

# **FINANSIERINGSORDRINGER FOR INNVANDRERETABLERERE**

**Identifisering og utvikling av gode modeller**

av

**Elisabet Ljunggren  
Gisle Solvoll  
Evgueni Vinogradov**

**NF-rapport nr. 6/2012**

**ISBN-nr.: 978-82-7321-628-1**

**ISSN-nr.: 0805-4460**

**REFERANSESIDE**

- Rapporten kan også bestilles via [nf@nforsk.no](mailto:nf@nforsk.no)

<b>Tittel</b> Finansieringsordninger for innvandrere Identifisering og utvikling av gode modeller	<b>Offentlig tilgjengelig:</b> Ja	<b>NF-rapport nr.:</b> 6/2012
	<b>ISBN nr.</b> 978-82-7321-628-1	<b>ISSN</b> 0805-4460
	<b>Ant. sider og bilag:</b> 188	<b>Dato:</b> Juni 2012
<b>Forfattere</b> Elisabeth Ljunggren, Gisle Solvoll og Evgueni Vinogradov	<b>Prosjektansvarlig (sign):</b> Elisabeth Ljunggren	
	<b>Forskningsleder:</b> Einar Lier Madsen	
<b>Prosjekt</b> Finansieringsordninger for innvandrere	<b>Oppdragsgiver</b> IMDi	
	<b>Oppdragsgivers referanse</b> Kjersti Eknes	
<b>Sammendrag</b> Utredningen kartlegger ulike finansieringsordninger for innvandrere samt hvordan eksisterende virksomheter er finansiert og hvilke hindre innvandrere har opplevd i oppstartsfasen av sine bedriftsetableringer. Utredningen anbefaler at tre ordninger bør brukes for å møte behovene til finansiering som innvandrere etter spør i ulike deler av bedriftsetableringsprosessen. Man bør utvide bruken av etablerertilskudd, man bør utvide bruken av NAVs tilbud om dag- eller arbeidsavklaringspenger i bedriftsetableringsprosessen og en bør utvide ordningen med mikrokredittlån i Norge. Disse tre ordningene er underkastet en nyttekostnadsanalyse og funnet å være samfunnsøkonomisk lønnsomme.	<b>Emneord</b> Innvandrere, finansiering av bedriftsetableringer, virkemidler, nyttekostnadsanalyse.	
	<b>Keywords</b> Immigrant entrepreneurs, financing, business policy, cost-benefit analysis.	
<b>Andre rapporter innenfor samme forskningsprosjekt/program ved Nordlandsforskning</b>	<b>Salgspris</b> NOK 200,-	

Nordlandsforskning utgir tre skriftserier, rapporter, arbeidsnotat og artikler/foredrag. Rapporter er hovedrapport for et avsluttet prosjekt, eller et avgrenset tema. Arbeidsnotat kan være foreløpige resultater fra prosjekter, statusrapporter og mindre utredninger og notat. Artikkel/foredragsserien kan inneholde foredrag, seminarpaper, artikler og innlegg som ikke er underlagt copyright rettigheter.

## FORORD

IMDi ga i juli 2011 Nordlandsforskning i oppdrag å gjennomføre en studie med hensikt å foreslå finansieringsordninger for innvandreretablerere. Rapporten er skrevet av seniorforsker Elisabet Ljunggren (prosjektleder), seniorforsker Evgueni Vinogradov og forskningsleder ved Handelshøgskolen i Bodø Gisle Solvoll. Solvoll har gjennomført nyttekostnadsanalysen. Førsteamanuensis Espen Isaksen ved Handelshøgskolen i Bodø har sjenerøst bidratt med data fra sin database om nyetableringer i Norge. To forskningsassistenter har vært involvert i deler av prosjektet, Ragnhild Ørnes og Barbro Naustvik. Prosjektperioden har vært august 2011 til mai 2012.

Fra oppdragsgiverne har Kjersti Eknes og Tatiana Maximova-Mentzoni fulgt prosjektet.

En stor takk til alle etablerere og andre informanter som har brukt av sin tid på prosjektet når de har delt sine erfaringer med oss.

Takk også til referansegruppen for prosjektet som har delt erfaringer og kommet med nyttige innspill underveis. Referansegruppa har bestått av Ragnhild Steen Jensen, KR D, Anne Marie Kittelsen, Innovasjon Norge, Paul Bø, Oslo kommune, May Britt Roald, Møre- og Romsdal fylkeskommune, Lars Hektoen, Cultura Bank, Terje Grønli, DFØ og Sarita Saijpal, gründer Taste of India.

Alle konklusjoner står for forfatterens regning.

Bodø, mai 2012

# INNHold

FORORD.....	1
SAMMENDRAG .....	5
SUMMARY .....	13
1. INNLEDNING OG BAKGRUNN .....	18
1.1 BAKGRUNN .....	18
1.2 UTREDNINGENS MANDAT.....	18
1.3 UTREDNINGENS PROBLEMSTILLINGER .....	19
1.4 GRUNNLEGENDE STATISTIKK OM INNVANDRERETABLERER I NORGE .....	20
2. TEORETISKE PERSPEKTIVER OG LITTERATURGJENNOMGANG .....	25
2.1 BEGREPSAVKLARINGER .....	25
2.2 ANALYSEMODELLEN .....	27
2.2.1 <i>Entreprenørskapsprosessen, entreprenørens kapital behov - etterspørselssiden</i> .....	28
2.2.2 <i>Betydningen av finansiering av bedriftsoppstart</i> .....	30
2.2.3 <i>Kapital tilbyderens forutsetninger - tilbudssiden</i> .....	31
2.3 INTERNASJONAL FORSKING PÅ FINANSIERING AV INNVANDRERBEDRIFTER .....	33
2.3.1 <i>Finansiering av bedrifter eid av innvandrere</i> .....	34
2.3.2 <i>Økonomisk støtte og policy for innvandrerebedrifter og -etablerere</i> .....	35
2.4 NORSKE STUDIER OM INNVANDRERETABLERERE OG FINANSIERING .....	36
3. METODER OG GJENNOMFØRING.....	39
3.1 INTERVJU .....	39
3.1.1 <i>Utvalg av informanter</i> .....	39
3.1.2 <i>Personlige intervju med bedriftsetablerere</i> .....	40
3.1.3 <i>Gruppeintervju med bedriftsetablerere</i> .....	40
3.1.4 <i>Telefonintervju og personlige intervju med tilbudssiden</i> .....	41
3.2 DOKUMENTSTUDIER OG OBSERVASJONER .....	43
3.3 NETTSØK.....	43
3.4 ANALYSE AV KVALITATIV DATAMATERIALE .....	43
3.5 DATABASE - KVANTITATIVE DATA.....	44
3.6 ETISKE RETNINGSLINJER .....	44
4. FINANSIERINGSORDRINGER - ETTERSPÒRSELSSIDEN .....	46
4.1 BESKRIVELSE AV ETABLERERNE .....	46
4.2 FINANSIERING AV EKSISTERENDE INNVANDRERBEDRIFTER.....	52
4.2.1 <i>Kapitalbehov</i> .....	52
4.2.2 <i>Finansiering av virksomheter i intensjons/planleggingsfasen</i> .....	53
4.2.3 <i>Finansiering av eksisterende innvandrerebedrifter</i> .....	54
4.3 OPPLEVDE BARRIERER.....	55

4.3.1	Tilgang til informasjon.....	55
4.3.2	Krav til sikkerhet/pant.....	56
4.3.3	Opplevd diskriminering.....	57
4.3.4	Sertifiseringer, eksamener og papirer.....	58
4.3.5	Mangel på Islamvennlige lån.....	58
4.4	INNVANDRERETABLERERE VS. ETNISK NORSKE ETABLERERE – LIKHETER OG FORSKJELLER.....	58
4.4.1	Beskrivelse av utvalget.....	59
4.4.2	Finansieringskilder.....	59
4.4.3	Kjennskap til lånemuligheter og forsøk på å skaffe finansiering.....	61
4.4.4	Råd og annen hjelp.....	62
4.4.5	Kontroll over eierskap.....	63
4.4.6	Oppsummering kvantitative data.....	63
4.5	FINANSIELLE UTFORDRINGER: EN OPPSUMMERING.....	64
5.	FINANSIELLE VIRKEMIDLER OG POLITIKK FOR ENTREPRENØRSKAP I NORGE.....	68
5.1	KORT OVERSIKT OVER POLITIKK, AKTØRER OG OFFENTLIGE FINANSIELLE VIRKEMIDLER.....	68
5.1.1	Prinsipper for offentlige næringsrettede virkemidler i Norge.....	69
5.2	EKSISTERENDE OFFENTLIGE FINANSIERINGSORDRINGER FOR (INNVANDRER)ETABLERERE I NORGE.....	70
5.2.1	Fylkeskommunene.....	71
5.2.2	Innovasjon Norge.....	72
5.2.3	Kommunale næringsfond.....	73
5.2.4	NAV's dagpenger og arbeidsavklaringspenger.....	75
5.3	PRIVATE AKTØRERS TILBUD.....	76
5.3.1	Kommersielle banker.....	76
5.3.2	Mikrokredittlån.....	78
5.3.3	Tilbyder sidens vurderinger av "spesielle" behov hos målgruppen.....	79
5.4	OPPSUMMERING.....	80
6.	RELEVANTE FINANSIERINGSORDRINGER I SVERIGE.....	83
6.1	KORT OM SVERIGE OG INNVANDRERETABLERERE.....	83
6.2	PROGRAM FOR Å STYRKE BEDRIFTSETABLERING BLANT PERSONER MED UTENLANDSK BAKGRUNN.....	83
6.3	FINANSIELLE TILBUD TIL INNVANDRERETABLERERE I SVERIGE.....	84
6.4	OPPSUMMERING OG KONKLUSJONER.....	86
7.	FORSLAG TIL ORDNINGER I NORGE.....	88
7.1	FORHOLDET MELLOM TILBUD OG ETTERSØRSEL – EN VURDERING.....	88
7.2	KRITERIER FOR EN FINANSIELL ORDNING.....	90
7.2.1	Etterspørselssiden.....	90
7.2.2	Tilbudssiden.....	93
7.2.3	Premisser.....	94
7.3	MULIGE TILPASSNINGER AV EKSISTERENDE FINANSIERINGSORDNINGER.....	95
7.3.1	Etablerertilskudd, to alternativer.....	96
7.3.2	NAV's dagpenger og arbeidsavklaringspenger.....	98
7.3.3	Mikrokredittlån.....	99
7.4	MULIGE NYE FINANSIERINGSORDNINGER.....	101

7.4.1	<i>Nyordning 1 og 2 Regionale tilskuddsfond</i>	101
7.4.2	<i>Nyordning 3: Re-allokering av NAV-midler ("tilskudd")</i>	104
7.4.3	<i>Nyordning 4: Lån tilpasset islamsk religion</i>	105
7.4.4	<i>Nyordning 5: Kontraktgarantier for eksport</i>	106
7.5	KONKLUSJON: TRE ORDNINGER SOM NYTTEKOSTNADSANALYSERES	107
8.	NYTTE-KOSTNADSANALYSE AV ULIKE FINANSIERINGSORDNINGER ..	108
8.1	UTGANGSPUNKT FOR EN NYTTE-KOSTNADSANALYSE	108
8.2	VIRKNINGER FOR ULIKE AKTØRER	110
8.3	FINANSIERINGSORDNINGER SOM ANALYSERES	113
8.4	FORUTSETNINGER FOR ANALYSEN	114
8.5	VURDERING AV SAMFUNNSØKONOMISK LØNNSOMHET	119
8.5.1	<i>Samfunnsøkonomisk lønnsomhet av eksisterende finansieringsordninger</i>	119
8.5.2	<i>Samfunnsøkonomisk lønnsomhet av nye finansieringsordninger</i>	121
8.6	AVSLUTTENDE BEMERKNINGER	124
9.	KONKLUSJONER	127
9.1	ANBEFALING AV ORDNINGER	127
9.2	I TILLEGG TIL ORDNINGENE BØR DETTE GJØRES	130
9.2.1	<i>Handlingsplan og strategi</i>	130
9.2.2	<i>Kapitalformer må ses i sammenheng</i>	131
9.2.3	<i>Ikke bare innvandrere trenger opplæring</i>	131
9.3	FORSLAG PÅ ORDNINGER SOM IKKE OMFATTES AV MANDATET	132
9.3.1	<i>Bistand til kjøp av små- og mellomstorebedrifter</i>	132
9.3.2	<i>Kompetent-kapital</i>	132
9.4	BEGRENSNINGER VED STUDIEN OG FORSLAG TIL VIDERE FORSKNING	133
9.5	ENTREPRENØRSKAP SOM INTEGRASJONSPOLITIKK?	134
	REFERANSER	136
	VEDLEGG	145
	VEDLEGG 1 OVERSIKT OVER FYLKESKOMMUNENES TILTAK RETTET MOT BEDRIFTSETBLERING	145
	VEDLEGG 2 FYLKESKOMMUNENES TILTAK RETTET MOT BEDRIFTSETBLERING OG INNVANDRERE SOM MÅLGRUPPE (TABELL)	174
	VEDLEGG 3 INTERVJUGUIDER	179

## **SAMMENDRAG**

Flere politiske dokumenter peker på bedriftsetableringer som et viktig instrument for integrering av innvandrere i Norge. På oppdrag av Integrerings- og mangfoldsdirektoratet (IMDi) har vi utredet og foreslår modeller for finansieringsordninger som kan bidra til å redusere de finansieringshindringene som innvandrere møter når de skal starte egen virksomhet.

I utredningen er følgende gjort:

- En kartlegging av relevante finansieringsordninger/modeller, inkludert mikrokreditt, samt innhenting erfaringer fra relevante aktører.
- En dokumentering av måten oppstarten av eksisterende virksomheter etablert av innvandrere er finansiert på
- En vurdering av tilpasning av eksisterende ordninger/behov for opprettelse av nye ordninger.
- En nyttekost analyse av 4 utvalgte finansieringsmodeller.

Oppdragiver ønsket at såkalte levebrødsbedrifter skulle belyses i utredningen. Virkemidler for økt entreprenørskap bør helst være tilpasset den målgruppe man ønsker å utløse potensial i, virkemidlene kan ikke være konkurransevridende og de bør være tilpasset de delene av etableringsprosessen der de største barrierene er. Vi har brukt en modell hvor tilbuds- og etterspørselssiden for kapital i forbindelse med bedriftsetablering er utgangspunkt for analysene.

Det er gjennomført totalt 75 intervjuer, vi har benyttet både personlige, -telefon- og gruppeintervju i utredningen. Både innvandrere etablerere og virkemiddelapparatet/tilbudssiden intervjuet. Det er gjort dokumentstudier, nettsøk og observasjoner. I tillegg har vi benyttet en database med kvantitative data fra etniske norske- og innvandrere etablerere.

### **Etterspørselssiden**

Innvandrere etablerere er en heterogen gruppe som har ulike behov i sin etableringsprosess. De etablerer bedrifter i ulike bransjer, selv om man kan finne visse bransjer hvor innvandrere etablerere er svært godt representert. Dette er bransjer med relativt lave etableringshindringer for eksempel lite kapitalbehov. Noen innvandrere etablerere blir ivaretatt av virkemiddelapparatet og på kapitalmarkedet slik det er i dag. De fleste etablerere i Norge faller utenom virkemiddelapparatets tilbud, dette gjelder også innvandrere etablerere. Men vår studie har vist at ganske mange innvandrere etablerere har ytterligere "drawbacks".

Problemet for mange innvandrere er at de av ulike årsaker ikke kommer inn på det norske arbeidsmarkedet, de får dermed ikke akkumulert kapital og er derfor avhengig av andre for å få denne egenkapitalen. Mange opplever at selv om de har hatt arbeidsmarkedstilknytting har de allikevel problemer med å få banklån til en bedriftsetablering.

Vår data viser at innvandrere etablerere opplever følgende hindringer:

- Vanskeligheter med å få informasjon om lover og regler i Norge. Dette gjelder både generelle og bransjespesifikke regler.
- At utdanning og sertifiseringer (eksempelvis førerkort) fra opprinnelseslandet ikke godkjennes. Dette gjelder spesielt utdanning fra land utenom EU/EØS.
- Språkproblemer, spesielt når det gjelder offisielle skriftlige henvendelser.
- Opplevd diskriminering i banker og eiendomsmarkedet (spesielt leie av forretningslokaler).
- Innvandrere etablerers nettverk består ofte av andre innvandrere, vanskelig å komme inn i norske næringslivsnettverk. Lite kunnskap om næringsforeninger med mer.
- Underfinansiering av bedriftene gjør dem spesielt sårbare (for eksempel mht kunder som ikke betaler).
- Mangel på fast inntekt, eiendom og egenkapital gjør det vanskelig å søke om kommersielle lån.
- Religiøse praksiser er i strid med vanlige rentebærende låneordninger (gjelder bare Islam).

Innvandrerne etterspør finansieringsordninger som:

- setter relativt lave krav til sikkerhet,
- er kommunisert og markedsført på en måte tilpasset fremmedspråklige søkere,
- muliggjør overlevelse av etablereren i oppstartsperioden, dvs. dekning av levekostnader,
- kan benyttes til å starte levebrødsbedrifter,
- muliggjør små lånebeløp med lav søknadsterskel (lite papirarbeid),
- er tilpasset islamsk religion (gjelder kun noen innvandrere).



## Tilbudssiden

Innovasjon Norges virkemidler og kommunale næringsfond er de offentlige økonomiske virkemidlene som finnes for bedriftsetableringer. Alle gründere har mulighet til å søke om offentlig finansiering, men det finnes ikke offentlige ordninger som er rettet eksplisitt mot innvandrere.

Fylkeskommunale næringsfond brukes til forskjellige tilretteleggende tiltak (human, -sosial og kulturell kapital) for innvandrere slik som etableringskurs, mentorordninger og lignende, men individer får ikke lån/tilskudd til sine bedriftsetableringsprosjekt.

Innovasjon Norge har etableringstilskudd som sitt virkemiddel for bedriftsetablerere, men det ligger sterke føringer for hvilke type etableringer som støttes. Krav om bl.a. distriktstilhørighet, høy innovasjonsgrad, vekstpotensial og internasjonaliseringspotensial ekskluderer potensielle etablerere av levebrøds-bedrifter.

Kommunale næringsfond i små distriktskommuner kan brukes til å støtte enkelt etablerere etter retningslinjer og praksis som er varierer fra kommune til kommune. I storkommuner går støtte til forskjellige tilretteleggende tiltak for entreprenørskap og en gir ikke økonomisk støtte til individer.

NAV kan tillate bruk av dagpenger og arbeidsavklaringspenger til etableringsprosessen (men ikke som kapitalinnskudd) for de som er kvalifisert for støtte. Ordningene forefaller å ha et uutnyttet potensial.

Kommersielle banker stiller strenge krav til sikkerhet for lån og garantier. Låntakere må ha en kredithistorie i Norge, mulighet til å pantsette fasteiendom/andre panteobjekter og fast inntekt. Dette ekskluderer mange innvandrere.

I privat sektor har Cultura Bank en finansieringsordning, mikrokredittlån, med bl.a. innvandrere som målgruppe. Ordningen er administrert i samarbeid med foreningen Mikrofinans Norge. Lånene er garantert via et europeisk garantifond som dekker 75 % av tapene. Denne finansieringsordningen lider av utilstrekkelig markedsføring, at fondet som en låner ut fra er svært lite og at ordningen er kostbar å administrere.

Vi konkluderer med at det er et sprik mellom etterspørselen og eksisterende tilbud:

- Mange av innvandrerebedrifter har som mål å skaffe grunnleggende inntekt for gründeren og familien hans/hennes. Disse levebrødsbedriftene ligger utenfor Innovasjon Norge sine satsningsområder.
- Strengt krav til pantesikkerhet gjør det vanskelig for innvandrere å få lån fra kommersielle banker.
- Mikrokredittordninger treffer målgruppen, men garantifondet er lite og det er ikke opprettet nye fond de siste årene. Kjennskap blant innvandrere er begrenset og ordningen er i realiteten ikke landsdekkende.
- NAV sine støtteordninger som kan brukes til bedriftsetablering svært restriktivt allokert, få bedriftsetablerere får tilbudet, sannsynligvis er andelen innvandrere som får benytte seg av tilbudet ennå lavere.
- Kommunale næringsfond brukes ikke til finansiering av individuelle bedriftsetableringer der innvandrerbefolkningen bor (storbyer) og hvor finansieringsbehovet derfor er størst.
- Islamvennlige låneordninger som passer bedriftsetablerere eksisterer ikke i Norge.

Å skaffe finansiering til en ny bedrift er en utfordring som både etniske norske etablerere og innvandrere etablerere har, men som gruppe står innvandrere fram som en mer ressurs svak gruppe i denne sammenheng. Vi understreker at dette ikke gjelder alle innvandrere etablerere (det er *ikke* en ensartet gruppe) og at en her vil finne svært ressurssterke individer som tar seg godt fram i det norske samfunn. Men kombinasjonen av innvandrerspesifikke hindringer og små ressurser gjør finansiering av en del av innvandrerebedriftene generelt mer vanskelig. Når innvandrere etablerere må konkurrere om lån/tilskudd på lik linje med etniske norske har de flere ulemper. Dette kan betraktes som en markedssvikt og krever derfor en offentlig intervensjon i form av finansieringsordninger tilpasset innvandrere.

#### **Forslag til ordninger**

I våre anbefalinger av hvilke finansieringsordninger som er relevant i forhold til problemstillingene og som bør nyttekostanalyseres tar vi utgangspunkt i følgende:

- 1) At man treffer etterspørselssidens og målgruppens behov for finansiering
  - a. egenkapital (tilskudd),
  - b. behov for å få dekket levekostnader i planleggings- og etableringsfasen og
  - c. lån til bedriftsoppstart.

Anbefalte ordninger bør imøtekomme en eller flere av disse behov, altså redusere innvandreretablernes hindringer i finansieringsprosessen.

Når det gjelder *offentlige* ordninger må de tilfredsstillende krav til offentlige virkemidler:

- 2) Premisset for å ha en særskilt ordning er at det erkjennes at det foreligger en markedssvikt som det offentlig kan og vil gjøre noe med.
- 3) I denne utredning har oppdragsgiver spesifisert fokuset til å være på levebrødsbedrifter. De fleste av disse har særskilte utfordringer i forhold til det offentlige virkemiddelapparatet, da de oftest opererer i et lokalt marked, noe som fører til fare for konkurransevridning ved eventuell tildeling av offentlige midler.
- 4) At tilbudssiden har mulighet til å implementere/realisere en slik/slike ordninger dvs. at slike ordninger kan legges inn i den infrastruktur for økonomiske virkemidler som allerede finnes. Dette vil sikre at en kan få en ordning opp å gå ganske raskt.

I tillegg vil det være ønskelig at:

- 5) En kan sette måltall på ordningene slik at en kan måle effekter og spredning. Det vil derfor være verdifullt å sette tydelige måltall på ordningene.
- 6) At det er ordninger som er ulike og som derfor kan nå ulike segment i målgruppen.

Med utgangspunkt i disse kriteriene og på bakgrunn av våre data foreslår vi elleve ulike finansieringsordninger, både justeringer av eksisterende ordninger og forslag til nye ordninger.

- Etablerertilskudd er rettet mot mangel på egenkapital. Vi foreslår 1a) At det opprettes en ny målgruppe i eksisterende ordning: innvandrere. Innovasjon Norge må da utarbeide strategier for å nå denne gruppen bedre. 1b) At det avsettes egne storbymidler som primært skal dekke målgruppen innvandrere- etablerere, og 2) at en oppretter et eget etablerertilskudd for innvandrere- etablerere.
- NAV's dagpenger og arbeidsavklaringspenger bør i større utstrekning brukes for å dekke mangel på midler til overlevelse i planleggings- og oppstartsfasen blant arbeidsledige og uføre. Ordningen vil treffe målgruppen om levebrøds-

bedrifter er målet. Ordningen forutsetter at en har hatt arbeidsmarkeds-tilknytning og vil dermed ikke omfatte nyankomne personer, for eksempel flyktninger eller familiegjenforente. Ordningen gir mulighet for å få dekke leveomkostninger i oppstartsfasen, men annen kapital (egenkapital, lån, bankkreditter) må framskaffes i tillegg.

- Mikrokredittlån gir mulighet for å låne små beløp og lån uten sikkerhet. Dette er et godt tilbud som har vist seg å fungere bra. Målgruppen med minst ressurser nås og levebrødsbedrifter nås. Ordninger bidrar ikke til egenkapital behovet i første omgang, men kravet om å spare bidrar til at egenkapitalen kan utvikles. En behøver ikke ta hensyn til konkurransevridning ved tildeling. Opplæring og informasjon til førstelinjetjenesten vil være viktig for at ordningen skal kunne spres i landet.
- Regionale tilskuddsfond med investeringspanel er en ny ordning hvor en oppretter fond i ulike regioner i Norge. Fondene skal gi økonomisk bidrag som gir innvandrere etablerere egenkapital i form av tilskudd. Om bedriftsetableringen ikke lykkes omgjøres tilskuddet til lån. Fondene skal være en kombinasjon av offentlige og private midler. En slik ordning må implementeres i et system som kan håndtere det. Regionale tilskuddsfond kan organiseres sammen med regionale såkornfond, innenfor det kommunale næringsfond systemet eller være innenfor Innovasjon Norge sitt system. En bruker næringshager/inkubatorer i utvelgelsesprosessen (investeringspanel). Disse virksomhetene er relativt godt spredt utover landet, og har erfaring med vurdering av etablerere og deres ideer.
- Offentlige midler som konvertibelt lån/tilskudd. Dette er en variant av ovenfor nevnte ordning, altså med regionale tilskuddsfond. Ordningen skal avhjelpe bedriftsetablereres behov for egenkapital med tilskudd. Om etableringen lykkes gjøres tilskuddet om til lån, om etableringen mislykkes gjøres halvparten av tilskuddet om til lån, resten anses som tapt. I øvrige gjelder det samme som ovenfor med hensyn til organisering, investeringspanel mm.
- Re-allokering av NAV-midler ("tilskudd") rettet mot mangel på egenkapital og midler til overlevelse i planleggings/oppstartsfasen blant arbeidsledige og andre NAV-brukere. Dette ligger nært opp til den eksisterende ordningen med den forskjellen at etablereren også får et "tilskudd", altså en re-allokering av kursmidlene samt en tettere oppfølging av etablererne. Fordelen er sterk ansvarliggjøring av personen, samt god støtte i bedriftsetableringsprosessen med en bedriftsrådgiver "på laget". Det vil til stor del være en re-allokering av eksisterende midler, en vil derfor ikke trenge ytterligere finansiering.
- Lån tilpasset islamsk religion. Denne finansieringsordningen vurderes ikke i detalj i utredningen. Ordningen vil under rådende omstendigheter omfatte

relativt få av de innvandrere som etablerer en levebrødsbedrift i Norge. Her er det markedsmuligheter for kommersielle banker.

- Kontraktsgarantier til SMB og nyetablerte bedrifter for eksport. En slik ordning kan implementeres innenfor Innovasjon Norge sine systemer. Organisasjonen har allerede erfaring med finansiering av bedrifter med stort eksportpotensial. Tilbudet skal treffe innvandrerentreprenører med relativt lite kapitalbehov, men anses ikke dekke behovet til mange levebrødsbedrifter.

Følgende tre ordninger er nyttekostanalyisert i denne rapporten:

- 1) *Etablerertilskudd.* Dekker behov for egenkapital i etableringsfasen. Ordningen korrigerer for en relevant markedssvikt og har en positiv samfunnsøkonomisk effekt. Et nødvendig system (Innovasjon Norge) er til stede.
- 2) *Dagpenger/arbeidsavklaringspenger.* Dekker behov for dekning av levekostnader i etableringsfasen. Ordningen korrigerer for en relevant markedssvikt og har en positiv samfunnsøkonomisk effekt. Et nødvendig system (NAV) er til stede. Ordningen bør kombineres med muligheter til egenkapital eller lån.
- 3) *Mikrokredittlån.* Denne private ordningen vil ikke måtte ta hensyn til konkurransevridende effekter og krav om markedssvikt og vil derfor kunne favne videre enn offentlige ordninger. Ordningen er samfunnsøkonomisk lønnsom. Det vil kreves en del arbeid for å gjøre ordningen landsdekkende.

Analysen har vist at alle tre ordninger har positiv samfunnsøkonomisk virkning. Vi foreslår at en starter med å bygge ut ordningen med mikrokredittlån parallelt med at Innovasjon Norge fokuserer sitt arbeid på å nå innvandreretablerere innenfor den eksisterende ordningen med etablerertilskudd. Vi anbefaler at en starter et arbeid innenfor NAV for å bruke dagpenger/arbeidsavklaringspenger mer aktivt mot potensielle bedriftsetablerere, men siden denne ordningen også fordrer tilgang på egenkapital vil det sannsynligvis være hensiktsmessig at ordningen med mikrokredittlån er på plass før en intensiverer bruken av dagpenger/arbeidsavklaringspenger.

I tillegg til finansieringsordningene foreslår vi noen ordninger som utenfor mandatet til utredningen. Videre foreslår vi at en utarbeider en nasjonal strategi- og handlingsplan for mer entreprenørskap blant innvandrere. Dette vil bidra til at en kan ha et helhetlig blikk på alle kapitalformer. Videre diskuteres det om

bedriftsetablering er et egnet virkemiddel i integrasjonspolitikken. Her er det mange kunnskapshull, og en bør blant annet undersøke om selvsysselssetting gir tilstrekkelig inntekt eller om det kan være en fattigdomsfelle.

## SUMMARY

The Norwegian policy on integration of immigrants aims to increase the number of immigrant entrepreneurs. This report addresses issues connected to financing of immigrant entrepreneurs' business start-ups by:

- Reviewing existing programs and models used to finance businesses established by immigrants in Norway.
- Collecting empirical data on how these businesses actually are financed in Norway.
- Evaluating of how the existing programs/models of financing may be better adopted to the needs of immigrant entrepreneurs and proposing new support/financing schemes.
- Doing a cost-benefit analysis of three selected financing schemes.

The rapport focuses on livelihood businesses often with a single entrepreneur or a small entrepreneurial team. The model of analysis applied departure from a supply-demand approach; supply of financial resources and capital demand.

In total 75 interviews were conducted both with individual immigrant entrepreneurs and group interviews of immigrant entrepreneurs in entrepreneurial training. In addition representatives of relevant governmental agencies and private organizations were interviewed. The qualitative data were supplied with document studies, internet-search and observations. Also, secondary quantitative data are applied.

### **Capital demand**

Immigrants are a heterogeneous group. They establish businesses in many different industries, although they are overrepresented in some industries with low entry barriers (e.g. taxis, restaurants). Some of the immigrant entrepreneurs benefit from the existing governmental financing schemes, while the majority of the entrepreneurs (both native Norwegians and immigrants) are not within the target groups for the existing support programs and financing schemes. The study reveals that immigrants have some drawbacks compared to the native Norwegians. Many immigrants have problems with access to the general labor market and therefore are not able to accumulate capital required to start a business. Our data reveal that the following barriers are often experienced by immigrant entrepreneurs:

- It is hard to find information on rules and regulations in other languages than Norwegian.
- Education and official qualifications from the country of origin are not always accepted in Norway
- Inadequate Norwegian language proficiency is often a barrier.
- Immigrants tend to report discrimination on financial and real estate renting markets.
- Immigrants' network often consists of other immigrants and it is hard to get access to Norwegian business networks.
- Insufficient financial resources make immigrant businesses vulnerable.
- Lack of a stable income, ownership of property, real estate and capital often makes immigrants ineligible for commercial loans.
- Religious practices (Islam) prevent some immigrants using mainstream financial institutions.

According to immigrant entrepreneurs good financing schemes are characterized by:

- Low requirements for mortgage loans
- Communication and information adapted to the language abilities of immigrants
- Supplementing incomes securing survival of the entrepreneur during the start-up period
- Possibility to finance very small or marginal businesses
- Compatibility with particular religious practices (Islamic loans).

### **Capital supply**

Several political statements position entrepreneurship as a viable mechanism for facilitating social and economic integration of immigrants. All entrepreneurs, irrespective of origin, are eligible for public support/financing schemes in Norway. Our data reveals that there are no special financing schemes simultaneously adapted to the needs of immigrants and focusing on financing individual businesses.

County-level business development funds (fylkeskommunale næringsfond) are used to improve infrastructure and develop non-financial forms of capitals (human, social and cultural capital). Innovation Norway provides start-up grants mostly to firms with high growth, innovative and/or internationalization potential. The majority of livelihood businesses that are in focus for this study cannot be



attributed to this scheme. Municipal authorities in rural areas can be used for financing individual entrepreneurs' businesses, but the strategies and procedures vary from one municipality to another. Municipal authorities in larger cities focus on infrastructure for entrepreneurship and not on supporting individual businesses with funding. The Norwegian Labour and Welfare Service (NAV) allows using some forms of social benefits during the start-up period, but these resources cannot be used as a start-up capital. In addition, this possibility is rarely used in practice.

Most commercial banks require mortgage, credit history and stable income; they therefore exclude many of the immigrant entrepreneurs. However, Cultura Bank has special loans for immigrant entrepreneurs; microcredit loans. These loans are guaranteed through the European investment fund which refund 75% of the losses associated with unpaid debts. This system is used by immigrant entrepreneurs but the scope is insufficient.

There are several areas where a gap between the demand and supply sides were observed:

- Many immigrant businesses' aim is simply providing life-supporting income for the owner. Such businesses are mostly outside the target group for Innovation Norway.
- Mortgage terms make many immigrants ineligible for mainstream commercial bank loans.
- Microcredit loan is a good system for financing immigrant businesses, but the existing fund is small and not dimensioned for the whole country. Many of the potential users are not aware of it.
- NAV is restrictive when allocating the funds for livelihood support during business start-up. Only a minor group of the eligible NAVs clients (and probably even a smaller group of immigrants) are offered to use the scheme in order to start a business.
- Municipal business funds are not used for financing new ventures in larger cities where the demand is the highest.
- Islam-adapted financing schemes for entrepreneurs do not exist in Norway.

In this rapport a number of financing schemes are proposed. They have to fulfill these criteria:

- 1) They have to cover the target group's demand for at least one of the following forms of financing: equity capital, costs of survival during the start-up period, and/or loan.

Concerning the public financing the following terms are important:

- 2) There is an implicit requirement that the public intervention must be justified by the existence of a specific market imperfection.
- 3) This rapport focuses on small livelihood businesses. Many of the target businesses operate in highly competitive environments and the proposed interventions should not provide competitive advantages for one firm while pressing out other actors from the market.
- 4) The proposed financing schemes should be compatible with existing institutions and public agencies.

In addition, the schemes should preferably be measurable on results. The proposed research schemes should vary in respect for which groups of immigrants will be involved.

Based on our analysis of data and referring to the criteria depicted, the following financing schemes are proposed:

- Start-up grants. The scheme will cover the whole country, but special funds may be dedicated to the largest cities where the majority of potential users are concentrated. Existing system for distribution of start-up grants may be altered by declaring immigrants as a new target group. Alternatively, a new specialized fund may be considered.
- NAV funds should to a larger degree be used for facilitating entrepreneurship. This financing scheme will provide means of survival for potential entrepreneurs, but not investments in the new ventures.
- Microcredit system should be expanded to the whole country. It implies involvement of several private commercial banks as well as certain organizing activities on the public side.
- Regional start-up funds may be organized as a combination of public and private initiatives. In this context, existing network of business incubators, venture capital funds and parts of Innovation Norway system may be utilized.
- Public grants may be organized to enable conversion of grants into loans and vice versa. Financing and evaluation of the relevant businesses may be implemented in co-operation with existing venture funds, municipal services and Innovation Norway.
- Changes in existing NAV procedures in order to reallocate financial resources to facilitate business start-ups.

- Loans adapted to Islam. Commercial banks and other private actors can if they see the market potential play a decisive role.
- Guarantees for SME's and new businesses to export may be provided within the Innovation Norway system.

A cost-benefits analysis was applied to the first three of the above proposed financing schemes. Society is expected to benefit from all three proposed schemes. We suggest that one prioritize to expand the system of microcredit loans and that Innovation Norway intensify its work on reaching immigrant entrepreneurs with their start-up grant. A next step would be to get NAV to allow more potential entrepreneurs to get their livelihood expenses covered during a business start-up if they are eligible to unemployment allowance. As quite a few of these entrepreneurs still will need equity we see these proposals as not to be mutually exclusive and they may be combined.

Finally the report suggests a couple of means that are non-financial; making it easier to buy businesses and providing competence together with financial capital. Further, we suggest that the government make a strategy and action plan for more entrepreneurship among immigrants. Also, we discuss whether self-employment is a good way to integrate immigrants. At this point we do not know whether livelihood businesses and self-employment will generate a sufficient income or whether it might be a poverty trap; hence we need more research on this field.

# 1. INNLEDNING OG BAKGRUNN

## 1.1 BAKGRUNN

På oppdrag av Integrerings- og mangfoldsdirektoratet (IMDi) har vi i dette prosjekt utredet og foreslår modeller for finansieringsordninger som kan bidra til å redusere de finansieringshindringene som innvandrere møter når de skal starte egen virksomhet (Konkurranses grunnlag fra IMDi 05.05.2011). IMDi har fått i oppdrag fra Barne-, likestillings- og inkluderingsdepartementet (BLD) å utrede permanente ordninger for å legge til rette for økt entreprenørskap blant innvandrere. Bakgrunnen til dette kan blant annet spores i Stortingsmelding nr. 49 (2003-04) "Mangfold gjennom inkludering og deltakelse – Ansvar og frihet" (*Mangfoldsmeldingen*) som eksplisitt omtaler selvstendig næringsvirksomhet som inkluderingsstrategi, Stortingsmelding nr. 9 (2006-07) "Arbeid, velferd og inkludering", hvor konkrete tiltak er nevnt (pkt. 11.6.3), "Handlingsplan for meir entreprenørskap blant kvinner" som har som formål å øke antallet kvinnelige etablerere (Departementa 2008) samt Innovasjonsmeldingen (Stortingsmelding nr. 7, 2008/09) som også nevner entreprenørskap blant innvandrere (Berg og Ljunggren, 2010). Det kan også ses i sammenheng med den nylig fremlagte utredningen om migrasjon og den norske velferdsmodellen (NOU 2011:7).

## 1.2 UTREDNINGENS MANDAT

I samsvar med leveransekrav fra oppdragsgiveren (IMDi s. 10, 05.05.2011) omfatter foreliggende rapport følgende tema:

- Kartlegging av relevante finansieringsordninger/modeller, inkludert mikrokreditt, samt innhenting erfaringer fra relevante aktører.
- Dokumentering av måten oppstarten av eksisterende virksomheter etablert av innvandrere er finansiert på
- Vurdering av tilpasning av eksisterende ordninger/behov for opprettelse av nye ordninger.
- Gjennomføre nyttekostanalyse av 2 utvalgte finansieringsmodeller.

Oppdragsgiver har spesifisert at det er finansiering av så kalte *levebrødsbedrifter* som skal være i fokus i utredningen. Levebrødsbedrifter eller selvsysseting kan forstås som bedrifter som ikke nødvendigvis er innovative eller har vekstambisjoner, men som sysselsetter gründeren og gir en grei inntekt.

I IMDi rapport "Utredning av en permanent ordning for å legge til rette for økt entreprenørskap blant innvandrere" fra 2010 tar opp ulike finansieringsordninger. Den kartlegging som gjøres i dette prosjektet, er en mer helhetlig og grundig gjennomgang av relevante finansieringsordninger enn det som har blitt gjennomført tidligere. Relevante aktører innenfor finans/bank, etablerer-virksomhet, kommuner og fylkeskommuner er inkludert i kartleggingen.

Prosjektet skal gi konkrete forslag til finansieringsordninger som skal motvirke finansieringsbarrierene som rammer smådriftsetablerere, med særlig fokus på etablerere med innvandrerbakgrunn. Resultater og forslag fra prosjektet skal danne grunnlag for videre politikkutvikling innen feltet.

### **1.3 UTREDNINGENS PROBLEMSTILLINGER**

I henhold til konkurransegrunnlaget fra IMDi (05.05.2011) skal følgende problemstillinger tas opp i utredningen:

*Kartlegge relevante finansieringsordninger/modeller, inkludert mikrokreditt, samt innhente erfaringer fra relevante aktører:*

- Hvilke relevante finansieringsordninger finnes i dag?
- I hvilken grad er disse tilgjengelige for personer som skal starte en såkalt levebrødsbedrift, starter opp innenfor "innvandrertypiske" bransjer, ikke har mulighet til å stille høy grad av sikkerhet, bor i sentrale strøk (storby) versus distrikts-Norge.
- Er det andre faktorer som gjør at innvandrere ikke kan benytte seg av eksisterende finansieringsordninger?
- Finnes det lokale ordninger som kan spres til resten av landet?
- Finnes det relevante erfaringer i andre land, for eksempel Sverige, som kan være relevante for den norske settingen?

*Dokumentere måten oppstarten av eksisterende virksomheter etablert av innvandrere ble finansiert på:*

- Hvordan har innvandrere som allerede har etablert egen virksomhet finansiert oppstarten av denne?
- Hva mener målgruppen selv ville være en hensiktsmessig ordning?
- Hvor egnet er finansieringsordninger for denne målgruppen?

*Vurderer tilpasning av eksisterende ordninger/behov for opprettelse av nye ordninger:*

- Hvilke eksisterende finansieringsordninger kan benyttes til å fremme økt entreprenørskap blant innvandrere?
- Hva slags endringer kreves eventuelt i disse?
- Hvordan bør eventuelle nye finansieringsordninger innrettes for at de på best mulig måte skal bidra til økt entreprenørskap blant innvandrere?
- Bør ordningene være generelle (ikke egne ordninger for innvandrere)?

*Kost-nytteanalyse av 2-3 utvalgte finansieringsmodeller:*

- Hva slags finansieringsordninger vil på best måte imøtekomme hindrene?
- Hva vil være samfunnsmessige kostnader og nytte av de mest aktuelle ordningene?
- Hva slags aktører bør involveres/ha ansvar for en slik ordning?

Fordi tilgangen på finansieringsordninger kan variere ulike steder i landet, og fordi det kan finnes ulike lokale tilbud, ønsket oppdragsgiveren i utgangspunktet en landsdekkende undersøkelse. Dette er gjort ved en gjennomgang av fylkeskommunenes arbeid.

#### **1.4 GRUNNLEGENDE STATISTIKK OM INNVANDRERETABLERER I NORGE**

Per dato er det omlag 600 000 personer bosatt i Norge som enten har innvandret selv (500 000) eller er født i Norge med innvandrerforeldre (100 000). Til sammen utgjør disse gruppene 12,2 prosent av Norges befolkning. Innvandrere i Norge består av personer med bakgrunn fra 215 ulike land og selvstyrte regioner. Om lag 287 000 personer har bakgrunn fra Europa, 210 000 personer har bakgrunn fra Asia, 74 000 har bakgrunn fra Afrika og 19 000 har bakgrunn fra Sør- og Mellom-Amerika. I tillegg er det 11 000 personer med bakgrunn fra Nord-Amerika og Oseania. 34 prosent av innvandrerne har norsk statsborgerskap (SSB, 2012).

Årsaken til at personer immigrerer til Norge er mange. I perioden 1990-2009 har det i alt innvandret 420 000 personer med statsborgerskap fra et land utenom Norden til Norge og fått opphold her. Av disse var det 26 prosent som kom som flyktninger, 26 prosent som var arbeidsinnvandrere og 11 prosent fikk opphold for

å ta utdanning. 23 prosent ble familiegjennforent med en person som allerede var i Norge, og 16 prosent fikk opphold på grunnlag av familieetablering.

I Norge er andelen selvsysselesatte/selvstendig næringsdrivende i den innfødte delen av befolkningen 4,8 % (SSB, 2010), mens den er 3,6 % blant innvandrerbefolkningen. Dette bildet endrer seg om man tar primær næringene ut av beregningene; da er situasjonen for innvandrere- og den norske delen av befolkningen den samme: 3,4 % av innvandrerbefolkningen er selvstendig næringsdrivende, mens 3,5 % av den norske befolkningen er selvstendig næringsdrivende.<sup>1</sup> Det er altså like stor andel av personer med innvandrerbakgrunn som driver egen næringsvirksomhet som blant befolkningen for øvrig, om en tar hensyn til de spesielle forhold som er knyttet til primærnæringene.

Tabellen nedenfor viser at andel selvstendige næringsdrivende varierer stort mellom innvandrere med ulike landbakgrunn. Pakistanere topper listen og 7,5 % av de sysselesatte pakistannerne er selvstendige næringsdrivende. Gruppen som har lavest andel selvstendig næringsdrivende, 0,9 %, er somalierne. Årsakene til de store forskjellene mellom ulike innvandrergupper er sammensatt. Noe kan forklares i ulike lengde på opphold i Norge, jo lengre man har oppholdt seg i et land jo større er muligheten for at man starter bedrift. Tall fra Statistisk Sentralbyrå antyder at innvandrergupper med høy arbeidsmarkedsdeltakelse også har høy andel selvstendig næringsdrivende. Selvsysselesetting ser altså ikke ut til å være et substitutt for lav arbeidsmarkedsdeltakelse.

---

<sup>1</sup> I disse tall inngår tre ulike selskapsformer. Enkeltpersonforetak (ENK), foretak med delt ansvar (DA) og ansvarligselskap (ANS) Med andre ord er ikke selvstendignæringsvirksomhet som er organisert i aksjeselskap inkludert i denne statistikken.

**Tabell 1 Innvandrere 15-74 år etter sysselsettingsstatus og landbakgrunn. 4. kvartal 2009, innvandrergupper over 5000 personer**

Land- bakgrunn	Total	Utenfor arbeids- styrken	Lønns- takere	Selv- stendig nærings- drivende	Helt ledige	% selv- stendig nærings- drivende	% selv- stendig nærings- drivende i arbeids- styrken
Pakistan	16126	7666	6284	1209	627	7,5	14,3
Danmark	14865	4306	9261	1073	199	7,2	10,2
Nederland	5143	1218	3431	375	98	7,3	9,6
Kina	5658	2076	3027	342	131	6,0	9,5
USA	5912	2067	3387	340	96	5,8	8,8
Storbritannia	10798	2904	7067	626	176	5,8	7,9
Iran	12603	4736	6553	600	521	4,8	7,6
Tyrkia	9917	4021	4818	428	497	4,3	7,3
India	6359	2104	3740	303	157	4,8	7,1
Finland	5692	1624	3644	274	137	4,8	6,7
Irak	17559	8406	6907	553	1140	3,1	6,0
Vietnam	12359	3893	7269	493	542	4,0	5,8
Tyskland	18322	4352	12687	783	424	4,3	5,6
Sverige	27740	5243	20703	1182	530	4,3	5,3
Polen	43197	10165	28707	1403	2466	3,2	4,2
Chile	5807	1608	3732	153	247	2,6	3,6
Thailand	10343	3547	6010	227	342	2,2	3,3
Sri Lanka	8251	2191	5425	201	296	2,4	3,3
Kosovo	8519	3072	4661	177	463	2,1	3,2
Afghanistan	7265	3372	3202	118	341	1,6	3,0
Russland	11357	3727	6566	221	545	1,9	2,9
Bosnia- Hercegovina	12259	3910	7664	225	374	1,8	2,7
Litauen	8420	1749	6103	163	342	1,9	2,4
Somalia	14773	8249	4519	138	1224	0,9	2,1
Filippinene	11215	4150	6605	125	214	1,1	1,8
Total alle grupper	407174	134489	236625	14509	15621	3,6	5,3

Kilde: SSB, spesial bestilling.



Valg av selskapsform har mye å si for hvilke rettigheter etablererne opparbeider seg i forhold til velferdsstaten. Nesten trefiredeler av alle bedriftsoppstarter i Norge skjer som personlige eide foretak, som igjen omfatter tre ulike selskapsformer (Tabell 2).

**Tabell 2 Eiere av personlig eide foretak. 1.januar 2010, etter landbakgrunn**

Landbakgrunn	Totalt		ANS		DA		ENK	
	antall	%	antall	%	antall	%	antall	%
Asia, Afrika, Latin-Amerika, Oseania utenom Australia og New Zealand, og Europa utenom EU/EØS	10402	5,6	350	2,9	799	4,4	9253	5,9
EU/EØS, USA, Canada, Australia og New Zealand	9918	5,3	366	3,1	598	3,3	8954	5,7
Norge	162288	87,1	10938	91,8	16315	90,50	135035	86,4
Bor i utlandet	3632	2,0	258	2,2	307	1,7	3067	2,0
<b>Total</b>	<b>186240</b>	<b>100,0</b>	<b>11912</b>	<b>100,0</b>	<b>18019</b>	<b>100,0</b>	<b>156309</b>	<b>100,0</b>

(Kilde: <http://www.ssb.no/eigarskap/tab-2011-09-16-01.html>)

Som tabellen viser er enkeltpersonforetak den vanligste selskapsformen, med ca 156 000 eiere av 186000 eiere totalt. Slik er det også for innvandrere som starter bedrift. Det kan ha sammenheng med at det er enklere og billigere å etablere/registrere et enkeltpersonforetak. Fram til 1.januar 2012 var minimum aksjekapital i et aksjeselskap (AS) kr. 100 000. dette minimumskravet ble fra 1. januar 2012 satt ned til kr. 30 000. Vi antar at denne endringen vil slå ut på valg av selskapsform. Valg av selskapsform har nemlig noe å si for tilgang på velferdsordninger. Som selvsysselsatt i enkeltpersonforetak har en for eksempel ikke mulighet til å få lønn under sykdom om en ikke kjøper ekstra forsikringer. Som ansatt i sitt eget aksjeselskap er det mulig, siden selskapet er pliktig til å betale denne forsikringen. Men om man er majoritetseier i et aksjeselskap og dette går konkurs, kommer man ikke inn under lønnsgarantiordningen.

Når det gjelder bransjer innvandrere etablerer starter bedrift i, vet vi fra SSBs studie (2010) at det er store forskjeller mellom norske og innvandrernes bedrifter med hensyn på bransje. Totalt er 1,5 % av alle selvstendig næringsdrivende i restaurant og kafé bransjen, mens 9,0 % av innvandrere entreprenørene er i denne bransjen. Det er også store variasjoner mellom ulike minoritetsgrupper. I restauranter og kafeer er 16,9 % av entreprenørene fra Øst-Europa og Asia, mens 1,7 % er fra Vest-Europa, Nord-Amerika og Oseania. En lignende trend finner vi for eksempel i drosjenæringen: 3,1 % av alle som er selvstendig næringsdrivende er i denne næringen, mens 8,5 % av de selvstendig næringsdrivende i innvandrerbefolkningen finnes i denne næringen. 16,7 % av innvandrerne fra Øst-Europa og Asia er her, mens 0,8 % av innvandrere etablerer fra Vest-Europa, Nord-Amerika og Oseania er i denne næringen.

Så vidt vi kjenner til det ikke inntektsstatistikk for innvandrere etablerer i Norge. Tall fra Sverige, som er sammenlignbart med Norge, viser at selvstendig næringsdrivende innvandrere etablerer har lavere inntekt enn innvandrere i lønnet arbeid (Andersson, 2011; Hjerm, 2004), og at deres disponible inntekt bare er marginalt høyere enn arbeidsløse (Hjerm, 2004). Andersson (2011) finner at de eneste som klarer seg bedre økonomisk som selvstendig næringsdrivende er kvinnelige innvandrere entreprenører med lavt utdanningsnivå. Det har bedre utkomme enn kvinnelig innvandrere med lav utdanning som er lønnsinntakere. Dette bør en ta med seg i en diskusjon om bedriftsetablering er et velegnet redskap for integrering.

## 2. TEORETISKE PERSPEKTIVER OG LITTERATURGJENNOMGANG

### 2.1 BEGREPSAVKLARINGER

Det er særskilt to begrep som er sentrale i rapporten: innvandrere (minoriteter) og bedriftsetablering (entreprenørskap). Videre er det viktig å skille på egenkapital og lån til finansiering av bedriftsetableringer.

I internasjonal litteratur skiller man vanligvis begrepene etnisk entreprenører, etniske minoritets entreprenører eller innvandrerentreprenører. Etnisitet defineres av informanten selv og henviser til tilhørighet til en viss etnisk gruppe uansett landbakgrunn. Vi forholder oss ikke til begrepet etniske minoriteter i foreliggende arbeid utenom der hvor tidligere forskning bruker slike begrep.

I forskning som omhandler innvandrere og som har en mer sosiologisk tilnærming til temaet vil en ofte bruke begrep som minoriteter, minoritetsgjøring (for eksempel Brah, 1996, 2003) og minoriserende prosesser (for eksempel Staunæs, 2004). En minoritet kan forstås som skapt gjennom minoriserende prosesser, prosesser i samfunnet som innebærer at man både som minoritetsgruppe og som majoritetsgruppe "forstår" noen som annerledes (Berg & Ljunggren, 2010), et eksempel på dette kan nettopp være begrepet "innvandrere etablerer". Dette er begrep som fanger flere nyanser. Vil annengenerasjonsinnvandrere (som må betegnes som norske på mange måter – de har norsk statsborgerskap og norsk utdanning, men kanskje «attributter» som mørk hud, annerledes navn eller annen bekledning (for eksempel hijab)) også oppleve diskriminering på kapitalmarkedet? Det er med andre ord et kompleks felt og en interessant tilnærming. Til tross for dette vil vi i den foreliggende rapport bruke begrepet innvandrer/innvandrere etablerere da dette er begrep som er allmenkjent, relativt enkelt å operasjonalisere og som ligger nærmere den hegemoniske diskursen i forskningsfeltet «immigrant entrepreneurship». Dette innebærer at vi også vil bruke begrepene innfødte og norske når vi omtaler den norske «majoriteten». Om vi refererer til forskning hvor minoritets- og majoritetsbegrepene er brukt vil vi selvsagt bruke disse.

Vi vil understreke at det i henhold til vår oppfatning er problematisk å omtale innvandrere som *en* gruppe, innvandrere er heterogene, dette gjelder også for innvandrere etablerere. Det er ikke *en* gruppe, men personer som har ulike

utgangspunkt for å starte bedrift på samme måte som norske individer. I en undersøkelse som den foreliggende må en derfor være svært sensitiv i forhold til for eksempel å skape forestillinger om "dem" og "oss" (se bl.a. Berg et al., 2010), noe som innebærer at vi ikke her vil betrakte målgruppen primært som innvandrere, men som *bedriftsetablerere* med innvandrerbakgrunn. En må også ta med seg videre at en i Norge verken tidligere eller nå har særskilte tiltak i næringspolitikken som har vært rettet mot etnisk tilhørighet om en bortser fra tiltak som ligger innenfor Sametingets domene.

Ifølge Statistisk Sentralbyrå (SSB) defineres innvandrere som *personer som er født i utlandet av to utenlandskfødte foreldre og som på et tidspunkt har innvandret til Norge*. Dette begrepet inkluderer ikke *norskfødte med innvandrerforeldre*, altså individer som har to foreldre som er født i utlandet. Man vil oftest finne større kontraster mellom førstegenerasjonsinnvandrere og ikke-innvandrere, mens forskjeller minsker i andre og tredje generasjon. SSBs definisjon er også benyttet i denne rapporten.

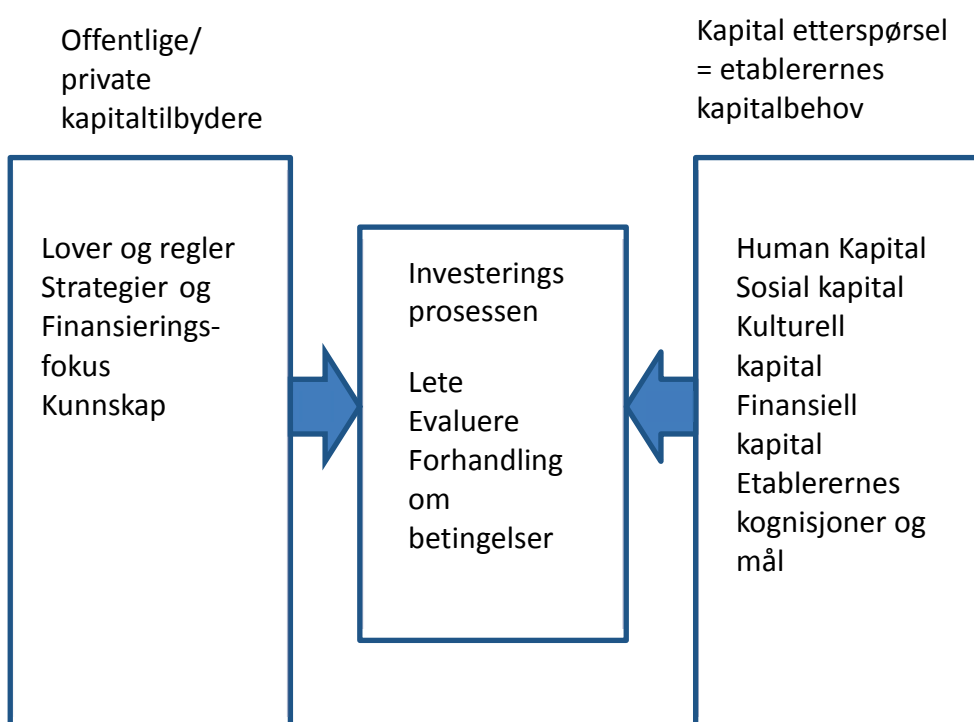
Med bedriftsetablering forstår vi her ikke bare tidspunktet da en bedrift er etablert (registrert i Brønnøysundregistrene) men også tidlig etableringsstadier da forretningsideen utvikles og ressursene til bedriftsetableringen samles. Målgruppen for finansieringsordninger er bedrifter som er eller skal registreres i Brønnøysundregistrene. I henhold til utredningens mandat er det *levebrøds-bedrifter* som skal være i fokus. Begrepet er ikke brukt i forskningen og det finnes ikke noen forskningsmessige eller statistiske definisjoner av begrepet. Vi velger å tolke begrepet som en bedrift, primært personlig eid (selskapsform ENK, DA, ANS), innenfor enhver bransje, hvor en kan forstå aktiviteten som selvsysselsetting, altså hvor etablereren eller etablererteamet driver økonomisk virksomhet som gir et økonomisk utkomme for etablereren/teamet tilsvarende en "normal" lønnsinntekt. En "normal" lønnsinntekt forstås her som en inntekt man kan dekke sine levekostnader med uten å defineres verken som fattig eller rik. I økonomiske termer har vi valgt å legge dette i spennet mellom fattigdomsgrensen (kr. 120 000) til toppskattens innslag (kr. 471 000) (beløp i 2012).

I følge oppdragsgiverens spesifisering skal utredningen først og fremst se på "finansieringsordninger". Finansiering betyr innskudd av kapital i en bedrift i form av penger, eget arbeid eller andre verdier. Finansieringsordninger kan være kapital direkte i form av tilskudd (skal ikke tilbakebetales) eller lån (tilbakebetales med eller uten renter). Garantiordninger som hjelper bedrifter å få lån fra andre kilder kan også betraktes som en form for finansieringsordning. I tillegg finnes både

Venture Capital fond og såkorn fond som finansierer bedrifter i en tidlig fase, men disse er ikke aktuelle for vår utredning, da de ikke er relevant som finansiører for levebrødsbedrifter. Utbetalt tilskudd kan betraktes som egenkapital, mens lån representerer gjeld.

## 2.2 ANALYSEMODELLEN

Virkemidler for økt entreprenørskap bør helst være tilpasset den målgruppe man ønsker å utløse potensial i, virkemidlene kan ikke være konkurransevridende og de bør være tilpasset de delene av etableringsprosessen der de største barrierene er. Vi vil i det følgende presentere en modell hvor tilbuds- og etterspørselssiden for kapital i forbindelse med bedriftsetablering er i fokus. Modellen vil være utgangspunkt for våre analyser.



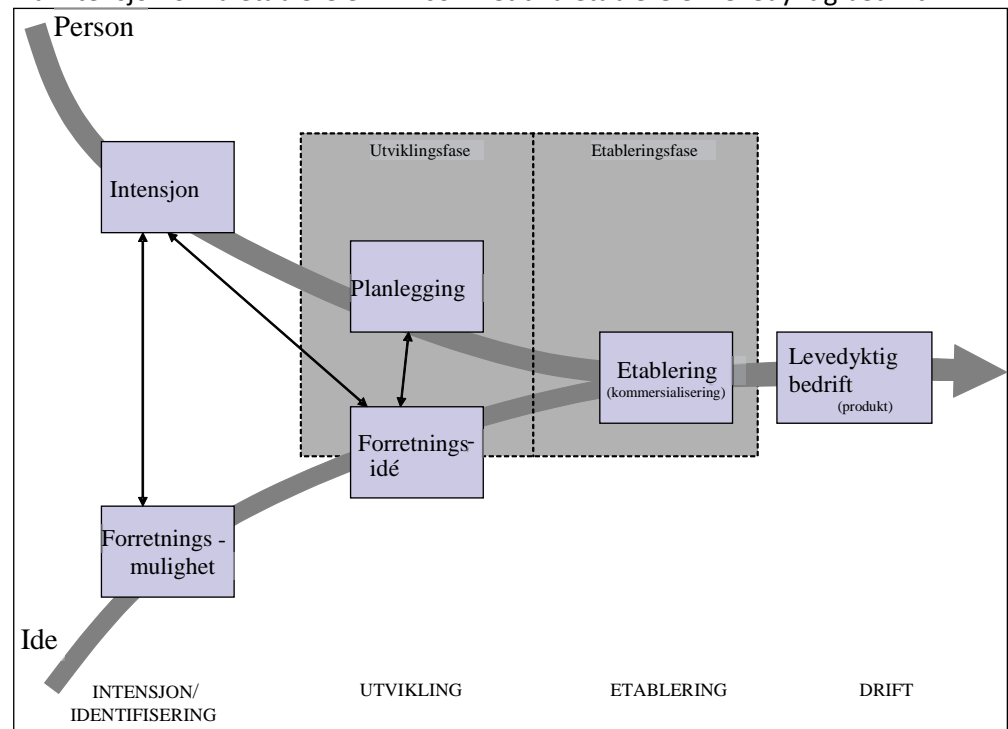
Figur 1 Tilbud og etterspørsel etter kapital (Fritt etter Gatewood et al. 2003)

Modellen viser at kapitaltilbydere, som både kan være offentlige (for eksempel Innovasjon Norge) eller private (for eksempel banker, familie), har visse

forutsetninger for sine beslutninger om å tilby kapital til en bedriftsetablerer. På den andre siden har bedriftsetablerere som etterspør kapital også noen element knyttet til seg som vil påvirke hvor sterkt/svakt vedkommende stiller i kapitalmarkedet. På begge sider vil det være ulike barrierer som gjør at en ikke kommer til investeringsprosessen. Manglende kapital kan skyldes at kapitaltilbydernes tilbud ikke er tilpasset målgruppen, og/eller at målgruppen ikke har riktig eller tilstrekkelig sammensetning av andre kapitalformer til å nå opp i konkurranse om eksisterende kapitalkilder. Vi skal i det følgende diskutere momentene som inngår i respektive sider.

### 2.2.1 Entreprenørskapsprosessen, entreprenørens kapital behov - etterspørselsiden

Det å etablere en næringsvirksomhet kan betraktes som en prosess fra de første fاملende tankene om en mulig etablering til virksomheten er etablert og i drift. Prosessen kan beskrives på ulike måter. En måte er presentert i figuren nedenfor. Prosessen handler dels om at en forretningsmulighet utvikles fra den første vage ideen til et konkret forretningskonsept, og dels om at en eller flere personer går fra intensjon om å etablere en virksomhet til å etablere en levedyktig bedrift.



Figur 2 Etableringsprosessen (Kilde: Fayolle, 2003)

Etableringsprosessen kan beskrives ved hjelp av fire milepæler på veien fra intensjon om bedriftsetablering til en veletablert bedrift:

1. Personen ønsker å etablere næringsvirksomhet (intensjon)
2. Personen starter arbeidet med å forberede etableringen (planlegging)
3. Personen etablerer virksomheten (etablering)
4. Virksomheten går over fra etableringsfasen til å bli en levedyktig bedrift

Ulike virkemidler for å fremme entreprenørskap kan settes inn i ulike deler av etableringsprosessen. Noen personer har ønske og intensjoner om å etablere en bedrift, av disse er det bare en liten andel som går fra tanke til handling, altså går i gang med en etableringsprosess og starter utviklingsarbeidet. Etablereropplæring er for eksempel et virkemiddel som kan sette i gang planleggingen. Idèavklaringskurs er et annet virkemiddel som kan hjelpe potensielle bedriftsetablerere å avklare sin egen motivasjon og forretningsideens holdbarhet. Personer som er i gang med en etableringsprosess er den viktigste målgruppen for f.eks. Innovasjon Norges økonomiske virkemidler rettet mot etablerere.

Men kun ønske og intensjoner er ikke nok, de potensielle etablererne må også inneha ulike kapitalformer for å kunne realisere sine forretningsideer. I litteraturen omtales

- human kapital (for eksempel utdanning, arbeidserfaring),
- sosial kapital (for eksempel sosiale nettverk),
- kulturell kapital (for eksempel forståelse av hvordan næringslivet fungerer) og
- finansiell kapital (penger) som viktige kapitalformer (se Elam, 2008).

De ulike kapitalformene samspiller og det kan gi seg utslag i at en ofte finner innvandrere etablerere i bransjer som krever lav finansiell kapital, men hvor den humane og sosiale kapitalen er god (for eksempel kunnskap om etnisk mat og nettverk som gjør at en får tilgang på spesielle ingredienser). Forskning har vist at innvandrerbefolkningen, av ulike årsaker, kan ha en sammensetning av kapitalformer (Kloosterman og Rath, 2001) som vanskeliggjør selvstendig næringsvirksomhet. Dette bør en ta med i betraktning når en skal utforme virkemidler for en særskilt gruppe. Sentrale spørsmål vil være om finansiell kapital er tilstrekkelig for å kompensere for mangel på andre kapitalformer eller omvendt, eventuelt hvordan finansiell kapital kan virke sammen med andre kapitalformer og hvilke virkemidler som vil være mest effektiv i hvilke deler av

etableringsprosessen. Men mandatet for denne utredningen er finansiell kapital og vi vil derfor konsentrere oss om dette i fortsettelsen.

Tidligere forskning på innvandrere etablerere har dessuten vist at arbeidsmarkedstilhørighet og botid er viktig (SSB, 2010). Sannsynligvis vil oppholdsgrunnlag eller migrasjonsårsak også ha betydning for mulighetene for å lykkes som selvstendig næringsdrivende (Berg og Ljunggren, i review, Enehaug et al. 2009). Dette finnes det foreløpig lite kunnskap om.

Krogstad (2002) fant at såkalte levebrødsbedrifter kan være et gode for etablererne og gi et meningsfullt arbeid, samtidig som de er et gode for samfunnet ved at en får et større tjenestetilbud på markedet, og at de også har en viss integrerende effekt.

### **2.2.2 Betydningen av finansiering av bedriftsoppstart**

Oppdraget fra IMDI fokuserer på *finansiell kapital* i bedriftsetableringsprosessen, og vi vil her ta opp noen elementer i forhold til betydningen av finansiell kapital for bedriftsetablererne. Finansielle resurser spiller en kritisk rolle for etablering av en bedrift, ikke minst fordi penger kan bli konvertert i andre typer resurser (Vinogradov og Elam, 2010; Elam, 2008).

Om vi tar utgangspunkt i bedriftsetableringsprosessen som beskrevet tidligere (figur 2), vet vi at i selve etableringsfasen av bedriften inngår registrering av bedriften i relevante registrer, produktutvikling, skaffe til veie ressurser (lokaler, utstyr, arbeidskraft), finansiering, inngå avtaler med leverandører, med mer. Dette er aktiviteter som "virkeliggjør" bedriften for andre (Weick, 1979). Både utviklingsfasen og etableringsfasen er avhengig av at etablereren har finansiell kapital på plass. Etablereren må dekke levekostnader (mat, klær, hus med mer) i begge fasene. Dette er en utfordring om man er enslig /ikke har en partner som kan finansiere eller delfinansiere dette. Videre vil selvsagt både selve bedriftsutviklingen og etableringen koste penger; i utviklingsfasen vil en måtte kontakte for eksempel leverandører, regnskapsførere etc, etablereren må ha tilgang på telefon, e-post osv. I etableringsfasen vil kostnader for bedriften påløpe for eksempel husleie til lokaler, innkjøp av kontorutstyr og produksjonsmidler, osv. Finansieringsbehovet vil selvsagt variere avhengig av forretningside. En god del etablerere vil ha egenkapital som kan legges inn i etableringsfasen av bedriften, men svært mange vil ha behov for ytterligere finansiering av sin bedriftsoppstart.



Det er argumentert for at tilstrekkelig finansiell kapital fører til økt overlevelsesgrad blant nyetablerte bedrifter, fordi finansielle resurser kan bli brukt til å "kjøpe tid" som entreprenøren trenger for å lære nye ting og overkomme problemer (Cooper et al., 1994). Kapital hjelper også til å overleve i etableringsperioden karakterisert av store investeringer og lave inntekter (Bruderl and Schussler, 1990). Mer penger muliggjør utnyttelse av spesielt lukrative forretningsmuligheter og påvirker hvordan eksterne partnere ser på entreprenøren (Shane, 2004).

Studier har vist at finansiell kapital er en av de viktigste faktorene for minoritetseide bedrifters overlevelse i USA (Christopher, 1998). Immigranter fra Asia som etablerte suksessrike bedrifter var også blant de som hadde mest etableringskapital (Bates, 1994; Robb, 2002; Robb and Fairlie, 2007). Studier utført på immigranter i Norge viser også at det finnes positiv sammenheng mellom størrelse på etableringskapital og bedriftens overlevelse (Vinogradov og Isaksen, 2008).

Internasjonale studier viser at immigranter ofte har vanskeligheter med å få lån fra banker (Bruder et al., 2007). På den annen side har immigranter ofte tilgang til etniske nettverk, som kan bidra til finansiering av nye virksomheter. Eksistens av kinesiske (Wong, 1998) og koreanske (Raijman and Tienda, 2003) "rotating credit associations" er dokumentert i USA. I Norge består ofte nettverkene til immigranter av familie og venner med begrenset tilgang til kapital (Enehaug et al., 2009).

### **2.2.3 Kapital tilbydernes forutsetninger - tilbudssiden**

Vi vil primært fokusere på offentlige kapitaltilbydere, hvor virkemiddelapparatet fra førstelinjetjenesten (primært kommunene) og Innovasjon Norge til NAV vil vurderes. De offentlige kapitaltilbyderne er mange (se bl.a. IMDi, 2010, Madsen og Vestrum, 2008) og har ulike krav på hvilke resultat de skal oppnå. Men vi vil også undersøke hvilke forutsetninger private kapitaltilbydere har for å finansiere innvandrere etablerte levebrødsbedrifter. Hos kapitaltilbyderne vil en også finne barrierer for å kunne satse på visse grupper av etablerere. For eksempel vil det offentlige virkemiddelapparat måtte forholde seg til at de ikke skal bidra til konkurransevridning, og dette er sterkt førende for deres handlingsramme. De offentlige finansører stilles overfor dilemmaet levebrødsbedrifter vs. innovative vekstbedrifter. Offentlig kapital skal brukes til samfunnets beste, og i vurderingen av mange nye arbeidsplasser i nye vekstnæringer versus sysselsetting av en person i en levebrødsbedrift uten særlig mulighet til verdiskaping vil også det offentlige velge det som gir "mest igjen for pengene". Dette kommer vi tilbake til i

kapittel 5.1.1. Private finansører, slik som for eksempel banker, vil være opptatt av sikkerhet på utlån og låntakers kredithistorie og inntektsforhold, og selvsagt at man ikke taper penger på kundene.

Fra forskning på kvinner og entreprenørskap har en kommet til flere innsikter og resultat som kan brukes når en ønsker å fremme innvandrere som bedriftsetablerere. For eksempel viser ubekreftede tall fra Innovasjon Norge at innvandrere er underrepresentert blant virkemiddelmottakerne (IMDi, 2010), dette er en parallell til tidligere funn om kvinner og virkemidler (se for eksempel Alsos et al. 2006a). Når en innførte et krav om at 40 % av etablererstipendene skulle gå til kvinner klarte Innovasjon Norge å nå dette målet relativt raskt. Innvandrere og kvinner kan også sies å stille likt fordi begge grupper tenderer å starte bedrifter i bransjer som vanligvis ikke mottar støtte fra det offentlige. En stor andel av bedriftene innvandrere etablerer er i bransjer og geografiske områder der virkemiddelinnsetsen er begrenset. Dette innebærer at virkemidlene som er ansett som nøytrale, er dårlig tilpasset disse målgruppene. Men finansiering er en barriere for de fleste bedriftsetablerere<sup>2</sup> i Norge, og det hører til unntaket av bedrifter får offentlig støtte i etableringsfasen – og senere. De aller fleste bedrifter som etableres i Norge gjør det uten offentlig finansiering.

Selv om kvinner og innvandrere ikke er grupper som kan sammenlignes direkte, mener vi likevel at det er mulig å hente erfaringer fra kunnskapen om finansieringshindringer kvinner møter i forbindelse med bedriftsetableringer (fra Norge se Alsos et al. 2006b, Foss & Ljunggren 2006, Pettersen et al. 1999, fra andre land se for eksempel Carter et al. 2006 (Storbritannia), Leitch et al. 2006 (Nord-Irland), og arbeider fra forskergruppen Diana (USA). Disse studiene viser at kvinner ikke nødvendigvis blir direkte diskriminert i finansieringsprosessene, men at de og deres forretningsideer blir vurdert annerledes og disfavør i forhold til menn og menns forretningsideer. Kjønn er dessuten en viktig faktor også ift å segmentere innvandreretablerere i ulike grupper, der kvinner med innvandrerbakgrunn kan være en gruppe som har særlige utfordringer i forhold til finansiering – om de møter samme type motstand som norske kvinner som starter bedrift gjør. Vi har ingen studier på dette i Norge.

Førstelinetjenesten er ansett som viktig på grunn av sin presumptive nærhet til brukerne, men ressursene er ofte små. Et annet viktig element er kunnskap om

---

<sup>2</sup> Jo større kapitalbehov, og jo mer risikofylte prosjekter, jo vanskeligere er det å få kapital til etableringen.

målgruppe: Hva vet tilbudssiden om innvandrere? Hvilke holdninger har man til innvandrere/etablerere? Er dette en kundegruppe som man kjenner?

### **2.3 INTERNASJONAL FORSKNING PÅ FINANSIERING AV INNVANDRERBEDRIFTER**

I dette delkapittel redegjør vi for hva internasjonal forskning har funnet om finansiering av innvandrere/etablerere og -bedrifter. Mye av denne forskningen er anglo-amerikansk og noen av funnene vil være kontekstavhengig og dermed vanskelig å overføre til norske forhold, andre funn vil være gyldig i Norge.

I sin sammenfatning av tre tiår med forskning på innvandrere/etablerere konkluderte Rath og Kloosterman (2003:4) med at: "...immigrant entrepreneurship has not only been incorporated in the corpus of topical social science subjects, it has become a kind of growth sector itself". Både akademikere og politikere begynner å få øynene opp for dette fenomenet blant annet ut fra en begrunnelse om at både innvandrerne selv og det mottagende samfunnet kan ha glede og nytte av økt innvandrere/entreprenørskap. Ved selvstendig næringsvirksomhet kan innvandrere unnsnippe et arbeidsmarked som kan blokkere enten inntreden eller avansement (Light og Roach, 1996), de kan tjene mer enn ansatte (Portes og Zhou 1996; Bradley 2004), de kan respondere og tilpasse seg den pågående restruktureringen av de vestlige økonomiene (Waldinger et al., 1990) og bidra med opplæring (Rajiman og Tienda, 2000) og sysselsetting av andre innvandrere. Andre hevder at innvandrere/etablerere frambringer eksotiske og personlige produkter og tjenester (Ma Mung og Lacroix, 2003), at de kan åpne nye "handelsruter" mellom land (Saxenian, 2001; Kloosterman et al., 1999) og revitalisere regioner som strever (Kloosterman et al., 1999) eller bransjer som trenger fornyelse (Rath, 2002). I mange vestlige land tilbys ulike typer støtte til innvandrere/etablerere. Finansiell støtte ble sterkt fokusert etter at Mohammad Yunus og Grameen Bank i 2006 fikk Nobels Fredspris for sitt arbeid med utlån til fattige bedriftsetablerere.

Finansiell kapital er en av de viktigste innsatsfaktorene når nye bedrifter skal etableres. Om en bedriftsetablerer har tilstrekkelig med kapital i initialfasen øker dette bedriftens sjanser for overlevelse fordi det kan kjøpe tid (Cooper et al., 1994), det gir en likviditesbuffer (Bruderl og Schussler, 1990), det kan muliggjøre at etablereren kan utnytte lønnsomme forretningsmuligheter (som er flyktige), og det kan påvirke eksterne interessenters oppfatning om bedriften/ etablererens stabilitet, legitimitet og avhengighet (Shane, 2004). Forskerne er enig om at

størrelsen på kapitalen som brukes i oppstartsfasen er positivt korrelert med overlevelse, overskudd, sysselsetting og salgsvolum (Robb og Fairlie, 2007).

### **2.3.1 Finansiering av bedrifter eid av innvandrere**

Alle små bedrifter har utfordringer når det gjelder tilgang til kapital, men innvandrereidebedrifter kan i tillegg oppleve diskriminering (Green og McNaughton, 2007). Blanchflower et al. (2003) fant, etter å ha kontrollert for ulikheter i kredittverdighet, at småbedrifter eid av svarte<sup>3</sup> hadde to ganger så stor risiko for å bli nektet kreditt sammenlignet med bedrifter eid av hvite. Småbedrifter eid av svarte fikk også mindre lån (Bates, 1991).

Coleman (2004) fant at svarte menn i mye mindre grad fikk innvilget sine lånesøknader. I den samme studien fant han også at svarte menn i mindre grad søkte om lån fordi de antok at de ikke ville få lån. Det antas at det samme gjelder for innvandrere som søker banklån; både at de får avslag og at de unngår å søke fordi de antar at de ikke vil få innvilget lån. Fra Storbritannia vet vi at pakistanere og sikher bruker "etniske" næringsforeninger som døråpnere til banker, de blir både presentert og anbefalt til bankene av foreningene (Fadahunsi et al., 2000).

Cavalluzzo og Wolken (2005) fant store og uventede forskjeller i låneavslag mellom Afro-amerikanske, spanskættede, asiatiske og bedrifter eid av hvite. Storey (2004) rapporterte at avslagsratene var høyere for afrikanere sammenlignet med andre etniske grupper i Trinidad og Tobago. Alle disse studiene peker på at det finnes rasisme/etnisk diskriminering på finansmarkedet. Selv om det er sterke indikasjoner på at diskriminering bidrar til forskjellsbehandling mellom innfødte og innvandrere i kredittmarkedet som betjener småbedrifter, er det vanskelig å generalisere funnene og å overføre erfaringen til andre kontekster. En av de få studiene på innvandrere etablerte i Tyskland fant, etter at man hadde kontrollert for observerte risikofaktorer og finansielle indikatorer, at entreprenører med immigrantbakgrunn ikke hadde større sjanse for å bli nektet kreditt eller fikk mindre lånebeløp enn etterspurt (Bruder og Rathke-Doepner, 2007).

Viktigheten av ulike kilder til oppstartskapital er forskjellig for ulike etniske/innvandregrupper (Bates, 1997). Tilgang til kapital er en viktig måte etniske grupper støtter sine medlemmers entreprenørielle aktiviteter på. Noen

---

<sup>3</sup> Kategorier White, Black or African American, American Indian or Alaska Native, Asian and native Hawaiian or Other Pacific Islander er brukt av US. Census Bureau (<http://www.census.gov/population/race/about/>).

immigrantgrupper i USA, for eksempel kinesiske (Wong, 1998) og koreanske (Park, 1997) bruker etniske "rotating credit associations"<sup>4</sup> ganske hyppig. Selv om det finnes formelle kilder til kapital tilgjengelig for innvandreretablerere tidlig i etableringsprosessen, foretrekker allikevel mange uformelle lån, både fordi det går fort å få lån og fordi det ikke er forbundet med så mye papirarbeid (Portes og Zhou, 1992). Men forskning har vist at disse uformelle kildene har mistet noe av sin attraksjon, selv for koreanere i USA som har brukt "rotating credit associations" mye (Bates, 1997). Det ser særlig ut til at suksessfulle asiatiske entreprenører i Storbritannia har brukt egne oppsparte midler i sin etablering (Basu, 1999).

### **2.3.2 Økonomisk støtte og policy for innvandrerbedrifter og -etablerere**

Generelt sett kan man si at det er to typer politikk som føres overfor innvandrerentreprenører. En restriktiv politikk skaper ekstra barrierer for innvandrere når de ønsker å starte bedrift. En slik politikk begrunnes ofte ut fra et behov om å beskytte visse markeder, næringer eller sektorer, eller ut fra et ønske om å begrense innvandring/migrasjon til et land eller en region. Et eksempel på en slik politikk kan vi finne i 1900-tallets USA hvor kinesiske immigranter ikke fikk starte bedrifter i visse bransjer, vi finner også noen slike eksempler fra nyere tid i ikke-vestlige land, for eksempel Saudi-Arabia. I tillegg kan en også ha restriksjoner på for eksempel visa, slik at en person som har bodd mange år i et land ikke har anledning til å starte bedrift. I Norge kan man med en oppholdstillatelse (for eksempel som student) etablere et aksjeselskap fordi det man trenger er en postadresse og personnummer (eventuelt DUF-nummer). Man kan også etablere et enkeltpersonforetak, men det er knyttet noen begrensinger til dette: For eksempel kan en student ikke jobbe mer enn 20 timer per uke i sitt eget foretak.

I moderne liberale vestlige samfunn er den rådende diskurs at en ønsker at flest mulig skal etablere bedrift, ettersom det anses viktig for å skape og opprettholde velferd og velstand. Derfor støttes bedriftsetablerere uansett etnisitet. Men i de offentlige organisasjoner som skal arbeide for entreprenørskap finner en for eksempel i Storbritannia en spenning mellom minoritetsspesifikke og sektorspesifikke virkemidler (Ram og Smallbone, 2002). Alle bedrifter uansett etablererens etnisitet trenger finansielle ressurser. Alle innvandrere har samme rettigheter som de innfødte til å bruke eller søke om ekstern kapital, men det

---

<sup>4</sup> Rotating Credit Association defineres som "an association formed upon a core of participants who make regular contributions to a fund which is given in whole or in part to each contributor in turn"(Light og Gold, 2000, s. 115).

argumenteres også for å støtte spesielle tiltak rettet mot innvandrere etablerere. Argumentene for særskilte tiltak utgår fra at innvandrere i praksis møter ekstra hindringer når de søker ekstern kapital: de diskrimineres, møter fordommer, språklige og kulturelle hinder. Derfor bør en ha offentlig intervensjon slik at man sikrer lik behandling av innvandrere og innfødte. En slik generell tilnærming kan kritiseres for ikke å være tilpasset til innvandreres særlige behov. Det kan resultere i generelle tiltak som ikke når målgruppen innvandrere. Store utfordringer i samfunnet slik som integrasjon, økonomisk mangfold og økende andel fattige lar seg vanskelig løse med næringspolitikk.

For det andre, argumenteres det for at i visse tilfeller vil samfunnet tjene på at man gir ekstra støtte til innvandrere etablerere (mer enn det innfødte etablerere får). Støtte til innvandrere etablerere kan legge til rette for integrering, sosial inkludering, *empowerment*, revitalisering av problemregioner, introduksjon av utradisjonelle produkter og tjenester, kulturell utvikling og det at fattige grupper kan øke sin inntekt.

For det tredje kan en slik støtte være mer diversifisert enn bare å skille mellom innfødte og innvandrere. I USA og Storbritannia er det flere etnisk-spesifikke offentlige tiltak som støtter for eksempel asiatiske innvandrere. Men innvandrere eller etniskrettet næringsstøtte kan lede til marginalisering, støtte etniske grupper slik at noen bransjer blir dominert av disse, samt hindre fri konkurranse i markedet.

## **2.4 NORSKE STUDIER OM INNVANDRERETABLERERE OG FINANSIERING**

Forskningsfeltet innvandrere etablerere er svært marginalt i Norge. Så vidt vi vet er det lagt fram en doktorgradsavhandling (Vinogradov, 2008), det er publisert noen forskningsrapporter (Enehaug et al., 2009, Hidle et al. 2007, Holm og Ljunggren, 2007, Krogstad, 2002, 2001) og noen bokkapittel (Ljunggren og Holm, 2009, Berg og Ljunggren, 2010; Vinogradov og Elam, 2010; Moshuus, 1992) samt en del internasjonale publiseringer av norske forskere (Vinogradov, 2011; Vinogradov and Gabelko, 2010; Vinogradov og Isaksen, 2008; Vinogradov og Kolvereid, 2007, Berg og Ljunggren i review). Det har ikke vært mulig å finne internasjonale vitenskapelige publikasjoner som spesifikt omhandler finansiering av innvandrere bedrifter/etablerere i Norge. I tillegg til faglige publiseringer i bøker og tidsskrifter, finnes det flere rapporter som gjelder innvandrere entreprenørskap i Norge, og vi skal presentere noen av disse i det følgende.

Moshuus (1992) gjorde intervju med tre innvandrenerentreprenører fra Pakistan og Chile i Oslo med fokus på integrering. Det ble konkludert at entreprenørskap bidrar til kommunikasjon mellom innvandrere og nordmenn.

Basert på intervju med innvandrere fra Pakistan, Somalia og Iran konkluderte Krogstad (2001) med at interaksjon mellom strategisk valg av etniske/norske varer/tjenester og markeder, etterspørsel for eksotiske varer og bruk av etniske ressurser er viktig for innvandrerebedrifters suksess. Krogstad (2002) gjorde også en studie av etniske minoriteter og kulinarisk entreprenørskap. Hun undersøkte oppstart og drift av spisesteder i Oslo-området, primært i grupper med asiatisk opprinnelse. Dette er de største innvandrergruppene og de som har størst etableringshyppighet i Oslo i denne næringa. Krogstad fant at en forutsetning for vellykket næringsvirksomhet i denne bransjen er "...billig og lojal arbeidskraft fra personer som er språkmessig isolert fra samfunnet." (s.80). Hun påpeker at selvstendig næringsvirksomhet drevet av personer med etnisk minoritetsbakgrunn ofte framstilles som en "...vekstmessig fiasko, ...med dårlige inntjenings- og arbeidsvilkår"(s. 9). Krogstad viser til en dansk undersøkelse (Schierup, 1992, sitert i Krogstad, 2002) som hevder at små bedrifter ikke fører til integrering, men til "...marginalisering av innvandrere på arbeidsmarkedet, en marginalisering som tvinger selv høyt utdannede innvandrere inn i selvsysselssetting." (s.79). Men i henhold til Krogstad har "...mange med etnisk minoritetsbakgrunn skaffet seg et selvvalgt og meningsfullt arbeidsliv gjennom sin selvstendige næringsvirksomhet." (s.9) og at det å være selvstendig næringsdrivende gir et godt feste i det norske samfunnet. Krogstad finner at den type virksomhet hun har undersøkt både gir driverne en meningsfull og inntektsbringende jobb og bidrar til et mer mangfoldig norsk samfunn. Hun påpeker flere positive ting med selvsysselssettingen: 1) at det er virksomheter de selv *velger*, 2) at det er bedre at de er i jobb enn at de ikke er det, 3) at de er forbilder for unge innvandrere som ser at det går an å lykkes, og 4) at det gir flere arenaer hvor innvandrere og innfødte kan møtes. Hennes funn viser også at etablererne har ekspandert virksomheten ut over en etnisk dominert økonomi, dvs. at markedsgrunnlaget også omfatter norske kunder.

Basert på kvalitative og kvantitative data fra Agder-regionen, studerte Hidle et al. (2007) entreprenørskap blant etniske minoriteter. Frustrasjoner med utgangspunkt i arbeidsmarkedet var blant de viktigste motivasjonsfaktorer for å starte for seg selv, men mange henviste også til selvrealisering, ønske om å bli friere og å få realisere spennende ideer. Etniske, lokale og internasjonale nettverk

hadde stor betydning for innvandrere etablerer. Betydning av ulike nettverk varierte betydelig mellom bransjene. Rapporten undersøkte ikke finansiering av nyetableringer.

I 2009 utførte Arbeidsforskningsinstituttet på oppdrag fra IMDi en evaluering av Norsk Senter for Flerkulturell Verdiskapning i Drammen og Næringscenteret i Vestfold (Enehaug et al., 2009). Rapporten avdekker at ekskludering/manglende mobilitet på det norske arbeidsmarkedet er det som motiverer de fleste innvandrere til å starte egen bedrift. De fleste forretningsideene gjelder etableringer i innvandrerdominerte nisjer. Begrenset sosial, kulturell og finansiell kapital samt liten tilgang til relevant informasjon hindrer innvandrere "å knuse glasstaket" og utvide virksomheten til det generelle markedet. Rapporten foreslår at en organisasjon eller instans etableres for å inkludere innvandrere i integrerte entreprenørens nettverk og at det utvikles ordninger for finansiering av innvandrere etableringer.

En egnevaluering beskriver en etablereropplæring for innvandrere i 2005-06 (Sekkesæter, 2010). I alt 232 ikke-vestlige innvandrere deltok på kurs/veiledning. Rapporten viser blant annet at tilgang til finansiering representerer den største utfordringen for informantene. Lån fra venner/kjente var den mest utbredte kilden til finansiering. Rapporten understreker viktigheten av etablereropplæring og mikrokredittordninger for innvandrere gründere i Norge.



### **3. METODER OG GJENNOMFØRING**

Vi har benyttet oss av flere ulike datainnsamlingsmetoder og kilder som grunnlag for utredningen. I det følgende skal vi redegjøre for de ulike datainnsamlingsmetodene.

#### **3.1 INTERVJU**

Den største delen av data har framkommet gjennom ulike typer intervju. Vi har benyttet både personlige, -telefon- og gruppeintervju.

##### **3.1.1 Utvalg av informanter**

Utvalget av informanter fra etterspørselssiden har vært styrt av et ønske om å favne store og små steder, en viss geografisk spredning som allikevel tar hensyn til at de fleste innvanderne i Norge er lokalisert i Østlandsområdet. Vi har foretatt intervju med innvandrere i en mindre by i nord, i Oslo samt i en mellomstor by på Østlandet. Utvalget av informanter fra etterspørselssiden er tilfeldig, men ikke representativt. Omfanget av studien både med hensyn på tid og økonomiske ressurser har ikke muliggjort et representativt utvalg av informanter, hverken med hensyn på etniske grupper, typer selskapsform eller bransjer. Som vist i kapittel 2.1 har utredningen heller ikke et perspektiv hvor etniske grupper studeres, men hvor bedriftsetablerere med innvandrerbakgrunn studeres. Vi har med hjelp av en næringsetat og to organisasjoner som arbeider rettet mot innvandrere fått tips på informanter, vi har også brukt snøballteknikk for å komme i kontakt med informanter. Snøballteknikken innebærer at alle informanter ble spurt om de kjenner til andre informanter som kan være aktuelle å intervju.

Når det gjelder utvalget av informanter fra tilbudssiden har vi kontaktet ulike grupper:

- 1) Store offentlige aktører. Innovasjon Norge ble valgt som den mest relevante organisasjonen når det gjelder bedriftsetableringer. Representanter fra Innovasjon Norge både nasjonalt og regionalt er intervjuet. En representant for NAV ble intervjuet fordi mange av de intervjuede innvanderne hadde et forhold til NAV-systemet.
- 2) Valg av fylkeskommuner som ble intervjuet et basert på resultatene fra nettundersøkelsen i forbindelse med kartleggingsarbeidet.

- 3) Valg av kommunene begrunnes i ønske om å ha variasjon i forhold til kommunens størrelse og geografisk plassering. I tillegg ble kommuner med indikasjoner på aktiv arbeid mot innvandrere valgt.
- 4) Cultura Bank og Mikrofinans Norge ble intervjuet siden disse to organisasjoner er med på den ordningen som er mest eksplisitt rettet mot innvandrere i Norge.
- 5) Representanter fra to private banker er intervjuet. De ble valgt på grunn av størrelse og landsomfattende virksomhet. Personer ansvarlig for bedriftsrettet virksomhet ble kontaktet.

### **3.1.2 Personlige intervju med bedriftsetablerere**

Vi har til sammen gjennomført 39 personlige intervju med innvandrere i etablerte bedrifter. Intervjuene ble gjennomført enten på deres bedrift eller på steder som var hensiktsmessige for etablererne å treffe oss på. Forskerne benyttet en intervjuguide (vedlegg 3) for å sikre at relevante tema ble tatt opp, men intervjuene var i sin form åpne slik at informantene fikk fortelle sine historier. Intervjuene ble ikke tatt opp, men notater ble tatt under intervjuene og referat ble skrevet rett etterpå. De fleste intervjuene foregikk på norsk og språk ble ikke oppfattet å være et problem. Noen intervju ble foretatt på engelsk, noen på russisk.

All intervjudata fra innvandrere i etablerte bedrifter er anonymisert. Når enkelt individer/bedrifter omtales i rapporten er type forretningsidé/bedrift endret for å anonymisere informantene. Alle sitat er skriftliggjort, dvs. at de ikke er direkte sitat fra intervjuene, men gjort om til korrekt skriftlig norsk – eller engelsk.

Representanter fra virkemiddelapparatet (se tabell 3) er også intervjuet, her er både personlige og -telefonintervju benyttet. Intervjuguide ble benyttet (vedlegg 3).

### **3.1.3 Gruppeintervju med bedriftsetablerere**

Det er gjennomført to gruppeintervju med etablerere i etableringsfasen, i dette tilfellet etablerere som gikk på etablererkurs. Etablererkursene gikk på etablerernes morsmål og i ett tilfelle fikk forskeren noe hjelp med tolking, men her foregikk konversasjonen på norsk, i det andre tilfelle foregikk konversasjonen på engelsk ettersom det var en gruppe som tok etableringskurs på engelsk.

Vi var avhengig av at det ble gitt etablereropplæring til innvandrere i løpet av prosjektperioden, utvalget er således styrt av "tilgang" til grupper å intervju på de valgte lokasjoner i løpet av prosjektperioden.

#### **3.1.4 Telefonintervju og personlige intervju med tilbudssiden**

Det er først og fremst foretatt telefonintervju med representanter fra virkemiddelapparatet og banker. Fra det offentlige apparat har vi intervjuet representanter fra kommunale førstelinjetjenester, fylkeskommuner, organisasjoner som er finansiert av det offentlige (2 stk) samt Innovasjon Norge.

Kartleggingen av de fylkeskommunale tilbudene, som var særskilt nevnt i tilbudet til IMDi, er gjort som en kombinasjon av nettsøk og telefonintervju. Denne særlige delen av tilbudssidestudien er gjort i henhold til metoden som ble brukt av Madsen og Vestrum (2008) for kartlegging av entreprenørskapstiltak i Norge. Telefonintervjuer ble utført etter en gjennomgang av resultatene fra nettsøket. Der ble fylkeskommuner med relevante tiltak kontaktet, ingen av disse tiltakene var finansieringsordninger for innvandrere etablerere. Under nettsøkene fant vi at en del av de interessante ordningene var organisert med støtte fra fylkeskommunene, men lå utenfor fylkeskommunenes organisasjon. Disse ble derfor kontaktet direkte i stedet for å gå via fylkeskommunene. Dette førte til at kun en fylkeskommune (Nordland) ble intervjuet angående deres ordninger. For Vestfold fylke, ble Næringscenteret i Vestfold (NIV) intervjuet (telefon) angående deres etablererkurs og finansieringsordninger. For Buskerud, Telemark og Akershus ble representant for Norsk Senter for Flerkulturell verdiskaping som støttes finansielt av disse fylkeskommuner intervjuet (personlig). Intervjuet med Nordland fylkeskommune hadde utgangspunkt i intervjuguiden som ble utarbeidet. For NIV måtte dette tilpasses med spørsmål rettet mot dem. De ble spurt om hvordan de markedsfører seg mot innvandrere og om tiltakene har effekt, samt NIVs samarbeid med den offentlige sektoren.

Intervjuer med Innovasjon Norge og NAV foregikk i form av både personlige- og telefonintervjuer. Intervjuene med kommunene er foretatt per telefon, disse data er kombinert med den nylig avsluttede evalueringen av kommunale næringsfond (Rambøll, 2012). Noen av intervjuene med tilbudssiden ble tatt opp for å sikre at en fikk med seg detaljer i framstillingen, men fra de fleste intervju ble det tatt notater og senere skrevet referat. Referat ble skrevet fra alle intervju.

Tabell 3 beskriver utvalget og metoder for datainnsamling.

**Tabell 3 Oversikt over data**

<b>Aktører</b>	<b>Metoder</b>	<b>Antall intervju</b>
<b><u>Tilbudssiden:</u></b>		
Private aktører (banker)	Telefonintervju og dokumentstudier	4
Innovasjon Norge	Personlig- og telefonintervju og dokumentstudier	2
NAV	Personlig intervju og dokumentstudier	1
Fylkeskommuner	Telefonintervju, nettsøk og dokumentstudier	5
Kommuner	Telefonintervju og dokumentstudier	5
NIV og Norsk senter for flerkulturell verdiskapning	Telefon- og personlig intervju	2
Svenske aktører	Dokumentstudier	
<i>Antall intervju, tilbudssiden</i>		<b>19</b>
<b><u>Etterspørselssiden:</u></b>		
Snøballmetode for å komme i kontakt med innvandrere/etablerere (innvandrereorganisasjoner, innvandrere (ikke gründere), personer i virkemiddelapparatet og kommuner)	Korte telefonintervju, personlige intervju, besøk	15
Innvandrere/etablerere som har startet bedrift for 1-5 år siden	Personlige intervju, hjemmesider,	20
Partnere/ektefeller av innvandrere/etablerere	Proff mm	4
Innvandrere som er i intensjons/planleggingsfasen av bedriftsetableringen (deltakere på etablererkurs)	Gruppeintervju – ansikt til ansikt	13
Veiledere for innvandrere/etablerere	Telefonintervju	3
<i>Antall intervju, etterspørselssiden</i>		<b>56</b>
<b>Antall informanter</b>		<b>75</b>

### **3.2 DOKUMENTSTUDIER OG OBSERVASJONER**

Vi har brukt årsmeldinger, bedriftsinformasjon tilgjengelig via Proff, hjemmesider og annet skriftlig materiale for å verifisere data om de etablerte bedriftene. For virkemiddelapparatet/det offentlige har vi brukt hjemmesider som datakilde. For å dokumenter ISFs ordning i Sverige er hjemmesider og årsmeldinger brukt som kilde. En nylig avsluttet evaluering av kommunale næringsfond har også vært benyttet. Tidligere studier er referert til i kapitelene (2.3 og 2.4).

Vi har besøkt en del av bedriftene og dannet oss et inntrykk av de på den måten. Vi har også deltatt i et møte hvor innvandrere etablere var invitert for å bli informert om arbeid i en næringsforening. Det ga mye verdifull informasjon.

### **3.3 NETTSØK**

Nettsøk ble gjort for å få en oversikt over hvilke finansieringsordninger og etableringstiltak som er rettet mot innvandrere i de ulike fylkeskommunene. Det ble innledningsvis foretatt søk på Google med ulike søkebegrep sammen med utvalgte fylker. Det ble også søkt direkte på fylkeskommunenes hjemmesider. I første runde var det ord som innvandrere, entreprenørskap, etablereropplæring, idèskapningsseminar. Ettersom vi da hadde fokus på innvandrere etablere og finansieringstiltak, ble ord som etablerer, etablererutdanning, etablererkurs, entreprenørskap, etablereropplæring, forretningsmulighet og forretningsidé valgt ut. I andre runde benyttet vi oss av de samme ord som over, men føyde på innvandrere som en del av søkeordene. Utfordringen underveis i nettsøket var å se på resultatene med et kritisk blikk. Det var mange ordninger med tilbud om human- og sosial kapital i form av kursing og veiledning, men selve finansieringsdelen var fraværende. Det var også mange ordninger som ikke var tilrettelagt av fylkeskommunen, men andre private aktører. Her ble disse tatt med i resultatene, da enkelte søkte direkte etter innvandrere og hadde gode tiltak rettet mot dem konkret. Resultatene av nettsøket finnes i vedlegg 1 og 2.

### **3.4 ANALYSE AV KVALITATIV DATAMATERIALE**

Referat og utskrift fra intervjuene er benyttet som underlag for analysene av de kvalitative dataene. Begge forskerne har lest referat og utskrifter, for deretter å gruppere data i henhold til de analytiske kategoriene som framkom. Disse

kategoriene ble så sammenlignet og nye kategorier etablert. Denne måte å arbeide på sikrer validiteten.

### **3.5 DATABASE - KVANTITATIVE DATA**

Utvalget i de kvantitative data består av 3121 bedrifter som registrerte seg i enhetsregisteret ved Brønnøysundregistrene i løpet av fire uker i 2002 (uke 21-24). Et pre-testet spørreskjema ble sendt i posten til alle enkeltpersonforetak, ansvarlig selskap, delt ansvar og aksjeselskap som registrerte seg i løpet av disse fire ukene. Det utgjør 98,6 % av alle nye registreringer i den aktuelle perioden. 1048 svar ble returnert. Bortfallsanalyse hvor respondentene ble sammenlignet med 1947 bedrifter som ikke deltok i undersøkelsen ga ikke noen indikasjon på skjevhet i datamaterialet. Videre ble utvalget redusert til 866 personer fordi vi skulle inkludere 1) kun respondenter som rapporterte at de var ansvarlige for etableringen, 2) respondenter startet bedriften fra grunnen og ikke kjøpte eller arvet den, 3) valide svar på de viktigste spørsmål i spørreskjemaet.

Spørreskjemaet inneholdt tre spørsmål som identifiserte om etablereren var førstegenerasjonsinnvandrere (om informant og begge foreldre er født i Norge eller utlandet). Det var 55 personer som svarte slik på spørsmålet at de ble definert som førstegenerasjonsinnvandrere.

Databasen er dessverre ikke oppdatert, men den er så langt vi vet den eneste frittstående databasen med disse typer data. Antall respondenter med innvandrerbakgrunn er tilstrekkelig for bruk av kvantitative statistiske metoder i sammenligningen. Detaljert beskrivelse av utvalget, respondenter og metoden bak datainnsamlingen finnes i Isaksen (2006).

Databasen inkluderer svar på spørsmål som omfatter blant annet finansiering. På bakgrunn av denne databasen er det mulig å sammenligne kapitalbehov, lånemuligheter, eierstrukturen og andre variabler mellom innvandrere og etniske norske etablerere. Eventuelle forskjeller mellom disse to gruppene skal benyttes for å vurdere behov for endringer i eksisterende finansieringsordninger og opprettelse av nye former for finansiering.

### **3.6 ETISKE RETNINGSLINJER**

Innvandrere og selvstendige næringsdrivende innvandrere kan betraktes som en spesielt sårbar gruppe av informanter (Vinogradov, 2011). Nordlandsforskning

følger regelverket som blant annet innebærer frivillig deltakelse, informert samtykke og konfidensialitet. Prosjektet er meldt inn til Personvernombudet for forskning. I valg av metode har vi på bakgrunn av erfaringer fra tidligere prosjekt valgt å kommunisere muntlig med innvandrere og utvandrere (personlige intervju). Av hensyn til informantenes språkkunnskap og ønsker ble intervjuene gjennomført på russisk, engelsk eller norsk. I ett gruppeintervju ble det hensiktsmessig å bruke en tolk parallelt med kommunikasjon på engelsk slik at alle gruppe-medlemmer fikk maksimal forståelse av samtalen.

## 4. FINANSIERINGSORDRINGER - ETTERSPØRSELSSIDEN

Dette kapitlet baserer seg på data fra innvandrere etablerere, både intervju og dokumentstudier. Vi skal i dette kapittel gi en beskrivelse av etablererne vi har intervjuet, hvordan de eksisterende innvandrere bedriftene er finansiert og hvilke barrierer som oppfattes som størst av etablererne som har, eller er i etableringsprosessen. Videre skal vi sammenligne etnisk norske etablerere og innvandrere etablerere basert på kvantitative data fra Isaksen (2006).

### 4.1 BESKRIVELSE AV ETABLERERNE

Som forventet er etablererne som er intervjuet en heterogen gruppe. Opprinnelsesland, utdanningsbakgrunn (type og lengde), alder og immigrasjonsmotiv med mer varierer. Vi har informanter med opprinnelsesland Afghanistan, Chile, Etiopia, Frankrike, Iran, Italia, Mosambik, Portugal, Russland (inkl. Tsjetsjenia), Senegal, Sør-Korea, Tyrkia, Ukraina og Estland/ Aserbajdsjan<sup>5</sup>. Mange av informantene er norske statsborgere og to er andregenerasjonsinnvandrere. Informantene har bodd i Norge i gjennomsnitt i 14 år, med variasjon fra 2 til 32 år. Som forventet er informanter som har bodd lenge i Norge overrepresentert i utvalget, Dette er i tråd med det SSB har funnet, en lengre botid øker sannsynligheten for å engasjere seg i selvstendig næringsvirksomhet (SSB, 2010). De fleste informantene kommuniserte godt på norsk. Informantene kom til Norge av ulike grunner: familiejenforening (ca.8), innvilget asyl (flyktning ca. 10) og arbeidsinnvandring (ca 5). Det er vanskelig å kategorisere eksakt, for eksempel kommer noen EU-borgere ikke hit primært på grunn av arbeid men på grunn av ekteskap. Ingen i vårt utvalg hadde kommet som student til Norge. Et interessant aspekt ved våre informanter er at 9 av 25 var serielle entreprenører, altså at de hadde startet bedrift før, enten i opprinnelseslandet eller i Norge. 15 menn og 9 kvinner ble intervjuet.

Tabell 4 gir oversikt over informantene fra i de individuelle intervjuene og deres forretningsideer. Forretningsideene representerer et bredt spekter fra spisested/matproduksjon (6 case), eksport/import (2 case) og tjenesteyting (12 case). Noen bedrifter har relativt avanserte ideer (konsulentvirksomheter, IT og

---

<sup>5</sup> I enkelte tilfeller skiftet informantene flere land og statsborgerskap før de kom til Norge.



forlag), men de fleste er basert på personlige tjenesteyting (f.eks. frisør, spisested).

Omtrent en tredjedel av informantene hadde kun grunnskoleutdanning / ingen utdanning, en tredjedel hadde yrkesfaglig bakgrunn tilsvarende videregående nivå (enten fra Norge eller fra hjemlandet) og litt mer enn en tredjedel hadde høyere utdanning fra hjemlandet.

Arbeidsmarkedstilknytning gir erfaring fra det norske arbeidsmarkedet, nettverk og mulighet til å akkumulere kapital til en bedriftsoppstart. De fleste informantene har noe erfaring som ansatte i Norge, men sammenlignet med den norske befolkningen er det flere i vårt utvalg som har opplevd å gå inn og ut av arbeidsmarkedet, dvs ikke har fått fast ansettelse og vært avhengig av kortere engasjement. Flere informanter har opplevd at de ikke har fått arbeid relevant for sin utdanning og arbeidserfaring. *"Når jeg har søkt jobb som krever mindre utdanning enn det jeg har, sier de at jeg ikke fikk jobben fordi jeg er overkvalifisert og ikke kommer til å bli så lenge. Jeg jobber nå frivillig hos Frelsesarmeen for å ha noe å gjøre."* (Fransk, administrativt utdannet). Flere gründere i planleggingsfasen har per i dag ingen jobb, er uføretrygdet/langtidssykemeldt, eller jobber bare midlertidig. Dette skaper økonomiske utfordringer i en oppstartsfasen og gjør at det er vanskelig å akkumulere egenkapital: *"Jeg ble sykemeldt på grunn av arbeidsskade, og har meldt inn yrkesskade til NAV. Jeg har vært hos spesialist som har bekreftet at jeg er yrkesskadet, men NAV har trenert saken min. Jeg har hatt 10-11 saksbehandlere i NAV. Jeg har vært sykemeldt og på arbeidsavklaringsmidler, nå kutter de mer. Alle sparepengene mine som jeg skulle bruke til å etablere bedrift er brukt til å betale regninger i denne perioden. Jeg har ikke fått lov til å arbeide med å utvikle forretningsplanen min. Da NAV oppdaget at jeg hadde gått på etableringskurs holdt de på å ta fra meg pengene."* Flere enn denne informanten hadde negative erfaringer med NAV, og de uttrykker ønske om å arbeide: *"Jeg vil ikke sitte hjemme, jeg vil arbeide."*, mens de fra forvaltningen opplever å bli møtt med en forventning om at det motsatte er tilfelle. Vårt inntrykk er at våre informanter oppfatter det å kontakte NAV som siste utvei, når alt annet er prøvd.

Bedriftene i utvalget er alt i fra planleggings, og -etableringsfasen til å ha vært i drift i over 10 år. Som tabell 4 viser er det også ganske mange som starter bedrift i team: 10 av ca. 21 forretningsideer.

I henhold til en av våre informanter som er i daglig kontakt med innvandrere etablere er majoriteten av de innvandrere som henvender seg for hjelp til bedriftsoppstart, arbeidsløse. Vi kan ikke på bakgrunn av dette fastslå at dette er situasjonen i hele landet, men det kan gi en indikasjon på den situasjonen en god del av innvandrere etablere har når de vurderer å bli selvstendig næringsdrivende. Dette kan ha betydning for muligheter til livsopphold i planleggings- og etableringsfasen samt muligheter for akkumulering av egenkapital og mulighet for banklån.

**Tabell 4 Personlige intervju med innvandrere etablerere**

ID	Forretningsidé	Hvor i prosessen	Finansiering	Team	Serie	Arbeidslivserfaring i Norge
1	Service og produksjon	Konkurs	Opptjent EK* + IN**	nei	Ja	Som selvstendig næringsdrivende
2	Spisested Etablererteam, begge intervjuet	Etablert vår 2011	Opptjent EK, pant i egen bolig, bankgaranti	ja	Nei	Begge etablerere har vært i arbeid
3	Bilelektronikk	Under oppstart /planlegging	Søkt banklån	nei	Nei	Har vært i arbeid, nå arbeidsløs
4	Matproduksjon Etablererteam en intervjuet	Etablert i 2008	Opptjent EK + IN	ja	Ja	Har vært i arbeid, har etablert en bedrift tidligere
5	Velvære Etablererteam, begge intervjuet	Under oppstart /planlegging	Opptjent EK + søkt lån	ja	Nei	Er i arbeid nå
6	Reklame	I planlegging	Har ikke EK, søker IN	nei	Nei	Vansker med å komme inn på arbeidsmarkedet
7	Hurtigmat	I planlegging	Har ikke EK	nei	Nei	Har vært ansatt, nå sykemeldt og uten arbeid
8	IT	Under oppstart	IN	nei	Nei	Ingen, bare arbeid med bedriftsetablering
9	Matproduksjon Etablererteam, en intervjuet	Konkurs	Brukte EK + diverse ordninger fra IN Etablerertilskudd, risikolån	ja	ja	Både som ansatt og selvstendig næringsdrivende
10	Privat undervisning	Etablert første år	Lite kapitalbehov, egenfinansiert	nei	nei	Ingen

11	Regnskap og utleie av eiendom (2 ideer)	Nyetablert	Banklån, pantet hus + egenfinansiering	ja	ja	Ansatt i bransjen
12	Forlag Etablererteam, begge intervjuet	Etablert i 2003	Lokal støtte, etableringsstipend og banklån (pantet hus)	Ja	Ja	Begge etablerere har vært i arbeid (ukvalifisert)
13	Restaurant og/eller butikk Etablererteam, begge intervjuet	I planlegging	Har ikke EK	Ja	nei	Som ansatt, nå uføretrygdet
14	Catering	Under oppstart	Sparepenger + lån fra venner	nei	nei	Som ansatt i bransjen
15	Fiskeeksport	I planlegging	Har ikke EK	nei	nei	Ansatt på forskjellige steder
16	Eksport/import formidling	I planlegging	Har ikke EK	nei	nei	Ansatt, ukvalifisert
17	Eksport/import/opplæring	Flere etablerte bedrifter	Sparepenger + lån fra Mikrofinans	ja	ja	Ansatt og selvstendig næringsdrivende
18	Verksted	Etablert for mange år siden	Sparepenger, lån fra familie + lån fra Mikrofinans	nei	ja	Selvstendig næringsdrivende
19	Personlig tjenesteyting	Etablert i 2008	Sparepenger + lån fra Mikrofinans	ja	nei	Praktisk erfaring i bransjen
20	Frisørsalong	Etablert i 1998	Salg av huset i hjemlandet + lån fra Mikrofinans	nei	nei	Praksisjobb i bransjen

---

**Totalt antall informanter: 24**

\*EK = Egenkapital

\*\* IN = Innovasjon Norge

Tabell 5 nedenfor beskriver informantene som deltok i de to gruppeintervjuene gjennomført blant etablerere/potensielle etablerere på etablererkurs. Gruppeintervju er utviklet først og fremst for å skape diskusjon rundt de aktuelle temaene og det er mindre fokus på å hente bakgrunnsinformasjon om hver enkelt informant. Etablererkursene blir gitt på ulike språk og et av gruppeintervjuene ble gjort på et etablererkurs på somalisk hvor alle informanter kom fra Somalia. Det andre kurset var gitt på engelsk og gruppen var mer heterogen i forhold til opprinnelsesland. Her kom informantene fra England, Gambia, Guinea, Irland, Somalia og Yemen. Det deltok totalt 8 menn og 5 kvinner på gruppeintervjuene. Siden dette er etablerere i en tidligere fase var de fleste forretningsideene fortsatt under utvikling. Av 5 etablerte bedrifter var ingen som hadde vært i drift lengre enn i 1-2 år.

**Tabell 5 Informanter fra gruppeintervju**

	<b>Forretningsidé</b>	<b>Hvor i prosessen</b>	<b>Kjønn</b>
<b>Gruppeintervju 1</b>			
1	Ikke bestemt	I tidlig planlegging	M
2	Salg/butikk	Etablert	M
3	Ikke bestemt	Idéfasen	M
4	Ikke bestemt	Idéfasen	M
5	Ikke bestemt	I tidlig planlegging	M
6	Salg/butikk	Etablert	K
7	Spisested	I planlegging	K
<b>Gruppeintervju 2</b>			
1	Eksport/import	I planlegging	M
2	Helsesenter	Nyetablert	K
3	Ikke bestemt	I tidlig planlegging	M
4	Konsulentvirksomhet	Nyetablert	K
5	Kunst	Nyetablert	K
6	Spisested	I planlegging	M
<b>Totalt antall informanter: 13</b>			

Resultatene fra gruppeintervjuene og de individuelle intervjuene rapporteres i de neste delkapitlene.

## 4.2 FINANSIERING AV EKSISTERENDE INNVANDRERBEDRIFTER

Vi starter med å se på hvilke utfordringer vår informanter har opplevd eller opplever i forbindelse med finansiering av sine forretningsideer.

### 4.2.1 Kapitalbehov

Som vist ovenfor representerer informantene et bredt spekter av forretningsideer. Kapitalbehovet varierer derfor også fra noen tusen kroner til flere hundretusen kroner. En av våre informanter i virkemiddelapparatet anslår at i gjennomsnitt vil en investering på ca. 200 000 kroner være nok til å starte en levebrødsbedrift. De kostnadene som representerer de to største hindringene er:

*Leie av forretningslokaler.* Det er svært sjeldent at en innvandrere etablerer har råd til å kjøpe forretningslokaler (2 tilfeller i vår utvalg). Leie av forretningslokaler er spesielt en utfordring i de større byene, særlig Oslo. Det er ikke bare den månedlige leien som oppfattes som en utfordring, men det at man må betale et depositum for lokalene, fra 3 til 6 måneder, er en stor utfordring og svært vanskelig å finansiere. Leieprisene oppfattes ikke som et stort problem i distrikts-Norge. Et depositum utgjør ofte mer enn 100 000 kroner. Den vanligste måten å få til dette er å få en bankgaranti for depositumet. Men en garanti krever gode bankforbindelser og at etablereren kan pantsette fast eiendom. *"Somebody told me that you can get loan if you put your house (collateral) ... one Norwegian told that... I'm not going to do it... how can I put (at risk) my house?"* (etablerer med nyetablert bedrift).

*Innkjøp av utstyr og programvarer* er en annen viktig utgiftspost, men det er sjelden det behøves med enn kr. 50 - 200 000 for innkjøp av utstyr (for spisesteder oftest kjøkkenutstyr). *"Om vi hadde hatt flere penger kunne vi kjøpt inn mer moderne utstyr slik at vi ikke behøvde å ha så mange i produksjonen. Da ville vi spare mange penger."* (etablerer, produksjonsbedrift). Ofte brukes bootstrapping strategier for å få dette til; dvs at en leaser utstyr eller kjøper brukt utstyr, samt strekker de kreditter man kan få til det ytterste. *"Vi har måttet bruke våre leverandørers gode vilje, vi har fått god kredittid. Om vi har en kunde som er nyetablert, er vi "snille" mot han. Men vi har også tapt mye penger på kundene våre, særlig i starten."* (etablerer, produksjonsbedrift).

Andre utgifter i forbindelse med bedriftsetablering er relativt små. Om salg av varer er en del av forretningskonseptet, hender det ofte at leverandører/-produsenter/grossister leverer varer med lengre kredittid. Personlige tjenester og

konsulentvirksomheter har ofte minimalt behov for slike investeringer, men her er det igjen leie av lokaler som utgjør en av de største hindringene.

I noen tilfeller var relativt små lån viktigst, ikke i etableringsfasen, men etter noen måneder/år etter etableringen. I ett tilfelle ble en selvstendig næringsdrivende syk ett år etter oppstarten. Da reddet lån fra mikrokreditt ham fra konkurs. I en annen case fikk en bedrift problemer i forbindelse med langvarig utvendig oppussing av leide lokaler, noe som resulterte i betydelig tap av kunder. Også her ble bedriften reddet av Mikrofinans Norge. I en tredje case ble problemer forårsaket av at for lite penger ble avsatt for å betale skatter det første året etter oppstart. Alle disse virksomhetene kom på rett kjøp og tilbakebetalte lånet. Underfinansiering av bedriftene synes ikke å være uvanlig, og medfører ofte slike problemer som beskrevet ovenfor.

#### **4.2.2 Finansiering av virksomheter i intensjons/planleggingsfasen**

Når vi gjennomførte intervjuene var 13 av 34 forretningsideer i planleggingsfasen. Noen av informantene hadde ferdige forretningsplaner eller holdt på med relevante undersøkelser i den forbindelse. Andre informanter hadde kun noen generelle ideer om hva de skulle drive med. De som var i planleggingsfasen var enten i arbeid, sykemeldt/arbeidsløs, en person arbeidet med planleggingen som heltidsbeskjeftigelse. Hun var "sponset" av ektefelle og hans familie. De fleste ble forsørget av partner/ektefelle i denne delen av prosessen. NAVs mulighet til å bruke dagpenger/arbeidsavklaringspenger til dette formålet var kjent for en av etablererne, ellers ser dette ut til å være en ordning som er ukjent. Vedkommende som kjente til ordningen hadde ikke blitt tilbudt ordningen.

I noen tilfeller søkte informantene om banklån, men mange sa at de ikke kom til å gjøre dette fordi de forventet avslag. De som har søkt om banklån og venter på svar fra banken forventer også avslag som det mest sannsynlige utfallet. Mange informanter vurderer sine sjanser til å få banklån som ikke eksisterende på grunn av manglende pant/sikkerhet. En del av informantene hadde også søkt Innovasjon Norge om etablerertilskudd, dette var informanter som hadde fått hjelp i veilederapparatet. Av de ca. 21 forretningsideene hvor vi har gjort individuelle intervju, var det uaktuelt for 10 å søke (forretningsideer som ikke møter INs kriterier), tre hadde fått avslag, to skulle søke, en hadde sin søknad til behandling og fem hadde mottatt støtte.

### 4.2.3 Finansiering av eksisterende innvandrerbidrifter

Da intervjuene ble foretatt hadde 17 informanter allerede etablert bedrifter eller kommet så langt i etableringsprosessen at finansiering var på plass. Størrelsen på egenkapitalen investert av etablererne varierer fra nesten null til flere hundre tusen. De fleste etablerere i utvalget hadde relativt lite egenkapital, men også dette varierte en del. For eksempel ser vi at et par av de serielle entreprenørene i utvalget brukte salg av tidligere bedrift som egenkapital i oppstart av nåværende bedrift (minst to case). Om man er i fast arbeid med en grei inntekt, har man en mulighet til å spare slik at en kan generere egenkapital: *“Vi tok ikke ferier og sparte alle feriepengene og skattepengene.”* (etablererteam, spisested).

Som vist ovenfor var de fleste realistiske med hensyn på sine sjanser som lånekunder i banker. Fire informanter hadde fått lån i mikrokredittordningen. Som vi så ovenfor, hadde fem informanter fått etablerertilskudd fra Innovasjon Norge og to hadde fått tilskudd fra kommunale næringsfond. To informanter oppgav at de hadde fått banklån mot pant i egen bolig.

Vi har også et par eksempler på at penger ble lånt fra venner i det samme etniske miljøet. I en av casene var lånet rentefritt og også supplert med gode råd fra andre selvstendige næringsdrivende innvandrere i det samme miljøet. I to tilfeller ble etableringen finansiert med salg av eiendom i gründerens opprinnelsesland. I ett tilfelle ble startkapital finansiert av gründerens foreldre i hjemlandet. En informant fikk startkapital fra sin svigermor.

Disse data bør ikke tolkes som representative for innvanderpopulasjonen. Relativt mange av innvandrerbidriftene ble delvis finansiert med lån og tilskudd, de fleste rapporterer at disse lån/tilskudd var av avgjørende betydning for bedriftsetablering. Vanlige banklån var tilgjengelig bare for de som hadde mulighet til å stille pant i egen bolig/andre panteobjekt, noe som gjør banklån utilgjengelig for mange innvandrere og særlig uoppnåelig for de mest ressursvake som ikke har fast jobb og som ikke eier egen bolig. Mikrofinans Norge stiller ikke krav til pant og Innovasjon Norge har i våre case primært bidratt med etablerertilskudd. Dette er derfor attraktive finansiører blant innvandrere. Mens Innovasjon Norge stiller krav til forretningsideen om blant annet innovasjonsgrad og vekstpotensial, gir Mikrofinans lån til levebrødsbedrifter.

Selv om noen av informantene lånte penger fra andre innvandrere og hadde andre innvandrere som etableringspartnere, kunne ingen i utvalget henvise til organiserte utlån i etniske miljøer (for eksempel *Rotating Credit Associations*) som



finansierer bedriftsetableringer. Dette kan forklares med at etnisk kreditt er et gruppespesifikt fenomen (Bates, 1997) som er mest utbredt blant kinesiske (Wong, 1998) og koreanske (Park, 1997) innvandrere. Ingen innvandrere med disse landbakgrunnene er representert i vår utvalg.

### 4.3 OPPLEVDE BARRIERER

Som vi har vist tidligere er ulike kapitalformer (sosial, human, kulturell og finansiell kapital) nødvendige i en bedriftsetableringsprosess. Selv om mandatet for utredningen er avgrenset til finansiell kapital, kom mange av våre informanter inn på de andre kapitalformene også.

#### 4.3.1 Tilgang til informasjon

Vurderinger av tilgjengelighet av offentlig informasjon om lover, regler og lånemuligheter varierer noe. Man kan dele informantene i tre grupper:

- 1) Informanter som kan flytende norsk, spesielt de som kom til Norge som barn, sier at nødvendig informasjon er greit tilgjengelig.
- 2) De som ikke kan flytende norsk sier at relevant informasjon er veldig vanskelig å finne. Denne gruppe inkluderer også innvandrere som har vært i Norge i mange år og som snakker relativt godt norsk. Disse personer sier at selv om de kommuniserer fritt på muntlig norsk, representerer det offisielle skriftlige språket et problem for dem.
- 3) De som ikke kan norsk har store problemer med å skaffe seg informasjon. Unntak er noen informanter med relativt god utdanning og/eller høy kvalifikasjon som kan litt norsk og har tid og tålmodighet til å oversette norske web-sider. Det at man kan engelsk (også som morsmål) hjelper ikke. *"I made some work in England and it is easier to get information there. I do speak Norwegian, so it was easy for me to find the information. But if you do not speak the language – that is a problem... I think also it is not as straight forward as you would find in other countries. Even if you can some Norwegian, it is not straight forward."* (etablerer, Gambia).

Skatteregler trekkes fram som spesielt utfordrende av noen informanter, mens andre ikke ser noen problem på dette området. Skillet er basert både på norskkunnskaper og tidligere utdanning.

Mens mange informanter er kjent med Innovasjon Norge sine ordninger (lån og etablerertilskudd), er mikrokredittlån fra Cultura Bank/Mikrofinans Norge ukjent

for de fleste innvandrere etablere. De innvandrerne som undersøker mulighetene for finansiering, finner ofte at offentlige etater gir tilskudd til etablering/drift av frivillige/ideelle etniske organisasjoner, men ikke til private bedrifter. I flere tilfeller var informantene kjent med tilsvarende mikrokredittordringer i Sverige og Storbritannia men ikke i Norge. Dette tyder på at informasjon om Innovasjon Norge er mer tilgjengelig enn informasjon om andre ordringer/lånemuligheter.

To informanter påpeker at hverken offentlige eller private organisasjoner har oversikt over lånemuligheter og forskjellige tiltak rettet mot innvandrere etablere. Dette resulterer ofte i at potensielle gründere blir sendt rundt fra en etat til en annen. *"...everything is in Norwegian... There are a lot of different sources to get his information from... In Norway, to get information you need contacts... It is not like in England where everything is given to you. Actually, the information comes to you, you do not have to go, you know. Obtaining information is just so easy. It is always out there. They have all these schemes... And the first year your business does not have to pay taxes..."* (etablerer, England).

Innpass i de innfødtes bedriftsnettverk slik som næringsforeninger kan også være en utfordring, kunnskapen om slike foreninger er liten. Det kan både være et resultat av at næringsforeningen oppfattes som "et sted som ikke passer for meg" – i kombinasjon med at man i næringsforeninger omtales som "dere". Deltakelse i slike fora kan derfor heller understreke og forsterke et utenforskap. Man kan oppleve at når man kommer for eksempel på et møte i næringsforeningen er man primært en innvandrere og ikke en likeverdig bedriftseier.

#### **4.3.2 Krav til sikkerhet/pant**

Et stort antall av informantene var enig i at bankene setter så strenge krav til sikkerhet/pant at de ressursvake gründere ikke kan oppfylle dem. Som regel kreves det at en låntaker eier egen bolig eller andre panteobjekt som kan pantsettes, alternativt må en både pantsette et objekt og ha kausjonist(er) som dekker hele lånebeløpet. Noen av informantene fortalte at de fikk tilbud om vanlig forbrukslån uten sikkerhet som svar på sine behov for å finansiere bedriftsetablering. Forbrukslån ble vurdert av informantene som et uaktuelt alternativ fordi de har høye renter. Dette er i tråd med internasjonale studier som viser at innvandrere ofte rapporterer om vanskeligheter med å få lån fra banker (Bruder et al., 2007). Krav om 3-6 måneders depositum for leie av forretningslokaler oppleves som særlig urimelig.

### 4.3.3 Opplevd diskriminering

Diskriminering og forskjellsbehandling er et tema som framkom i mange intervju. Vi kan ikke innenfor denne utredningens ressursrammer og mandat få verifisert de rapporterte tilfellene av diskriminering, men faktum er at mange av våre informanter oppgir å ha opplevd diskriminering både i arbeidsmarkedet og i kapitalmarkedet. Dette er særlig tydelig blant ikke-vestlige etablerere (og personer med mørk hudfarge), og det har betydning for deres mulighet å få finansiert sine forretningsideer. De opplever at det er vanskelig å bygge tillit, de opplever å bli møtte med mistenksomhet/skepsis og en "taus" motstand som er vanskelig å argumentere i mot. Som vi har påvist ovenfor har vanskelighetene med å få innpass i arbeidsmarkedet betydning for muligheten for å kjøpe egen bolig (panteobjekt), akkumulere egenkapital, men diskriminering er også erfaringen av at uansett hva man gjør, er det ikke godt nok. Informantene opplever også at norske bedriftsrådgivere ikke har kunnskap til å vurdere forretningsideer som involverer for eksempel eksport/import, salg til innvandrergupper med mer. Den opplevde diskrimineringen kan også være et resultat av manglende kunnskap både hos norske og innvandrere, og at for eksempel misforståelser oppleves som diskriminerende.

Stort sett alle våre mørkhudete informanter i Oslo har opplevd diskriminering i eiendomsbransjen. De får ikke leie forretningslokaler selv om de er i stand til å betale både leiepris og depositum. Noen har også opplevd å bli bortvist før leievilkårene er diskutert. Problemet er tilsynelatende mindre i distriktene.

Bankene ble opplevd å forskjellsbehandle innvandrere basert på utenlandske navn. I et tilfelle ble en informant nektet banklån selv om hun hadde hus å pantsette. Lånet ble så innvilget etter at personen ble representert i banken av en etnisk norsk person. Diskriminering på kapitalmarkedet er ikke uvanlig og er funnet i flere internasjonale studier (Green og McNaughton, 2007; Cavalluzzo og Wolken, 2005; Storey, 2004; Coleman, 2004; Blanchflower et al, 2003; Bates, 1991).

Ingen forskjellsbehandling ble rapportert når det gjelder offentlige etater, men i noen tilfeller opplevde informanter at begrensede norskkunnskaper hadde uheldige konsekvenser for kommunikasjon med det offentlige. Det var bred enighet blant informantene om at fordommer blant befolkningen generelt og spesielt i eiendoms- og finanssektoren skaper betydelige hindringer for innvandrere etablerere.

#### **4.3.4 Sertifiseringer, eksamener og papirer**

Utdannelse og praksis fra utlandet blir ikke alltid godkjent i Norge. Dette skaper først og fremst problemer på det ordinære arbeidsmarkedet, men i enkelte tilfeller kan det også bli til en hindring for selvstendige næringsdrivende innvandrere. Siden mange innvandrere er i mat- og serveringsbransjen er godkjenning av for eksempel Mattilsynet, skjenkebevilgninger med mer særlig aktuelt.

Som nevnt ovenfor har flere av våre informanter opplevd at deres utdanning ikke blir godkjent i Norge. Mange har opplevd at utenlandsk utdanning ikke blir akseptert verken av myndigheter (for eksempel godkjenning av fagutdanning) eller av arbeidsgivere. Verken bilsertifikater inklusiv buss- og lastebilsertifikater godkjennes, og ny opplæring kreves. Det gjelder spesielt land utenfor EU/EØS-området. *"Jeg hadde fagutdanning fra mitt hjemland, men måtte ta utdanningen på nytt igjen i Norge, de trodde ikke jeg kunne noe."* (Tyrkisk fagarbeider).

#### **4.3.5 Mangel på Islamvennlige lån**

Det er imot islamsk religionsoppfatning å betale renter (riba) på kapital derfor baseres islamske økonomiske systemer på andre finansieringsformer. Dette er såkalte halal-lån, og disse er strukturert forskjellig fra rentebærende lån. Siden det i følge islam er lov å tjene penger på salg av tjenester, kan långiveren sikre profitt i form av prissatte tjenester som kommer i tillegg til tilbakebetaling av lånebeløpet. Per i dag er det ikke mulig å "offisielt" oppta halal-lån i Norge. Gruppen av somaliske potensielle etablerere påpekte at fraværet av islamvennlige lån er en betydelig hindring for dem. Noen informanter henviser til at slike ordninger finnes i Sverige. Andre av våre muslimske informanter hadde ikke problem med å ta opp "ordinære" lån med rente. Det er derfor rimelig å anta at etterspørselen etter slike finansieringsmuligheter ikke er viktig for alle muslimer. Men om tilbudet fantes, ville det sannsynligvis også bli benyttet av noen av dem som ikke etterspør det nå. Vi konkluderer derfor med at dette representerer en mangel i det norske kapitalmarkedet.

### **4.4 INNVANDRERETABLERERE VS. ETNISK NORSKE ETABLERERE – LIKHETER OG FORSKJELLER**

Vi vil også gjengi resultat fra en undersøkelse som er unik ved at den har data fra et tilfeldig utvalg av etablerere i Norge på et visst tidspunkt, og hvor vi kan identifisere innvandrere i undersøkelsen og deres finansieringsbehov. Denne undersøkelsen kan derfor si noe om likheter og forskjeller mellom innvandrere-

etablerere og norske etablerere i Norge. Studien er ikke publisert tidligere, den er utført av førsteamanuensis Espen Isaksen (2006) ved Handelshøgskolen i Bodø, og er gjengitt med tillatelse fra ham. Evgueni Vinogradov har bidratt i arbeidet.

#### 4.4.1 Beskrivelse av utvalget

Det var 807 norske etablerere i utvalget. Andel innvandrere i databasen (6,3 %) var litt høyere enn det kunne forventes med utgangspunkt i andel førstegenerasjonsinnvandrere i befolkningen (5,4 % i 2002 i følge SSB). Siden andel selvstendig næringsdrivende blant innvandrere var betydelig lavere enn blant nordmenn i 2002, er innvandrere noe overrepresentert i utvalget. Demografiske karakteristikk av utvalget er presentert i tabellen nedenfor:

**Tabell 6 Demografiske karakteristikk av utvalget**

	<b>Etniske nordmenn (n=807)</b>	<b>Innvandrere (n=55)</b>	<b>Om forskjeller er statistisk signifikante (sig&lt;0.05)</b>
Gjennomsnittlig alder	38	39	Ikke signifikant*
Andel kvinner	22 %	31 %	Ikke signifikant**
Har/hadde selvstendig næringsdrivende foreldre	61 %	62 %	Ikke signifikant**

\* T-test

\*\* Chi-Square test

Andel kvinner blant innvandrere etablerere var noe større enn blant etniske norske men denne forskjellen var ikke statistisk signifikant. Heller ingen signifikante forskjeller mellom innvandrere og norske ble observert i forhold til alder og selvstendig næringsdrivende foreldre. Statistisk sett er bedrifter som innvandrere starter ikke forskjellige fra de startet av nordmenn i forhold til orientering på lokalt/regionalt/internasjonalt marked. Innvandrere starter relativt sjelden sine bedrifter i team (9 % innvandrere bedrifter etablert i team mot 23 % blant nordmenn). Dette stemmer ikke overens med vårt utvalg av informanter. Her har vi et kunnskapshull som bør undersøkes nærmere. Etablererteam gir visse fordeler sammenlignet med single etablerere; tilgangen på ressurser dobles.

#### 4.4.2 Finansieringskilder

Bedrifter etablert av innvandrere har i gjennomsnitt kr. 217 000 i lån, mens bedrifter etablert av nordmenn har lånt i gjennomsnitt kr. 300 000. Disse summene er noe misvisende fordi det er noen ytterpunkter i datamaterialet dvs. noen få etablerere som fikk eksepsjonelt store lån (en innvandrere 8 mill kr. og en

nordmann 45 mill.kr.). Hvis man ser bort fra de 5 % av respondentene med eksepsjonelle verdier, ser vi at innvandrere etablerte har betydelig mindre gjeld (i gjennomsnitt kr. 24 700) enn de norske etablerte (i gjennomsnitt kr. 45 600). Årsaken til dette kan være at det er ulike typer bransjer det startes opp i, det kan også være fordi innvandrere etablertes bedriftsoppstart i større grad enn de norske etablertes bedriftsoppstart er underfinansiert.

Eierne i bedrifter etablert av innvandrere har i gjennomsnitt skutt inn nesten like stor egenkapital (kr. 51 600) i den nye bedriften som nordmenn (kr. 59 700). Her inngår ytterpunktene (ekstremene) 1,2 mill. kr. i egenkapital hos en innvandrere og 25 mill. kr. hos en norsk. Dataanalysene viser at det ikke er signifikante forskjeller i lån og egenkapital mellom innvandrere og nordmenn. Når det gjelder egenkapitalandelen skiller de kvantitative data seg fra våre kvalitative data. Innvandrere etablerte i vårt intervju materiale ser ut til å ha mindre egenkapital sammenlignet med data fra Isaksen (2008)<sup>6</sup>. En sannsynlig forklaring er at etablerte som har egenkapital kommer seg til etableringsfasen hvor bedriften registreres, mens de respondenter vi har intervjuet er mer spredt i etableringsprosessen, og noen av disse vil ikke registrere bedrift nettopp på grunn av mangel på egenkapital.

Omtrent like mange innvandrere som norske rapporterte at de ikke hadde mottatt ekstern kapital. Det var bare 10 innvandrere (og 133 nordmenn) i utvalget som har mottatt ekstern kapital. Disse informanter svarte på flere spørsmål om hva som ville skjedd med etableringen hvis etablerte ikke hadde mottatt ekstern kapital. Med forbehold om datamaterialets størrelse og representativitet kan man forsiktig konkludere med at innvandrere i mindre grad ville gjennomført etableringen i samme skala og på samme tidspunkt uten den eksterne kapitalen. Dette er en indikasjon på at innvandrere er mer avhengige av ekstern kapital enn norske.

I databasen er det en ubetydelig andel respondenter søkte og/eller fikk tilskudd fra SND (tidligere navn på Innovasjon Norge) og Norges forskningsråd. I vårt intervju materiale var det fem av 21 som hadde mottatt tilskudd fra Innovasjon Norge. Data fra spørreskjemaundersøkelsen viste at fire innvandrere (7 %) hadde søkt om tilskudd fra kommune eller fylkeskommune, ingen hadde fått det. Av de

---

<sup>6</sup> Her baseres sammenligning på en kvalifisert vurdering av rapportens forfattere. Direkte sammenligning av kvantitative og kvalitative data fra de to relevante kildene er metodisk umulig.

48 nordmenn (6 %) som søkte om støtte fra denne kilden, fikk hele 21 personer tilskudd.

#### **4.4.3 Kjennskap til lånemuligheter og forsøk på å skaffe finansiering**

Respondentene ble spurt om det var lett å skaffe seg en oversikt over tilbydere av egenkapital og offentlige tilskudds/låneordninger og om det var nok møteplasser der etablerere og investorer kunne finne hverandre. På en sjupunkts skala der 1 er helt uenig og 7 er helt enig svarte både etnisk norske og innvandrere i gjennomsnitt ca. 3,2-3,5 poeng, noe som indikerer at respondentene verken enig eller uenig med relevante utsagn. Det kan tolkes som at de fleste respondentene ikke hadde tenkt så mye på dette temaet, eller at de ikke hadde noe særskilt oppfatning om det.

Respondentene ble spurt om de har vært i kontakt med bank, familiemedlemmer og offentlige aktører for å finansiere investeringer og/eller drift. Ca. 15 % av både innvandrere og nordmenn har prøvd å skaffe kortsiktig finansiering fra en bank og ca. 19 % i hver gruppe har prøvd å få langsiktig lån fra denne kilden. Innvandrere prøvde oftere enn norske etablerere å få lån fra familien (19 % mot 12 %) og fra offentlige etater (13 % mot 9 %). Med bare 53 innvandrere i utvalget bør disse forskjeller betraktes med forsiktighet. På den ene siden, er det ikke noen statistisk signifikante forskjeller mellom innvandrere og nordmenn Men om vi ser disse tallene i relasjon til intervjumaterialet, som kun omhandler innvandrere, støtter dataene hverandre.

**Tabell 7 Vurdering av krav som stilles av banker og andre långivere og tilbydere av egenkapital\***

	Gjennomsnitt (standardavvik)		Om forskjeller er statistisk signifikante**
	Etniske norske	Innvand- rere	
Banker og andre långivere setter for høye krav til sikkerhet i form av pant/kausjon	4,55 (1,58)	5,19 (1,40)	Signifikant (sig=0,002)
Banker og andre långivere har for streng vurdering av prosjektets risiko	4,41 (1,52)	4,98 (1,36)	Signifikant (sig=0,005)
Banker og andre långivere krever for høye renter	5,51 (1,45)	5,42 (1,57)	Ikke signifikant
Banker og andre långivere stiller for store krav til bedriftens egenkapital	4,50 (1,44)	4,90 (1,51)	Ikke signifikant
Tilbydere av egenkapital har for streng vurdering av prosjektets risiko	4,31 (1,27)	4,62 (1,34)	Ikke signifikant
Tilbydere av egenkapital setter for høye krav til prosjektets lønnsomhet	4,32 (1,24)	4,57 (1,33)	Ikke signifikant
Tilbydere av egenkapital fokuserer for mye på muligheten for senere salg av eierandelen	4,28 (1,29)	4,38 (1,31)	Ikke signifikant
Tilbydere av egenkapital setter for høye krav til utbetaling av utbytte	4,33 (1,28)	4,40 (1,40)	Ikke signifikant
Tilbydere av egenkapital setter for høye krav til eierandel i bedriften i forhold til den kapitalen de skyter inn	4,25 (1,27)	4,42 (1,31)	Ikke signifikant

\* skala fra 1 (helt uenig) til 7 (helt enig).

\*\* T-test, sig>0,05 betyr at det er usignifikante forskjeller.

Funnene i tabellen stemmer med de funnene vi gjorde i intervjudataene hvor innvandrere etablererne opplevde at banker stiller for strenge krav til sikkerhet og at deres ideer oppleves å bli vurdert strengere. Ellers viser tabell 7 at innvandrere og norske etablerere ikke opplever kravene ulikt.

#### 4.4.4 Råd og annen hjelp

Ofte er gode råd minst like viktige som finansiering. Respondentene ble spurt om banker, familie, fylkeskommune/kommune og etablereropplæring hadde gitt verdifulle råd under etableringsprosessen. Blant alle respondentene ble familien utpekt som den desidert viktigste kilden til råd. Innvandrere rapporterte at etablereropplæring var viktig i større grad enn norske i gjennomsnitt 1,7 mot 1,3



poeng på en sjupunkts skala (der 1 er helt uenig og 7 er helt enig), forskjellen er statistisk signifikant.

Spørreskjemaet inneholder flere spørsmål om i hvilken grad myndighetene hjelper individer med å starte bedrift. Det var ikke noen statistisk signifikante forskjell mellom innvandrere og norske når det gjelder oppfatning av myndighetenes vilje til å støtte nyetableringer bortsett at innvandrere i noe større grad rapporterer at myndighetene har offentlige innkjøpsordninger som støtter nye og små bedrifter.

#### **4.4.5 Kontroll over eierskap**

Når en starter en bedrift vil finansiering av bedriften med ekstern kapital innebære at gründeren mister noe av kontrollen med bedriften, en ekstern eier vil ofte ha mulighet til å påvirke retningen bedriften skal gå i, strategier med mer. I enkeltpersonforetak kan for eksempel banken kreve visse tiltak gjennomført i bedriften før en får lån, i aksjeselskap kan andre aksjeeiere forlange plass i styret for å kunne påvirke bedriftens strategier. Bedriftsetablerere kan ha forskjellige holdninger til å miste/dele kontrollen (på engelsk bruker en begrepet control aversion) med bedriften med andre. Høy "control aversion" betyr at en gründer ikke er særlig villig til å dele kontroll over bedriften med andre medeiere. I spørreskjemaundersøkelsen ble "control aversion" målt ved at respondentene rapporterte om de var enig eller uenig (7-punkts skala der 1 er helt uenig og 7 er helt enig) med følgende utsagn:

- 1) Nye eiere er positivt for bedriften
- 2) Nye eiere fornyer og utvikler bedriften
- 3) Etablereren bør kontrollere bedriften

Dataanalysen viser at innvandrernes "control aversion" var 4,47 mens tilsvarende tall for nordmenn er 5,05. Forskjellen er statistisk signifikant. Det betyr at innvandrere i relativt mindre grad er villig til å åpne opp for nye eiere og vil beholde mer kontroll over bedriften. Dette kan være uheldig både i etableringsfasen, men særlig i en eventuelt senere vekstfase. Ekstern finansiering kan av og til være den eneste måte å skaffe finansiering til vekst på.

#### **4.4.6 Oppsummering kvantitative data**

I oppsummeringen av funnene fra den kvantitative undersøkelsen er det fristende å sammenligne funn fra denne og fra det kvalitative materialet. Dette må gjøres med forsiktighet: for det første er det ulike typer data det er snakk om, for det andre er det en viktig forskjell på de to datasettene: de kvantitative dataene er

samlet ved *registrerings tidspunktet* til bedriftene. Disse etablererne vil ha kommet lengre i etableringsprosessen enn mange av de etablererne vi har intervjuet i vårt kvalitative materiale, disse har en større spredning i fht hvor de er i prosessen. Dette vil også ha betydning i forhold til kapitalbehov. Sannsynligheten for at de som har registrert bedriften allerede har løst en del av sine kapitalbehov er større enn for de som vi har intervjuet som er tidlig i prosessen.

De kvantitative dataene viser at andelen kvinner blant innvandrere etablerere er minst like høy som blant den innfødte befolkningens etablerere, noe som også gjenspeiles i andel kvinnelige informanter i denne rapporten. Ser man bort fra noen få eksepsjonelle case, har bedrifter etablert av innvandrere i gjennomsnitt mindre gjeld enn bedrifter etablert av norske. Heller ingen av våre intervjuede etablerere hadde stor gjeld. Når det gjelder størrelse på egenkapitalen, er det ikke signifikante forskjeller mellom innvandrere og norske. Dette tyder på at bare de innvandrere som klarer å skaffe betydelig egenkapital kommer fram til *bedriftsregistrering*. Det er derfor sannsynlig at mangel på egenkapital har avgjørende betydning for innvandrere i planleggingsfasen. Det er også viktig at innvandrere i relativt mindre grad er villig til å ta inn ekstern finansiering fordi de vil beholde kontroll på bedriften. Dette kan trolig forklares både med kulturelle forskjeller og at en del innvandrere i større grad etablerer levebrødsbedrifter og derfor ønsker å ha mest mulig inntekt fra de bedrifter som de etablerer. På den andre side, kan en tenke seg at norske etablerere i større grad inviterer inn eksterne eiere fordi de starter en bedrift for å realisere interessante ideer og ikke bare for å overleve.

Både kvantitative data og intervjumaterialet peker på at innvandrere etablerere har særlige utfordringer i forhold til bruk av offentlige finansieringsordninger, først og fremst etableringsstøtte fra IN. Mens innvandrere i den kvantitative databasen oftere enn nordmenn søkte om offentlige midler, viser våre data at innvandrere ofte ikke velger å søke om lån/tilskudd på grunn av forventede avslag. Når det gjelder bruk av rådgivning, er det liten forskjell mellom innvandrere og norske med unntak at innvandrere bruker etablereropplæring noe oftere.

#### **4.5 FINANSIELLE UTFORDRINGER: EN OPPSUMMERING**

Innvandrere etablerere er en heterogen gruppe som har ulike behov i sin etableringsprosess. De etablerer bedrifter i ulike bransjer, selv om man kan finne visse bransjer (spisesteder, drosjer) hvor innvandrere etablerere er svært godt representert. Dette er bransjer med relativt lave etableringshindringer (bl.a.

kapitalbehov). Noen innvandrere etablerere blir ivaretatt av virkemiddelapparatet og på kapitalmarkedet slik det er i dag. De fleste etablerere i Norge faller utenom virkemiddelapparatets tilbud, dette gjelder også innvandrere etablerere. Men vår studie har vist at ganske mange innvandrere etablerere har ytterligere ulemper.

Problemet for mange innvandrere er at de ikke kommer inn på det norske arbeidsmarkedet av ulike årsaker (det kan være diskriminering, manglende dokumentasjon av kompetanse, manglende språkkunnskap) de får dermed ikke akkumulert kapital og er derfor avhengig av andre for egenkapital. Det er også slik at arbeidsmarkedstilknytningen kan være lite stabil med for eksempel midlertidige jobber og deltidsjobber, noe som også gjør det vanskelig å akkumulere kapital til en bedriftsetablering. Mange opplever at selv med en "delvis" arbeidsmarkedstilknytting, er det problematisk å få banklån/kreditt/garanti til en bedriftsetablering. Foruten mangel på kapital opplever innvandrere etablererne disse barrierene:

- Dårlig tilgang på informasjon
- Opplevd diskriminering
- Høye krav til sikkerhet og pant
- Vanskeligheter med sertifiseringer og godkjenning av egen kompetanse
- Mangel på islamvennlige lån

Selv om det ikke finnes nok data for å trekke endelige konklusjoner når det gjelder sammenligning av innvandrere etablerere med etniske nordmenn, tyder vår analyse på at innvandrere etablerere har noen særtrekk. Bedrifter etablert av innvandrere har i gjennomsnitt mindre gjeld enn bedrifter etablert av norske, men det er ikke forskjeller i størrelse på egenkapital. Det er mulig at bare å skaffe nok egenkapital for å komme videre til bedriftsregistrering er en stor utfordring for innvandrere i planleggingsfasen. På den annen side er innvandrere i relativt mindre grad villig til å ta inn ekstern finansiering fordi de vil beholde kontroll på bedriften. Innvandrere etablerere har særlige utfordringer i forhold til bruk av offentlige finansieringsordninger. Vår data beskriver et komplisert bilde hvor noen innvandrere opplever at informasjon er dårlig tilgjengelig, høy sannsynlighet på avslag og dårlig tilpassing til immigrantenes behov, mens mange innvandrere søker om offentlig rådgivning og finansiering og faktisk får det til.

Med utgangspunkt i en skjematisk modell av etableringsprosessen (figur 2) vet vi at intensjon om bedriftsoppstart og en identifisert forretningsmulighet er første fase i prosessen. Dette er en fase hvor behov for finansiell kapital i liten grad er tilstede. Man kan argumentere at tilknytning til arbeidsmarkedet kan bidra til de

andre kapitalformene som må til for å starte bedrift, men også den humane, sosiale og kulturelle kapitalen individet har med seg til Norge ser vi ofte blir anvendt i denne fasen.

I neste fase, utviklingsfasen, vil behovet for finansiell kapital melde seg. Etablereren må ha penger til livsopphold. Om etablereren er i arbeid vil prosessen ta lengre tid, men han/hun sikres inntekt i første del av prosessen. Noen ganger bidrar en ektefelle/partner til livsopphold om vedkommende er i fast arbeid. I denne fasen kan en delta på etablererkurs, og det bør utarbeides en forretningsplan, noe som er et omfattende arbeid. Men arbeidsløse innvandrere har en utfordring i utviklingsprosessen. NAV er svært restriktiv med hva en kan gjøre om en mottar dagpenger/arbeidsavklaringspenger, og mange opplever dette som en hindring i denne fasen. Dette til tross for at det finnes en ordning hvor en kan få denne støtten i denne fasen av bedriftsetableringen.

Når en så kommer til etableringsfasen, vil behovet for kapital øke ytterligere. Etablereren skal foruten å dekke levekostnader også ha penger til investeringer i bedriften (depositum leie, oppussing, produksjonsmidler med mer). Dette kan finansieres med egne oppsparte midler, egeninnsats, lånte midler og tilskudd. Finansieringsbehovet vil selvsagt variere avhengig av forretningsidé. En god del etablerere vil ha egenkapital som kan legges inn i etableringsfasen av bedriften, men svært mange vil ha behov for ytterligere finansiering av sin bedriftsoppstart. Kapitalbehovet til de fleste forretningsideer til de etablererne vi har intervjuet er moderate. Mange kjøper brukt, "bootstrapper" ved å tøye kreditt fra sine leverandører, lease utstyr etc. Men om ens forretningsidé fordrer lokaler må en ofte pusse disse opp og leide lokaler krever bankgaranti. Om man er i fast arbeid med en grei inntekt har man en mulighet til å spare slik at en kan generere egenkapital.

Fasen etter etableringen, den tidlige driftsfasen, byr også på utfordringer. En nystartet bedrift vil ofte ikke generere tilstrekkelig inntekt til å kunne utbetale fullverdig lønn til etablerer før det har gått 1-2 år. Bedriftene må også ha kapital til å klare "blodbadet", den perioden hvor en har kostnader i bedriften, men ikke inntekter. Husleie for bedriften skal betales, leverandører skal betales, mens inntektene lar vente på seg. Leverandører gir ofte kreditter til ny oppstartede bedrifter, men dette er risikabelt. Noen ny oppstartede bedrifter må også gi sine kunder kreditt (B2B), også det med betydelig risiko. Mange bedriftsoppstarter er underfinansiert. Dette gjør at muligheten for at etableringen mislykkes er stor, det koster å være fattig, man risikerer å betale høyere rente, måtte betale kontant

hos sine leverandører og så videre. Bedriften er sårbar, en kunde som er sen med betalingen eller ikke betaler kan få store konsekvenser. Etablereren risikerer også å gå konkurs, betalingsanmerkninger og andre negative hendelser som kan tære på den sosiale kapitalen.

## **5. FINANSIELLE VIRKEMIDLER OG POLITIKK FOR ENTREPRENØRSKAP I NORGE**

### **5.1 KORT OVERSIKT OVER POLITIKK, AKTØRER OG OFFENTLIGE FINANSIELLE VIRKEMIDLER**

Mandatet for denne utredning innefatter ikke en total gjennomgang av det norske virkemiddelapparatet, vi skal bare her gi en kort gjennomgang av de overordnede aktører og de virkemiddel som er rettet mot *finansiering av etablerere*. Strukturelt rettede tiltak slik som for eksempel etablereropplæring eller andre human, -sosial eller kulturellkapital byggende tiltak, eller andre tiltak rettet mot allerede etablerte bedrifter, tas ikke inn her.

Virkemiddelapparatet rettet mot entreprenørskap og innovasjon i Norge kan deles i tre nivå: nasjonalt, fylker og kommuner. Nasjonalt, på departementsnivå, er det primært Nærings- og handelsdepartementet (NHD) og Kommunal og regional departementet (KRD) som har ansvar for næringspolitikk. For KRD er dette kombinert med et distriktpolitisk mandat. Departementene er første ledd i en serie aktører som skal operasjonalisere distrikts og -næringspolitikken. De politiske føringene finner man i Stortingsmeldinger – og i fordelingen av midlene i statsbudsjettet. Når statsbudsjettet blir vedtatt sender departementene tildelingsbrev til de organer som skal utføre politikken. Her er Norges Forskningsråd (NFR) (innovasjon og næringsrettet FoU), Innovasjon Norge (IN) (som eies av fylkene og departementene) og SIVA viktige aktører på det regionale/fylkesnivåene. Regionale utviklingsplaner, strategier for næringsutvikling i fylkene, er et samarbeid mellom hvert enkelt fylke og blant annet IN. Mange kommuner har også egne næringsfond, fondene er finansiert via KRD (kap. 551, post 60 i statsbudsjettet), og hos kommuner som for eksempel har kraftinntekter (midler fra konsesjoner for vannkraftutbygging) vil noen av disse midlene også inngå i næringsfondene.

Finansieringsordninger for bedriftsetablerere som innebærer enten lån eller tilskudd direkte til etablererne (individene) er det primært Innovasjon Norge eller kommunale næringsfond som gir. SkatteFUNN er også en ordning hvor penger (tilskudd) kan gå til en etablerer, denne ordningen er administrert av NFR, IN og skattemyndighetene og forutsetter at bedriften har et pågående FoU-prosjekt.

Barne-, likestillings- og integrasjonsdepartementet (BLD) har et ansvar for innvandrere (integreringsdelen), men de arbeider ikke med næringsutvikling for eksempel bedriftsetablerere.

Politikken i forhold til innvandrere etablerere er formulert i disse dokumentene: Stortingsmelding nr. 49 (2003-04) "Mangfold gjennom inkludering og deltakelse – Ansvar og frihet" (*Mangfoldsmeldingen*) som eksplisitt omtaler selvstendig næringsvirksomhet som inkluderingsstrategi, Stortingsmelding nr. 9 (2006-07) "Arbeid, velferd og inkludering", hvor konkrete tiltak er nevnt (pkt. 11.6.3), "Handlingsplan for meir entreprenørskap blant kvinner" som har som formål å øke antallet kvinnelige etablerere (Departementa 2008) samt Innovasjonsmeldingen (Stortingsmelding nr. 7, 2008/09) som også nevner entreprenørskap blant innvandrere (Berg & Ljunggren, 2010). Det kan også ses i sammenheng med den nylig framlagte utredningen om migrasjon og den norske velferdsmodellen (NOU 2011:7). Det sistnevnte dokumentet konkluderer blant annet med at "Utvalget vil også påpeke at det kan tilrettelegges for mer entreprenørskap blant innvandrere. Utvalget mener at det kan være hensiktsmessig å benytte tiltak som er rettet mot bedriftsetablering både i integreringsarbeidet og som en del av de ordinære arbeidsmarkedstiltakene i Arbeids- og velferdsetaten. Utvalget tror at noen innvandrere som har problemer med å komme inn på arbeidsmarkedet, kan ha godt utbytte av slike tiltak." (NOU 2011:7, kap.14.4.1. Arbeidstakerrettede tiltak.)

Til tross for at det finnes en uttrykt politisk vilje til å fremme innvandreres entreprenørskap, viser våre data (intervju, nettsøk) at dette ikke manifesterer seg som en prioritert gruppe verken hos Innovasjon Norge eller i kommunene. I gjennomgang av fylkeskommunenes næringsstrategier er innvandrere nevnt noen ganger, men svært sjelden i forbindelse med bedriftsetableringer (se utdyping i kapitel 5.2).

### **5.1.1 Prinsipper for offentlige næringsrettede virkemidler i Norge**

Offentlig støtte til næringsrettede tiltak (stimulering av bedriftsetableringer, bedriftsutvikling) begrunnes gjerne med at det forekommer markedssvikt som det offentlige virkemiddelapparatet kan og bør korrigere. En viktig forutsetning for dette er at de offentlige midlene ikke skal fortrenge privat kapital. Et godt fungerende virkemiddel skal ha høy addisjonalitet, det vil si at det skal utløse aktivitet som ellers ikke ville ha skjedd, for eksempel at en bedriftsetablering har vært helt avhengig av et offentlig tilskudd for å komme til. Om bedriftsetableringen ville ha skjedd uansett og de offentlige midlene var gode å ha, men

ikke avgjørende, vil tiltaket bli karakterisert som å ha lav til ingen addisjonalitet. En diskusjon om addisjonalitet i forhold til individrettede vs. bedriftsrettede midler er tatt i Alsos et al. 2006. Kort sammenfattet påpeker Alsos et al. (2006) at når det gjelder bedriftsrettede virkemidler vil det være enklere å argumentere for og måle addisjonalitet fordi beslutninger i bedrifter (i teorien) vil være økonomisk rasjonelle, mens en bedriftsetablering gjort av et individ også vil inkludere ikke-økonomiske overveielser som vanskelig vil la seg måle i en addisjonalitets kontekst.

Offentlige næringsrettede virkemidler kan ikke være konkurransevridende. Dette er spesielt viktig for tjenestebedrifter som oftest opererer på et lokalt marked. Konkurransevridning innebærer at for eksempel butikker, spisesteder og personlig tjenesteyting (for eksempel frisører), som alle har lokale markeder, svært sjeldent mottar støtte fordi det allerede vil være etablert slike bedrifter fra før som ikke har mottatt offentlig støtte, at en slik støtte vil underminere de eksisterende bedriftene, eller at konkurransen vris til fordel for de som mottar offentlig støtte. Under dette ligger logikken om et fritt marked uten offentlige intervensjoner.

I forbindelse med EØS avtalen har Norge ratifisert en avtale med ESA (kontrollorganet) som innebærer at offentlig støtte/virkemidler må følge deres regelverk. Offentlige virksomheter som skal dele ut tilskudd til individer må følge dette regelverket og være godkjent av ESA for å gjøre dette. Dette innebærer at såkalt *bagatellmessig støtte* kan deles ut til bedrifter og etablerere av det offentlige innenfor denne grensen. Fylkeskommunene har valgt å ikke søke om notifikasjon, de er derfor ikke godkjent til å dele ut tilskudd til enkelt individer. Fylkeskommunene har delegert sine bagatellmessige støtter til å bli administrert av Innovasjon Norge og kommunene. Dette er en del av arbeidsdelingen i det norske virkemiddelapparatet.

## **5.2 EKSISTERENDE OFFENTLIGE FINANSIERINGSORDRINGER FOR (INNVANDRER)ETABLERERE I NORGE**

Alle som etablerer bedrift i Norge kan selvsagt søke om de midler som er rettet mot bedriftsetablerere uansett etnisk bakgrunn. Det vil derfor være eksempler på at innvandrere etablerere har mottatt midler både fra kommunale næringsfond, fra Innovasjon Norge og fra SkatteFUNN. Men disse casene vil være svært vanskelig å finne i rapporteringer og statistikk da ingen av aktørene rapporterer sine tildelinger av midler i forhold til innvandrere.



Vi skal i det følgende beskrive den offentlige tilbudssiden for finansiering av etablerere i Norge. Som sagt finnes det ikke en spesifikk offentlig finansieringsordning rettet mot innvandrere etablerere. Vi skal se nærmere på fylkeskommunene, Innovasjon Norge, kommunale næringsfond, som alle kan betegnes som offentlige aktører som arbeider for næringsutvikling. Men vi vil også inkludere en beskrivelse av NAV (arbeids- og velferdsetaten) sine tilbud som kan benyttes i forbindelse med bedriftsetableringer. Dette er ikke ordninger som faller inn under kategorien offentlig virkemidler rettet mot næringsutvikling, da NAV har andre målsettinger med sine tilbud.

### **5.2.1 Fylkeskommunene**

Fylkeskommunene mottar midler via KRD til lokal nærings- og samfunnsutvikling fra statsbudsjettets kapittel 551, post 60. Dette tilsagnet fordeles så til fylkeskommunen selv (tilretteleggende midler), til Innovasjon Norge (direkte bedriftsstøtte) og til kommunale næringsfond og regionale næringsfond. Det er store forskjeller i de økonomiske rammene og bevilgningene mellom de ulike fondene (Rambøll, 2012). Siden fylkeskommunene ikke er notifisert i hht ESA-regelverket har de overlatt tildeling av individrettede midler til Innovasjon Norge og kommunene. Direkte finansielle tilskudd eller lån til enkelt etablerere gis derfor ikke fra fylkeskommunale (regionale) næringsfond.

Vår gjennomgang av fylkeskommunenes tiltak i forhold til innvandrere og etablerere viser at innvandrere som målgruppe er nevnt i 19 av 111 tiltak (se vedlegg 1 og 2). En nærmere gjennomgang av disse 19 tiltakene viser at tre av dem er direkte rettet mot innvandrere etablerere; Norsk senter for flerkulturell verdiskaping som er lokalisert til Drammen mottar støtte fra Buskerud, Telemark og Akershus fylkeskommuner. Oslo tilbyr korte, gratis etablererkurs til innvandrere på ulike språk. NIV (Næringssettret i Vestfold AS) er en privat bedrift som tilbyr gratis etablereropplæring til etablerere med opprinnelse utenfor Vest-Europa, USA og Canada, og til personer som ikke "...vil oppnå egnet tilbud gjennom de ordinære veiledningstilbud hos Start i Vestfold og Innovasjon Norge" (Brosjyre NIV). Denne etablereropplæring er finansiert av Vestfold fylkeskommune.

Forøvrig er det en del tiltak som ikke nødvendigvis retter seg til bedriftsetablerere, eller innvandrere etablerere, men at det kan være tiltak som for eksempel Mentorprosjekt for innvandrerkvinner (Nordland) eller Lederskole for innvandrere (Hordaland). Tiltakene skal utvikle andre kapitalformer (human, sosial, kulturellkapital) for innvandrere etablerere eller innvandrere.

### 5.2.2 Innovasjon Norge

Fra 1. januar 2010 kom alle fylkeskommunene inn som medeiere i Innovasjon Norge. Nå eies Innovasjon Norge av NHD (Nærings- og handelsdepartementet) med 51 % og av fylkeskommunene med 49 %. Men andre departement, slik som for eksempel KR D bidrar med midler. Fylkene styrer med hjelp av sine regionale utviklingsplaner og næringsstrategier INs virkemiddelbruk - regionalt, men bare til en viss grad. Departementene kan gjennom sine tildelingsbrev (oppdragsbrev) også styre INs virkemiddelbruk. For eksempel har KR D innvandrere som en egen målgruppe, og i oppdragsbrevet fra 2012 heter det:

”Innvandrere er en prioritert målgruppe i distrikts- og regionalpolitikken. Innvandrere som for eksempel arbeidsinnvandrere, er svært viktige for tilgangen på arbeidskraft i distriktene og en viktig drivkraft for samfunnsutviklingen. Departementet ber IN om å gjennomføre minst et pilotprosjekt som er særskilt rettet mot målgruppen innen utgangen av året. Pilotprosjektet skal være i tråd med utviklingsarbeid som handler om lokalt/regionalt næringsliv og innvandrere. Departementet ber også om at alle tre målgruppene (kvinner, unge og innvandrere) blir lagt vekt på i arbeidet med førstelinjetjenesten i kommunene.”

I oppdragsbrevet fra 2011 stod det:

”Innvandrere som målgruppe: Innvandrere er ei prioritert målgruppe i distrikts- og regionalpolitikken. Departementet ber Innovasjon Norge lage ein strategi for å styrkje arbeidet med innvandrere som målgruppe for drøfting på halvårsmøtet våren 2011. Departementet ønskjer dialog om mål, innretting, resultatkrav, rapportering o.a. for ein slik innsats.”

Dette tolker vi som en forsterkning av innsatsen mot innvandrere etablerere. I brevet fra 2012 er innvandrere omtalt som en egen målgruppe for IN, og KR D etterspør i 2012 brevet et pilotprosjekt, slik at det ser ut til at det er en åpning for å etablere for eksempel et virkemiddel rettet mot innvandrere etablerere.

Situasjonen per i dag er at Innovasjon Norge primært har etablerertilskudd og Bygdeutviklingstilskudd som sine finansielle virkemiddel rettet mot bedrifts-etablerere. Etablerertilskudd er tilskudd som primært skal brukes til bedrifter som er i gang med bedriftsutvikling eller markedsintroduksjon, det skal ikke benyttes til å dekke levekostnader i etableringsprosessen. Tilskuddet er på maksimalt kr. 400 000. Innovasjon Norge har sterke føringer på tildeling av etablerertilskuddene, hvor disse skal brukes og hvilke typer ideer en skal støtte: bedrifter

som skal introdusere innovative produkter og/eller tjenester i nasjonale eller internasjonale markeder skal prioriteres. Tilskuddet har en distriktsprofil, og det skal ikke være konkurransevridende. Tilskuddet har per i dag to prioriterte grupper: kvinner og unge (under 35 år). Det er et mål at 50 % av tilskuddene skal gå til kvinnerettede prosjekter. Tilskuddene gis i dag primært til etablerte bedrifter, bedriftene må altså være registrert. Kort sammenfattet skal tilskuddene gis til "innovative eksportsatsinger med vekstpotensial i distriktene".

I 2011 ble 161 mill kroner fordelt på 580 tilsagn. Ca. 90 % av disse midlene gikk til allerede etablerte bedrifter ([www.innovasjon norge.no](http://www.innovasjon norge.no)). Innovasjon Norge anslår selv at ca. 5 % av tilskuddene går til innvandrere (IMDi rapport 2010), men de er tydelig på at dette er et estimat.

Fra våre data vet vi at 5 av våre 24 intervjuede etablerere (21 forretningsideer) hadde mottatt etablerertilskudd fra Innovasjon Norge. Vi antar at det er en skjevhet i vårt utvalg av intervjuobjekter. Fire av disse etablererne har benyttet seg av samme rådgiver, en person som kjenner virkemiddelsystemet og har vært i stand til å hjelpe etablererne til å uforme sin forretningsidé slik at den passer Innovasjon Norges krav.

Bygdeutviklingstilskuddene skal gå til næringsutvikling i forbindelse med landbruk. Midlene går både til utvikling av tradisjonelt landbruk og tilleggsnæringer i landbruket, og mottakerne må ha landbrukstilknytning (dvs. eie en landbruks-eiendom). I denne utredning ses ikke dette tilskuddet som relevant for målgruppen innvandrere etablerere med levebrødsbedrifter.

### **5.2.3 Kommunale næringsfond**

Kommunene organiserer sitt arbeid rettet mot bedriftsetablerere på ulike måter. I mindre kommuner kan det for eksempel være en næringskonsulent som hjelper bedriftsetablerere. Men den såkalte førstelinjetjenesten er i stadig større grad organisert i egne selskap, enten det er næringshager som får betalt av kommunen for å gjøre dette arbeidet, eller som egne næringselskap. De siste årene er samarbeidet mellom kommunene og IN forsterket. Kommunene har egne kommunale næringsfond som er finansiert via KRDs budsjett og som rapporteres til KRD (for rurale kommuner). De kommunene som har mulighet til å forsterke fondene for eksempel med kraftinntekter, gjør ofte det.

Kommunale næringsfond kan gi tilskudd eller lån til etablerere. Disponeringen av disse midlene vil følge hver enkelt kommunes strategiske næringsplaner. I

Rambølls evaluering av de kommunale og regionale næringsfondene (2012) oppgir de at i 2009 gikk i alt 5,2 millioner kroner til etablererstøtte til gründere og 14,5 millioner kroner ble brukt til bedriftsstøtte til bedrifter yngre enn fem år. Funnene fra evalueringen (ibid.) viser også at det gjennomsnittlige tilskuddet til entreprenører var på kr. 40.000 og at disse midlene antas å gå til levebrødsforetak. Evalueringen viser til at de kommunale midlene kan utløse finansiering både fra Innovasjon Norge og private finansører – at flere tror på ideen og støtter den, er også i andre studier funnet ha en slik effekt (Alsos et al. 2006a).

Av de fem kommunene vi har kontaktet i vår utredning var det to kommuner som ga tilskudd direkte til etablerere. Dette var to distriktskommuner. Næringsavdelingene i distriktskommunene er små, vi har eksempel på at en og samme person innehar rollen som nærings sjef, landbrukssjef og kultursjef. I mange småkommuner er det kort vei fra henvendelse til saksbehandling er foretatt. Beslutning om tildeling kan tas av formannskap, næringsutvalg eller om små tildelinger, på fullmakt av næringskonsulent, og etter saksbehandling av næringskonsulenten. De tre større og mer sentralt lokaliserte kommunene som vi har vært i kontakt med tilbyr ikke tilskudd eller lån til etablerere. Her blir næringsfondsmidlene brukt på tilretteleggende aktivitet: etablereropplæring, nettverksutvikling, finansiering av inkubatorvirksomhet mm. Vi antar at en årsak til dette er at midlene som er satt av til næringsutvikling er relativt små og at vurderingene tilsier at en "får mer for pengene" på denne måten. Om man brukte midlene kun på lån og tilskudd ville få dra nytte av dem. Men i henhold til våre intervjudata er også kapitalmarkedet for innvandrere etablerere på større steder imperfekt, og offentlige midler burde således kunne settes inn for å avhjelpe markedsimperfeksjonen.

Kommunene har en autonomi i sin bruk av midler for tilrettelegging av næringsvirksomhet som det kan være vanskelig å ensrette i forhold til krav om at spesielle målgrupper skal prioriteres (innvandrere etablerere). Næringsarbeidet er svært heterogent organisert, det er ikke en lovpålagt oppgave som kommunene har. Ressursene som er satt av til næringsarbeid, både humane og finansielle, er derfor svært lokalt tilpasset, og veiledning og finansiering av etablerere kan kanskje hevdes å være særlig nedprioritert i de større kommunene hvor behovene er størst. Arbeidet er konsentrert om de mest kostnadseffektive tiltakene, og det er den tilretteleggende aktiviteten som bedømmes slik. Men de største kommunene (de med flest innvandrere) bør vurdere å satse mer på innvandrere etablerere, Oslo har egne korte etablererkurs og Trondheim har kjøpt

inn etablererkurs til innvandrere, men muligheten for å tildele tilskudd eller lån bør også vurderes. Det er imidlertid uavklart hvor midlene til slike lån/tilskudd kan hentes fra. Vi vil derfor ikke gå videre med en nyttekostanalyse av de kommunale næringsfondene, da vi anser at det i praksis vil være vanskelig å komme med et "direktiv" til kommunene på dette feltet, både på grunn av selvstyreprinsippet og de ulike økonomiske forutsetningene kommunene har.

#### 5.2.4 NAV's dagpenger og arbeidsavklaringspenger

I arbeidet med å gjøre innvandrere klar for det norske arbeidsmarkedet har NAV en rekke stønader og tiltak. Introduksjonsstønad<sup>7</sup> går til flyktninger med oppholdstillatelse og omfatter primært stønad under norskopplæring. Kvalifiseringsstønad er et tilbud til brukere som trenger spesielle tiltak for å komme inn i *arbeidsmarkedet*. Det skal være individuelt tilpasset og en rådgiver skal følge opp vedkommende. Etter vår mening er verken introduksjonsstønad eller kvalifiseringsstønader tiltak som er rettet mot grupper hvor selvstendig næringsvirksomhet er beste måte å komme inn i arbeidsmarkedet på.

NAV har to stønader som kan benyttes av bedriftsetablerere; arbeidsavklaringspenger og dagpenger. For begge disse må visse kriterier foreligge før man kan bruke midlene i en bedriftsetablering, en må "kvalifisere" seg som mottakere av midlene. I kvalifiseringen inngår at en må ha fått sin arbeidstid redusert med minst 50 %, at en må ha fått utbetalt arbeidsinntekt som frilanser eller arbeidstaker på minst 1,5 ganger folketrygdens grunnbeløp<sup>8</sup> i siste avsluttende kalenderår, *eller* minst tre ganger folketrygdens grunnbeløp i løpet av de tre siste avsluttede kalenderårene (NAV's hjemmeside). Man må være både reell og registrert arbeidssøker og ha hatt en arbeidsmarkedstilknytning over en viss tid for å kunne få støtte.

Dagpenger innvilges primært til personer som ufrivillig har blitt uten lønnet arbeid. I henhold til NAVs hjemmeside kan en søke om dagpenger til planlegging og etablering av en virksomhet. Dagpenger gis maksimalt for 6 måneder i utviklingsfasen og maksimalt tre måneder i oppstartsfasen, totalt ni måneder. Formidling av ordinært arbeid skal være forsøkt. Videre skal følgende momenter tas inn i vurderingen:

- Etableringen antas å føre til at vedkommende blir selvforsørget

---

<sup>7</sup> Introduksjonsmidler er penger som kommunene får fra staten, i noen kommuner kanaliseres midlene via NAV og i andre kommuner organiserer en tilbudet selv.

<sup>8</sup> Fra 1. mai 2011 utgjør grunnbeløpet i folketrygden (G) kr. 79 216

- Virksomheten må være ny og drives for etablerers regning og i vedkommendes navn (oppstartsteam tillates)
- Virksomheten skal etableres og drives i Norge for firmaets regning
- Virksomheten må være meldt inn i de nødvendige offentlige register (for eksempel foretaksregisteret, merverdiavgiftsregisteret og arbeidsgiverregisteret)
- En faglig kompetent instans som er godkjent av NAV, for eksempel kommunens næringsavdeling, må ha gjort en næringsfaglig vurdering av etableringsplanene.

Arbeidsavklaringspenger (tidligere bl.a. attføringspenger) er midler som kvalifiserte får etter en periode med sykemelding og derav mottatte sykepenger. Dette er midler som en får fordi en av helsemessige årsaker må finne seg nytt inntektsgrunnlag – og selvstendig næringsdrift kan være et slikt inntektsgrunnlag. Kriteriene er de samme som for dagpenger.

Det har ikke vært mulig å framskaffe tall på hvor mange som søker om å få bruke arbeidsavklaringspenger eller dagpenger til bedriftsetableringsprosessen og hvor mange som får avslag/innvilget. Tall fra en region viser at av mer enn 1000 dagpengemottakere fikk ca. 10 personer denne muligheten. Tallene er svært omtrentlige, men 1 % må sies å være en lav andel. Vi anslår at blant våre informanter var ca. 5 av 24 kvalifisert for et slikt tilbud, men ingen hadde mottatt denne støtten.

### **5.3 PRIVATE AKTØRERS TILBUD**

Man kan lett anta at det private bankvesen er en sentral aktør på kapitalmarkedet for etablerere. Men tidligere studier har vist at så ikke er tilfellet (Borch et al. 2002), familien er oftest de som bidrar med kapital til bedriftsoppstart. Våre intervjuer bekrefter at dette også er tilfellet for innvandrere etablerere (kapitelene 4.2.2, 4.2.3 og 4.3.2).

I utredningen ble tre private banker kontaktet. Først beskrives to banker som ikke har noe spesielt forhold til innvandrere og innvandrere etablerere.

#### **5.3.1 Kommersielle banker**

De respektive intervjuene med ansatte ansvarlige for bedriftskunder viser at det er en rekke fellestrekk mellom disse to private bankene. For det første styres virksomhetene av kommersielle interesser. Dette fører til strenge krav til

sikkerhet og lønnsomhet. Bankene definerer de minste bedriftslånene som lån på opp til kr. 200 000 - 300 000, noe som stemmer med det som er beregnet som et relevant lånebeløp for målgruppen i denne rapporten. Bankene har flere produkter som kan brukes for å finansiere små etableringer inklusive levebrødbedrifter:

- 1) Lån. Dette er relativt langsiktig finansiering som oftest brukes til innkjøp av eiendom og utstyr.
- 2) Kreditt (kassakreditt). Kortsiktig finansiering, ofte til innkjøp av råvarer og lignende. Aktuelt for bedrifter som er i drift.
- 3) Garantier. Bankene kan gi garantier til leverandører. Ordningen brukes oftest for å garantere depositum som kreves i forbindelse med utleie av forretningslokaler. Garantier er enklere og billigere i forhold til tilsvarende lån fordi utbetalingen av hele beløpet ikke skjer hvis leietakere oppfyller kravene i leiekontrakten. Krav på sikkerhet er de samme som for lån. I tilfelle leiekontrakten brytes fra leietakerens side, utbetaler banken garantibeløpet til eieren av lokalene. Deretter krever banken garantibeløpet fra kunden eller kan eventuelt konvertere garanti til lån.

Bankene påpeker at de minste bedriftene er den kundegruppen (av bedriftskunder) som har høyest risiko. Ved vurdering av disse kundene har formelle kvantifiserbare kriterier sekundær betydning. Det viktigste er den individuelle og noe subjektive vurdering av søknader fra entreprenører i etableringsfasen. De bankansatte vektlegger da følgende kriterier:

- 1) At kunden har normal kredithistorie og ryddig privat økonomi.
- 2) At forretningsidéen er grundig gjennomtenkt og kommunisert på en fornuftig måte.
- 3) At gründeren kan dokumentere at framtidige kunder eksisterer. Alternativt kan lang erfaring i bransjen indikere kjennskap til kundene.
- 4) At lånebeløpet kan sikres via pant av innkjøpt utstyr/varer eller eiendom (private eller forretningslokaler).

De to bankene som ble intervjuet gir noe forskjellig vurdering av betydningen av småbedrifter. Den ene banken har en bevisst politikk som setter veldig høye krav til små gründerne fordi disse kundene er spesielt risikoutsatt og medfører store administrative kostnader i forhold til lånebeløp. Her utgjør små bedriftskunder en nedprioritert og liten del av kundemassen. Den andre banken er også enig i at disse kundene medfører mye risiko og store kostnader, mens det vises til at små

lånebeløp utgjør halvparten av alle lån til bedriftssektoren. Derfor vurderes denne gruppen som viktig. Små lån til nyetablerte bedrifter eller gründere har normalt 6 til 9 % rente.

Selv om ingen av de to bankene har relevant statistikk, har de registrert en del innvandrere i den aktuelle kundegruppen. Den generelle vurderingen er at innvandrere ikke skiller seg fra andre kunder hverken i forhold til risiko eller andre parameter. Bankene føler ikke behov for noen spesiell kompetanse i forhold til målgruppen innvandrere etablerere.

Krav til sikkerhet, langvarig kundeforhold, kredithistorikk og krav om god arbeidsmarkedstilknytning (med andre ord fast inntekt) kan gjøre det vanskelig for deler av innvandrerbefolkningen å få lån/garanti i en bank. Men det finnes et tilbud i Norge som er rettet spesielt mot ressursvake grupper.

### **5.3.2 Mikrokredittlån**

Det finnes i dag en ordning med mikrokredittlån og dette er den eneste ordningen i Norge som er eksplisitt rettet mot innvandrere. Cultura Bank administrerer ordningen i samarbeid med foreningen Mikrofinans Norge. Mikrofinans Norge har en lånekomité bestående av tre personer som foretar vurderinger av forretningsplanene som ligger til grunn for lånesøknadene og gir en innstilling til Cultura Bank. Ordningen ekskluderer ikke innfødte. Lånene krever ikke sikkerhet av låntakerne. Det gjennomsnittlige lånebeløpet er kr. 100 000. For lånekundene ligger det et krav om egenandel. Dette gjelder spesielt beløp over ca. kr. 100 000 hvor man bør vise til egen evne til å spare penger. Lån fra Mikrofinans gis ofte i 2-3 etapper. Først får man for eksempel kr. 20 000 og seinere kan man få for eksempel kr. 100 000 til. I perioden mellom disse to lån stilles det krav om å spare for eksempel kr. 20 000 på bankkonto, slik at man demonstrerer sin vilje og mulighet til å spare. Det finnes ikke noen tilsvarende ordninger i det offentlige virkemiddelapparat. I følge foreningen Mikrofinans Norge finnes det per i dag ikke nok penger til alle kvalifiserte lånesøkere, selv om ordningen er lite markedsført.

For at banken ikke skal tape penger på disse lånene, er de garantert for både med et garantifond som er administrert av banken (tidligere administrert av stiftelsen Mikroinvest) og med EU's investment fund, et europeisk garantifond. Det opprinnelige fondet ble finansiert av Norsk Folkehjelp, Hordaland Fylkeskommune og Innovasjon Norge, og den opprinnelige stiftelsen hadde et fond på kr. 1,5 millioner. Sikkerheten for bankene fungerer slik: Når en låntaker får et lån på kr. 100 000 sperres dette beløpet i garantifondet. Om låntakeren ikke klarer å betale



lånet og har en restanse på kr. 100 000 vil EUs garantifond gå inn å utbetale kr. 75 000 til fondet. Garantifondet taper da kr. 25 000. Fondet minsker da etter hvert i størrelse.

Det europeiske garantifondet har tre krav til låntakerne: 1) at de har deltatt på etablereropplæring, 2) beløpsgrensen oppad er kr. 200 000 og 3) om det er en bedrift som er låntaker kan den ha maks 10 ansatte. EUs investment fund bidrar med 200 euro til banken som et administrasjonstilskudd for hvert lån.

Tapene på lånene er høye: I følge Cultura Bank 10 % mot normalt 0,25 % i sparebanker. En mulig årsak til at tapene blir store, er at bedriftsetableringene er underfinansiert. Som vist i litteraturgjennomgangen kan det være "dyrt å være fattig". I hht Cultura Bank er det en utfordring for ordningen at den er bedriftsøkonomisk ulønnsom, og det gjør det også vanskelig å få andre banker med på en slik ordning. Om dette skal være en bærekraftig ordning som utvides til å omfatte flere banker, må en altså ta noen grep for å minske risikoen for de private aktørene selv om de er med i EU's garantifond.

### **5.3.3 Tilbyder sidens vurderinger av "spesielle" behov hos målgruppen**

Et viktig spørsmål er om tilbyderne av kapital oppfatter at målgruppen innvandrere har særskilte behov både når det gjelder finansiell kapital og andre kapitalformer. Oppfatningene er svært delte, men de fleste enes om at det å beherske og forstå norsk er viktig for å drive bedrift i Norge. Et annet tema som framkommer fra intervjuene med virkemiddelapparatet, er om innvandrere skal ha egne tiltak eller om de skal inngå i det "ordinære systemet". Skal en for eksempel ha etablereropplæring spesielt for innvandrere, som av noen oppfattes som et segregerende tiltak, eller skal de delta på "vanlig" etablereropplæring, som av noen oppfattes som et integrerende tiltak? De som argumenterer for segregert opplæring understreker at verden er slik at alle ikke kan norsk og dette må en godta og gjøre det beste ut av. En segregert opplæring gir mulighet for opplæring om bedriftsetablering i Norge på eget morsmål. De som argumenterer for "vanlig" opplæring understreker at innvandrere er en del av det norske samfunn og skal behandles deretter, dessuten at deltakelse på kurs med nordmenn gjør at etablererne får et større nettverk, og at om en skal starte bedrift i Norge må en også lære seg næringslivsspråket på norsk.

Ingen i virkemiddelapparatet nevnte diskriminering som en mulighet for skjevtildelinger av tilskudd og lån. På bakgrunn av funn i studien mener vi at en

opplæring i virkemiddelapparatet om denne målgruppens behov og utfordringer vil kunne ha effekt.

## 5.4 OPPSUMMERING

Flere politiske dokumenter peker på bedriftsetablering blant innvandrere som et viktig instrument i integreringsarbeidet i Norge. Et par av Innovasjon Norges virkemidler og kommunale næringsfond<sup>9</sup> er økonomiske virkemidler som støtter bedriftsetableringer. Alle gründere, uansett nasjonal bakgrunn, har tilgang til offentlige finansieringsordninger, men det finnes ikke noen offentlige ordninger som er rettet eksplisitt mot innvandrere.

Fylkeskommunale næringsfond brukes til forskjellige tilretteleggende tiltak (human, -sosial og kulturell kapital) for innvandrere slik som etableringskurs, mentorordninger og lignende, men individer får ikke lån/tilskudd til sine bedriftsetableringsprosjekt.

Innovasjon Norge har innvandrere blant sine kunder, men finansieringsordningene er generell for alle grupper søkere. Det at mesteparten av lån/tilskudd går til allerede etablerte bedrifter med høy innovasjonsgrad og vekstpotensial, ekskluderer potensielle etablerere av levebrødsbedrifter.

Kommunale næringsfond i småkommuner brukes til å støtte enkelte innvandreretableringer etter retningslinjer og praksis som varierer fra kommune til kommune. I storkommuner går støtte til forskjellige tilretteleggende tiltak og ikke til individer. Dette har bl.a. sin årsak i ulike finansieringsmodeller for kommunene.

NAV kan tillate bruk av dagpenger og arbeidsavklaringspenger til etableringsprosessen (men ikke som kapitalinnskudd). Disse midlene når ikke alle innvandrere, men våre data indikerer at en større andel enn de som nå får bruke denne type støtte, burde kunne få det. Ordningene er sjeldent i bruk.

Det finnes et begrenset antall offentlige ordninger som er rettet mot bedriftsetablerere. Disse ordningene dekker finansieringsbehov i ulike deler av etableringsprosessen, særlig om ordningen kunne samordnes ville de kunne bidra godt til bedriftsetableringsprosessen. Men Innovasjon Norges etablerertilskudd

---

<sup>9</sup> SkatteFUNN er en ordning som ikke egentlig er rettet mot bedriftsetablerere, men den har også vært brukt av etablerere i tidligfase av prosessen.

har særskilte formål, de kommunale næringsfondene brukes ikke til individuelle lån/tilskudd i de områder hvor flest innvandrere bor og NAVs ordninger krever at en har opparbeidet seg rettigheter for å "ta dem ut", samt brukes i liten grad. Bortsett fra mikrokredittordningen, som er privat, finnes det ingen finansieringsordninger som er særskilt tilpasset innvandrere etablere per i dag i Norge. Studien har avdekket at det er en rekke tiltak og prosjekt som er rettet mot innvandrere og innvandrere etablere men disse er av en mer tilretteleggende karakter og tar sikte på å utvikle andre kapitalformer.

Kommersielle banker stiller strenge krav til sikkerhet for lån og garantier, og har en høy terskel for å finansiere bedriftsetablere. Låntakere må ha en kreditt-historie i Norge, mulighet til å pantsette fasteiendom/andre panteobjekter og fast inntekt. Dette ekskluderer mange innvandrere.

I privat sektor har Cultura Bank en finansieringsordning for innvandrere (samt for andre minoriteter og ressursvake grupper). Banken gir lån uten sikkerhet og tapene er større enn det som er normalt for kommersielle lån. Finansieringen er utført i samarbeid med foreningen Mikrofinans Norge. Lånene er garantert via et europeisk garantifond som dekker 75 % av tapene. Denne finansieringsordningen lider både av utilstrekkelig markedsføring, at fondet som en låner ut fra er svært lite og at ordningen er kostbar å administrere. Tilbudet har begrenset omfang som ikke tilsvarer antall søkere.

Tabell 8 gir en sammenfatning av tilbudssidens finansieringsordninger som er rettet mot bedriftsetablere/teamet for å kunne brukes i en bedriftsetableringsprosess. NAV sin ordning er ikke en individrettet *finansieringsordning* men vi har inkludert den her fordi den vil dekke et behov som bedriftsetablere har i etableringsprosessen.

**Tabell 8 Oversikt over *individrettede* finansieringsordninger for entreprenørskap/bedriftsetableringer i Norge**

Aktør	Entreprenørskapsfase			Type finansiering
	Idefasen	Planlegging	Eablering	
Innovasjon Norge		X	X	Etablerertilskudd
Kommunene		X	X	Tilskudd og lån (kun noen kommuner)
NAV		X	X	Dagpenger/ arbeidsavklaringspenger
Cultura bank/Mikrofinans Norge			X	Lån og mikrokredittlån
Private banker			X	Lån, kreditter og garantier

## **6. RELEVANTE FINANSIERINGSORDRINGER I SVERIGE**

I konkurransegrunnlaget (s.11) spør IMDi "Finnes det relevante erfaringer i andre land, for eksempel Sverige, som kan være relevante for den norske settingen?" I dette kapitlet beskrives satsingen som har vært gjort på innvandrere etablerere i Sverige.

### **6.1 KORT OM SVERIGE OG INNVANDRERETABLERERE**

For å kunne sammenligne Sverige og Norge vil vi bare kort gi noen data om innvandring og innvandrere etablerere i Sverige. Alle data i dette avsnitt er hentet fra Tillväxtverket (2010a). I Sverige bor det ca. 1 million personer som er født i et annet land. 21 % av innvandrerne i Sverige er fra de andre nordiske landene, 36 % er fra andre land i Europa og 43 % er fra land utenfor Europa.

74 100 bedrifter drives av personer med utenlandsk bakgrunn (tall fra 2010). Samme år var 14,1 % av innvandrerne selvstendig næringsdrivende mot 10,4 % blant etniske svenske (Tillväxtverket, 2010a). Antallet bedrifter som startes av utenlandskfødte har økt med 75 % fra 2001 og til 2008 og var da på 7700 bedriftsoppstarter. De mest vanlige bransjene og drive småbedrift i for innvandrere er handel og hotell & restaurant. Det største hindret innvandrere etablerere i Sverige opplever er tilgang på oppstartskapital.

### **6.2 PROGRAM FOR Å STYRKE BEDRIFTSETABLERING BLANT PERSONER MED UTENLANDSK BAKGRUNN**

I Sverige satte Tillväxtverket i perioden 2008-2010 av i 60 millioner kroner for et program for å styrke "företagandet" blant personer med utenlandsk bakgrunn (se også Tillväxtverket, 2010b). Man ønsket å styrke konkurransekraften og skape forutsetninger for flere jobber i flere og voksende bedrifter som drives av bedriftseiere med utenlandsk bakgrunn. Programmet hadde fire områder som det skulle arbeides med: 1) Holdninger og kunnskap i banksektoren, 2) Nettverk som verktøy for utvikling, 3) Kvalifisert rådgivning for allerede etablerte bedrifter og 4) Utvikle kunnskap om bedrifter som drives av personer med utenlandsk bakgrunn. Programmet fokuserte med andre ord ikke kun på oppstart av bedrifter, men også på å stimulere allerede eksisterende bedrifter til å vokse, samt på kunnskapsøking hos dem som sitter i beslutningsposisjoner i bankene. Programmet hadde ikke midler som direkte gikk til å finansiere innvandrere etablerere, men vi ønsker å

nevne det i rapporten fordi den har en målsetning (økt antall innvandrere) som en også har i Norge. Dessuten gir det en pekepinn på hva størrelsen bør være på en satsing hvis målet er å hente ut potensialet i innvandrerbefolkningen i forhold til næringsvirksomhet.

Vi mener at særlig den første delen av programmet, som fokuserer på å skape bedre kunnskap om målgruppen i banksektoren, er relevant for vår studie. Dette arbeidet ble ivarettatt av en arbeidsgruppe bestående av ulike offentlige og private aktører. På bakgrunn av en kvalitativ undersøkelse utviklet Tillväxtverket tre satsningsområder:

- 1) Nye/forbedrede web-baserte løsninger for kunderådgivning i banksektoren,
- 2) Utdanning på avdelings- og distriktsledernivå i banksektoren, og
- 3) Forbedring av et scoringssystem.

Programmet ble evaluert og sluttrapporten<sup>10</sup> konkluderer med at programmet var en suksess. Man anbefalte at en i framtiden satser mer på finansiering av innvandrerebedrifter. Det ble påpekt at på alle tre relevante satsningsområder innenfor banksektoren var framdriften noe saktere enn forventet, for eksempel manglet banksjefene tid til opplæring.

### **6.3 FINANSIELLE TILBUD TIL INNVANDRERETABLERERE I SVERIGE**

I Sverige kanaliseres offentlige midler for innovasjon og bedriftsutvikling blant annet via ALMI Företagspartner AB. Morselskapet eies av staten og inkluderer 17 regionale selskaper/avdelinger pluss ALMI Invest AB. De regionale selskapene eies 51 % av ALMI og 49 % av regionale offentlige aktører. Innenfor ALMI finnes det også et eget organisatorisk og kunnskapsmessig område kalt ISF Rådgiving som er rettet mot innvandrere som ønsker/holder på å starte bedrift eller som allerede har startet og ønsker å ekspandere virksomheten. Tilbudet omfatter både kostnadsfri rådgiving og finansiering. I 2010 ble 32 % av alle bedrifter som fikk hjelp til oppstart av ALMI eid av innvandrere.

---

<sup>10</sup> Sluttrapporten er tilgjengelig via denne linken:

<http://www.tillvaxtverket.se/download/18.4094d56f12f1252c12180001623/slutrapport,+program+%C3%B6r+f%C3%B6retagare+med+utl%C3%A4ndsk+bakgrund.pdf>.

Kommunikasjon med målgruppen vektlegges høyt. Ansatte i ISF Rådgivning behersker 28 språk. Informasjon spres via blant annet etniske media. Utdanning av ansatte i ISF innenfor flerkulturelle emner og eksport er satt i system<sup>11</sup>. Rådgivningen skal kunne gis på andre språk enn svensk og er kostnadsfri, tilbudet varierer mellom regionene (ALMIs årsredovisning, 2010). Tilbudet gis i hele Sverige, ALMI har regionskontor 17 steder i landet. I 2010 fikk innvandrere etablerere 3406 av de 6930 rådgivningene som gikk til nyetablerere (ALMIs årsredovisning, 2010).

De tilbyr fire ulike finansieringsformer; 1) Bedriftslån (for nye og etablerte bedrifter), 2) Mikrolån (for bedrifter med lite kapitalbehov), 3) Innovasjonslån (til utvikling av innovasjonsprosjekt) og 4) Eksportfinansiering for å finansiere salg til eksportmarkeder. Lånene er ikke øremerket innvandrere, og 811 innvandrere etablerere/bedriftseiere var låntagere i 2010. Av de 50 mill. SEK som var gitt som mikrolån var 38 % gitt til bedriftseiere/etablerere med innvandrerbakgrunn. Andelen for de andre lånetypene er ikke angitt.

For **bedriftslån** (totalt ny-utlån i 2010 1.961 mill. kr.): gjelder disse vilkår: det er ingen øvre beløpsgrense, men en medfinansierer må være med. Bedriften kan ha maksimalt 250 ansatte. Dette anses som høyrisiko lån og renten er derfor høyere enn for ordinære banklån. Dette begrunnes også med at ALMI ikke skal konkurrere med långivere i det private marked. Lånetid er 3-5 år. Forretningsside og bedriftens potensial er viktig i kredittvurderingen, men ALMI tar sikkerhet i pant i bedriften (Företagsintekning) ofte i kombinasjon med kausjon.

**Mikrolånene** (totalt ny-utlån i 2010 50 mill. kr.): har som hensikt å stimulere til og gjøre det lettere å starte bedrift samt å utvikle eksisterende bedrifter som har vanskelig for å få dekket sitt kapitalbehov på det ordinære kapitalmarkedet. Maksimal lånegrense er SEK 250 000 og 100 % av kapitalbehovet. Kredittvurderingen gjøres med utgangspunkt i en forretningsplan og -ide, og det potensial denne anses å ha. Her gjelder det samme som for bedriftslån; renten er høyere med begrunnelse at risikoen er høy og at en ikke vil konkurrere med det private kapitalmarkedet.

**Innovasjonslån** (totalt ny-utlån i 2010 49 mill. kr.): skal brukes på et innovasjonsprosjekt som er i sin tidlige fase og skal brukes for å utvikle

---

<sup>11</sup> All informasjon i dette avsnitt er hentet fra <http://www.almi.se/ifs-radgivning/> og <http://np.netpublicator.com/netpublication/n37615446>.

innovasjonen fram mot kommersialisering. Lånet kan brukes til produktutvikling, beskyttelse av immaterielle rettigheter eller markedsundersøkelser. Lånet er betinget og en kan få lån på maksimalt 50 % av det totale finansieringsbehovet. Minimumslån er SEK 50 000. For lånebeløp opp til SEK 300 000 kan medfinansiering skje ved at en beregner anslått budsjettert tid (SEK 250/time). For lånebeløp over SEK 300 000 må minst halvparten av medfinansieringen være i form av egenkapital eller lånekapital.

**Eksportlån** (totalt ny-utlån i 2010 52 mill. kr.): er et lån som er tilpasset SMB og gir mulighet til å satse på eksport. Man kan låne opptil 90 % av kapitalbehovet og rentevilkårene er som for de andre lånene. Det er ikke oppgitt noen øvre lånegrense. Forretningsidé og bedriftens potensial er viktig i kredittvurderingen, men ALMI tar sikkerhet med pant i bedriften (Företagsinteckning) ofte i kombinasjon med kausjon. Mot/kontraktsgarantier er også en del av dette tilbudet.

#### **6.4 OPPSUMMERING OG KONKLUSJONER**

Ordningen i Sverige er inkorporert i en allerede eksisterende organisasjon, ALMI, som arbeider for å fremme næringsvirksomhet og som har administrative system for utlån. ALMI kan nesten sammenlignes med Innovasjon Norge. Organiseringen av særskilte ordninger (jfr lånene ovenfor) for "utenlandsfødte" er ivarettatt av ISF. ISF er bredt representert i regionene, satser på relevant opplæring av personalet og driver aktivt med markedsføring i målgruppen. På spørsmål om dette er ordninger som kan implementeres i Norge bør en først vurdere hvilke av de norske landsdekkende organisasjonene som kan etablere ordningene. Det må være en organisasjon som kan håndtere lån og garantier, dvs ha et system som er tilpasset dette, og den organisasjon som er mest nærliggende å tenke på i Norge er Innovasjon Norge.

De låneproduktene ALMI/ISF tilbyr vil, om de ble implementert i Norge, dekke en del av de behovene som de norske innvandreretablerne har. Alle fire lånetyper krever kausjon/pant som sikkerhet, og vil dermed være vanskeligere å få enn mikrokreditt. Et element som ISF tilbyr som nesten helt mangler i Norge, er rådgivning tilpasset målgruppen – og at dette er et landsdekkende tilbud. Man kan anta at muligheten for lån i kombinasjon med rådgivning vil gi bedre overlevelse. Det mangler et lavtersktilbud for små eksportbedrifter i Norge. ISF's



eksportlån er et tiltak som kan treffe norske innvandrere og etablere deres behov for finansiering. I vårt utvalg var det flere innvandrere med forretningsidé som omfatter eksportvirksomhet. Denne gruppe gründere hadde større kapitalbehov enn for eksempel de i konsulentbransjen.

## 7. FORSLAG TIL ORDNINGER I NORGE

Vi har i kapittel fire beskrevet etablerernes behov (etterspørselssiden), i kapittel fem beskrevet virkemiddelsystemet (tilbudssiden), og i kapittel 6 fire ulike lån i Sverige med innvandrere som målgruppe. I dette kapittel skal vi først diskutere i hvilken grad det eksisterende tilbudet tilsvarer etterspørselen av finansieringsordninger. Deretter foreslår vi ti tiltak, noen eksisterende, noen nye hvorav 2-3 ordninger skal nyttekostanalyseres i kapittel 8.

### 7.1 FORHOLDET MELLOM TILBUD OG ETTERSPORSEL – EN VURDERING

Mandatet for denne utredningen er å utrede ulike finansieringsordninger for innvandrere etablerere. Vår data viser at innvandrere etablerere opplever følgende hindringer:

- Vanskeligheter med å få informasjon om lover og regler i Norge. Dette gjelder både generelle og bransjespesifikke regler.
- At utdanning og sertifiseringer (eksempelvis førerkort) fra opprinnelseslandet ikke godkjennes. Dette gjelder spesielt utdanning fra land utenom EU/EØS.
- Språkproblemer, spesielt når det gjelder offisielle skriftlige henvendelser.
- Opplevd diskriminering i banker og eiendomsmarkedet (spesielt leie av forretningslokaler).
- Innvandrere etablerers nettverk består ofte av andre innvandrere, vanskelig å komme inn i norske næringslivsnettverk. Lite kunnskap om næringsforeninger med mer.
- Underfinansiering av bedriftene som gjør dem spesielt sårbare (for eksempel mht kunder som ikke betaler).
- Mangel på fast inntekt, eiendom og egenkapital gjør det vanskelig å søke om kommersielle lån.
- Vanlige rentebærende låneordninger som er i strid med religiøse praksiser (gjelder bare Islam).

Innvandrerne etterspør finansieringsordninger som:

- setter relativt lave krav til sikkerhet,

- er kommunisert og markedsført på en måte tilpasset fremmedspråklige søkere,
- muliggjør overlevelse av etablereren i oppstartsperioden, dvs dekking av levekostnader,
- kan benyttes til å starte levebrødsbedrifter,
- muliggjør små lånebeløp med lav søknadsterskel (lite papirarbeid),
- er tilpasset islamsk religion (gjelder kun noen innvandrere).

Det er sprik på flere punkter mellom etterspørselen og eksisterende tilbud:

- Mange innvandrerebedrifter har som mål å skaffe grunnleggende inntekt for gründeren og familien hans/hennes. Disse levebrødsbedriftene ligger utenfor Innovasjon Norge sine satsningsområder.
- Strenge krav til pantesikkerhet gjør det vanskelig for innvandrere å få lån fra kommersielle banker.
- Mikrokredittordninger treffer målgruppen, men garantifondet er lite og det er ikke opprettet nye fond de siste årene. Kjennskap blant innvandrere er begrenset og ordningen er i realiteten ikke landsdekkende.
- NAV sine støtteordninger som kan brukes til bedriftsetablering er svært restriktivt allokert, få bedriftsetablerere får tilbudet, sannsynligvis er andelen innvandrere som får benytte seg av tilbudet ennå lavere.
- Kommunale næringsfond brukes ikke til finansiering av individuelle bedriftsetableringer der innvandrerbefolkningen bor (storbyer) og hvor finansieringsbehovet derfor er størst.
- Islamvennlige låneordninger som passer bedriftsetablerere eksisterer ikke i Norge.

Å skaffe finansiering til en ny bedrift er en utfordring som er felles for både etniske norske etablerere og innvandrere etablerere, men som gruppe står innvandrere fram som en mer ressurs svak gruppe i denne sammenheng. Vi vil understreke at dette ikke gjelder alle innvandrere etablerere (det er *ikke* en ensartet gruppe) og at en her vil finne svært ressurssterke individer som tar seg godt fram i det norske samfunn. Men kombinasjonen av innvandrerspesifikke hindringer og små ressurser gjør finansiering av innvandrere bedriftene generelt mer vanskelig. Når innvandrere etablerere må konkurrere om lån/tilskudd på lik linje med etniske norske har de flere ulemper. Dette kan betraktes som en markedssvikt og krever derfor en offentlig intervensjon i form av finansieringsordninger tilpasset innvandrere.

## 7.2 KRITERIER FOR EN FINANSIELL ORDNING

Utredningen har valgt å bruke en tilbud-etterspørselsmodell som analytisk utgangspunkt, dette innebærer en forutsetning om et kapitalmarked med en tilbudsside (kapitel 4) og en etterspørselsside (kapitel 5). Videre har vi i kapittel to vist stegene i en bedriftsetableringsprosess, og i kapittel fire påvist hvor i etableringsprosessen de finansielle hindrene er for etablererne. Tilrådingene tar altså utgangspunkt i kapitalmarkedets tilbud, startpunktet for etablererne med tanke på inntektsgivende aktivitet (nåværende situasjon) samt behov for finansiering som vil kunne være noe ulik i ulike faser av etableringsprosessen.

### 7.2.1 Etterspørselssiden

I mandatet for utredningen ligger en forutsetning om at det er såkalte levebrødsbedrifter det skal utredes finansieringsordninger for. Figuren under viser fire tenkte situasjoner en potensiell *bedriftsetablerer* kan være i; 1) uføretrygdet, 2) arbeidsledig, 3) i deltidsarbeid eller i selvstendig næringsvirksomhet som gir marginalt økonomisk utkomme, og 4) heltidsarbeid eller selvstendig næringsdrivende med greit økonomisk utkomme (for eksempel en levebrødsbedrift). Figuren viser også ulike typer *bedriftsetableringer*: 1) bedriftsetablering som en marginal økonomisk virksomhet (for eksempel under merverdiavgifts-grensen), 2) levebrødsbedrift og 3) bedriftsetablering som innebærer en vekstbedrift, en kunnskaps- eller innovasjonsintensiv bedrift, med andre ord en bedrift med økonomisk verdiskaping utover kun inntekt til entreprenøren.

I figuren nedenfor er de samfunnsøkonomiske effekter av bedriftsetablering relatert til etablererens nåværende situasjon, og type bedriftsetablering illustrert.

Personens nåværende situasjon	Type bedriftsetablering			
	Hobby, marginal virksomhet	Levebrødsbedrift	Vekst-, Kunnskaps-, innovasjonsbedrift	
	Uføretrygdet	+	++	+++
	Arbeidsledig	+	++	+++
	Deltidsarbeid eller marginal selvstendig virksomhet	0	+	++
Fulltidsarbeid eller selvstendig virksomhet tilsvarende kvalifikasjon	--	0	++	

Figur 3 Samfunnsøkonomiske effekter av bedriftsetablering avhengig av personens nåværende situasjon og type bedriftsetablering

Med utgangspunkt i ulike livssituasjoner (venstre kolonne i figuren) vil overgang til ulike typer bedriftsetablering (øverste rad i figuren) ha ulik verdi for samfunnet og for individet.

#### Uføre/arbeidsledige

Uansett om en *uføretrygdet/arbeidsløs* skaper økonomiske verdier i en marginal virksomhet, vil dette være positivt (+) for samfunnet. For individet vil en også kunne anta at det har en positiv verdi i form av en menigfull aktivitet/bruk av egen kompetanse med mer. Den økonomiske verdien kan imidlertid være marginal, avhengig av hvordan den inntekt en har fra bedriftsaktiviteten påvirker individets inntektsmuligheter i form av dagpenger, sosial stønad eller uføretrygd. Slik regelverket er nå (NAV) kan et individ miste, eller få redusert sine rettigheter (altså inntekt i form av trygd/stønad) ved oppstart av en hobby/marginal virksomhet, da inntekten fra denne kan redusere stønaden/trygden. Det vil altså ikke være økonomiske insentiver på individnivå for å starte bedrift, mange kan også oppleve negative økonomiske insentiver ved en overgang eller kombinasjon av uførhet/arbeidsledighet og marginal selvstendig virksomhet.

Om derimot individet "beveger seg" fra å være uføretrygdet/arbeidsløs over i selvstendignæringsvirksomhet som er en levebrødsbedrift vil dette være positivt for samfunnet (++) og økonomisk positivt for individet – dersom bedriften gir et økonomisk utkomme som er bedre enn dagpenger/sosialstønad/uføretrygd. Om

et individ som er uføretrygdet/arbeidsledig etablerer en vekstbedrift vil dette være økonomisk lønnsomt for individet og samfunnet (+++). Det ligger flere begrensninger i dette resonnetet; en uføretrygdet vil sannsynligvis ikke ha nok restarbeidsevne til å kunne etablere en bedrift som krever "100-150 %" arbeidsinnsats over en relativ lang periode. For arbeidsledige vil dette være mulig, men da med den forutsetning at en har en forretningsidé som er mulig å realisere på dette nivået, og at en har mulighet til å finansiere en bedriftsopstart.

Vi argumenterer derfor for å bruke dagpenger/arbeidsavklaringspenger til både uføretrygdede og arbeidsløse slik regelverket åpner opp for (jfr. forslag i kapittel 7.3.2), men vi mener at incentivene for arbeidsledige er sterkere enn for uføretrygdede. Arbeidsledige bør derfor være en gruppe en i større grad enn nå støtter i overgangen fra ledighet til selvstendig næringsvirksomhet. Vi mener også at etablerertilskudd eller mikrokredittlån vil være både nødvendig og funksjonelt for begge gruppene. Mikrokredittlån er en ordning som, om privat finansiert, vil kunne brukes der det offentlige må ta hensyn til konkurransevridning, og slik omfatte flere «levebrødsetablerere». Dette er også en ordning som ser ut til å ha en lavterskel.

#### **Deltidsarbeid/marginal selvstendigvirksomhet**

En person som har deltidsarbeid/er i marginal selvstendig virksomhet/har usikker tilknytting til arbeidsmarkedet vil med en levebrødsbedrift kunne oppnå bedre personlig økonomi og bidra til samfunnsøkonomien med å starte en levebrødsbedrift (+), og ennå bedre om vedkommende starter en vekstbedrift/-innovativbedrift (++). Dette er personer som har en viss inntekt og som man kan anta til en viss grad klarer å dekke sine levekostnader, men som i mindre grad vil være i stand til å akkumulere egenkapital til en bedriftsetablering, alternativ vekst av en marginal virksomhet. Faren er at dette kan bli bedriftsetableringer som er underfinansiert pga mangel på kapital.

Dette er en gruppe hvor noen individer også vil være omfattet av rettighetene som NAV har i forbindelse med dagpenger/arbeidsavklaringspenger, slik at denne gruppen også kan omfattes av en utvidet bruk av denne ordningen. Våre data har avdekket at mangel på egenkapital er et stort problem, det vil derfor være viktig for denne gruppen å få tilgang til egenkapital: etablerertilskudd og mikrokredittlån (som er lavterskel tilbud) anbefales derfor som gode virkemidler for denne gruppen.

### **Heltidsarbeid eller selvstendig næringsdrivende**

For gruppen personer som er i heltidsarbeid eller har en selvstendig næringsvirksomhet som er på nivå levebrødsbedrift eller større vil en ikke kunne forsvare å ha særskilte finansieringsordninger som fører til at gruppen går fra heltidsarbeid til levebrødsbedrift (effekt =0). Om et individ i denne gruppen skal gå fra levebrødsbedrift/heltidsarbeid til vekstbedrift/innovativbedrift vil vedkommende være en del av det ordinære virkemiddelapparatets (for eksempel Innovasjon Norges) målgruppe og ikke falle innenfor en særskilt finansieringsordning for innvandrere etablerere.

Det ligger store samfunnsøkonomiske potensialer i at de ovennevnte gruppene (uføre, arbeidsledige, deltidsarbeidende, marginalt selvstendig næringsdrivende) tar steget fra ingen aktivitet til noe aktivitet (uføre og arbeidsledige) og fra liten aktivitet til mer aktivitet (deltidsarbeidene, marginalt selvstendige). Men for individer i en bedriftsetableringsprosess er det ikke kun økonomisk rasjonalitet som ligger bak valget om å bli selvstendig næringsdrivende. Vel så viktig er mulighetene for individene til å realisere seg selv, bruke sin kompetanse, personlig utvikling, uavhengighet med mer. Dette er vesentlige faktorer i beslutningsprosessen. I en samfunnsøkonomisk nytte-kostnadsanalyse tas dette i og for seg inn i beregningene, men ikke i monetære former, da det vanskelig kan tallfestes. På den andre side er det knyttet risiko til det å etablere en bedrift og bli selvstendig næringsdrivende og dette er en form for inntektsbringende aktivitet som ikke passer alle, og som man skal gå inn i med høy motivasjon.

#### **7.2.2 Tilbudssiden**

Tilbudssiden for finansiell kapital til etablering og utvikling av bedrifter består av private og offentlige aktører. For *offentlige aktører* viser erfaringer fra kvinnesatsingen på entreprenørskapsfeltet (Pettersen et al, 1999, Alsos et al. 2006) at politiske føringer gir resultater om en vil prioritere visse grupper. Virkemiddelapparatet responderer på politiske føringer og når disse også har konkrete måltall vil en kunne oppnå resultater i *fordelingen* av økonomiske virkemidler. I tillegg bør slike føringer om prioriteringer av visse grupper være basert på en dokumentert markedssvikt – i dette tilfellet en markedssvikt i kapitalmarkedet (addisjonalitet). Vi vet at det finnes et politisk ønske om økt antall innvandrere etablerere i Norge, slik som flere dokument viser (se kapittel 1.1). Vi vil derfor argumentere for at en primært ser på offentlige ordninger i den nyttekostanalysen som skal gjennomføres.

Når det gjelder styring av *private aktørers* (her: banker, venture capital fond, forretningsengler etc) valg av bedrifter som de finansierer, vil valgene være tatt ut fra kommersielle hensyn. Dette innebærer at bedrifter, som av kapitalmarkedet, antas å være levedyktige bedømmes som kredittverdige. Bedrifter som anses å være i stand til å forrente kapitalen som settes inn, som kan stille sikkerhet for den kapitalen de har behov for, alternativt gi avkastning i form av dividende/aksjeutbytte og gevinst ved eventuelt salg av forretningsideen/-bedriften er attraktive investeringsobjekt i kredittmarkedet. Private finansierer er aktører som i mindre grad kan styres politisk, da markedet i teorien skal styre disse aktørers valg av kapitalplassering. Implementering av en ordning rettet mot en spesiell gruppe (her: innvandreretablerere som etablerer levebrødsbedrifter) må derfor oppfylle disse kravene. Vår utredning har vist at det her for mange er et stort gap mellom tilbudssidens krav og etterspørselssidens muligheter til å fylle disse kravene. Med ett unntak: mikrokredittlån, dette er en låneordning som er tilpasset målgruppene uføre og arbeidsløse og deltidsarbeid/marginal selvstendig næringsvirksomhet på en god måte, og som til en viss grad er designet slik at tilbudssiden opplever at den ikke innebærer for stor risiko selv om fortjenesten heller ikke er god.

En annen gruppe private aktører som ofte finansierer bedriftsetableringer er familie og venner<sup>12</sup>. Vi tar ikke hensyn til disse i utredningen, selv om denne gruppes villighet til å finansiere risikoprojekt, som en bedriftsetablering er, også kan styres for eksempel ved hjelp av økonomiske incitament. Et eksempel på dette finner vi i USA hvor forretningsengler har skattefordeler når de finansierer etablerere.

### 7.2.3 Premisser

Vi vil i våre anbefalinger av hvilke finansieringsordninger som bør nyttekostanalyseres ta utgangspunkt i følgende:

- 1) At man treffer etterspørselssidens og målgruppens behov for finansiering
  - a. egenkapital (tilskudd),
  - b. behov for å få dekket levekostnader i planleggings- og etableringsfasen og
  - c. lån til bedriftsoppstart.

---

<sup>12</sup> På engelsk kalt de tre F'er: fools, friends and family.



Anbefalte ordninger bør imøtekomme en eller flere av disse behov, altså redusere innvandreretablere hindringer i etableringsprosessen.

Når det gjelder *offentlige* ordninger må de tilfredsstillende krav til offentlige virkemidler:

- 2) Premisser for å velge ordninger er at det erkjennes at det foreligger en markedssvikt som det offentlig kan og vil gjøre noe med.
- 3) I denne utredning har oppdragsgiver spesifisert fokuset til å være på levebrødsbedrifter. De fleste av disse har særskilte utfordringer i forhold til det offentlige virkemiddelapparatet, da de oftest opererer i et lokalt marked, noe som fører til fare for konkurransevridning ved eventuell tildeling av offentlige midler.
- 4) At tilbudssiden har mulighet til å implementere/realisere en slik/slike ordninger dvs at slike ordninger kan legges inn i et eksisterende system, i den infrastruktur for økonomiske virkemidler som allerede finnes. Dette vil sikre at en kan få en ordning opp å gå ganske raskt.

I tillegg vil det være ønskelig at:

- 5) En kan sette måltall på ordningene slik at en kan måle effekter og spredning. Det vil derfor være verdifullt å sette tydelige måltall på ordningene.
- 6) At det er ordninger som er ulike og som derfor kan nå ulike segment i målgruppen (jfr fig. 3).

### **7.3 MULIGE TILPASSNINGER AV EKSISTERENDE FINANSIERINGSORDNINGER**

I de følgende to delkapitler presenterer vi forslag til elleve ulike finansieringsordninger, fem av ordningene finnes i dag (kapittel 7.3) og kan endres for en bedre tilpasning til målgruppen innvandreretablere (som starter levebrødsbedrifter), mens vi har forslag på seks nye ordninger (kapittel 7.4). Forslagene er basert på de dokumenterte behovene som er avdekket i utredningen; altså primært behov for egenkapital og behov for finansiering i form av lån. Vi skal diskutere fordeler og ulemper med ordningene samt hvordan de vil passe inn i de nåværende systemene. Diskusjonene skal ligge til grunn for hvilke ordninger som skal nyttekost analyseres i kapittel 8.

### **7.3.1 Etablerertilskudd, to alternativer**

Etablerertilskudd er en ordning som eksisterer i dag, og som er administrert av Innovasjon Norge, se kapittel 5.2. Etablerertilskuddsordningen kan enten revideres for å tilpasses målgruppen (forslag 1a og 1b) eller en kan etablere et nytt etablerertilskudd (forslag 2). Nedenfor er de tre forslagene beskrevet: 1a) innføring av en ny målgruppe i eksisterende ordning, 1b) egen "storbypott" i eksisterende ordning eller 2) et særskilt etablerertilskudd for innvandrere.

*Behov som dekkes:* mangel på egenkapital. Ordningen vil være landsdekkende, men en kan også avsette særlige midler rettet mot storbyregionene hvor største delen av målgruppen befinner seg.

*Svakheter i nåværende form:* Mange innvandrerebedrifter har som mål å skaffe inntekt for gründeren. De fleste av disse levebrødsbedriftene ligger utenfor Innovasjon Norge sine satsningsområder både med hensyn på bransjesatsinger og ved at de er utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Etablerertilskudd tildeles derfor i liten grad til denne gruppen.

#### **Forslag 1a: Ny målgruppe i eksisterende ordning.**

Innvandreretablerere blir en prioritert gruppe innenfor det eksisterende etablerertilskuddet, måltall 10 %, med tilhørende krav om 50 % kvinner. Det vil si at 10 % av det nåværende etablerertilskuddet skal gå til innvandreretablerere, og at en opprettholder kravet om at 50 % av tilskuddet skal gå til kvinner. For å klare måltallet må Innovasjon Norge fokusere på målgruppen innvandreretablerere, og utarbeide en strategi for hvordan de best kan møte målgruppen. Det vil høyst sannsynligvis være mulig å nå målene uten å lempe på kravene eller endre på prioriteringene, for eksempel ser det ut til at det kan være et potensial blant innvandreretablerere som har forretningsideer som går på eksport/import. Om disse i større grad betraktes som bedrifter med internasjonaliseringspotensial vil en kunne nå målene greit. Da vil en kunne inkludere noen av levebrødsbedrifter om man ser på tilknytning til innvandrers hjemland som en del av internasjonaliseringen. En vil da kunne fange opp en del av innvandreretablererne som nå ikke "sees" av ordningen.

#### **Forslag 1b: Egen "storbypott" i eksisterende ordning.**

Som et alternativ kan en også tenke seg at deler av tilskuddet (en særskilt "pott"), helst en utøkt «storbypott», skal brukes i de geografiske områdene hvor de fleste innvandrere er bosatt i Norge (Forslagsvis: Østlandet: Oslo, Akershus, Buskerud 6 millioner, Østfold og Vestfold, 3 millioner kroner; Sør-Trøndelag: Trondheim 2,5

million kroner, Hordaland: Bergen 2,5 million kroner, Rogaland: Stavanger 2,5 million kroner<sup>13</sup>). Dette er midler som øremerkes til utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Vi foreslår at NHD bevilger 16,5 millioner i tillegg til den eksisterende bevilgning Innovasjon Norge får til etablerertilskudd. Tilskuddet vil kunne øke muligheten for å tildele tilskudd, og slik utjevne ulemper som innvandrere etablerere har i forhold til tilgang på egenkapital, men forøvrig med samme kriterier som etablerertilskuddet (internasjonalisering, vekstmuligheter). Maks tilskudd kr. 400 000.

*Utfordring:* Dette vil i relativt liten grad være en ordning som omfatter gruppen av etablerere som starter levebrødsbedrifter. Forslag 1a og 1b krever at eierne av Innovasjon Norge, både fylkene og departementene kan enes om at dette bør prøves, at de setter av midler til et slikt tiltak.

*Vurdering:* Ordningen finnes allerede, og en tilpassing til en ny målgruppe representerer ikke en stor utfordring. Innovasjon Norge har et nasjonalt apparat, infrastrukturen er på plass og organisasjonen arbeider for å fremme næringsutvikling, etablering og utvikling av bedrifter. Innovasjon Norge har et administrativt system for å håndtere både lån og tilskudd. Slik ligger det meste til rette for å bruke IN som en aktør for en slik finansieringsordning for innvandrere etablerere. Da det i tildelingsbrevene fra KRD til Innovasjon Norge i 2011 og 2012 ble antydnet behovet for en ordning for innvandrere bør Innovasjon Norge vurdere muligheten for å gjøre en slik justering av etablerertilskudd ordningen.

## **Forslag 2: Ny ordning basert på etablerertilskudd**

En oppretter en ny ordning som ligner på etablerertilskudd, men som er et særskilt etablerertilskudd for levebrødsbedrifter eid og etablert av utenlands fødte (bosatt i Norge) som målgruppe. Ordningen skal dekke utenfor det distriktpolitiske virkeområde, altså i storbyområdene. Beløpsgrensen for tilskuddet legges lavere enn for "ordinært" etablerertilskudd – for eksempel kr. 250 000, da det er levebrødsbedrifter og ikke innovative bedrifter som er målgruppen. Ordningen administreres av Innovasjon Norge og legges inn i Innovasjon Norges ordinære system. Tilskuddet skal være rettet mot de geografiske områder hvor største andel innvandrere er bosatt (Forslagsvis: Østlandet: Oslo, Akershus, Buskerud; 4,5 millioner, Sør-Trøndelag: Trondheim, 2 millioner kroner, Hordaland: Bergen 2 millioner kroner, Rogaland: Stavanger 2

---

<sup>13</sup> Disse 16,5 millioner kroner utgjør ca. 10 % av etablerertilskuddet i 2011.

millioner kroner, totalt 10,5 mill. kroner<sup>14</sup>). Tilskuddet skal utjevne ulemper som innvandrere etablerere har i forhold til tilgang på egenkapital.

*Utfordring:* Det vil være en utfordring å fordele tilskudd som ikke er konkurransevridende. Dette krever at eierne av Innovasjon Norge, både fylkene og departementene kan enes om at dette bør prøves og at de setter av midler til et slikt tiltak. Ordningen vil fordre et godt samarbeid med førstelinjetjenesten og også et forsterket samarbeid med NAV, da dette kan kombineres med dagpenger/arbeidsavklaringspenger i etableringsfasen. En kan eventuelt vurdere om midlene og ordningen bør være en del av kommunene med størst andel innvandrerbefolkning sitt tilbud til innvandrere etablerere.

*Vurdering:* Om denne ordningen legges til Innovasjon Norge vil det innebære etablering av et nytt produkt for IN. Innovasjon Norge har et nasjonalt apparat, infrastrukturen er på plass og organisasjonen arbeider for å fremme næringsutvikling, etablering og utvikling av bedrifter. Innovasjon Norge har et administrativt system for å håndtere både lån og tilskudd. Dette taler for å bruke Innovasjon Norge som en aktør for en finansieringsordning for innvandrere etablereres levebrødsbedrifter. Det tverrsektorielle samarbeidet (IN, NAV, næringssselskap) som er på plass i flere regioner må tas i bruk. En sterk politisk styring vil kunne avhjelpe implementeringen i Innovasjon Norge. Alternativet er å allokere øremerkede midler til de kommunene som har størst andel innvandrerbefolkning med klare føringer for hvordan midlene skal brukes (som tilskudd til bedriftsetablerere), dette vil trolig medføre at de kommunale næringsavdelingene må ha flere saksbehandlere.

Etablerertilskudd oppfyller kriteriene i kapittel 7.2 og vi anbefaler at den nyttekostanalyseres.

### **7.3.2 NAV's dagpenger og arbeidsavklaringspenger**

*Behov som dekkes:* mangel på midler til overlevelse i planleggings- og oppstartsfasen blant arbeidsledige og uføre. Det er en landsdekkende ordning.

*Svakheter i nåværende form:* NAV sine støtteordninger ser i liten grad ut til å benyttes for å støtte individer som er i en bedriftsetableringsprosess. NAV ser ut

---

<sup>14</sup> 10,5 millioner er ca. 63 % av 16,5 millioner. Beløpet framkommer ved at tildelingsbeløpet kr. 250 000 utgjør 63 % av 400 000.

til å være svært restriktiv med å allokere disse midlene til bedriftsetablerere, få innvandrere (og norske) får benytte seg av tilbudet.

*Forslag:* Ordningen tas mer i bruk. Måltall settes for hvor stor økningen skal være og hvor lenge en skal satse på å utvide bruken, forslagsvis en dobling av bruken. Per i dag har NAV mulighet til å gi dagpenger eller arbeidsavklaringspenger 3-6 måneder til individer i en bedriftsplanleggings- og etableringsfase. Ordningen bør kombineres med sterkere oppfølging av etablereren ved at en bedriftsrådgiver, eventuelt gjennom Innovasjon Norges mentorordning, rådgir etablereren samt krav om deltakelse på etablererkurs.

*Utfordring:* De fleste bedriftsetablerere vil også måtte framskaffe egenkapital for å kunne realisere sin forretningside, da NAV-midlene i realiteten bare dekker leveomkostninger. NAV opplever ikke at det er en av dens kjerneoppgaver å fremme næringsutvikling inkludert bedriftsetableringer, fokuset er i stor grad på å få brukerne i arbeid, primært forstått som lønnsarbeid. En vil således sannsynligvis måtte arbeide for å få de ansatte i NAV-systemet til å akseptere en utvidet bruk av disse pengene til dette formålet.

*Vurdering:* Svært få av NAVs brukere som kunne ha brukt ordningen får benytte seg av den. Ordningen vil treffe målgruppen om levebrødsbedrifter er målet. Ordningen forutsetter at en har hatt arbeidsmarkedstilknytning og vil dermed ikke omfatte nyankomne personer, for eksempel flyktninger eller familiegjenforente. Ordningen gir mulighet for å få dekke leveomkostninger i oppstartsfasen, men annen kapital (egenkapital, lån, bankkreditter) må framskaffes i tillegg.

Ordningen oppfyller kriteriene i kapittel 7.2 og vi anbefaler at den nytte-kostanalyseres.

### **7.3.3 Mikrokredittlån**

*Behov som dekkes:* mangel på lånemuligheter, små beløp, lån uten sikkerhet.

*Svakheter i nåværende form:* Garantifondet er lite og det er ikke opprettet nye fond de siste årene. Kjennskap om tilbudet blant innvandrere er begrenset og ordningen er i realiteten ikke landsdekkende.

*Forslag:* Mikrokredittlån treffer målgruppen. Ordningen med mikrokreditt utvides og blir landsomfattende. En bør opprette seks fond; (forslagsvis) Oslo 3 millioner

kroner, Østlandet 3 millioner kroner, Sørlandet 2 millioner kroner, Vestlandet 2 millioner kroner, Midt-Norge 2 millioner kroner, Nord-Norge 2 millioner kroner. Slik det er i dag er det kun *en* aktør som administrerer ordningen og det er kun et mindre fond i funksjon<sup>15</sup>, det betyr at utlånsmulighetene er begrenset. Prinsipielt er det ikke noe i veien for at flere banker enn Cultura Bank skal kunne ha et slikt låneprodukt i sin portefølje. Ordningen med et garantifond er helt avgjørende for at en bank skal vurdere å gå inn i ordningen. Alle norske banker skal i prinsippet kunne bli medlem av det Europeiske garantifondet, slik at man oppnår en ekstra garanti på sine utlån av denne type.

Ordningen med mikrokreditt lån krever ikke sikkerhet av låntakerne. For fondet er det høy risiko med relativt store tap på utlånene til tross for krav om etablereropplæring før en mottar lån. En kan vurdere om en skal kreve noe sikkerhet av visse låntakere (situasjonsavhengig, men "omvendt" – de som har mulighet stiller sikkerhet, de som absolutt ikke kan slipper) for eksempel kausjon for å minske risikoen for utlåneren. Mikrokreditt finansiering kan også formes som garanti med samme krav og vurderingskriterier som lån.

Man bør vurdere å fjerne kravet om tilhørighet til etablerergrupper, da det har vist seg i enkelte tilfeller å ikke være hensiktsmessig. Grupper bør organiseres kun når det er hensiktsmessig. Slike grupper må, om de skal være velfungerende, ha en prosessleder.

*Utfordring:* En utfordring er å finansiere opprettelsen av flere garantifond. En kan velge en modell som er lik det eksisterende fondet: med en miks av offentlig og privat kapital, eller med kun privat eller kun offentlig kapital i fondet. Det vil være en utfordring å motivere flere aktører til å bidra til en slik ordning, vi tenker særskilt på at en må motivere private finansører til å bidra til en slik ordning. Det kan argumenteres for at dette kan være en del av et Social Corporate Responsibility program for større bedrifter. Sosial entreprenørskap og aktører innenfor dette kan motiveres til å delta. Det vil måtte settes inn ressurser for å motivere finansører til bidra til garantifond. Banker bør utfordres til å gjøre noe på dette feltet.

---

<sup>15</sup> Det er noen mikrokredittfond bla i Vestfold, Nordland og Hordaland som ennå er i funksjon, men disse har ikke innvandreterablerere som målgruppe.

Ordnningen er dyr, det er mye administrasjon knyttet til ordningen og til tross for et lite administrasjonsbidrag fra EU's investmentfund er det et behov for å styrke dette, eventuelt med offentlig bidrag.

Erfaringene fra andre land viser at kommersielle banker engasjerer seg i mikrokredittordninger. Blant 39 italienske banker (2006), ble 82 % på en eller annen måte involvert i mikrokreditt og 10 % vurderte å starte med dette innen 5 år. I de fleste tilfellene bærer offentlige og private garantister risiko for ikke tilbakebetalte beløp (di Castri, 2010). Også offentlige midler brukes for å etablere garantifond i Frankrike (Lammermann, 2010), Bulgaria (Munev, 2010) og andre land (Carboni et al., 2010).

*Vurdering:* Dette er et godt tilbud som har vist seg å fungere bra. Målgruppen med minst ressurser nås og levebrødsbedrifter nås. Ordninger bidrar ikke til egenkapital behovet i førsteomgang, men kravet om å spare bidrar til at egenkapitalen kan utvikles. Per i dag er det foreningen Mikrofinans Norge som gjør saksbehandling på vegne av Cultura Bank. Opplæring og informasjon til førstelinjetjenesten vil være viktig for at ordningen skal kunne spres i landet. Kommunale næringskonsulenter bør få mulighet til å foreslå/saksbehandle låntakere. Kravet om at etablererne skal ha deltatt på etablererkurs er ingen hindring, slike kurstilbud finnes over hele landet. Låntakerne kan få lån selv om forretningsideen innebærer konkurransevidning. En mulighet for å få ordningen opp å gå er at det organiseres som et prosjekt hvor et sekretariat arbeider med å motivere finansører til å bidra til garantifondet, informerer om muligheten til å bruke EU's investment fund etc. Sekretariatet bør vær lokalisert og forankret sentralt i virkemiddelapparatet.

Vi anbefaler at ordningen nytte-kost analyseres, et viktig argument for ordningen er at den, som en privat ordning; ikke behøver å vurdere faren for konkurransevidning, og den vil derfor være svært egnet for målgruppen.

## **7.4 MULIGE NYE FINANSIERINGSORDNINGER**

Vi skal i dette kapitel presentere fem forslag til mulige nye finansieringsordninger for innvandrere etablerere som starter levebrødsbedrifter.

### **7.4.1 Nyordning 1 og 2 Regionale tilskuddsfond**

*Behov som dekkes:* etablerernes mangel på egenkapital. Dette bør være en landsdekkende ordning.

### **Forslag 1: Offentlig/privattilskudd med investeringspanel**

Regionale tilskuddsfond skal være en kombinasjon av offentlige og private midler som skal bidra med egenkapital for etablererne. Dette kan organiseres i regionale "tilskuddsfond". De regionale tilskuddsfondene går ikke inn som eiere i bedriftene, tilskuddet skal inngå som etablererens egenkapital. En etablerer sju fond à 2 millioner kroner i hhv Oslo, Bergen, Trondheim, Stavanger, Buskerud, Vestfold og Østfold, samt et landsdekkende fond på 4 millioner kroner (totalt 18 millioner kroner). Finansiørene kan være Innovasjon Norge, kommuner og/eller fylkeskommuner, banker/forsikringselskap, store bedrifter og sosiale entreprenører. Miksen av offentlig og privat kapital sprer risikoen for investorene.

Målgruppen er innvandrere etablerere (utenlandskfødte, fast bosatte i Norge) som har "mindre avanserte"<sup>16</sup> forretningsideer. Etablereren presenterer sin ide/forretningsplan for et investeringspanel (slik som ved opptakskomiteer til bedriftsinkubatorer) som fatter beslutningen om man skal støtte etablereren med egenkapital, altså tilskudd. Om etablereren ikke klarer å få bedriftsetableringen til å bli en levedyktig bedrift gjøres halve beløpet om til lån som må nedbetales. Dette vil være et incitament for etablereren til å gjøre sitt beste for at bedriftsetableringen skal lykkes, da tilskuddet ikke kun er "penger man får", men at det følger med en mulighet for at pengene må tilbakebetales, altså det følger med en økonomisk risiko for etablereren. Dette vil også sikre at fondet "dreneres" i lavere hastighet. En vurdering av etablererens suksess kan skje etter 2-3 år. Tilskuddet kan forslagsvis være på maksimalt kr. 100 000, og bør indeksjusteres med jevne mellomrom.

*Utfordringer:* Det vil være en utfordring å få finansiert fondene. Politisk vilje vil sannsynligvis kunne hjelpe på for å få dette til. Det vil også være vanskelig å definere når bedriften er en suksess. Organiseringen av ordningen kan være en utfordring. Den organisasjon som skal kunne håndtere dette bør ha et system for administrasjon av tilskudd og lån og være notifisert i hht ESA regelverket. Konkurransesvridning vil være et moment i vurderingen av tildeling av midler om dette er rent offentlige midler.

*Vurdering:* En slik ordning må implementeres i et system som kan håndtere det. De regionale tilskuddsfondene kan for eksempel organiseres sammen med regionale såkornfond eller være innenfor Innovasjon Norge sitt system. En kan

---

<sup>16</sup> Dette innebærer levebrødsbedrifter, og kravet til nyskaping (innovasjon) er fraværende.



bruke næringshager/inkubatorer i utvelgelsesprosessen. Disse virksomhetene er relativt godt spredt utover landet, og har erfaring med vurdering av etablerere og deres ideer. En fare er at en kan risikere at investeringspanelene ser dette som en rekrutteringsmulighet for næringshager/bedriftsinkubatorer og at en på sikt får en skjev fordeling av type bedrifter.

### **Forslag 2: Offentlige midler som konvertibelt lån/tilskudd**

Dette er en ordning som skal avhjelpe bedriftsetablereres behov for egenkapital. Her går en inn med offentlige midler som skal bli egenkapital for etablererne. Midlene kan kanaliseres via Innovasjon Norge, via de kommunale næringsfondene, eller en kan organisere dette som regionale "tilskuddsfond" (som beskrevet ovenfor). Det offentlige/fondet blir ikke medeier i bedriften, tilskuddet er å anse som bedriftsetablererens egenkapital. Målgruppen er innvandrertablerere (utenlandskfødte, fast bosatte i Norge) som har "mindre avanserte" forretningsideer. Etablereren må ha utarbeidet en forretningsplan som legges fram for et investeringspanel (som overfor). Etablereren får et tilskudd på det beløpet som er hans/hennes egenkapital andel i bedriften. Tilskuddet står i to år. Etter to år vurderes bedriftens utvikling. Om bedriften går bra gjøres tilskuddet om til et lån. Om bedriftsetableringen ikke lykkes, gjøres halvparten av tilskuddet om til lån som vedkommende må betale ned på. Den andre halvparten av tilskuddet anses som tapt. Tilskuddet kan være i størrelsesorden 50 000 - 100 000, og bør indeks justeres med jevne mellomrom. Tilbakebetalingen av hele eller halve lånet vil gjøre at fondet "dreneres" saktere.

*Utfordringer:* Insitamentet for etablereren til å betale tilbake tilskuddet som et lån kan være dårlig. Det vil være vanskelig å definere når bedriften er en suksess. Med regnskapsteknisk hjelp kan bedriften etter angitt tid (for eksempel to år) framstå som mer mislykket enn den i realiteten er for å slippe å betale tilbake lånet. Ordningen vil sannsynligvis være ganske omfattende å administrere og være dyr per tilskudds/lånekunde.

*Vurdering:* En slik ordning må implementeres i et system som kan håndtere det. Regionale tilskuddsfond kan organiseres sammen med regionale såkornfond, eller det kan være en del av Innovasjon Norge sin produktportefølje. En vil da sikre en ordning som kan implementeres i hele landet. En mulighet er å bruke næringshager/inkubatorer eller førstelinjetjenesten i kommunene i utvelgelsesprosessen. Dette vil sikre at ordningen er i et system som har erfaring med vurdering av etablerere og deres ideer. Men en kan risikere at investeringspanelene ser dette som en rekrutteringsmulighet for næringshager/bedrifts-

inkubatorer og at en på sikt får en skjev fordeling av type bedrifter. Konkurransesvridning er et moment i vurderingen av tildeling av midler når dette er rent offentlige midler.

Forslag 1 og 2 har motsatte incentivordninger for etablereren, og vi vil anbefale en ordning som skissert i nr. 1, da incentivene der er sterkere for etablereren. Vi anbefaler ikke at en går videre med disse ordningene i nyttekostanalysen da de ikke oppfyller kravet om at en eksisterende organisasjon skal kunne implementere den relativt raskt. Det vil være behov for en større utredning for å kunne vurdere hvilken organisasjon og administrasjon av ordningen som vil kunne være mest hensiktsmessig.

#### **7.4.2 Nyordning 3: Re-allokering av NAV-midler ("tilskudd")**

*Behov som dekkes:* mangel på egenkapital og midler til overlevelse i planlegnings/oppstartsfasen blant arbeidsledige og andre NAV-brukere. Det vil være en landsdekkende ordning.

NAV tilbyr sine brukere ulike kurs for å kvalifisere brukerne for arbeidsmarkedet. Dette kan i noen tilfeller være kurs ikke passer en persons interesse eller tidligere utdanning, men som vedkommende oppfatter at hun/han må delta på for ikke å miste NAV-støtte. NAV bidrar også med å dekke livsopphold med for eksempel dagpenger. NAV betaler både for kursene og for livsoppholdet. Forslaget går ut på å re-allokere kursmidlene, ikke midlene til livsopphold.

*Forslag:* Kursmidlene settes av direkte til en person som har en forretningside og er motivert for å gå inn i en bedriftsetableringsprosess. NAV har et system for vurdering av forretningsideer for sine dagpenger/arbeidsavklaringspenger. Den estimerte "kurspotten" over en periode på ni måneder for eksempel kr 100 000 kroner disponeres av personen i samarbeid med NAV og en bedriftsrådgiver. Etablereren må sette opp et budsjett, en arbeidsplan med milepæler for bruk av midlene til sin bedriftsetablering. Dette skjer i samarbeid med en NAV-rådgiver og en bedriftsrådgiver. For eksempel kan midlene gå til egenkapital i bedriften (tilskudd), noe til språkopplæring og noe til etablereropplæring.

*Utfordringer:* Det vil være en utfordring å implementere dette i NAV systemet, da dette kan oppfattes til ikke å være i tråd med NAVs virksomhetsidé. Dette vil kreve utstrakt samarbeid mellom offentlige etater og kan være vanskelig å implementere. Det vil også måtte utredes om det i henhold til ESA-regelverket vil

være mulig å gi noe av midlene som tilskudd til egenkapital. Det bør være uproblematisk å anvende midlene på kompetanseheving.

*Vurdering:* Dette ligger nært opp til den eksisterende ordningen beskrevet i kapittel 5.2.4. med den forskjellen at etablereren også får et "tilskudd", altså de re-allokerte kursmidlene samt en tettere oppfølging. Fordelen er sterk ansvarliggjøring av personen, samt god støtte i bedriftsetableringsprosessen med en bedriftsrådgiver "på laget". Det vil til stor del være en re-allokering av eksisterende midler, en vil derfor ikke trenge ytterligere finansiering om en kan bruke det kommunale næringsapparat til bedriftsrådgivningen. Vi anbefaler ikke å gå videre med nyttekost analyse av dette forslaget fordi det vil innebære endringer av regelverket og kreve store endringer i det eksisterende system for å få det implementert.

#### **7.4.3 Nyordning 4: Lån tilpasset islamsk religion**

*Behov som dekkes:* mangel på Islam-vennlige lån i Norge.

*Forslag:* Opprette et system som muliggjør utlån av penger som er i henhold til islamsk religion. I stedet for renter har en ulike typer avgifter ved utlån av penger. I andre land (også ikke-muslimske) er det etablert muslimske banker som låner ut penger til bedriftsetablerere. En norsk ordning bør ta lærdom av disse systemene. I henhold til våre data er det ikke alle muslimer som tolker sin religion så strengt at de ikke opptar "vanlige" banklån. Dette er derfor en ordning som vil omfatte en liten gruppe i Norge, men det er kanskje et tilbud som vil bli tatt imot også av de som nå har vanlige banklån. En slik ordning bør være privat finansiert.

*Utfordringer:* En slik ordning bør være svar på etterspørsel i markedet og kan vanskelig innføres som et resultat av et offentlig initiativ. Det offentlige bør derimot være forberedt på at en slik ordning vil komme, nettopp med utgangspunkt i et behov i markedet. En bør derfor utarbeide et regelverk, eventuelt endring av gjeldene regelverk om det skulle være nødvendig.

*Vurdering:* Denne finansieringsordningen vurderes ikke videre i utredningen. Ordningen vil under rådende omstendigheter omfatte relativt få av de innvandrere som etablerer en levebrødsbedrift i Norge. Her er det markedsmuligheter for kommersielle banker.

#### **7.4.5 Nyordning 5: Kontraktgarantier for eksport**

*Behov som dekkes:* mangel på kontraktgarantier for eksport (små beløp).

*Forslag:* Opprette en eksportlån-ordning for små og mellomstore bedrifter som har som hensikt til å eksportere norske varer til utlandet. Ordningen kan omfatte alle små og mellomstore bedrifter/ nyetablerte bedrifter, men innvandreretablere kan være en prioritert gruppe. En del av forretningsideene til innvandreretablere baseres på kontakter med innvandrers hjemland hvor relevante nettverk ofte er etablert. Eksisterende garantiordninger (norsk Garanti-Institutt for Eksportkreditt) opererer med store beløp og har store og etablerte bedrifter som sin målgruppe. Små nyetablerte bedrifter (eller bedrifter som fortsatt er i etableringsfasen) har ikke tilgang til kontraktsgarantier. Den svenske modellen til ISF kan tas som utgangspunkt. Kontraktsgarantier i forbindelse med eksport kan stilles. Vurdering av konkrete prosjekter baseres på en forretningsplan, eksportpotensial og eventuelle nettverk/kontrakter som gründeren har i et annet land. Maksimalt låne- og garantibeløp settes til kr. 400 000.

*Utfordringer:* I forhold til målgruppen innvandreretablere med levebrødsforetak, vil denne ordningen ha minimal betydning for "det brede lag" av etablerere.

*Vurdering:* En slik ordning kan implementeres innenfor Innovasjon Norge sine systemer. Organisasjonen har allerede erfaring med finansiering av bedrifter med stort eksportpotensial. Tilbudet skal treffe innvandrerentreprenører med relativt lite kapitalbehov. Siden Innovasjon Norge er bredt representert i regionene, skal ordningen være landsomfattende.

Vi anbefaler ikke at ordningen nyttekostanalyseres i vår utredning da den vil være aktuell for svært få bedriftsetablere. Men vi ser at ordningen vil være relativ enkel å implementere i Innovasjon Norge, som et nytt produkt, og en bør vurdere dette.

## 7.6 KONKLUSJON: TRE ORDNINGER SOM NYTTEKOSTNADSANALYSERES

På bakgrunn av dette foreslår vi at følgende tre ordninger nyttekostanalyseres:

1) *Etablerertilskudd*. Dekker behov for egenkapital i etableringsfasen. Det argumenteres for at ordningen korrigerer en relevant markedssvikt og et nødvendig system (Innovasjon Norge) eksisterer.

2) *Dagpenger/arbeidsavklaringspenger*. Dekker behov for levekostnader i etableringsfasen. Det argumenteres for at ordningen korrigerer for en relevant markedssvikt. Et nødvendig system (NAV) eksisterer. Relativt mange etablerere vil kunne ta del av ordningen.

3) *Mikrokreditt*. Denne private ordningen vil ikke måtte ta hensyn til konkurransevridende effekter og krav om markedssvikt og vil derfor kunne favne videre enn offentlige ordninger. Fra samfunnsøkonomisk ståsted minimeres kostnadsside når private aktører er involvert. Per i dag finnes et system som kan kopieres og justeres.

Vi har i dette kapittel vist på diskrepans mellom tilbuds- og etterspørselssiden når det gjelder finansiering av levebrødsbedrifter etablert av innvandrere i Norge. Vi har diskutert hvilke premisser og kriterier en bør legge til grunn ved vurdering av ulike finansieringsordninger. Vi har totalt skissert 11 ordninger som på ulike måter vil møte noen av behovene og kriteriene. *En* ordning kan dekke alle behov og oppfylle alle kriterier. Av disse elleve ordningene har vi foreslått tre ordninger som er noe ulike og som dekker ulike behov som bedriftsetablererne har, og som oppfyller det sett av kriterier vi har satt opp. I neste kapittel nyttekostanalyseres disse.

## 8. NYTTE-KOSTNADSANALYSE AV ULIKE FINANSIERINGSORDNINGER

### 8.1 UTGANGSPUNKT FOR EN NYTTE-KOSTNADSANALYSE

I dette kapitlet vil vi gjennomføre en nytte-kostnadsanalyse (NKA) av 3 mulige finansieringsordninger for innvandrere. En NKA er en sentral del i det vi kan omtale som en samfunnsøkonomisk analyse. I en samfunnsøkonomisk analyse gjennomføres en systematisk vurdering av alle relevante fordeler og ulemper som et tiltak vil ha for samfunnet. Fordelene og ulempene kan være både prissatte (kan måles i kroner) og ikke-prissatte (kan eller bør ikke måles i kroner). I en NKA er det de prissatte konsekvensene (fordelene og ulempene) som står i fokus. En NKA er således en beregning av den nytte og de kostnader (målt i kroner) som et tiltak gir opphav til. Dersom nytten er større enn kostnadene er tiltaket samfunnsøkonomisk lønnsomt. En NKA gir således et godt grunnlag for å kunne vurdere om et tiltak er samfunnsøkonomisk lønnsomt samt om et tiltak fremstår som mer eller mindre lønnsomt for samfunnet enn et annet. Således gir en NKA beslutningstaker et grunnlag for å *rangere* og *prioritere* mellom alternative tiltak. Finansdepartementet (2005) gir en grundig innføring i hvordan en NKA skal gjennomføres, og Senter for statlig økonomistyring (2010) gir en relativt kortfattet og pedagogisk fremstilling av bruken av dette verktøyet.

Når det skal gjennomføres en samfunnsøkonomisk analyse av et tiltak (i dette tilfellet en finansieringsordning), vil utgangspunktet være å klargjøre målsettingen med ordningen. Her er målsettingen å få flere innvandrere til å etablere levedyktige bedrifter slik at de kan bidra til økt verdiskaping i Norge. Dette kan bl.a. bidra til at statens utbetalinger av trygder (uføretrygd eller arbeidsløshetsstrygd) kan reduseres.

En ordning innrettet mot å få til flere bedriftsetableringer blant innvandrere, kan betraktes som samfunnsøkonomisk lønnsom dersom samfunnets nytte av ordningen overstiger samfunnets kostnader (ressursoppofringer) ved å tilby ordningen. Dersom deler av kostnadene ved finansieringsordningen eksempelvis er økonomiske tap for private eller offentlige aktører i utlandet, skal ikke disse økonomiske tapene tas med i det samfunnsøkonomiske regnskapet på andre måter enn å synliggjøre tapet.

Den største utfordringen i en NKA vil være å kvantifisere nyttesiden. Slik vi ser det vil den samfunnsøkonomiske nytten av en gitt finansieringsordning kunne knyttes til følgende:<sup>17</sup>

- Økt verdiskaping.
- Reduksjon i offentlige ytelser gjennom NAV.

En viktig effekt av en finansieringsordning er at denne bidrar til at en bedrift etableres og at denne bedriften bidrar til økt verdiskaping i landet. Når det gjelder økt verdiskaping ved at en ny virksomhet etableres, skal den samfunnsøkonomiske nytten av dette settes lik brutto produksjonsverdi av virksomheten (virksomhetens bidrag til økning i brutto nasjonalprodukt; BNP). Det er vanlig å anta at brutto produksjonsverdi består av tre virkningsnivå:

- *Direkte* virkninger. Virksomhetens bruttoprodukt (merverdien skapt i virksomheten).
- *Indirekte* virkninger. Virkninger på verdiskapingen hos underleverandører.
- *Induserte* virkninger. Virkninger på privat og offentlig konsum av de direkte og indirekte virkningene.

Dersom vi splitter verdiskapingen på ulike "regnskapsposter", består den av følgende elementer:

- Lønn til ansatte.
- Offentlige skatter og avgifter.
- Kapitalkostnader.
- Overskudd til eierne.

Som det fremgår av det ovenstående er det kun en del av verdiskapingen som tilfaller staten i form av økte inntekter. I et samfunnsøkonomisk regnskap skal imidlertid hele verdiskapingen tas med. En annen viktig effekt av at innvandrere klarer å etablere nye virksomheter, er at dette kan bidra til å redusere utbetalingen av ulike offentlige trygder, avhengig av etablererens nåsituasjon (jf. figur 3 i kapittel 7). Den samfunnsøkonomiske virkningen av dette skal i følge Finansdepartementet (2005) settes til 20 % av de reduserte utbetalinger dersom etableringen er med på å fortrenge andre fra arbeidsmarkedet slik at reduserte trygdeutbetalinger til innvandrere blir oppveid av økte trygdeutbetalinger til

---

<sup>17</sup> Punktene her er i stor grad basert på diskusjoner av Agenda Kaupang i IMDi (2010).

andre. Dersom etableringen ikke gir slike fortrenningseffekter, noe som vi antar her, skal reduksjonen i trygdeutbetalinger tas med i analysen som en reell samfunnsøkonomisk besparelse. Vi antar at de bedriftsetableringene vi her operer med ikke fortrenger andre fra arbeidsmarkedet, slik at reduksjon i trygdeutbetalinger i sin helhet tas med i det samfunnsøkonomiske regnskapet. For bedrifter som oppnår et skattbart overskudd er selskapsskatten på 28 %.

Økt verdiskaping og reduserte utbetalinger av eksempelvis sosiale ytelser, kan i prinsippet kvantifiseres i kroner. Nyttten av at flere innvandrere kommer ut i arbeidslivet (her: næringslivet) har også en del sider som er vanskelig å kvantifisere, men som allikevel skal trekkes inn i et samfunnsøkonomisk regnestykke. Dette vil eksempelvis være nytten av bedre integrering samt nytten av at innvandrerne gjennom å få utnyttet sitt potensial får et forbedret selvbylde. På minussiden kan nytttetapet for de som mislykkes med en etablering være en relevant ikke-kvantifiserbar virkning. En annen mer indirekte effekt av finansieringsordningene er at en evaluering av ordningene vil kunne føre til at det offentlige etter hvert er i stand til å iverksette mer treffsikre tiltak overfor innvandrere som ønsker å etablere egen virksomhet.

## **8.2 VIRKNINGER FOR ULIKE AKTØRER**

Med utgangspunkt i det ovenstående, vil vi sette opp en tabell som oppsummerer sentrale nytte- og kostnadsvirkninger av en gitt finansieringsordning. I tabellen har vi skilt mellom virkninger på personnivå (innvandrere som etablerer et foretak), på kommunenivå og på statlig nivå (statskassen) samt for nasjonen samlet (samfunnsøkonomiske virkninger). Samfunnsøkonomiske virkninger vil da i prinsippet være summen av virkninger for alle som på en eller annen måte berøres. Vi har ikke skilt mellom type ordning, da effektene av en vellykket bedriftsetablering vil være mye de samme uavhengig av type ordning.

Som det fremgår av Tabell 9, så kan nytten for innvandrere etablererene kvantifiseres som økte inntekter. En ikke-kvantifiserbar virkning vil være forbedret selvbylde, bedre norskkunnskaper og muligens nytten av en bedre integrering i det norske samfunnet. Det siste er usikkert da det avhenger av hvilken kundegruppe virksomheten retter seg mot. På kostnadssiden vil eventuelle investeringer fra egen lomme komme, samt eventuelle sosiale belastinger dersom etableringen ikke skulle lykkes. Dersom virksomheten kun retter seg mot innvandreregrupper, kan vi også si at dårligere integrering kan være en kostnad dersom alternativet



eksempelvis hadde vært et ordinært ansettelsesforhold i en noen større privat eller offentlig virksomhet.

Primærkommunene vil ha en kvantifiserbar nytte gjennom flere arbeidsplasser, muligens flere innbyggere og eventuelt økte skatteinntekter og en potensiell ikke-kvantifiserbar nytte gjennom en styrking av samarbeid og bedre nettverk mellom aktører. På kostnadssiden må vi sette opp utgifter til nødvendig etablerer-opplæring og en mulig ulempe knyttet til at noen etableringer kan føre til at det dannes etniske enklaver og/eller en etnisk økonomi i den offisielle økonomien. Vi tar med dette siste da det er en mulighet for dette, og da vi ikke har dokumentasjon for at det ikke kan skje.

Staten (statskassen) vil ha en klar nytte av flere bedriftsetableringer blant innvandrere dersom dette reduserer offentlige ytelser til denne gruppen. Ellers vil kostnader være mulige utgifter til etablereropplæring samt eventuelle offentlige tilskudd ved finansieringsordningene. Når det gjelder statskassen kan vi ikke se at det er aktuelt med ikke-kvantifiserbare virkninger.

**Tabell 9 Nytte og kostnader for ulike grupper av en finansieringsordning for innvandrere som ønsker å etablere egen virksomhet.**

Virkninger for:		Virkninger av en finansieringsordning	
Innvandrerne	Nytte	Kvantifiserbar	Økte inntekter.
		Ikke-kvantifiserbar	Forbedret selvbilde gjennom utnyttelse av eget potensial. Bedre integrering? Bedre norskkunnskaper.
	Kostnader	Kvantifiserbar	Eventuelle investeringskostnader. Kostnader ved en konkurs.
		Ikke-kvantifiserbar	Belastningen ved ikke å lykkes.
Kommunene	Nytte	Kvantifiserbar	Økte skatteinntekter. Flere arbeidsplasser. Flere innbyggere.
		Ikke-kvantifiserbar	Styrking av samarbeid og nettverk blant aktører. Introduksjon av nye varer og tjenester.
	Kostnader	Kvantifiserbar	Utgifter til etablereropplæring.
		Ikke-kvantifiserbar	Ingen spesielle hvis det ikke dannes etniske enklaver og/eller en etnisk økonomi.
Statskassen	Nytte	Kvantifiserbar	Reduksjon i ytelser til målgruppen. Skatteinntekter.
		Ikke-kvantifiserbar	Ingen.
	Kostnader	Kvantifiserbar	Utgifter til etablereropplæring. Utbetalte statlige tilskudd. Tap på utlån.
		Ikke-kvantifiserbar	Ingen.
Samfunnet	Nytte	Kvantifiserbar	Økt verdiskaping. Endring skattekostnader.
		Ikke-kvantifiserbar	Effekt av forbedret selvbilde gjennom utnyttelse av eget potensial. Effekt av bedre integrering. Introduksjon av nye varer og tjenester Flere internasjonale forbindelser. Positivt forbilde for andre innvandrere.
	Kostnader	Kvantifiserbar	Alle kostnader for norske aktører ved ordningen.
		Ikke-kvantifiserbar	Mulige tapere blant dem som ikke lykkes. Mulig fortrengning av andre virksomheter. Mulig etablering av etniske enklaver som hindrer integrasjon og/eller fører til en parallell etnisk økonomi.

Når det gjelder virkninger for samfunnet, er dette i prinsippet nettovirkningen for alle berørte grupper. På nyttesiden vil økt verdiskaping og reduserte skatte-

kostnader (på grunn av reduksjon i utbetalte offentlige ytelser) være de kvantifiserbare størrelsene. Som vi har redegjort for ovenfor, vil det også være en rekke ikke-kvantifiserbare forhold (forbedret selvbylde og forbylde for andre, bedre integrering, nye varer og tjenester, mer innvandring m.m.) som bør tas inn som en nyttevirkning av at flere innvandrere etablerer selvstendige virksomheter.<sup>18</sup> Samfunnets kostnader vil da være alle utgifter som *norske* aktører påføres ved en gitt finansieringsordning, samt en mulig ikke-kvantifiserbar kostnad dersom flere innvandrere etableringer medfører fortregning av andre virksomheter og etablering av etniske enklaver som hindrer integrasjon og/eller fører til en etnisk økonomi på siden av den norske. Det kan også være en fare for at det skapes tapere blant noen av dem som ikke lykkes med etableringen.

### 8.3 FINANSIERINGSORDNINGER SOM ANALYSERES

I nytte-kostnadsanalysen vil vi, som redegjort for i kapittel 7.5, se på følgende ordninger:

*Ordning 1:* Etablerertilskudd med ny målgruppe (1a) eller en egen storbypott (1b).

*Ordning 2:* Økt bruk av dagpenger og arbeidsavklaringspenger hos NAV til livsopphold under etablering.

*Ordning 3:* Mikrokredittlån.

Etablerertilskudd med ny målgruppe (1a) innebærer at innvandrere etablerere blir en prioritert gruppe innenfor eksisterende ordning med etablerertilskudd i Innovasjon Norge. Det settes et måltall på at 10 % av tilskuddene skal gå til innvandrere etablerere, med tilhørende krav om en kvinneandel på 50 %. Maksimalt tilskudd settes til 400 000 kr. Etablerertilskudd med egen storbypott (1b) skal benyttes i de områdene hvor de fleste innvandrere er bosatt i Norge. Det avsettes 6 mill. kr til Oslo, Akershus og Buskerud, 3 mill. kr til Østfold og Vestfold, 2,5 mill. kr til Sør-Trøndelag (Trondheim), 2,5 mill. kr til Hordaland (Bergen) og 2,5 mill. kr til Rogaland (Stavanger). Maksimalt tilskudd settes til 400 000 kr.

I 2011 gav Innovasjon Norge om lag 161 mill. kr. i etablerertilskudd til 580 tilskuddsmottakere. Gjennomsnittlig tilskudd var da om lag 275 000 kr. En ramme på 10 % (ordning 1a), eller en pott på vel 16 mill. kr (ordning 1b), gir da mulighet til å gi tilskudd til ca. 60 etablerere med samme gjennomsnittsbetrag som i 2011.

---

<sup>18</sup> I og med at Norge mangler arbeidskraft i flere sektorer, betrakter vi økt arbeidsinnvandring som nyttig for samfunnet.

Når det gjelder økt bruk av dagpenger og arbeidsavklaringspenger til bedriftsetablerere, innebærer dette at eksisterende ordning benyttes langt mer aktivt av NAV for å støtte personer som er i en bedriftsetableringsprosess. Ordningen kombineres med sterkere oppfølging av etablereren av en bedriftsrådgiver, eventuelt gjennom Innovasjon Norges mentorordning. Det settes også et krav om deltakelse på etablererkurs. I 2011 er det i følge NAV om lag 20 000 arbeidsledige innvandrere i Norge. Vi estimerer at det per i dag er om lag 1 % av disse som har fått arbeidsavklaringspenger mens de er i en bedriftsetableringsfase. Vi legger til grunn at NAV setter et måltall på at 2 % (400 personer) skal få et slikt tilbud, og at halvparten av disse (200 personer) lykkes med etableringen.

I forhold til mikrokredittlån legges det til grunn at ordningen utvides og blir landsomfattende. Det opprettes seks fond; Oslo 3 mill. kr, Østlandet 3 mill. kr, Sørlandet 2 mill. kr, Vestlandet 2 mill. kr, Midt-Norge 2 mill. kr og Nord-Norge 2 mill. kr. Et samlet fond på 14 mill. kr, gir med utgangspunkt i erfaringene fra etablert mikrokredittordning i Cultura Bank, mulighet til årlig å innvilge 140 nye lån á 100 000 kr. (100 000 kroner oppgis å være gjennomsnittsbetrag i Cultura Bank).

#### **8.4 FORUTSETNINGER FOR ANALYSEN**

For å kunne gi svar på virkningene knyttet til økte inntekter for innvandrerne, økt verdiskaping for samfunnet samt reduserte utbetaling av ytelser fra NAV, står følgende spørsmål sentralt:

- Hvor mange bedrifter etableres som ellers ikke ville blitt etablert, og hvor stort tilskudd/lån er knyttet til hver etablering?
- Hvor mange sysselsetter disse bedriftene?
- Hvor lang levetid har etableringen?
- Hvor stor verdiskaping bidrar en ny bedriftsetablering med?
- Hvor stort bortfall av offentlige trygdeytelser kan en forvente ved en bedriftsetablering?
- Hvor store vil oppstarts- og de løpende administrasjonskostnadene bli?
- Hvilke andre kostnader vil påløpe?

Når det gjelder hvor mange bedrifter som blir etablert som en direkte konsekvens av en gitt finansieringsordning, er dette et vanskelig spørsmål. Her må vi i stor

grad basere oss på skjønnsmessige vurderinger, informasjon fra intervjuer med innvandrere etablere og personer i det offentlige virkemiddelapparatet samt statistikk over antall årlige bedriftsetableringer foretatt av innvandrere. I praksis vil de midler som stilles til rådighet ved de ulike ordningene samt forventet gjennomsnittlig ytelse (tilskudd eller lån), jf. kapittel 8.3, legge et tak på hvor mange bedrifter som årlig kan etableres. Vi legger til grunn at det ved ordning 1a og 1b årlig etableres henholdsvis 60 nye foretak. Disse får et gjennomsnittlig tilskudd på 275 000 kr. Ved ordning 2 etableres det årlig 200 nye foretak og ved ordning 3 etableres 140 nye foretak. Ved ordning 2 er utgiftene null, i og med at det er snakk om alternativ bruk av dag- og arbeidsavklaringspenger. Ved ordning 3 settes gjennomsnittlig lånebeløp til 100 000 kr og det forutsettes 10 % tap på utlånsporteføljen.<sup>19</sup>

Når det gjelder antall sysselsatte i innvandrerbdrifter, varierer naturlig nok dette mye. Hvis vi ser på etablerte foretak generelt, viser statistikk at de i gjennomsnitt har 0,83 ansatte pr. foretak i tillegg til innehavers arbeidsinnsats. Da man ikke har kunnskaper om innehaveren jobber hel- eller deltid i egen virksomhet, anslår Agenda Kaupang i IMDi (2010) at en rimelig forutsetning kan være å regne med kun en sysselsatt pr. foretak (inkl. innehaver). Vi antar at de jobber fulltid slik at det er snakk om ett årsverk. Dette forefaller å være et rimelig anslag med tanke på at majoriteten av bedriftene er levebrødsbedrifter. Anslagene over sysselsatte er basert på statistikk fra SSB fra 2008 og 2009 over antall ansatte i personlig eide foretak der rolleinnehaver er innvandrere. Agenda Kaupang (2010) argumenterer i IMDi (2010) videre for at en etablering i gjennomsnitt har en sysselsettingsvirkning i 3 år. Dette anslaget er basert på statistikk fra SSB over overlevelse i personlig eide foretak etablert i 2002 med eier som er innvandrere samt overlevelse i aksjeselskap etablert i 2004 med eiere fra land i gruppe 2 (Asia, Afrika, Latin-Amerika, Oseania (unntatt Australia og New Zealand) og Europa utenom EU/EØS)).

Når det gjelder levetiden til en bedrift vil denne naturlig nok variere betydelig. Basert på statistikk fra SSB med utgangspunkt i bedriftsetableringer i 2004 (jf. <http://www.ssb.no/fordem/>) er det kun om lag halvparten av nyetablerte bedrifter som overlever sitt første driftsår. Med utgangspunkt i årlige overlevelseshaster til de etablerte bedrifter i 2004 over en 5 års periode, har vi estimert forventede overlevelseshaster over en 10 års periode. Vi setter da

---

<sup>19</sup> Tallene for mikrokredittordningen er basert på informasjon fra Cultura Bank. Bankens tap dekkes av norsk garantifond, og det Norske garantifondet får dekket 75 % av bankens tap via et Europeisk garantifond. Således er det kun 25 % av tap på utlån som belastes det norske garantifondet.

analyseperioden til 10 år, og de estimerte overlevelsesratene benyttes til å beregne antall bedrifter som overlever hvert av de første 10 årene. Se for øvrig Tabell 10.

I IMDi (2010) gjøres det også anslag på hvor stor *verdiskaping* en nyetablering i gjennomsnitt innebærer. Det antas at flertallet av nyetableringer, i hvert fall i starten, ikke gir grunnlag for økt inntekt ut over utgifter til nødvendig livsopphold slik at det vil være rimelig å beregne verdiskapingen pr. sysselsatt med utgangspunkt i størrelsen på introduksjonsstønad. Denne var høsten 2011 på 13 202 kr pr. måned.<sup>20</sup> Dette vil i prinsippet tilsvare direkte produksjonsvirkninger. Hvis vi også inkluderer de indirekte og induserte virkningene, kan det med utgangspunkt i de forutsetninger som legges til grunn i IMDi (2010), anslås at gjennomsnittlig årlig verdiskaping pr. årsverk vil være ca. 170 000 kr. Det presiseres at dette er et svært usikkert tall. Med utgangspunkt i en gjennomsnittlig sysselsettingsvirkning i om lag 3 år, innebærer dette at en nyetablert innvandrersbedrift i gjennomsnitt øker verdiskapingen med 510 000 kr.

Vi anser imidlertid *ikke* det ovenstående som et godt anslag på verdiskapingen i levebrødsbedrifter siden nyankomne flyktninger ikke er hovedmålgruppen for stimulering av bedriftsetableringer og siden verdiskapingen vil variere svært mye mellom bedrifter. Vi har derfor valgt å anslå forventet verdiskaping ut fra nedre og en øvre grense, der nedre grense settes til nødvendig verdiskaping for at eieren skal kunne ta ut lønn som er større enn fattigdomsgrensen i Norge.<sup>21</sup> Vi har lagt til grunn en nedre grense for verdiskaping på 154 000 kr, siden mange av innvanderne er i byene der fattigdomsgrensen er høyere enn i mer perifere strøk. Øvre grense settes til første innslag for toppskatt, som i 2011 er 471 000 kr. Som et gjennomsnitt har vi benyttet en verdiskaping pr. årsverk på 312 000 kr. Vi antar at verdiskapingen er 20 % høyere for bedrifter som etableres ved ordning 1 og 10 % lavere for bedrifter som etableres ved ordning 2. Dette fordi IN i teorien skal fokusere på de mest lønnsom/innovative bedrifter mens NAV i mindre grad vil gjøre slike prioriteringer.

Det er rimelig å anta at undersysselsettingen innenfor gruppen innvandrere er relativt stor, noe som bekreftes av SSB (2010). Det er derfor ikke urimelig å anta at

---

<sup>20</sup> Introduksjonsstønad erstatter sosialhjelp som inntekt for nyankomne flyktninger. Stønaden er på årsbasis lik to ganger folketrygdens grunnbeløp (G), 158 432 kr f.o.m. 1. mai 2011. Det tilsvarer 13 202 kr pr. måned.

<sup>21</sup> Fattigdomsgrensen for en person i Norge anslås av SSB i 2011 til ca. 120 000 kr, varierende mellom regioner.

en betydelig del av verdiskapingen i form av lønn/overskudd ved etablering av innvandrerbudrifter innebærer en reduksjon i offentlige ytelser i form av sosialhjelp og arbeidsledighetstrygd. Reduksjonen i offentlige ytelser trenger ikke kun å være ytelser til etablereren og den/de som ansettes i bedriften. Noe av reduksjonen vil også kunne knyttes til reduserte offentlige ytelser til ansatte som overtar jobbene deres, ofte i flere ledd. Vi har, ut fra inntektsstatistikk fra SSB, (viktigste inntektskilder til førstegenerasjons innvandrere i 2001), anslått at en "gjennomsnittsinnvandrer" mottar ca. 26 000 kr i årlig i sosialhjelp og arbeidsledighetstrygd (målt i 2012-kroner).<sup>22</sup> Vi antar at reduksjonen er 50 % lavere for budrifter som etableres ved ordning 1a og 1b og 50 % høyere for budrifter som etableres ved hjelp av ordning 2. Grunnen til dette er arbeidsledige sannsynligvis er underrepresentert blant de som søker tilskudd fra IN mens alle som benytter seg av NAVs tilbud i utgangspunkt er mottakere av sosial støtte. Derfor vil likt antall etableringer føre til betydelig større reduksjon i offentlige utbetalinger (dvs. større samfunnsøkonomisk lønnsomhet) i det siste tilfelle.

Når det gjelder oppstarts- og administrasjonskostnader ved de ulike ordningene, har vi lagt til grunn at et administrativt årsverk koster 650 000 kr. Dette inkluderer lønn og sosiale kostnader samt et påslag for overhead. Oppstartskostnadene vil være noe forskjellig for de ulike ordningene. I to av ordningene stilles det også krav om at etablereren må gjennomføre et etablereropplæringskurs, og i forhold til ordningen gjennom NAV legges det også til grunn at etablereren skal ha tilgang til en mentor. Dette er kostnader som må tas med i regnestykket. I forhold til oppstarts- og administrasjonskostnader har vi lagt til et ressursbehov (markedsføring og opplæring m.m.) på 2, 5 og 6 årsverk for henholdsvis ordning 1a og b, 2 og 3. Årlig ressurser til administrasjon av ordningene (saksbehandling og oppfølging) har vi satt til 2, 4, 0,5 og 6 årsverk for henholdsvis ordning 1a, 1b, 2 og 3. I forhold til andre kostnader har vi forutsatt at ordning 2 og 3 krever at etablereren gjennomfører etablereropplæring. Vi legger til grunn at et kurs koster 300 000 kr og at det i gjennomsnitt er 12 deltakere på kurset; dvs. at kostnader pr. etablerer er 25 000 kr. Ordning 2 innebærer at etablereren skal ha kontakt med en mentor. Vi antar her at kostnadene i gjennomsnitt er 40 000 kr pr. etablerer.<sup>23</sup>

Nytte-kostnadsanalysen gjennomføres med utgangspunkt i ett "årskull". Det vil si at vi kun analyser samfunnsøkonomisk lønnsomhet av de bedriftsetableringene

---

<sup>22</sup> Jf. [http://www.ssb.no/vis/magasinet/slik\\_lever\\_vi/art-2004-10-08-01-gammel.html](http://www.ssb.no/vis/magasinet/slik_lever_vi/art-2004-10-08-01-gammel.html).

<sup>23</sup> Vi legger til grunn tilsvarende mentorordning som tilbys av Innovasjon Norge, jf. <http://innovasjon Norge.no/grunder/Radgivning/Trenger-du-en-mentor/>. Maksimalt kostnader som dekkes her er 50 000 kr.

som finner sted første år. Dersom vi antar at det vil etableres et tilsvarende antall bedrifter de påfølgende år, vil det samfunnsøkonomiske regnskapet for disse se omtrent likt ut med de samme forutsetningene. For "årskullene" fra og med år 2, vil imidlertid oppstartskostnader falle bort slik at lønnsomheten, alt annet likt, blir noe bedre enn ved første kull.

Med utgangspunkt i det ovenstående kan de forutsetninger som legges til grunn for analysen av våre forslag til "nye" finansieringsordninger oppsummeres som følger:

**Tabell 10 Oppsummering av forutsetninger som legges til grunn ved den samfunnsøkonomiske analysen av nye finansieringsordninger.**

	Etablerer-tilskudd (ny målgruppe)	Etablerer-tilskudd (storbypott)	Alternativ bruk av dag- og arbeidsavklaringspenger hos NAV	Mikrokredittordning
Antall årlige etableringer	60		200	140
Sysselsetting pr. etablering (årsverk)	1			
Overlevelsesrater	Beregnet ut fra tall fra SSB <sup>24</sup> . Andel bedrifter som overlever de første 10 år blir: 1 år (54 %), 2 år (45 %), 3 år (39 %), 4 år (35 %), 5 år (32 %), 6 år (30 %), 7 år (28 %), 8 år (26 %), 9 år (24 %) og 10 år (23 %).			
Verdiskaping pr. årsverk	374 400 kr	374 400 kr	280 800 kr	312 000 kr
Gjennomsnittlig årlig reduksjon i offentlige ytelser pr. etablering	13 000 kr	13 000 kr	39 000 kr	26 000 kr
Offentlige tilskudd pr. etablering	275 000 kr		0 kr	0 kr
Oppstartskostnader	1,3 mill. kr (2 årsverk)		3,25 mill. kr (5 årsv)	3,9 mill. kr (6 årsverk)
Administrasjonskostnader	1,3 mill. kr (2 årsverk)	2,6 mill. kr (4 årsverk)	0,33 mill. kr (0,5 årsverk)	3,9 mill. kr (6 årsverk) <sup>25</sup>
Kostnader til etablerer-opplæring pr. kursdelt.	0 kr		25 000 kr	
Kostnader til mentor pr. etablerer	0 kr		40 000 kr	0 kr
Analyseperiode <sup>26</sup>	10 år			
Kalkulasjonsrente	4,5 %			
Skattekostnader	20 %			

<sup>24</sup> Jf. <http://www.ssb.no/fordem/tab-2011-11-25-01.html>.

<sup>25</sup> Fra dette beløpet kan det årlig trekkes 200 € pr. innvilget lån. Dette tilsvarer om lag 0,21 mill. kr.

<sup>26</sup> Nytte og kostnader som oppstår etter 10 år tas ikke med i regnestykket. Ut fra våre forutsetninger er om lag 23 % av bedriftene som etableres i år 0 i live etter 10 år.



## 8.5 VURDERING AV SAMFUNNSØKONOMISK LØNNSOMHET

Med utgangspunkt i forutsetningene gitt i kapittel 8.2 og kapittel 8.3, kan vi sette opp en oversikt over forventede kostnader, nytte og samfunnsøkonomisk lønnsomhet av de aktuelle finansieringsordningene. Vi tar først utgangspunkt i de eksisterende finansieringsordninger, jf. Tabell 11, før vi analyserer våre forslag til "nye" finansieringsordninger.

### 8.5.1 Samfunnsøkonomisk lønnsomhet av eksisterende finansieringsordninger

I dag finnes det 4 ordninger som innvandrere kan benytte for å finansiere en bedriftsetablering. Dette er:

- Etablerertilskudd fra Innovasjon Norge.
- Kommunale næringsfond.
- Dag- og arbeidsavklaringspenger gjennom NAV.<sup>27</sup>
- Mikrokreditt gjennom Cultura Bank.

De forutsetningene som legges til grunn for analysen er de samme som i Tabell 10 med unntak av følgende:

Antall årlige bedriftsetableringer er 29 (etablerertilskudd), 15,5 (kommunale næringsfond), 50 (NAV) og 100 (mikrokreditt). Offentlige tilskudd pr. etablering er 63 550 kr for kommunale næringsfond. Ordningene har ingen oppstartskostnader (etablerte ordninger). Administrasjonskostnader settes til 1 årsverk (etablerertilskudd), ½ årsverk (kommunale næringsfond), ½ årsverk (NAV) og 3 årsverk (mikrokreditt).

Ut fra det ovenstående har vi oppsummert den samfunnsøkonomiske analysen av de 4 eksisterende finansieringsordningene i Tabell 11.

---

<sup>27</sup> De som får benytte dag- eller arbeidsavklaringspenger fra NAV i en bedriftsetableringsfase, må i tillegg ha annen finansiering for å gjennomføre de investeringer som bedriftsetableringen krever.

**Tabell 11 Samfunnsøkonomisk lønnsomhet av eksisterende finansieringsordninger for innvandrere. Tall i mill. 2011 kroner.**

	Etablerer-tilskudd	Kommunale næringsfond	NAV	Mikrokreditt
Prissatte virkninger				
Økt verdiskaping	35,1	13,4	45,4	100,9
Reduksjon i trygder	2,4	1,3	6,3	8,4
Reduserte skattekostnader	0,5	0,3	1,3	1,7
Sum nytte	38,0	15,0	53,0	111,0
Oppstartskostnader	-	-	-	-
Administrasjonskostnader	0,7	0,3	0,3	2,0
Økning offentlige utgifter	8,0	1,0	-	0,3
Kostnader etablereropplæring	-	-	-	2,5
Kostnader mentor	-	-	-	-
Andre utgifter	-	-	-	-0,2
Økte skattekostnader	1,7	0,3	0,1	0,9
Sum kostnader	10,4	1,6	0,4	5,5
Netto nåverdi	27,6	13,4	52,6	105,6
Netto nåverdi pr. budsjettkrone (kroner)	3,2	10,2	161,9	23,2
Ikke prissatte virkninger	<p><i>Nytte:</i>                      Forbedret selvbilde for de som lykkes.                      Bedre integrering.                      Positivt forbilde for andre innvandrere.                      Introduksjon av nye varer og tjenester.                      Flere internasjonale forbindelser.</p> <p><i>Kostnader:</i>                      Skaper "tapere" av de som ikke lykkes.                      Mulig fortrenkning av andre virksomheter.                      Mulig etablering av etniske enklaver som hindrer integrasjon og/eller fører til en parallell etnisk økonomi.</p>			
Usikkerhetsvurdering	Det er betydelig usikkerhet knyttet til spesielt nyttevurderingene, men ordningenes administrasjonskostnader er også delvis beheftet med usikkerhet.			
Samlet vurdering av samfunnsøkonomisk lønnsomhet	På tross av usikkerheten vurderer vi alle ordningene som samfunnsøkonomisk lønnsomme isolert betraktet. NAV-ordningen betinger imidlertid at annen finansiering kommer i tillegg.			

Som det framgår av Tabell 11 innebærer våre forutsetninger at alle finansieringsordningene fremstår som samfunnsøkonomisk lønnsomme. Mikrokredittordningen har størst netto nåverdi og gir også høyest netto nåverdi pr. budsjettkrone, når vi ser bort fra NAV-ordningen som imidlertid krever annen finansiering i tillegg til dag- eller arbeidsavklaringspenger og er således ikke direkte sammenlignbar med de andre. Vi gjør oppmerksom på at en endring av forutsetningene vil kunne innebære til dels betydelige endringer i den estimerte samfunnsøkonomiske lønnsomheten.

### **8.5.2 Samfunnsøkonomisk lønnsomhet av nye finansieringsordninger**

Når det gjelder de "nye" finansieringsordningene; etablerertilskudd (ny målgruppe), etablerertilskudd (storbypott), alternativ bruk av dag- og arbeidsavklaringspenger hos NAV og mikrokredittlån, så er den samfunnsøkonomiske lønnsomheten av disse ordningene anslått i Tabell 12 med utgangspunkt i de forutsetningene vi tidligere har redegjort for.

**Tabell 12 Samfunnsøkonomisk lønnsomhet av nye finansieringsordninger for innvandrere. Tall i mill. 2011 kroner.**

	Tilskudd (egen målgruppe)	Tilskudd (storby-pott)	NAV (dag- og arbeidsavklarings-penger)	Mikro-kredittlån
Prissatte virkninger				
Økt verdiskaping	72,7	72,7	181,7	141,3
Reduksjon i trygder	5,0	5,0	25,2	11,8
Reduserte skattekostnader	1,0	1,0	5,0	2,4
Sum nytte	78,7	78,7	212,0	155,4
Oppstartskostnader	1,3	1,3	3,3	3,9
Administrasjonskostnader	1,3	2,6	0,3	3,9
Økning offentlige utgifter	16,5	16,5	-	0,4
Kostnader etablereropplæring	-	-	5,0	3,5
Kostnader mentor	-	-	6,0	-
Andre utgifter	-	-	-	-0,2
Økte skattekostnader	3,8	4,1	2,9	2,3
Sum kostnader	22,9	24,5	17,5	13,7
Netto nåverdi	55,8	54,3	194,5	141,7
Netto nåverdi pr. budsjettkrone (kroner)	2,9	2,7	13,3	12,4
Ikke prissatte virkninger	<p><i>Nytte:</i>                      Forbedret selvbilde for de som lykkes.                      Bedre integrering.                      Positivt forbilde for andre innvandrere.                      Introduksjon av nye varer og tjenester.                      Flere internasjonale forbindelser.</p> <p><i>Kostnader:</i>                      Skaper "tapere" av de som ikke lykkes.                      Mulig fortregning av andre virksomheter.                      Mulig etablering av etniske enklaver som hindrer integrasjon og/eller fører til en parallell etnisk økonomi.</p>			
Usikkerhetsvurdering	Det er betydelig usikkerhet knyttet til spesielt nyttevurderingene, men også ordningenes oppstarts- og administrasjonskostnader er beheftet med usikkerhet.			
Samlet vurdering av samfunnsøkonomisk lønnsomhet	På tross av usikkerheten vurderer vi alle ordningene som samfunnsøkonomisk lønnsomme isolert betraktet. NAV-ordningen betinger imidlertid at annen finansiering kommer i tillegg.			

Som det fremgår av Tabell 12 fremstår alle ordningene som samfunnsøkonomisk lønnsomme med våre forutsetninger. Mikrokredittlån ordningen sammen med alternativ bruk av dag- og arbeidsavklaringspenger har høyest netto nåverdi med henholdsvis 142 mill. kr og 195 mill. kr. I og med at NAV-ordningen krever at etablereren har annen finansiering i tillegg, er imidlertid denne ordningen ikke direkte sammenlignbar med de andre ordningene. Etablerertilskudd gjennom egen målgruppe har lavest netto nåverdi med 29 mill. kr. Forskjellen mellom de to ordningene med etablerertilskudd ligger i at administrasjonskostnadene vil være større med ordning 1b (storbypott) enn med ordning 1a (egen målgruppe). Mikrokredittordningen fremstår svært lønnsom spesielt på grunn av lave kostnader (EU-fondet tar det meste av tapene). Når vi ser på netto nåverdi pr. budsjettkrone, blir bildet det samme.

Det er naturlig nok betydelig usikkerhet knyttet til våre beregninger, da de baseres på en rekke forutsetninger som kan diskuteres. Derfor kan det være nyttig å gjennomføre en enkel følsomhetsanalyse på et par av de forutsetningene vi legger til grunn.

Vi skal derfor beregne hvor mange årlige etableringer de ulike ordningene minst må ha for at ordningene kan sies å være samfunnsøkonomisk lønnsomme, samt hvordan ordningenes samfunnsøkonomiske lønnsomhet (netto nåverdi) påvirkes dersom verdiskapingen pr. bedriftsetablering reduseres. Vi gjør følsomhetsanalysen kun partielt. Resultatet av beregningene vises i Tabell 13.

**Tabell 13 Følsomhetsanalyse på antall bedriftsetableringer og størrelsen på årlig verdiskaping.**

Type ordning	Antall årlige etableringer nødvendig for at ordningen er samfunnsøkonomisk lønnsom	Netto nåverdi ved verdiskaping tilnærmet lik fattigdomsgrensen
<b>1a)</b> Tilskudd (Egen målgruppe)	18	19 mill. kr
<b>1b)</b> Tilskudd (Storbypott)	19	17 mill. kr
<b>2)</b> NAV (Dag- og arbeidsavklaringspenger)	17	103 mill. kr
<b>3)</b> Mikrokredittlån	13	70 mill. kr

Som det fremgår av tabellen, trengs det kun 18 vellykkede bedriftsetableringer pr. år for at ordningen med å innføre en egen målgruppe (innvandrere) i etablerer-

tilskuddsordningen skal bli samfunnsøkonomisk lønnsom. Tilsvarende antall bedriftsetableringer for etablerertilskuddsordningen med en storbypott er 19.

Videre ser vi at samfunnsøkonomisk lønnsomhet (netto nåverdi) reduseres betraktelig dersom verdiskapingen pr. etablering reduseres ut fra den forutsetningen vi har lagt til grunn.

Dersom verdiskapingen blir svært lav, er det vel også rimelig å anta at frafallsraten blir betraktelig større enn det vi har lagt til grunn. Dermed vil i praksis foretak med en svært lav verdiskaping falle fra, og da vil innehaveren ved våre forutsetninger gå tilbake til utgangspunktet, dvs. bli en "gjennomsnittsinnevanderer" som tar ut 26 000 kr pr. år i trygdeytelser. Da reduseres samfunnsøkonomisk lønnsomhet ytterligere.

I Tabell 9 satte vi opp en del ikke-kvantifiserbare forhold som bør trekkes inn i vurderingen av den samfunnsøkonomiske lønnsomheten av finansieringsordningene. Mange av disse forholdene, eksempelvis forbedret selvbylde gjennom utnyttelse av eget potensial, bedre integrering, forbylde for andre innvandrere etc., bidrar til å øke den samfunnsøkonomiske lønnsomheten av de ulike finansieringsordningene. Det er vel i hovedsak risikoen for at en økning i bedriftsetableringer blant innvandrere kan bidra til å etablere etniske enklaver som hindrer integrasjon og/eller fører til en parallell etnisk økonomi som bidrar negativt i det samfunnsøkonomiske regnestykket. En samlet vurdering av effekten av de ikke-kvantifiserbare faktorene er at disse ikke vil påvirke våre beregninger av samfunnsøkonomisk lønnsomhet, slik de presenteres i Tabell 12 nevneverdig, og i hvert fall ikke i negativ retning.

## **8.6 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER**

Nytte-kostnadsanalysen bygger som redegjort for på en rekke forutsetninger som opplagt kan diskuteres. Resultatet av analysene indikerer at alle ordningene er samfunnsøkonomisk lønnsomme. Dette skyldes primært at økt verdiskaping og bortfall av trygdeytelser langt overstiger kostnadene knyttet til ordningene.

En sentral forutsetning er at de som etablerer en bedrift kan betraktes som en "gjennomsnittsinnevanderer" som mottar 26 000 kr årlig i trygdeytelser. Dersom mottatte trygdeytelser er lavere enn dette reduseres den samfunnsøkonomiske lønnsomheten, og motsatt dersom trygdeytelsene er større enn vi legger til grunn. Videre kan det tenkes at en del av de som etablerer en bedrift ville ha fått seg

arbeid som ordinær arbeidstaker om de ikke hadde etablert bedriften. Disse ville da kunne kommet ut i arbeidslivet og bidratt med tilnærmet samme verdiskaping som om de var selvstendig næringsdrivende uten at det offentlige hadde noen utgifter med dette. Dette gjør at vi overvurderer nytten av finansieringsordningene noe.

Videre er det viktig å diskutere om de ulike finansieringsordningene kan betraktes som *komplementære*, *uavhengige* eller *alternativ* ordninger. Når det gjelder NAV-ordningen, så kan eksempelvis denne ikke sees på som en finansieringsordning på linje med de andre tre, i og med at etablerere som mottar dag- eller arbeidsavklaringspenger i etableringsfasen må ha annen finansiering i tillegg for å kunne foreta nødvendige investeringer i bedriften. Dette kan eksempelvis være et mikrokredittlån. Således er NAV-ordningen en ordning som er komplementær til de andre, og lønnsomheten av ordningen må sees i sammenheng med den eller de finansieringsordningene som etablererne må ha i tillegg. Dette gjør at den samfunnsøkonomiske lønnsomheten av NAV-ordningen er betydelig lavere enn det som fremkommer i tabellen. De andre ordningene kan i og for seg sees på som uavhengige, siden de utfyller hverandre da ordningene henvender seg til litt ulike målgrupper blant innvandrerne.

Vi har i vår analyse operert med en frafallsrate beregnet ut fra tall over alle bedriftsetableringer i Norge i 2004. Frafallsraten for bedrifter etablert av en del innvandrergupper er noe større enn dette. Dette gjør at vi sannsynligvis overvurderer nytten. Det som trekker i motsatt retning er at vi ikke tar hensyn til den nytten som oppstår etter år 10. Det er vanskelig å si noe sikkert om nettovirkningen av disse to forholdene.

Dersom vi sammenholder den samfunnsøkonomiske lønnsomheten til de eksisterende finansieringsordningene, Tabell 11, med de "nye" finansieringsordningene, Tabell 12, ser vi at de eksisterende ordningene har en lavere netto nåverdi, men en høyere netto nåverdi pr. budsjettkrone. Dette skyldes at de eksisterende ordningene genererer færre bedriftsetableringer enn det vi legger til grunn i de "nye" ordningene, samt at de eksisterende finansieringsordningene naturlig nok ikke har oppstartskostnader. Alle de "nye" ordningene er i og for seg finansieringsordninger som eksisterer i dag, men vi legger til grunn av det settes et større "trykk" på å rette disse inn mot innvandrere (etablerertilskudd a og b), et større fokus på alternativ bruk av dag- og arbeidsavklaringspenger i NAV samt en geografisk utvidelse av mikrokredittordningen. Dette er med på å generere flere bedriftsetableringer og dermed økt samfunnsøkonomisk nytte. Dersom

kostnadene ved å etablere og drifte ordningene ikke blir vesentlig større enn det vi legger til grunn, bidrar også de "nye" ordningene til økt samfunnsøkonomisk lønnsomhet.



## 9. KONKLUSJONER

Vi skal i dette siste kapitlet komme med anbefalinger av hvilke ordninger som en bør iverksette for å øke andelen innvandrere som etablerer levebrødsbedrifter. Vi vil også diskutere hvilke andre tiltak en bør sette inn om målet er at flere innvandrere skal etablere bedrift i Norge. I løpet av arbeidet med utredningen har vi avdekket en del kunnskapshull som vi vil rette oppmerksomheten mot. Til sist diskuterer vi kort om selvsyssetting er god integrasjonspolitik.

### 9.1 ANBEFALING AV ORDNINGER

På bakgrunn av samlet vurdering av data samt nytte-kostnadsanalysen anbefales det å implementere en eller flere av de følgende ordninger:

#### **Ny målgruppe i eksisterende IN etablerertilskuddsordning.**

Innvandreretablerere blir en prioritert gruppe innenfor det eksisterende etablerertilskuddet, måltall 10 %, med tilhørende krav om minimum 50 % kvinner. Ordningen finnes allerede, og en tilpasning til en ny målgruppe representerer ikke en stor utfordring. Som beskrevet i kapittel 5 har Innovasjon Norge et nasjonalt apparat, infrastrukturen er på plass og organisasjonen arbeider for å fremme næringsutvikling, etablering og utvikling av bedrifter. Innovasjon Norge har et administrativt system for å håndtere både lån og tilskudd. Selv om dette vil være en ordning som i relativt liten grad omfatter gruppen av etablerere som starter levebrødsbedrifter, er forventet samfunnsøkonomisk nytte tilfredsstillende.

#### **NAV's dagpenger og arbeidsavklaringspenger**

Ordningen skal dekke behov for midler til overlevelse i planleggings- og oppstartsfasen blant arbeidsledige og uføre. Per i dag har NAV mulighet til å gi dagpenger eller arbeidsavklaringspenger i 3-6 måneder til individer i en bedriftsplanleggings- og etableringsfase. En «revitalisering» av ordningen forslås kombinert med en sterkere oppfølging av etablererne. En mentor, eventuelt gjennom Innovasjon Norges mentorordning, eller en bedriftsrådgiver bør følge etablereren i prosessen. Det blir også stilt krav om deltakelse på etablererkurs. Ordningen forutsetter at en har hatt arbeidsmarkedstilknytning og vil dermed ikke omfatte nyankomne personer, for eksempel flyktninger eller familiegjennforente. Ordningen gir mulighet for å få dekke leveomkostninger i oppstartsfasen, men annen kapital (egenkapital, lån, bankkreditter) må framskaffes i tillegg. Blant de

tre analyserte ordningene er dette en ordning med stor samfunnsøkonomisk lønnsomhet.

### **Utvidelse av Mikrokredittlåneordningen**

Selv med begrensede ressurser tilgjengelig, har denne eksisterende ordningen vist gode resultater. Vi foreslår at ordningen med mikrokredittlån utvides og blir landsomfattende. Alle norske banker skal i prinsippet kunne bli medlem av det Europeiske garantifondet, slik at man oppnår en ekstra garanti på utlån av denne type. Man bør vurdere å fjerne kravet om tilhørighet til etablerergrupper, da det har vist seg i enkelte tilfeller å ikke være hensiktsmessig. Grupper bør organiseres kun når det er hensiktsmessig. Slike grupper må, om de skal være velfungerende, ha en prosessleder. Blant de tre ordningene som ble analysert i forhold til samfunnsøkonomisk lønnsomhet, har denne høy lønnsomhet.

### **Prioritering mellom ordningene**

Om en skal prioritere mellom disse tre ordningene anbefaler vi at en starter med å utvide ordningen med mikrokredittlån. Vi tar da hensyn til at ordningen viser stor samfunnsøkonomisk nytte, men det er også svært viktig at ordningen dekker den tiltenkte målgruppen av innvandrere med levebrødsbedrifter. Med en slik ordning (helst helt privat finansiert, sekundært en offentlig-privat finansiering av fondene) vil en ikke måtte ta hensyn til konkurransevridningsaspektet, noe som er avgjørende for den tiltenkte målgruppen. Parallelt med dette mener vi at Innovasjon Norge bør prioritere innvandrere etablerere i tildeling av etablerertilskudd (forslag 1a). Sekundært mener vi at en bør begynne et arbeid for at flere etablerere får mulighet til dagpenger/arbeidsavklaringspenger i etableringsfasen. Årsaken til at vi rangerer dette forslaget som nummer to er at det er et forslag som er avhengig av komplementær finansiering, etablererne må også ha tilgang til egenkapital, noe som kan være på plass med de to foregående forslag. Dessuten er ikke alle etablerere som kvalifisert for denne støtten.

### **De andre ordningene**

Vi har i utredningen også presentert en rekke andre forslag som skal kunne bidra til å øke antallet innvandrere etablerere/ senke hindrene for innvandrere etablerere. Vi har ikke prioritert mellom disse, og noen av forslagene vil være enklere å implementere på kort sikt, mens andre sannsynligvis vil behøve å utredes noe mer før en realitetsbehandler dem. Vi vil allikevel liste alle våre forslag og forslå at de også bør vurderes for implementering, selv om de ikke er underkastet en nytte-kostnadsanalyse.

- Regionale tilskuddsfond skal være en kombinasjon av offentlige og private midler som skal bidra med egenkapital for etablererne. En slik ordning må implementeres i et system som kan håndtere det. Regionale tilskuddsfond kan muligvis organiseres sammen med regionale såkornfond eller være innenfor Innovasjon Norge sitt system. En kan bruke næringshager/inkubatorer i utvelgelsesprosessen. Disse virksomhetene er relativt godt spredt utover landet, og har erfaring med vurdering av etablerere og deres ideer.
- Offentlige midler som konvertibelt lån/tilskudd. Dette er en ordning som skal avhjelpe bedriftsetablereres behov for egenkapital. En slik ordning må implementeres i et system som kan håndtere det. Regionale tilskuddsfond kan organiseres sammen med regionale såkornfond, eller det kan være en del av Innovasjon Norge sin produktportefølje, en vil da sikre en ordning som kan implementeres i hele landet. For å velge ut ideer kan en bruke næringshager/-inkubatorer eller førstelinjetjenesten i kommunene, dette er system som har erfaring med vurdering av etablerere og deres ideer. Hvilken organisering som vil være mest hensiktsmessig bør utredes; såkornfond har et noe annet fokus enn Innovasjon Norge og kan derfor være mindre hensiktsmessig enn IN.
- Re-allokering av NAV-midler ("tilskudd") rettet mot mangel på egenkapital og midler til overlevelse i planleggings/oppstartsfasen blant arbeidsledige og andre NAV-brukere. Dette ligger nært opp til den eksisterende ordningen med den forskjellen at etablereren også får et "tilskudd", altså at deler av de re-allokerte kursmidlene går til etablererens som egenkapital, samt at deler av midlene kan brukes til kompetanseheving (for eksempel språkkurs) samt en tettere oppfølging av etablereren fra en bedriftsrådgiver. Fordelen er sterk ansvarliggjøring av personen, samt god støtte i bedriftsetableringsprosessen med en bedriftsrådgiver "på laget". Det vil til stor del være en re-allokering av eksisterende midler, en vil derfor ikke trenge ytterligere finansiering om en kan bruke det kommunale næringsapparat til bedriftsrådgivningen. Dette er en løsning som vil kreve utredning, vil en feks kunne re-allokere midlene innenfor ESA-regelverket?
- Lån tilpasset islamsk religion. Denne finansieringsordningen vurderes ikke i detaljer i utredningen. Ordningen vil under rådende omstendigheter omfatte relativt få av de innvandrere som etablerer en levebrødsbedrift i Norge. Her er det markedsmuligheter for kommersielle banker.
- Kontraktgarantier for eksport. En slik ordning kan implementeres innenfor Innovasjon Norge sine systemer. Organisasjonen har allerede erfaring med finansiering av bedrifter med stort eksportpotensial. Tilbudet skal treffe innvandrere/entreprenører med relativt lite kapitalbehov. Vi mener dette er en ordning som bør kunne implementeres relativt hurtig.

## 9.2 I TILLEGG BØR DETTE GJØRES

### 9.2.1 Handlingsplan og strategi

Om en ser på hva som har skjedd i Norge i arbeidet med å få en annen "minoritet", kvinner, til å etablere bedrifter kan en ta lærdom fra dette. Etter mange år hvor ulike virkemidler har vært satt inn for å stimulere kvinners entreprenørskap kom det i 2007 en "Handlingsplan for meir entreprenørskap blant kvinner" (Departementa, 2007). Dette var en tverrdepartemental plan hvor en skisserte flere ulike tiltak for å stimulere kvinners entreprenørskap. Planen ble evaluert i 2011 (Spilling et al. 2011) og i evalueringen pekes det på at planen medvirket til å sette fokus på de utfordringer man har.

Vi foreslår derfor at man utarbeider en handlingsplan for mer entreprenørskap blant innvandrere. Det vil innebære at man kan få en samlet strategi for hva man vil oppnå, og hvordan man vil oppnå dette. Planen bør inneholde både visjoner og konkrete mål, og flere departement bør være involvert i utforming av planen. Både Kommunal- og regionaldepartementet, Barne-, Likestillings- og inkluderingsdepartementet og Nærings- og handelsdepartementet bør bidra i et slikt arbeid.

Vi tilrår at en slik handlingsplan har som sitt utgangspunkt i den realitet at innvandrere er en *utnyttet ressurs* i dagens norske samfunn og i dette tilfellet i det norske næringslivet. Den argumentasjon som brukes i dag, nemlig at innvandrere skal starte bedrift for å *integreres* i det norske samfunn mener vi er å starte i feil ende. Næringsliv, markeds mekanismer og næringsutvikling er ikke virkemiddel for integrering, men kan selvsagt resultere i en positiv «bieffekt»: integrering. Kunnskapen på dette området i Norge er mangelfull, det arbeidet som er gjort i Sverige og som bla er rapportert i antologien «Möjligheternas Marknad – En antologi om företagare med utländsk bakgrund» (Tillväxtverket, 2010b) gir en indikasjon på det arbeidet som også bør gjøres i Norge, enten i forkant eller parallelt med arbeidet med en handlingsplan.

En ordning som tar sikte på å fremme og støtte innvandrerbefolkningens bedriftsetableringer må selvsagt ha en bred politisk støtte, men ennå viktigere er at man vil få mulighet til å synliggjøre den politiske viljen i økonomiske termer. Regjeringen erkjenner at "... mange innvandrere som ønsker å starte egen bedrift mangler startkapital" (St.meld. nr. 49,2003-2004, kap. 11.7). Om en skal ha en merkbar effekt at satsingen må den ha et omfang som kan gjøre en forskjell. I Sverige har man i perioden 2008-2010 satset SEK 60 millioner kroner for å styrke

”företagandet” blant personer med utenlandsk bakgrunn. I tillegg til dette kommer midlene som brukes til lån og tilskuddsordninger. Vi er av den oppfatning at en norsk satsing bør være i relativ samme omfatning, det vil si at en i perioden 2013-2016 bør sette av ca. 35-40 millioner for et slikt program – i tillegg til lån og tilskuddsordninger. En bør parallelt med dette evaluere tiltakene. Som vår litteraturgjennomgang viste (kapitel 2.4) er det gjort lite forskning på dette feltet i Norge, kunnskapshullene er derfor betydelige.

En av utfordringene i forbindelse med utvikling av handlingsplanen for mer entreprenørskap blant innvandrere vil for eksempel være å avklare hvem som skal være målgrupper for en slik politikk. Er det slik som i Sverige at det er utenlandsfødte, hvor lenge man har bodd i Norge eller skal en avgjøre dette med utgangspunkt i statsborgerskap?

### **9.2.2 Kapitalformer må ses i sammenheng**

Som påpekt i starten av rapporten, og som mange av våre informanter også har understreket, må man se de ulike kapitalformene i sammenheng (sosial, kulturell, human, symbolsk og finansiell) når man ønsker å fremme entreprenørskap blant innvandrere. En bør se satsinger på de ulike kapitalformene sammen; for eksempel at en bedriftsetablerer både får språkopplæring (human kapital), etablereropplæring (human og sosial kapital) og mentorordning sammen (sosial og human kapital) med tilgang til noe finansiell kapital. Vår gjennomgang av tiltak iverksatt av fylkeskommunene viser at det er en del aktiviteter som tar sikte på å bygge andre kapitalformer enn finansiell kapital blant innvandrere. En handlingsplan bør også vurdere samordning av ulike tiltak som er rettet mot å utvikle de ulike kapitalformene.

### **9.2.3 Ikke bare innvandrere trenger opplæring**

Som vår etterspørsels- og tilbuds modell viser er det to parter på markedet, og det er ikke kun etablerernes kapitalformer som bør utvikles/forsterkes. Med henvisning til de tiltak man har iverksatt i Sverige, og det vår empiri viser vil vi foreslå at en bør vurdere en særlig satsing på kompetanseheving i virkemiddelapparatet og på kapitalmarkedet for øvrig (særlig banker). Virkemiddelapparatet og private aktører behøver mer kunnskap om målgruppen for å kunne tilby best mulig finansprodukter. Man bør både vurdere å ansette flere bedriftsrådgivere som er innvandrere/minoritets norske og dermed har god språkkompetanse, men også skoling av ansatte slik at innvandrere etableres særskilte utfordringer kan bli forstått og ivarettatt.

Noen enkle tiltak er å ha informasjon om bedriftsrelatert informasjon på flere språk, noe informasjon er allerede oversatt, men det vil være en jobb å sammenstille dette på en plass. Her viser vårt materiale at skattemyndighetene har en særskilt utfordring. Skatte- og avgiftsregelverket, lovverket for selskapsformer med mer kan med fordel finnes på andre språk.

### **9.3 FORSLAG PÅ ORDNINGER SOM IKKE OMFATTES AV MANDATET**

Vi ønsker å benytte anledningen til også å foreslå et par ordninger som ikke omfattes av mandatet til denne utredning, men som vi mener kan bidra til å øke antallet innvandrere som blir selvsysselsatt.

#### **9.3.1 Bistand til kjøp av små- og mellomstorebedrifter**

Vi har i rapporten beskrevet de utfordringer som innvandrere etablerere møter i bedriftsetableringsprosessen samt foreslått ulike finansieringsordninger som kan implementeres for å avhjelpe noe av problemene. Vi vil også peke på en måte å bli selvstendig næringsdrivende/selvsysselsatt som ikke innebærer at en selv etablerer bedrift: nemlig å *kjøre* en allerede etablert bedrift. Overtagelse av etablerte bedrifter innebærer at etablereren vil kunne tilby sikkerhet i bedriften (pant) for långivere, det vil være mulig å gi et godt estimat på omsetning og kundegrunnlag/marked med mer. Overtakelse av bedrifter som utgangspunkt for selvsysselsetting er en svært undervurdert "vei" til selvstendig næringsvirksomhet. Dette kan kombineres med rådgivning slik at etablereren kan få hjelp til å avklare hvilken type bedrift vedkommende kunne tenke seg å eie (for eksempel ut fra kompetanse). Fra Sverige vet vi at det er iverksatt ulike tiltak for å underlette kjøp og salg av bedrifter. Et av argumentene er at en står overfor en stor avskalling av småbedrifter som følge av at mange av de som eier disse bedriftene, nå snart pensjonerer seg. Det anses som samfunnsøkonomisk svært lønnsomt at disse bedriftene fortsetter å leve.

#### **9.3.2 Kompetent-kapital**

Vi har i forslag til tiltak beskrevet ulike måter bedriftsetablererne kan få tilgang på ulike former for finansiell kapital. Bedriftsetableringer som søker bistand hos Venture Capital fond eller såkorn fond møter begrepet "kompetent kapital", dvs at en investor ikke bare går inn med penger i en bedrift men at en også bidrar med et styremedlem som skal hjelpe bedriften. Dette burde også være en mulighet i noen av de ordninger vi her har skissert; enten at en får et kompetent styremedlem (Aksjeselskap) eller en bedriftsmentor (ENK; DA, ANS) som kan bidra

med kompetanse for akkurat denne bedriften. Man bør vurdere å utvide Innovasjon Norges mentorordning.

#### **9.4 BEGRENSNINGER VED STUDIEN OG FORSLAG TIL VIDERE FORSKNING**

Vår utredning har empiri fra et begrenset og ikke-representativt utvalg av entreprenører. Flere store innvandrergupper i Norge blant annet pakistanere, polakker, tyskere og filippinere er ikke representert. Hver innvandrerguppe har sine særtrekk og mange av interessante og viktige aspekter er sikkert ikke fanget i de kvalitative intervjuene. Pakistanerne, for eksempel, er en gruppe som har bodd så lenge i Norge at det er snakk om andregenerasjonsinnvandrere. Andre asiatiske grupper, slik som thailandske innvandrere, er i stor grad kvinner som er familiegjenforent med norske menn. De har helt andre utgangspunkt for bedriftsetableringer for eksempel forhold til levetid, innvandrerhistorie, kultur og lignende. Framtidig forskning kan sette fokus på ulike innvandrergupper. Vi vet en del om kvinner og entreprenørskap i Norge, men er dette gyldig kunnskap for innvandrerkvinner som etablerer bedrift i Norge?

Denne rapporten fokuser på såkalte "levebrødbedrifter". Dette er ikke et godt definert begrep, og det er kanskje ikke det beste utgangspunktet for å studere innvandrere etablerere som gruppe da deres bedriftsetableringer er mangfoldige og omfatter alle typer bedrifter. Noen innvandrere skaper høyteknologiske bedrifter med stort vekstpotensial. Hva kjennetegner innvandrere som skaper disse bedriftene? Kanskje de ikke skiller seg fra norske høyteknologi bedriftsetablerere, eller utnytter de for eksempel sin sosiale kapital på andre måter? For samfunnet er det viktig å finne fram i hvilken grad forskjellige typer bedrifter bidrar til verdiskapning i Norge.

Rapporten tar i liten grad hensyn til *resultatene* av bedriftsetableringer. På bedriftsnivå trengs det mer forskning på økonomiske resultat av innvandrere etablerte bedrifter. Å få vite mer om resultatmål som inntekt, overlevelse, innovasjonsgrad og internasjonalisering er spesielt aktuelt. På personnivå trenger vi å få vite mer om bedriftsetableringer og integrering, marginalisering, selvutnyttelse og bruk av familiemedlemmers arbeidskraft som en del av innvandrere entreprenørskap. Funn fra Sverige viser at innvandrere som ser selvsysselsatt har dårligst inntekt av alle. Hvordan er situasjonen i Norge? Det finnes registerdata som kan gi svar på disse spørsmål.

Systemet med kommunale næringsfond er akkurat evaluert, men temaet innvandrere etablerere er så vidt vi vet ikke tematisert. Det vil være interessant å se nærmere på innvandrere og bruken av kommunale næringsfond. Har kommunene strategier for denne gruppen?

Hensikten med å forske på de temaene som nevnt ovenfor er blant annet å danne grunnlag for å utvikle evidensbasert policy på dette området. Sammenligning av norske erfaringer med det som foregår i utlandet i forhold til de ulike kapitalformene og innvandrere etablerere er en annen lovende forskningsretning.

## 9.5 ENTREPRENØRSKAP SOM INTEGRASJONSPOLITIKK?

I Mangfoldsmeldingen (St.meld. nr. 49,2003-2004, kap. 11.7) påpekes det at mangfold kan oppnås gjennom inkludering og deltagelse og at "regjeringen vil understreke at gründervirksomhet blant innvandrere i Norge er et positivt bidrag til verdiskapingen i samfunnet." Kan og bør entreprenørskap være en del av den norske integreringspolitikken? Ja og nei. Det norske samfunn har som uttalt mål at alle skal ha samme muligheter, det innebærer at også innvandrere skal ha mulighet til å bli selvstendig næringsdrivende. Både foreliggende, og andres studier har vist at kapitalmarkedet ikke fungerer like bra for innvandrere etablerere som for norske etablerere. Det eksisterer en markedssvikt og denne kan det offentlige iverksette tiltak for å utjamne.

Vårt materiale, og tidligere forskning, viser at en i politikksammenheng argumenterer for særskilte tiltak fordi innvandrere i praksis møter ekstra hindringer når de søker ekstern kapital: De diskrimineres, møter fordommer, språklige og kulturelle hinder. Det argumenteres med at politikken bør sikre *likebehandling* av innvandrere og innfødte. Men en slik generell tilnærming kan kritiseres for ikke å være tilpasset til innvandreres særlige behov. Det kan resultere i generelle tiltak som ikke når målgruppen innvandrere. Store utfordringer i samfunnet slik som integrasjon, økonomisk mangfold og økende andel fattige lar seg dessuten vanskelig løse med næringspolitikk. På den andre side vil *særskilte tiltak* bidra til at samfunnet tjener på at man gir ekstra støtte til innvandrere etablerere. Støtte til innvandrere etablerere kan legge til rette for integrering, sosial inkludering, *empowerment*, revitalisering av problemregioner, introduksjon av utradisjonelle produkter og tjenester, kulturell utvikling og det at utsatte grupper kan øke sin inntekt. Dette er tema som bør behandles i forkant av en handlingsplan.



I NOU 2011:7 "Velferd og migrasjon" ble det påpekt at innvandrere har større sjanse for å havne i fattigdomsfellen. Inntektsstudier fra Sverige hvor en har studert selvstendig næringsdrivende og lønsmottakere med og uten innvandrerbakgrunn (Andersson, 2011; Hjerm, 2004) og funnet at innvandreretablerere har lavest inntekt av alle, gjør at vi vil advare mot at selvstendig næringsvirksomhet eller selvsysselsetting er et vidundermiddel for å sikre innvandrere en inntekt. Denne ulempen med å stimulere flere minoritetsnorske til å etablere bedrift bør en ta med i vurderingene.

Uansett tyder både erfaringer fra Sverige (Andersson, 2011) og en del av vårt datamateriale på at en gruppe innvandreretablerere får bedre økonomisk utkomme enn tilsvarende innvandrere i lønnet arbeid: nemlig innvandrerkvinner med lav utdanningsnivå. Siden en viss politisk interesse ofte er rettet mot denne gruppen kan ekstraordinære tiltak for kvinnelige etablerere med innvandrerbakgrunn ha en spesielt stor samfunnsøkonomisk og integrasjonsmessig positiv effekt.

## REFERANSER

Alsos, G. A., Brastad, B., Iakovleva, T. og Ljunggren E. (2006a) *Flere og bedre bedriftsetableringer? Evaluering av Innovasjon Norges stipendordninger 1999-2005*. NF-rapport 11/2006. Bodø: Nordlandsforskning.

Alsos, G. A. og Ljunggren, E. (2002) Rekruttering til entreprenørskap: betydningen av kjønn. I Berg, N. G. og Foss, L. (red.) *Entreprenørskap: Kjønn, livsløp og sted*. Oslo: Abstrakt Forlag.

Alsos, G. A., Isaksen, E. J. og Ljunggren, E. (2006b) New Venture Financing and Subsequent Business Growth in Men – and Women led Businesses. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 30(5), 667-686.

Alsos, G. A., Ljunggren, E. og Pettersen, L. T. (2002) Kvinners entreprenørskap med offentlig pådriv. I Berg, N. G. og Foss, L. (red.) *Entreprenørskap: Kjønn, livsløp og sted*. Oslo: Abstrakt Forlag.

Andersson, L. (2011) Occupational choice and returns to self-employment among immigrants. *International Journal of Manpower* 32(8), 900-922.

Basu, A. (1999) The Role of Institutional Support in Asian Entrepreneurial Expansion in Britain. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 5(4), 317-326.

Bates, T. (1991) Commercial Bank Financing of White-Owned and Black-Owned Small Business Start-Ups. *Quarterly Review of Economics and Business* 31(1), 64-80.

Bates, T. (1994) Social resources generated by group support networks may not be beneficial to Asian immigrant-owned small businesses. *Social Forces*, 72(3), 671-689.

Bates, T. (1997) Financing Small Business Creation: The Case of Chinese and Korean Immigrant Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 12(2), 109-124.

Berg, A.-J., Flemmen, A. B. og Gullikstad, B. (2010) Innledning: Interseksjonalitet, flertydighet og metodologiske utfordringer. i (red) Berg, A.-J., Flemmen, A. B. og Gullikstad, B. *Likestilte norskheter. Om kjønn og etnisitet*. Trondheim: Tapir forlag.

Berg, A.-J. og Ljunggren, E. (2010) Egne penger? Selvstendig næringsvirksomhet som kjønn inkluderingsstrategi. i (red) Berg, A.-J., Flemmen, A. B. og Gullikstad, B. *Likestilte norskheter. Om kjønn og etnisitet*. Trondheim: Tapir forlag.

Berg, A.-J. og Ljunggren, E. (i review) *Earning a living: Women Minority Entrepreneurs and Economic Citizenship in Norway*. Under vurdering i Journalen Gender, Work & Organization

Blanchflower, D. G., Levine, P. B. og Zimmerman, D. J. (2003) Discrimination in the Small-Business Credit Market. *Review of Economics and Statistics* 85(4), 930-943.

Borch, O.J., Isaksen, I. J., Jenssen, S. A., Kolvereid, L., Sørheim, R. og Widding, L. Ø. (2002) *Kapitalmarkedet for nyetablerte bedrifter – en studie av etterspørsels- og tilbudssiden*. Bodø: Bodø Graduate School of Business

Bradley, D. E. (2004) A Second Look at Self-Employment and the Earnings of Immigrants. *International Migration Review* 38(2), 547-583.

Brah, A. (2003) Diaspora, Border and Transnational Identities. I (red.) Lewis, R. og Mills, S. *Feminist Postcolonial Theory*. Edinburgh: Edinburg University Press.

Brah, A. (1996) *Cartographies of Diaspora. Contesting Identities*. London og New York: Routledge

Bruder, J. D. N. og Rathke-Doepner, S. (2007) *Financial constraints of ethnic entrepreneurship: evidence from Germany* (Working paper No. 84). Rostock: University of Rostock.

Bruderl, J. og Schussler, R (1990). Organizational mortality - the liabilities of newness and adolescence. *Administrative Science Quarterly*, 35(3), 530-547.

Carboni, B.J., Calderon, M.L., Gariddo, S.R., Dayson, K. og Kickul, J. (2010) *Handbook of Microcredit in Europe*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

- Carter, S. Shaw, E., Wilson, F. og Lam, W. (2006) Gender, entrepreneurship and business finance: investigating the relationship between banks and entrepreneurs in the UK. In (eds) Brush, C. G., Carter, N. M., Gatewood, E. J., Greene, P. G. og Hart, M. H. *Growth-oriented women entrepreneurs and their businesses. A global research perspective*. Northampton, MA: E. Elgar
- Cavalluzzo, K. og Wolken, J. (2005) Small Business Loan Turndowns, Personal Wealth, and Discrimination. *Journal of Business* 78(6), 2153-2177.
- Christopher, J. E. (1998) Minority business formation and survival: Evidence on business performance and viability. *Review of Black Political Economy*, 26(1), 37-72.
- Coleman, S. (2004) Access to Debt Capital for Women- and Minority-Owned Small Firms: Does Educational Attainment Have an Impact?. *Journal of Developmental Entrepreneurship* 9(2), 127-143.
- Cooper, AC, FJ Gimeno-Gascon og CY Woo (1994) Initial human capital and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 9(5), 371-395.
- Di Castri, S. (2010) The microcredit sector in Italy: small initiatives in a dynamic scenario, i (Eds.) Carboni, B.J., Calderon, M.L., Gariddo, S.R., Dayson, K. and Kickul, J., *Handbook of Microcredit in Europe*, Cheltenham, UK: Edward Elgar 61-100.
- Elam, A.B. (2008) *Gender and Entrepreneurship: A Multilevel Theory and Analysis*, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Enehaug, H., Gamperiene, M. og Osman, A. (2009) *Entreprenørskap blant innvandrere: evaluering av to etablerersentre*. AFI-notat, 1/09. Oslo: AFI.
- Fadahunsi, A., Smallbone, D. og Supri, S. (2000) Networking and Ethnic Minority Enterprise Development: Insights from a North London Study. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 7(3), 228-240.
- Fayolle A. (2003) Research and researchers at the heart of entrepreneurial situations. I (Eds.), C Steyaert, D Hjort *New movements in entrepreneurship*. Cheltenham, UK: Edward Elgar

Foss, L. & Ljunggren, E. (2006) Kvinners entreprenørskap i Norge. I (red) Jensen, A., Kolvereid, L. og Erikson, T. *Perspektiver på entreprenørskap*. Kristiansand: Høyskoleforlaget.

Finansdepartementet (2005) *Veileder i samfunnsøkonomiske analyser*.

Gatewood, E., Carter, N.M., Brush, V. G., Green, P. G. og Hart, M. N. (2003) *Women entrepreneurs, their ventures, and the venture capital industry. An annotated bibliography*. VINNOVA Report 2003:1, Stockholm: ESBRI

Green, M. B. og McNaughton, R. B. (2007) The Rise and Fall of Specialized Small Business Investment: Taking the Taxi to Oblivion. I (Ed.) Dana, L.P., *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 289-308.

Grünfeld, L., Clausen, T. H., Grimsby, G. og Madsen, E.L. (2009) *Veksthus eller såkorn til spille? Evaluering av ordningen for såkornfond under Innovasjon Norge*. Oslo/Bodø: MENON Business Economics/Nordlandsforskning.

Hidle, K., Ellingsen, W., Nesje, L.M. & Vangstad, A. (2007) *Entreprenørskap blant etniske minoriteter på Agder*. FoU-rapport 1/2007. Kristiansand: Agderforskning.

Hjerm, M. (2004) Immigrant entrepreneurship in the Swedish welfare state. *Sociology-the Journal of the British Sociological Association* 38(4): 739-756.

Holm, T. E. og Ljunggren E. (2007) *Fostering gender equality: Meeting the entrepreneurship and micro finance challenge. National Report Norway on the entrepreneurial environment*. NF-arbeidsnotat 1010/2007. Bodø: Nordlandsforskning

Integrerings- og Mangfoldsdirektoratet - IMDi (2010) *Utredning av en permanent ordning for å legge til rette for økt entreprenørskap blant innvandrere*. Upublisert rapport fra arbeidsgruppe.

Isaksen, E. (2006) *Early Business Performance: Initial Factors Effecting New Business Outcomes*. Doctoral dissertation- Bodø: Bodø Graduate School of Business.

- Kloosterman, R. og Rath, J. (2001) Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), 189-201.
- Kloosterman, R., van der Leun, J. og Rath, J. (1999). Mixed Embeddedness: (in) Formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research* 23(2), 252-266.
- Krogstad, A. (2002) *En stillferdig revolusjon i matveien. Etniske minoriteter og kulinarisk entreprenørskap*. ISF-rapport 2002/7. Oslo: ISF
- Krogstad, A. (2001) Entreprenører med innvandrerbakgrunn. Tre lokalsamfunn, fire markeder. *Søkelys på arbeidsmarkedet* 18(1): 27-39.
- Lammermann, S. (2010) Microcredit in France: financial support for social inclusion, i (Eds.) Carboni, B.J., Calderon, M.L., Gariddo, S.R., Dayson, K. and Kickul, J., *Handbook of Microcredit in Europe*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 36-60.
- Leitch, C. M., Hill, F. og Harrison, R. T. (2006) The supply of finance to women-led ventures: the Northern Ireland experience. I (eds) Brush, C. G., Carter, N. M., Gatewood, E. J., Greene, P. G. og Hart, M. H. *Growth-oriented women entrepreneurs and their businesses. A global research perspective*. Northampton, MA: E. Elgar
- Light, I. og S. J. Gold (2000) *Ethnic economies*. San Diego, Calif.: Academic Press.
- Light, I. and Roach, E. (1996) Self-Employment: Mobility Ladder or Economic Lifeboat?. In (Eds.) Waldinger R. og Bozorgmehr, M. *Ethnic Los Angeles*. New York: Russel Sage Foundation, 193-213.
- Ljunggren, E. & Holm, T. E. (2009) Microcredit in Norway, in (eds) Jayo, B., Lacalle, M., Rico, S., Dayson, K & Kickul, J. *Handbook of Microcredit in Europe*, Cheltenham, UK: E. Elgar Publishing.
- Madsen, E.L. og Vestrum, I. K. (2008) *Kartlegging av entreprenørskapstiltak*. NF-arbeidsnotat 1012/2008, Bodø: Nordlandsforskning.

Ma Mung, E. og Lacroix, T. (2003) France: The Narrow Path, in (Eds.) Rath, J. and Kloosterman, R. *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization* Oxford: Berg, 173-193.

Moshuus, G. H. (1992) Innvandrere og forretningsmann: "han er alltid så lur". I *Fellesskap til besvær? : om nyere innvandring til Norge*. L. L. Woon. Oslo: Universitetsforlaget 40-53.

Munev, K. (2010) The microcredit sector in Bulgaria, in (Eds.) Carboni, B.J., Calderon, M.L., Gariddo, S.R., Dayson, K. and Kickul, J., *Handbook of Microcredit in Europe*, Cheltenham, UK: Edward Elgar 101-132.

Park, K. (1997). *The Korean American dream: immigrants and small business in New York city*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Pettersen, L. T., Alsos, G. A., Anvik, C. H., Gjertsen, A. og Ljunggren, E. (1999) *Blir det arbeidsplasser av dette da, jenter? Evaluering av kvinnesatsinga i distriktspolitikken*. NF-rapport 13/99. Bodø: Nordlandsforskning

Portes, A. og Zhou, M. (1992) Gaining the Upper Hand: Economic Mobility among Immigrant and Domestic Minorities. *Ethnic and Racial Studies* 14(4), 491-522.

Portes, A. og Zhou, M. (1996) Self-Employment and the Earnings of Immigrants. *American Sociological Review* 61(2), 219-230.

Raijman, R. og M. Tienda. (2003) Ethnic foundations of economic transactions: Mexican and Korean immigrant entrepreneurs in Chicago. *Ethnic and Racial Studies* 26(5): 783-801.

Raijman, R. og Tienda, M. (2000) Immigrants' Pathways to Business Ownership: A Comparative Ethnic Perspective. *International Migration Review* 34(3), 682-706.

Ram, M og Smallbone, D. (2002) Ethnic Minority Business Policy in the Era of the Small Business Service. *Environment and Planning C-Government and Policy* 20(2), 235-249.

Rath, J. (2002) *Unravelling the Rag Trade: Immigrant Entrepreneurship in Seven World Cities*. Oxford: Berg.

Rath, J. og Kloosterman, R. (2003) *Immigrant Entrepreneurs : Venturing Abroad in the Age of Globalization*. Oxford: Berg.

Robb, A. M. (2002) Entrepreneurial performance by women and minorities: the case of new firms. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7(4), 383-397.

Robb, A. M. og Fairlie R. W. (2007) *Determinants of business success: and empirical examination of Asian-owned businesses in the United States*. Institute for study of labour.

Saxenian, A. (2001) The Role of Immigrant Entrepreneurs in New Venture Creation. In (Ed.) Schoonhoven, C. B. *Entrepreneurship Dynamics: The Origins of Entrepreneurship and It's Role in Industry Evolution*. Palo Alto: Stanford University Press, 69-108.

Sekkesæter, U. B. (2010) Rapport forsøk med etablerervirksomhet for innvandrere, Upublisert.

Senter for statlig økonomistyring (2010) *Veileder Oslo:SSØ*

Shane, S. (2004) *A General Theory of Entrepreneurship: the Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham: Edward Elgar.

Spilling, O. R., Lauritzen, T., Hagen, S. E. og Bjørnåli, E. S. (2011) *Evaluering av handlingsplanen for mer entreprenørskap blant kvinner*. Rapport 20/2011. Oslo: NIFU

Staunæs, D. (2004) *Køn, etnisitet og skoleliv*. København: Forlaget Samfundslitteratur

Storey, D. J. (2004) Racial and Gender Discrimination in the Micro Firms Credit Market?: Evidence from Trinidad and Tobago. *Small Business Economics* 23, 401-422.

SSB (2010) *Innvandring og innvandrere 2010*, Henriksen, K., Østby, L. & Ellingsen, D. SSB: Oslo

Tillväxtverket (2010a) *Utlandsföddas företagande i Sverige. Fakta och statistik 2010*. Stockholm: Tillväxtverket.



Tillväxtverket (2010b) *Möjligheternas marknad – En antologi om företagare med utländsk bakgrund*. Stockholm: Tillväxtverket.

Vinogradov E. (2011) Ethical aspects of research on ethnic/immigrant entrepreneurship. *Entrepreneurship Research Journal*, 1(3).

Vinogradov, E. (2008) *Immigrant entrepreneurship in Norway*. Ph.D. dissertation. Bodø: Bodø Graduate School of Business.

Vinogradov, E. og Elam, A. (2010) A process model of venture creation by immigrant entrepreneurs. In (eds.) C. G. Brush, L. Kolvereid, Ø. Widding and R. Sørheim, *The life cycle of new ventures: emergence, newness and growth*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Vinogradov, E. og Gabelko, M. (2010) Entrepreneurship among Russian immigrants in Norway and their stay-at-home peers. *Journal of Developmental Entrepreneurship*. 15(4), 461-479.

Vinogradov, E. og Isaksen, E. (2008) Survival of new firms owned by natives and immigrants in Norway. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 13(1), 21-38.

Vinogradov, E. og Kolvereid, L. (2007) Cultural background, human capital and self-employment rates among immigrants in Norway. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(4), 359-376.

Waldinger, R., Ward, R. og Aldrich, H. (1990) *Ethnic Entrepreneurs : Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park, Calif.: Sage Publications.

Weick, K. (1979) *The social psychology of organizing*. 2<sup>nd</sup> edition. Reading, MA: Addison-Wesley.

Wong, B. (1998) *Ethnicity and entrepreneurship: the new Chinese immigrants in the San Francisco Bay area*. Boston, MA: Allyn and Bacon.

### **Stortingsmeldinger, NOU'er og handlingsplaner**

AID 2006-07 *Arbeid, velferd og inkludering* Stortingsmelding nr. 9

AID 2003/04 *Mangfold gjennominkludering og deltakelse. Ansvar og frihet.* Stortingsmelding 49 (Mangfoldsmeldingen)

Handlingsplan for meir entreprenørskap blant kvinner. (2008) Departementa

NHD 2008/2009 *Et skapende og bærekraftig Norge.* Stortingsmelding 7 (Innovasjonsmeldingen)

NOU 2011:7 *Velferd og migrasjon. Den norske modellens framtid.*

#### **Nettressurser**

ALMI (2010) Almis årsredovisning

<http://np.netpublicator.com/netpublication/n37615446> (nedlastet 25.01.2012)

ISF <http://www.almi.se/ifs-radgivning/> (nedlastet 28.12.2011)

NAV hjemmeside

<http://www.nav.no/Arbeid/Arbeidss%C3%B8ker/Inntektssikring/Dagpenger/Dagpenge/Dagpenger+og+etablering+av+egen+virksomhet.247356.cms> (nedlastet 30.01.2012)

NAV hjemmeside

<http://www.nav.no/Arbeid/Yrker+og+utdanning/Starte+egen+bedrift> (nedlastet 30.01.2012)

## VEDLEGG

### VEDLEGG 1 OVERSIKT OVER FYLKESKOMMUNENES TILTAK RETTET MOT BEDRIFTSETBLERING

#### SOGN OG FJORDANE

##### **Driftig.no:**

Driftig er et gründersenter for de som vil lære, skape eller drive sin egen virksomhet i Sogn og Fjordane. Nettsiden gir tips om samarbeid mellom skole, lokalsamfunn, næringsliv, etablererstøtte, kurs og nettverk med mer. Nettsiden [www.driftig.no](http://www.driftig.no) er en del av satsninga til programstyrt entreprenørskap og nyskaping i Sogn og Fjordane som vil: ha nysgjerrige og skapende unge i barnehage og på skole, ha flere nyetableringer i fylket, at de nyetablerte bedriftene skal bli lønnsomme, at eksisterende bedrifter skal tenke nytt og å ha et levende lokalsamfunn.

Partnerskapet som har vært med å i arbeidsprosessen for å starte webportalen er Sogn og Fjordane fylkeskommune, fylkesmannen i Sogn og Fjordane, NHO Sogn og Fjordane, Høgskulen i Sogn og Fjordane, Innovasjon Norge og Ungt Entreprenørskap. [www.driftig.no](http://www.driftig.no)

##### **Sandane næringshage:**

Målet til næringshagen er å hjelpe fram personer som ønsker å starte egen virksomhet. Fra idefasen og frem til oppstart og drift møter gründeren en rekke utfordringer, næringshagens oppgave er å hjelpe gründeren gjennom slike prosesser. Sandane Næringshage tilbyr hjelp med vurdering av ideen og markedet, registrering av selskap, finansiering og søknader, forretningsplan og regler og lovverk. [www.sandanenh.no/etablering.htm](http://www.sandanenh.no/etablering.htm)

##### **Kunnskapsparken Sogn og Fjordane/ Fjord Inkubator:**

Fjord Inkubator er Kunnskapsparkens tilbud til de som har en forretningsidé de ønsker å realisere gjennom å starte en egen bedrift. Målet med inkubatoren er at etablering av bedrift skal bli enklere, rimeligere og mer effektivt. Fjord Inkubator tilbyr rådgivning vedrørende etablering av bedrift, hjelp til søknader, forhandlinger og avtaler. Etablereren får finansieringsrådgivning, kvalitetssikring, nettverksbygging og tilgang på kontorlokaler.

<http://kpsf.no/nbsp/Etablereegenbedrift/tabid/5689/language/nb-NO/Default>.

**Fjord Invest:**

Fjord Invest er et investeringsselskap i Førde, som skal foreta aktive investeringer i såkorn- og vekstselskap. Fjord Invest skal investere i selskap med stort vekstpotensiale, videreutvikle selskapene gjennom aktivt eierskap, for så å realisere verdiene ved industrielt eller finansielt salg. Selskapet forvalter fire private egenkapitalfond (Fjord Invest AS, Fjord Invest Såkorn AS, Fjord Invest Industri AS, Fjord Invest SørVest AS) med en total kapital på rundt 400 millioner kroner.

Blant de største eierne i Fjord Invest er Sparebanken Sogn og Fjordane, Sparebanken Vest, Gjensidige forsikring, BKK AS, stiftinga REKOMP og Sogn og Fjordane Fylkeskommune. [www.fjordinvest.no](http://www.fjordinvest.no)

**TROMS:****Martekonferansen:**

Er en kvinnekongress med målsetting om å bidra til nettverksbygging, inspirasjon og kunnskapsdeling. Konferansen er åpen for alle, med hovedmålgruppe kvinner i ledelse og næring. Martekonferansen planlegges, gjennomføres og finansieres i et samarbeid mellom: Troms fylkeskommune, Innovasjon Norge, Fylkesmannen i Troms, landbruksavdelingen.

[www.martekonferansen.no](http://www.martekonferansen.no)

**Mabit- programmet:**

Skal være en aktiv pådriver og koordinator for å styrke FoU og industrielle aktiviteter innenfor marin og bioteknologi i Nord-Norge. MABIT er et selvstendig, næringsrettet FoU-program innenfor marin bioteknologi i Nord-Norge. Programmet ble igangsatt i 1998, og blitt videreført i perioder med ulik legde siden da. MABIT vil videreføres i sin nåværende form i en ny 5-årsperiode fra 2011-2015.

Mabit-programmet skal: finansiere næringsrelevante FoU-prosjekter som kan føre til kommersiell utnyttelse, holde et høyt nivå på de faglige aktivitetene, vise klare resultater i form av industriell nyskaping innen marin bioteknologi, bidra med utvikling av fagkompetanse som er relevant for bioteknologisk næringsvirksomhet, ha minst 30 % av programfinansieringen fra næringsliv, utnytte regional kompetanse til å fremme marin bioteknologi som nasjonalt

satsningsområde. Programmet støttes av Fiskeri- og kystdepartementet, RDA2-Tromsø, Troms fylkeskommune, DA-Bodø, Nordland fylkeskommune og Finnmark fylkeskommune. [www.mabit.no](http://www.mabit.no)

#### **NorInnova AS:**

Norinnova AS er et innovasjonsselskap for kommersialisering av nye teknologi- og forskningsbaserte forretningsideer. Inntil 2003 het selskapet Forskningsparken i Tromsø AS. Norinnova inngår som et selskap i Norut Gruppen, der igjen Universitetet i Tromsø er største aksjonær. Selskapet har gjennom dette en sterk forankring til FoU-miljøene i Tromsø og samtidig et tett samarbeid med det kunnskapsintensive næringslivet i nord.

Norinnova ønsker å bidra til verdiskaping. Vårt mål er å etablere nytt næringsliv og styrke det eksisterende næringslivet i Nord-Norge. Vi har og har vært delaktig i å etablere mer enn 30 bedrifter siden 1993 som har skapt 350-400 høyteknologiske arbeidsplasser i landsdelen.

Norinnova ønsker å stimulere til kreativitet gjennom konferanser, prosjekter og møteplasser hvor næringsliv og forskning møtes. NorInnova kan tilby kompetanse på forretningsutvikling, kommersialiserings- og inkubasjonsprosessen fra idé til bedrift. Spesielt ved kommersialisering av teknologi- og forskningsbaserte ideer. NorInnova har også lang erfaring som prosjekt- og programledere for innovasjonsprosjekter og konferanser. Et godt kontaktnett mot næringsliv, FoU, offentlige myndigheter og investorer. Selskapet er behjelpelige med å finne partnere, pilotkunder, investorer og å bruke det offentlige virkemiddelapparatet. Nye bedrifter tilbys kontor plass i et kreativt og stimulerende miljø i Forskningsparken i Tromsø. Både gjennom Inkubator Tromsø og Veksthuset tilbys fleksible kontrakter med et godt tilbud på infrastruktur og kontortjenester.

Norinnova tilbyr kapital i tidlig såkornfase. Vi hjelper bedriftene med offentlig finansiering og foretar egenkapitalinvesteringer i selskaper. Her går Norinnova inn som aktive og kompetente eiere i tidlig fase, eller gjennom Norinnova Forvaltning i selskapets modnere faser. [www.norinnova.no](http://www.norinnova.no)

#### **Inkubatortilbud**

Inkubatortilbudet til Kunnskapsparken Nord er et veksthus for næringsutvikling. I praksis består tilbudet av ressurspersoner som bistår gründere og nyetablerere med rådgivning i forhold til ideutvikling og forretningsutvikling i en etablerings- og oppstartsfasen. Hensikten med å være i en inkubator er å få hjelp til å utvikle

forretningskonseptet med fokus på marked og kundebehov, og samtidig få tilhørighet i et miljø med andre gründere som er i startfasen.

Inkubatortilbudet er finansiert gjennom Troms Fylkeskommune og SIVA. I henhold til gjeldende EU regler for statsstøtte og konkurransevridning har Kunnskapsparken Nord's Inkubator ikke anledning til å yte 100 % bistand til sine inkubatorbedrifter. Bistand til inkubatorens bedrifter blir derfor fakturert i henhold til gjeldende minimumssats som er 25 % av tjenestenes markedsverdi.

<http://www.kupa.no/Drivkraft-Gruender/Inkubatortilbud>

#### **Hålogaland Kapital AS:**

Er et regionalt investeringselskap som ble stiftet i desember 2005 av Hålogaland Kraft AS, Harstad Sparebank og Kunnskapsparken Nord AS. Fra og med 2009 har Kunnskapsparken Nord overtatt daglig drift av kapitalselskapet. Hålogaland Kapital er et regionalt investeringselskap med en kapitalbase på 21mill.

Selskapet skal skape lønnsom ny virksomhet i regionen gjennom nye innovative kunnskapsbedrifter, samt innovasjon i eksisterende bedrifter. Gjennom egenkapitalinvestering tar investeringselskapet aktivt eierskap i selskaper rettet mot økt, lokal verdiskapning og er på den måten en kilde til risikokapital for innovasjon og næringsutvikling i regionen.

[www.hkapital.no](http://www.hkapital.no)

#### **Drivkraft Ungdom:**

Dagens unge- Regionens fremtid. Kunnskapsparken Nord arbeider for å gjøre landsdelen attraktiv og vise de unge hvilke muligheter som finnes i nord. Målgruppen er barn og unge fra 10 år og opp til studenter ved høgskole og universitet og nyutdannende. Prosjektet er eid av Sør-Troms regionråd og har flere samarbeidspartnere og støttespillere. Drivkraft ungdom er delt i tre: 1. unge teknologer, retter seg mot ungdom i 10-15 års alderen og skal stimulerer deres interesse for realfag. 2. Unge gründere, jobber med ungdom fra 15-20 år og skal gi trening i hva som kreves for å skape sin egen bedrift. 3. Look North, er en samling prosjekter som skal vise unge voksne hvilke tilbud regionen har.

[www.kupa.no/Drivkraft-Ungdom](http://www.kupa.no/Drivkraft-Ungdom)

#### **AKERSHUS:**

##### **Etablerer-akershus.no:**

Er en nettside opprettet for etablerere og gründere i Akershus. Enten det er personer som er i gang med å starte eget firma, eller bare er nysgjerrig og ønsker

å lære mer om selskapsformer er det disse personene etablerer-akershus søker. Nettsiden er finansiert av Innovasjon Norge og Akershus Fylkeskommune, operativt ansvar er tillagt delregionene Asker og Bærum, Øvre og nedre Romerike og Follo. [www.etablerer-akershus.no](http://www.etablerer-akershus.no)

#### **Norsk senter for flerkulturell verdiskaping:**

Norsk senter for flerkulturell verdiskaping er et etablerersenter som skal bidra til økt gründeraktivitet og verdiskaping blant flerkulturelle i fylkene Buskerud, Oslo, Akershus, Vestfold, Telemark og Østfold. Bakgrunnen for etablering av senteret er å utnytte potensialet som ligger i mangfoldet representert i regionen ved å mobilisere, dyktiggjøre og veilede innvandrere til nyskaping og næringsetablering. Den primære målgruppen er førstegenerasjons innvandrere og deres etterkommere med høy utdanning og/eller fagekspertise og spisskompetanse som ikke utnytter sin potensial i dag. Senterets arbeid er rettet mot å hjelpe denne gruppen å etablere bedrift i egen regi, i samarbeid med andre, eller som en del av det etablerte næringsliv. Verdiskapingssenteret er et samarbeidstiltak mellom 35 erfaringstunge og relevante parter som representerer offentlig og privat sektor, stat, fylkeskommuner og kommuner, virksomheter og organisasjoner, innvandrere og etniske nordmenn. Senteret skal ved sin virksomhet tilrettelegge for innovasjon, flere arbeidsplasser og ulike dynamiske næringsrelaterede innvandrer kulturer.

Senteret tilbyr etablerere med innvandrerbakgrunn hjelp med å komme i kontakt med Nettverk med spisskompetanse, kompetanseutvikling, veiledning og coaching, samspill mellom næringslivet og offentlig sektor, så vel som innvandrere og etniske nordmenn. Mobilisering av ressurser og motivasjon til nyskaping og muligheter for finansiering. [www.flerkulturell.no](http://www.flerkulturell.no)

#### **Connect-Østlandet (springbrett):**

Connect springbrett hjelper vekstselskaper med å utvikle sin forretningsstrategi og forretningsplan. Springbrett er en møtearena der gründerne får tilbakemeldinger fra et tværfaglig panel. Panelet er tilpasset bedriftens behov og består av ressurspersoner som jurister, patenteksperter og investorer med kunnskap om markedet. Målet er at Connect skal hjelpe til med å øke veksten i selskaper. [www.connectnorge.org](http://www.connectnorge.org)

#### **NyEtablerer.no:**

NyEtablerer er et nettsted for personer som driver, eller vurderer å starte opp egen bedrift på Nedre Romerike. Nyetablerer tilbyr kurs innenfor fagområder en

bør ha informasjon om når man skal starte egen virksomhet, de fleste av tilbudene er gratis. Nyetablerer har også et inkubatortilbud som tilbyr leie av lokaler for nyetablerere. [www.nyetablerer.no/start](http://www.nyetablerer.no/start)

## **OSLO:**

Næringssetaten skal gi informasjon og veiledning til bedrifter og etablerere innen alle bransjer i Oslo. De tilbyr mange forskjellige tjenester:

### **Etablererkurs – på norsk og andre språk:**

Etaten har en egen avdeling for etablererveiledning, hvor de arrangerer etablererkurs både på norsk, engelsk, arabisk, somali, polsk og tyrkisk. Etablererkursene er gratis og de som gjennomføres på utenlandsk er rettet mot innvandrere som ønsker å starte virksomhet i Norge. Kursene er praktisk rettet og skal fungere som et utgangspunkt for å starte egen bedrift. Kursene tar opp de viktigste punktene rundt bedriftsetableringen når det gjelder lover, regler, rettigheter og plikter samt forretningsutvikling, markedsføring og salg. Informasjon om Servicekontorets etablererkurs på andre språk: [www.startbusiness.no](http://www.startbusiness.no)

### **Næringslex:**

Næringslex er et oppslagsverk med nyttig informasjon til deg som skal starte egen bedrift i Oslo. Her kan du finne oppskrift på hvordan du går frem ved etablering, hvilke tillatelser du trenger og hvilke etater du må forholde deg til. Næringslex inneholder også oversikt over de viktigste lover og forskrifter som regulerer forskjellige virksomheter, samt relevante skjemaer og brosjyrer. I tillegg kan du finne grunnleggende informasjon om temaer som skatt, merverdiavgift, regnskapsplikt og andre plikter og rettigheter du har som næringsdrivende. Næringslex er utviklet av Servicekontoret for næringslivet, som er en del av Næringssetaten, Oslo kommune. <http://www.naringslex.nae.oslo.kommune.no/>

### **Økonomisk støtte til rådgivning:**

Støtteordning for bedrifter som ønsker midler til rådgivning. Bedriftene kan søke om inntil kr. 25 000 (inkl. mva.) for å leie inn en faglig kvalifisert rådgiver for å bidra til økt verdiskaping og overlevelse. Støtteordningen gjelder for etablerere og nystartede bedrifter lokalisert i Oslo. Støtten skal ikke gå til å dekke drift, materielle innkjøp, eller dekke veiledningstjenester som Næringssetaten tilbyr.



[http://www.naringsetaten.oslo.kommune.no/etablering av egen bedrift/okonomisk stotteordning/](http://www.naringsetaten.oslo.kommune.no/etablering_av egen bedrift/okonomisk_stotteordning/)

**Fagseminarer – få råd fra ledende fagspecialister:**

Næringsetaten i Oslo kommune arrangerer gjennom året flere fagseminarer viet ett spesifikt tema. Kursene holdes av spesialister innen hvert fagområde, og informasjonen presenteres slik at det blir mest mulig relevant for den som er helt i oppstarten med egen bedrift. Det er gratis å delta, og de fleste seminarkveldene går over en kveld. Arrangører av disse fagseminarene er Oslo kommune (Næringsetaten), Akershus Fylkeskommune, Etablerersentrene i Akershus, Fylkesmannen i Oslo og Innovasjon Norge.

**Pangstart:**

Pangstart er et praktisk og teoretisk kurs i forretningsplanutvikling. Gjennom kompetente grupper jobbes det tett hele uken for å utvikle gode forretningsplaner. I de tverrfaglige gruppene sitter gründerne sammen med studenter og ansatte fra universiteter og høyskoler i Oslo og Akershus, samt andre ressurspersoner.

Pangstart består av 2 dages intensivkurs på BI Nydalen, og 1 ukes workshop på Olavsgaards Hotell. Gründere som har startet eller planer om å starte en virksomhet i Oslo eller Akershus, om med potensial til raskt å bli en arbeidsgiver for flere personer i heltidsstillinger kan søke om å delta på pangstart.

[http://www.pangstart.oslo.kommune.no/hva er pangstart/](http://www.pangstart.oslo.kommune.no/hva_er_pangstart/)

**HEDMARK:**

**Etablerer.no**

Etablereropplæring i Hedmark, kurstilbud som arrangerer i samarbeid med VINN (verdiskapning i Norsk Næringsliv). Her tilbyr flere ulike kurs tilpasset hvor gründeren befinner seg i etablererprosessen.

På oppdrag fra Hedmark Fylkeskommune arrangerer VINN kveldskurs med fokus på vekstbedrifter, og hvilke elementer og prosesser som er nødvendige for å utvikle en vekstbedrift. Målgruppen for kurset er gründerne, både nyetablerte og igangværende bedrifter, som er nysgjerrige på om de kan ha potensial for vekst utover der å være levebrødsbedrift.

### **Avklaringskurs — "Skal - skal ikke"**

Et kurs for de som har lyst til å starte egen bedrift, og vil vite hva som kreves (personlig og formelt) for å starte en bedrift, hvordan gå frem og hvem som kan hjelpe til i etableringsprosessen. Målet med kurset er at deltakerne skal få tilstrekkelig informasjon til å kunne ta stilling til om etablering av egen bedrift er et aktuelt alternativ eller ikke. Det kreves ingen spesielle forkunnskaper. Det vil høsten 2011 bli avholdt avklaringskurs i Tynset, Trysil, Hamar og Kongsvinger. Kurset fungerer som en "oppvarming" til etablererkurset.

### **Etablererkurs**

Etablereropplæringen i Hedmark er et opplæringstiltak for de som planlegger å etablere egen bedrift. Gjennom kurset får deltakerne en innføring i aktuelle temaer knyttet til bedriftsetablering og knyttet kontakt med andre som er i samme situasjon. Deltakerne får videre støtte og veiledning til å arbeide med sin egen forretningsplan som et praktisk verktøy for etablereren, kredittgivere, samarbeidsparter o.a. Dette bidrar til å øke personlige og faglige forutsetninger for planlegging og iverksetting av virksomheten.

Målet med kursmodulene innenfor etablererkurset er å bidra til vellykkede etableringer i Hedmark. Kursmodulene er praktisk rettet og alle med en idé som de ønsker å utvikle videre er velkommen. [www.etablerer.no](http://www.etablerer.no)

### **Drivhuset:**

Drivhusets målsetting er i første rekke å motivere og inspirere studenter til idéskapning. Drivhuset hjelper studentene til å starte egen virksomhet og utvikle ideer i studietiden. Drivhuset ønsker å legge til rette slik at flere studenter kan utvikle, teste, realisere og utvikle sine mål, dette skal gjøres gjennom forskjellige aktiviteter, temakvelder, coaching. Studenten får muligheten til å utvikle sin idé i samarbeid med andre studenter og representanter fra næringslivet, dette gjøres gjennom gründercamper og forretningsidékonkurranser. [www.drivhuset.no](http://www.drivhuset.no)

### **VESTFOLD:**

#### **Næringscenteret – Niv:**

Næringscenteret NIV er et privat kurs- og rådgivningsselskap med base i Tønsberg. Selskapet er størst i Vestfold på kurs og opplæring for gründere, herunder en 3-årigavtale om veiledning av fremmedkulturelle gründere/etablerere. Niv er dominerende aktør i arbeidet med å lede bedrifter fram til miljøfyrtårn-

sertifisering, og bistår i dag bedrifter i hele Vestfold. Niv er samarbeidspartner for små og mellomstore bedrifter i arbeidet med å forbedre lønnsomheten.

Selskapet har sertifiserte FRAM rådgivere i regi av Innovasjon Norge. De tilbyr gründer og etablererrådgivning innenfor marked, økonomi, drift, registrering m.m. Senteret arrangerer kurs i etablering, jobbskapingskurs og kurs for flerkulturelle potensielle etablerere.

I samarbeid med Vestfold fylkeskommune kan Niv tilby veiledning og oppfølging av flerkulturelle i Vestfold som ønsker å etablere egen virksomhet i fylket. Dette gjelder personer med opprinnelse utenfor Vest-Europa, USA og Canada og som ikke vil oppnå egnet tilbud via ordinære tilbud hos Start i Vestfold og Innovasjon Norge, denne tjenesten er gratis. [www.niv.no](http://www.niv.no)

#### **OPPLAND:**

##### **Start HiL:**

Start HiL er en studentorganisasjon som ønsker at studenter ved Høgskolen i Lillehammer skal ha tro på egne ideer, kunnskap om hvordan man kan satse på dem og leve av dem, samtidig som man skaper verdier. Dette prøver Start Hil å oppnå ved å arrangere kurs, foredrag, konkurranser, møteplasser og andre arrangementer med nyskaping som hovedtema.

Start gir veiledning i forbindelse med oppstart av egen bedrift, både ved direkte henvendelse og ved informasjon publisert på internettsidene. Veiledningen er gratis og går først og fremst ut på å informere idéhaver og gjøre oppmerksom på de ulike tilbudene som kan hjelpe den kommende gründer. Start er en non-profit og partipolitisk uavhengig organisasjon, og har omtrent 12 aktive medlemmer som står for den daglige driften. Start HiLs mål er at samtlige studenter fra HiL skal se på det å starte for seg selv som en realistisk og mulig karrierevei når de er ferdig utdannet. [www.starthil.no](http://www.starthil.no)

##### **Etablererskolen i Oppland – VINN**

Kurstilbud som arrangeres i samarbeid med VINN (Verdiskapning i Norsk Næringsliv), kursene arrangeres for etablerer som nettopp har startet eller som planlegger å starte bedrift i nærmeste framtid. Kursene avholdes i Lillehammer, Gjøvik, Gran, Otta og Fagernes. [www.etablerer.no](http://www.etablerer.no)

**Etablereropplæring i Oppland:**

Etablereropplæring i Oppland er et opplæringstiltak for den som planlegger å etablere egen bedrift. Her får deltakerne en innføring i aktuelle temaer knyttet til bedriftsetablering og de knytter kontakt med andre som er i samme situasjon. Deltakerne får støtte og veiledning til å arbeide med sin egen forretningsplan som et praktisk verktøy for gründeren, kredittgivere, samarbeidspartnere o.a. Dette skal bidra til å øke personlige og faglige forutsetninger for planlegging og iverksetting av egen virksomhet. Målet med opplæring er å bidra til vellykkede etableringer i Oppland.

Kurset er bygd opp med fagsamlinger hvor det er ulike temaer på hver samling, dette kan være temaer som forretningsidé, visjon, produktutvikling, markedsvurderinger, økonomi og lignende. Innovasjon Norge er arrangør og hovedansvarlig, mens representanter fra VINN er kursledere og faglige ansvarlige. Kurset finansieres av Innovasjon Norge i samarbeid med Fylkesmannen i Oppland, Oppland fylkeskommune og NAV Oppland.  
<http://www.lesja.kommune.no/file=7147>

**FINNMARK:****Regionalt utviklingsprogram (RUP):**

Finnmark fylkeskommune disponerer årlig regionale utviklingsmidler fra Kommunal- og regionaldepartementet. RUP- midlene tildales tiltak som jobber med tilrettelegging for næringsvirksomhet og fysisk infrastrukturtiltak. Det kan ikke søkes om penger til drift. <http://ffk.no/rup/default.aspx?mid=740>

**Barentssekretariatet:**

Barentssekretariatet er prosjektansvarlig for prosjektet Young Entrepreneurs in Barents II, hvor også Finnmark Fylkeskommune er medfinansierer. Young Entrepreneurs in Barents II er et bedriftsutviklingsprosjekt rettet mot unge entreprenører i Barentsregionen. I 2011 innvilget Fylkesråden Barentssekretariatet inntil 250.000 kr. over fire år til prosjektet Young Entrepreneurs in Barents II, fra regionalutviklingsmidlene innsatsområde tilrettelegging for næringsutvikling. Prosjektet har som mål å tilrettelegge for økt samarbeid over landegrensene mellom unge entreprenører i Barentsregionen.

<http://www.ffk.no/22607.aspx?print=1>

**Finnmarks Kulturnæringsfond:**

Kulturnæringsfond er en av Finnmark fylkeskommunes prioriterte satsninger innenfor næringsutvikling og målet er å bidra til 500 nye kulturnæringsarbeidsplasser innen 2014. Et av virkemidlene for å nå dette målet er Finnmarks Kulturnæringsfond, som investerer i aksjer bedrifter, tilbyr lån til bedrifter og rådgivning til bedriftene som deltar i ordningen. Det er Innovasjon Norge som er saksbehandler og innstiller overfor styret som tar en beslutning.

<http://www.ffk.no/kulturnaring/default.aspx?mid=790>

**ROGALAND:****Haugaland vekst:**

Haugaland Vekst skal skape muligheter og gi næring til nyetablerer, utvikle muligheter ved å fremme samarbeid og nettverksbygging. Selskapet skal planlegge muligheter ved å utarbeide planer for fremtiden og profilerer muligheter ved omdømme bygging for regionen. Eierne av Haugaland vekst er Rogaland fylkeskommune samt Kommunene Haugesund, Tysvær, Bokn og Utsira.

**Start opp seminar:**

Haugaland vekst tilbyr start-opp seminar for nyetablerere og for de som tenker på å starte for seg selv. Målgruppen er de som har en forretningsidé og ønsker informasjon og hjelp til å gjøre vurderinger og ta de rette valgene i forbindelse med etablering av egen bedrift. Erfarne bedriftsrådgivere holder foredrag om aktuelle temaer. Seminaret arrangeres i samarbeid med Haugaland Ligningskontor, Kemneren i Haugesund kommune og NAV. I løpet av årene har mange fått hjelp i forbindelse med oppstart av egen bedrift.

<http://www.haugaland-vekst.no/Default.aspx?PageId=61>

**Etablererkurs:**

Et kurstilbud i regi av Haugaland vekst, kurset er tilpasset de som planlegger å starte egen virksomhet. Kurset inneholder info om forretningsplan, personlige egenskaper for å lykkes, generelt om firmatyper, juridisk og fordeler ut i fra forskjellige situasjoner, markedsføring, budsjettering, finansiering/Innovasjon Norge/m.fl. - hvem kan søke om midler og til hva. Kurset er lagt opp med forelesninger, diskusjoner og veiledning, der den enkelte arbeider bl.a. med sin forretningsplan. <http://www.haugaland-vekst.no/42-timers-etablererkurs>

**Næringsfond Tysvær:**

Er et næringsfond som retts mot de som ønsker å starte virksomhet i Tysvær. Det kan søkes om midler til kompetansehevende tiltak, til delvis dekking av kostnader knyttet til kjøp av konsulenttjenester. Det kan søkes om tilskudd til samarbeidstiltak, og tilskudd til finansiering av prosjekt knyttet opp mot strategisk næringsplan. <http://www.haugaland-vekst.no/Okonomiske-virkemidler>

**Næringsfond for Bokn:**

De som ønsker å etablere virksomhet i Bokn kan søke om å få tilskudd til kommunalt tiltaksarbeid (næringsplanlegging, etablererprosjekt, samarbeid skole/næringsliv), grunnlagsinvesteringer (planlegging og utbygging av næringsareal, sentrumsområde og kommunale/private vannverk), bedriftsutvikling (etablererstipend, opplæring, produktutvikling, markedsføring, planlegging) og til investering i bedrifter (utstyr/maskiner ved oppstart, utvidelse av mindre bedrifter). <http://www.haugaland-vekst.no/Okonomiske-virkemidler>

**Næringsfond for Utsira:**

De som ønsker å etablere virksomhet på Utsira kan søke om å få tilskudd til kommunalt tiltaksarbeid (næringsplanlegging, etablererprosjekt, samarbeid skole/næringsliv), grunnlagsinvesteringer (planlegging og utbygging av næringsareal, sentrumsområde og kommunale/private vannverk), bedriftsutvikling (etablererstipend, opplæring, produktutvikling, markedsføring, planlegging) og til investering i bedrifter (utstyr/maskiner ved oppstart, utvidelse av mindre bedrifter). <http://www.haugaland-vekst.no/Okonomiske-virkemidler>

**Skape.no:**

Skape.no gir veiledning og opplæring til etablerere i Rogaland som vil starte egen bedrift. Skape.no er et partnerskap mellom statlig myndigheter (Innovasjon Norge, NAV og Fylkesmannen i Rogaland), kommunene i fylket og Rogaland Fylkeskommune. Formålet med Skape.no er at Rogaland skal bli det beste stedet i landet for å etablere ny virksomhet, etablereren skal settes i sentrum og det skal føre til motivasjon og trygghet hos entreprenøren. Målet er at Skape.no skal være med å styrke mulighetene for at etablereren lykkes. Skape.no tilbyr informasjon til etablereren, individuell veiledning, etablererkurs, temakvelder, seminarer og forum for etablerere. <http://www.skape.no/om-oss>

## **NORDLAND**

### **DA Bodø**

DA Bodø ønsker gjennom sin satsning å forsterke Bodø og Nordlands rolle i utformingen og utviklingen av nordområdene. For å sikre fortsatt vekst i et samlet nordnorsk næringsliv legges re overordnede, strategiske målsettinger til grunn for bruk av DA-midler:

- Økt kunnskap og kompetanse
- Økt satsning på kultur, opplevelser og attraksjoner
- Nasjonal og internasjonal posisjonering av Bodø og landsdelen

Prosjektorganisasjonen er underlagt Nordland fylkeskommune, og skal bidra til at definerte mål oppnås i perioden 2007-2013. Organisasjonen er satt sammen av aktører fra næringslivet i Bodø, Bodø kommune, Høgskolen i Bodø/FoU-miljøet i Bodø og Nordland fylkeskommune.

Midlene fra DA Bodø gis som tilskudd til enkeltbedrifter eller grupper (bransjer). Det kan søkes om tilskudd til utviklingstiltak innen følgende kategorier:

- FoUoI (forskning og utvikling og innovasjon) – prosjekter som inneholder utvikling av produkter, prosesser eller tjenester.
- Prosjekter som bidrar til å øke antall kunnskapsarbeidsplasser, eller som øker kunnskapsnivå og kompetanse både i og utenfor bedriftene. Bedrifter med entreprenørielt fokus, med fokus på barn og unge, og prosjekter som bidrar til at Bodø blir en av Norges mest nyskapende byer vil kunne få støtte.
- Opplæringstiltak/kompetanseheving rettet mot utviklingstiltak. Ordinære driftspregede tiltak kan ikke støttes.
- SMB-støtte til konsulentbistand og andre tjenester og aktiviteter. Gjelder kjøp av eksternt konsulentbistand som tilfører bedriften ny/forbedret kompetanse, deltakelse på messer og utstillinger. Kan kun gis til små og mellomstore bedrifter (SMB).
- Investeringer – prosjekter koblet mot utviklingstiltak prioriteres  
<http://www.dabodo.no/artikkel.aspx?MId1=2129&AId=15704>  
<http://www.dabodo.no/Filnedlasting.aspx?MId1=2129&FilId=8341>

### **Kvinnemillionen**

Formålet med kvinnemillionen er å bidra til at kvinner - uansett etnisk tilhørighet - skal trives i Nordland, ved å bedre kvinners trivsel, bo - og levekår. I perioden 2008-2011, setter Nordland fylkeskommune av 1 million kroner årlig for delfinansiering av kvinnerettete tiltak i kommunene. Prioriterte prosjekt er kvinnenettverk/relasjonsbygging, personlig/faglig utvikling og flerkulturelle

møteplasser og samhandling. Det kreves 20 % egenandel, som kan dekkes ved dugnad, egeninnsats, kursavgifter/andre inntekter, støtte fra kommunen/annen finansiering.

<http://www.nfk.no/artikkel.aspx?MId1=569&AId=12365>

### **Næringsprisen for kvinner**

Sammen med "Kvinnemillionen", er også dette en del av NFKs kvinnesatsning. Dette for å medvirke til flere kvinnelige bedriftsetableringer, og belønne de kvinner som satser på dette. Næringsprisen sørger for å gi kvinnelige etablerere et løft, og går til kvinner som gjennom egen bedriftsetablering har utmerket seg som nyskapende, utradisjonelle og spenstige. Bedriftsetableringen må ha skapt en positiv vind på stedet, gjennom å være miljømessig, samfunnsmessig og økonomisk god.

Nykomlingsprisen går til kvinner under 35 år som har satset på lokalsamfunnet sitt ved å ha etablert bedrift på hjemmeplassen i løpet av de tre siste årene.

<http://www.nfk.no/artikkel.aspx?MId1=580&AId=301>

### **Tilskudd flerkulturell virksomhet**

Hovedmålet er å bidra til aktiv samfunnsdeltakelse fra minoritetsgruppene, og til dialog og samhandling mellom etniske grupper og mellom majoritet og minoriteter i lokalsamfunnet. Alle kan i prinsippet søke, og støtte gis tiltak til drift av innvandrersorganisasjoner, møteplasser på tvers av etnisk og nasjonal opprinnelse. Dette kan eksempelvis være kurs, seminar og informasjonsmøter. Andre tiltak som gjennomføres i konkret samarbeid med ulike lokale aktører, samt tiltak rettet mot kvinner og ungdom.

<http://www.nfk.no/artikkel.aspx?MId1=139&AId=11031>

### **Mentorprosjekt for innvandrerkvinner i Steigen**

Målet med prosjektet er nettverksbygging for innvandrerkvinner slik at de får en reell mulighet på arbeidsmarkedet og mulighet til å få et nettverk som gjør det lettere å skape jobbmuligheter og bli inkludert i en distriktskommune. Intensjonen til mentor er å bidra med et nettverk for å finne veien til en jobb eller utdanning, samt gi råd om jobbsøknader, intervju, arbeidsplasskultur, bidrar med sine nettverk og bidrag til nytenkning for å skape jobbmuligheter. Mentorprosjektet finansiert av Kvinnemillionen, Nordland fylkeskommune og et supplement til andre offentlige tjenester og tilbud. Prosjektet varte fra juni- 2010 til februar-2011.

<http://www.kun.nl.no/no/landbruk/mentorprosjekt-for-innvandrerkvinner-i-steigen/mentorprosjekt-for-innvandrerkvinner-en-distriktsmodell-.590>



### **Startstipend**

Økonomisk hjelp i forberedelsene til en etablering. Søkere til stipendet må ha en konkret forretningsidé, og det forutsettes at det utarbeides en forretningsplan innenfor en viss periode. Stipendet kan brukes til å kjøpe inn tjenester/-konsulenthjelp og delvis livsopphold dersom søker tar permisjon fra jobb for å utarbeide forretningsplanen. Ideen må ha et potensial til å bli langvarig og lønnsom virksomhet. Det forutsettes videre at personen bak ideen har personlige forutsetninger for å gjennomføre prosjektet. Stipendet er bevilget av DA Bodø, og stipendet er på inntil 50 000 kroner.

<http://teambodo.no/etablere-bedrift/startstipend.html>

### **Kontorlokaler- "Rugekasse"**

Etablert av Team Bodø for å skape et felles kontormiljø der etablerere i tidlig utviklingsfase kan motta kontorplasser og møte andre for å utvikle sin forretningsidé. Team Bodø tilbyr også veiledning underveis. Tilbudet er gratis i en avtalt periode, og gis til utvalgte etablerere etter nærmere vurdering av prosjekt og behov.

<http://teambodo.no/etablere-bedrift/kontorlokaler.html>

### **Felles tilbud Team Bodø**

*Etablererkurs Start Opp Salten* gjennomføres årlig med deltakere fra alle Saltenkommunene. Tidspunkt og innhold avtales ved nærmere kontakt. Kurset har en mindre egenandel, og finansieres i hovedsak av Innovasjon Norge og DA Bodø.

*E2-skolen* er en nettbasert etablererskole som drives i regi av VINN i Narvik (en næringsdrivende stiftelse).

*Miniseminar/temamøter* Team Bodø arrangerer i samarbeid med andre aktører i Bodø ulike miniseminarer og/eller temamøter. De ulike arrangementene vil inneholde temaer som er viktige for etablerere, eksempelvis skatt, regnskap, markedsføring m.m.

<http://teambodo.no/etablere-bedrift/fellestilbud.html>

<http://www.vinn.no/category.php?categoryID=112>

### **Nyskapningsseminar**

Arrangeres av Kunnskapsparken Bodø AS og Handelshøgskolen i Bodø. Seminaret samler bedriftsledere/gründere, masterstudenter og faglige veiledere som i fellesskap utvikler en konkret forretningsidé med tanke på kommersiell virksomhet. Dokumentasjon for arbeidet er en forretningsplan, og denne

bearbeides i en gruppe bestående av 6-8 masterstudenter samt en erfaren veileder.

[http://kpb.no/wips/298037303/module/articles/smlId/1650252813/smTemplate/Hovedmal\\_nyheter/](http://kpb.no/wips/298037303/module/articles/smlId/1650252813/smTemplate/Hovedmal_nyheter/)

### **Spir Idélab Bodø (SPIR)**

Er et senter på Handelshøgskolen i Bodø der alle studenter, uansett studieretning, kan henvende seg for å få råd og veiledning om bedriftsetablering. Innovasjon Norges program "Ung gründer" gir muligheten til at høgskolen kan iverksette en rekke praktiske og lærerike aktiviteter som stimulerer til entreprenørskap og utvikling av vekstbedrifter. SPIR tilrettelegger til sterkere kontakt mellom studenter og næringsliv. SPIR tilbyr veiledning til studenter som ønsker å etablere studentbedrift eller egen bedrift, samt ulike arrangementer tilknyttet etableringsprosessen.

<http://www.uin.no/index.php?ID=4607>

### **INOVUS**

Er Norges største entreprenørskapsfestival som omfatter flere spennende parallelle konferanser med fokus på entreprenørskap i utdanning og næringsliv. Her inkluderes næringsliv, studenter og barn for å fokusere på entreprenørskap. Ideen ble født i 2005 i Kunnskapsparken Bodø som arrangerer festivalen i samarbeid med blant annet Nordland fylkeskommune og Innovasjon Norge. Som en måte å møte behovet for å etablere en møteplass for alle som er opptatt av entreprenørskap blant barn og ungdom (skolen, næringslivet, virkemiddelapparatet- og de unge selv), ble festivalen startet. For å møte utfordringene med å skape en ramme som inkluderer alle målgruppene, ble festivalen bygd opp med ulike delarrangement skreddersydd for de ulike målgruppene.

<http://www.inovus.no/wips/1996807687/>

### **"Ka du trur?"**

Gratis tilbud til alle som har/ eller skal starte egen virksomhet. Målet er at Bodøs etablerere skal få bedre og lettere tilgang til de gode hjelperne, og et motiverende og kompetansehevende kvalitetstilbud i etableringsprosessen. "Ka du trur - etablere egen bedrift?" er et samarbeid mellom Team Bodø, NAV, Kunnskapsparken Bodø, Innovasjon Norge og Skatteetaten. Gjennom miniseminarer /temakvelder får etablererne konkret informasjon om definerte tema, samt muligheter for å bygge nettverk.

<http://i2016.no/content/view/114/32/>

### **Salten Invest**

Er et heleid aksjeselskap av Salten Regionråd. Formålet er å foreta kommersielt motiverte investeringer i en tidlig fase i nyskapende bedrifter i Salten, basert på muligheten for avkastning. Dette ved å tilby egenkapital gjennom kjøp av aksjeposter. Hensikten bak dannelsen er å bidra aktivt til bedriftsutvikling i regionen, og da spesielt investere i bedrifter som kan gi økt verdiskapning, sysselsetning og lønnsomhet i regionen. Investeringene skal skje i bedrifter som er stiftet og i en tidlig utviklingsfase der kapital er vanskelig å skaffe. Selskapet ønsker å selge seg ut etter rimelig kort tid, når investeringsobjektet er i god drift og investeringshorisonten er fra 3- 7 år.

<http://www.salten.no/content/view/1545/140/>

### **KapNord Fond AS**

Er et investeringselskap som skal investere i nye bedrifter ved å tilby egenkapital gjennom kjøp av aksjeposter og konvertible aksjonærlån. Selskapet investerer i små og mellomstore bedrifter i Nord- Norge, og de ønsker å utøve aktivt eierskap i de bedrifter det investeres i. Fondet gjennomfører 1-2 investeringer per år, og hver investering er mellom 5-15 millioner kroner. Hvor mye kapital som skytes inn, bygger på faser og måloppnåelse i henhold til definerte milepæler. Exit søkes etter en periode på 4-6 år.

<http://www.kapnord.no/?id=omselskapet>

## **MØRE OG ROMSDAL**

### **Hoppid.no**

Startet opp av Møre og Romsdal fylke og Innovasjon Norge. Hoppid.no er et 4-årig program for entreprenørskap der hovedmålet er flere og bedre etableringer. Satsningsområdet er stort og bredt for å øke tilfang og mangfold, samtidig som det satses på kvalitet og vekst. For å oppnå dette, har hoppid.no fem delprosjekt:

<http://mrfylke.no/Satsingar/hoppid.no/Om-hoppid.no>

### **Etablereropplæring og etablererveiledning (Kontor ute i kommunene)**

Er et naturlig kontaktpunkt for de som går rundt med en forretningsidé og trenger etablererrådgivning. Resultatmålet er å gi en oversiktlig og kvalitetsmessig høy standard på førstelinjetjeneste i hele fylket, samt utvikle og etablere et utdannings og oppfølgingsopplegg for gründere/etablerere som er fylkesdekkende og individuelt tilpasset. For å nå dette målet, skal det jobbes aktivt med effektmålene som bygger på å skape en rask og tydelig førstelinjetjeneste med

rask identifisering av behov hos brukerne. Det skal sikres god kvalitet på tjenesten i hele fylket, og bedrifters overlevelsessevne og vekst skal sikres og økes.

<http://mrfylke.no/Satsingar/hoppid.no/Om-hoppid.no/Omtale-av-delprosjekta/Satsing-paa-foerstelinjetenesta-FT-og-etableraropplaering-EO>

#### **Satsning på entreprenørskap i utdanning/Ungt Entreprenørskap**

Skal forankre entreprenørskap som opplæringsstrategi fra grunnskole til høyskole. Dette gjennomføres ved å opprette samarbeid med ulike kommuner hvert år, arrangere gründercamper, studentbedrifter og kurs i elevbedriftsmetoden.

<http://mrfylke.no/Satsingar/hoppid.no/Om-hoppid.no/Omtale-av-delprosjekta/entreprenoerskap-i-utdanning-Ungt-Entreprenoerskap>

#### **Satsning på topp-/vekstetablerere**

Skal medvirke til å øke etablering og styrke gjennomføringsevne for konkurransedyktige, framtidrettede og innovative bedrifter med internasjonalt potensial som kan føre til nyskaping og fornying av næringslivet. Dette skal sørge for at en til en hver tid følger opp til fem toppetablerere med spesielle tiltak slik at de blir i stand til å lykkes i et internasjonalt marked. Tidsperioden for oppfølging vil være individuelt, men gjennomsnittet ligger mellom tre til fire år.

<http://mrfylke.no/Satsingar/hoppid.no/Om-hoppid.no/Omtale-av-delprosjekta/Satsing-paa-topp-vekstetablererarar>

#### **Satsing på idéfangst og knoppskyting**

Skal oppnå flere og bedre etableringer med fokus på nyskaping, kvinner og ungdom, samt kunnskapsintensive forretningsmessige tjenester. Kompetansen i etablert næringsliv omkring nyskaping og økt innovasjon skal utnyttes. Målet vil være å utvikle og etablere tiltak og en infrastruktur som aktivt medvirker til å finne potensielle gründere med gode forretningsideer, samt øke omfanget av vekstetableringer fra eksisterende næringsliv.

<http://mrfylke.no/Satsingar/hoppid.no/Om-hoppid.no/Omtale-av-delprosjekta/Satsing-paa-idefangst-og-knoppskyting>

#### **Samfunnssatsninga**

Skal hjelpe bygder med å "løfte seg selv" slik at det skapes en grobunn for ideer som de andre i satsningsområdet innenfor entreprenørskap kan ta tak i og hjelpe videre. Det skal utvikles lokalsamfunn der folk trives og ungdom vil finne en utfordrende og attraktiv framtid.

<http://mrfylke.no/Satsingar/hoppid.no/Om-hoppid.no/Omtale-av-delprosjekta/Smaasamfunnssatsinga>

### **Tafjord-fondet**

Et utviklingsfond som skal stimulere til etablering av nye arbeidsplasser og aktiviteter som kan trygge bosetningen i bygda Tafjord. Fondet skal gjøre det attraktivt å bo i Tafjord, og alle med gode ideer som kan gi utvikling i bygda kan søke om midler fra fondet. Under samarbeidet kan søker få hjelp til å gå igjennom forretningsideen, få viktig hjelp og rådgivning til etablering og utvikling av bedriften/prosjektet.

<http://www.fjordhagen.com/page.php?p=268&c=75&language=no>

### **Kontor og fellesskap**

I Fjordhagen-næringshage er det muligheter for å leie flere ulike typer kontorer, lang- eller korttidsleie. Det finnes i tillegg tilskuddsordninger tilknyttet leie av eget kontor.

<http://www.fjordhagen.com/katlist.php?ind=1&c=89&s=1&language=no>

### **Møre og Romsdal såkornfond**

Er et investeringselskap som har som målsetting å skape verdier for sine investorer ved å investere og utøve aktivt eierskap i små og mellomstore selskaper samt innovative prosjekter beliggende i Møre og Romsdal fylke. Fondet er tilpasset næringsstrukturen i fylket, og ble etablert våren 2007 med en kapitalbase på totalt 165 mill. NOK. Fondet kan være utløsende for å realisere selskapers vekst- og lønnsomhetspotensial ved å tilføre langsiktig egenkapital, kompetanse og nettverk.

<http://www.mrfond.no/>

## **BUSKERUD**

### **Introduksjonsprogram for innvandrere**

Introduksjonsloven gir nyankomne flyktninger mellom 18 og 55 år som har behov for grunnleggende kvalifisering, rett og plikt, til å delta i et introduksjonsprogram. Målet er at nyankomne flyktninger skal få mulighet til å delta aktivt i yrkes- og samfunnslivet, og at de skal bli økonomisk selvhjulpne. Tidsrammen varer inntil 2 år, og programmet er helårlig på fulltid. Innholdet er norskopplæring og samfunnskunnskap, og tiltak som forbereder til videre opplæring eller tilknytning til yrkeslivet. Språk- og arbeidsplass vil ofte være en del av kvalifiseringen.

<http://www.drammen.kommune.no/no/Ressurs/TMCore/Egne-emneord-som-er-slettet/Introduksjonsprogram/>

### **Tilskudd til frivillig flerkulturell virksomhet**

Målet er å skape møteplasser i lokalsamfunn på tvers av etnisk og nasjonal opprinnelse. Tiltakene skal bidra til deltakelse, dialog og samhandling i lokalsamfunnet. De som kan søke, er frivillige organisasjoner i lokalsamfunn, samt innvandrersorganisasjoner og innvandrerråd. Enkeltpersoner og offentlige eller halvoffentlige instanser kan også søke. Tiltaket må blant annet være basert på en stor andel frivilling innsats, kan ikke rettes kun mot en spesiell gruppe eller miljø som ikke kommuniserer utad.

<http://www.bfk.no/Modules/theme.aspx?ObjectType=Article&ElementID=11213&Category.ID=5522&Itemid=2283>

### **Nyetablering**

Etablerersentre i Buskerud gir gratis hjelp til de som har en idé om å starte en bedrift. Dette innebærer blant annet hjelp til å avklare ideen du har og om den kan gi grunnlag for lønnsom drift. Assistanse når en skal utarbeide forretningsplan, hjelp til utforming av søknader, tilgang til teknisk utstyr, spisskompetanse og kvalitetssikring og oppfølging etter etablering.

Sentrene er blant annet etablert i Drammensregionen, Kongsbergregionen, Ringerike, Hallingdal.

<http://www.bfk.no/Modules/theme.aspx?ObjectType=Article&ElementID=2004&Category.ID=4366&Itemid=2283>

### **Norsk senter for flerkulturell verdiskapning**

Er et etablerersenter som skal bidra til økt gründeraktivitet og verdiskapning blant flerkulturelle i fylkene Buskerud, Oslo, Akershus, Vestfold, Telemark og Østfold. Bakgrunnen for etablering av senteret er å utnytte potensialet som ligger i mangfoldet representert i regionen ved å mobilisere, dyktiggjøre og veilede innvandrere til nyskapning og næringsetablering. Den primære målgruppen er førstegenerasjonsinnvandrere og deres etterkommere med høy utdanning og/eller fagekspertise og spisskompetanse som ikke utnytter sin potensial i dag. Senterets arbeid er rettet mot å hjelpe denne gruppen med å etablere bedrift i egen regi, i samarbeid med andre eller som en del av det etablerte næringsliv. Verdiskapningscenteret er et samarbeidstiltak mellom 35 erfaringstunge og relevante parter som representerer offentlig og privat sektor, stat, fylkeskommuner og kommuner, virksomheter og organisasjoner, innvandrere og etniske nordmenn. Senteret skal ved sin virksomhet tilrettelegge for innovasjon, flere arbeidsplasser og ulike dynamiske næringsrelaterte innvandrer kulturer.

Målgruppen er førstegenerasjonsinnvandrere og deres etterkommere som bor i fylkene nevnt over. De må ha gjennomført introduksjonspakker og som i samtaler viser tydelig personlig egenhet som gründere. Høyt utdannede innvandrere med fagekspertise og spisskompetanse som gir grunnlag for selskapsetablering i egen regi, i samarbeid med andre, eller som del av det etablerte næringsliv.

Tilbudet som gis er nettverk med spisskompetanse, kompetanseutvikling, veiledning og coaching, samspill mellom næringsliv og offentlig sektor, innvandrere som etniske nordmenn. Mobilisering av ressurser og motivasjon til nyskaping og mulighet for finansiering.

<http://www.flerkulturell.no/>

#### **DRIV Inkubator**

Er et av de fremste miljøene i Norge når det gjelder kommersialisering av ideer innen helseinnovasjon. Det kan være et nytt produkt, teknologi, metode, prosess eller tjeneste. Driv Inkubator hjelper gründere med å bygge opp en egen bedrift, der gründeren er ansvarlig for prosjektet og bedriften mens Driv deltar som strategisk eier med kompetanse, nettverk og kapital. Ettersom Driv har rådgivere og nettverk av samarbeidspartnere som er oppdatert på det siste innen forskning, teknologi, prosjekter og markedsutviklinger, får gründeren tilgang til unik kompetanse, nettverk og hjelp til kommersialisering. Driv Inkubator AS eies av Høgskolen i Buskerud, Papirbredden Innovasjon AS og Teknologisk Institutt. Selskapet ble stiftet våren 2008, men Driv har eksistert som prosjekt i regi av Høgskolen i Buskerud siden 2003.

<http://www.drivinkubator.no/Omoss.aspx>

#### **Papirbredden Innovasjon AS**

Har som mål å skape flere kunnskapsbaserte arbeidsplasser i Buskerud. De er en uavhengig aktør i regionens innovasjonsarbeid, og har aktive eiere fra næringsliv, det offentlige og akademia. De ansatte er erfarne prosjektledere med kompetanse fra ulike sektorer, alle har ledererfaring. Helse, kultur og fornybare ressurser er kjerneområdene, og der er i de fagfeltene de initierer og driver prosjekter. Fagområdene er valgt basert på regionens satsningsområder.

<http://www.papirbreddeninnovasjon.no/index.php/om>

Driv Inkubator er ett av virksomhetsområdene, men prosjektene til Papirbredden Innovasjon AS befinner seg i skjæringspunktene mellom næringsliv, det offentlige og akademia, slik at økt samarbeid mellom de tre sektorene har skapt konkrete resultater i Buskerud i form av bedriftsetableringer, økt forskning, nye studier,

økte nasjonale og internasjonale bevilgninger til regionens utviklingsarbeid. Når de mottar ideer, vurderer de om den har tilstrekkelig potensial for regionen, om den kan utvikles i retningen av de tre sektorene, og om det kan etableres tilstrekkelig finansiering til arbeidet. Gjennom nettverket settes det sammen en prosjektgruppe for å få utviklingsarbeidet i gang. De erfarne prosjektlederne driver prosjektene fram mot måloppnåelse.

<http://papirbreddeninnovasjon.no/index.php/tjenester>

#### **Smart Studentinkubator**

Høgskolen i Buskerud tilbyr en studentinkubator til studenter som er ferdige med sine studier, og er et alternativ til videre studier eller ansettelse i eksterne bedrifter. Prosjektet skal stimulere til at flere etablerer egen virksomhet innenfor sitt fagområde, og bedriftene skal få tilgang på kontorlokaler, infrastruktur, nettverk og coaching.

<http://www.hibu.no/smart/>

#### **Oslofjordfondet**

Skal bidra til å løse utfordringer i regionen gjennom å bringe fram ny kunnskap som bedrifter og offentlige institusjoner i de fire fylkene Buskerud, Telemark, Vestfold og Østfold vil ha nytte av. Målet er å skape vekst og nye muligheter gjennom forskning og utvikling på fem områder: Energi og miljø, velferd, helse og omsorg, utdanning og opplæring, reiseliv, opplevelsesnæring og attraksjonskraft samt teknologi. Oslofjordfondet skal styrke forskning for regional innovasjon og utvikling ved å støtte opp under regionens prioriterte innsatsområder og mobilisere til økt FoU- innsats.

<http://www.regionaleforskningsfond.no/servlet/Satellite?c=Page&cid=1253953822261&pagename=oslofjorden%2FHovedsidemal>

### **HORDALAND**

#### **Kom An**

Veiviser for nyskaping i Hordaland. Portal for de som ønsker å finne mer ut om rådgivnings- og finansieringsordninger. Et overblikk av et mangfold av utviklingsaktører og kontaktpersoner i Hordaland, samt orientere seg over en rekke aktiviteter, kurs og arrangement og andre kompetanseutviklende tiltak en kan delta på.

<http://www.kom-an.no/>



### **Lederskole for innvandrere**

Bergen Kommune, i samarbeid med BI har laget en lederutdanning for ansatte med innvandrerbakgrunn. Bergen kommune har som mål at arbeidsstokken skal gjenspeile befolkningen best mulig. Derfor ønsker kommunen at det skal være ansatte med innvandrerbakgrunn på alle nivåer i organisasjonen. Deltakere får ingen automatisk rett til lederstilling i kommunen, men det skal gjøre dem bedre rustet til å søke fremtidige lederstillinger.

<https://www.bergen.kommune.no/omkommunen/avdelinger/byradsavd-for-finans-eiendom-og-eierskap/2433/article-90135>

### **Nyskapingsparken Inkubator**

Har som mål å gi bedriftene en raskere og sikrere vei fra etablering til vekst. Målgruppen er nystartede bedrifter utsprunget fra utdannings og forskningsmiljøene i Hordaland med stort vekstpotensial og innovasjonsgrad. De ser etter framtidens verdiskapere i form av nyskaping og nye arbeidsplasser. Eies av Høgskolen i Bergen, Norges Handelshøgskole, Universitetet i Bergen, Hordaland fylkeskommune, Bergen kommune og SIVA. Tjenester som tilbys er blant annet hjelp med utvikling av bedriften i form av kurs, seminarer, rådgivning og veiledning. Gir tilgang på nettverk, et sosialt og faglig miljø, samt kontorplass med naturlig infrastruktur.

<http://nyskapingsparken.no/index.php?action=static&id=3>

### **Business Region Bergen**

Jobber for at Bergensregionen innen 2025 skal bli en ledende region i Norge på kunnskapsbasert, bærekraftig næringsutvikling innen de næringene hvor regionen har spesielle fortrinn. BRB er en partipolitisk nøytral, aktiv part som sammen med offentlige myndigheter, private aktører og regionens sterke forskings- og utviklingsmiljøer skal realisere regionens visjon og målsettinger. Regionens prioriterte næringer er energinæringer, marin virksomhet, maritim næring, opplevelse, kultur og reiseliv, media og kulturbasert næringsliv. En sentral del av innsatsen er å synliggjøre og profilere regionen, samt bygge merkevaren Bergensregionen og profilere regionens næringer, forskningsmiljøer samt viktige prosjekter for Bergensregionen. Eierne er ulike kommuner, samt Hordaland fylkeskommune og regionrådet for Nord-Hordaland IKS.

<http://www.hordaland.no/Hordaland-fylkeskommune/Naring/Kurs-og-konferansar/Oppfinnarprisen/>

### **Etablerersenteret i Bergen**

Tilbyr veiledning og kurs uansett etableringsfase. Gratis veiledning, og har erfaring med at alle bedrifter, de som også har startet opp, trenger råd og veiledning for å vokse videre og oppnå ønsket progresjon. Hjelper blant annet med rettigheter og plikter som næringsdrivende, nødvendige tillatelser, autorisasjoner og saksbehandling, samt veiledning med coachende tilnærming.

<http://brb.no/page/19/onsker-du-aa-etablere-egen-virksomhet->

### **Etablererpris**

Har også tilbud om etablererpris til kandidater som har etablert ny virksomhet i Bergensregionen, og bidrar til å fornye eller berike lokalsamfunnet og inspirere andre potensielle etablerere til å starte næringsvirksomhet. Bedriften må ikke være eldre enn fem år i prisutdelingsåret, og premien er på 50 000 kroner.

<http://brb.no/page/10/article/125/hvem-faar-etablererprisen-2011->

### **Det felles innvandrerråd i Hordaland**

Er en paraplyorganisasjon for innvandrersorganisasjoner og innvandrere i Hordaland. Stiftet i mai 1988. Hovedmålsettingen for DFIRH er å ivareta ulike innvandrergreper og deres interesser, med særlig fokus på politikk, økonomi, rettigheter, kultur, utdanning og arbeid. Som en del av handlingsplanen for DFIRH for 2011, er organisasjonsbygging derav prosjektet "Organisasjoner, noe for meg?", kurs i organisasjonsdrift, taleteknikk og enkel regnskapsføring. Bevisstgjøre viktigheten av å organisere seg.

<http://www.dfirh.no/node/3>

### **Liv og Lyst**

Er et program av og med Hordaland fylkeskommune, landbruksavdelingen til fylkesmannen, Innovasjon Norge Hordaland og Sparebanken vest. Samarbeidet om Liv OG Lyst programmet har som formål å stimulere lokal utviklingskraft på en systematisk og langsiktig måte. Programmet forutsetter at lokalsamfunnsutvikling er tuftet på en nær sammenheng mellom entreprenørskap og mobilisering for trivsel og bolyst. Lokale tiltak skal å mange måter kunne inkludere ungdom, kvinner og innvandrere og være tuftet på et samarbeid blant annet med kommunen. Programmet legger opp til en prekvalifiseringsprosess der fem lokale tiltak får økonomisk tilskudd enten for ett eller tre år, og tett oppfølging med realisering av tiltaket. Alle som søker får tilbud om å være medlem og delta i nettverksaktiviteter med formål kompetanseutvikling og erfaringsutveksling med andre lokalsamfunn og FoU- miljø. Dette kan med andre ord føre til andre former for delfinansiering av lokale tiltak.

<http://www.hordaland.no/Hordaland-fylkeskommune/Naring/naringsutvikling/Livskraftige-lokalsamfunn/LivOGLyst/>

### **Entreprenørskap og innovasjon**

Fylkeskommunen legger til rette for entreprenørskap og innovasjon, da dette er avgjørende for å fremme de nye bedriftene som skal sikre den fremtidige verdiskapningen i fylket. Det satses på tiltak som skal fremme kultur og kunnskap innenfor feltet, og da en særlig satsning på kvinner og ungdom. Det innebærer blant annet tilskudd til næringsutvikling, tilrettelegging for etablerere (Kom-an.no) og et nyskapende Hordaland der sterke næringsklynger og forskningsmiljø legger et godt grunnlag for entreprenørskap og innovasjon.

<http://www.hordaland.no/Hordaland-fylkeskommune/Naring/naringsutvikling/Entreprenorskap-og-innovasjon/>

### **Oppfinnerprisen Hordaland**

Deles ut for å stimulere til økt kreativitet, innovasjon og verdiskapning i fylket. Det er et kriterium om at søker har vilje og evne til å realisere og kommersialisere oppfinnelsen sin. Prisen er på 75 000 kroner, og det oppfordres at spesielt kvinner og ungdom bosatt i Hordaland søker, da de seneste årene har menn gått av med seieren.

<http://www.hordaland.no/Hordaland-fylkeskommune/Naring/Kurs-og-konferansar/Oppfinnarprisen/>

### **Regionrådet Nord-Hordaland**

Består av ni eierkommuner som har et felles mål om å satse på flere store områder. Aktiviteter i Regionrådet skal bidra til videreutvikling av regionen næringsmessig, sosialt og kulturelt. Kort omkring det regionale samarbeidet: styrke livskvaliteten til de som bor der, skape det gode liv med fritid, arbeid og god helse. Styrke samhandling med regionen og omverdenen, økonomisere med offentlig ressursbruk, samt bidra til utvikling av miljøvern.

[http://www.nordhordland.net/?page\\_id=186](http://www.nordhordland.net/?page_id=186)

### **Etablererhjelp**

Er et av tilbudene til regionrådet for Nord-Hordaland, og ønsker folk med gode ideer og pågangsmot til å starte nye bedrifter. Ved å kontakte regionrådet, sørger de for etablererveiledning, kurs og gründergrupper, slik at en kan utvikle ideen best mulig.

[http://www.nordhordland.net/?page\\_id=186](http://www.nordhordland.net/?page_id=186)

## **TELEMARK**

### **Norsk senter for flerkulturell verdiskapning**

(Som i Buskerud)

[www.flerkulturell.no](http://www.flerkulturell.no)

### **Etablererkontoret Telemark**

Etablererkontoret Telemark er en felles nettportal for etablererkontorene i Telemark. De tilbyr gratis veiledning til de som ønsker å starte egen bedrift, både gjennom felles kurs og individuelle møter og bidrar til å skape en god oppstart. Tjenester som tilbys er individuelle samtaler/ idéavklaring, veiledning til forretningsplanen, oppfølging etter oppstart av egen bedrift, veiledning rundt beskyttelse av oppfinnelser og ideer samt nettverksbygging. Det tilbys også bistand ved søknad om etablererstipend, tilrettelegging for nyetablering og knoppskyting. Det vil også innebære å gi råd om økonomi, budsjetter, markedsføring etc. Ettersom organisasjonsform er et viktig valg, bistår etablererkontoret med registrering i Brønnøysund og valg av selskapsform.

<http://www.etablererkontoret.no/>

<http://www.etablererkontoret.no/tjenester/>

### **Midt-Telemark Næringsutvikling**

Arbeider for regional utvikling i nært samarbeid med Bø, Nome og Sauherad kommune, Telemark fylkeskommune, organisasjoner og næringsliv.

Det tilbys blant annet etablererveiledning, støtteordningsveiledning samt ulike kurs innen temaet "Starte bedrift". For de som allerede er etablert, er det tilbud om arealer og lokaler, bedriftsrådgivning, samt støtteordninger som kan hjelpe til mot videre vekst.

<http://www.mtnu.no/>

### **Oslofjordfondet**

Samme som under Buskerud.

<http://www.regionaleforskningsfond.no/servlet/Satellite?c=Page&cid=1253953822261&pagename=oslofjorden%2FHovedsidemal>

### **Global future**

Et prosjekt av NHO Telemark der det skal fokuseres på kvalifiseringsprogram for flerkulturelle talenter som har potensial og ambisjoner om karriereutvikling. Global future skal øke bedriftenes tilgang til høyt kvalifisert arbeidskraft og styrker

i mangfoldet i næringslivet. Programmet omfatter emner som ledelse, nettverksbygging, styrekompetanse, retorikk og et mentorprogram.

<http://helenorge.nho.no/telemark/category.php?categoryID=430>

### **Vest-Telemark Næringsutvikling**

Er en profesjonell prosjektorganisasjon som tilbyr rådgivning og prosjektledelse innenfor flere fagfelt, i tillegg til næringsutvikling, bygdeutvikling, digital kommunikasjon, landbruk med mer. Vest-Telemark Næringsutvikling er eid av Vest- Telemark Næringsbygg. Tjenester som leveres er næringsutvikling, rådgivning og etablerertjenester, reiselivsutvikling, utbygging av infrastruktur, kommunal IKT-utvikling, Bygemobilisering, Drift av Vest-Telemark Næringsbygg, Innkjøpssamarbeid i Vest- og Midt-Telemark, tiltak i Strategisk Næringsplan, drift av Vest-Telemarkportalen. Som regionalt utviklingselskap har selskapet et spesielt ansvar med å fremme regionens interesser.

<http://www.vest-telemark.no/Aktoer/Vest-Telemark-Naeringsutvikling/Om-oss>

### **Notodden Utvikling (NUAS)**

Er et selskap som arbeider med nærings- og stedsutvikling i Notodden kommune. Selskapet er et aksjeselskap eid av Notodden Kommune, Norsk Hydro, Tinfos AS og Notodden Næringsforening. NUAS skal bidra til etablering av nye arbeidsplasser, samt medvirke til forbedring av vilkår og konkurransekraft i det eksisterende næringsliv, herunder ta initiativ til og koordinere tiltak som fremmer næringsutviklingen i distriktet. Virkemidlene til NUAS er: oversikt over aktuelle industrilokaler og –tomter i Notodden som kan tilbys til konkurransedyktige leiebetingelser. Rådgivning, veiledning og informasjon, finansiering/-finansieringsbistand(lån, tilskudd, egenkapital, samt være behjelpelig med søknader ovenfor Innovasjon Norge og andre). Bredt kontaktnettverk/bindeledd mellom det offentlige og det private næringsliv.

<http://www.nuas.no/omnuas>

### **Regional utvikling**

Fylkeskommunen mottar drøyt 60.millioner til utviklingstiltak på ulike områder. Forslaget til fordeling er innenfor kunnskap, nyskapning og næringsutvikling, attraksjonskraft og livskvalitet, infrastruktur og transport, klima og miljø. Det oppfordres til at kvinner, ungdom og innvandrere søker.

<http://www.telemark-fk.no/C1256A0900342801/0/1B34DF81F42F87AAC1257825003079BD?OpenDocument>

### **Vekst i Grenland**

Er en pådriver i arbeidet med å utvikle og følge opp strategiske næringsplaner. Formålet er å etablere en regionalt forankret næringspolitisk plattform som beskriver mål og retninger regionen skal ha de neste fire årene. Dermed utfordres alle aktører, offentlige som private, å gjennomføre aktiviteter som bidrar til å realisere planen. Vekst i Grenland har som rolle å overvåke at den strategiske næringsplanen blir en rettesnor for det regionale utviklingsarbeidet. Det som tilbys er tjenester til aktører som ønsker å skape noe nytt og lønnsomt, etablere en virksomhet, gå inn på nye markeder eller utvikle et nytt produkt, vekstambisjoner eller internasjonalisering. I tillegg til veiledning og kontorplasser, kan de tilby gunstig finansiering i tidlig prosjekt fase.

<http://www.vekstigrenland.no/Vekst-i-Grenland/Visjon-verdier-og-strategi>

### **Grenland Investorforum**

Drives av Vekst i Grenland AS og Innovasjon Norge i Telemark. Det er en arena der ideer møter kapital hvor målgruppen er bedrifter i ekspansjon med et ønske om flere eiere og bedrifter eller enkeltpersoner på jakt etter investeringsmuligheter. Det arrangeres to hovedmøter hvert år- ett om våren og ett om høsten. I tillegg arrangeres enkeltstående møter- for eksempel i forbindelse med bedrifter som skal gjennomføre konkrete emisjonsprosesser.

<http://www.vig.no/Nyskaping/Grenland-Investorforum>

### **Inkubator**

Tilbud til gründere, etablerere og bedrifter i tidlig fase. Inkubatorene er lokalisert i etablerte bedrifts- og forskningsmiljøer. Inkubator- bedriftene får tilgang til profesjonell kompetanse innen forretnings- og produktutvikling, rådgivning og kyndig veiledning. Inkubatorene har lokaler som leies ut til en fordelaktig pris, samt et nettverk med andre bedrifter og miljøer som en viktig del av konseptet. Det er opprettet egne støtteordninger for inkubatormiljøene, og en har eksklusiv rett til å søke inkubatorstipend, administrert av Innovasjon Norge.

<http://www.vig.no/Nyskaping/Inkubator>

### **Ideverksted**

Kurs som tar for seg hvordan man skriver en forretningsplan, og er spesielt rettet mot innovative ideer. Innovative ideer er som oftest markedsmessig og forretningsmessig krevende, fordi de skal inn på et marked som ikke allerede eksisterer. De strategiske valg en idehaver tar kan derfor være avgjørende for suksessen til en bedrift, og det forventes derfor både av investorer og til dels også en del aktører i det offentlige virkemiddelapparatet en godt gjennomtenkt plan

for hvordan man skal nå markedet. Dette blir som oftest gjort ved å utarbeide en forretningsplan. Kurset har to målgrupper; idehavere som har behov for hjelp til å videreutvikle en innovativ ide, og de som ikke har egen ide eller de som ikke fikk ideen sin med på kurset, men er interessert i å lære å skrive en forretningsplan for et reelt prosjekt. Forretningsplanen utarbeides, og i tillegg gis det kursing i å holde en investorpresentasjon, der kurset avsluttes med at idehaver presenterer for et dommerpanel med potensielle investorer.

<http://www.vig.no/Vekst-i-Grenland/Hva-jobber-vi-med/Nyskaping/Ideverksted>

### **Sett spor etter deg**

En idekonkurranse hvor ideen skal være egen og i tidlig fase. Den skal ikke ha fått noe offentlig støtte/veiledning tidligere, og den må ha en relasjon til Telemark. En god idé blir valgt ut og presentert annenhver uke i TA (lokalavis), og disse går videre til en finale. Premien er en pengepremie, veiledning til å realisere prosjektet, samt medieoppmerksomhet. Ideene evalueres ut fra to kategorier: mest kreative ide og best kommersialiserbar ide. Begge vurderes ut fra en presentasjon og om ideen er gjennomarbeidet. Målet med konkurransen er å skape en holdningsendring og interesse for nyskaping.

<http://www.vig.no/Vekst-i-Grenland/Hva-jobber-vi-med/Nyskaping/Sett-spor-etter-deg!>

**VEDLEGG 2 FYLKESKOMMUNENES TILTAK RETTET MOT  
BEDRIFTSETBLERING OG INNVANDRERE SOM MÅLGRUPPE  
(TABELL)**

Entreprenørskaps-tiltak, etter fylke	Entreprenørskapsfase			Målgruppe				Finansieringsform			
	Mobilisering	Etablering	utv./vekst	Kv.	Ung.	Innvandrere	Annet	Garanti	Lån	Bistand	al kapital
<b>Sogn og Fjordane</b>											
Driftig.no	x	x					x			x	
Sandane Næringshage		x					x				x
KP Sogn og Fjordane-Fjord inkubator		x					x				x
Fjord Invest			x				x	x			
<b>Troms</b>											
Martekonferansen			x	x							x
Mabit-programmet			x				x	x			
NorInnova		x					x	x			
Bedriftsinkubator		x					x				x
Hålogaland Kapital AS			x				x	x			
Drivkraft Ungdom	x				x						x
<b>Akershus</b>											
Etablerer-akershus.no	x						x				x
Norsk senter for flerkulturell verdiskaping		x				x				x	
Connect- Østlandet			x				x				x
Nyetablerer.no		x					x				x
<b>Oslo</b>											
Næringsetaten-etablererkurs på andre språk	x	x				x					x
Næringslex		x					x				x
Økonomisk støtte til rådgivning		x					x			x	
Fagseminarer		x					x				x
Pangstart		x					x				x



Entreprenørskaps-tiltak, etter fylke	Entreprenørskapsfase			Målgruppe				Finansieringsform			
	Mobilisering	Etablering	utv./vekst	Kv.	Ung.	Innvandrere	Annet	Garanti	Lån	Bistand	al kapital
Forretningsutvikling Oslo AS		x	x				x				x
<b>Hedmark</b>											
Etablerer.no – utvikling av vekstbedrifter			x				x				x
Etablerer.no – avklaringskurs	x						x				x
Etablerer.no - etablererkurs		x					x				x
Drivhuset.no	x	x					x				x
<b>Oppland</b>											
Start HIL	x						x				x
Etablerer.no – Etablererskolen											
Etablereropplæring i Oppland		x					x				x
<b>Finnmark</b>											
RUP		x					x			x	
Barentssekretariatet	x						x				x
Finnmark kulturnæringsfond	x	x					x			x	
<b>Rogaland</b>											
Haugaland Vekst		x					x				x
Næringsfond i Tysvær		x					x			x	
Næringsfond i Bokn		x					x			x	
Næringsfond for Utsikra		x					x			x	
Skape.no		x					x				x
<b>Vestfold</b>											
Niv		x				x	x			x	x
<b>NORDLAND</b>											
DA-Bodø	x	x	x				x	x		x	
Kvinnemillionen	x			x		x				x	
Næringspris for kvinner	x			x							x
Tilskudd til flerkulturell virksomhet	x			x	x	x				x	
Mentorprosjekt innvandrerkvinner	x					x					x

Entreprenørskaps-tiltak, etter fylke	Entreprenørskapsfase			Målgruppe				Finansieringsform			
	Mobilisering	Etablering	utv./vekst	Kv.	Ung.	Innvandrere	Annet	Garanti	Lån	Bistand	al kapital
Startstipend		x					x			x	
Kontorlokaler-"Rugekasse"		x					x				x
SPIR		x					x				x
INOVUS	x				x		x				x
"Ka du trur"	x	x					x				x
Salten Invest			x				x	x			
KapNord			x				x	x	x		
<b>MØRE OG ROMSDAL</b>											
Etablereropplæring og veiledning		x					x				x
Satsing entreprenørskap i utdanning	x				x						x
Topp/Vekstetablerere			x				x				x
Idéfangst/knoppskyting	x			x	x		x				x
Samfunnsattsning	x				x		x				x
Tafjord-fondet		x					x			x	x
Kontorlokaler	x	x					x				x
MR-fond			x				x	x		x	
<b>BUSKERUD</b>											
Introduksjonsprogram	x					x					x
Tilskudd flerkulturell virksomhet	x					x				x	
Nyetablering	x						x				x
Norsk senter for flerkulturell verdiskaping	x	x				x				x	x
Driv Inkubator AS		x	x				x			x	x
Papirbredden Innovasjon AS		x	x				x				x
Smart Studentinkubator		x			x		x				x
Oslofjordfondet	x						x			x	
<b>HORDALAND</b>											
Kom An	x	x	x				x				x
Lederskole for innvandrere											
Business Region Bergen											

Entreprenørskaps-tiltak, etter fylke	Entreprenørskapsfase			Målgruppe				Finansieringsform			
	Mobilisering	Etablering	utv./vekst	Kv.	Ung.	Innvandrer	Annet	Garanti	Lån	Bistand	al kapital
Nyskapingsparken		x	x				x				x
DFIHR	x					x					x
Liv OG Lyst		x		x	x	x	x			x	x
Entreprenørskap og Innovasjon	x			x	x					x	x
Oppfinnerprisen	x			x	x		x			x	
Regionrådet Nordhordaland	x						x				x
Etablererhjelp regionrådet		x					x				x
<b>TELEMARK</b>											
Norsk senter for flerkulturell verdiskaping	x	x				x				x	x
Etablererkontor		x					x				x
Midt-Telemark Næringsutvikling		x	x				x				x
Oslofjordfondet	x						x			x	
Global Future	x					x					x
Vest-Telemark Næringsutvikling		x	x				x				x
NUAS		x	x				x	x	x	x	x
Støtte regional utvikling	x			x	x	x	x			x	
Vekst i Grenland		x	x				x	x	x	x	x
Grenland Investorforum			x				x				x
Inkubator		x	x				x			x	x
Ideverksted		x	x				x				x
Sett Spor etter deg	x						x			x	x
<b>NORD-TRØNDELAG</b>											
Lai	x					x					x
Entreprenørskap i kulturskolen	x				x						x
Rock City	x	x					x				x
Proneo		x					x				x
Lierne næringssselskap		x	x				x				x
Kulturtilskudd	x					x				x	
Ung tiltakslyst	x	x			x					x	x
Nyskapingsguiden	x	x					x				x

Entreprenørskaps-tiltak, etter fylke	Entreprenørskapsfase			Målgruppe				Finansieringsform			
	Mobilisering	Etablering	utv./vekst	Kv.	Ung.	Innvandrer	Annet	Garanti	Lån	Bistand	al kapital
Innorama	x						x				x
<b>SØR-TRØNDELAG</b>											
Næringshager	x	x					x				x
Nyskapingssguiden	x	x					x				x
Global Future Trøndelag	x					x					x
Kvalifiseringssenteret/-introduksjonsprogram	x					x					x
Take Off		x					x				x
Ung skaperlyst	x				x						x
Ungdomsfondet	x	x			x					x	x
Seed Forum		x					x				x
<b>Aust-Agder</b>											
Gründersenter		x					x				x
Næringsfond		x					x			x	
Women in business		x	x	x							x
Art start stipend		x					x			x	
<b>Vest-Agder</b>											
Eva-senteret	x	x					x				x
Cultiva		x					x			x	
Sirdal Nyskapingssenter		x					x			x	x
Næringshager		x					x				x
<b>Østfold</b>											
Etablererservice		x					x				x
Oslofjordfondet		x					x			x	

## VEDLEGG 3 INTERVJUGUIDER

### Personlige intervjuer med innvandrere/etablerere

#### Bakgrunnsinformasjon om bedrift

- Etableringsår
- Produktbeskrivelse
- Kundebeskrivelse

Har du etablert sammen med noen eller alene?

Hvor mange arbeider her? (betalt og ubetalt)

#### Etableringsprosessen

- Motivasjon
- Kilde til forretningsideen
- Kan du beskrive etableringsprosessen?
- Kilder til ressurser i etableringsfasen:
  - Hvor kommer ressurser og spesielt finansieringskapital fra (både i etableringsfasen og i tidlig utviklingsfasen)?
  - Hva slags finansieringsordninger kjenner du til? (Hvilke kjente du til da du startet opp?)
  - Er det finansieringsordninger du nå i ettertid mener du burde benyttet deg av?
  - Hvor fikk/hentet du informasjon om finansieringsmuligheter?
  - Fikk du hjelp av noen til å innhente informasjon/søke?

#### Finansiering

- Erfaring med private uformelle investorer(=familie/venner/andre)
  - Hvem ble oppsøkt og resultat i forhold til finansiering av din bedrift

Erfaring med private formelle investorer(=banker/ VC/såkorn/mikrokreditt)

- Hvem ble oppsøkt og resultat i forhold til finansiering av din bedrift

Erfaring med investorer

- Hvem som eventuelt ble oppsøkt og resultat i forhold til finansiering av din bedrift

Hvor mye penger måtte du ha for å starte bedriften og hvordan klarte du å få tak i disse pengene?

- Erfaring med det offentlige støtteapparatet

- Har du forsøkt å benytte offentlige støtte- og finansieringsordninger? (lån, stipend mm). Hva var resultatet (innvilget/avslag)? Hva tror du som var avgjørende for eventuelle avslag/innvilgning?
- Hva slags ordninger mener du burde finnes?
- Viktige nettverk
  - Kan du beskrive nettverket som var relevant for deg i etableringsprosessen?
  - Har du hatt nytte av nettverket sitt med finansiering av oppstart / drift av bedriften? På hvilken måte? lånte du penger fra aktører i nettverk? Fikk du gode råd om finansiering?

Kilder til ressurser i etableringsfasen:

- Hvor kommer ressurser og spesielt finansieringskapital fra (både i etableringsfasen og i tidlig utviklingsfasen)?
- Hva slags finansieringsordninger kjenner du til? (Hvilke kjente du til da du startet opp?)
- Er det finansieringsordninger du nå i ettertid mener du burde benyttet deg av?
- Hvor fikk/hentet du informasjon om finansieringsmuligheter?
- Fikk du hjelp av noen til å innhente informasjon/søke?

#### **Bakgrunnsinformasjon etablereren**

- Opprinnelsesland\*
- Når kom du til Norge
- Kom til Norge som arbeidsinnvandrere, student, pga. familiegjenforening etc.\*
- Alder
- Utdanning og arbeidserfaring i Norge og i opprinnelsesland\*

#### **Tidligere entreprenørielle erfaringer i opprinnelsesland og i Norge**

- Hvordan dine eventuelle erfaringer med å etablere/drive bedrift i opprinnelsesland hjalp deg til å skape finansiering av bedrift i Norge?

---

\*(benyttes seinere i intervjuet for å se hvordan dette påvirker utforming av nettverk, spesielt med hensyn til finansiering av en bedrift)

## Intervjuguide fylkeskommuner

### Introduksjon

Oppfølging av nettsøk om virkemidler. Telefonintervju med representanter for fylkeskommunene som har tiltak rettet mot innvandrere. Presentere deg og prosjektet: arbeider for Nordlandsforskning, et prosjekt på oppdrag av IMDi (Innvandrings og integreringsdirektoratet) hvor vi ser på finansieringsordninger rettet mot innvandrere. Prosjektet er meldt inn til NSD og Nordlandsforskning følger rådene regelverk.

### Generelt

Hvor stor andel av fylkets innbyggere er innvandrere? (prosent el antall)

Har fylket en integreringspolitikk for innvandrerbefolkningen?

I en gjennomgang av tiltak i deres fylkeskommune fant vi disse/dette tiltaket \_\_\_\_\_ hvor innvandrere er målgruppe.

Kan du fortelle mer om

### **Tiltak 1**

Hvor lenge har dere hatt dette tiltaket? Hvor mange av brukerne er innvandrere?

Tar dere særskilte grep for å nå innvandrergruppen?

### **Tiltak 2**

Hvor lenge har dere hatt dette tiltaket? Hvor mange av brukerne er innvandrere?

Tar dere særskilte grep for å nå innvandrergruppen?

Osv.

### **Om finansielle tjenester**

Vil det være mulig for dere å opprette spesielle tilbud/program/aktiviteter rettet mot innvandrere? Hvorfor/hvorfor ikke?

Hvordan bør slike program i så fall utformes?

Kan du anslå hvor stor andel av deres totale stipend/utlån/tilskudd/prosjektmidler som går til innvandrere?

Hvordan tror du dere på fylket kan arbeide for å nå bedre ut til innvandrer-etablerere?

Hva tror du hindrer innvandrere fra å bruke deres tjenester/delta i prosjekt i større grad enn tilfellet er i dag?

**Mer enn det finansielle**

Har dere andre tiltak i fylket som retter seg om innvandrerbefolkningen? (tiltak rettet mot human- eller sosialkapital bygging)

Resultater av arbeid mot innvandrere: økt kunnskap, nye etableringer, lån, overlevelsesgrad, integrering?



## Intervjuguide kommuner

### Introduksjon

Telefonintervju med representanter for kommunene angående tiltak rettet mot etablerere/entreprenører og spesielt innvandrere/etablerere. Presentere deg og prosjektet: arbeider for Nordlandsforskning, et prosjekt på oppdrag av IMDi (Innvandrings og integreringsdirektoratet) hvor vi ser på finansieringsordninger rettet mot innvandrere/etablerere.

### Generelt

Hvor stor andel av kommunens innbyggere er innvandrere? (prosent el antall)

Har kommunen en integreringspolitikk for innvandrerbefolkningen?

Hvordan brukes det kommunale næringsfondet?

### Tiltak

Kan du fortelle kort om alle tiltak rettet mot etablerere/entreprenører (2011/2012)?

I hvilken grad:

- Disse tiltak er tilpasset til innvandrere?
- Benyttes av innvandrere?

Kan du fortelle mer om eventuelle tiltak rettet mot innvandrere/etablerere?

### *Tiltak 1*

Hvor lenge har dere hatt dette tiltaket? Hvor mange av brukerne er innvandrere?

Tar dere særskilte grep for å nå innvandrer målgruppen?

### *Tiltak 2*

Hvor lenge har dere hatt dette tiltaket? Hvor mange av brukerne er innvandrere?

Tar dere særskilte grep for å nå innvandrer målgruppen?

Osv.

### Om finansielle tjenester

Vil det være mulig for dere å opprette spesielle tilbud/program/aktiviteter rettet mot innvandrere? Hvorfor/hvorfor ikke?

Hvordan bør slike program i så fall utformes?

Kan du anslå hvor stor andel av deres totale stipend/utlån/tilskudd/prosjektmidler som går til innvandrere etablerere?

Hvordan tror du dere i kommunen kan arbeide for å nå bedre ut til innvandrere etablerere?

Hva tror du hindrer innvandrere fra å bruke deres tjenester/delta i prosjekt i større grad enn tilfellet er i dag?

**Mer enn det finansielle**

Har dere andre tiltak i fylket som retter seg om innvandrerbefolkningen? (tiltak rettet mot human- eller sosialkapital bygging)

Resultater av arbeid mot innvandrere: økt kunnskap, nye etableringer, lån, overlevelsesgrad, integrering?

## **Intervjuguide tilbudssiden – private aktører**

Intro: kort om vårt prosjekt, bruk av data

Med innvandrere etablerere mener vi her: førstegenerasjonsinnvandrere

### **Om organisasjonen**

Kort beskrivelse av organisasjonen: formål, aktiviteter, tjenester generelt.

Hvilke vurderingskriterier har dere i forhold til finansiering av bedriftsetablerere?

Hva er deres krav for lønnsomhet og risiko i etableringsprosjektene?

Hvem er deres prioriterte kunder/brukere (sosial status, bakgrunn, etnisitet, human og sosial kapital) og satsningsområder (bransjer, innovasjonsgrad etc.)?

Fortell om erfaring med å finansiere innvandrere etablerere. Er deres erfaring at dette er grupper som har spesielle behov? Hvilke i så fall?

Har dere noen ansatte med innvandrerbakgrunn som jobber mot innvandrere? Hvordan vil du beskrive språkkunnskaper og interkulturell kompetanse i deres organisasjon?

### **Innvandrere etablerere**

Hvor stor andel av deres kunder/brukere kan kategoriseres som innvandrere?

Hvor kommer innvandrere fra? Spesielle grupper etc.

Er det behov for særlige tiltak for innvandrere? Bør tiltak tilpasses enkelte grupper?

Finansiering?

Hvordan informeres innvandrere om deres tjenester?

### **Om deres finansielle tjenester**

Vil det være mulig for dere å opprette spesielle tilbud/program/aktiviteter rettet mot innvandrere? Hvorfor/hvorfor ikke?

Hvordan bør slike program i så fall utformes? Vil det være hensiktsmessig å utforme program basert på etnisitet eller type forretningside?

Kan du anslå hvor stor andel av deres totale stipend/utlån/tilskudd/ som går til innvandrere etablerere?

### **Resultater utover de finansielle**

Resultater av arbeid mot innvandrere: økt kunnskap, nye etableringer, lån, overlevelsesgrad, integrering?

Hva tror du hindrer innvandrere fra å bruke deres tjenester i større grad enn tilfellet er i dag?

Regionale aspekter? Sentrum-periferi diskusjon?

**Samarbeid med andre organisasjoner**

Har dere per i dag samarbeid med andre offentlige etater, interesse-organisasjoner, etniske foreninger etc. Kan det være aktuelt for dere å få til et slikt samarbeid? Hvilke organisasjoner tror du i så fall vil være mest relevant for dere?

## Tema gruppeintervju innvandrere i etableringsfasen

Introduksjon – fortelle om prosjektet og om hvordan gruppeintervjuet skal foregå  
Hvordan data skal brukes, NSD frivillighet

### Presentasjonsrunde (ca. 5-7 deltakere i gruppen)

Kartlegging av forretningsideer

Hva har vært/er det beste med å delta i etablereropplæringen?  
Hvor vil dere si at behovet deres for kunnskap er størst?  
Hva virker som det vanskeligste med å starte bedrift?

### Finansiell kapital

Hvordan har dere tenkt å finansiere bedriftsoppstarten deres?  
Hvor mye penger må du ha for å starte bedriften og hvordan skal du klare å få tak i disse pengene?

Kilder til ressurser i etableringsfasen:

- Hvor kommer ressurser og spesielt finansieringskapital fra (både i etableringsfasen og i tidlig utviklingsfasen)?
- Hva slags finansieringsordninger kjenner dere til?
- Hvor henter dere informasjon om finansieringsmuligheter?
- Får du hjelp av noen til å innhente informasjon/søke? (Hvem hjelper deg?)

Erfaring med private uformelle investorer(=familie/venner/andre)

- Hvem ble oppsøkt og resultat i forhold til finansiering av din bedrift

Erfaring med private formelle investorer(=banker/ VC/såkorn/mikrokreditt)

- Hvem ble oppsøkt og resultat i forhold til finansiering av din bedrift

Erfaring med det offentlige støtteapparatet

- Har dere forsøkt å benytte offentlige støtte- og finansieringsordninger? (lån, stipend mm). Hva var resultatet (innvilget/avslag)? Hva tror du som var avgjørende for eventuelle avslag/innvilgning?

Hva slags finansieringsordninger mener dere bør finnes for å gjøre det lettere å starte bedrift?

#### Viktige nettverk

- Kan du beskrive nettverket som var relevant for deg i etableringsprosessen?
- Har du hatt nytte av nettverket sitt med finansiering av oppstart / drift av bedriften? På hvilken måte? lånte du penger fra aktører i nettverk? Fikk du gode råd om finansiering?

#### **Human og sosial kapital**

Har noen av dere erfaring fra å drive bedrift tidligere? (i Norge/opprinnelsesland)  
Bakgrunn/arbeidserfaring fra privat eller offentlig sektor (i Norge/opprinnelsesland)

Hvor viktig tror dere det er å ha erfaring som ansatt i en norsk virksomhet før en starter egen bedrift (arbeidsmarkedstilknytning). Kjenner dere noe som driver bedrift nå?