekter i form av sysselsetting og verdiskaping. Evalueringen viser også at ordningen blant annet har bidratt til at flere nye forretningsplattformer /konsepter har blitt utviklet, vurdert og testet i markedet.

Det finnes også en del **egenkapital program** som forsøker å bøte på at finansielle institusjoner overestimerer risikoen ved å tilby egenkapital til små nystartede bedrifter. For eksempel offentlige midler i venture kapital fond for å oppfordre bedriftene til å gjennomføre investeringer som ikke normalt ville blitt gjennomført på strengt kommersielle vilkår, skatteinsentiver til rike investorer for å oppfordre de til å bli forretningsengler, og bruk av offentlige midler til å stimulere til matchmaking mellom forretningsengler og bedrifter (Mason og Harrison, 2000). Vi har ikke funnet evalueringer av disse virkemidlene.

I mange land tilbyr offentlige myndigheter subsidier til nye og små høyteknologi bedrifter, for eksempel **The Small Business Innovation Research (SBIR) Program** (Lerner, 1999; Wallsten, 2000) i USA. Programmet startet i 1982, og i 1987 var det årlige budsjettet på over \$1 mrd. Midlene blir allokert på bakgrunn av en åpen konkurranse i to faser. I fase I kan opp til \$ 100 000 bli allokert til en bedrift for å vise de vitenskapelige og tekniske fortrefelighetene til en ide. I fase II er opp til \$ 750 000 tilgjengelig for å utvikle ideen. Rasjonalet bak dette virkemiddelet er at det er positive eksterne effekter, spesielt innen utvikling av kunnskap i høyteknologibedrifter. Dette programmet har blitt evaluert av Lerner (1999) og Wallsten (2000). Resultatene er motstridende. Lerner viser at SBIR forbedrer de små bedriftenes resultater, Wallsten klarer ikke å vise at dette fører til ekstra R&D.

Innovasjon Norges stipendordninger ble evaluert av Nordlandsforskning (2006). Det ble til sammen delt ut NOK 951 mill. gjennom fire stipendordninger i perioden 1999-2005. Den maksimale tildelingen pr prosjekt er på NOK 400 000 til NOK 800 000 avhengig av hvilket stipend man søker på: etablererstipend, BU-etablererstipend, inkubatorstipend eller oppfinnerstipend. Nordlandsforskning konkluderer med at stipendvirkemidlene ser ut til å ha hatt en relativt stor utløsende effekt på entreprenørskap. Stipendbedriftene, når man kontrollerer for lokalisering og bransje, har oppnådd lavere omsetning og svakere økonomiske resultater enn bedriftene i

kontrollgruppen. Nordlandsforskning viser til at dette kan henge sammen med at stipendbedriftene er noe mer kapitalintensive og har lengre utviklingstid enn bedriftene i kontrollgruppen.

Eurostarprogrammet til EU støtter R&D i europeiske SME. Programmet styres av EUREKA og den europeiske kommisjonen støtter programmet med EUR 100 mill. Dette utgjør omtrent 25 prosent den samlede summen, og resten betales inn av landene som deltar. Målene med programmet er blant annet å stimulere SME til å bruke R&D til å utvikle nye produkter, prosesser og tjenester, raskere time-to-market og internasjonalisering. Programmet ble evaluert av en ekspertgruppe i 2010 (Eurostar, 2010) som konkluderer med at dette er et godt program som når målene.

Tabellen under er i stor grad hentet fra David Storey (2003). Den viser en oversikt over ulike virkemidler, hvilket problem virkemiddelet forsøker å rette opp, en beskrivelse av virkemiddelet, eksempler på land som har benyttet seg av dette virkemiddelet, hvem som har evaluert virkemiddelet og om det ble ansett som en suksess av de som evaluerte det. Vi må imidlertid peke på at det er store forskjeller i kvaliteten på evalueringene. Dette henger blant annet sammen med at målene for de virkemidlene som er evaluert er utydelige og ikke har noen klare målbare kriterium. Det er også generelt vanskelig å finne gode kontrollgrupper når man evaluerer virkemidler rettet mot entreprenører.

Tabell 1: Oversikt over virkemidler rettet mot entreprenører, evalueringer og suksessrater.

Problem	Virkemiddel	Beskrivelse	Land	Evaluering	Suksess?
Tilgang til lånefinansiering	Loan Guarantee Scheme	SME som ikke selv har mulighet til å stille lånesikkerhet banklån ved at staten er garantist	UK, USA, Canada, Frankrike, Nederland	OECD (1997), KPMG (1999), Riding og Haines (2001),	Ja, generelt sett på som nyttig, men står bak en relativt liten andel av SME finansieringen i de fleste landene
	Såddkapital	SME kan søke om prosjektstøtte	Sverige	Johnsen mfl. (2008)	Ja, har generert positive økonomiske effekter i form av sysselsetting og verdiskaping
Tilgang til egenkapital	Enterprise Investment Scheme	Skattelette for investorer som blir forretningsengler	UK	Ukjent	Ukjent
Markedstilgang	Europartenariat	Organisation of Trade Affairs som oppfordrer grensekryssende handel mellom SME	EU	NUTEK (1998)	Bedriftene som har deltatt er fornøyde
Administrasjon i forhold til offentlige myndigheter	Egne enheter hos myndighetene som minimerer	Deregulerings enheter (Sunsetting Legislation deregulation Units)	Nederland, Portugal, UK	Ukjent	Små bedrifter oppfatter den byråkratiske byrden som økende de siste årene

	den administrati ve byrden for mindre bedrifter				
Forskningsp arker	Eiendomsba sert utvikling i tilknytning til Universitet	Forsøker å promotere klynger med nye teknologibaserte bedrifter	UK, Frankrike, Italia og Sverige	DTI (1994)	Uklart. Forskningsparkenes påvirkning på bedriftenes resultater er motstridende
Lokaler og annen tilretteleggi ng	Inkubator	Tilgang til lokaler og annen tilrettelegging for nye og små bedrifter på gunstige vilkår	Hele verden	UN (2000)	Generell oppfatning av at slike initiativ er verdifulle
Stimulere innovasjon, forskning og utvikling i mindre bedrifter	Small Business Innovation Research Program (SBIR)	\$1 mrd.pr år blir allokert vha. konkurranse mellom små bedrifter for å stimulere ekstra forsknings og utviklings aktivitet	USA	Lerner (1999), Wallsten (2000)	Uklart. Noe forskning viser at SBIR forbedrer de små bedriftenes resultater, annen forskning klarer ikke å vise at dette fører til ekstra R&D
	Etablererstip end	Maks. NOK 400- 800 000,- pr prosjekt	Norge	Nordlandsforsk ning (2006)	Økt andel entreprenørskap, men dårligere resultater enn kontrollgruppen.
	Eurostar	Fellesprosjekt mellom EU og deltakerland som stimulerer til utnyttelse av europeisk innovasjon og R&D	EU	Eurostar (2010)	Ja, måloppnåelse.
Stimulere opplæring i små bedrifter	Japan Small Business Corporation (JSBC)	JSBC og lokale myndigheter tilbyr opplæring for eiere og ledere av små bedrifter. Opplæringsprogrammet startet i 1963	Japan	Ukjent	Ukjent
Ferdigheter som entreprenør	Small Business Developmen t Corporations (SBDCs)	SBDC mentorer tilbyr rådgivning til de som enten skal eller har startet bedrifter	USA	Christman og McMullan (1996)	SBDC klienter ser ut til å ha større sannsynlighet og større vekst enn forventet (men det er uklarheter i studien)
Oppmerkso	Entreprenør	Skape oppmerksomhet	Australia,	Lundstrøm og	Måling er vanskelig på

mhet om entreprenør skap	skaps utdannelse	om entreprenørskap og utvikle entreprenørskapsånd i samfunnet ved å inkludere entreprenørskap inn i skolepensum	Nederland, Atlantic Canada	Stevenson (2001)	grunn av det langsiktige perspektivet
Spesielle grupper	Law 44	Tilbyr finansiering og mentor rådgivning til unge i Sør Italia, der entreprenørskaps nivået er svært lavt	Sør Italia	Del Monte og Scalera (2001), OECD (1997), Maggioni mfl. (1999)	Dette er et dyrt program, men de fleste studier viser at overlevelseshraten til bedrifter som får hjelp er større enn gjennomsnittet

Dårlig design og dårlig implementering av offentlige virkemidler kan ødelegge for entreprenørskap i økonomien. Lerner (2009) gir råd om hva man bør gjøre dersom man ønsker å unngå de vanligste feilene i offentlig entreprenørskapsrettede programmer. Her er en liste med noen av hans viktigste anbefalinger:

- **Unngå skattelette til investorer.** Han peker på to årsaker: 1) det er lite som tyder på at slike skatteletter påvirker de store kapitalstrømmene i betydelig grad, og 2) ett av de viktige elementene i venturekapital prosessen er at ingen – hverken partnere, venturekapitalister, eller entreprenøren – får betydelige gevinster før selskapet er solgt eller går på børs.
- **Unngå å hente inn et eksternt selskap til å håndtere entreprenørskaps virkemidler.** Han peker på to årsaker: 1) mellommenn vil ta et honorar som, selv om det i prosent framstår som lavt, vil utgjøre en betydelig andel av avkastningen, og 2) investeringene som blir gjort av mellommenn vil sannsynligvis ikke bli drevet av myndighetenes prioriteringer, men av interne insentiver om å maksimere egen gevinst.
- **Unngå ukritisk kopiering av virkemidler fra andre steder, også de som har hatt suksess.**

4. Referanser

Alsos, G.A., Brastad, B., Iakovleva, T., Ljunggren, E. (2006): *Evaluering av Innovasjon Norges stipendordninger 1999-2005*, Nordlandsforsknings rapport nr. 11/2006

Audretsch, D.B. (2003): *Entrepreneurship – A survey of the literature*, Enterprise Papers No 14 2003, Enterprise Directorate-General European Commission

Audretsch, D.B., Fritsch, M. (1996): *Creative Destruction: Turbulence and Economic Growth*, Behavioral Norms, Technological Progress, and Economic Dynamics: Studies in Schumpeterian Economics, University of Michigan Press, 137-150.

Audretsch, D.B., Santarelli, E., Vivarelli, M. (1999): *Start-up Size and Industrial Dynamics: Some Evidence from Italian Manufacturing*, International Journal of Industrial Organization, 17, 965-983.

Audretsch, D.B., Thurik, R. (2002a): *Linking Entrepreneurship to Growth*, OECD STI Working Paper, 2081/2

Baumol, W.J. (2010): *The microtheory of innovative entrepreneurship*, Princeton University Press

Broesma, L., Gautier, P. (1997): *Job Creation and Job Destruction by Small Firms: An empirical Investigation for the Dutch Manufacturing Sector*, Small Business Economics, 9, 211-224.

Brouwer, P., De Kok, J., Fris, P. (2005): *Can firm age account for productivity differences?*, EIM SCALES-paper N200421, Zoetermeer, Nederland

Carree, M.A., Thurik, A.R. (1999): *Industrial Structure and Economic Growth*, Innovation, Industry Evolution, and Employment, Cambridge University Press, 86-110.

Carree, M.A., Thurik, A.R. (2008): *The lag structure of the impact of business ownership on economic performance in OECD countries*, Small Business Economics, Volume 30, Number 1 (2008), 101-110

Caves, R.E. (1998): *Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms*, Journal of Economic Literature, 36(4), December, 1947-1982.

Christman, J.J., McMullan, W.E. (1996): *Static economic theory, empirical evidence and the evaluation of small business assistance programme: A reply to Wood*. Journal of Small Business Management, 34(2), 56-66.

Davis, S.J., Haltiwanger, J.C., Schuh, S. (1996a): *Job Creation and Destruction*, Cambridge: MIT Press.

Davis, S.J., Haltiwanger, J.C., Schuh, S. (1996b): *Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts*, Small Business Economics, 8(4), August, 297-315.

Del Monte, A., Scalera, D. (2001): *The life-duration of small firms born within a start-up programme: Evidence from Italy*. Regional Studies, 35(1), 11-21.

Department of Trade and Industry, DTI (1994): *Science Parks and the Growth of High Technology Firms*.

Disney, R., Haskal, J., Heden, Y. (2003): *Restructuring and productivity growth in UK manufacturing*, The Economic Journal 113, 666-694

Eurostar (2010): *Eurostars Programme Interim Evaluation*, 2010

- Fritsch, M. (1993): *The Role of Small Firms in West Germany*, Small Firms and Entrepreneurship: An East-West Perspective, Cambridge University Press, 38-54.
- Geroski, P.A. (1995): What Do We Know About Entry, *International Journal of Industrial Organization*, 13(4), December.
- Grimsby, G., L. A. Grünfeld og E W. Jakobsen (2009): 99% SMB. Notat for Næringslivets hovedorganisasjon (NHO)
- Heshmati, A. (2001): *On the Growth of Micro and Small Firms: Evidence from Sweden*, *Small Business Economics*, 17(3), November, 213-228.
- Hothi, S. (2000): *Job Flows and Job Quality by Establishment Size in the Finnish Manufacturing Sector, 1980-1994*, *Small Business Economics*, 15(4), December, 265-281.
- Johnson, A., Deiacco, E., Carlsson, K.A., Scheffer, F. (2008): *Effektanalys av "offentlig såddfinansiering" 1994 till 2004, NUTEKs och VINNOVAs såddfinansieringsstöd*, SISTER, Arbetsrapport 2008-80,
- Klette, T., Mathiassen, A. (1996): *Job Creation, Job Destruction and Plant Turnover in Norwegian Manufacturing*, *Annales d'Economie et de Statistique*, 41/42, 97-125.
- Konings, J. (1995): *Gross Job Flows and the Evolution of Size in U.K. Establishments*, *Small Business Economics*, 7, 213-220.
- KPMG (1999): *An Evaluation of the Small Firms Loan Guarantee Scheme*, Department of Trade and Industry.
- Lerner, J. (1999): *The government as venture capitalist: The long-run impact of the SBIR program*. *Journal of Business*, 72(3), 285-318.
- Lerner, J. (2009): *Boulevard of Broken dreams*, Princeton University Press
- Lundstrøm, A., Stevenson, L. (2001): *Entrepreneurship Policy for the Future*.
- Maggioni, V., Sorrentino, M., Williams, M. (1999): *Mixed consequences of government aid in the new venture process: Evidence from Italy*. *Journal of Management and Governance*.
- Mata, J., Portugal, P., Guimaraes, P. (1995): *The Survival of New Plants: Start-up Conditions and Post-entry Evolution*, *International Journal of Industrial Organization*, 13(4), December, 459-481.
- NUTEK (1998): *Europratinariat Northern Scandinavia 1996: Effects and experience*. Swedish National Board for Industrial and Technical Development.
- OECD (1997): *Best Practice Policies for Small and Medium Sized Enterprises*.
- OECD (2004): *Evaluation of SME Policies and Programmes*
- Reynolds, P.D. (1999): *Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth?*, *Entrepreneurship, small and medium-sized enterprises and the macroeconomy*, Cambridge University Press, 97-136.
- Riding, A.L., Haines, Jr. (2001): *Loan Guarantees: costs of default and benefits to small firms*. *Journal of Business Venturing*, 16, November, 595-612.

- Robbins, D., Pantuosco, L.J., Parker, D.F., Fuller, B.K. (2000): *An empirical assessment of the contribution of small business employment to U.S. state economic performance*, Small Business Economics, 15(4), 293-302.
- Storey, D. (2003): *Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and Public Policy*, International Handbook of Entrepreneurship Research, Volume 1, Part 7, 473-511, 2003, Kluwer Academic Publishers
- Sutton, J. (1997): *Gibrat's Legacy*, Journal of Economic Literature 35, 40-59.
- Thurik, R. (1999): *Entrepreneurship, Industrial Transformation, and Growth*, The Sources of Entrepreneurial Activity, Stamford, JAI Press, 29-66
- Tveterås, R., Eide, G.E. (2000): *Survival of New Plants in Different Industry Environments in Norwegian Manufacturing: A Semi-Proportional Cox Model Approach*, Small Business Economics, 14(1), February, 65-82.
- United Nations (2000): *Best Practice in Business Incubation*. Geneva: UN/ECE.
- Van Praag, C.M., Versloot, P.H (2008): *The Economic Benefits and Costs of Entrepreneurship: A Review of the Research*, Foundations and Trends in Entrepreneurship, Vol. 4 No. 2
- Wanger, J. (1992): *Firm Size, Firm Growth, and Persistence of Chance: Testing Gibrat's Law with Establishment Data from Lower Saxony, 1978-1989*, Small Business Economics, 4(2), 125-131.
- Wagner, J. (1994): *Small Firm Entry in Manufacturing Industries: Lower Saxony, 1979-1989*, Small Business Economics, 6(3), 211-224.
- Wanger, J. (1995b): *Firm Size and Job Creation in Germany*, Small Business Economics, 7(6), 469-474.
- Wallsten, S.J. (2000): *The effects of government- industry R&D programs on private R&D: The case of the Small Business Innovation program*. RAND Journal of Economics, 31(1), Spring, 82-100.