



Foto: iStockphoto.com/

Norge har et problem med innovativt entreprenørskap – vekstmotor #1

Av Lars Peder Nordbakken, økonom i Civita

Innledning og oppsummering

Da Jan Christian Vestre fortsatt var næringsminister, kunngjorde han entusiastisk at regjeringen arbeidet med en gründermelding, med mål om å gjøre Norge til verdens beste land for oppstart og oppskalering av gründerbedrifter. Situasjonsanalysen i dette notatet viser at Norge har en lang vei å gå for å bli verdens beste land for gründerne.

Notatet er organisert i fire hoveddeler. Del 1 omhandler det teoretiske rammeverket, del 2 analyserer betydningen av innovasjon og entreprenørskap for Norge, del 3 gir en tilstandsrapport for den norske gründerånden, mens del 4 klargjør hvilke politiske implikasjoner som følger av notatets analyser og vurderinger.

Det norske innovasjonsproblemet

Norges største problem knytter seg til den, i økonomisk forstand, mest kritiske formen for entreprenørskap: Evnen til å fremme innovativt entreprenørskap med vekstambisjoner, det vil

si den typen gründervirksomhet som har størst potensial til å bedre produktivitsutviklingen og den lønnsomme jobbskapingen.

En rekke anerkjente indikatorer på innovativt entreprenørskap peker i feil retning. Trenden har vært tydelig de siste 20 årene. Aller tydeligst fremstår den norske stagnasjonen når vi ser på internasjonale sammenligninger over tid. Stagnasjonen synes å gå igjen som en rød tråd gjennom alle indikasjoner på omfanget av innovativt entreprenørskap.

Et annet særtrekk ved Norge, i sterk kontrast til for eksempel Sverige, er at våre problemer med innovativt entreprenørskap over mange år knapt er blitt kommentert, og i enda mindre grad analysert, av økonomiske fagmiljøer og politikere. Dette kan være en av forklaringene på at selv offentlige utredninger, som i stor grad har berørt temaet produktivitet (som produktivitetskommissjonens to rapporter og perspektivmeldingene), ikke har viet dette temaet oppmerksomhet.

Dette er et stort paradoks, all den tid et vell av internasjonal forskning har antydnet at så mye som 70–80 prosent av produktivitsveksten i økonomisk avanserte land kan tilskrives innovasjons- og konkurransedrevet «kreativ ødeleggelse». Det vil si en produktivitsvekst som drives frem av en dynamisk prosess, hvor nye, mer verdifulle og effektive produkter og løsninger erstatter utdaterte og mindre effektive løsninger. Som en konsekvens vris ressursbruken i økonomien fra mindre lønnsomme til mer lønnsomme bedrifter og arbeidsoppgaver.

Erfaringsmessig har så å si alle betydelige innovasjoner, spesielt radikale innovasjoner med et betydelig økonomisk transformasjonspotensial, sitt utspring i nye og unge virksomheter. Derfor betyr det mye for et lands langsiktige vekstkraft å fostre en vedvarende strøm av nye lønnsomme og hurtigvoksende bedrifter, preget av vesentlig nye produkter og forretningsprosesser.

Kostbare konsekvenser i sikte

Norsk økonomi har lenge levd godt med et internasjonalt konkurransefortrinn som i stor grad har vært konsentrert omkring olje, gass, fisk og metaller, som lenge har vært godt hjulpet av en gunstig utvikling i bytteforholdet med utlandet.

Samtidig er det mye som peker i retning av at Norges fremtidige økonomiske utvikling vil bli langt mer avhengig av landets evne til å skape et mer mangfoldig næringsliv. Skal Norge lykkes bedre, må de siste tiårenes stagnasjonstrend innen innovativt entreprenørskap brytes. Hvis det ikke lykkes, er det nærliggende å forvente flere negative konsekvenser:

- Fortsatt svekket produktivitsvekst, selve grunnlaget for vår levestandard og velferd.
- Begrenset evne til å løse de store utfordringene i vår tid, som klimaomstilling og demografisk endring, uten sosiale konflikter.
- Det norske arbeids- og næringslivet vil gå glipp av økt differensiering, noe som ville gitt landet flere ben å stå på i møte med fremtidige kriser og andre store omstillingsbehov.

- Mangel på innovativt entreprenørskap vil over tid påvirke viktige kilder til personlig vekst og utvikling i utdannings- og arbeidslivet. Det gjelder blant annet gjennom lavere kunnskapsvekst, færre nye impulser til forskning og utvikling, samt færre impulser til nye utfordringer og mestringsopplevelser i arbeidslivet.

I utgangspunktet har Norge gode forutsetninger for å lykkes bedre med innovativt entreprenørskap. Norge scorer høyt på de fleste kriterier for institusjonell kvalitet, med en velfungerende rettsstat, byråkrati, demokrati og markedsøkonomi, omgitt av et mangfoldig og robust sivilsamfunn. Det innovative entreprenørskapet er avhengig av disse grunnleggende forutsetningene.

Djevelen ligger i detaljene

Men sterke samfunnsinstitusjoner er ikke en tilstrekkelig betingelse for innovativt entreprenørskap. Djevelen ligger i detaljene: Når det svikter, skyldes det at rammebetingelsene, som er av særlig stor betydning for innovativt entreprenørskap, på flere punkter er uhensiktsmessige og kontra-produktive. Siden Sverige gradvis har lyktes med reformer som har bidratt til å gjøre landet til et av verdens beste land for gründere, er Sverige på mange måter et naturlig eksperiment for å forstå mulige konsekvenser av en alternativ politikk.

De største hindringene i Norge er knyttet til formuesskatten og dens negative konsekvenser for både kapitaltilgang og vellykkede gründerteams muligheter til å realisere gevinster som som kommer av vekst i selskapsverdi før børsnotering. En skjerpet exitskatt bidrar ytterligere til å forsterke de negative konsekvensene.

Et problem, som lenge slo hardt ned blant potensielle gründere med vekstambisjoner, var at både nivået og tidspunktet for beskatning av aksjeopsjoner gjorde det vanskelig for mange gründere å tiltrekke seg nøkkelpersonell med kritisk kompetanse. Selv om de nye reglene fra 2022 innebærer en vesentlig forbedring på dette punktet, gjenstår det å heve maksimalkravene på antall ansatte og omsetningsnivå, slik at ikke potensielle oppstartsuksesser ekskluderes fra å nyte godt av ordningen.

Også tiltak for å styrke tilgangen på kompetent privat kapital for oppstartsselskaper og unge selskaper under oppskalering, en mer gründervennlig aksjelov, samt en reform av det næringsrettede virkemiddelapparatet i en mer markedskonform retning, vil bidra til å skape bedre rammebetingelser for innovative gründere i Norge.¹

Faglig forståelse og politisk reformvilje

Med dagens politikk, eventuelt kun med marginale justeringer etter et regjeringsskifte i 2025, er det en risiko for at Norge fortsetter å bruke stadig mer statlige midler på kontraproduktiv selektiv næringspolitikk, i et misforstått forsøk på å kompensere for stagnasjonen innen innovativt entreprenørskap.²

Det bakenforliggende problemet, som også står i sterk kontrast til situasjonen i Sverige, er at det i Norge er mangel på både faglig forståelse og politisk reformvilje til å gjøre noe effektivt med det særnorske innovasjonsproblemet.

Om regjeringens gründermelding vil vise tegn til forståelse av hovedproblemet og, ikke minst, vise en vei ut av det samme problemet, gjenstår å se. Hvis den siste perspektivmeldingen kan tolkes som et forvarsel på evnen til å forstå problemet, ser det ikke så lyst ut for innovativt entreprenørskap i Norge – og derfor heller ikke for den viktigste vekstmotoren.

The present crisis of the West can be laid to its leaders' unawareness of the importance of dynamism: A breadth of dynamism is the main source of innovative activity and its engaging jobs, and this activity – its extent, insights, and luck – is the main source of growth in productivity and income...restoration of that dynamism will be crucial to the rebirth of the good economy.

– Edmund Phelps, *Mass Flourishing*, 2013

Del 1: Teoretisk forståelse av konkurransedrevne innovasjonsprosesser

Ifølge et ofte sitert utsagn fra økonomen Paul Krugman, er ikke produktivitet alt, men på lang sikt er det likevel nesten alt. Med dette mente Krugman å understreke at økonomisk vekst og økt velstand i lengden stort sett kun handler om produktivitsvekst, det vil si om hvordan vi lykkes med å skape stadig bedre løsninger på våre behov på stadig mer effektive måter. Det handler med andre ord om noe mer enn bare «å jobbe smartere» eller «effektiv ressursbruk». Den relevante effektiviteten det her er tale om, kan bare forstås dynamisk og evolusjonært, og har svært lite å gjøre med den nyklassiske teoriens begreper om statisk likevekt og perfekt informasjon.

Lenge strevde økonomer med å forstå hoveddrivkraften bak produktivitsvekst i en konkurransepreget markedsøkonomi. Det store gjennombruddet, som banet veien for dagens moderne (endogene) vekstteori og forskning, kom med den banebrytende boken *The Theory of Economic Development* (1911), av den østerriksk-amerikanske økonomen Joseph Schumpeter. Schumpeter var den første som, på systematisk vis, forklarte hvorfor den dynamiske vekstprosessen i hovedsak handlet om entreprenørskap som motor for innovasjon, «kreativ ødeleggelse» (creative destruction) og produktivitsvekst.³ Ifølge dette synet kan produktivitsvekst i hovedsak forklares med nye produkter og prosesser som konkurrerer ut gamle produkter og prosesser, som i praksis hovedsakelig skjer gjennom fremveksten av nye lønnsomme bedrifter og avvikling av gamle og ulønnsomme bedrifter. Schumpeter var også opphavsmannen til den moderne definisjonen av entreprenørskap: *entreprenøren* er den økonomiske rollefiguren som gjennomfører alt nytt, eller nye kombinasjoner av det som allerede eksisterer, ledsaget av et lønnsomhetsorientert konkurranseinstinkt. Uten entreprenører, ingen innovasjon.

Konkurranse og innovasjon

Dynamisk næringsutvikling og kontinuerlig omstilling drives frem av et mangfold av entreprenører som gjennomfører innovasjoner, det vil si nye produkter, nye tjenester, nye distribusjons- og organisasjonsformer, nye produksjons- og logistikkprosesser – kort sagt: alt det nye som bidrar til

å tilfredsstillere våre behov på stadig bedre og mer effektive måter, som erstatter alt det gamle som ikke lenger viser seg å holde mål i møte med konkurransen fra det nye. Denne konkurranseprosessen kan også, slik den østerriksk-britiske økonomen Friedrich Hayek forstod den, tolkes som en *oppladelsesprosess*, som kontinuerlig genererer ny kunnskap om hvordan vi best kan løse våre foranderlige behov.⁴

Denne konkurransebaserte oppladelsesprosessen kan også tolkes som en problemløsningsprosess, der verdifull kunnskap søkes, testes og aksepteres (eller forkastes). Samspillet mellom kjøpere og selgere i markedet bestemmer til enhver tid hvilke ideer og konsepter som har livets rett, og hvilke som ikke har det, med den følge at de skrinnlegges. På denne måten kan den entreprenørielle konkurranseprosessen sies å fylle tre funksjoner: den identifiserer og tester ut kunnskap, den sprer kunnskap, og den korrigerer feil. Disse funksjonene utøves spontant, gjennom markedsprosesser kjennetegnet ved produktifferensiering, ufullstendig og spredt informasjon, samt av usikkerhet om fremtiden – det motsatte av den nyklassiske forestillingen om generell likevekt, standardiserte produkter og perfekt informasjon.⁵

Produktive innovasjoner er derfor kritisk betinget av åpne markeder, både nasjonalt og internasjonalt, fri konkurranse, samt av et sett av institusjoner som etablerer og håndhever et sett av rettferdige spilleregler som belønner innovasjoner som lykkes i markedet med lønnsomhet, og innovasjoner som ikke lykkes, med tap. Innovasjon er i seg selv et av de sterkeste konkurransevirkemidlene en bedrift har i kampen om markedets gunst.

En velfungerende markedsøkonomi som aktivt beskytter og fremmer fri konkurranse og fri prisdannelse fungerer derfor både som en «innovasjonsmotor» og som en oppladelsesprosess, med næringsfrihet, konkurransefremmende spilleregler og entreprenørskap som drivstoff.

Inkrementelle og radikale innovasjoner

Det kan være analytisk klargjørende å skille mellom to hovedtyper av innovasjoner. Den vanligste og mest rutinepregete formen for innovasjon er såkalt *inkrementell*. Inkrementelle innovasjoner består av skrittvis fornyelser og forbedringer av eksisterende produkter og prosesser, typisk representert ved bilindustriens jevnlig lansering av nye modeller. Inkrementelle innovasjoner er derfor sjelden forbundet med omfattende omstillinger. Bedrifter som har sitt konkurransefortrinn forbundet med inkrementelle innovasjoner, er ofte store og internasjonalt orienterte virksomheter.

Den andre hovedtypen av innovasjoner benevnes som *radikale* innovasjoner. Dette er innovasjoner med stort transformerende potensial, som kan endre markeder, næringer og verdikjeder på en revolusjonerende måte, slik iPhone i sin tid revolusjonerte mobiltelefonen og raskt ble en eksistensiell trussel for Nokia, med sine tradisjonelle mobiltelefoner. Radikale innovasjoner er ofte forbundet med helt ny teknologi eller helt nye teknologi-kombinasjoner, og er alltid forbundet med stor risiko. Radikale innovasjoner kommer typisk ikke fra de store eksisterende virksomhetene, som gjerne er spesialister på inkrementelle innovasjoner, men fra unge og hurtigvoksende selskaper. Grunnene til dette er flere. Ofte er de radikale innovasjonene for revolusjonerende, eller til og med

for truende, til å passe inn i store virksomheter med hovedfokus på å videreutvikle eksisterende forretningsmodeller og markedsposisjoner. Sagt på en annen måte: Innovative oppstartsselskaper med ambisiøse gründere og høy kompetanse i gründerteamet er som hovedregel de beste til å gjennomføre radikale innovasjoner.

De radikale innovasjonene har også noen andre viktige kjennetegn: 1) de er forbundet med stor usikkerhet og risiko, 2) de er ofte svært avhengige av å få tilgang til resultater fra avansert teknologisk forskning, 3) og de er svært avhengige av at det finnes et økosystem av dyktige aktører med kompletterende kompetanse og ressurser, fremfor alt, kapital, som muliggjør oppstart av innovative selskaper med et betydelig vekstpotensial. 4) I forlengelsen av punktene 1–3 over er det ingen næringsaktører som er mer kritisk betinget av gode og forutsigbare institusjoner og rammebetingelser, åpne markeder og sterke økonomiske incentiver, enn de mest ambisiøse gründerne.⁶

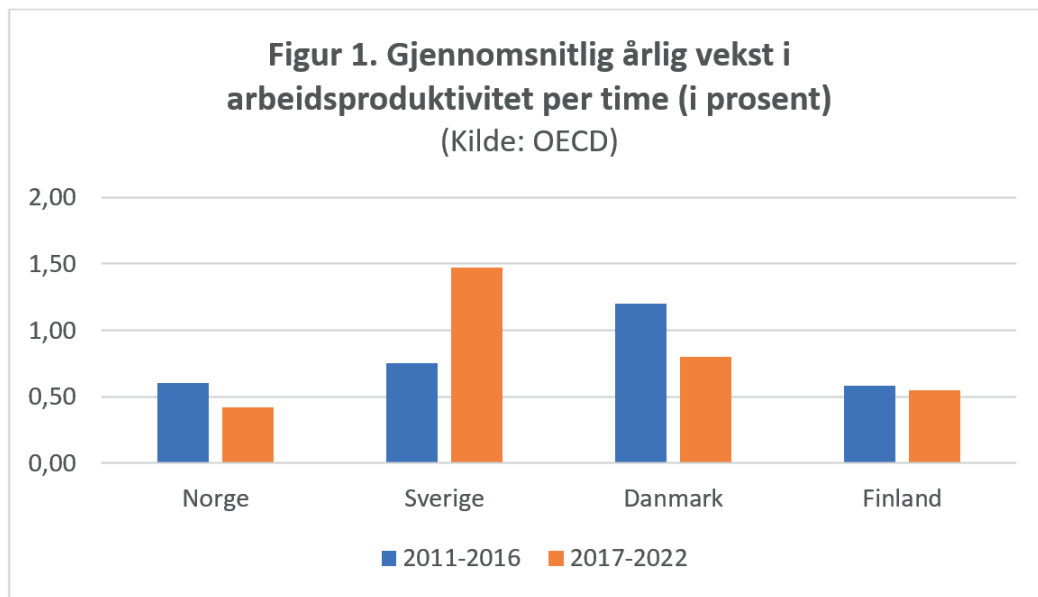
Hvis disse forutsetningene ikke er på plass i tilstrekkelig grad, vil konsekvensen bli at få vil tørre å etablere nye innovative vekstbedrifter.⁷ Samfunnet går dermed også glipp av den potensielt viktigste kilden til *kreativ ødeleggelse*, produktivitetsvekst og verdiskaping. En økonomi uten ambisiøse entreprenører blir, som Schumpeter en gang uttrykte det, nærmest å sammenligne med en teateroppsetning av Shakespeares *Hamlet*, uten at hovedrollen, den danske prinsen, er besatt.⁸

Del 2: Hvorfor innovasjon og entreprenørskap er spesielt viktig for Norge

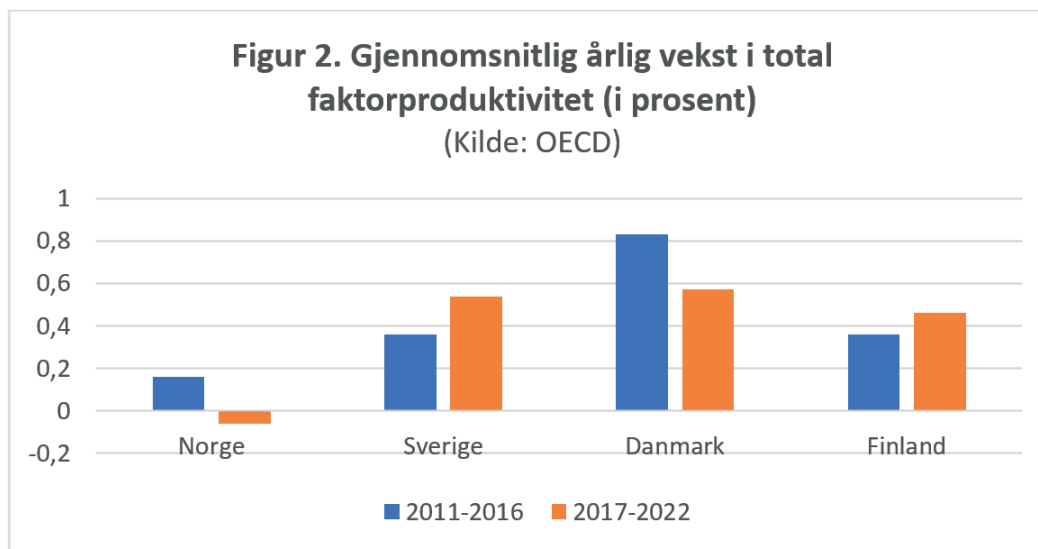
En serie anerkjente empiriske studier antyder at den omtalte dynamiske omfordelingen av produktive ressurser, fra mindre produktive til mer produktive virksomheter, kan forklare mellom 70 og 80 prosent av produktivitetsveksten i avanserte markedsøkonomier.⁹ I sum gir disse studiene sterk støtte til Schumpeters opprinnelige forståelse av det innovative entreprenørskapets rolle som vekstmotor #1. Denne anerkjennelsen er etter hvert blitt en gjenganger i den toneangivende litteraturen innen dynamisk vekst, innovasjon og entreprenørskap.¹⁰

Produktivitetsutvikling

Det er flere grunner til at det innovative entreprenørskapets generelle rammebetingelser bør tillegges vesentlig større vekt i den økonomiske politikken i Norge. Den kanskje viktigste av disse grunnene gjenspeiler seg i Norges svake produktivitetsutvikling over tid, sammenlignet med våre nordiske naboland. Den relativt svake norske utviklingen fremgår tydelig i figurene 1 og 2 under, som viser gjennomsnittlig årlig vekst i henholdsvis arbeidsproduktivitet (BNP per arbeidstime) og total faktorproduktivitet (den produktivitetsveksten som ikke kan forklares med endringer i antall arbeidstimer og kapitalinnsats) for de fire nordiske landene mellom 2011 og 2022 (Kilde: OECD Productivity Database).¹¹



Det er særlig grunn til å notere den særnorske svake utviklingen i totalfaktorproduktiviteten (også kalt multifaktorproduktivitet, som i OECDs database), som faktisk var negativ i perioden 2017–2022. Grunnen til at vi bør være særlig opptatt av det sistnevnte produktivetsmålet, er at det er det totale faktorproduktivets-målet som best gjenspeiler et lands innovasjonskraft og innovasjonsproduktivitet.



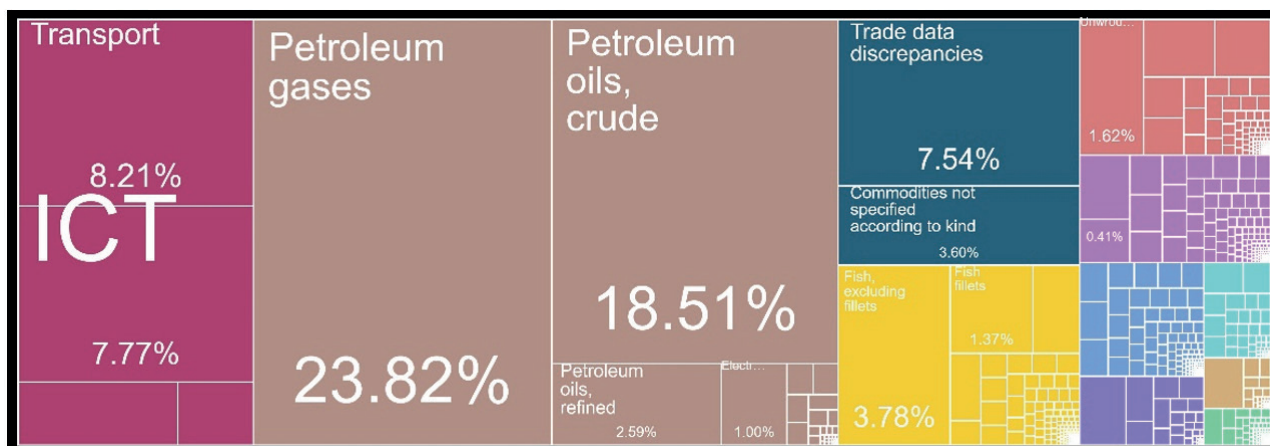
Et mer mangfoldig og differensiert næringsliv

Bakteppet for Norges del er at landets næringsstruktur er relativt lite differensiert, for eksempel sammenlignet med de øvrige nordiske landene. Den særnorske og relativt lite differensierte næringsstrukturen kommer tydeligst til syne i bildet av den norske økonomiens internasjonale konkurransekraft, slik den gjenspeiler seg i sammensetningen av landets eksport. Som vist i illustrasjonene under, hentet fra *Atlas of Economic Complexity* fra Growth Lab ved Harvard University, er sammensetningen av den norske eksporten, sammenlignet med den svenske, relativt

lite differensiert og sterkt konsentrert omkring noen få råvare- og energi-intensive områder som olje og gass og fisk.¹²

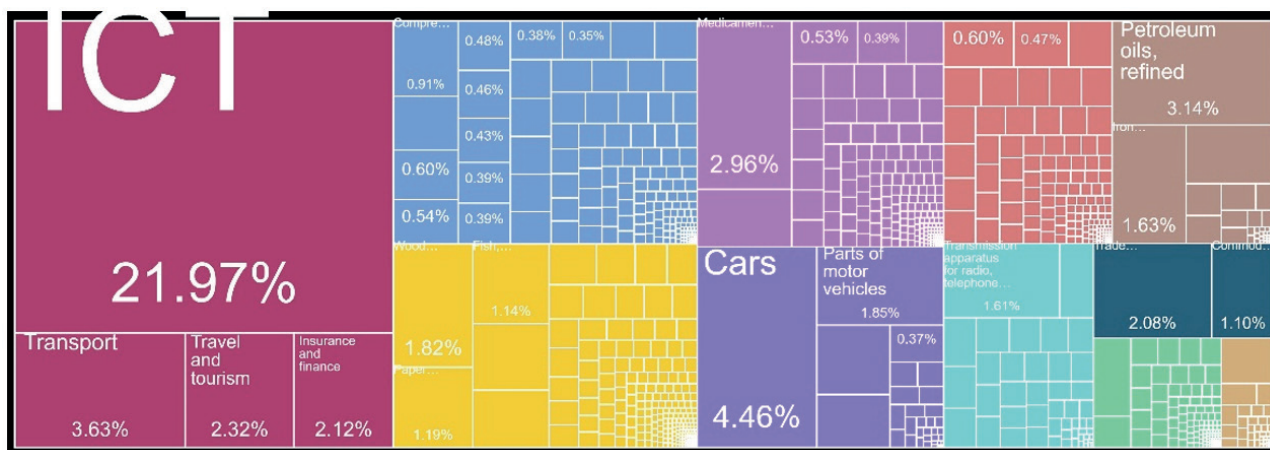
Figur 3. Sammensetningen av den norske eksporten i 2021

(Kilde: Atlas of Economic Complexity)



Figur 4. Sammensetningen av den svenske eksporten i 2021

(Kilde: Atlas of Economic Complexity)



Til en viss grad kan et differensiert næringsliv, i seg selv, forstås som både en kilde til innovativt entreprenørskap og som et resultat av en produktiv innovasjons- og gründerkultur. Det vesentlige i et samfunnsøkonomisk fremtidsperspektiv, er at Norges langsiktige økonomiske utvikling er tjent med et mer differensiert næringsliv. Det er vesentlig, både av hensyn til produktivitetsvekst, og betydningen av å ha flere ben å stå på, samt med tanke på økonomiens motstandskraft mot fremtidige kriser. Den gradvise omstillingen som vil følge av et forventet lavere aktivitetsnivå innen petroleumsnæringen i årene fremover, er med på å understreke betydningen av en mer differensiert næringsutvikling.

Av disse grunner kan det være av interesse å se litt nærmere på hvordan Norge faktisk scorer på objektive mål. Her vises det igjen til *Economic Complexity Index* (ECI), som årlig publiseres av Growth Lab ved Harvard University, et anerkjent og relevant mål på et lands økonomiske mangfold, hvor teknologisk avansert landet er og kunnskapsintensitet.

Ifølge ECI-indeksen scorer Norge nær bunnen blant verdens rike land, omtrent likt med New Zealand. I den siste rangeringen fra 2021 oppnådde Norge rang 44 blant alle land i verden. På de første fire plassene finner vi land som Japan, Sveits, Sør-Korea og Tyskland. Posisjonen til de nordiske landene, samt tendensen i rangplassering mellom 2000 og 2021, fremgår av tabellen under.

Tabell 1. ECI-rangering av alle land i verden 2021

LAND	RANG 2021	TENDENS 2000-2021
Norge	44	Fallende (31-44)
Sverige	10	Svakt fallende (5-10)
Danmark	24	Svakt fallende (18-24)
Finland	15	Svakt fallende (7-15)

(Kilde: Atlas of Economic Complexity)

Som det fremgår av oversikten over, scorer de øvrige nordiske landene klart høyere enn Norge, selv om de også har opplevd en fallende rangplassering, noe som skyldes fremveksten av mellomstore land med en relativt differensiert økonomisk struktur. Her er det spesielt verd å merke seg at Norge falt vesentlig sterkere mellom 2000 og 2021 enn våre naboland.

Det viser seg at det sterke norske fallet ikke bare gjenspeiler et relativt fall, men også et absolutt fall i den tallmessige ECI-scoren, som ligger til grunn for rangeringen. Norges score falt fra 0,65 i 2000 til 0,39 i 2021 (på en skala fra 2,50 til minus 2,50). Det betyr at norsk økonomi faktisk er blitt mindre differensiert i løpet av de siste par tiårene. Det bør gi grunn til ettertanke, spesielt fordi denne perioden også sammenfaller med et tydelig fall i produktivitetsveksten, spesielt i den innovasjonsrelevante totalfaktorproduktiviteten (ref. figur 2).

Innovasjonsdrevet dynamisk vekst

I tabellen under gjengis et sett av enkeltindikatorer fra *European Innovation Scoreboard* (EIS) fra 2023, som publiseres årlig av EU-kommisjonen på grunnlag av offisielle data fra hvert land.¹³

Tabell 2. Indikatorer på innovasjonsdrevet dynamisk vekst (EIS 2023)

LAND	FoU i næringslivet (% av BNP)	Andre innovasjonskostnader (% av BNP)	Antall patentsøkn. (per mrd BNP)	Antall søkn. om merkevarebeskyttelse (per mrd BNP)	Antall søkn. om mønsterbeskyttelse (per mrd BNP)	Salg nye prod. (% av omsetn.)
NO	1,04	0,65	2,82	2,65	0,43	6,03
SE	2,41	0,46	9,00	9,63	3,45	12,87
DK	1,75	0,82	6,17	8,75	5,93	15,00
FIN	2,05	0,46	6,94	8,36	3,92	19,33

Tallene for næringslivets FoU-utgifter og øvrige innovasjonsrelaterte utgifter i prosent av BNP gir uttrykk for det norske næringslivets relative innovasjonsinnsats. Her er det særlig FoU-investeringene som skiller seg markant fra de øvrige nordiske landene. Dette kan dels tilskrives forskjeller i næringsstruktur (ref. ECI-indeksen), men også en lavere forekomst av innovativt entreprenørskap i Norge.

De tre kategoriene som omhandler søknader om patent-, merkevare- og mønsterbeskyttelse (designbeskyttelse), gir et relativt godt bilde av graden av produktinnovasjon i de nordiske landene. Her er forskjellene mellom Norge og de øvrige nordiske landene svært store. Dette funnet samsvarer også godt med den nevnte lave norske scoren på FoU-intensitet, fordi det erfaringsmessig finnes en nær sammenheng mellom omfanget av produktinnovasjon og størrelsen på næringslivets investeringer i forskning og utvikling.

Disse sammenhengene henger også sammen med verdiene i den siste kolonnen, som viser omsetningsandelen for nye produkter i næringslivet, i prosent av samlet omsetning. Omsetningsandelen for nye produkter gir en god indikasjon på graden av vellykket kommersialisering av nye produktinnovasjoner. Norges lave score på dette området understreker Norges betydelige problemer med innovativt entreprenørskap som produktiv drivkraft.

Menneskelig vekst og blomstring

Det finnes også andre tungtveiende grunner til at et land som Norge bør legge større vekt på å fremme økonomisk vekst og mangfold gjennom gode rammebetingelser for innovativt entreprenørskap.

Som Nobelprisvinneren Edmund Phelps har understreket i boken *Mass Flourishing* (2013), skaper en dynamisk økonomi, som er preget av innovativt entreprenørskap og kreativ ødeleggelse, et mangfold av nye, utfordrende og meningsfulle jobber som utvider mulighetene for flere til å oppleve personlig vekst og utvikling i arbeidslivet. Dessuten smitter et innovativt næringsliv over på høyere utdanning, fagutdanning og forskningssektoren. Innovasjon og entreprenørskap er derfor også en viktig kilde til kunnskapsvekst og læring i grensesnittet mellom forskning, utdanning og næringslivet.

En ikke uvesentlig ringvirkning av en dynamisk gründerkultur, er at stort sett alle nye jobber som skapes i privat sektor, kommer fra nye og unge vekstkraftige bedrifter. Dette til tross for at kun cirka 30 prosent av de nyetablerte foretakene i Norge, ifølge SSB, viser seg å overleve sitt femte leveår.

Til slutt er det grunn til å understreke at innovativt entreprenørskap bidrar til å skape både økonomisk handlingsrom og nye metoder og løsninger som gjør det lettere for samfunnet å mestre de store utfordringene, som klimaomstilling og demografiske forandringer.

Del 3: Tilstandsrapport for den norske gründerånden

I politiske diskusjoner om næringspolitikk og gründere pekes det ofte på statistikken over antall nyetablerte foretak som en viktig indikator på gründeråndens helsetilstand. Som vi skal se, er ikke statistikken over nyetablerte foretak en tilstrekkelig pålitelig kilde til å favne utviklingen i det innovative entreprenørskapet i et land. Dette skyldes flere forhold.

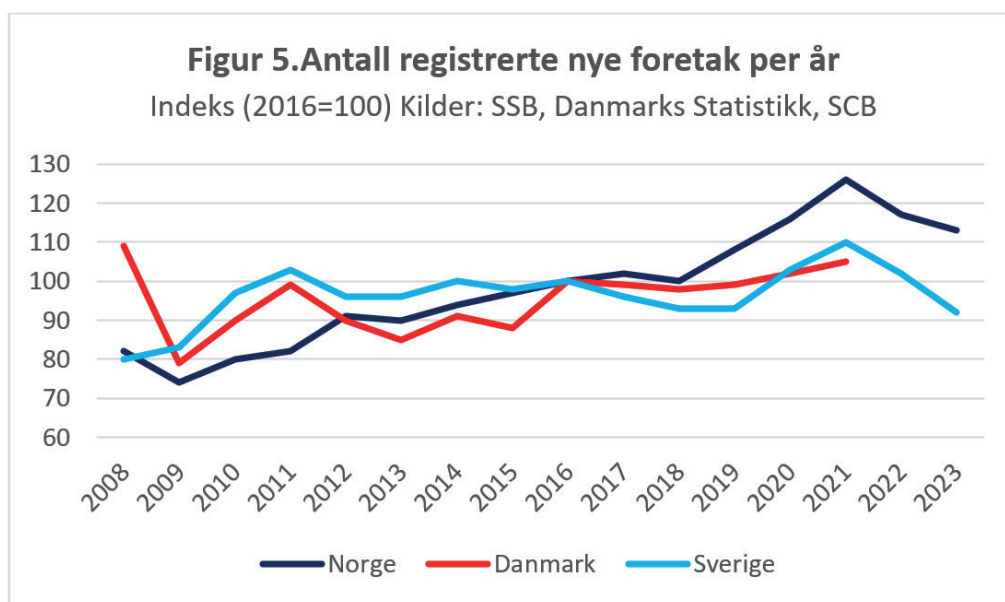
I tillegg til å representere reelt sett nye virksomheter, kan registrering av et nytt foretak også reflektere en rekke andre forhold: Omstruktureringer av eksisterende virksomheter, en måte

å skille ut inntekter fra en binæring fra den ordinære virksomheten, eller at firmaregistreringen reflekterer en ren skattemotivert handling, uten at dette har stor innvirkning på den underliggende næringsvirksomheten.

Ikke sjelden gjenspeiler også registrering av et nytt foretak etablering av en virksomhet som ikke representerer noe nytt i egentlig forstand, men snarere en tilnærmet kopi av noe som allerede finnes fra før. Et eksempel er når to tidligere ansatte i et elektrikerfirma etablerer sitt eget firma, og ender opp med å utføre stort sett det samme arbeidet som de to gjorde tidligere. Også i dette tilfellet har vi å gjøre med gründere, i betydningen etablerere. Men, ikke alle foretaksgründere å betrakte som innovative gründere.

Etablering av nye foretak

Ser vi på trenden i antall nyregistrerte foretak i Norge, Sverige og Danmark mellom 2008 og 2023, slik den fremgår av figur 5 under, ser vi at trenden er jevnt stigende, og at den stigende trenden har vært noe sterkere i Norge, spesielt i årene 2018–2021.



På dette grunnlaget blir det noen ganger påstått at gründerånden i Norge lever i beste velgående og hevder seg godt sammenlignet med andre land. Men innovativt entreprenørskap og innovative gründere tilhører en, kvalitativt sett, annen kategori enn gründere i sin alminnelighet.

Hva kjennetegner de innovative gründere?

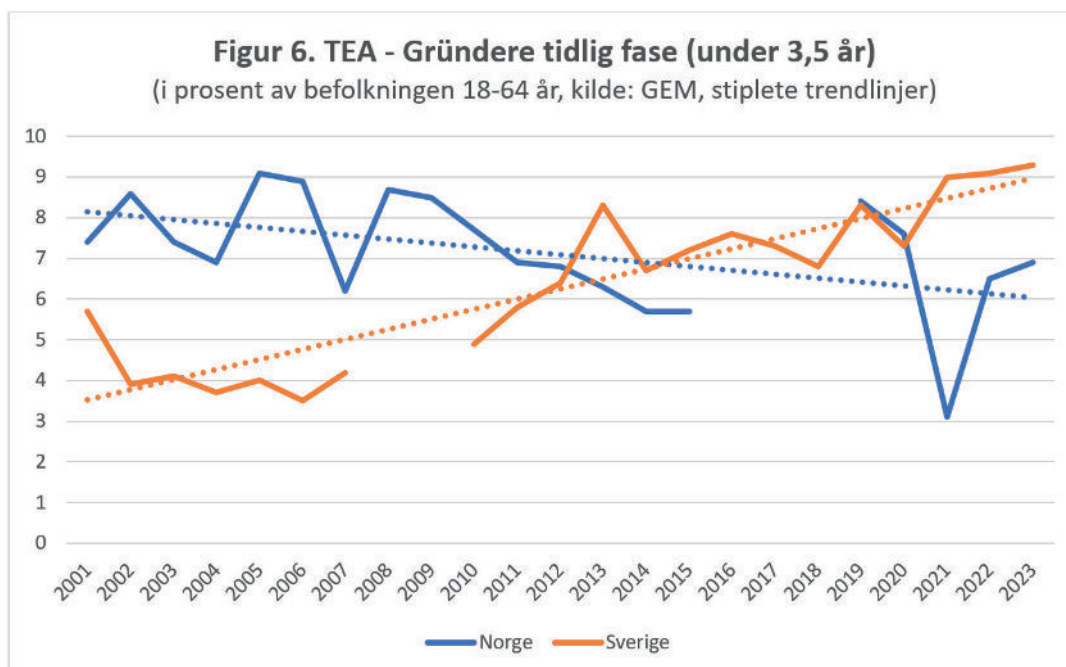
Hvis vi derimot er interessert i å forstå det innovative entreprenørskapets helsetilstand, må vi rette blikket mot de gründere som står bak genuint nye virksomheter, samt de gründere som lanserer innovasjoner, og som har betydelige vekstambisjoner. Det er blant disse gründere, som overlever de første gründerårene, vi finner vekstmotorene, de varige nye lønnsomme jobbene og, ikke minst, kildene til kreativ ødeleggelse og produktivitetsvekst.

I en innovasjons- og konkurransedrevet markedsøkonomi inntar de innovative gründerne med vekstambisjoner en helt spesiell plass. De er relativt få (typisk mellom 3–4 prosent av alle gründerne), de er svært betydningsfulle, og de står bak de mest radikale innovasjonene. Blant disse finnes det fra tid til annen noen som har potensialet til å omforme eller skape helt nye markeder, på grunnlag av ny teknologi, nye produkter eller nye forretningsprosesser og modeller.

Innovative gründerne med vekstambisjoner skiller seg på mange måter fra mindre ambisiøse levebrød-gründerne og enmannsforetak i tradisjonelle bransjer. Ikke bare satser og risikerer de vesentlig mer, de er også mest avhengige av tilgang til kompetent risikokapital og andre samarbeidspartnere med spisskompetanse, i både inn- og utland. Derfor er de også langt mer følsomme for kvaliteten på og forutsigbarheten i de politisk bestemte rammebetingelsene.

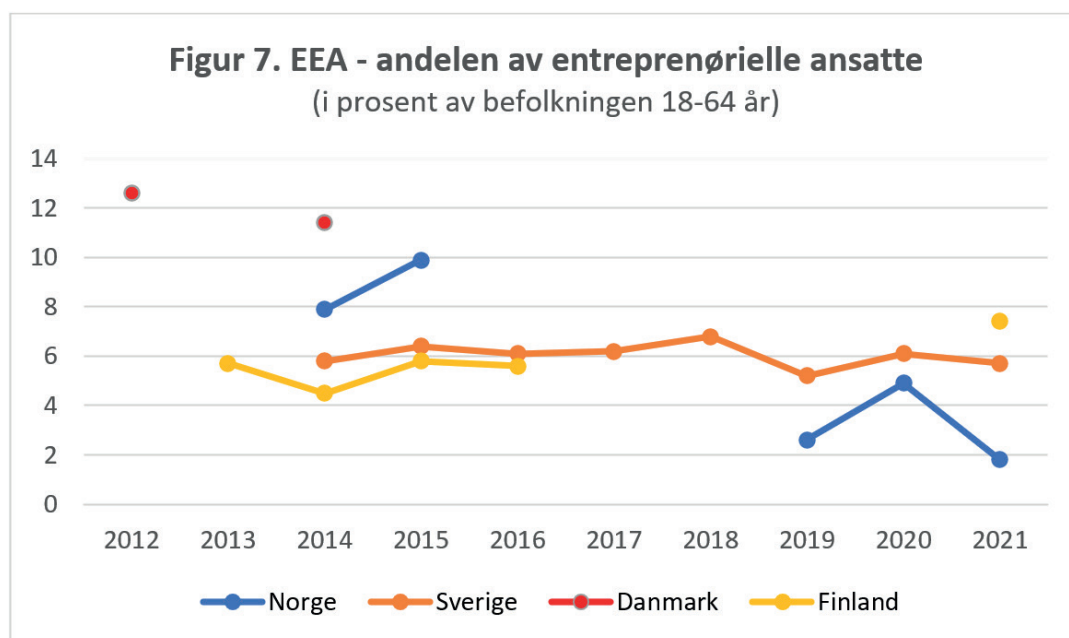
Gründerne i tidlig fase og innovative ansatte

Vi kan nærme oss et godt bilde av utviklingen innen det innovative entreprenørskapet ved først å se på internasjonalt sammenlignbare mål på forekomsten av personer i befolkningen, mellom 18 og 64 år, som er i ferd med å starte en ny virksomhet, eller som er eier av en virksomhet på under 3,5 år. Dette målet på såkalt tidlig entreprenøriell aktivitet (TEA) måles i de årlige *Global Entrepreneurship Monitor*-undersøkelsene.¹⁴ I figur 6 vises utviklingen i Norge og Sverige siden 2001 (kun med unntak av de få årene hvor de to landene ikke deltok i undersøkelsen). I motsetning til i foretaksstatistikken, som gir oversikt over antall registrerte *foretak*, gir GEM-undersøkelsen svar på hvor mange *personer* som selv hevder at de er involvert i etablering av en ny virksomhet.



Som det fremgår av figuren, ser vi her et annet og mer realistisk bilde enn i den tidligere nevnte statistikken over antall nyregistrerte foretak. Her ser vi at TEA-nivået i Norge har hatt en tendens til å synke over tid, samtidig som Sverige har vist en motsatt utvikling. I årene 2001–2006 lå Norge på rundt det dobbelte nivået, sammenlignet med Sverige, mens TEA-nivået for årene 2021–2023 lå merkbart under det svenske nivået.

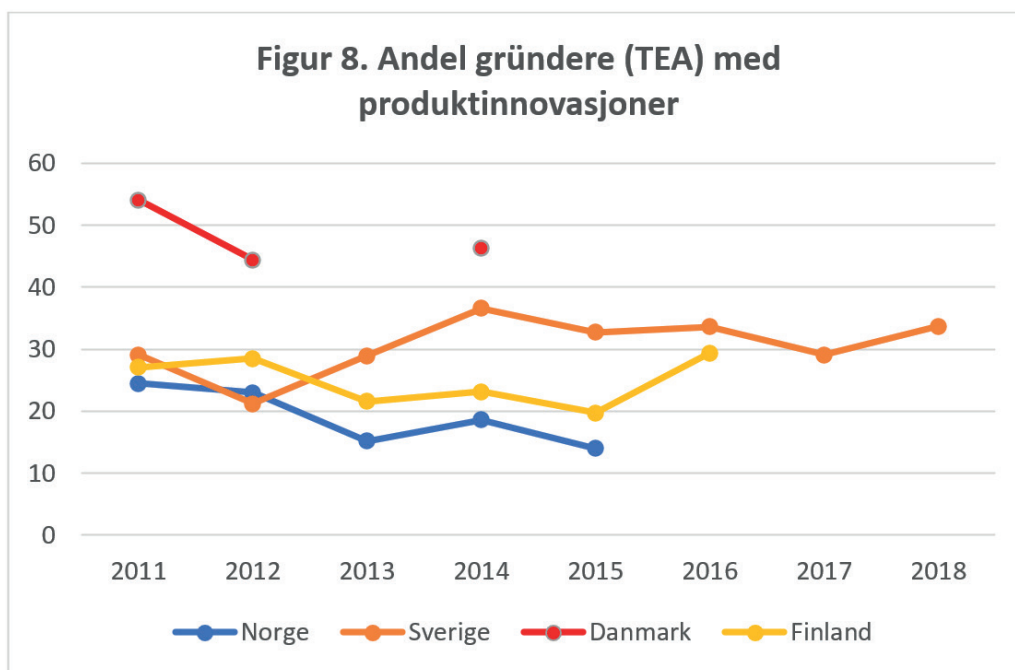
Et mer overraskende trekk er at den relative nedgangen i andel gründere i befolkningen i Norge over tid faller sammen med en parallell nedgang i andelen av befolkningen som utfører nyskapende arbeid som ansatte i en eksisterende bedrift. Figur 7 viser utviklingen for de nordiske landene i perioden 2012–2021, der det er gjennomført sammenlignbare målinger.



Det er slående å registrere det store fallet i EEA-målet for Norges vedkommende, en nedgang på rundt 67 prosent fra perioden 2014–2015 til 2019–2021. Det samlede bildet av TEA- og EEA-målene ser dermed ut til å bekrefte et av hovedfunnene i del 2: At Norge over tid har tapt innovasjonskraft, både blant gründere og blant eksisterende bedrifter. Det er nærliggende å anta at det er en sammenheng mellom tilbakegangen på begge områder, i en bestemt retning: Et lavere innovasjonsnivå blant gründere bidrar til å senke konkurransepresset på eksisterende virksomheter, hvilket igjen har en tendens til å gi seg utslag i lavere innovasjonstakt i etablerte bedrifter i samme bransje.

Norge vs. Sverige: Vesentlige kvalitative forskjeller

Her skal vi se litt nærmere på noen trender blant gründere i Norge som belyser mer kvalitative egenskaper, med et særlig sideblikk til Sverige. GEM-undersøkelsene viser ikke bare at den samlede gründeraktiviteten i Norge har stagnert over tid. Den viser også at andelen norske gründere med produktinnovasjoner, det vil si som tilfredsstillende det viktigste kriteriet for å være en innovativ gründer, viste en synkende trend, fra et allerede lavt nivå, i den siste perioden med registrerte data, 2011–2015. Igjen ser det ut til at tendensen i Sverige har vært den motsatte. Samtidig synes de få observasjonspunktene for Danmark å bekrefte inntrykket av at Danmark har en vesentlig mer innovasjonsorientert gründerkultur, sammenlignet med Norge.



Et annet alvorlig tegn for Norges vedkommende, er at andelen gründere som starter virksomheter med internasjonale ambisjoner, ifølge de nevnte GEM-målingene, er halvert fra 2010 til 2020. Andelen kvinnelige gründere har heller ikke økt. Slike funn tyder på at de politiske målsettingene i Norge, blant annet om økt internasjonalisering og flere kvinnelige gründere, ikke er blitt realisert.

Det offentlige utvalget som så på kapitaltilgangen for næringslivet, og spesielt for gründere i oppstarts- og tidlig oppskaleringsfase, konkluderte med at det var tydelige mangler på dette området i Norge.¹⁵ GEM-undersøkelsens spørsmål om andelen uformelle investorer (forretningsengler) i befolkningen, understreker denne mangelen og viser en annen slående forskjell sammenlignet med Sverige: I 2001 lå Norge og Sverige på omtrent samme lave nivå (3–4 prosent av befolkningen). Flytter vi oss frem til 2023 finner vi at Norge fortsatt befinner seg på samme lave nivå, mens Sverige har mer enn fordoblet sitt nivå (tilsvarende rundt 10 prosent av befolkningen).

For Norges del kan det fremstå som et paradoks at andelen av den norske befolkningen i alderen 18–64 år som opplever at det finnes gode forretningsmuligheter for å starte en bedrift der man bor, og som vurderer egen evne til å starte egen næringsvirksomhet som god, begge har vist en svakt økende trend fra 2001 til 2021. Samtidig har den opplevde frykten for å mislykkes vist en økende trend over tid.

Ifølge den siste målingen (data fra 2022), viste det seg også at Norge var landet med færrest unge gründere (18–34 år). I en slik situasjon er det mye som tyder på at rammevilkårene for innovative gründere må løftes langt høyere opp på den politiske dagsordenen.

Del 4: Vesentlig fremgang forutsetter bedre generelle rammebetingelser

I utgangspunktet er ikke situasjonen i Norge dårlig. Internasjonale sammenligninger viser at Norge langt på vei tilfredsstillende gründernes grunnleggende behov for økonomisk frihet, åpne markeder og fravær av konkurransefiendtlig monopolmakt. I tillegg kan Norge tilby lave byråkratiske hindre, lave regulatoriske kostnader, samt velfungerende institusjoner og infrastruktur. Høy sosial tillit og et velutviklet samarbeidsklima i arbeidslivet bidrar også til å fremme gode rammebetingelser for verdiskaping. Det er vel og bra.

Spillereglene former incentivene

En hovedgrunn til at ikke alle land lykkes like godt med å fostre frem en kritisk masse innovative gründere, skyldes forskjeller i rammebetingelsene mellom landene. Som tidligere nevnt, er det grunn til å understreke at knapt noen rollefigur i økonomien er mer følsom for kvaliteten på rammebetingelsene enn innovative gründere og deres medarbeidere og samarbeidspartnere.

For å forstå hvor følsomme de innovative gründerne er for kvaliteten på de generelle spillereglene, kan det være verd å forstå hvem de typisk er, og hva som typisk preger den beslutningen de står i. En rekke studier, fra blant annet Sverige og USA, formidler et interessant bilde: De kommer gjerne fra en høyere stilling i en eksisterende stor virksomhet kjennetegnet ved innovasjon, avansert teknologi og sterk internasjonal orientering. Ofte kommer de på sporet av banebrytende nye ideer, som av ulike grunner ikke lar seg realisere i den bedriften de er ansatt i. Spørsmålet er: Hva skal til for at slike potensielle gründere faktisk velger bort en sikker og høy inntekt, til fordel for å realisere sin gründeridé, med all den usikkerheten det innebærer? Dette handler en del om incentiver.¹⁶

Symmetriske incentiver for alle aktører

Innovative gründere opptrer aldri i et vakuum. De opptrer aldri alene. De er helt avhengige av tilgangen til et fungerende økosystem rundt seg, bestående av ulike aktører med komplementær kompetanse og ressurser som trengs for at det skal bli mulig å forvandle ny kunnskap og innovative ideer til økonomisk verdiskaping. Slike økosystemer skapes av aktører som samspiller på frivillig basis, og kan umulig styres fra oven, av myndigheter og byråkrater som innvilger og tildeler ressurser. Dette høres kanskje selvsagt ut, men når man betrakter de politisk bestemte rammebetingelsene i Norge, kan det se ut som at dette ennå ikke er forstått.

Den mest avgjørende faktoren for realisering av en ny forretningsidé er naturligvis gründeren selv. Men innovative gründere kommer ikke langt uten et gründerteam rundt seg, det vil si de viktige medarbeiderne som tilfører spisskompetanse. Hva skal så til for å tiltrekke slike nøkkelmedarbeidere, som også typisk er ansatte i en større eksisterende virksomhet, med en høy og sikker inntekt?

Dernest kommer tilgangen til ekstern kapital i den avgjørende tidligfasen, og denne kapitalen må være av en helt spesiell type: Den må ledsages av matchende spisskompetanse fra investorens side. Den må med andre ord bygge på sterke incentiver og ekte engasjement fra investorens side for at gründerteamet skal lykkes.

Dersom spillereglene som danner rammebetingelsene for gründeren, støtter opp under de nevnte suksessfaktorene, er det mye som tyder på at sjansene øker betydelig for et land til å lykkes med innovativt entreprenørskap – og til å høste gevinstene i form av produktivitetsvekst.

Grunnleggende forutsetninger og kritiske betingelser

Blant de mest grunnleggende forutsetningene for entreprenørskap teller god infrastruktur, god kvalitet på utdanning og forskning, et velfungerende rettssystem, en velfungerende markedsøkonomi, inkludert velfungerende arbeids- og boligmarkeder. Når vi beveger oss nærmere det som er av størst betydning for de innovative gründernes incentiver er det også vesentlig å sikre at incentivene til både gründeren, gründerteamet, kompetente tidligfase-investorer og samfunnets fellesinteresse er symmetriske – at de virker selvforsterkende i samme retning. Her blir følgende avgjørende:

1. Sikring av åpne markeder og virksom konkurranse, omgitt av rettferdige spilleregler som gjelder likt for alle.
2. Fravær av selektive støttetiltak og regulatorisk og skattemessig forskjellsbehandling av ulike aktører, organisasjonsformer osv.
3. Et velfungerende kapitalmarked, inklusive et tilstrekkelig utviklet venturekapital-marked med kapasitet og kompetanse til å tilføre risikokapital i oppstartsfasen og de tidlige oppskaleringsfasene.
4. Moderat og forutsigbar beskatning av alle former for kapitalinntekter og lav/ingen beskatning av vekst i kapitalverdier.
5. Gode ordninger for tildeling av aksjeopsjoner for medarbeidere i oppstartselskaper som ikke kommer til beskatning før gevinst er realisert ved salg.
6. Forbud mot salg av aksjer i nyetablerte aksjeselskaper som ikke er børsnoterte, i løpet av selskapets to første leveår, for å sikre mer sammenfallende incentiver mellom gründerteamet og investoren(e). Dette forbudet er en del av aksjeloven i USA og har vist seg å ha en svært positiv effekt på samspillet mellom gründerne og investorer.

Norge vs. Sverige: De avgjørende forskjellene

Den store forskjellen mellom rammebetingelsene i Norge og Sverige er at Sverige, siden midten av 2000-tallet, i stor grad har innfridd punktene 3–5, som samlet sett er av stor betydning for å utvikle produktive økosystemer for innovativt entreprenørskap. Her finner vi hovedkilden til Sveriges tydelige fremgang når det gjelder innovasjon og entreprenørskap de siste 20 årene, i tydelig kontrast til den norske stagnasjonen.

En annen forskjell mellom Norge og Sverige er at det i Sverige, siden 1990-tallet, har vokst frem et betydelig kunnskapsmiljø rundt forskning på entreprenørskap og entreprenørskapets rammebetingelser. Dette forskningsmiljøet er i stor grad basert på initiativ og støtte fra svensk næringsliv og inkluderer flere konkurrerende og samarbeidende institutter. Disse instituttene har dessuten utviklet et samarbeid med universiteter og høyskoler i inn- og utland. Som en konsekvens

finnes det i dag også et bredt miljø av samfunnsøkonomer i Sverige som har spesialisert seg på dynamisk økonomi og entreprenørskap. I Norge finnes det knapt noen samfunnsøkonomer med lignende spisskompetanse.

Det er nærliggende å tro at den nevnte forskjellen i forskningskultur også er med på å forklare hvorfor det har lyktes å utvikle langt større politisk bevissthet og forståelse for det innovative entreprenørskapets betydning i Sverige. Nøkkelpersoner i det svenske forskningsmiljøet har vært sentrale i forarbeider og utredninger som har utviklet kunnskapsgrunnlaget for en rekke reformer. I siste instans har dette bidratt til langt bedre generelle rammebetingelser i Sverige, sammenlignet med i Norge.

Det særnorske problemet som har bygget seg opp over tid, og som aldri er blitt tatt skikkelig tak i, er dekkende illustrert av manglende innfrielse av punktene 3–5 over. I tillegg til disse vedvarende svakhetene i de norske rammebetingelsene, har Ap/Sp-regjeringen i løpet av de siste årene økt eierbeskatningen og samtidig etterlatt et inntrykk av uforutsigbarhet i skattepolitikken, noe som virker negativt inn på alle private investeringer. Denne utviklingen har skapt en ytterligere forverring av rammebetingelsene for innovative gründere.

På toppen av dette kom regjeringens forslag våren 2024 til innskjerpet exit-skatt, som innebærer å beskatte urealisert verdiøkning av aksjer, opptjent mens man var bosatt i Norge, med 37,8 prosent og en frist på 12 år. Det samme gjelder for utlendinger som har bosatt seg i Norge i en periode, for eksempel som deltaker i et gründerteam, samt for norske gründere som i en periode velger å bosette seg i utlandet. Dersom forslaget blir vedtatt, blir resultatet en uvanlig hard beskatning av gründernes bevegelsesfrihet, ledsaget av flere spørsmål om rettsikkerhet og forutsigbarhet i praktiseringen av exit-skatten.

At dette slår ekstra hardt ned på incentivene til ambisiøse gründere, som ofte er helt avhengige av samarbeidspartnere og spisskompetanse i både inn- og utland, er opplagt. At forslaget resulterte i et gründer-opprop mot regjeringen er også lett å forstå. Det var dråpen som fikk begeret til å flyte over.

Forslag til prioriterte reformer

Basert på dette notatets analyser og vurderinger er det naturlig å prioritere tre områder for reformer, i et arbeid for å legge forholdende bedre til rette for innovativt entreprenørskap i Norge:

- **Aksjeopsjoner:** Den urimelige beskatningen av aksjeopsjoner for ansatte i oppstartsbedrifter har i mange år hemmet rekrutteringen av spisskompetanse til ambisiøse oppstartselskaper. Uten en god opsjonsordning er det vanskelig å tilby ansatte utsikter til en rimelig oppside, hvis gründerteamet lykkes. Etter forbedringen som trådte i kraft fra 2022, er minstekravet om at gevinster ikke kommer til beskatning før et aksjesalg er realisert, og da som kapitalinntekt, innfridd. Dette betyr mye i en oppstartsfase med negativ kontantstrøm og begrenset lønnsevne, og det bidrar til et mer balansert eierskap, hvor gründer og teamet rundt får større eierinnflytelse. Men maksgrensene på 80 millioner kroner i omsetning i året før tildelingen og maksimalt 50

ansatte setter for snevre grenser og står i fare for å ekskludere potensielle oppstartsuksesser fra å nyte godt av ordningen. Begge grenseverdiene bør derfor løftes betydelig.

- **Formuesskatten:** En problematisk side ved den norske formuesskatten er at den rammer de mest innovative og ekspansive gründerne hardt. De som lykkes best, vil oppleve en betydelig økt verdsettelse av egne aksjer i virksomheten i en tidlig fase med lave inntekter og begrenset lønnsevne. I neste omgang kan gründeren bli tvunget til å selge flere eierandeler enn ønskelig for å klare å betale formuesskatten. En uheldig konsekvens av dagens formuesskatt er derfor at det blir vanskeligere for gründer og medlemmer av gründerteamet å opparbeide betydelige eierposisjoner i eget selskap, noe som innebærer en betydelig svekkelse av incentivene for innovative gründerne. Problemet kan best løses ved å fjerne formuesskatten helt (som i Sverige, Danmark og Finland), alternativt ved å innføre et høyere fribeløp, som i langt større grad skjermer vellykkede gründerne, eller ved å fjerne formuesskatt på arbeidende kapital.
- **Kapitaltilgang i tidlig fase:** Norge scorer lavest blant alle europeiske OECD-land på omfanget av venturekapital-investeringer i prosent av BNP (OECD, 2022). Til sammenligning scorer både Sverige, Finland og Danmark i toppsjiktet. Dette gjenspeiler en situasjon med begrenset tilgang på kompetent kapital i de kritiske oppstarts- og oppskalingsfasene. Mye tyder på at en fjerning eller sterk reduksjon i formuesskatten vil bidra til å styrke kapitaltilgangen for gründerne. Tatt i betraktning problemets størrelse, er det også naturlig å innføre en betydelig statlig fond-i-fond-forsterkning av et mangfold av private venturekapitalfond, direkte rettet inn mot tidlig fase-investeringer – uten at staten plukker ut hverken næringer eller teknologier. Det bør overlates til samspillet mellom gründerne og private investorer med «skin in the game». Et slikt tiltak kan eksempelvis finansieres gjennom motsvarende reduksjoner i tilskudd og øremerkede statlige investeringer innen det offentlige virkemiddelapparatet.

Civita er en liberal tankesmie, som gjennom sitt arbeid skal bidra til økt kunnskap og oppslutning om liberale verdier, institusjoner og løsninger, og fremme en samfunnsutvikling basert på respekt for individets frihet og personlige ansvar. Den enkeltes publikasjons forfatter(e) står for alle utredninger, konklusjoner og anbefalinger, og disse analysene deles ikke nødvendigvis av andre ansatte, ledelse, styre eller bidragsyttere. Skulle feil eller mangler oppdages, ville vi sette stor pris på tilbakemeldinger, slik at vi kan rette opp eller justere.

Ta kontakt med forfatteren på larspeder@civita.no eller civita@civita.no

Noter

- 1 Ref. Lars Peder Nordbakken, *Innovasjonspolitikken trenger en tydeligere liberal retning*, Civita-notat nr. 29/2019: <https://civita.no/notat/innovasjonspolitikken-trenger-en-tydeligere-liberal-retning/>
- 2 Ref. Josh Lerner, *The Boulevard of Broken Dreams*, Princeton University Press, 2009.
- 3 Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press, 1974 (1934 på engelsk, 1911 på tysk), 57–94 og dette verket av samme forfatter, hvor begrepet “Creative Destruction” ble brukt eksplisitt: *Capitalism, Socialism and Democracy*, George Allen & Unwin Ltd, 1976 (1943), 81–86.
- 4 Friedrich A. Hayek, *Competition as a Discovery Procedure*, gjengitt i *New Studies*, Routledge, 1979, 179–190.
- 5 Magnus Henrekson, *Innovation och Entreprenörskap för ökat välbefinnande*, Festskrift til Pontus Braunerhjelm, Entreprenörskapsforum, 2018, 71.
- 6 Ref. Martin Andersson, *Varifrån kommer de nya tillväxtföretagen?*, gjengitt i boken *Institusjoner och Incitament för Innovation*, Entreprenörskapsforum, 2013, 45–70.
- 7 Lars Peder Nordbakken, *Gi elitegründerne en sjanse*, Civita-notat nr. 5/2016: <https://civita.no/notat/nr-5-2016-gi-elitegrunderne-en-sjanse2/>
- 8 Ref. Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, George Allen & Unwin Ltd, 1976, 86.
- 9 Ref. Acemoglu D., Akcigit U., Bloom N., Kerr W. R. (2013) *Innovation, Reallocation and Growth*, National Bureau of Economic Research WP 18993, og Pontus Braunerhjelm & Magnus Henrekson, *Entreprenörskap, institutioner ock ekonomisk dynamik*, gjengitt i *Institutioner och Incitament för Innovation*, Entreprenörskapsforum, 2013, 17–29.
- 10 Her kan nevnes blant annet følgende verker: Elhanan Helpman, *The Mystery of Economic Growth*, Harvard University Press, 2004; William J. Baumol, *The Free-Market Innovation Machine*, Princeton Aghion, Celine Antonin og Simobn Bundel, *The Power of Creative Destruction*, Harvard University Press, 2021. Nevnes bør også pioneren innen makroøkonomiske produktivetsberegninger, Robert Solow, *Growth Theory*, Oxford University Press, 2000, som inneholder Solows Nobelprisforedrag. I dette foredraget mer enn antyder Solow at hans egne funn (basert på makrodata for USA 1909–1949), hvor han konkluderte med at 87,5 prosent av arbeidsproduktivtetsveksten i USA i det nevnte tidsrommet ikke kunne forklares med økt kapitalinnsats, kunne ha vel så mye med entreprenørskap å gjøre som med den benevnelsen han selv ga i 1957: «Technical change in the broadest sense».
- 11 Ref. https://www.oecd-ilibrary.org/employment/data/oecd-productivity-statistics_pdtvy-data-en
- 12 Ref. <https://atlas.cid.harvard.edu/>
- 13 Ref. https://research-and-innovation.ec.europa.eu/knowledge-publications-tools-and-data/publications/all-publications/european-innovation-scoreboard-2023_en
- 14 Ref. <https://gemconsortium.org/reports/latest-global-report>
- 15 Ref. *Kapital i omstillingens tid*, NOU 2018:5
- 16 Ref. Martin Andersson, op.cit.