

# **Entreprenørskap og regional utvikling i Nordhordland**

Sondre Sognnes Haugen



Master i økonomisk geografi

**Institutt for Geografi,**

**Universitetet i Bergen**

**2014**

**Entreprenørskap og regional utvikling i Nordhordland**

Sondre Sognnes Haugen

Master i økonomisk geografi

**Institutt for Geografi,**

**Universitetet i Bergen, 2014**

## Forord

Arbeidet med denne oppgåva har vore ein spanande prosess. Oppgåva hadde ikkje vore mogleg utan den hjelpa eg har fått undervegs. Alle involvert i prosjektet fortener ein stor takk.

Fyrst og fremst vil eg gi ein stor takk til rettleiaren min, Grete Rusten, for god oppfølging under heile prosessen. Dei faglige innspela og konstruktive tilbakemeldingane eg har fått har vore av stor verdi!

Ein stor takk går også til Nordhordland handverk- og Industrilag (NHIL) ved Svein Nordvik for støtte til spesialinnkjøpte datasett og verdifulle innspel i prosessen. Likeeins vil eg takka Industriutvikling Vest ved Børge Brundtland og Rolf Svendsen for gode dialogar, og for å ha gitt meg tilgang til lokalar i perioden med datainnsamling. Eg vil dessutan takke næringskoordinator i næringsavdelinga til kommunane Austrheim og Lindås, Silje Andvik Hoaas, for nyttige samtaler.

Vidare rettar eg ein stor takk til alle informantane i Nordhordland for at dei stilte til intervju og såleis bidrog med verdifull fyrstehands informasjon om entreprenørskap i regionen.

Takk fortener også Max Koller, for hjelpa med å laga kart til oppgåva.

Til slutt vil eg takke familien, og spesielt sambuaren min Anne, for støtte.

Bergen 15.11.2014

Sondre Sognes Haugen



## Abstract

The primary objective of this MA thesis on ‘Entrepreneurship and Regional Development in Nordhordland’ is to explore the extent and characteristics of entrepreneurship, that is, new economic establishments, in the region Nordhordland in Norway. Entrepreneurship is acknowledged as a major contributor to employment growth and economic development. Within Nordhordland large sums are used to facilitate economic development and entrepreneurship in particular.

In the course of this study a secondary data analysis based on statistics covering a recent period (2001-2012) was conducted in order to investigate the level of survival among new firms in the region, as well as employment effects from such firms. Of equal interest was the question whether or not entrepreneurial activity contributes to a diversification of business and industry in the region. The quantitative analysis was accompanied by semi-structured interviews of a sample of entrepreneurs in firms established in Nordhordland after 2004. This method serves to explain the results, particularly by adding information about conditions for entrepreneurship in the region.

Key findings include a lower entrepreneurial rate in Nordhordland compared to other regions during the period of interest, and that survival of older firms (established before 2006) to a larger degree than entrepreneurship caused the relative growth in population of firms. Furthermore, the analysis reveals that entrepreneurship had a moderate effect on the amount of jobs created in the period. However, the proportion of new establishments that survive is higher in Nordhordland than in several of the regions used for comparison. The results suggest that despite efforts to facilitate entrepreneurial activity in Nordhordland, the region is not achieving its full potential. In this way, the thesis sheds light on economic challenges which Nordhordland (and Norway) will have to meet in a future context when the petroleum sector no longer dominates the economy.



## Innhold

Forord.....	III
Abstract .....	V
Figurar og tabellar .....	XI
Figurar .....	XI
Tabellar.....	XIII
Omgrep i oppgåva .....	XV
1. Innleiing.....	1
1.1 Oppgåvas tema og problemstilling .....	3
1.2 Oppgåvas oppbygging .....	5
2. Teoretiske omgrep og perspektiv på entreprenørskap .....	7
2.1 Omgrepet «entreprenørskap» .....	8
2.1.1 Er entreprenørskap ein kommersiell aktivitet?.....	8
2.1.2 Entreprenørskap, intraprenørskap og innovasjon .....	9
2.1.3 Er alle nyetableringar entreprenørielle? .....	10
2.1.4 Mi teoretiske forståing av entreprenørskapsomgrepet.....	13
2.2 Entreprenørskap og utvikling .....	15
2.2.1 Utvikling, regional utvikling og næringsutvikling .....	15
2.2.2 Entreprenørskapets betydning for økonomisk utvikling .....	17
2.2.3 Nedlegging, overleving eller vekst? Utviklinga i kohortar av nyetableringar.....	22
2.2.4 Kvifor blir unge føretak lagt ned? .....	23
2.3 Entreprenørskap, lokalisering og regional utvikling .....	26
2.3.1 Stiavhengigheit og lock in .....	28
2.3.2 Entreprenørskapskultur.....	30
2.3.3 Arbeidsløyse og entreprenørskap .....	31
2.4 Entreprenøren .....	31
2.4.1 Entreprenørskapets demografi.....	32
2.4.2 Entreprenørane sin motivasjon .....	33
3. Forskingsdesign, metodar og data .....	37
3.1 Kvantitative data og metodar.....	38
3.1.1 Eigenskapar ved kvantitative data og metode .....	38
3.1.2 Nordhordland og utvalet av samanliknbare regionane .....	39
3.2.3 Operasjonalisering og avgrensing av entreprenørskapsomgrepet .....	41
3.2.4 Føretak og bedrifter .....	43
3.2.5 Nyetableringar og nye føretak .....	45
3.2.6 Merknadar til analysen om « <i>Utsiftinga i føretakspopulasjonen</i> » (figur 5.5 ).....	45

3.2.7 Merknadar til analysen om næringsstrukturens påverknad på føretakspopulasjonanes utvikling - «Shift- share analysen».....	46
3.2.8 Merknadar til analysen om sysselsetjingsutvikling i «Unge føretak» og «Næringslivet elles» (figur 5.10).....	48
3.2 Teoretisk fortolkande casestudiar, kvalitative metodar og data .....	50
3.2.1 Utvalet av case.....	51
3.2.2 Semistrukturerte intervju .....	53
3.2.3 Intervjusituasjonen .....	54
3.2.4 Analyse av kvalitative data.....	55
3.2.5 Reliabilitet, validitet og generalisering av casestudiar .....	56
4. Nordhordland.....	59
4.1 Nordhordlands geografi.....	59
4.2 Nordhordlands demografi.....	61
4.3 Sysselsetjing og næringsliv .....	66
4.3.1 Utdanningsnivået blant dei sysselsette i Nordhordland.....	69
4.3.2 Nordhordlands pendlemønster og arbeidsplassdekning .....	69
4.3.3 Arbeidsløyse.....	73
4.4 Tiltaksapparatet for næringsliv og entreprenørskap i Nordhordland.....	74
5. Entreprenørskapets omfang og betydning for sysselsetjing i Nordhordland.....	77
5.1 Entreprenørskapets omfang i Nordhordland .....	78
5.1.1 Etableringsrater og pendlemønster .....	82
5.1.2 Etableringsrater og konjunkturar .....	82
5.2 Nyetableringanes overlevingsgrad og betydning i det regionale næringslivet.....	84
5.2.1 Folketalsutviklingas påverknad på føretakspopulasjonens utvikling .....	89
5.2.2 Næringsstrukturens påverknad på føretakspopulasjonens utvikling .....	91
5.3 Entreprenørskapets sysselsettingsbidrag .....	94
5.3.1 Unge vekstføretak.....	98
5.4 Nyetableringanes næringar .....	101
5.4.1 I kva næringar blir det etablert nye føretak i Nordhordland?.....	101
5.4.2 I kva næringar blir det skapt nye arbeidsplassar i Nordhordland ved entreprenørskap?....	102
5.5 Kven etablerer vekstføretak?.....	108
5.5.1 Etablerer kvinner og menn bedrifter innanfor dei same næringane?.....	109
6. Entreprenørane sin motivasjon og utfordringar knytt til drift av unge føretak .....	111
6.1 Entreprenørane sin motivasjon for å etablere egne føretak .....	112
6.2 Utfordringar ved etablering og drift av unge føretak i Nordhordland .....	114
6.2.1 Utfordringar knytt til rekruttering av tilstrekkeleg og tilfredstillande arbeidskraft.....	114



6.2.2	Utfordringar knytt til kunderekuttering.....	116
6.2.3	Utfordringar knytt til finansiell kapital.....	120
6.3	Det regionale miljøet for entreprenørskap i Nordhordland .....	122
7.	Oppsummering og diskusjon.....	125
7.1	Entreprenørernes motivasjon og entreprenørskapets omfang og vilkår i Nordhordland .....	125
7.2	Entreprenørskapets betydning for næringsliv og sysselsetjing i Nordhordland .....	128
7.3	Entreprenørskapets bidrag til endring av Nordhordlands næringsstruktur.....	133
	Litteraturliste .....	137
	Vedlegg 1. Presentasjon av regionane.....	153
	Nordhordland.....	153
	«Kystnære næringsregionar i Hordaland».....	153
	Sunnhordland.....	153
	Hordaland vest.....	153
	«Sterke næring og industriregionar» .....	154
	Kongsbergregionen .....	154
	Ålesundregionen.....	154
	Grenland .....	154
	«Storbynære næringsregionar».....	155
	Fosenregionen .....	155
	Orkdalregionen .....	155
	Jærregionen .....	156
	Vedlegg 2. Korrelasjonsanalysar.....	157
	Korrelasjonsanalyse.....	157
	Kap. 5.1.1: Korrelasjonsanalyse av regionanes etableringsrater og nettoppendling .....	157
	Kap. 5.2: Korrelasjonsanalyse av regionanes gjennomsnittlege etableringsrater og overlevingsgrad fem år etter etablering for kohortane 2001-2006.....	158
	Vedlegg 3. Næringsinndelingar.....	159
	Næringsinndelingar for figur om etableringsrater .....	159
	Næringsinndelingar for figur om sysselsetjing.....	160
	Vedlegg 4. Intervjuguide for casestudiar i Nordhordland .....	161
	Tema: Nyetableringar, entreprenørskap og regional utvikling i Nordhordland .....	161
	Generelt om føretaket:.....	161
	Om entreprenøren og entreprenørskapet: .....	161
	Nærare om føretaket og regionens vilkår for entreprenørskap:.....	163



## Figurar og tabellar

### Figurar

<b>Figur 1.1</b> – Rate for sysselsette i føretak etablert i 2006 i forhold til total sysselsetjing i 2006.....	3
<b>Figur 2.1</b> – Innovasjon, entreprenørskap og nyetableringar.....	14
<b>Figur 4.1</b> – Kart over Nordhordland.....	60
<b>Figur 4.2</b> – Folketalsutvikling i kommunane i Nordhordland. 1964-2012. Absolutte tal.....	61
<b>Figur 4.3</b> – Folketalsutvikling i kommunane i Nordhordland. 1965-2012. Relative tal.....	62
<b>Figur 4.4</b> – Relativ folketalsutvikling. 1965-2012. Nordhordland, samanlikningsregionar og landet som heilskap.....	63
<b>Figur 4.5</b> – Befolkningas alderssamansetning. Nordhordland, samanlikningsregionar og landet som heilskap. 2012.....	64
<b>Figur 4.6</b> – Sysselsette fordelt på næringsgrupper. Nordhordland, « <i>Bynære næringsregionar i Hordaland</i> » og landet som heilskap. 2012.....	67
<b>Figur 4.7</b> – Sysselsette fordelt på utdanningsnivå.....	69
<b>Figur 4.8</b> – Arbeidsløyse. 2001- 2013.....	73
<b>Figur 5.1</b> – Nye føretak ekskludert enkeltpersonsføretak per 100 personar i arbeidsfør alder. Norske kommunar og regionane som omhandlast i oppgåva, 2012.....	79
<b>Figur 5.2</b> – Årlege etableringsrater for nye føretak ekskludert enkeltpersonsføretak per 100 person i arbeidsfør alder. 2001-2012. Nordhordland og regionar i Hordaland.....	80
<b>Figur 5.3</b> – Årlege etableringsrater for nye føretak ekskludert enkeltpersonsføretak per 100 personar i arbeidsfør alder. 2001-2012. Nordhordland og regionar nasjonalt.....	81
<b>Figur 5.4</b> – Etableringsrater og arbeidsløyse i Nordhordland. 2001-2013.....	83
<b>Figur 5.5</b> – Utskiftning i føretakspopulasjonen mellom 4. kvartal 2005 og 4. kvartal 2011 i Nordhordland.....	87

<b>Figur 5.6</b> – Føretak etablert mellom 2006-2011 i prosent av føretakspopulasjonen ved utgangen av 2011. (Føretak med tilsette).....	88
<b>Figur 5.7</b> – Utviklinga i regionanes pulasjonar av føretak med tilsette i perioden 2001-2012.....	88
<b>Figur 5.8</b> – Differanse mellom folketalsutvikling og utvikling i populasjonane av føretak med tilsette. 2001-2012.....	90
<b>Figur 5.9</b> – Shift-share analyse. Kjelder til forskjellig utvikling i populasjonane av føretak med tilsette i perioden 2001-2012.....	93
<b>Figur 5.10</b> – Unge og eksisterande føretaks bidrag til sysselsetjingsutviklinga i privat sektor. 2006- 2011 (inkluderer offentlege føretak).....	96
<b>Figur 5.11</b> – Sysselsette i føretak etablert mellom 2006-2011 i prosent av total sysselsetjing i privat sektor i 2011.....	97
<b>Figur 5.12</b> – Sysselsetjingsutvikling og overlevde føretak. Mellom etableringsåret og femte året etter etablering. Nyetableringane frå 2001-2006 i Nordhordland.....	99
<b>Figur 5.13</b> – Sysselsetjingsutvikling og overlevelse blant vekstføretak og føretak totalt. Mellom etableringsåret og femte året etter etablering. Nyetableringane frå 2001-2006 i Nordhordland.....	100
<b>Figur 5.14</b> – Næringsfordelte etableringsrater for regionar i Hordaland i 2004-2010.....	102
<b>Figur 5.15</b> – Sysselsetjinga fem år etter etablering (kohortane 2004-2006) i Nordhordland. Fordelt på næringer.....	103
<b>Figur 5.16</b> – Netto sysselsettingsutvikling fordelt på næring i Nordhordland. 2003- 2011...104	
<b>Figur 5.17</b> – Sysselsetjinga i 2004-2006 kohortane av nyetableringar etter fem år fordelt på næring. Samanlikna med sysselsetjinga i det eksisterande næringslivet før 2004 fordelt på næring.....	106
<b>Figur 5.18</b> – Bedrifter i Nordhordland registrert mellom 2006 og 2014 fordelt på mannleg og kvinneleg entreprenør. Overlevde bedrifter og sysselsetjing i 2014.....	109

**Figur 5.19** – Bedrifter i Nordhordland registrert mellom 2006 og 2014 fordelt på mannleg og kvinneleg entreprenør. Sysselsetjing i 2014 fordelt på næringar.....110

## Tabellar

<b>Tabell 4.1</b> – Rate for talet på busette personar i arbeidsfør alder (19-67 år) per person i pensjonsalder (68+). 2013.....	66
<b>Tabell 4.2</b> – Innpendling. Arbeidsplassane i Nordhordlandlanskommunane fordelt på bustadskommunane til dei sysselsette. Absolutte tal og prosent av arbeidsplassar i kommunen. 2012.....	70
<b>Tabell 4.3</b> – Utpendling. Sysselsette busett i Nordhordlandlanskommunane fordelt på sysselsetjingskommune. Absolutte tal og prosent av sysselsette busett i kommunen. 2012...	71
<b>Tabell 4.4</b> – Arbeidsplassdekning i Nordhordlandskommunane. 2012.....	72
<b>Tabell 4.5</b> – Nettopendling og nettopendlingas del av sysselsette personar busett i regionane.....	72
<b>Tabell 4.6</b> – Næringslivets interesseorganisasjoner og tiltaksapparat i Nordhordland.....	76
<b>Tabell 5.1</b> – Nyetableringanes overlevingsgrad fem år etter etablering. Nyetableringar frå 2001-2006.....	85
<b>Tabell 5.2</b> – Nyetableringar i Nordhordland. 2001-2006. Overlevingsgrad 5 år etter etablering.....	86
<b>Tabell 5.3</b> – Sysselsetjingsutvikling 2006-2011 (inkluderer alle føretak). Absolutte tal og prosent.....	95
<b>Tabell 5.4</b> – Gjennomsnittleg tal arbeidsplassar per føretak etablert i perioden 2006-2011 ved utgangen av 2011.....	98
<b>Tabell 5.5</b> – Utvalde næringar på tre siffernivå. Kohortane 2004-2006 i Nordhordland. Sysselsette etter fem år.....	107



## Omgrep i oppgåva

**Bedrift:** I Statistisk sentralbyrå (heretter SSB) sin statistikk er ei bedrift definert som «*ei lokalt avgrensa funksjonell eining som hovudsakleg driv med aktivitetar innanfor ei bestemt næringsgruppe*» (Statistisk sentralbyrå 2014a). Omgrepet refererer til realøkonomisk aktivitet, utan å ta omsyn til kvar det juridisk er registrert (sjå også **Føretak**). (Frå og med januar 2014 nyttar SSB nemninga «*virksomhet*» om det eg i denne oppgåva kallar «*bedrift*» (Statistisk sentralbyrå 2014b).)

**Eksisterande føretak/næringsliv:** Sjå **Unge føretak**.

**Entreprenørskap:** Eg nyttar omgrepet «*entreprenørskap*» om etablering av nye føretak med økonomisk betyding.

**Føretak:** I SSB sin statistikk er eit føretak definert som ei «*juridisk eining*» (Statistisk sentralbyrå 2014a). Omgrepet tek ikkje omsyn til kor den realøkonomiske aktiviteten til føretaket er plassert (sjå også **Bedrift**.)

**Føretakspopulasjon:** Det totale talet på føretak i ein region.

**Føretakstettleik:** Talet på føretak per 100 innbyggjar i kommunen.

**Nettopendling:** Talet på personar som pendlar inn i ein region subtrahert for talet på personar som pendlar ut av regionen.

**Nyetableringar og nye føretak:** I SSB sin statistikk viser nemningane «*Nyetableringar*» og «*Nye føretak*» til to litt forskjellige fenomen. Nemninga «*Nyetableringar*» viser til føretak som er heilt nye, medan «*Nye føretak*» også omfattar føretak som har skifta eigar. Eg nyttar desse to nemningane litt om kvarandre i teksten slik det høver best, men i dei aller fleste tilfelle viser det til heilt nye føretak (altså nyetableringar). Eg har gjort nærare greie for dette skiljet i metodekapitlet (jf. avsnitt 3.1.5). Nyetableringar nyttast primært om føretak i den fyrste fasen etter etablering. For føretak som har overlevd et visst antall år, brukast nemninga **unge føretak** (sjå under).

**Shift- share analyse:** Kvantitativ analysemetode som estimerer *forventa* utvikling i regionars føretakspopulasjonar basert på næringsstruktur, og samanliknar denne med den *faktiske* utviklinga for å finne ut om regionen utviklar seg sterkare eller svakare enn venta.

**Unge føretak:** Nemninga «*Unge føretak*» nyttar eg om føretak som er i drift på det tidspunktet studien tek føre seg, og som har blitt etablert innanfor eit relativt kort tidsrom i forkant av dette. Når eg nyttar omgrepet i teorikapittelet der eg viser til andre studiar vil tidspunktet og varigheita av dette tidsrommet variere frå studie til studie. I mitt eige empiriske arbeid (figur 5.6 og 5.11) nyttast nemninga om føretak som blei etablert i perioden 2006 til 2011 og som var i drift ved utgangen av 2011. **Eksisterande føretak** viser på den andre sida til føretak som var etablert før 2006.



## 1. Innleiing

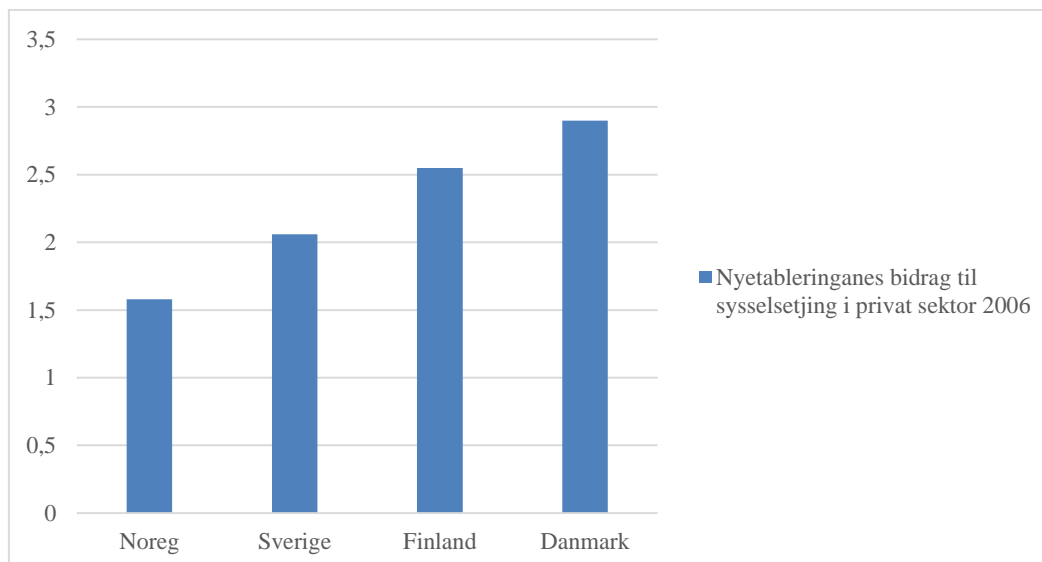
I åra som har gått etter finanskrisa råka verdsøkonomien har mange økonomiar i den vestlege verda hatt svak eller manglande økonomisk vekst og stor arbeidsløyse. I USA var det fyrste tiåret på 2000-talet det fyrste sidan depresjonen på 1930-talet med *negativ* netto sysselsetjingsutvikling. Det var altså fleire sysselsette i 2000 enn det var i 2010. I motsetnad til kva ein kanskje skulle tru er ikkje det som kjenneteikna denne perioden fyrst og fremst at mange har mista jobben. Det spesielle er derimot at det er få som har fått ny jobb etter at dei mista den dei hadde (Brynjolfsson & McAfee 2011, 506-516).

Skaping av arbeidsplassar skjer anten ved at eksisterande føretak utvidar si verksemd eller ved at det blir etablert nye føretak. Sistnemnde form for næringsutvikling går under nemninga «*entreprenørskap*». Ei rekkje internasjonale studiar (Knoben et al. 2011; Van Stel & Storey 2004) viser at det er entreprenørskapet som er viktigast med omsyn til skaping av arbeidsplassar. Dette gir grunn til å tru at svak entreprenørskapsaktivitet er med på å forklare sysselsetjingsutviklinga i åra etter finanskrisa. Mange av arbeidsplassane som *ikkje* har blitt skapt, var det entreprenørskap som skulle ha stått bak. Ein artikkel i tidskriftet «*The Economist*» (2012) konkluderte derfor med at den aukande arbeidsløysa i den vestlege verda skuldast ein «*chronic failure to encourage ambitious entrepreneurs*».

I Noreg er den økonomiske situasjonen ein heilt annan. Den vedvarande og aukande arbeidsløysa som har prega dei fleste «*vestlege*» økonomiar sidan finanskrisa har i liten grad påverka den norske økonomien. Medan statar som Frankrike, Storbritannia og USA gjennom ei årrekke i forkant av finanskrisa lånte pengar til å finansiere sine utgifter, gikk det norske statsbudsjettet med overskot i hundremilliardarklassen. Handlingsrommet til å drive motkonjunkturpolitikk når krisa fyrst ramma var dermed eit heilt anna her til lands enn i dei fleste andre statar.

I hovudsak skuldast den privilegerte statusen Noregs rike olje og gassførekomstar. Av overskotet på 380 milliardar kroner på det norske statsbudsjettet i 2012, kom 373 milliardar frå petroleumssektoren (Finansdepartementet 2013; Solberg 2012). Petroleumsinntekte har utvilsamt gjort Noreg godt. I global samanheng har nordmenn høg levestandard og høge inntekter (United Nations Development Programme 2014, s. 160).

Petroleumsinntektene har likevel ei potensielt problematisk side. Dei siste åra har blant andre dåverande sentralbanksjef Svein Gjedrem og det Internasjonale pengefondet, IMF, åtvart mot at Noreg kan rammast av såkalla «*Hollandsk sjuke*» (Bjørnstad 2013; Hegnar online 2009). Omgrepet viser til røyntslene Nederland gjorde etter at dei byrja å utvinne sine verdifulle gassførekomstar på Groningen feltet på slutten av 1960-talet. Inntektene som oljeutvinninga medførte gjorde det mogleg for staten å auke sine utgifter. Ved å tilby høgare løner blei staten i stand til å tiltrekke seg arbeidskraft som tidlegare var sysselsett i privat sektor. For å kunne halde på sine tilsette måtte privat sektor i neste omgang også auke lønsnivået. Dette blei problematisk for konkurranseutsette næringar, som har avgrensa moglegheit til å kompensere for dei auka kostnadane ved å auke prisane på sine produkt. Konsekvensen på lang sikt blei ei svekking av dei delane av næringslivet som ikkje var knytt til petroleumsnæringa (Finansdepartementet 2007). Uroa for hollandsk syke i Noreg er basert på at lønsutviklinga gjennom ei årrekke har vore sterkare her i landet enn hjå våre viktigaste handelspartnarar (Arbeidsdepartementet 2012). Ein fryktar derfor at mekanismar lik dei ein kjenner frå Nederlands historie er i ferd med å svekke dei delane av næringslivet som ikkje er relatert til petroleumsnæringa. Særleg kan det høge kostnadsnivået hemma entreprenørskapsaktivitet, sidan unge føretak dei fyrste åra etter etablering gjerne har høgare kostnadar enn inntekter (jf. kap. 2.2.4). Dersom ein samanliknar Noreg med våre næraste naboland med omsyn til nyetableringanes bidrag til sysselsetjinga (figur 1.1) ser ein at dette bidraget er lågare i Noreg. Dette kan tyde på at vilkåra for entreprenørskap i Noreg er relativt svakt samanlikna med i desse landa.



**Figur 1.1 Rate for sysselsette i føretak etablert i 2006 i forhold til total sysselsetjing i 2006**

**Kjelde. OECD. StatExtracts**

Låg entreprenørskapsaktivitet i Noreg kan på lang sikt få uheldige konsekvensar for økonomien. Petroleumsnæringa, som i dag er bærebjelken i den norske økonomien, står framfor ei usikker framtid. Det er usikkerheit både knytt til kor store petroleumsressursar Noreg har igjen på sokkelen, kostnadane ved å utvinne desse, samt kor stor etterspørselen og prisen på petroleum vil bli i framtida (Oljedirektoratet 2012; Olje- og energidepartementet 2011). Det som likevel er sikkert med utvinning av ikkje- fornybare ressursar som olje og gass er at det ei gong vil ta slutt. Etter kvart som aktiviteten i petroleumsnæringa avtek vil Noregs økonomi vere avhengig av framveksten av nye næringar for å sikre vidare sysselsetjingsutvikling og statens inntekter. I den forbindelse vil entreprenørskap vere sentralt.

## 1.1 Oppgåvas tema og problemstilling

Med utfordringane som er skildra over som bakgrunn er det viktig å betre kunnskapen om entreprenørskap i Noreg. Denne masteroppgåva er motivert av eit ønskje om å kunne bidra til dette.

Tema for masteroppgåva er entreprenørskap og regional utvikling i regionen Nordhordland. Årsaka til at eg har vald å studere regionen Nordhordland er at eg meiner den er spesielt interessant som følgje av sin næringsstruktur. Etter at Hydro i 1975 etablerte sitt oljeraffineri på Mongstad i kommunane Austrheim og Lindås har regionen vore eit sentrum for petroleumsnæringa i Noreg, og næringa har vakse fram til å bli ein dominerande del av

næringslivet i regionen. Ikkje berre er sjølve oljeraffineriet den største arbeidsplassen i regionen, men også er store delar av næringslivet i regionen elles tilknytt petroleumsnæringa. Såleis reflekterer Nordhordland situasjonen i landet som heilskap: Når det går godt i næringslivet i Nordhordland går det også godt i Noreg.

På den andre sida er også utfordringane knytt til entreprenørskap i regionen representative for kva ein kan vente på nasjonalt nivå. I likskap med i landet elles er det i Nordhordland uttrykt uro for langtidskonsekvensane ved ein ein-sided næringsstruktur. Dette gjer ei analyse av omfanget av entreprenørskap i Nordhordland i dag spesielt relevant.

Temaet entreprenørskap og regional utvikling i Nordhordland vil eg belyse i to empiriske delar som byggjer på høvesvis kvantitative og kvalitative data. I den fyrste delen nyttar eg registerbasert statistikk frå perioden 2001-2013 til å svare på følgjande problemstilling:

- 1. Kva er omfanget av entreprenørskap i Nordhordland? Kva betydning har entreprenørskap for næringsliv og sysselsetjing i regionen, og i kva grad bidreg det til å endre regionens næringsstruktur?*

Formålet med denne delen av oppgåva er å talfeste entreprenørskapsaktiviteten i Nordhordland, målt i talet på nyetableringar. Analysen av betydinga til entreprenørskapet i regionen er gjort ut ifrå tre perspektiv. For det fyrste undersøker eg korleis entreprenørskap bidreg til den samla føretakspopulasjonen i Nordhordland. Dette bidraget er målt ved kor stor del av alle føretak i regionen som er unge føretak. Vidare utforskar eg bidraget til entreprenørskap ut frå eit sysselsetjingsperspektiv, der eg vurderer kor mange arbeidsplassar som blir skapt som følgje av entreprenørskap. Sysselsetjingsbidraget er målt ved kor stor del av dei sysselsette i regionen som er tilsett i unge føretak. For det tredje undersøker eg om entreprenørskapet forsterkar næringar som allereie er viktige i regionen, eller om det derimot bidreg til ein meir diversifisert næringsstruktur. Dette bidraget er målt ved talet på arbeidsplassar i unge føretak innan næringar som er nye for regionen, samanlikna med talet på arbeidsplassar i unge føretak innan eksisterande næringar. For å setje dei kvantitative resultatene for Nordhordland inn i ein kontekst samanliknar eg regionen med eit utval samanliknbare regionar, samt landet som heilskap. Eg nyttar kvantitative mål som er samanliknbare for regionar av ulik storleik.

For å vurdere aspekt knytt til entreprenørskapets demografi i Nordhordland har eg valt å avslutte den statistiske studia med ein kortfatta analyse av fordelinga av menn/kvinner blant

entreprenørane bak firma oppretta i perioden 2006-2014. Eg ser og på om det er skilnader mellom desse to gruppene når det gjeld kva næring etableringane er knytt opp mot.

Vidare omfattast oppgåva av ein kvalitativ del som byggjer på empiri frå intervju eg har gjort med entreprenørar som har etablert føretak i Nordhordland i tidsrommet etter 2004. Denne delen av oppgåva skal svare på følgjande problemstilling:

2. *Kva er entreprenørane i Nordhordland sin motivasjon for etablering og drift av nye føretak, og korleis opplever dei vilkåra for entreprenørskap i Nordhordland?*

Formålet med denne delen av oppgåva er å få innsikt i kva som motiverer til entreprenørskap, samt kva utfordringar entreprenørar betraktar som dei største ved etablering og drift av nye føretak. Til saman belyser delane i oppgåva interessante aspekt og utfordringar knytt til entreprenørskap og regional utvikling i Nordhordland.

## 1.2 Oppgåvas oppbygging

Oppgåva er organisert i sju kapittel.

I neste kapittel, «*Teoretiske omgrep og perspektiv på entreprenørskap*», utdjupar eg det teoretiske rammeverket for oppgåva. Kapitlet har fire avsnitt. Fyrste avsnitt er ein diskusjon av korleis omgrepet «*entreprenørskap*» er nytta i faglitteraturen, samt mi teoretiske forståing av omgrepet som ligg til grunn for denne oppgåva. I avsnitt to presenterer eg litteratur som handlar om entreprenørskapets betydninga for økonomisk utvikling. Avsnitt tre omhandlar litteratur som søkjer å forklara geografisk variasjon av entreprenørskap. I fjerde og siste avsnitt i dette kapitlet presenterer eg litteratur som fokuserer på kven entreprenørane er og kva som motiverer dei til å etablere føretak.

Oppgåvas tredje kapittel er ein gjennomgang av forskingsdesign, data og metodane som er nytta i oppgåva. Dette kapitlet er organisert i to deler. I den fyrste delen presenterer eg data og metodar som eg har nytta i oppgåvas kvantitative analyse. Den andre delen tek føre seg dei kvalitative metodane og data som ligg til grunn for oppgåvas casestudiar.

Kapittel fire, «*Nordhordland*», er ein presentasjon av regionen Nordhordlands geografi, demografi, sysselsetjing og næringsliv. Samla utgjer denne bakgrunnsinformasjonen

konteksten for entreprenørskap i regionen, og er såleis viktig for behandlinga av oppgåvas to hovudproblemstillingar.

Dei empiriske resultata for oppgåva er presentert i kapittel fem og seks. Kapittel fem, «*Entreprenørskapets omfang og betydning for sysselsetjing i Nordhordland*», omfattar resultat frå den kvantitative analysen, og søker derfor å belyse oppgåvas fyrste hovudproblemstilling. Kapitlet er inndelt i fem avsnitt. Fyrste avsnitt tek føre seg entreprenørskapets omfang i Nordhordland. Det andre avsnittet presenterer funn knytt til nyetableringanes overlevingsgrad og betydning for det regionale næringslivet. Avsnitt tre er konsentrert om den betydninga unge føretak har for sysselsetjing og sysselsetjingsvekst i Nordhordland. I fjerde avsnitt presenterer eg statistikk over kva næringar det blir etablert føretak innanfor i Nordhordland, og kva evne desse har til overleving og sysselsetjingsutvikling. Til slutt ser eg på korleis entreprenørskapsaktiviteten i Nordhordland er fordelt mellom kvinner og menn, og kva næringar mannlege og kvinnelege entreprenørar skapar arbeidsplassar innanfor.

Kapittel seks presenterer resultat frå case-studia, og søker såleis å belyse den andre hovudproblemstillinga i oppgåva. Kapitlet består av tre avsnitt. Avsnitt ein handlar om entreprenørane sin motivasjon for å etablere sine føretak. I avsnitt to presenterer eg tre hovudutfordringar knytt til å etablere og drive unge føretak. Kapitlet vert avslutta med eit avsnitt om det regionale miljøet for entreprenørskap i Nordhordland.

I kapittel sju summerer eg dei viktigaste empiriske funna frå kapittel fem og seks og ser desse i samanheng, samt diskuterer dei i lys av oppgåvas to problemstillingar.

Til slutt i oppgåva er litteraturliste og vedlegg.

## 2. Teoretiske omgrep og perspektiv på entreprenørskap

Formålet med dette kapitlet er å presentere og diskutere sentrale omgrep og teoriar som er relevante for denne masteroppgåva om *Entreprenørskap og regional utvikling i Nordhordland*. Kapitlet tek til med ein presentasjon av den faglege diskusjonen kring sjølve entreprenørskapsomgrepet (avsnitt 2.1) og korleis det blir nytta i akademisk litteratur. Eg gjer og greie for den teoretiske forståinga av entreprenørskapsomgrepet som ligg til grunn i denne oppgåva (avsnitt 2.1.4). Vidare er kapitlet organisert rundt tre hovudperspektiv innanfor entreprenørskapslitteraturen som har relevans for mine problemstillingar (jf. kap. 1.1).

I avsnitt 2.2, *Entreprenørskap og utvikling*, tek eg føre meg litteraturen som handlar om entreprenørskapets økonomiske konsekvensar, som sysselsetjing, innovasjon og vekst. Det sentrale i denne litteraturen er samanlikningar av unge og eksisterande føretaks relative bidrag til dei økonomiske konsekvensane nemnd over, samt studiar av korleis dette varierer mellom ulike næringar. Det har og vore interesse for kor vidt nyetableringane økonomiske konsekvensar er jamt fordelt blant føretaka, eller om dei er konsentrert i nokre få føretak.

I avsnitt 2.3 *Entreprenørskap, lokalisering og regional utvikling*, presenterer eg litteratur som skildrar geografisk variasjon av økonomisk aktivitet generelt og entreprenørskap spesielt, samt søker å identifisere årsakene til desse variasjonane. Tre teoriar om dette årsaksforholdet er spesielt relevante for mitt empiriske arbeid. Den fyrste av desse, *Stiavhengighet* (avsnitt 2.3.1), handlar om korleis regionars økonomiske historie påverkar omfanget av entreprenørskap og kva næringar entreprenørskapet skjer innanfor. Den andre teorien handlar om regionale forskjellar i «kultur» for entreprenørskap (avsnitt 2.3.2). Den tredje teorien er knytt til forholdet mellom omfanget av entreprenørskap og sysselsetjingsnivået i ein region (avsnitt 2.3.3). Det sentrale spørsmålet i litteraturen som omhandlar sistnemnde teori er kor vidt arbeidsløyse i ein

region fremjar entreprenørskap, eller om det tvert imot fremjast best av høg sysselsetjingsgrad og høgkonjunktur.

Det siste avsnittet, *Entreprenøren* (avsnitt 2.4), presenterer litteratur som handlar om personen eller personane bak entreprenørielle føretak. Dette blir empirisk behandla gjennom casestudier i denne oppgåva (jf. kap. 6). Temaet blir presentert i to delar. Del ein, *Entreprenørskapets demografi* (avsnitt 2.4.1), viser korleis omfanget av entreprenørskap varierer mellom grupper basert på variablar som kjønn, alder og utdanning. I del to av dette avsnittet, *Entreprenørane sin motivasjon* (avsnitt 2.4.2), presenterer eg litteratur som omhandlar motivasjonsfaktorar for entreprenørskap, samt ein typologi over entreprenørar basert på desse faktorane.

## 2.1 Omgrepet «entreprenørskap»

*Entreprenørskap* er gjenstand for interesse innan dei fleste samfunnsvitskaplege fag og blir studert frå forskjellige perspektiv med forskjellige formål. Dette har ført til eit mangfald av teoretiske forståingar av kva fenomenet entreprenørskap omfattar og korleis det skal avgrensast mot andre nært slekta omgrep. Gedeon (2010) presenterer eit utval av definisjonane som er nytta i faglitteraturen sidan omgrepet fyrst blei nytta av den irsk- franske økonomen Cantillon i 1755. Med utgangspunkt i nokre av desse definisjonane vil eg i avsnitta (2.2.1 til 2.2.3) belyse nokre kjernesporsmål som dei ulike forståingane av omgrepet entreprenørskap varierer langs. Spørsmåla eg vil ta føre meg er inspirert av Davidssons (2005) diskusjon av entreprenørskapsomgrepet, og ein grundigare gjennomgang av temaet er å finne i hans artikkel. Eg avsluttar i avsnitt 2.2.4 med å ta opp igjen spørsmåla presentert i dei føregåande avsnitta, og gjer greie for mi forståing av kva som ligg i entreprenørskapsomgrepet.

### 2.1.1 Er entreprenørskap ein kommersiell aktivitet?

Omgrepet *entreprenørskap* er tradisjonelt blitt forbunde med kommersiell aktivitet. Det har imidlertid nærmast blitt eit moteord, og blir også nytta om verksemd som ikkje åleine er kommersielt motivert. For eksempel er «*public entrepreneurs*» nytta om aktørar som står bak endring innanfor offentleg sektor (Schneider et al. 1995). Vidare blir omgrepet «*sosialt entreprenørskap*» nytta om kommersiell verksemd som er sosialt motivert. Døme på dette er gatemagasina =Oslo og Megafon. Omgrepet blir og nytta synonymt med *kreativitet* for å skildre kunst og ei rekkje andre ikkje-kommersielle menneskelege handlingar (Davidsson 2005, s.7). Ein slik vid definisjon av omgrepet entreprenørskap er ikkje relevant for denne oppgåva om regional næringsutvikling. Eg vil derfor konsentrere meg om teoretisk og empirisk litteratur som nyttar entreprenørskapsomgrepet om ulike former for kommersiell verksemd.



### 2.1.2 Entreprenørskap, intraprenørskap og innovasjon

I litteraturen om entreprenørskap rådar det ei felles forståing for at omgrepet entreprenørskap referer til at det blir etablert ei form for *ny* kommersiell verksemd (Davidsson 2005; Spilling 2008a; Stam 2009). Samstundes er det uklart om dette må innebere etablering av nye føretak i organisatorisk forstand, eller om entreprenørskapsomgrepet også kan nyttast om etablering av ny kommersiell verksemd innanfor dei organisatoriske rammene til eksisterande føretak. I dette avsnittet presenterer eg ulike teoretiske tilnærmingar til temaet. Sentralt står korleis entreprenørskapsomgrepet avgrensast mot nært slekta omgrep som *innovasjon* og *intraprenørskap*.

Både entreprenørskapsomgrepet og innovasjonsomgrepet blir i faglitteraturen knytt til den austerriske økonomen Joseph Schumpeter. I boka «*The theory of economic development*» frå 1911 omtalar Schumpeter *innovasjon* som nyskapande ideear som blir kommersielt utnytta. Innovasjon skil seg dermed frå oppfinningar, sidan dei sistnemnde ikkje treng bli kommersielt utnytta. Omgrepet *entreprenørskap* nyttar Schumpeter om prosessen med å setje i verk den kommersielle utnyttinga av ideen. For Schumpeter er innovasjon og entreprenørskap dermed gjensidig avhengige av kvarandre: Det eine kan ikkje inntreffe utan det andre. Sidan Schumpeter såg innovasjon som drivkreftene bak økonomisk utvikling var han hovudsakleg opptatt av større innovasjonar med betydelege samfunnsmessige konsekvensar (Fagerberg 2003, s. 128-129). Det var imidlertid ikkje vesentleg for Schumpeter om entreprenørskapet skjedde i form av at det blei etablert nye føretak (referert til som *uavhengig entreprenørskap*) eller om det skjedde innanfor eldre føretak (referert til som *avhengig entreprenørskap*) (Spilling 2008a, s. 33) (Meir om Schumpeters definisjon av innovasjon i avsnitt 2.1.3).

Ein tilsvarende bruk av entreprenørskapsomgrepet finn me og eksempel på i nyare litteratur. Davidsson (2005, s.6-8) nyttar for eksempel entreprenørskapsomgrepet om etablering av verksemd som «*bevegar marknaden gjennom konkurranse*» Dette kan naturlegvis skje i form av etablering av nye føretak (men altså berre dersom det bevegar marknaden, sjå avsnitt 2.1.3), men like gjerne som følgje av at eksisterande føretak går inn i produktmarknadar eller geografiske marknadar der dei tidlegare ikkje har virka.

For å skilje dei to formane for verksemd nemnd over, har omgrepet *intraprenørskap* vorte introdusert med referanse til næringsutvikling som skjer innanfor eksisterande føretak, medan *entreprenørskap* refererer til næringsutvikling gjennom nyetablerte føretak. Sentralt for intraprenørskap er at ressursar, anten det er snakk om finansar eller kompetanse, hjå dei

eksisterande aktørane blir gjort nytte av i utviklinga av ny kommersiell verksemd. Dette er vanleg når eit føretak etablerer avdelingar eller dotterselskap. I nokre tilfelle kan intraprenørskapet også omfatte etablering av heilt frittstående såkalla «*spin-off*» føretak. Det siste eksempelet viser at det i praksis kan vere uklare grenser mellom intraprenørskapet og entreprenørskapet. Det er og eit sentralt poeng i moderne litteratur at den organisasjonen intraprenørskapet springer ut av ikkje treng å vere ein kommersiell aktør, men like gjerne eit universitet eller ein forskingsinstitusjon (Spilling 2008a, s. 33). Dette kan for eksempel skje gjennom teknologioverføringsselskap, såkalla TTO kontor som dei fleste universitet har i dag.

Entreprenørskapsomgrepet blir dermed avgrensa til å gjelde den typen næringsutvikling som inneber etablering av nye føretak, og slik nyttast begrepet i store globale studiar som dei utført av «*Global Entrepreneurship Monitor*» (GEM) (Amoros, & Bosma, 2014, s. 16), dei nasjonale Nærings NM-studiane utført av Telemarksforsking (Vareide 2013), samt i størsteparten av moderne litteratur elles (Stam 2009, s. 492). Desse studiane kjenneteiknast også av at det ikkje blir teke omsyn til nyetableringanes grad av nyskaping, og i mange tilfelle heller ikkje økonomiske betyding. Det er temaet for neste avsnitt.

### 2.1.3 Er alle nyetableringar entreprenørielle?

Som nemnd i avsnitt 2.1.2 er etablering av nye føretak den vanlegaste operasjonaliserte definisjonen av entreprenørskap. Når ein er interessert i entreprenørskap i samanheng med regional utvikling kan det imidlertid vere grunnar til å operere med ein strengare definisjon av omgrepet dersom ein ønskjer å skilje ut spesielt interessante føretak. Det er to typar kriterium ein kan setje for å oppnå dette: For det fyrste kan ein krevje at føretaka skal vere *innovative* (i betydninga *nyskapande*), og for det andre kan ein krevje at dei skal ha ei viss *økonomisk betyding*. I dette avsnittet viser eg korleis desse kriteria blir nytta i entreprenørskapslitteraturen.

For Schumpeter måtte begge desse kriteria oppfyllest for at ein skulle kunne snakke om entreprenørskap. I boka «*The theory of economic development*» (1911) opererte han med følgjande fem forskjellige typar innovasjonar: 1) *Produktinnovasjon*, dvs. introduksjon av eit nytt produkt (eller teneste) eller ein ny kvalitet av eit produkt; 2) *Prosessinnovasjon*, dvs. introduksjon av ein produksjonsmetode som ikkje er utprøvd i næringa tidlegare; 3) *Marknadsinnovasjon*, dvs. det å etablere seg i ein ny marknad der produktet tidlegare ikkje har blitt tilbydt; 4) *Råvareinnovasjon*, dvs. å nytte ei ny type råvare eller halvfabrikat som ikkje er nytta i næringa tidlegare (men som kan vere nytta i andre næringar) og 5) *Organisasjonell innovasjon*, dvs. å organisere økonomisk verksemd på ein ny måte.

Schumpeters hovudargument var at innovasjonar var drivkreftene bak økonomisk utvikling ved at dei forstyrta *likevektene* og førte til økonomisk endring (Fagerberg 2003, s. 128- 129). Blant anna var Schumpeter interessert i forholdet mellom innovasjonar og deira betyding for langvarige økonomiske syklusar, kjend som Kondratieff syklusar eller bølger (Fagerberg 2003, s. 130). Sidan han knytte innovasjon til slike større samfunnsomveltningar blir Schumpeter gjerne forstått som at hans bruk av innovasjonsomgrepet var noko strengare enn det som er vanleg i moderne innovasjonsforskning. I OECD sin manual for innovasjonsforskning, Oslomanualen, er for eksempel minstekravet til at eit produkt skal omfattast av innovasjonsomgrepet at det er «*nytt for føretaket*» (OECD 2005, s.35).

I dag er spørsmålet om entreprenørskapsomgrepet skal avgrensast til å omfatte verksemd som er nyskapande eller innovativt i Schumpeters forstand omdiskutert. Spilling (2000) står i Schumpeters «*hjørne av ringen*» og argumenterer for at entreprenørskap må avgrensast til å gjelde økonomisk verksemd som *både* har ein viss økonomisk betyding *og* som er innovativ. Når ein nyttar entreprenørskapsomgrepet er det vesentleg å skilje mellom «*en ny pølsebod og et nytt Nokia*», skriv han (Spilling 2001). Kolvereid på si side (2001) støttar at dette er ein viktig *teoretisk* distinksjon. Han peiker imidlertid på utfordringar knytt til det å operasjonalisere skiljet mellom innovative og etterliknande føretak på ein måte som kan nyttast i empirisk forskning. I dei fleste tilfelle vil det vere mindre openbart kva kategori ei verksemd skal hamne i enn i dei karikerte eksempela til Spilling. Korleis skal ein, for eksempel i eit statistisk datasett, avgjere om eit produkt, ei teneste, ein produksjonsprosess osv. er *ny nok* til å kunne betraktast som ein innovasjon og dermed omfattast av entreprenørskapsomgrepet? Vidare er det problematisk å avgrense kva som er *marknaden* for produkta eller tenestene. Ein kan godt argumentere for at det ikkje er innovativt å drive pølsebod sidan det har blitt gjort av mange tidlegare. Men dersom marknaden for pølser blir avgrensa til relativt små geografiske områder, som kommunar eller bydelar, kan pølsebuer i mange tilfelle omfattast av Schumpeters «*marknadsinnovasjon*».

I staden for å knyte entreprenørskapsomgrepet til eit krav om innovasjon foreslår Kolvereid (2001) at ein skal bruke omgrepet om prosessen med å «*identifisere lovende forretningsmuligheter, og det å realisere de lønnsomme mulighetene*». Desse mogleighetene kan sjølvsagt vere innovative, men dei treng ikkje vere det. Det viktige er at dei er lønsame.

Fordelen med denne bruken av entreprenørskapsomgrepet er at det i empirisk forskning er langt lettare å skilje lønsame føretak frå ulønsame føretak, enn det er å skilje innovative føretak frå etterliknande føretak. Ikkje minst er det enklare å kvantifisere *grader av lønsemd* enn *grader*

av innovasjon. Dette inneber at verksemder som vanlegvis ikkje betraktast som innovative (som pølsebuer) ikkje berre omfattast av entreprenørskapsomgrepet, men kan vere *meir* entreprenørielle enn verksemder som er innovative dersom lønsemda er større. Det er nemlig ikkje slik at innovasjon er ein garanti for sterk lønsemd. Snarare tvert i mot er det knytt stor økonomisk risiko til innovasjon, nettopp fordi sjansane for at det skal lønne seg er relativt små (jf. kap. 2.2.3).

Også Davidsson (2005, s. 12-13) ser vekk frå eit strengt innovasjonskriterie i sin bruk av entreprenørskapsomgrepet. Som nemnd (avsnitt 2.1.2), er det viktige i hans forståing av omgrepet at det dreier seg om etablering av økonomisk verksemd som «*bevegar marknaden gjennom konkurranse*». Det spelar mindre rolle om dette skjer ved å introdusere ein radikalt nytt produkt, eller ved å setje opp ei ny pølsebu ved sidan av ei som står der frå før. Han skil seg likevel frå Kolvereid ved at *samfunnsøkonomiske* konsekvensar heller enn bedriftsøkonomiske mål (som lønsemd) definerer entreprenørskapet.

Eit slikt samfunnsøkonomisk perspektiv opnar for at også ulønsame, ja sjølv føretak som går konkurs, kan omfattast av entreprenørskapsomgrepet som følgje av dei *indirekte* samfunnsøkonomiske gevinstane dei gir. Slike gevinstar har i nyare entreprenørskapsforskning vist seg å vere svært viktige. For eksempel har fleire studiar (Fritsch 2007; Fritsch & Mueller 2004, 2008; Fritsch et al. 2008; Fritsch & Noseleit 2013; Fritsch & Schindele 2011) vist at sysselsetjinga som oppstår i eksisterande føretak som følgje av påverknaden frå nyetableringar i økonomien er større enn sysselsetjinga i nyetableringane sjølve (jf. kap. 2.2.2)

Slike indirekte effektar av entreprenørskap kan skuldast fleire mekanismar. Ein kan for eksempel førestille seg eit ungt føretak som utviklar ein ny type teknologi som kjem til å få stor betyding for den næringa føretaket opererer i. Sjølv har likevel det unge føretaket ressursar til å gjere seg nytte av den nye teknologien, men blir kjøpt opp av ein større aktør i næringa. Dette skjer medan det unge føretaket framleis er i «*dødens dal*» (jf. kap. 2.2.3), det vil seie den krevjande fyrste fasen etter etablering som kjenneteiknast av låg omsetjing, manglande lønsemd og få tilsette.

Dersom ein betraktar økonomisk utvikling som ein evolusjonær prosess der *læring* står sentralt, slik ein gjer innanfor evolusjonær økonomi (jf.kap. 2.3.1), treng ikkje nyetableringa ei gong ha utvikla betydingsfull teknologi for å ha positive samfunnsøkonomiske konsekvensar. Mislukka nyetableringar (som for eksempel blir lagt ned kort tid etter etablering) betrar erfaringsbasen i økonomien. Entreprenørar som kjem etterpå kan dra nytte av dei (dårlege) erfaringane til dei

som mislukkast, og dermed unngå å gå i dei same fellene sjølv. Dette kan betre deira sjansar til å lukkast.

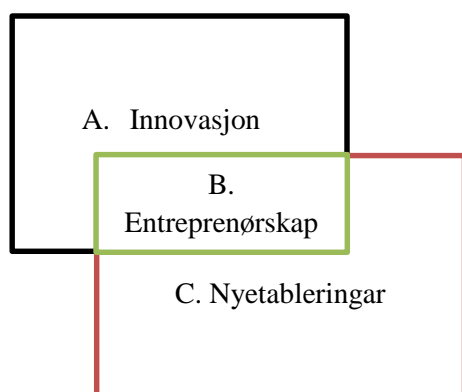
Dei samfunnsøkonomiske konsekvensane av entreprenørskap treng på den andre sida ikkje vere positive. Dette gjeld både mislukka og lønsame føretak. Davidsson (2005, s.14) nemner kriminell verksemd som eit eksempel på økonomisk verksemd som kan vere «*bedriftsøkonomisk*» lønsam, men ikkje samfunnsøkonomisk gunstig. Ein treng imidlertid ikkje dra det så langt: Dersom eit føretak (i ein fullstendig legitim næring) har sterk lønsemd kan det reflektere at marknadsmakta i næringa er i ferd med å bli konsentrert. Det kan innebere høgare prisar for konsumentane, noko som vanlegvis ikkje blir forbunde med ein sunn samfunnsøkonomisk utvikling. Vidare har det blitt føreslått at høg entreprenørskapsaktivitet kan svekkje det etablerte næringslivet ved at arbeidskraft og andre ressursar blir trekt ut frå dei etablerte føretaka og hindrar den kontinuiteten som moderne innovasjon er avhengig av. Den gong Japans store industrikonsern (dei såkalla Keiretsuane) var USAs fremste konkurrentar om verdas økonomiske herredømme blei denne kontinuiteten trekt fram som Japans konkurransefortrinn. Den amerikanske økonomien på den andre sida blei av somme diagnostisert med «*kronisk entreprenørskap*» (Florida & Kenney 1990).

#### **2.1.4 Mi teoretiske forståing av entreprenørskapsomgrepet**

I dette avsnittet tar eg opp igjen nokre av problemstillingane eg drøfta over. Eg gjer greie for mitt syn på problemstillingane og kva det betyr for den forståinga av entreprenørskapsomgrepet som ligg til grunn i denne oppgåva.

I denne oppgåva nyttast entreprenørskapsomgrepet berre om etablering av nye føretak og ikkje etablering av ny verksemd innanfor eldre føretak eller organisasjonar. Dette er fordi eg meiner det må vere ei målsetjing å oppretthalde klare avgrensingar mellom dei teoretiske omgrepa entreprenørskap, intraprenørskap og innovasjon for slik å sikre eit størst mogleg presisjonsnivå i den faglege diskusjonen. Eg støttar meg til OECD (2005, s. 7-8) som nyttar innovasjonsomgrepet som ei samlenemning som omfattar både etablering av nye føretak (entreprenørskap), etablering av ny verksemd basert på produkt som er «*nye for føretaket*» (intraprenørskap) og «*vesentleg forbetra produkt, tenester eller produksjonsprosessar*» innanfor eksisterande føretak (vanlegvis referert til som Innovasjon). Entreprenørskapsomgrepet er altså slik eg nyttar det her smalare definert enn innovasjonsomgrepet.

I figur 2.1 har eg forsøkt å illustrere korleis entreprenørskapsomgrepet slik eg nyttar det er relatert til omgrepa innovasjon og nyetableringar. Rektangel A omfattar alle innovasjonar, men det er berre innovasjonar som inneber etablering av nye føretak som kjem innanfor kategorien entreprenørskap i rektangel B. På den andre sida omfattar heller ikkje min bruk av entreprenørskapsomgrepet alle nyetableringar, som i figuren er representert i rektangel C. Dette skuldast at det for meg har vore eit ønskje å avgrense bruken av entreprenørskapsomgrepet til å gjelde føretak med ei viss økonomisk betydning.



**Figur 2.1 Innovasjon, entreprenørskap og nyetableringar**

Eg definerer altså entreprenørskapsomgrepet ikkje berre snevrare definert enn omgrepet *innovasjon*, men også snevrare enn omgrepet *nyetableringar* sidan det er svært mange av desse som ikkje har nokon økonomisk betydning (jf.kap. 5.2). Det må likevel presiserast at figur 2.1 er ein *idealmodell*. I praksis har det ikkje alltid vore mogleg å ekskludere alle nyetableringar utan økonomisk betydning frå den statistiske framstillinga (meir om det i kap. 3.1.3).

Det er òg viktig å presisere at omgrepet entreprenørskap her berre viser til kvart einskild føretaks *direkte* økonomiske betydning. Dei *indirekte* konsekvensane av nyetableringane er ikkje tekne omsyn til i denne oppgåva. Desse kan vere positive, for eksempel i form av auka sysselsetjing eller lønsemd i andre føretak, men også negative for eksempel i form av uheldige konsekvensar for miljø eller folkehelse. For å identifisere slike konsekvensar krevs data på eit meir detaljer nivå og over lengre tidsseriar enn eg har tilgjengeleg, og eg har derfor ikkje moglegheit til å gjere slike analysar.

Når det gjeld å setje eit kriterium om nyskaping til entreprenørskapsomgrepet, slik Schumpeter og Spilling argumenterer for, anerkjenner eg verdien av dette. Det *er*, slik eg ser det, interessant å skilje mellom det nye Nokia og nye pølsebuer. I den kvantitative delen av oppgåve er det

likevel vanskeleg å la dette skiljet komme til uttrykk sidan det er nærast utmogleg å skilje mellom nyskapande og ikkje- nyskapande føretak i eit slikt datasett. Derimot er dette tillagt stor vekt i utvalet av dei casa som kapittel seks er basert på. Alle føretak det kapittelet er derfor innanfor idealtypen representert ved rektangelet B i figur 2.1

## 2.2 Entreprenørskap og utvikling

I dei følgjande avsnitta vil eg presentere litteratur som handlar om entreprenørskap og betydinga det har for utvikling. I det fyrste avsnittet (avsnitt 2.2.1) er temaet sjølv omgrepet «*utvikling*». Eg viser at omgrepet blir nytta på varierende måtar i forskjellige typar litteratur og forskning, og gjer kort greie for kva som ligg i omgrepet i denne oppgåva.

Vidare tek eg føre meg litteratur som handlar om entreprenørskapets relative betyding for økonomisk utvikling samanlikna med det etablerte næringslivet (avsnitt 2.2.2). I denne litteraturen er populasjonen av unge føretak samanlikna med populasjonen av eksisterande føretak for slik å finne gruppenes relative bidrag for verdiskaping eller skaping av arbeidsplassar.

I det siste avsnittet (avsnitt 2.2.3) ser eg nærare på forhold innafor populasjonen av unge føretak. I denne litteraturen er perspektivet på kohortar av nyetableringar, og korleis utviklinga er innafor desse med omsyn til sysselsetjing og føretakas overlevingsevne. I dette avsnittet drøftar eg også nokre årsakar til at mange føretak blir lagt ned og nokre få lukkast stort.

### 2.2.1 Utvikling, regional utvikling og næringsutvikling

I likskap med omgrepet entreprenørskap vekker også omgrepet «*utvikling*» ei intuitiv forståing av kva me snakkar om, samstundes som det kan vere utfordrande å gi ein presis definisjon eller forklaring på kva omgrepet faktisk rommar.

I samanlikningar av statars utviklingsnivå har ein tradisjonelt nytta størrelsen på landas økonomiar målt i Bruttonasjonalprodukt (BNP) eller Bruttonasjonalinntekt (BNI) dividert på landas folketalet (BNP eller BNI per capita) som måleining. Dei siste 30 åra har likevel desse måla på utvikling vore mykje debattert. Mellom andre den indiske økonomen og filosofen Amartya Sen (1999) argumenterte i boka «*Development as Freedom*» for at dei tradisjonelle måla på utvikling ikkje gav eit reelt bilete av lands utviklingsnivå. Han meinte derimot at utviklingsnivå var eit spørsmål om kva *reelle* moglegheiter menneska har tilgjengeleg (denne tilnærminga er kjent som «*The capability approach*» i faglitteraturen). Vekst i BNP eller BNI

(per capita) kan vere eit middel for å betre desse reelle moglegheitene, men det er verken ein føresetnad eller ein garanti for at det skjer. Og veksten i BNP/BNI er heller ikkje eit mål i seg sjølv. Som ein reaksjon på kritikken av dei tradisjonelle måla på utvikling byrja Sameinte Nasjonar frå 1990 å nytte ein meir heilskapleg måleeeining i sine samanlikningar av lands utviklingsnivå: *Indeksen for menneskeleg utvikling* (HDI). Denne tek blant anna omsyn til levealder og utdanningsnivå i landas befolkning.

I studiar av entreprenørskapets betydning for regional utvikling er det ikkje vanleg å nytte denne typen heilskaplege mål på utvikling. I staden nyttast omgrepet utvikling vanlegvis synonymt med «*næringsutvikling*», det vil seie som vekst i den regionale økonomien anten ved utviding av eksisterande verksemd eller framveksten av nye verksemdar (Chapman & Walker 1987, sitert i Hansen 2011, s. 16). Utvikling på regionalt nivå blir med andre ord målt på tilsvarande måte som ein tradisjonelt målte utviklinga i nasjonar. Regionar skil seg likevel frå nasjonar ved at data for storleiken og veksten på økonomiane, det «*regionale bruttoproduktet*», er mindre tilgjengeleg. Tilgjengeleg er derimot data for sysselsetjing, og studiar av regional utvikling er derfor oftast basert på slike data. Det gjeld også denne oppgåva.

Det må i den forbindelse nemnast at sysselsetjing ikkje er noko fullgodt mål på regionale økonomiars storleik eller utvikling. På same måte som at talet på sysselsette i kvart einskild føretak ikkje treng å fortelje noko om føretaket lønsemd (jf. kap. 3.1.3), treng det ikkje vere noko perfekt samsvar mellom ein regions sysselsetjingsnivå og korleis dette utviklar seg på den eine sida og økonomiens storleik og utvikling på den andre sida. Som følgje av auka teknologiintensitet og flytting av arbeidsplassar til lågkostland er det mogleg at økonomiar kan vekse utan at det blir sysselsett fleire folk. Slik «*jobless growth*» har prega fleire vestlege land i åra etter finanskrisa i 2008 (Brynjolfsson & McAfee 2011, s. 3). Det er endå til mogleg at *tap* av arbeidsplassar er eit sunnheitsteikn for ein økonomi, sidan det kan reflektere produktivitetsvekst som på lenger sikt vil gjere arbeidsplassane meir robuste (Fritsch 2007, s. 64). På den andre sida kan vekst i sysselsetjing reflektere at arbeidsstokken blir flytta til næringar med lågare produktivitet, noko som på sikt kan bremse den økonomiske veksten og befolkningas levestandard. Det er derfor mogleg at ein ved å bruke bruttoprodukt i staden for sysselsetjing som mål på utvikling vil komme til forskjellige konklusjonar, sjølv om ein studerer den same regionale eller nasjonale økonomien. I følgje Fritsch (2007, s. 95) har for eksempel einskilde studiar vist at i regionar der entreprenørskap har hatt positiv effekt på sysselsetjingsutviklinga har det hatt negativ effekt på bruttoproduktet. I min studie er fokuset



likevel på sysselsetjing, og eg har ikkje moglegheit til å kunne ta omsyn til nyetableringane konsekvensar for regionane bruttoprodukt.

### 2.2.2 Entreprenørskapets betydning for økonomisk utvikling

Å lukkast med å leggje til rette for entreprenørskap blir av mange trekt fram som ein nøkkelfaktor for vidare økonomisk vekst og utvikling (jf. kap. 1.1). Påstanden er i *ein* forstand innlysende sidan alt næringsliv ei gong har vore nyetablert og såleis er eit resultat av entreprenørskap. I faglitteraturen nyttast likevel entreprenørskapsomgrepet primært om *unge føretak* (som blir definert på litt forskjellige måtar) som ein kontrast til det *eksisterande næringslivet*, og spørsmålet om kor stor entreprenørskapets økonomiske betydning er i *relativ* forstand har vore gjenstand for diskusjon i store delar av den moderne kapitalismens historie.

Det mest kjende bidraget til diskusjonen er boka «*The theory of economic development*» frå 1911, der Joseph Schumpeter argumenterte for at entreprenørskap var kjelda til økonomisk utvikling. Boka reknast i dag som ein klassikar innanfor økonomifaget, men i åra etter at boka kom ut møtte ho likevel liten interesse frå fagmiljøet (Landoli et al. 2007, s. 8). Årsaka kan vere å finne i dei økonomiske endringane som skjedde i den vestlege verda i løpet av denne fyrste halvdel av det tjuande hundreåret. Produksjonen av forbruksvarer blei i stadig større grad standardisert og konsentrert i store industrikonsern der arbeidarane utførte spesialiserte oppgåver langs eit samleband. Namnet til eit av desse konserna, Ford, har sidan blitt nytta som nemning både på denne måten å organisere produksjon på, og den historiske epoken då denne var rådande (fordisme) (Audretch & Keilbach 2006, s.282-283). Innanfor dei fordistiske industrikonserna skjedde ikkje innovasjon som følgje av einskildpersonars meir eller mindre spontane «*påfunn*», slik Schumpeter hadde skrive om (jf. kap. 2.1.3 ), men heller som resultat av målretta forskingsarbeid innanfor konserna sine egne forskingsavdelingar. I lys av dette blei Schumpeters teori betrakta som urealistisk og lite relevant. Ein av etterkrigstidas mest anerkjende økonomar, John Kenneth Galbraith, uttrykte det slik:

*«There is no more pleasant fiction than that technological change is the product of the matchless ingenuity of the small man forced by competition to employ his wits to better his neighbor. Unhappily it is a fiction»* (Galbraith 1956, s. 86)

Men også Schumpeter sjølv kom til same konklusjon i boka «*Capitalism, Socialism and Democracy*» frå 1942.

*“What we have got to accept is that the large- scale establishment has come to be the most powerful engine of progress”* (Schumpeter, sitert i Landoli et al. 2007, s. 8).

På slutten av 1970-talet byrja likevel ein ny periode med økonomiske endringar i vesten. Den storskala industrien som rikdommen i vesten til no var bygd på møtte etterkvart tøff konkurranse frå lågkostland. Industrieføretakas strategiar for å møte konkurransen innebar i mange tilfelle å flagge ut til lågkostland eller å automatisere manuelle arbeidsoppgåver. Begge deler medførte færre tradisjonelle industriarbeidsplassar.

Blant politikarar og akademikarar skapte desse endringane ei interesse for korleis ein kunne revitalisere økonomien. Spiren til ny interesse for entreprenørskapets bidrag til økonomisk vekst kom i form av rapporten *“The job generation process”* (Birch 1979) og artikkelen *“Who creates jobs?”* (Birch 1981) av økonomen David L. Birch. Målsetjinga med Birchs arbeid var å finne ut kva føretak som skapar nye arbeidsplassar. Birchs studiar viste at to tredjedelar av alle arbeidsplassane skapt i USA i perioden 1969-1976 blei skapt i føretak med 20 eller færre tilsette. Vidare hadde *alderen* på føretaka stor betydning: 80 % av dei nye arbeidsplassane blei skapt av føretak som var etablert innanfor den føregåande fireårsperiode (Birch 1981, s. 7-8). Med det slo Birch (1981, s. 8) fast at *«...large firms are no longer the major providers of new jobs for Americans»*.

I åra som er gått etter Birchs studiar har det blitt gjort ei rekkje studiar av høvesvis små og unge føretak. Det er viktig å presisere at dette er to forskjellige, men nært relaterte tema. Dei aller fleste unge føretak er også små, men ikkje alle er det. Og det er naturlegvis ikkje slik at alle små føretak er unge. Eg konsentrerer meg her om litteratur som handlar om entreprenørskap slik eg nyttar omgrepet, altså om unge føretak, og den økonomiske betydinga desse har samanlikna med det etablerte næringslivet.

Litteraturen har teke føre seg forholdet mellom unge foretak og økonomisk utvikling når det gjeld mellom anna teknologisk nyvinning (Acs & Audretsch 1990; Rothwell 1989), skaping av arbeidsplassar (Knoben et al. 2011; Van Stel & Storey 2004), arbeidstakaranes tilfredsheit (Blanchflower & Oswald 1998), og økonomisk vekst og produktivitet (Acs 2006; Wong et al. 2005). Van Praag og Versloot (2007, s.376-380) gjer ein metastudie av litteraturen publisert på feltet over ein tolvårsperiode og konkluderer med at litteraturen spriker avhengig av kva økonomisk (eller andre typar) indikator ein nyttar i den einskilde studien. Unge føretak produserer for eksempel færre patentar, radikale innovasjonar og nye produkt enn det etablerte næringslivet. På den andre sida er dei unge føretaka betre på å kommersialisere sine patentar

enn det etablerte næringslivet er. Vidare er lønsnivået i entreprenørielle føretak lågare enn lønsnivået for tilsvarende arbeidsplassar i det etablerte næringslivet. Trass i lågare lønsnivå er arbeidstakaranes tilfredsheit likevel betre i unge føretak (Van Praag & Versloot 2007, s.376-380).

Dersom ein nyttar sysselsetjing som indikator på økonomisk utvikling, som eg hovudsakleg er interessert i her, er biletet klarare. Hovudkonklusjonen frå Birchs studiar står seg også i nyare forskning: Relativt til sin storleik skapar entreprenørielle føretak fleire arbeidsplassar enn det etablerte næringslivet (Van Praag & Versloot 2007, s. 376-380). Dette temaet vil også eg følgje opp i min kvanitative analyse (jf. kap. 5.3)

Forskinga på forholdet mellom entreprenørskap og sysselsetjing har imidlertid vore i utvikling i åra som er gått etter at Van Praag og Versloot gjorde denne litteraturstudien. I tillegg til å fokusere på sysselsetjinga i dei unge føretaka har forskarar retta blikket mot nyetableringanes *indirekte sysselsetjingseffektar*, altså arbeidsplassar som oppstår i det dynamiske forholdet mellom unge og eksisterande føretak. Det mikroøkonomiske spørsmålet «*skapar unge føretak fleire nye arbeidsplassar enn eksisterande føretak ?*» har måtta vike for det makroøkonomiske spørsmålet «*skapast det fleire arbeidsplassar i økonomiar med fleire unge føretak?*». Dette perspektivet har gjort det mogleg å ta omsyn til korleis nye føretak påverkar sysselsetjingsutviklinga i etablerte føretak, mellom anna gjennom prosessane skildra i avsnitt 2.1.3. Ulempa med denne typen studiar er at dei krev detaljerte data over lange tidsrom. Desse er dårleg tilgjengelege og talet på studiar som nyttar slike metodar er derfor svært avgrensa. Av same grunn må også eg konsentrere meg om entreprenørskapets direkte sysselsetjingseffektar. Det må likevel nemnast at dei studiane som *er* utført med makroøkonomiske utgangspunkt (Fritsch 2007; Fritsch et al. 2008; Fritsch & Mueller 2004, 2008; Fritsch & Noseleit 2013; Fritsch & Schindele 2011) har vist at entreprenørskapets påverknad på sysselsetjinga i det eksisterande næringslivet ikkje berre er positive, men av eit langt større omfang enn effekten i dei unge føretaka sjølve. Alt tyder derfor på at entreprenørskap, både gjennom direkte og indirekte mekanismar, spelar ein positiv rolle for sysselsetjingsutvikling i vår del av verden.

Ei viktig innsikt frå entreprenørskapsforskinga må likevel understrekast: Entreprenørskapets relative betyding i økonomien avhenger sterkt av kva *utviklingsfase* økonomien er i (Acs 2006, s.100). Ein har funne at entreprenørskap (forstått som forskjellige typar sjølvstendig næringsdrivande) har særleg stor betyding samanlikna med det eksisterande næringslivet i svakt utvikla økonomiar, som for eksempel i dagens U- land. I desse landa er store delar av

arbeidsstokken bønder, handverkarar eller andre typar tenesteytarar. Desse næringane kjenneteiknast av låge barrierar mot å etablere egne føretak. Det krevs vanlegvis ikkje store kapitalinvesteringar i maskiner eller bygningsmasse for å etablere nye føretak, og stor entreprenørskapsaktivitet blir ein naturleg konsekvens (Acs 2006, s.100).

Til samanlikning får entreprenørskapet relativt mindre økonomisk betyding i meir utvikla økonomiar, der produktiviteten i jordbruket aukar og storskala industri absorberer noko av den overflødige arbeidskrafta. Dette er også naturleg sidan etablering av industriføretak vanlegvis krev kapitalinvesteringar som er større enn dei fleste kan rå med åleine. Dette gir auka barrierar mot etablering av egne føretak. Industriføretak, eller sekundærnæringane, kjenneteiknast også av betydelege stordriftsfordelar. Det inneber at den optimale føretaksstorleiken er relativt stor, noko som gjer det spesielt vanskeleg å gjere nye føretak konkurransedyktige (sidan dei vanlegvis er små). Sjølv om omfanget av entreprenørskap gjerne blir mindre i denne fasen av eit lands utvikling kan likevel den *økonomiske veksten* vere stor. I dag opplever for eksempel mellominntektsland som Brasil avtakande entreprenørskapsaktivitet parallelt med industrialisering og rask økonomisk vekst (Acs 2006, s.100).

Samstundes har sysselsetjingsgraden i industrien vore i tilbakegang i landa med størst BNP, som Noreg, og arbeidskrafta er flytta til *tenesteytande næringar*. I Norge har dei tenesteytande næringane gått frå å sysselsetje 44 prosent av befolkninga i 1960 til heile 77 prosent i 2011 (Dale 2013, s. 194). Det er fleire årsakar til denne utviklinga. For det fyrste er både primær og sekundærnæringane blitt meir teknologiintensive slik at behovet for manuell arbeidskraft har blitt mindre innanfor desse næringane. For det andre er dei organisatoriske grensene innanfor næringslivet endra. Der føretak tidlegare hadde egne tilsette til å utføre størsteparten av tenestene dei trengte, er det no meir vanleg å kjøpe tenester frå eksterne aktørar (outsourcing). Ein viktig årsak til dette er at kompetansekravet i mange tilfelle har blitt større. Det er vanskeleg for eit føretak å sjølv sitje med kompetansen på alle områda ein er avhengig av (Rusten & Bryson 2010).

Sett under eitt er dei tenesteytande næringane svært mangfaldige. Nokre av dei har høge etableringsbarrierar i form av at dei er svært kompetansekravjande. Generelt er biletet likevel at barrierane mot etablering er lågare enn for sekundærnæringane. Kapitalinvesteringane som krevs for etablering er vanlegvis lågare og føretakas storleik er i gjennomsnitt mindre. Det siste indikerer at stordriftsfordelane er mindre og små føretaks konkurranseevne følgeleg større (Acs 2006, s.100). Dette saman med at føretaka har kortare levetid enn føretak i sekundærnæringane

betyr at høg entreprenørskapsaktivitet ikkje berre er *naturleg* for land i denne utviklingsfasen, men også *nødvendig* for at dei skal kunne halde ved like ein sunn økonomi.

Denne kompleksiteten kan gi eit skeivt bilete når ein samanliknar entreprenørskapsaktiviteten i forskjellige geografiske kontekstar. På den eine sida kan *høge* etableringsrater reflektere anten svakt utvikla jordbruksøkonomiar eller hypermoderne innovasjonsøkonomiar. På den andre sida kan *låge* etableringsrater reflektere både storindustri og eventyrleg økonomisk vekst, men også postindustrielle samfunn som mislukkast med omstillinga til moderne næringar.

Som følgje av at regionane har forskjellig *næringsstruktur* støyter eg på ein variant av problemstillinga skildra over også i mi oppgåve. Både Nordhordland og dei andre regionane i min studie ville i global samanheng naturlegvis blitt rekna blant dei mest utvikla områda i verda, i eigenskap av å vere norske regionar. Ulik næringsstruktur gir dei likevel eit preg av å høyre til ulike utviklingsfasar. Nordhordland, og også nokre av regionane eg nyttar som samanlikningsgrunnlag er tunge industriregionar dominert av få store industriføretak. Det er derfor i ein viss grad naturleg at entreprenørskap spelar ein mindre rolle i desse regionane enn det gjer i regionar som er prega av småindustri og tenesteyting. Vidare påverkast næringsstrukturen og dermed entreprenørskapsaktiviteten av regionanes folketettleik. I urbane sentrum vil etableringsratene vere høgare sidan slike områder har større potensial for å skape arbeidsplassar innanfor tenesteytande næringar (Dette er fordi mange tenester som ikkje kan handlast med over store avstandar føreset dei ein viss folketettleik for å kunne eksistere). Låg entreprenørskapsaktivitet er altså ikkje einstyddande med svak sysselsetjingsutvikling. Dette kan også skje gjennom vekst i eksisterande verksemder (såkalla organisk vekst). Som me skal sjå (kapittel 5) er Nordhordland blant regionane med sterkast sysselsetjingsvekst i privat sektor trass i låg entreprenørskapsaktivitet.

Fokuset i denne oppgåva er likevel på entreprenørskapets bidrag til sysselsetjingsutvikling, snarare enn på sysselsetjing generelt. Dette er spesielt interessant fordi det fortel oss noko om kva initiativ og kreativitet det er i befolkninga til å skape nye føretak og arbeidsplassar. Vidare er det ikkje berre *omfanget* av nye arbeidsplassar som er interessant, men også kva næringar desse blir etablert innanfor. For Nordhordland som ein region dominert av ei næring med usikker framtid (jf. kap. 2.3.1 og 1.1) er det ønskjeleg at det blir etablert arbeidsplassar som er *kvalitativt* nye. Det vil ofte måtte skje ved entreprenørskap.

### 2.2.3 Nedlegging, overleving eller vekst? Utviklinga i kohortar av nyetableringar

Hovudkonklusjonen frå både Birchs studiar (1979, 1981) og nyare forskning var altså at unge føretak står bak størsteparten av dei nye arbeidsplassane som blir skapt i ein økonomi. Vekstføretak kjenneteiknast altså, mellom anna, av å vere relativt unge. Desse funna reiser eit nytt spørsmål ved forholdet mellom entreprenørskap og sysselsetjing, nemlig spørsmålet om sysselsetjingsvekst er eit *generelt* trekk blant unge føretak. Eller for å seie det på ein annan måte: Kjenneteiknas unge føretak av å vere vekstføretak?

Forskinga er på dette punktet er eintydig: *Dei aller fleste nyetableringar har kort levetid og arbeidsplassane som blir skapt gjennom nyetableringar er konsentrert i nokre få føretak.* Den typiske utviklinga i ein kohort (årskull) av nyetableringar er at svært mange føretak blir lagt ned allereie det fyrste og andre året etter etablering, og at dei fleste av dei som overlever forblir små. Eksempelvis fann Fritsch og Weyh (2006, s. 251-254) i ein studie av atten kohortar (åra 1984-2002) av tyske nyetableringar at om lag halvparten av føretaka var lagt ned fem år etter etablering. Etter ti år var nærare 60 % av føretaka lagt ned og 5 % av dei overlevde føretaka stod bak så mykje som 65 % av alle arbeidsplassane som var blitt skapt i kohorten. Vidare var 97 % av alle arbeidsplassane tilknytt berre 25 % av dei overlevde føretaka. Så mykje som 75 % av føretaka som endå var i drift hadde altså ein nærmast ubetydeleg påverknad på sysselsetjing.

Når det gjeld sysselsetjingsutvikling for kohorten som heilskap resulterer utviklinga presentert over i at sysselsetjinga er i vekst i eit eller to år etter etablering, før den byrjar å falle. I Fritsch & Weyhs (2006, s. 251) studie var sysselsetjinga i kohortane tilbake til nivået ved etablering etter åtte år. Og ingen av dei atten kohortane hadde positiv sysselsetjingsutvikling seinare enn to år etter etablering. Det same mønsteret er også funne i ei rekkje andre internasjonale studiar (Boeri & Cramer 1992; Brixy & Grotz 2004), samt nokre norske (Klette & Mathiassen 1996; Stambøl 2010).

Det er imidlertid verdt å leggje merke til skilnadar mellom næringane. Når det gjeld nyetableringar innanfor dei tenesteytande næringane samsvarar bildet i stor grad med det eg over har skildra av kohortane som heilskap (dette skuldast ganske enkelt at dei aller fleste av nyetableringane er innanfor desse næringane). Innanfor sekundærnæringane, på den andre sida, er overlevingsevna større og arbeidsplassane meir robuste. Kohortane av nyetableringar innanfor sekundærnæringane har i likskap med kohortane som heilskap sterkast sysselsetjingsvekst dei fyrste to åra, men skil seg ut ved at sysselsetjinga held seg stabilt på det nivået, faktisk ut heile perioden (18 år) som studien dekkjer. Årsaka er at nyetableringane

innanfor sekundærnæringane har høgare overlevingsgrad enn nyetableringar generelt, at dei overlevde føretaka generelt er større og at dei veks meir (Fritsch & Weyh 2006, s. 251-254).

#### 2.2.4 Kvifor blir unge føretak lagt ned?

Det er ikkje alle føretak som blir etablert med motivasjon om sysselsetjingsvekst og høg profitt. I Noreg er dei aller fleste føretak registrert innanfor organisasjonsforma «*enkelpersonsføretak*», ei organisasjonsform det er mest naturleg å velje dersom ein hovudsakleg har ambisjonar om eigen sysselsetjing. I andre tilfelle vil formålet med etablering av føretak vere av juridiske omsyn. Ein vanleg praksis er for eksempel at næringslivseigarar deler opp verksemda si i fleire juridiske einingar (føretak) for å hindre at ein eventuell konkurs innanfor ein del av verksemda skal råke heile verksemda.

I ein marknadsøkonomi er det heller ikkje *ønskjeleg* at alle føretak som blir etablert skal lukkast. At nokon nye føretak bukkar under i konkurransen med kvarandre og i konkurransen med det eksisterande næringslivet er del av ein evolusjonær prosess som på lang sikt bidreg til at næringslivet som heilskap blir meir dynamisk og robust. Det er likevel grunnar til å tru at nyetablerte føretak støyter på spesielle utfordringar som gjer konkurransen med det eksisterande næringslivet tøff. Dette kan medføre at sjølv nye føretak som burde hatt livets rett, for eksempel ved at deira teknologi er betre enn den som er rådande i marknaden, blir utkonkurrert. I slike tilfelle kan me snakke om ein marknadssvikt, der konkurransen i marknaden har ført til eit utfall som er samfunnsøkonomisk suboptimalt. Eg vil i dette avsnittet sjå nærare på to faktorar som er av stor betydning for om unge føretak overlever og veks:

Den fyrste faktoren er knytt til finansiering av nyetableringar. Sidan dei fleste nyetableringar blir lagt ned innan kort tid etter etablering er det naturlegvis svært mykje risiko knytt til å investere i føretak i denne heilt tidlege fasen etter etablering. Dei fleste investorar vil derfor vere meir interessert i å investere sin kapital i føretak som har nådd eit meir modent nivå der risikoen er mindre.

For føretaka på si side er behovet for finansiering gjerne svært stort i denne tidlege fasen. Entreprenøren eller entreprenørane har i mange tilfelle i måtta avslutte eventuelle tidlegare arbeidsforhold slik at lønsinntektene har falle frå. I tillegg kjem alle investeringane som føretaket er avhengig av for å kunne drive sin produksjon. Desse vil variere mykje avhengig av kapitalbehova i næringa føretaket driv innanfor. Industriføretak vil for eksempel vanlegvis krevje større kapitalinvesteringar enn føretak innanfor tenestenæringar. Investeringar i fysisk kapital og bygningsmasse inneber også at det går relativt lang tid mellom etablering av føretaket

og fram til at det kan byrje å produsere og omsetje sitt produkt i marknaden. For nokre føretak, spesielt dei ein kan karakterisere som *innovative*, inneber denne tidlege fasen også omfattande og ofte langvarig arbeid knytt til produktutvikling før marknadsintroduksjon (Langeland 2008, s.148-152).

Det oppstår derfor eit «*gap*» mellom føretakas finansieringsbehov på den eine sida, og marknaden vilje til å investere på den andre. Denne underfinansieringa fører i nokre tilfelle til at entreprenørane ikkje kan gjere dei investeringane som er naudsynte for at føretaka skal kunne nå sitt potensial, slik at veksten blir svakare enn den kunne ha blitt. Underfinansieringa er også ein viktig årsak til at mange føretak blir lagt ned i denne fasen (Cressy 2006, s. 170-176). Det siste er årsaka til at denne fasen i media og meir populærvitskaplege framstillingar blir referert til som «*blodbadet*» og «*dødens dal*» (Martin 2010; Zwilling 2013).

Paradokset i historia er naturlegvis at marknaden motvilje mot å investere i denne kritiske fasen fører til færre potensielt gode investeringsobjekt på seinare tidspunkt. For å løyse denne marknadssvikten fins det i Noreg ei rekkje statlege støtteordningar for føretak i denne fasen. Eg kan ikkje gi nokon komplett presentasjon av desse her, men nøyer meg med å nemne at dei spenner frå *generelle* støtteordningar i form av Innovasjon Noregs «*etablerertilskot*», via *spesialiserte* ordningar retta mot for eksempel forskingsbasert næringsutvikling som den rettighetsbaserte skattefrådragsordninga «*Skattefunn*», til såkalla «*såkornd*». Såkornd er investeringsfond som er spesielt konsentrert om høgrisikoinvesteringar. Fonda kan vere heilprivatiserte, men i Noreg fins det fleire som både er offentleg initiert og der det offentlege er ein viktig investor (Bjør 2013, s. 87-91). Den felles målsetjinga for desse er å få fleire av føretaka med potensial for vekst gjennom «*dødens dal*» utan å bli lagt ned.

Den andre faktoren eg vil leggje vekt på som viktig for unge føretaks evne til overleving og vekst er entreprenørens «*sosiale kapital*». Sosial kapital kan definerast som «*dei ressursar ein person kan gjere seg nytte av gjennom sine kontaktar*» (Greve 2000). Ein entreprenørs sosiale kapital avhenger såleis av *omfanget* kontaktar, oftast referert til som «*nettverk*», i tillegg til kva ressursar som er tilgjengelege for han gjennom desse kontaktane. Det siste avhenger naturlegvis av kva ressursar kontaktane har tilgjengeleg, men også av *tillitsnivået* mellom kontaktane og entreprenøren. Jo sterkare tillitsforhold desto betre vil hans vilkår for å kunne dra nytte av kontaktanes ressursar vere (Licht & Siegel 2006, s. 524).



Eg vil her skilje mellom to hovudtypar «*koplingar*» innanfor ein entreprenørs nettverk som på kvar sin måte påverkar føretakets moglegheiter for overleving og vekst. Eg har valt å kalle desse «*vertikale nettverksrelasjonar*» og «*horisontale nettverksrelasjonar*».

Dei vertikale nettverksrelasjonane viser til dei relasjonane entreprenøren har til potensielle leverandørar og kundar innan den næringa han sjølv skal drive innanfor. Slike relasjonar som han har til leverandørar «*oppstrøms*» i næringskjeda vil ha betyding for kvalitet og pris på dei innsatsfaktorane produksjonen er avhengig av. På den andre sida vil betydinga av relasjonane entreprenøren har «*nedstrøms*» i næringskjeda, altså til kundar, vere svært forskjellig avhengig av kva næring ein driv innanfor. Dersom ein er retta mot den private massekonsummarknaden er kundeforholda vanlegvis ikkje avhengig av nærleik. For slike føretak handlar kunderelasjonar mest om å byggje opp merkevarer som kundane får eit tillitsforhold til. Sidan kundane gjerne har eit tillitsforhold til dei eksisterande aktørane i den marknaden ein ønskjer å gå inn i vil dette vere spesielt krevjande for unge føretak. Ikkje berre må dei produsere eit produkt som held mål i konkurransen med produkta til dei eksisterande aktørane, men dei må også endre kundanes vanar.

For unge føretak som er retta mot *næringsinterne marknader* er utfordringane gjerne litt annleis. Denne typen marknader kjenneteiknast av at det potensielle talet på kundar er langt lågare enn i den private masskonsummarknaden. I mange tilfelle er kundeforholda svært tillitsfulle, tette og langvarige. Spesielt gjeld dette i tilfelle der kundeforholdet inneber produksjon av produkt som er spesialiserte for kjøparen. Dette inneber ein gjensidig avhengigheit mellom produsent og kunde. Produsenten er naturlegvis avhengig av at det er etterspørsel etter dei produkta han har spesialisert seg på å produsere, men kunden er også avhengig av at det spesialiserte produktet er mogleg å erstatte i framtida. Det er derfor vanleg at kundar set strenge pre-kvalifikasjonar både til produktet dei etterspør, men også til sjølve føretaket som produserer det. Det sistnemnde kan omhandle krav til føretakets finansielle soliditet over fleire år. Slike langvarige gjensidig avhengige forhold er naturlegvis gunstig for dei som har lukkast med å etablere slike relasjonar, men for unge føretak som ikkje har den opparbeida tilliten i marknaden utgjør dette ein stor barriere (Rusten & Overå 2014).

Dei horisontale nettverksrelasjonane viser på si side til entreprenørens relasjonar til aktørar utanfor eigen næring. Eksempel på slike aktørar kan vere investorar, næringslivsaktørar i tilgrensa næringar, kontaktpersonar innan offentleg forvaltning og tiltaksapparat eller andre entreprenørar og næringslivsaktørar. Gjennom slike relasjonar kan entreprenøren inngå

formelle samarbeid som betrar føretakets vekstevne. Viktigare er nok likevel dei ressursane entreprenøren kan få tilgang til gjennom dei uformelle «*transaksjonane*» som skjer innanfor slike nettverk (Gertler 2003). Slike ressursar kan vere alt frå fysisk utstyr til finansiell kapital, og ikkje minst «*Know-how*» (Foss 2008, s. 196-202). Entreprenørskap krev vanlegvis kunnskap og ferdigheiter langt ut over det eit einskildmenneske sit med. I mange tilfelle har entreprenøren sjølv sterk fagkompetanse innanfor eiga næring, men manglar desse «*komplementære ressursane*» som også krevs for å lukkast (Teece 1987). Kva ressursar entreprenøren har tilgang til gjennom sitt nettverk kan derfor vere av avgjerande betydning for om han lukkast med sitt føretak. Og igjen er det altså tilliten entreprenøren nyt innanfor nettverket som bestemmer kva ressursar som vil bli gjort tilgjengelege for han.

### 2.3 Entreprenørskap, lokalisering og regional utvikling

Geografiske variasjonar av økonomisk verksemd generelt, og entreprenørskap som ei form for dette, har vore gjenstand for stor interesse innanfor samfunnsvitskaplege fag dei siste 30 åra. Litteraturen som tek føre seg temaet kan delast inn i tre fagtradisjonar avhengig av kva forklaringsfaktorar som blir vektlagt. Me kan og knyte fagtradisjonane til ein skilde forskingsarbeid, artiklar og bøker som har vore av spesielt stor betydning. Eg presenterer desse fagtradisjonane kort innleiingsvis før eg i avsnitta 2.3.1 til 2.3.3 behandlar teori som er mest relevant for mi oppgåve.

Den fyrste fagtradisjonen er eit barn med mange namn: «*ny økonomisk geografi*», «*geografisk økonomi*» eller «*økonomisk geografi Krugman style*». Som den siste nemninga viser blir opphavet til denne fagtradisjonen hovudsakleg knytt til økonomen Paul Krugmans (1991) arbeid, som han fekk nobelprisen i økonomi for i 2008. Forskarar innanfor denne tradisjonen tek utgangspunkt i tradisjonell økonomi og forklarar framvekst av økonomisk-geografiske variasjonar som eit resultat av at nyttemaksimerande aktørar klyngar seg saman for å minimere transportkostnader og dra nytte av stordriftsfordelar (Brakman et al. 2009, s. 60-70). Desse studiane nyttar ein kvantitative tilnærming og er såleis basert på kvantifiserbare data om formelle transaksjonar mellom aktørar i økonomien.

Den andre fagtradisjonen knyttes hovudsakleg til Michael Porter (1990, 2000) og hans teori om økonomiske klynger. Porter utvikla klyngeteorien i eit omfattande arbeid der han samanlikna klynger av vellukka næringar i fleire forskjellige land. Målsetjinga var å identifisere nøkkelfaktorar for klyngenes konkurransevne. Desse presenterte han i ein modell kjent som «*Porters diamant*». Porter vart sidan kritisert for ikkje å ha teke høgde for betydninga av

multinasjonale faktorar, og modellen har vorte utvida av blant anna (Moon et al. 1995). Trass i dette har Porters modell vist seg som eit nyttig analyseverktøy i studiar av regional utvikling. I Noreg er denne tilnærminga best kjend gjennom arbeidet til Reve et al. (1992) og Reve og Jacobsen (2001). Klyngeteorien har også hatt sterk innflytelse over offentleg politikk, i form av at program som er meint å fremje regional utvikling er tufta på denne teorien (Martin & Sunley 2003).

Opphavleg var klyngeteorien slik Porter presenterte den primært ein *strukturell* teori, som legg vekt på kva komponentar eller aktørar som må vere til stades i ei klynge for at vellukka økonomisk verksemd skal vekse fram. Sjølv *klyngedynamikken*, altså at desse aktørane har ein påverknad på kvarandre og at denne påverknaden er positiv, er ein føresetnad som blir mindre problematisert i teorien. Dette meiner eg blir betre teke omsyn til innanfor den tredje fagtradisjonen, den såkalla *innovasjonssystemtilnærminga*, som har hatt spesielt stor innflytelse innanfor *tradisjonell økonomisk geografi*. Også innanfor denne tradisjonen står næringsstrukturen sentralt, men til skilnad frå klyngeteorien er ikkje innovasjonssystemet avgrensa til å omfatte nokre få nøkkelfaktorar. I staden nyttast konseptet vanlegvis om *alle* private og offentlege institusjonar og aktørar som kan tenkjast å påverke ein regions økonomiske konkurranseevne, i tillegg til dei formelle og uformelle reglar som regulerer samhandlinga og transaksjonane mellom dei forskjellige aktørane i systemet (Diez & Kiese 2009, s. 246). Til skilnad frå klyngeteorien er altså dynamikken mellom aktørane i innovasjonssystemet ikkje sett som ein føresetnad, men opptrer tvert imot som ein sjølvstendig komponent i systemet.

Innovasjonssystemtilnærminga skil seg òg frå den «nye økonomiske geografien» (den fyrste fagtradisjonen over) ved at det er dei uformelle transaksjonane heller enn dei kvantifiserbare formelle som står i fokus. Nettopp dette er kanskje årsaka til at innovasjonssystemtilnærminga har hatt størst innflytelse på entreprenørskapsforskinga. Entreprenørskapet avviker nemlig antakeleg i større grad enn nokon annan form for næringsutvikling frå den tradisjonelle økonomiens føresetnad om å nyttemaksimere geografisk plassering av økonomisk verksemd. For entreprenørar er den generelle tendensen at dei etablerer føretaket sitt anten der dei bur eller der dei jobbar, sjølv om andre plasseringar kanskje ville vore betre egna (Stam 2007). Eigenskapar ved ein region påverkar derfor både sannsynet for at nokon vil etablere eigne føretak der og entreprenørane sjans for å lukkast når føretaket er etablert. I entreprenørskapsforskinga har det mellom anna vore interesse for korleis sannsynet for at nokon vil etablere eigne føretak og sannsynet for å lukkast avhenger av regionale variasjonar av sosial

kapital (Licht & Siegel 2006, s. 524), regionens økonomiske historie (Martin & Sunley 2006), og kultur (Bolkesjø & Brun 2008; Della- Giusta & King 2006). I avsnitta under fokuserer eg på nokre tema som er spesielt relevante for mi oppgåve og som eg belyser i det empiriske arbeidet. Desse er stivhengigheit og lock in, entreprenørskapskultur og arbeidsløyse.

### 2.3.1 Stivhengigheit og lock in

Dei siste 10- 15 åra har det blitt vanleg å leggje vekt på historisk- evolusjonære forklaringsfaktorar innanfor økonomisk geografi og andre samfunnsvitskaplege disiplinar. Som del av dette har omgrepet «*stivhengigheit*» blitt mykje nytta. Omgrepet nyttast, i sin mest generelle form, om system der hendingar i samtida er påverka av hendingar i fortida (Martin & Sunley 2006, s. 398-399). Når det gjeld entreprenørskap og regional utvikling nyttar me omgrepet for å skildre korleis næringsstrukturen, altså samansetjinga og organiseringa av næringane i det eksisterande næringslivet, påverkar den vidare næringsutviklinga (Dicken 2007, s. 32). Ein region har stivhengig næringsutvikling dersom ny økonomisk verksemd hovudsakleg driv innanfor næringar som er like eller nært relaterte til dei som alt er sterke i regionen.

Omgrepet stivhengighet har ein negativ klang, men spesialiseringa og kontinuiteten som stivhengigheita inneber kan bli ein føresetnad for at ein region skal kunne halde på sine konkurransefortrinn. Dette gjeld spesielt i eit moderne kompetansekreivjande næringsliv, der innovative regionar ofte kjenneteiknast nettopp av at føretak innanfor like og/eller relaterte næringar er samlokalisert (Porter 2000, s. 253-260). Vidare er det naturlegvis mogleg for ein region å følgje fleire stiar parallelt i form av å ha ein mangfaldig næringsstruktur.

Stivhengigheit er heller ikkje nokon deterministisk mekanisme. Det er ikkje slik at den framtidige næringsutviklinga i ein region er skjebnebestemt som følgje av kva næringar som har vakse fram i regionen historisk. Historia skapar likevel *strukturar* som påverkar både kva moglegheiter aktørane i regionen ser (Maskell & Malmberg 2007), og kva moglegheiter som er realistiske å gjennomføre (Martin & Sunley 2006, s. 402-403). Stivhengigheit blir imidlertid eit problem for regionar som er spesialisert innanfor næringar der dei har mista sine konkurransefortrinn. Ein slik situasjon kallas «*lock-in*» (Martin & Sunley 2006, s. 405-407). For å vende tilbake til ein sunn økonomisk utvikling er slike regionar avhengige av at det blir etablert nye næringar. I slike situasjonar vil entreprenørskap spele ei viktig rolle, sidan etableringa av nye næringar i ein region oftast må innebere etablering av nye føretak.

Fenomenet stiafhengigheit er relevant for denne oppgåva sidan det er med på å forklare framveksten av Nordhordlands ein-sidede næringsstruktur, samstundes som den gir ein peikepinn moglege framtidsutsikter i regionen: Etter at Noregs største oljeraffineri blei etablert på Mongstad i 1975 har denne næringa vore dominerande i Nordhordland og utgjer såleis ein sti som regionen er avhengig av. Per i dag er næringa Noregs viktigaste eksportnæring og er med på å sikre høg sysselsetjing og verdiskaping i regionen. Derfor kan ikkje Nordhordland på noverande tidspunkt skildrast som ein region ramma av lock in, slik eg nytta omgrepet over. Det spesielle med utvinning av ikkje-fornybare naturressursar som olje og gass er likevel vissheita om at dei ein dag vil ta slutt. Når dette skjer for Nordhordlands del avhenger både av faktorar som påverkar petroleumsnæringa generelt (jf. kap. 1.1) og regionens evne til å halde på konkurransevna spesielt. På eit eller anne tidspunkt vil det uansett vere slutt på petroleumsnæringas historie både i Noreg og i Nordhordland. For å hindre ein lock- in situasjon er det derfor svært viktig å etablere næringar som har ei framtid også etter at oljealderen er over.

Stiafhengigheit er også relevant for denne oppgåva ved at det er med på å forklare kvifor omfanget av entreprenørskap er ulikt i forskjellige regionar. Teorien om stiafhengigheit inneber at den eksisterande næringsamansetjinga i ein region vil påverke kva næringar nyetableringane i ein region vil bli etablert innanfor. Dette, saman med ein føresetnad om at næringar varierer med omsyn til etableringsbarrierar (jf. kap. 2.2.2) og dermed «*naturleg entreprenørskapaktivitet*» (Acs 2006, s.100), forklarar at entreprenørskapsaktiviteten oftast vil vere større i regionar som er dominert av næringar der entreprenørskapshyppigheita vanlegvis er høg. For å få eit inntrykk av kor stor betyding stiafhengigheit har nyttar eg ein såkalla «*shift-share analyse*» i mitt empiriske arbeid. Den gir eit estimat på kor mange fleire eller færre nyetableringar ein region har enn ein kunne venta gitt regionens næringsstruktur (meir om korleis dette er gjennomført i praksis i avsnitt 3.1.6).

Det er fleire årsakar til at stiafhengigheit oppstår. Nokre er reint økonomiske, andre er sosiale og psykologiske. I nokre tilfelle er regional spesialisering ein konsekvens at stadbotne naturressursar må utvinnast der dei er. Dette var mellom anna tilfelle med den kraftkrevjande industrien som blei bygd opp i Noreg i løpet av 1900 talet. Fossekrafta var på denne tida vanskeleg å transportere over store avstandar og måtte brukast nært der ho blei produsert. Fabrikkane måtte derfor plasserast i bygdene nær dei store fossefalla (Rusten 2013, s.103-108). På same måte var naturlegvis nærleiken til oljefelta i Nordsjøen avgjerande for plasseringa av oljeraffineriet på Mongstad. I dag er imidlertid teknologien betra. Råolje kan fraktast med skip til land med lågare kostnadsnivå enn Noreg. Likevel består oljeraffineriet på Mongstad. Dette

har å gjere med vanskane knytt til å flytte på fysisk kapital og kostnader ved å flytte eit slikt anlegg. Når eit føretak skal avgjere om det skal flytte eller bli verande må innsparingane ved å flytte vegast opp mot kostnadane knytt til sjølve flytteprosessen. Fell valet på å bli verande fører det regionen vidare på den same stien.

Ei anna kjelde til stivhengigheit er næringsstrukturens påverknad på kompetansen til arbeidstakarane i regionen. Yrkeslivet er ein viktig læringsarena for erfaringsbasert kunnskap, og næringsstrukturen bestemmer kva som blir gjort og dermed kva som blir erfart og lært blant arbeidarane i ein region (Lundvall & Maskell 2009, s. 362). Ein veit også frå psykologisk forskning at såkalla «*bunden rasjonalitet*», altså tendensen til å oppsøke moglegheiter og alternativ som er kjende og kjære medan ein ignorerer og vel vekk det ukjende, er eit menneskeleg trekk (Kahneman 2011). Dersom ein arbeidar bryt ut for å etablere eige føretak vil det derfor truleg vere innanfor ei næring som er relatert til den gamle arbeidsplassen, sidan han eller ho ofte vil dra nytte av kunnskapen derifrå. Ein konsekvens av dette er at etableringshyppigheita blant arbeidarar vil variere mykje med omsyn til om næringa dei har sin erfaringsbaserte kunnskap ifrå har høge eller låge etableringsbarrierar. Det er mindre sannsynleg at arbeidarar innanfor kapitalkrevjande industri vil etablere føretak i næringar relatert til sin gamle arbeidsplass, enn det er for arbeidarar i mindre kapitalkrevjande næringar som for eksempel IT (Malecki 1994).

### 2.3.2 Entreprenørskapskultur

Regionar som frå utsida ser like ut med omsyn til sentralitetsnivå, næringsstruktur og andre faktorar ein antek har betyding for entreprenørskapsaktiviteten kan likevel vise seg å ha svært ulik entreprenørskapsaktivitet. Vidare kan entreprenørskapsaktiviteten vere låg i regionar der «*alt*» tilsynelatande ligg til rette for stor aktivitet, medan den er stor der mykje tyder på at den skulle vere det motsette. Dette kan forklarast som ein følge av forskjellar i *entreprenørskapskultur* (Malecki 1994).

Omgrepet «*kultur*» nyttast mykje både i daglegtalet og innanfor samfunnsvitskapane, men det er ikkje alltid like godt å forstå kva som ligg i omgrepet. Den vanlege definisjonen er at kultur viser til «*eit sett felles verdiar og normer som delas av ei sosial gruppe*». Entreprenørskapskultur må såleis definerast som «*eit sett felles verdiar og normer som delas av ei sosial gruppe og som påverkar denne gruppas evne til entreprenørskap*». Den sosial gruppa kan omfatte berre nokre få individ (ein subkultur), eller den kan omfatte heile nasjonar (Della-Giusta & King 2006, s. 630).

Verdiane som blir sett høgt i ein entreprenørskapskultur er i følgje du Gay (1996, s. 56) sjølvtilitt, ansvarlighet, modigheit og vilje til å ta risiko. I regionar der desse verdiane blir verdsett kan ein som følgje forvente høgare entreprenørskapsaktivitet enn i regionar der desse er mindre verdsett. Samstundes er entreprenørskapskulturen i ein region også påverka av regionens økonomiske historie. Derfor bidreg også entreprenørskapskultur i stor grad til stivhengigheit (jf. kap. 2.3.1). Befolkning er meir positive til entreprenørskap i regionar der mange tidlegare har teke risikoen ved føretaksetablering, og blitt lønna for dette, enn befolkninga er i regionar der den økonomiske historia er prega av at eit eller nokre få store industriverksemdar har dominert næringslivet (Bolkesjø & Brun 2008, s.122-125).

### 2.3.3 Arbeidsløyse og entreprenørskap

Forholdet mellom entreprenørskap på den eine sida og sysselsetjing på den andre er sentralt og viktig i entreprenørskapslitteraturen. Sentrale emne er både kor vidt nyetableringar skapar arbeidsplassar og sysselsetjingsvekst (som var temaet i avsnitt 2.2.2),men også korleis sysselsetjingsnivået i ein region eller eit land påverkar omfanget av entreprenørskap.

I denne samanheng er det to konkurrerande hypotesar. Den fyrste går ut på at entreprenørskap er eit motkonjunkturfenomen, altså at omfanget av entreprenørskap vil auke i dårlege tider når arbeidsløysa stig. Argumentet er at arbeidsløysa utløysar ein «*flyktningeffekt*» (refugee effect) blant dei arbeidslause: Når personar mistar jobb og dermed inntekt blir incentiva for å etablere eigne føretak relativt større. Som ein konsekvens aukar omfanget av nyetablerte føretak (Thurik et al. 2008, s. 674). Studiar frå USA har funne støtte for dette argumentet (Blanchflower & Meyer 1994; Evans & Leighton 1990).

Den andre hypotesen går ut på at entreprenørskap er eit «*medkonjunkturfenomen*», altså at det aukar i gode tider. Argumentet for dette er at eit høgt økonomisk aktivitetsnivå lokkar fleire til å etablere eigne føretak, sidan moglegheitene for å drive lønsam verksemd er større som følgje av høg etterspørsel etter varer og tenester. I ein studie av forholdet mellom arbeidsløyse og entreprenørskap i 23 OECD-land var det denne hypotesen forskarane fann mest støtte for (Thurik et al. 2008, s. 674). Det same gjorde Berglann et al. (2011) i ein norsk studie.

## 2.4 Entreprenøren

Som vist i avsnitta over spelar entreprenørskap ein viktig rolle for skaping av arbeidsplassar, spesielt i moderne dynamiske økonomiar der relativt store delar av arbeidsstokken er knytt til tenesteytande næringar. Både blant politikarar og akademikarar er det derfor knytt stor

interesse til kven entreprenørane er og kva som motiverer dei til å etablere nye føretak. I dei følgjande avsnitta skal eg presentere litteratur som tek føre seg desse spørsmåla.

#### 2.4.1 Entreprenørskapets demografi

Ei grein av entreprenørskapslitteraturen omfattar studiar som tek føre seg variasjonar av entreprenørskap innanfor forskjellige grupperingar av befolkninga.

Lenge var den såkalla «*traits school*» innanfor psykologi innflytelsesrik. Forskarar innanfor denne retninga analyserte entreprenørars personlegdomstrekk (traits) med målsetjing om å finne trekk som karakteriserte entreprenørars personlegdom. Resultata omfatta imidlertid sprikande funn sidan entreprenørar i det store og heile viste seg å vere like forskjellige som befolkninga elles (Gedeon 2010, s.23; Wadeson 2006, s. 91). I nyare forskning har det vore meir interesse for korleis entreprenørskapet fordeler seg på variablar som alder og kjønn (Amoros & Bosma 2014, s. 35-38), utdanningsnivå og utdanningsretning (Fjærli et al. 2013, s. 19-22) eller etnisitet (Basu 2006). Mine data mogleggjer å belyse variabelen kjønn blant entreprenørane i Nordhordland. Presentert under er difor hovudtrekka i denne litteraturen.

Hovudkonklusjonen i den globale forskingslitteraturen på entreprenørskap og kjønn er at menn er overrepresentert innanfor populasjonar av entreprenørar (Amoros & Bosma 2014, s. 35-38). Dette gjeld også i Noreg: 78-79 % av nyetableringane frå perioden 2004-2011 var eigd av menn (Fjærli et al. 2013, s. 19). Noko overraskande, gitt det generelle likestillingsnivået i landet, er at entreprenørskapsraten blant norske kvinner er blant dei lågaste i Europa (Kelley et al. 2013, s. 15). Vidare er det spesielt for Noreg at omfanget av kvinneleg entreprenørskap held seg relativt stabilt, medan det veks i andre samanliknbare land (OECD 2013).

Det er også interessant at populasjonen av mannlege entreprenørar omfattar eit større spekter av inntektsgrupper enn populasjonen av kvinnelege entreprenørar. Det betyr at dei mannlege entreprenørane med høgast inntekt tener meir enn dei kvinnelege entreprenørane med høgast inntekt, samstundes som mennene med lågast inntekt tener mindre enn kvinnene med lågast inntekt (Berglann et al. 2011, s. 189). Dette indikerer at mannlege entreprenørar er meir risikovillige enn kvinnene, sidan risikovilje er knytt til vekstpotensial, samstundes som fallhøgda er stor for dei som ikkje lukkast.

Kvinnelege og mannlege entreprenørar har også ulik utdanningsbakgrunn, noko ein må anta reflekterast i kva *næringar* dei etablerer seg innanfor. Heile 42 % av dei mannlege entreprenørane som etablerte føretak i Noreg i 2011 hadde naturvitskapleg eller teknisk



utdanning, medan berre 6 % av dei kvinnelege entreprenørane hadde det (Berglann et al. 2011). Dei kvinnelege entreprenørane er på si side jamnare fordelt ut over fleire utdanningsbakgrunnar. Dei største utdanningsgruppene er «*general programmes*» (25% av alle kvinnelege entreprenørar i 2011) og «*business and administration*» (21 % av alle kvinnelege entreprenørar i 2011). Desse utdanningsgruppene er imidlertid også store blant dei mannlege entreprenørane. Der kvinnene derimot er forskjellige frå mennene er innanfor humaniora og helsefag. Høvesvis 10 % og 18 % av dei kvinnelege entreprenørane har desse typane utdanningsbakgrunn, medan det gjeld berre for 3 og 4 % av mennene (Berglann et al. 2011).

#### 2.4.2 Entreprenøranes motivasjon

Innanfor tradisjonell økonomi antar ein vanlegvis at avgjerdsla om å etablere eit føretak er *rasjonell* i streng økonomisk forstand. Det vil seie at ein person motiverast til entreprenørskap viss, og berre viss, den økonomiske gevinsten ved entreprenørskapet er større enn ved å vere lønsarbeidar eller arbeidslaus (Thurik et al. 2008, s. 674).

Dei økonomiske incentiva kan ha to effektar på potensielle entreprenørar; «*push-effekten*» og «*pull-effekten*». Med push-effekten meinast at entreprenørskap blir vald som ein metode for å unngå arbeidsløyse, dårlege utsikter på arbeidsmarknaden, eller dårlege lønstillhøve (Segal et al. 2005, s. 44). Dette kan òg vere knytt til ein motvilje mot å flytte på seg. Ein skapar altså sin eigen arbeidsplass for å kunne bli buande der ein ønskjer. Motivasjonen for entreprenørskapet er såleis *negativ*, i den forstand at det blir vald i mangel på attraktive alternativ. Dette understrekar av den engelske nemninga på den typen entreprenørskap som oppstår som følgje av desse motivasjonsfaktorane; «*nødvendighetsentreprenørskap*» (*necessity entrepreneurship*) (Acs 2006, s. 97). I norsk litteratur nyttast nemninga *arbeidssøkarentreprenørskap* om det same (Bolkesjø & Brun 2008, s.127). I ein studie av norske entreprenørar fann Berglann et al. (2011) at arbeidsløyse stimulerer til entreprenørskap på person- eller *mikronivå*. Det betyr at dersom andre variablar er like (alder, kjønn, bustad, utdanning osv.) er det større sjanse for at ein arbeidslaus etablerer eit nytt føretak enn at ein yrkesaktiv gjer det. Det tyder på at pull-effekten har betydning for entreprenørskapsomfanget også i Noreg, trass i det sosiale sikkerheitsnettet. Det må likevel understrekast at desse funna på mikronivå ikkje forvekslast med forholdet mellom arbeidsløyse og entreprenørskapets omfang som makroøkonomiske storleikar (som er temaet i avsnitt 2.3.3).

Pull-effekten er på den andre sida ei *positiv* form for motivasjon for entreprenørskap. Ein vel entreprenørskap, ikkje fordi ein må, men fordi ein ser forretningsmoglegheiter som ein blir

freista til å prøve ut (Segal et al. 2005, s. 44). Entreprenørskap som oppstår som følge av denne typen motivasjon kallast «*moglegheitsentreprenørskap*» (*opportunity entrepreneurship*) (Acs 2006, s. 97).

Både arbeidssøkarentreprenørskap og moglegheitsentreprenørskap lar seg forklare ut frå ein føresetnad om at entreprenørskapsavgjerdsla blir fatta ut frå økonomisk rasjonelle kriterium. Innanfor entreprenørskapslitteraturen er det imidlertid vanleg å opne for at det ligg meir komplekse motiv bak entreprenørskap enn dei reint økonomiske. Dette gir opphav til fleire kategoriar entreprenørskap.

Eit døme på dette er «*sjølvrealiseringsentreprenørskap*». I likskap med moglegheitsentreprenørskapet kjenneteiknast denne typen entreprenørskap av positive motivasjonsfaktorar. Desse treng imidlertid ikkje berre vere økonomiske, men kan like gjerne vere knytt til ønskje om uavhengigheit eller ønskje om å jobbe med noko ein har interesse for. Sjølve den kreative prosessen med å utvikle og prøve ut eigne idear kan og vere ein viktig motivasjonsfaktor for desse entreprenørane (Bolkesjø & Brun 2008, s.127).

Ein variant av sjølvrealiseringsentreprenøren er den såkalla «*vaneentreprenøren*» (*habitual entrepreneur*). Dette er ei samlenemning for entreprenørar som gjennom eit livsløp er involvert i fleire føretaksetableringar. Nokre av desse er såkalla «*serieentreprenørar*» (*serial entrepreneurs*) som etablerer og utviklar føretak som dei sel seg ut av når føretaket viser seg levedyktig, for deretter å gå i gang med nye etableringar. Andre er involvert i etablering og drift av fleire føretak samstundes. Desse kallast «*porteføljeentreprenørar*» (*portfolio entrepreneurship*) (Amaral et al. 2011, s. 1). Dei sentrale motivasjonsfaktorane for vaneentreprenørane er mykje like som for sjølvrealiseringsentreprenørane (Ucbasaran et al. 2006, s. 469). Innanfor entreprenørskapsforskinga er interessa for vaneentreprenørane stor, noko som antakeleg følgjer av deira betydelege omfang. Studiar frå fleira land har vist at vaneentreprenørar kan stå bak så mykje som halvparten av alle nyetableringar (Ucbasaran et al. 2006, s. 469) . Det har og vore knytt interesse til korleis føretak etablert av vaneentreprenørar lukkast samanlikna med føretak etablert av fyrstegongsentreprenørar. Dette er imidlertid noko uklart på grunn av sprikande forskingsresultat: I eit utval av skotske entreprenørar fann for eksempel Westhead et al. (2003) at føretak etablert av serieentreprenørar hadde høgare profitttrate enn dei etablert av fyrstegongsentreprenørar, medan føretak etablert av porteføljeentreprenørar i gjennomsnitt skapte fleire arbeidsplassar enn

fyrstegongsentreprenører. I ein studie av britiske entreprenører fann Ucbasaran (2004) på si side ingen slike forskjellar.

Den siste entreprenørskapstypen eg vil ta føre meg er «*lokalsamfunnsentreprenørskap*», også kalla «*samfunnsentreprenørskap*». Dette kjenneteiknast av at ønsket om å bidra til (lokal)samfunnet er ein sentral motivasjonsfaktor for entreprenørskapet (Bolkesjø & Brun 2008, s.127). Dette kan komme til uttrykk ved at omsynet til profittmaksimering blir vegd opp mot andre omsyn og ønskje, som for eksempel ønsket om å skape arbeidsplassar i sitt lokalmiljø, eller ønsket om å tilby ein type varer eller tenester som gir for lite økonomisk vinst til at andre aktørar i marknaden er villig til å tilby det. I Noreg har denne typen motivasjon spela ei avgjerande rolle gjennom ulike former for *kollektivt entreprenørskap*, der eigarskapet til føretaka ikkje er knytt til ein eller nokre få einskildpersonar, men til større kollektiv som organisasjonar, kommunar eller Staten (Rusten & Bryson 2010). Eksempel på dette er aviser stifta og eigd av Arbeidarrørsla, eller kommunalt initierte sparebankar. Slik kollektivt samfunnsentreprenørskap kan og vere motivert av profittmaksimering, men då med ei målsetjing om at profitten skal fordelast på kollektivet. Denne typen entreprenørskap har stått bak utviklinga av nokre av landets viktigaste næringar; som kommunalt og fylkeskommunalt eigde vasskraftverk og det statlege oljeselskapet Statoil (Teigen 2004, s.66-68).

Avslutningsvis må det nemnast at entreprenørskapstypene som er presentert i dette avsnittet er *idealtypar* som nyttast mest som teoretiske og pedagogiske virkemiddel. I røynda vil motiva til entreprenører flest antakeleg vere komplekse og såleis høve innanfor fleire av kategoriane eg har presentert. Det er og viktig å understreke at det å opne for andre motivasjonsfaktorar (enn dei økonomiske) ikkje inneber at dei økonomiske motiva er uviktige. Sjølv om sjølvrealisering eller samfunnsbygging er hovudmotivet er det nok i praksis få som vil etablere føretak dersom det inneber personleg økonomisk tap. Det er naturlegvis også slik at uansett kva motiv som måtte ligge bak entreprenørskapet må ein ta økonomiske omsyn for at føretaket skal overleve.



### 3. Forskingsdesign, metodar og data

Ved alle forskingsprosjekt må ein ta ei rekkje val for korleis prosjektet skal utformast. Det mest grunnleggjande valet består i å velje problemstilling eller problemstillingar. Vidare må ein velje kva data som er relevante for å kunne svare på problemstillinga, kva metodar som høver for å samle inn denne typen data og kva metodar ein vil nytte for å analysere og presentere dei. Alle desse vala utgjer forskingsprosjektets *design* (Cresswell 2009, s. 3-4). I dette kapitlet skal eg presentere forskingsdesignen i denne masteroppgåva.

Den empiriske framstillinga i oppgåva omfattar to deler (kapittel 5 og 6), som byggjer på forskjellige datasett og forskjellige metodar. Forskingsdesignen skildrast derfor best som eit «*mixed methods design*» (Cresswell 2009, s. 4). Dei to hovuddelane skal svare på kvar sin hovudproblemstilling. Desse er som følgjer:

1. *Kva er omfanget av entreprenørskap i Nordhordland? Kva betydning har entreprenørskap for næringsliv og sysselsetjing i regionen, og i kva grad bidreg det til å endre regionens næringsstruktur?*
2. *Kva er entreprenørane i Nordhordland sin motivasjon for etablering og drift av nye føretak, og korleis opplever dei vilkåra for entreprenørskap i Nordhordland?*

Dei to problemstillingane reflekterer at entreprenørskap som sosialt fenomen, kan vere interessant å studere frå fleire perspektiv. Det kan, slik eg gjer i kapittel fem, vere interessant å studere utbreiinga av fenomenet innanfor og mellom forskjellige populasjonar. For slike spørsmål er *kvantitative* forskingsstrategiar dei best høvelege verktøya, og derfor dei som er nytta for å svare på den fyrste problemstillinga. Vidare kan det også vere interessant å studere sosiale fenomen ut frå ein motivasjon om å «*komme under huda*» på det. Kva *innhald* og *mening* har fenomenet entreprenørskap og kva *prosessar* ligg bak dei utfalla som er synlege som kvantitative data? (Aase & Fossåskaret 2007, s. 11-19). Ønsket om å kunne *forklare* dei kvantitative funna frå kapittel fem utgjer motivasjonen bak den andre problemstillinga. For å

kunne svare på denne høver *kvalitative* forskingsstrategiar best. Kapittel seks er derfor basert på casestudier av eit utval føretak etablert i Nordhordland dei siste ti åra.

Å bruke to forskjellige datasett og metodar komplementært på denne måten kallast triangulering. Dette styrkar studien ved at svakheit og manglar ved den eine forskingsmetoden blir nøytralisert ved at den knyttes saman med ein annan forskingsmetode (Cresswell 2009, s.14).

Eg presenterer i dei følgjande avsnitta høvesvis dei kvantitative og dei kvalitative metodane og data eg har nytta. Eg har måtte gjort ei rekkje val undervegs i arbeidet som eg og vil gjere greie for. I tillegg vil eg ta opp vitenskapsteoretiske problemstillingar knytt til generalisering, validitet og reliabilitet ved mitt arbeid.

### 3.1 Kvantitative data og metodar

I dei følgjande avsnitta vil eg presentere eigenskapar ved dei kvantitative data denne oppgåva er basert på.

#### 3.1.1 Eigenskapar ved kvantitative data og metode

Den kvantitative framstillinga i denne oppgåva er basert på sekundærdata frå SSB. I dei fleste tilfella nyttar eg offentleg tilgjengeleg data frå «Statistikkbanken» på SSB sine nettsider (SSB Statistikkbanken). Eg har også fått tilgang på nokre spesialinnkjøpte datasett som omfattar nyetableringanes fordeling på næringer på tresiffernivå, samt sysselsetjinga i desse føretaka i femårsperioden etter dei blei etablert. Dette datamaterialet ligg til grunn for figur (5.15, 5.16 og 5.17).

Alle sekundærdata frå SSB eg nyttar er såkalla registerbaserte data. Det vil seie at dei er basert på offentlege register over den kategorien av einingar det gjeld. Data for folketal er basert på folkeregisteret, data for føretak er basert på føretaksregisteret og data for arbeidsløyse er basert på NAV sitt arbeidsgiver/arbeidstakerregister (aa- registeret) (Børke 2011, s. 12). Ei statistisk studie basert på registerbaserte tal skil seg frå studiar som er basert på *utval* av einingar. I studiar som nyttar utval må ein sørge for at utvalet er mest mogleg representative for populasjonen ein er ute etter å studere. Ein må vidare kontrollere kor stort sannsyn det er for at dei statistiske funna ein har gjort i utvalet også gjeld for populasjonen som heilskap, altså om funna er *statistisk signifikante* (Johannessen et al. 2010, s. 345-346). Når ein nyttar registerbaserte data

er ikkje dette noko problemstilling sidan ein har data for heile populasjonen ein er interessert i å studere.

Ved utvalet av periodane eg har dekkja med kvantitative data i oppgåva har eg lagt vekt på to omsyn. For det fyrste har det vore ei målsetjing å nytte så nye data som mogleg, og for det andre har eg prøvd å dekke så lange tidsrom som mogleg. Tidsroma som analysane dekkar er ikkje dei same i alle analysane. Dette skuldast at det ikkje fins tilgjengelege data for like lange tidsrom for alle variablane.

### 3.1.2 Nordhordland og utvalet av samanliknbare regionane

For å setje dei statistiske funna for Nordhordland inn i ein samanheng som gir meining for lesaren tek framstillinga i kapittel 5 form av ei samanlikning med eit utval andre regionar i Noreg, samt med landet som heilskap. I denne samanheng var det to problemstillingar eg måtte løyse før eg byrja den statistiske analysen. For det fyrste måtte eg finne ut kva regionar eg ville nytte som samanlikningsgrunnlag for Nordhordland. Regionane måtte ha noko felles med Nordhordland som gjorde dei relevante som samanlikningsgrunnlag. For det andre måtte eg vite kva kommunar den einskilde region skulle bestå av. Dette kan få store konsekvensar for korleis ein region skårar i forskjellige kvantitative analyser. Det var derfor viktig å gjere dette på ein måte som gjorde regionane best mogleg egne som samanlikningsgrunnlag for Nordhordland. I dette avsnittet vil eg gjere greie for kva kriterium som ligg til grunn for utvalet av regionar, samt utvalet av kommunane den einskilde region er bygd opp av.

Omgrepet «*Region*» definerast i Oxford Dictionary of Geography som

*«Any tract of the Earth's surface with either natural or man-made characteristics which mark it off as being different from the areas around it» (Mayhew, 2009)*

Innanfor samfunnsgeografi blir denne indre einskapen definert av menneskelege *funksjonar*. I funksjonelle regionar er «*interaksjonen mellom elementer hyppigere, og har vanligvis større volum enn det en finner i samspillet med elementer utenfor systemet*» (Gundersen & Juvkam 2013, s. 20). Funksjonen som definerer regionen kan for eksempel vere politisk eller kulturell (Tomaney 2009, s. 136-150). Men når temaet er sysselsetjing og regional utvikling, som i denne oppgåva, er det vanlegvis arbeidsmarknaden som utgjer den relevante funksjonen som definerer regionens einskap.

NIBR har utarbeida ein standardmanual for å dele Noreg inn i «*Bu og arbeidsmarknadsregionar*» (BA-regionar), basert på kommunanes sentraliseringsnivå og

pendlingsintensitet (Gundersen & Juvkam 2013). I prinsippet skal altså pendlinga innanfor regionen vere større enn pendlinga mellom regionen og områder *utanfor* regionen.

Det skulle vise seg at det var problem knytt til å nytte desse Bu og arbeidsmarknadsregionane i min analyse. På grunn av Nordhordlands sterke pendlingsinteraksjon med Bergen kommune (jf. kap.4) er ikkje Nordhordland rekna som eigen BA- region i NIBR manualen, men kjem inn under regionen «*Bergen*» (Gundersen & Juvkam 2013, s. 67-68). Det betydde at eg ikkje kunne nytte manualen til å bestemme kva kommunar regionen Nordhordland skulle bestå av i min analyse. Vidare medførte det at det ville vere problematisk å nytta andre BA- regionar som samanlikningsgrunnlag for Nordhordland. Både regionen Nordhordland og fem av dei åtte regionane eg nyttar som samanlikningsgrunnlag er difor bygd opp på bakgrunn av andre inndelingar enn BA- regionar.

Nemninga «*Nordhordland*» nyttast av fleire institusjonar og det varierer litt mellom desse kva kommunar som reknast som Nordhordlandskommunar. Avisa Strilen (Strilen) dekkar for eksempel kommunane Meland, Lindås, Radøy, Modalen, Austrheim, Fedje, Gulen og Masfjorden. Det interkommunale utviklingsføretaket «*Region Nordhordland - Nordhordland Utviklingsselskap IKS*» på si side omfattar i tillegg Osterøy kommune (Region Nordhordland).

Av dei nemnde kommunane har eg valt å ekskludere kommunane Modalen og Osterøy frå min forståing av regionen. Eg sit då igjen med dei kommunane som inngår i regionforståinga til dei aller fleste som nyttar nemninga Nordhordland. Desse kommunane er Meland, Lindås, Radøy, Austrheim, Fedje, Gulen og Masfjorden. Dei fleste av desse kommunane har også sterk funksjonell integrasjon med kvarandre (jf. kap. 4).

Når det gjeld regionane eg nytta som Nordhordlands samanlikningsgrunnlag ligg det litt forskjellige kriterium til grunn for valet av desse, samt for valet av kva kommunar dei skal omfatte. Regionane kan kategoriserast i tre hovudkategoriar, som kvar og ein har noko til felles med Nordhordland.

Den fyrste kategorien kallar eg «*Kystnære næringslivsregionar i Hordaland*» og omfattar regionane Hordaland vest og Sunnhordland (regionanes samansetjing med omsyn til kommunar er lagt til vedlegg 1). Desse regionane er vald ut fordi dei i likskap med Nordhordland er vekstregionar i Hordaland. Dei har og til felles med Nordhordland at dei er ein del av storbyen Bergens omland og har alle stor pendlingsinteraksjon med byen. Regionanes samansetjing med



omsyn til kva kommunar som skal inkluderast er henta frå Hordaland Fylkeskommunes «*Hordaland i tal*» (Hordaland Fylkeskommune).

Den andre kategorien består av andre «*Storbynære næringsregionar*» i Noreg og omfattar regionane Fosen og Orkdal (merk at regionar som Orkdal, Kongsberg og Ålesund der eg nyttar eit kommunenamn som nemning på heile regionen, i alle tilfelle består av fleire kommunar enn denne eine) i Trøndelag og Jæren i Rogaland. Grunnen til at eg meiner desse er relevante som samanlikningsgrunnlag for Nordhordland er at dei liknar Nordhordland ved å vere del av dei funksjonelle regionane til andre norske storbyar (Trondheim og Stavanger/Sandnes) på Bergens storleik og sentralitetsnivå (Gundersen & Juvkam 2013, s. 43). Når det gjaldt desse regionane lukkast eg ikkje å finne nokon «*autoritetar*» som eg kunne støtte meg på ved utval av kva kommunar som skulle inngå i den einskilde region. Dei er derfor basert på eige skjønn med utgangspunkt i data for folketal og reisetid mellom kommunane (jf. vedlegg 1).

Den tredje kategorien består av regionar som i likskap med Nordhordland er sterke industrielle sentrum i Noreg. Denne kategorien av regionar har eg valt å kalle «*Sterke næring og industriregionar*». I denne kategorien har eg valt ut regionane Kongsberg, Ålesund og Grenland. Når det gjeld desse regionane er dei delt inn etter SSB sine BA- regionar (Gundersen & Juvkam 2013). Dei er altså, til skilnad frå Nordhordland og dei andre regionane, i større grad sjølvstendige arbeidsmarknader. Det urbane sentrumet som mange pendlar til for å jobbe; byane Kongsberg, Ålesund og Porsgrunn/ Skien ligg innanfor grensene i desse regionane. Det gir seg utslag i at regionane har positivt eller nøytralt pendlerrekneskap, medan dei andre regionane har relativt sterk netto utpendling (jf. kap 4).

Som nemnd innleiingsvis er det problematisk å nytte BA- regionar som samanlikningsgrunnlag for eit område som ikkje er ein BA- region. I desse tilfella har eg likevel valt å gjere det sidan dei på grunn av sin næringsstruktur er blant dei mest interessante i Noreg. Dei urbane sentruma i desse regionane er også betydeleg mindre enn dei som er ekskludert frå dei storbynære næringsregionane, og det ville vere svært kunstig å nytte Kongsbergregionen utan Kongsberg kommune, Ålesundregionen utan Ålesund eller Grenlandsregionen utan Porsgrunn og Skien.

### **3.2.3 Operasjonalisering og avgrensing av entreprenørskapsomgrepet**

Eg nyttar omgrepet entreprenørskap om etablering av nye føretak som har økonomisk betyding (jf. kap. 2.1.4), og det har vore ei målsetjing for meg å avgrense den kvantitative framstillinga til desse føretaka. Å definere økonomisk betyding operasjonelt byr likevel på visse praktiske utfordringar. Desse vil eg gjere greie for i det følgjande avsnittet.

For det fyrste er det grunnleggjande å skilje mellom det økonomiske utfallet av kvart einskild føretak på den eine sida og dei *samfunnsøkonomiske* konsekvensane dette utfallet har på den andre sida. Frå eit samfunnsøkonomisk synspunkt er det ikkje alltid ønskjeleg at eit føretak veks mest mogleg, på same måte som at det ikkje nødvendigvis er negativt at eit føretak går konkurs. Vidare er det mogleg at dei samfunnsøkonomiske gevinstane av eit føretak er større enn det som blir synleg gjennom føretakets eigen profitt og sysselsetjing. I denne oppgåva er imidlertid fokuset på kvart einskild føretak og ikkje deira samfunnsøkonomiske konsekvensar. Dette på grunn av grenser som er sett av dei tilgjengelege data.

Vidare kan kvart einskild føretaks økonomiske betydning målast på fleire forskjellige måtar: Som føretakets omsetjing, som føretakets lønsemd eller som føretakets tal på tilsette. Det treng heller ikkje vere nokon samheng mellom desse måla. Eit føretak kan for eksempel ha høg omsetjing utan å ha lønsemd, og relativ sterk lønsemd trass i låg omsetjing. Vidare kan ein ha mange tilsette utan å ha lønsemd og sterk lønsemd utan å ha mange tilsette.

I denne oppgåva nyttar eg sysselsetjing som mål på føretakas økonomiske betydning. Det er fordi data for sysselsetjing er betre tilgjengeleg enn data for dei andre måla på økonomisk betydning, men òg fordi eg meiner sysselsetjing er den økonomiske indikatoren som har størst betydning for regional utvikling. Ikkje minst ved, at den gjennom utbetaling av løn, er den viktigaste mekanismen for fordeling av økonomiske gode. Eg erkjenner at lønsemda og den økonomiske aktiviteten i eit føretak kan vere større enn sysselsetjinga gir inntrykk av. På den andre sida er det ikkje mogleg å oppretthalde sysselsetjing over tid utan omsetjing og lønsemd, og sysselsetjing er viktig for folks levekår sjølv når føretaket dei er tilsette i ikkje har lønsemd.

Sjølv når sysselsetjing er hovudfokuset er det imidlertid problem knytt til å skilje ut dei interessante føretaka. Når eg viser den totale mengda av føretak som til ein kvar tid eksisterer i dei forskjellige regionane, som i figur 5.7 og 5.8 er skiljet lett å gjere. Dataa for registrerte føretak er i statistikkbanken registrert i grupper etter talet på tilsette. Det er dermed mogleg å ekskludere føretak som er registrert utan tilsette. På landsbasis gjaldt dette om lag 70 % av alle registrerte føretak i 2012. Sidan hovudfokuset i denne oppgåva er på føretak med økonomisk betydning i form av sysselsetjing er det svært vesentleg å ekskludere desse føretaka frå framstillinga.

I framstillinga av regionanes etableringsrater i figur 5.1, 5.2 og 5.3 er det derimot meir problematisk å skilje ut dei føretaka som er av interesse for sysselsetjing. Desse figurane er basert på data for føretaka i etableringsåret, og på det tidspunktet er det umogleg å vite kva

føretak som kjem til å få tilsette i framtida. Det einaste ein med stor sikkerheit kan slå fast er at dei fleste av dei ikkje kjem til å få tilsette i framtida, sidan dette gjeld for om lag 70 % av alle føretak i Noreg.

For å oppnå å ekskludere mest mogleg av føretaka med svakt potensial for sysselsetjing har eg vald å ekskludere organisasjonsforma «*enkeltpersonsføretak*» frå mi framstillinga av etableringsrater (figur 5.1, 5.2 og 5.3). Eit enkeltpersonføretak er eit føretak der ein einskild person står juridisk ansvarleg for føretakets gjerningar, i motsetnad til at føretaket sjølv reknast som ansvarleg juridisk person slik tilfellet er med for eksempel eit aksjeføretak (Gursli-Berg 2014). Nemninga har altså ingen ting å gjere med kor mange som jobbar i føretaket. Eit enkeltpersonsføretak kan ha tilsette.

I realiteten er det likevel dei færreste enkeltpersonsføretak som har tilsette. I 2012 var det berre 14 % av enkeltpersonsføretaka i Noreg som hadde tilsette, og 11 % av desse igjen var registrert i gruppa med mellom ein og fire tilsette. Til saman var det berre om lag 3 % av dei sysselsette i privat sektor som var tilsett i eit enkeltpersonføretak i 2012 (SSB tabell 07195 og 07979). Enkeltpersonsføretaka er likevel svært talrike. Derfor oppnår eg å ekskludere mange av dei føretaka med minst potensial for sysselsetjing ved å ekskludere denne organisasjonsforma. I 2012 utgjorde enkeltpersonsføretaka 45 % av Noregs føretakspopulasjon og heile 61 % av føretaka utan tilsette (SSB tabell 07195 og 07979).

Ein uheldig konsekvens av å ekskludere enkeltpersonsføretak er at dei enkeltpersonsføretaka som har tilsette ikkje blir teke omsyn til, men eg meiner fordelane med å ekskludere alle føretaka med lite sannsyn for å få sysselsette er viktigare enn denne ulempa.

### 3.2.4 Føretak og bedrifter

I daglegtalet nyttast nemninga føretak og bedrifter om ein annan, men i statistikken refererer dei to omgrepa til forskjellige empiriske fenomen. Eg skal no gjere greie for desse, samt konsekvensane dei har for mi oppgåve.

I SSB sin statistikk er eit føretak definert som ei «*juridisk eining*», medan ei bedrift er definert som «*ei lokalt avgrensa funksjonell eining som hovudsakleg driv med aktivitetar innanfor ei bestemt næringsgruppe*» (Statistisk sentralbyrå 2014a). (Frå januar 2014 nyttar Statistisk Sentralbyrå omgrepet *verksemd* i staden for *bedrift* (Statistisk sentralbyrå 2014b)). Statistikken over *føretak* viser altså kor mange juridiske einingar som er registrert i den einskilde kommunen, utan å ta omsyn til om den realøkonomiske aktiviteten til føretaka faktisk er plassert

i kommunen. Statistikken over *bedrifter* på den andre sida er konsentrert om den realøkonomiske aktiviteten, utan å ta omsyn til kvar det juridiske ansvaret er plassert.

I praksis vil dette ofte overlapp. Den realøkonomiske aktiviteten i eit føretak er i dei fleste tilfelle plassert i same kommune som føretakets hovudadministrasjon og hovudkontor, og dermed altså føretaket som juridisk eining. I slike tilfelle reflekterer føretaksstatistikken den *reelle* geografiske distribusjonen av realøkonomisk aktivitet. I andre tilfelle er bedrifter underlagt eigarskapet til føretak registrert i andre kommunar. I føretaksstatistikken vil den realøkonomiske betydninga til desse bedriftene, anten det er målt i sysselsetjing eller kroner og øre, hamne i kommunen der føretaket er registrert.

I bedriftsstatistikken på den andre sida vil det hamne i kommunar der aktiviteten *faktisk* føregår. Dette er spesielt utslagsgivande når det gjeld underavdelingar av større aksjeføretak. Som eksempel kan eg nemne at Statoil sitt anlegg på Mongstad reknast som bedrift i den offentlege statistikken. Trass sin openbare betydning for økonomien i Nordhordland omfattast det altså ikkje av føretaksstatistikken der. Dei tilsette på anlegget er i staden registrert under Statoils hovudkontor. I kommunar med mange hovudkontor, det vil i praksis seie storbykommunar, vil i føretaksstatistikken følgjeleg gi eit bilete av at den realøkonomiske verksemda er *større* enn den er i røynda. I kommunar utan slike hovudkontor, og der næringslivet er dominert av underavdelingar av større føretak, vil derimot føretaksstatistikken gi inntrykk av at den realøkonomiske verksemda er *mindre* enn den er i røynda. Bedriftsstatistikken gir altså den beste oversikten over kvar den realøkonomiske aktiviteten føregår. Men når målsetjinga er å samanlikne forskjellige regionars evner til *entreprenørskap*, som den er i denne oppgåva, høver føretaksstatistikken likevel betre.

Føretaksstatistikken i ein region omfattar nemlig den økonomiske aktiviteten som blir etablert på *initiativ* av personar i regionane, men ekskluderer verksemd som blir etablert i regionane av næringslivsaktørar utanfrå. Dei sistnemnde kan, som eksempelet med Statoil på Mongstad viser, vere svært viktige for regionen, men dei fortel oss ikkje eigentleg noko om regionens entreprenørielle kvalitetar. Ein uheldig følgje av å nytte føretaksstatistikken er på den andre sida at ein inkluderer føretak som er registrert i regionen, men der heile den realøkonomiske verksemda føregår andre plassar. Som eksempel kan eg nemne eit av casa eg nyttar i denne oppgåva. Føretaket innanfor IT er registrert i Nordhordland og har fleire tilsette, men dei tilsette jobbar heimanfrå og det er ikkje alle som bur i Nordhordland. Hovudsakleg er nok dette likevel eit storbyfenomen og eg antar at det ikkje gir store utslag i mitt datamateriale.

### 3.2.5 Nyetableringar og nye føretak

Innanfor nemninga føretak fins to underkategoriar i SSB sitt datamateriale: «nyetableringar» og «nye føretak». Statistisk sentralbyrå (2014a) definerer nye føretak slik:

*«Som et nytt føretak i ein gitt periode reknast eit føretak registrert i ER (det vil seie Enhetsregisteret i Brønnøysundregistrene) med stiftelsesdato i denne perioden, dersom dei registrerte opplysningane tilseier at eininga skal drive næringsverksemd. Dersom stiftelsesdato ikkje er oppgitt, vert registreringsdato nytta».*

Nyetableringar på si side er alle nye føretak *ekskludert* dei nye registreringane som skuldast eigarskifte. Dersom eit føretak skiftar eigar, eller eit føretak tek over verksemda til eit anna føretak blir det altså rekna som eit nytt føretak, men ikkje som ein nyetablering. Nyetableringane er etablering av heilt ny økonomisk verksemd. Etter mi vurdering er dei derfor eit betre mål på entreprenørskap enn nye føretak.

Hovudsakleg ligg data for *nyetableringar* til grunn for størsteparten av den statistiske framstillinga i denne oppgåva. I figurane 5.1, 5.2 og 5.3 måtte eg likevel basere meg på data for nye føretak. Dette skuldast at dei tilgjengelege dataa ikkje gjorde det mogleg å *både* avgrense framstillinga til nyetableringar og å ekskludere enkeltpersonsføretaka slik eg nemnde i avsnitt 3.2.3. Sidan dei aller fleste nye føretak i realiteten er nyetableringar (91 % i 2012, SSB tabell 07197) vurderte eg at gevinsten ved å kunne ekskludere enkeltpersonsføretak var større enn tapet av å måtte inkludere alle nye føretak.

### 3.2.6 Merknadar til analysen om «Utsiftinga i føretakspopulasjonen» (figur 5.5)

I figur 5.5 gjer eg ein analyse av utsiftinga i føretakspopulasjonen i Nordhordland. Formålet med denne er å vise kor stor betyding etablering av nye føretak har for utviklinga i populasjonen av føretak med tilsette i Nordhordland. For å sikre at figuren er etterprøvbar vil eg forklare korleis den er utført.

Det fyrste eg gjorde var å finne *nettutviklinga* i føretakspopulasjonen mellom utgangen av 2005 til utgangen av 2011. Føretakspopulasjonen (referer alltid til føretak med tilsette) ved utgangen av 2005 bestod av 577 føretak (SSB tabell 06102), medan den ved utgangen av 2011 bestod av 700 føretak (SSB tabell 07196). Nettutviklinga i føretakspopulasjonen er differansen mellom desse, altså 123 føretak.

Deretter fann eg ut kor mange føretak som var etablert i perioden 2006- 2010 som var overlevd i 2011. Dette er mogleg å gjere ved hjelp av tabell 06681 i SSB sin statistikkbank. I tillegg til dei overlevde føretaka frå 200 la eg til dei nyetableringane som var registrert med tilsette i løpet

av 2011 (SSB tabell 06104). Til saman blei dette 472 unge føretak. Dette utgjer altså bruttoveksten i føretakspopulasjonen i denne perioden.

Det siste trinnet i denne analysen bestod i å finne ut korleis føretakspopulasjonen i Nordhordland hadde utvikla seg mellom 2006 og 2011 viss det ikkje var for at det blei etablert nye levedyktige føretak i perioden. Dette gjorde eg ved å subtrahere bruttoveksten på 472 føretak frå nettoveksten på 123 føretak.

### 3.2.7 Merknadar til analysen om næringsstrukturens påverknad på føretakspopulasjonanes utvikling - «*Shift-share analysen*»

For å kunne gi eit inntrykk av korleis regionanes næringsstruktur påverkar utviklinga i føretakspopulasjonane har eg nytta ein såkalla *shift-share analyse*. Formålet med denne analysen er å gjere eit estimat av den *venta* utvikling i ein regions føretakspopulasjon gitt regionens næringsstruktur og samanlikne denne med den *faktiske* utviklinga i populasjonen.

Estimatet av den *venta* utviklinga i regionanes føretakspopulasjonar er basert på to føresetnader. Den fyrste av desse er at regionale føretakspopulasjonar påverkast av utviklinga i nasjonale føretakspopulasjonar (effekt 1). Den andre føresetnaden er at regionale føretakspopulasjonar innanfor kvar einskild næring påverkast av utviklinga i føretakspopulasjonen av denne næringa nasjonalt (effekt 2). Til saman utgjer desse to den *venta* utviklinga, og differansen mellom denne og den *faktiske* utviklinga kallar me «*regionens vekstevne*» (effekt 3). Viss den *faktiske* utviklinga har vore større enn den *venta* utviklinga blir regionens vekstevne positiv, men dersom den har vore mindre blir den negativ. Dei tre komponentane i analysen er altså:

1. Venta utvikling gitt nasjonal utvikling totalt.
2. Venta utvikling gitt nasjonal utvikling innanfor kvar næring.
3. Utvikling som skuldast regionens eigen vekstevne.

Eg vil no forklare den praktiske gjennomføringa av denne analysen ved å nytte konkrete eksempel frå analysen av Nordhordland.

Føresetnaden som ligg til grunn for å estimere effekt 1 er altså at ei næring på regionalt nivå påverkast av utviklinga i den *totale* føretakspopulasjonen på nasjonalt nivå. Med andre ord forventar ein at utviklinga i populasjonen av føretak innanfor næringa «*Omsetning og drift av fast eigedom*» (for enkelhets skuld kallar eg denne heretter eigedomsmekling) i Nordhordland påverkast av korleis populasjonen av alle føretak (uansett næring) utviklar seg nasjonalt. Blir det fleire føretak nasjonalt ventar ein også at det blir fleire føretak innan eigedomsmekling i

Nordhordland. I perioden som omfattas av shift share-analysen i denne oppgåva (2001-2012) er det vekst i den nasjonale føretakspopulasjonen. Derfor er denne effekten positiv for alle regionar. Effekten er rekna ut ved at ein multipliserer regionens føretakspopulasjon for kvar næring i basisåret med den nasjonale utviklingsraten for den totale føretakspopulasjonen i perioden. For næringa eigedomsmekling i Nordhordland blir det som følgjer for åra 2001-2008:

$$20 \text{ (føretak i næringa i Nordhordland i 2001)} * 0,08 \text{ (nasjonal vekstrate i total føretakspopulasjon)} = 1,6 \text{ føretak (Forventa utvikling i næringa i perioden 2001-2008)}$$

Føresetnaden som ligg til grunn for å estimere effekt 2 er at ei næring på regionalt nivå påverkast av utviklinga i den same næringa på nasjonalt nivå. Ein forventar altså at populasjonen av føretak innanfor eigedomsmekling i Nordhordland påverkast av utviklinga i populasjonen av føretak innanfor eigedomsmekling nasjonalt. Blir det fleire føretak innanfor eigedomsmekling nasjonalt ventar ein også at det blir det i Nordhordland. Denne effekten er rekna ut ved at ein multipliserer regionens føretakspopulasjon for næringa i basisåret med utviklingsraten til næringa på nasjonalt nivå. Vidare blir utviklingsraten i den nasjonale føretakspopulasjonen som heilskap subtrahert for å isolere effekten av kvar einskild næring. For næringa eigedomsmekling i Nordhordland blir det som følgjer:

$$20 \text{ (føretak i næringa i Nordhordland i 2001)} * 0,57 \text{ (Næringas utviklingsrate nasjonalt)} - 0,08 \text{ (nasjonal vekstrate i total føretakspopulasjon)} = 9,8 \text{ føretak (Forventa utvikling i næringa i perioden 2001-2008)}$$

Differansen mellom den faktiske utviklinga i næringa og den utviklinga ein kan vente gitt effekt 1 og 2 utgjer regionens vekstevne i den aktuelle næringa. I perioden 2001-2008 vaks populasjonen av føretak innanfor eigedomsmekling i Nordhordland med ti føretak (frå 20 til 30). Som følgje av effekt 1 kunne ein altså vente ein vekst på 1,6 føretak, medan ein som følgje av effekt 2 kunne vente ein vekst på 9,8 føretak. Til saman blir dette ein venta vekst på 11,4 føretak innanfor denne næringa, altså meir enn den faktiske utviklinga var i Nordhordland. Det inneber at Nordhordlands vekstevne innanfor eigedomsmekling i denne perioden er negativ trass i at populasjonen veks med ti føretak. For andre næringar, der den nasjonale utviklingsraten er negativ nasjonalt kan vekstevna vere positiv i Nordhordland, trass i at populasjonen av føretaka innanfor næringa i regionen er heilt stabil (Lee-Chuvala 2013).

Etter å ha gjort dette for alle næringane i ein region finn ein kor mange føretak som kan ventast gitt dei to effektane totalt i regionen ved å addere tala for alle næringane. Differansen mellom dette talet og den faktiske utviklinga i regionens føretakspopulasjon utgjør regionens vekstevne.

Denne analysen gir eit meir nyansert bilete av regionanes entreprenørielle kvalitetar enn ein får ved å berre sjå på skildringar av føretakspopulasjonanes utvikling. Ein region kan for eksempel ha svak vekst i føretakspopulasjon, men dersom regionen er dominert av næringar som er i sterk tilbakegang nasjonalt kan regionen likevel ha ein sterk vekstevne dersom den klarar å halde føretakspopulasjonen stabilt.

På den andre sida er det ein uheldig konsekvens av metoden at regionar som husar næringar som er geografisk konsentrert ikkje får «betalt» for desse i statistikken for «regionens entreprenørskapsemne». Dersom dei fleste føretaka i ei næring i eit land er konsentrert innanfor ein region vil utviklinga regionalt vere lik utviklinga nasjonalt. Det betyr at føretakspopulasjonen bli rekna som ein effekt av «næringanes utvikling nasjonalt», medan det i realiteten kan reflektere at regionen har bygd opp ei næring som er ny i landet, noko som må vere eit teikn på regional emne til entreprenørskap.

### **3.2.8 Merknadar til analysen om sysselsetjingsutvikling i «Unge føretak» og «Næringslivet elles» (figur 5.10)**

I Figur 5.10 gjer eg ei samanlikning av sysselsetjingsutviklinga i unge føretak og «næringslivet elles» i regionane. Datamaterialet og utrekninga som ligg til grunn for denne analysen treng ei nærare forklaring.

Nemninga «unge føretak» nyttast også i denne analysen om føretak etablert mellom 2006 og 2011 som hadde status som «overlevd» ved utgangen av 2011. Når det gjeld nemninga «Næringslivet elles», som eg nyttar som samanlikningsgrunnlag for dei unge føretaka, krev denne ei nærare forklaring.

Av omsyn til kontinuiteten i oppgåva ville det ideelle i denne analysen sjølvsagt vore å hatt data for sysselsetjingsutviklinga i «Eksisterande føretak» (altså føretak etablert før 2006) slik som i analysen av føretakspopulasjonar (figur 5.6). Dessverre er ikkje slike data tilgjengeleg i statistikkbanken hjå SSB. Derfor har eg måtta samanlikne sysselsetjinga i dei unge føretaka med sysselsetjinga i resten av privat sektor og gitt dette nemninga «Næringslivet elles» i figur 5.10.



Kategorien «*Næringslivet elles*» omfattar altså dei delane av privat sektor som *ikkje* er føretak etablert i perioden frå 2006 til 2011. Sidan privat sektor inkluderer både føretak og bedrifter (altså underavdelingar av føretak registrert i kommunar utanfor regionane. Sjå avsnitt 3.2.4) medfører dette at nemninga omfattar både føretak og bedrifter etablert før 2006, men også bedrifter etablert mellom 2006 og 2011 (som ein kan kalle «*Unge bedrifter*»). Det siste er spesielt uheldig sidan eit hovudmotiv for å gjere denne analysen er å samanlikne sysselsetjingsbidraget frå dei unge føretaka med det næringslivet som eksisterte før desse blei etablert. Ein del av sysselsetjinga i kategorien «*Næringslivet elles*» er altså knytt til bedrifter som er etablert i same tidsrom som dei unge føretaka, og eg har ikkje moglegheit til å vite kor mykje dette utgjer av den totale sysselsetjinga. For å sikre etterprøvbarheita i analysen av sysselsetjing i «*Unge føretak*» og «*Næringslivet elles*» (figur 5.10) vil eg no gjere kort greie for utrekninga som ligg til grunn for denne.

Det fyrste eg gjorde var å finne netto sysselsetjingsutvikling i privat sektor mellom 2006 og 2011. Sidan referansetidspunktet for sysselsetjingsdata hjå SSB er 31.12 kvart år måtte eg nytte året 2005 for å få eit tidspunkt som ikkje omfatta perioden då dei unge føretaka blei etablert. Til dette nytta eg tabell 03324 i SSB sin statistikkbank. For å finne det same for året 2011 nytta eg tabell 07979. Differansen mellom desse utgjer nettosysselsetjingsutviklinga i denne perioden. For Nordhordland var denne 1427 arbeidsplassar (jf. tabell 5.3). Denne netto sysselsetjingsutviklinga i privat sektor inkluderer altså sysselsetjing i både føretak og bedrifter.

Deretter fann eg sysselsetjinga i dei «*Unge føretaka*» i 2011. For kohortane 2006-2010 nytta eg tabell 06681 i SSB sin statistikkbank som gjer det mogleg å følgje sysselsetjingsutviklinga i opp til ein femårsperiode etter etablering. For året 2011 nytta eg tabell 06104. For å finne sysselsetjingsutviklinga i «*Næringslivet elles*» subtraherte eg sysselsetjinga i dei unge føretaka frå den totale nettosysselsetjingsutviklinga i privat sektor i perioden. I fleire regionar var talet på arbeidsplassar i dei unge føretaka større enn nettosysselsetjingsutviklinga i perioden. Det betyr altså at sysselsetjingsutviklinga har vore negativ innanfor «*Næringslivet elles*».

Vidare relaterte eg begge desse tala til sysselsetjinga i privat sektor i regionane ved inngangen til perioden, altså i 2006. Figur 5.10 viser altså kor mykje sysselsetjingsendringa i høvesvis dei «*Unge føretaka*» og «*Næringslivet elles*» utgjer av sysselsetjinga i basisåret for regionane. Tala er derfor samanliknbare for regionar av ulike storleikar.

Til slutt må det understrekast at *netto sysselsetjingsutvikling* ikkje nødvendigvis gir eit fullgodt bilete av alle arbeidsplassane som blir skapt i regionane. Dersom sysselsetjinga innanfor

«*Næringslivet elles*» er uendra innanfor ein region betyr ikkje det nødvendigvis at det ikkje blir skapt nye arbeidsplassar innanfor denne kategorien av føretak og bedrifter. Det betyr berre at talet på arbeidsplassar som går tapt i kategorien *som heilskap* er like stort som talet nye arbeidsplassar som blir skapt. Det kan derfor skje endringar i desse arbeidsmarknadane som er av stor interesse for regional utvikling, men som ikkje blir synlege i statistikken for netto sysselsetjingsutvikling.

### 3.2 Teoretisk fortolkande casestudier, kvalitative metodar og data

I metodelitteraturen er det ikkje semje om kva som definerer casestudier som forskingsstrategi. Nemninga nyttast både om studiar som baserer seg på kvantitative og kvalitative data, og utvalsstorleikar frå ein til fleire hundre einingar. Det vanlege er likevel at me med casestudier meiner studiar av kvalitative data om mange variablar og få (dvs. 1-20) einingar (Andersen 1997, s. 8-10). Det er også slik nemninga nyttast i denne oppgåva; kapittel seks byggjer på djupneintervju av ni entreprenørar som står bak føretak etablert i Nordhordland i perioden 2004 til 2013.

Det går også eit skilje i bruken av casestudier som metode avhengig av korleis dei stiller seg til teori. På den eine sida er dei såkalla *a-teoretiske casestudiane* gjort ut frå ein interesse av å skildre det unike ved caset eller casa. Å vise den sosiale konteksten casa er ein del av og kva denne har å bety for casa sjølv er viktigare enn at studien skal kunne nyttast til å utvikle generelle omgrep og teoriar om årsakssamanhengar. I denne tradisjonen er det og eit ideal at forskarens teoretiske føresetjingar ikkje skal påverke studiens objektivitet (Andersen 1997, s. 61-64). Dette, på den andre sida, er eit eksempel på ein *teoretisk fortolkande casestudie*. Desse er også gjort ut frå ei interesse for casa sjølv, men også i eigenskap av å vere eit tilfelle av ein klasse fenomen som ein har teoretisk kunnskap om (Andersen 1997, s.68). Det kjem til uttrykk både gjennom produksjonen av data; ved at mine teoretiske føresetjingar påverkar kva eg spør mine informantar om, og gjennom dataanalysen; ved at mine funn blir sett i samanheng med teori. Forholdet til teori er nært knytt til spørsmålet om generalisering som eg kjem tilbake til i avsnitt 3.2.5. Elles skal dei følgjande avsnitta ta føre seg problemstillingar knytt til arbeidet med casestudiane.

### 3.2.1 Utvalet av case

For å kunne basere ein studie på case må ein ha eit medvite forhold til kva *populasjon* dei utvalde casa er ein del av. Ein må avklare både kva som er *fenomenet* ein ønskjer å studere og korleis dette skal avgrensas i tid og rom (Swanborn 2010, s. 47). Eg ønskjer primært å studere *entreprenørskap* slik det er gjort greie for i avsnitt 3.2.3, altså som nyetablerte føretak med tilsette. Den geografiske ramma er sett ved oppgåvas tema; eg er interessert i entreprenørskap i Nordhordland. Når det gjeld tidsdimensjonen meiner eg populasjonen som ligg til grunn for casestudiane i størst mogleg grad må samanfalle med den som ligg til grunn for den kvantitative framstillinga i oppgåva. Denne avgrensast av tidsrommet eg har tilgjengelege data for, det vil seie åra etter 2001.

Medan ein i kvantitative studiar oftast ville ha teke eit såkalla «*tilfeldig utval*» frå denne populasjonen, er utvala i kvalitative studiar gjort ut frå ein motivasjon om å få mest mogleg kunnskap om fenomenet ein ønskjer å studere. Dette kallast *purposeful sampling* eller *strategisk utveljing* (Johannessen et al. 2010, s. 106). Slike utval er gjort med utgangspunkt i nokre utvalskriterie som forskaren set på førehand. Eg vil no gjere greie for kriterie som ligg til grunn for mitt utval.

Trass i at eg definerte populasjonen til å gjelde føretak etablert heilt tilbake til år 2001 ønskte eg i utvalet å konsentrere meg om dei yngste føretaka. Det var viktig at entreprenørane anten stod mitt oppe i etableringsfasen eller hadde denne friskt i minne då eg intervjuar dei. Eg bestemte meg for å avgrense utvalet av case til føretak som er 10 år eller yngre når oppgåva er ferdig i 2014.

I arbeidet med å velje ut case støtta eg meg på Proffdatabasen. Dette er ein distributør av informasjon om føretak og bedrifter som er registrert i Brønnøysundregisteret (Proff. The Business Finder b). Når eg sette etableringsdato etter 1. januar 2004, og minst *ein* tilsett som søkekriterium fekk eg 341 funn i databasen. Ein del av desse var bedrifter underlagt eksternt eigarskap (jf. kap. 3.2.4), og derfor ikkje av interesse for meg.

Vidare ønskte eg å leggje vekt på føretakas grad av nyskaping og økonomiske betyding i utvalet av mine case (jf. kap. 2.1.4). Nyskaping er det vanskeleg å identifisere i det kvantitative datasettet. Proffdatabasen byr derimot på meir detaljerte skildringar av kva næringer føretaka virka innanfor, samt moglegheita til å gå inn på føretakas internettsider for deira egne presentasjonar av sine produkt. På denne måten kunne eg vektleggje nyskappingsaspektet ved utvalet. Det reduserte talet på potensielle case kraftig.

Elles ønskte eg størst mogleg variasjon i typane næringar som var representert i utvalet. Eg lukkast med å finne spanande potensielle case innafor eit breitt spekter av næringar. Spesielt var det viktig for meg å ha med både føretak som var relatert til petroleumsnæringa i regionen, og føretak som ikkje var det.

Vidare kom mine kontaktar i Nordhordland med verdifull informasjon om dei føretaka eg på eiga hand hadde kome fram til ved hjelp av databasen. Blant anna måtte eg ekskludere eit par føretak fordi dei i realiteten ikkje var nyetablerte, men hadde hamna i databasen som følgje av at dei hadde skifta eigarar (jf. kap. 3.2.5). Ved eit anna tilfelle kom me fram til at eit føretak som hadde skifta eigar var interessant som case *trass i* at føretaket sjølv var relativt gammalt (etablert ei gong på 1980 talet). Etter eigarskifte midt på 2000 talet hadde føretaket skifta geografisk plassering, bygd nye produksjonsbygningar, endra typen produkt dei produserte samt auka omsetjinga og talet på tilsette sterkt. Ei slik totalforvandling av eit føretak meiner eg må karakteriserast som entreprenørskap, og det ville vere svært kunstig å ekskludere dette føretaket på grunnlag av «*feil*» stiftelsesdato. Tvert imot viser eksempelet at operasjonaliserte «*skrivebordsdefinisjonar*» som må ligge til grunn for kvantitativ forskning ikkje alltid omfattar dei fenomena ein faktisk er interessert i.

Eit kjernesporsmål ved bruk av casestudiar er kor mange case ein skal basere seg på (Swanborn 2010, s. 45- 47). Etter den prosessen eg har skildra over sat eg igjen med ei liste av potensielle case som ikkje var lenger enn at eg kunne ha intervjuar alle saman. Med målsetjing om å få mest mogleg kunnskap om eit fenomen, såg eg ingen grunn til å ikkje ta sikte på det. Fleire case gjer det og mogleg å samanlikne forskjellige kategoriar av fenomenet med kvarandre (Andersen 1997, s. 94—96).

I april 2013 tok eg kontakt med entreprenørane som stod bak føretaka eg hadde vald ut på telefon for å avtale tidspunkt for intervju. I dei fleste tilfella blei avtalen gjort ved fyrste gongs kontakt. To av dei potensielle entreprenørane eg hadde på lista takka nei til å delta i studien. Ein tredje takka i utgangspunktet ja fyrste gong eg tok kontakt, men tidspunktet for avtalen blei ikkje sett. Eg lukkast dessverre aldri med å gjer ein avtale med denne entreprenøren igjen. Alt i alt lukkast eg å intervjuar ni entreprenørar.

Etter tidspunktet for intervjuar var sett sendte eg eit presentasjonsbrev til samtlege entreprenørar. I dette brevet presenterte eg meg sjølv og temaet for mitt masterprosjektet. Entreprenørane blei og i dette brevet forsikra om at data frå intervjuar eg ville gjere med dei berre skulle vere lagra på passordbeskytta datamaskiner ved Universitetet i Bergen og at eg i denne oppgåva skulle ta

sikte på å sikre deira anonymitet. Det er eit viktig etisk prinsipp i forskinga at informantane er godt informert om kva det inneber å delta i ein studie før dei samtykkjer til deltaking (Dowling 2005, s. 20-22).

Det siste er det imidlertid knytt visse utfordringar til. Ved presentasjonen av empiri er det uunngåeleg at ein må referere einskilde kjenneteikn ved føretaka. Basert på informasjonen som er gjort ovanfor om utvalet vil det i einskilde tilfelle vere mogleg å identifisere kva føretak det er snakk om dersom ein kjenner næringslivet i Nordhordland godt.

### 3.2.2 Semistrukturerte intervju

Metoden eg nytta for å samle inn data frå mine informantar er *semistrukturerte intervju*. I slike intervju nyttast ein *intervjuguide* som utgangspunkt for intervjuet. Intervjuguiden er ei liste med tema og spørsmål intervjuaren skal behandle i løpet av intervjuet. Dette sikrar at ein har informasjon om dei same tema frå alle informantane (i alle fall frå dei det aktuelle temaet er relevant for). Det er vesentleg for å kunne finne gjennomgåande trekk i materialet, og for å gjere samanlikningar mogleg (Johannessen et al. 2010, s. 137-139). Det skil denne intervjuforma frå *ustrukturerte* intervju som nærast tek form av ein uformell samtale, der *temaet* for samtalen er fastsett, men spørsmåla blir til undervegs. Intervjuforma skil seg også frå *strukturerte* intervju, som ein kjenner frå spørjeundersøkingar og liknande, ved at spørsmåla er opne og intervjuaren står fri til å endre rekkefølga på spørsmåla undervegs dersom dette fell seg naturleg. Vidare er det i eit semistrukturert intervju mogleg å følgje opp interessante tema som dukka opp undervegs i intervjuet med supplerande spørsmål (Johannessen et al. 2010, s. 137). Det kan i neste rekkje føre til at nye spørsmål blir tilført intervjuguiden til bruk i andre intervju. Intervjuguiden mine intervju er basert på er lagt til vedlegg 3.

Når det gjeld formuleringa av dei konkrete spørsmåla var det fleire omsyn eg måtte ta. For det fyrste må spørsmåla vere enkle å forstå. Det inneber at ein unngår å bruke vanskeleg språk (fagsjargong og liknande), og at spørsmåla er så korte som mogleg (Dunn 2005, s. 82). Dette er viktig for å sikre at informanten og intervjuaren har den same forståelsen av kva det faktisk blir spurt om, og dermed kva det blir svart på.

For det andre er det viktig at spørsmåla er opne. Det vil i praksis seie at dei er formulert med eit spørjeord, slik at det er umogleg å svare ja eller nei på spørsmålet. Det inviterer informanten til å fortelje meir utfyllande om temaet. På den måten blir poeng som forskaren sjølv ikkje hadde førestilt seg på førehand behandla. Eg erfarte at det i slike tilfelle var naturleg å forfølge temaet med oppfølgingsspørsmål. Desse tok oftast form av å be informanten reflektere rundt

eit tema, presisere utsegn, eller vise til eksempel på det han snakka om (Johannessen et al. 2010, s. 137).

For det tredje må ein unngå å stille leiande spørsmål. Det betyr at måten ein stiller spørsmålet på ikkje skal leggje føringar for det svaret ein får. Av dette omsynet trur eg det var gunstig at eg hadde formulert dei konkrete spørsmåla på førehand, i staden for å basere meg på ei liste med «generelle tema» som eg skulle behandle i løpet av intervjuet. Dersom eg skulle ha formulert spørsmåla undervegs i ein samtale ville det ha vore langt lettare at eg, som uerfaren intervjuar, kom til å stille leiande spørsmål (Dunn 2005, s. 82).

### 3.2.3 Intervjusituasjonen

Eg intervjuar i alt ni informantar. Åtte av desse var entreprenørane bak dei aktuelle føretaka. I det siste tilfellet var entreprenøren ikkje lenger tilgjengelege for intervju og eg måtte intervjuer han som var leiar av føretaket. Han hadde ikkje vore involvert i føretaket heilt sidan etableringa og hadde derfor ikkje fyrstehandskunnskap om denne fasen. Sidan fleire av mine spørsmål omhandla dette, blei ikkje dette intervjuet lenger enn om lag 20 minutt. I dei andre tilfella varte intervjuet mellom ein og to timar avhengig av kor utfyllande informantane svarte og kor mange «spor» eg følgde opp med ekstraspørsmål.

Settinga eit intervju skjer i har betydning for kva informasjon som kjem ut av det (Johannessen et al. 2010, s. 142). I følge Longhurst (2010, s.109) bør settinga ideelt sett vere mest mogleg *nøytral*, men i praksis er det vanskeleg å førestille seg korleis ein skal oppnå dette. Av omsyn til mine informantar er alle mine intervju gjort på kontoret til informanten bortsett eitt, som etter ønske av informanten, blei gjort på kafé i Knarvik. I alle dei andre tilfella blei intervjuet gjennomført med berre meg og informanten til stades. Settinga kan neppe skildrast som nøytral, men mitt inntrykk var at dei kjende omgjevnadane i alle fall gjorde informantane trygge på situasjonen. At me var åleine under intervjuet var og positivt sidan det antakeleg vil gjere informantane meir villige til å fortelje om tema som det kan vere kontroversar knytt til blant dei og deira medarbeidarar.

Alle informantane samtykka til at eg nytta digital lydopptakar under intervjuet. Fordelen med dette samanlikna med penn og papir var at eg kunne konsentrere meg fullt og heilt om samtalen med informanten. Det gjorde det langt lettare å følgje opp tema undervegs. Ei mogleg ulempe ved bruk av lydopptakar kan vere at det gjer informanten mindre fritalande enn han elles ville ha vore, sidan det ikkje er mogleg å trekkje tilbake eller nekte for eit utsegn nokon har «på

*tape*» (Dunn 2005, s. 95-96). Eg kan ikkje utelukke at dette har spelt ei rolle, men mitt inntrykk var at informantane var urørt av lydopptakaren.

Eit siste moment som har betydning for data i kvalitative intervju er *relasjonen* mellom intervjuaren og informanten. Ein relasjon etablerast mellom aktørar av forskjellig *status*. Med status meinast i dette tilfellet ein sosial posisjon som det er knytt rett og plikter til. Einkvar status fører også med seg eit avgrensa *handlingsrom* for kva *rolle* det er akseptert å spele for ein aktør med den aktuelle statusen. Det betyr at det i alle relasjonar oppstår *rolleforventingar* mellom aktørane som inngår i relasjonen. Det er ein føresetnad for vellukka sosial samhandling at aktørane oppfører seg mest mogleg i tråd med rolleforventingane til dei statusane dei til ein kvar tid har (Aase & Fossåskaret 2007, s. 61-62). Både eg og mine informantar tok med oss eit sett av statusar inn i relasjonen med kvarandre. Eg kom som ung mannleg masterstudent frå Universitetet i Bergen. Mine informantar var i dei fleste tilfelle eldre enn meg, og hadde andre bakgrunnar. Dette har antakeleg påverka kva dei har fortalt meg. Dersom studia hadde blitt utført av nokon andre ville informantane kanskje ha gitt andre svar, sjølv om spørsmåla som blei stilt var dei same.

### 3.2.4 Analyse av kvalitative data

Etter eg hadde gjort ferdig alle intervju i mai 2013 transkriberte eg dei og lagra tekstfilene på mitt passordbeskytta område på serveren til Universitetet i Bergen. Dermed sat eg igjen med eit omfattande tekstmateriale.

For å gjere dette materialet meir oversiktleg var det naudsynt å strukturere innhaldet i det. Dette gjorde eg ved å «kode» materialet i kategoriar av tema som var relevante for mi problemstilling (Cope 2010, s. 440-442). I praksis gjorde eg dette ved å lage egne word-dokument for kvar kategori der eg lagra transkripsjonane som var knytt til denne kategorien frå alle intervju eg hadde gjort.

Eg heldt fram med å vurdere om det fanst nokre *mønster* i mitt materiale. Det enklaste mønsteret å få auge på er *gjennomgåande tendensar*. Altså når alle eller nesten alle informantane seier det same om eit tema. I andre tilfelle er det spreiking i datamaterialet. Spreinga kan i seg sjølv vere eit mønster, men ein må også vere open for at det som ser ut som spreiking i realiteten skjuler at det er gjennomgåande tendensar innanfor kategoriar av case. I mitt arbeid fann eg for eksempel at det gikk eit skilje mellom industriføretak og tenesteytande føretak når det gjaldt fleire tema. Arbeidet vidare tok form av såkalla «*mønstermatching*», der eg vurderte om mønstera eg hadde

funne samsvarer med det ein kunne venta ut frå teoretiske føresetjingar (Johannessen et al. 2010, s. 137).

### 3.2.5 Reliabilitet, validitet og generalisering av casestudier

Kvaliteten på eit forskingsarbeid er knytt til dataas *reliabilitet* og *validitet*. Vidare er det ein føresetjing at dette er tilfredstillande for at forskinga skal kunne *generaliserast*, altså at funna ein gjer i utvalet også gjeld for heile populasjonen utvalet er ein del av (Johannessen et al. 2010, s. 241).

Reliabilitet er knytt til kjernesporaålet om dei data ein har gir eit påliteleg bilete av røyndomen. Data har sterk reliabilitet dersom resultatata er dei same når ein gjentek studien på to forskjellige tidspunkt (test-retest reliabilitet), eller dersom den same studien blir utført av forskjellige forskarar med same resultat (Johannessen et al. 2010, s. 40-41).

I ein kvalitativ studie som denne er det ikkje til å unngå at data blir påverka av den konteksten dei blir produsert i (jf. kap 3.2.2). Sjølv i ein tenkt situasjon der eg gjentok intervjuet i dei same settingane ville dataa til ein viss grad vere prega av at informantane formulerte seg annleis, la vekt på andre poeng eller fortalte andre historiar enn dei gjorde til meg fyrste gongen. Det same ville vore tilfelle dersom andre utførte intervjuet som følgje av at deira statusar ville ha vore nokon andre (jf. kap 3.2.2).

I tillegg må ein naturlegvis ta høgde for at informantane hugsar feil eller snakkar usant. At informantar kan snakke usant er spesielt ei feilkjelde i spørsmål av intim karakter. Slike er det, slik eg ser det, ikkje mange av i mi studie. Men i tilfellet der eg er opptatt av entreprenørane motivasjon er det påfallande at mange svarar at pengar ikkje har vore nokon viktig motivasjonsfaktor. Ein årsak til dette kan vere ei oppfatning blant entreprenørane om at pengar som motivasjonsfaktor er «*politisk ukorrekt*», og at dei derfor har lagt vekt på andre faktorar i svaret sitt.

Eit anna poeng er at ein kan vere umedviten om at ein snakkar usant. Psykologisk forskning har vist at menneskets emne til å forstå kva som motiverer oss til å gjere dei vala me gjer er ganske svak (Kahnemann 2011). Når ein entreprenør for eksempel seier at pengar ikkje var viktig som motivasjonsfaktor for hans entreprenørskap kan det altså godt vere han trur det sjølv, men det kan likevel vere at det har spelt ei rolle.

Når det gjeld validitet må det skiljast mellom intern og ekstern validitet. Den interne validiteten er knytt til spørsmålet om mine data er relevante for oppgåvas problemstilling. Det avhenger



av om casa eg har valt ut faktisk er tilfelle av den populasjonen eg ifølgje problemstillinga er interessert i (jf. kap 3.2.1), og om spørsmåla eg stiller (vedlegg 3) er relevant for formuleringane i problemstillinga (Johannessen et al. 2010, s. 230-231).

Eg har gjort greie for mine kriterium for utvalet av case i avsnitt 3.2.1 og spørsmåla eg har stilt entreprenørane i avsnitt 3.2.2 og meiner data eg har fått basert på dette er relevant for problemstillinga. Eit problem er likevel at utvalet kan seiast å vere prega av såkalla «*successful bias*», altså at eg har intervjuva vellukka entreprenørar om utfordringane ved føretaksetablering og drift. Det kan naturlegvis innvendast at dei entreprenørane som *ikkje* lukkast veit meir om dette ein dei som faktisk lukkast.

Den eksterne validiteten er knytt til omgrepet generalisering, altså om funna i denne studien kan reknast å gjelde for andre liknande fenomen. Spørsmålet er kva fenomen som er «*like nok*» til at generalisering er naturleg. Kan funna for eksempel generaliserast til å gjelde entreprenørskap i andre geografiske og/eller historiske kontekstar eller entreprenørskap som ikkje har kommersielle siktemål (som sosialt entreprenørskap) ? I ein teoretisk fortolkande studie som dette kviler generaliseringa på ein form for *teoretisk representativitet* snarare enn ein *statistisk representativitet* (Andersen 1997, s. 14). Det betyr at casa er vald ut med utgangspunkt i nokre teoretiske kriterium heller enn som følgje av tilfeldigheit. Studias evne til generalisering blir avgjort av kor tett den er kopla saman med teori, altså om det er tydeleg at observasjonane ein har gjort bekreftar, avkreftar eller justerer teorien (Andersen 1997, s. 135-136). I mitt tilfelle er nokre delar av casestudiane knytt nært opp til teori, medan andre er meir deskriptive og unike for Nordhordland. For eksempel når det gjeld mine funn om utfordringar knytt til kunderekuttering (jf. kap. 6.2.2) og kapitalisering (jf. kap. 6.2.3) er dette noko ein også har teoretisk belegg for, både frå landet elles og internasjonale studiar (jf. kap. 2.2.4). Det gjeld for så vidt også for utfordringar knytt til rekruttering av arbeidskraft (jf. kap. 6.2.1), men i dette tilfellet er det karakteristikkar ved Nordhordland som tyder på at dette kan vere meir utfordrande i denne regionen. Den kvantitative analysen har til dømes vist at unge føretak i Nordhordland har færre tilsette enn i dei fleste andre regionar (jf. kap. 5.3). Dette kan ha samanheng med at regionen har svært låg arbeidsløyse (jf. kap. 4.3.3), slik at det ikkje fins nokon reserve av arbeidskraft dei unge føretaka kan rekruttere frå. Også når det gjeld dei delane av casestudiane som omhandlar erfaringar med tiltaksapparatet i Nordhordland (jf. kap. 6.3) er også dette spesielt for regionen, og er truleg ikkje mogleg å generalisere for andre regionar.



## 4. Nordhordland

I dette kapitlet vil eg gi eit bilete av regionen Nordhordlands geografi, demografi og næringsliv. Kapitlet er meint å danne viktig bakgrunnsinformasjon for behandlinga av oppgåvas to hovudproblemstillingar som følgjer i kapittel fem og seks. For å setje informasjonen om Nordhordland inn i ein kontekst tek framstillinga form av ein samanlikning med eit utval andre regionar i Noreg (jf. kap. 3.1.2 og vedlegg 1), samt landet som heilskap. Regionane eg nyttar som samanlikningsgrunnlag har eg plassert i tre hovudkategoriar. Den fyrste kategorien har eg gitt nemninga «*Kystnære næringsregionar i Hordaland*» og består av Hordaland Vest og Sunnhordland. Den andre kategorien er «*Bynære næringsregionar*», og består av Fosen, Orkdal og Jæren. Desse er i likskap med Nordhordland plassert innanfor dei funksjonelle regionane til norske storbyar (Trondheim og Stavanger/Sandnes, som er på storleik og sentralitetsnivå med Bergen). Den tredje kategorien har eg kalla «*Sterke næring og Industriregionar*». Denne kategorien består av regionar som i likskap med Nordhordland er sterke industrielle sentrum i Noreg. Kategorien består av regionane Kongsberg, Ålesund og Grenland (Meir om utvalet av regionane i avsnitt 3.1.2). I tillegg til samanlikninga av Nordhordland med desse regionane ser eg i nokre tilfelle på skilnadar mellom kommunane i regionen Nordhordland.

### 4.1 Nordhordlands geografi

Regionen Nordhordland omfattast i denne oppgåva av kommunane Lindås, Meland, Austrheim, Radøy, Fedje og Masfjorden i Hordaland, samt Gulen i Sogn og Fjordane (jf. kap. 3.1.2). Regionen er ein kystregion som avgrensast med Sognefjorden i nord, Matrafjella og Stølsheimen i aust, Osterfjorden i sør og Nordsjøen i vest. Naturgeografien i regionen er variert, frå forblåste øyar, holmar og skjær i vest til fjordlandskap og bratte fjell i aust (figur 4.1).



**Figur 4.1. Kart over Nordhordland**

Kjelde: Kart i skolen webatlas.

For å skildre busetjingsmønster og grad av sentralitet nyttar ein i samfunnsgeografien omgrepa «*site*» og «*situation*». Med *site* meinast dei *interne* strukturane innanfor grensene til området ein studerer, medan *situation* viser til området *relative* plassering i forhold til andre områder (McCalla 1997, s. 44-45). Ein kommune eller region kan ha landleg internt busetjingsmønster (*site*), men ligge innanfor den funksjonelle regionen til ein storby (*situation*). Dette er tilfellet ved regionen Nordhordland, der dei største sentruma for busetjing er kommunesentera og tettstadene Knarvik i Lindås kommune og Frekhaug i Meland kommune. Det er og mindre kommunesenter i dei andre kommunane. Elles er busetjinga i regionens spreidd i mange mindre grender.

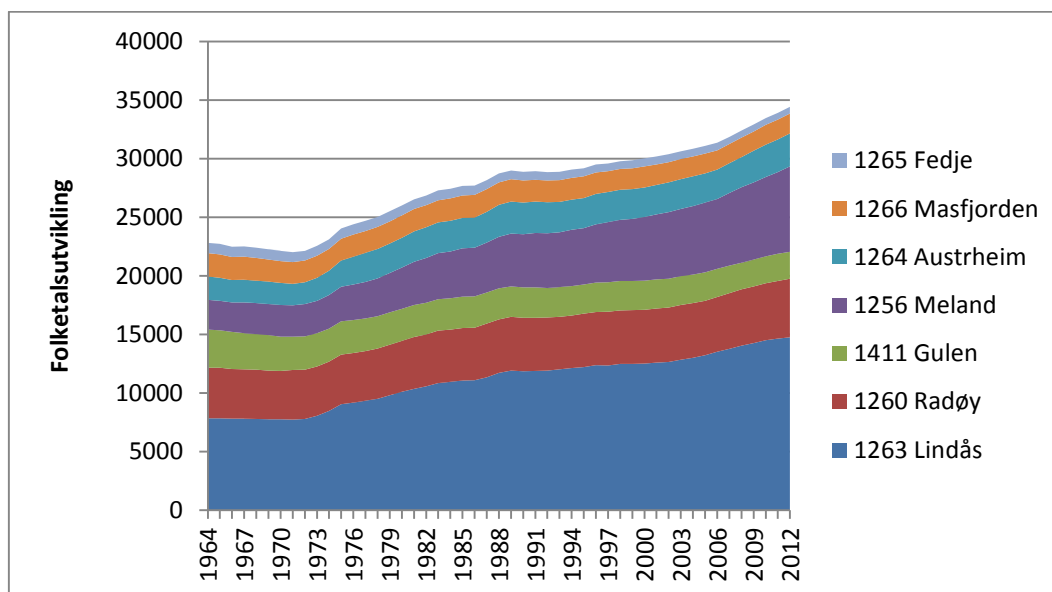
Bergen er den næraste storbyen for Nordhordland og ligg omlag 30 km frå regionsenteret Knarvik i Lindås kommune. Nordhordlandsbrua utgjer forbindelsen til Bergen. Brua opna i 1994 og er ein del av Europaveg 39 som går gjennom kommunane Meland, Lindås og

Masfjorden i Nordhordland. Vegtraseen er den viktigaste samferdsleåra langs Vestlandskysten. Avstanden til Bergen er ulik for kommunane i regionen, og dette påverkar naturlegvis deira integrasjon med byen.

I NIBR sin inndeling i «*Bu og arbeidsmarknadsregionar*» er kommunane Lindås, Meland, Austrheim og Radøy lagt inn under regionen «*Bergen*», medan Gulen og Masfjorden saman utgjør ein annan Bu og arbeidsmarknadsregion og Fedje ein tredje (Gundersen & Juvkam 2013, s. 58). I SSB sin indeling av norske kommunar etter sentralitetsnivå er kommunane Lindås, Meland og Radøy rekna som «*sentrale kommunar*», medan Masfjorden, Fedje og Gulen reknast i gruppa «*minst sentrale kommunar*» (Statistisk sentralbyrå 1999, s. 80). Kommunanes sentralitetsnivå og integrasjon med kvarandre og med område utanfor regionen (spesielt Bergen) kjem til utykk i regionanes pendlemønster som eg presenterer i avsnitt 4.3.2.

## 4.2 Nordhordlands demografi

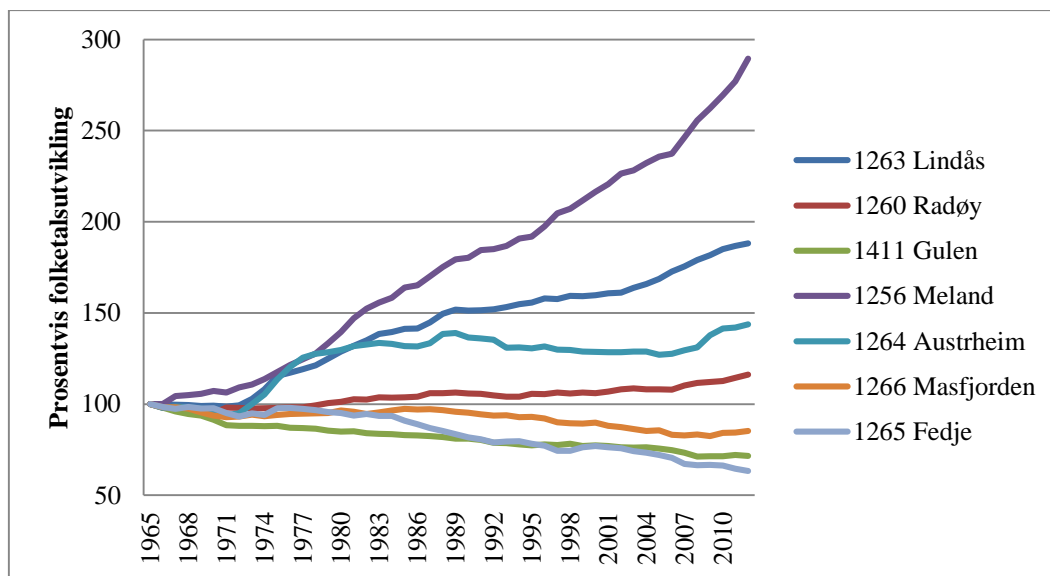
I 2012 hadde Nordhordland om lag 34 000 innbyggjarar. Då hadde folketalet i regionen auka med om lag 12 000 personar sidan 1964. Både folketalet og folketalsutviklinga var svært ujamnt fordelt mellom kommunane i perioden. Lindås er den største kommunen med nesten 15 000 innbyggjarar i 2012. Kommunen hadde også den sterkaste veksten i folketal målt i absolutte tal. Av den totale veksten på 12 000 personar busette nesten 8000 seg i Lindås. Den minste kommunen i regionen, Fedje, hadde i underkant av 600 innbyggjarar i 2012, og det var om lag 300 færre enn den hadde i 1964 (Figur 4.2).



**Figur 4.2 Folketalutvikling i kommunane i Nordhordland. 1964-2012. Absolutte tal.**

Kjelde: SSB tabell 06913

Ser ein på kommunanes *relative* folketalsutvikling (Figur 4.3) går skilnadane klarare fram. I tillegg til Fedje har også Masfjorden og Gulen hatt negativ folketalsutvikling i perioden 1964-2012. Den raskast veksande kommunen målt i relative tal er Meland som nesten tredoblar folketalet sitt i perioden. Folketalsutviklinga i kommunane reflekterer den nasjonale, for ikkje å seie globale tendensen, til at befolkninga konsentrerer seg i og rundt større urbane områder (Brunborg 2009; Thoraya 2007, s. 1). Ser vi på regionen som heilheit finn ein at dei kommunane i Nordhordland som omfattast av «*storbyregionen*» Bergen veks meir enn utkantkommunane.



**Figur 4.3** Folketalsutvikling i kommunane i Nordhordland. 1965-2012. Relative tal

Kjelde: SSB tabell 06913

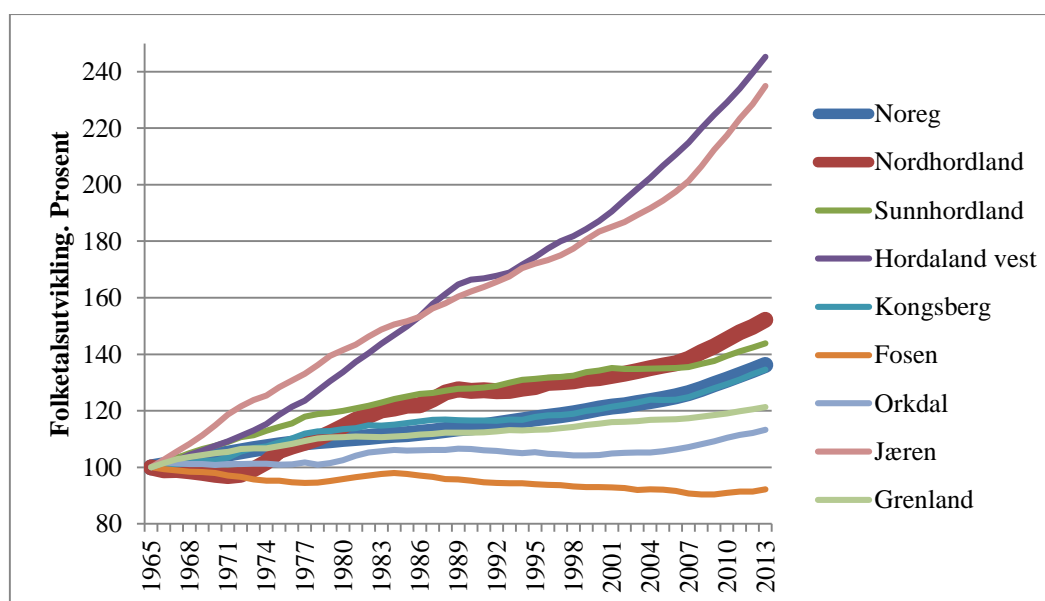
Når ein samanliknar regionen Nordhordland med regionane presentert i starten av kapitlet (avsnitt 4.1 og vedlegg 1) finn ein at Jæren og Hordaland Vest utmerkar seg som spesielt sterke vekstregionar kva angår folketal i perioden 1964-2012. Samanlikna med landet elles og dei andre regionane har Nordhordland likevel hatt ein av dei sterkaste vekstratene sidan 1965 (Figur 4.4)<sup>1</sup>.

Folketalets storleik og utvikling kan påverke næringslivets utvikling generelt og potensialet for entreprenørskap spesielt. Når etterspørselen for varer og tenester aukar vil også tilbodet måtte auke, anten ved at dei eksisterande verksemdene utvidar eller ved at det kjem nye til gjennom entreprenørskap.

<sup>1</sup> Ålesund måtte utelatast frå denne framstillinga på grunn av metodiske problem som følgje av kommuneoppdelingar/samanslåingar

Som ein konsekvens kan også næringslivets struktur eller samansetjing av næringar endre seg. Arbeidsdeling og spesialisering er som kjent avgrensa av marknaden storleik. Når marknaden blir større blir det mogleg å drive verksemd innanfor stadig smalare segment av marknaden på ein profitabel måte. Det aukar potensialet for entreprenørskap.

Folketalets storleik spelar ein spesielt stor rolle innanfor mange tenesteytande næringar. Til forskjell frå jordbruksvarer og industrivarer kjenneteiknast desse, i mange tilfelle, av at dei ikkje kan handlast med over avstandar. Dei må med andre ord produserast der marknaden er, og dermed følgjer det at det blir fleire produsentar av tenester der marknaden er større.



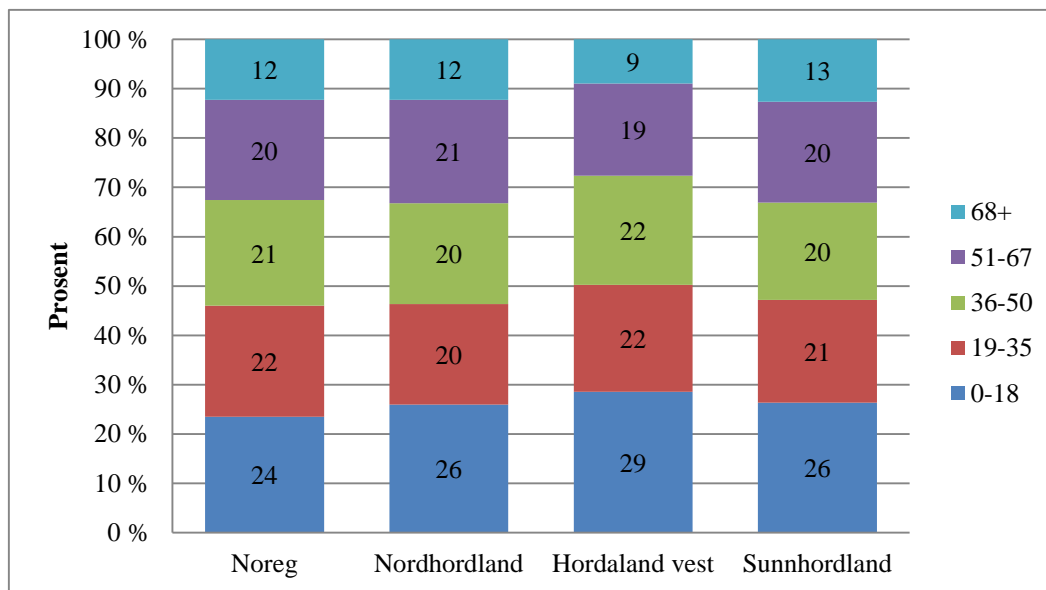
**Figur 4.4 Relativ folketalsutvikling, 1965-2012. Nordhordland, samanlikningsregionar og landet som heilskap**

Kjelde: SSB 06913.

I tillegg til folketalets utvikling vil også alderssamansetjinga kunne påverke regionanes evne til entreprenørskap. I figur 4.5 har eg samanlikna alderssamansetjinga i Nordhordland med Noreg og dei to kystnære næringsregionane i Hordaland. For å gjere denne framstillinga oversiktleg har eg vald å utelate dei andre regionane i studien.

Spilling (2008b, s. 99-101) har vist at den entreprenørielle aktiviteten er ulik i forskjellige alderssegment. Det er naturlegvis lite entreprenørskap blant barn, ungdom og pensjonistar, men det er også variasjonar mellom aldersgruppene i arbeidsfør alder. Den entreprenørielle aktiviteten er størst blant «unge vaksne» som er ferdig utdanna og som har hausta erfaringar i arbeidslivet i nokre år. I figur 4.5 over befolkningas alderssamansetning fell desse i aldersgruppene 19-35 og 36-50 år.





**Figur 4.5 Befolkningas alderssamansetning. Nordhordland, samanlikningsregionar og landet som heilskap. 2012**

Kjelde: SSB tabell 07459

Det er ingen store forskjellar i alderssamansetjing mellom Nordhordland, dei kystnære næringsregionane i Hordaland og landet generelt (Figur 4.5). Skilnadane er så små at eg meiner dei i liten grad kan forklare variasjon i entreprenøriell aktivitet. Personar over 68 år utgjer like stor del av befolkninga i Nordhordland som i landet som heilskap (12 %), medan denne andelen litt mindre (9 %) i Hordaland Vest og litt større (13 %) i Sunnhordland. I alle dei tre regionane utgjer barn og ungdom ein litt større del av befolkninga enn i Noreg. Dette har antakeleg samanheng med at dei raskast veksande områda har stor tilflytting av familiar med barn. Den raskast veksande regionen, Hordland Vest, har størst del av sin befolkning i denne aldersgruppa.

Når det gjeld dei delane av befolkninga som er i «*arbeidsfør alder*», det vil seie aldersgruppene 19-35 år, 36-50 år og 51- 67 år er det også der små skilnadar. Gruppene utgjer til saman 61 % befolkninga i Nordhordland og Sunnhordland, mot 63 % i Noreg og Hordaland Vest. Dei gruppene der ein kan vente størst entreprenøriell aktivitet (19-35 og 36-50 år) utgjer 4 prosentpoeng mindre av den totale befolkninga i Nordhordland enn i Hordaland Vest. Dette kan vere med på å forklare delar av skilnad i entreprenøriell aktivitet mellom desse regionane (jf. kap. 5.1).

Elles er det verdt å leggje merke til at aldersgruppa 19-35 år er mindre i Nordhordland enn i landet som heilskap. Dette er som venta sidan mange i denne aldersgruppa vel å ta høgare utdanning. På grunn av at det ikkje er nokon institusjonar som tilbyr høgare utdanning i



Nordhordland må dei som ønskjer å studere flytte ut av regionen i denne perioden. I forbindelse med dette er det også knytt ei betydeleg feilkjelde til statistikken. Mange av studentane vil halde fram å vere folkeregistrert i kommunen der dei vaks opp også etter at dei har flytta ut av regionen for å studere. I regionar der det ikkje er nokon institusjonar for høgare utdanning, som Nordhordland og Hordaland Vest i denne framstillinga, vil truleg denne aldersgruppa vere relativt mindre (og dei andre gruppene relativt større) enn det som går fram av statistikken. I regionar som har slike institusjonar, som Sunnhordland (Høgskolen Stord/Haugesund) kan det reelle folketalet i denne aldersgruppa derimot vere større enn det som går fram av statistikken. Det avhenger av om høgskulen tiltrekker seg fleire studentar utanfrå enn det flyttar folk ut av regionen for å studere andre plassar. Det må også nemnast at ei framstilling som den under skjuler skilnadane i alderssamansetjing mellom kommunane i kvar einskild region. Som ein kan vente gitt kommunanes svært ulike folketalutvikling (Figur 4.3) er skilnadane mellom kommunane i Nordhordland betydelege også i den samanheng (Rusten & Eldegard 2006, s.15).

For å gi eit inntrykk av alderssamansetjinga i *alle* regionane i denne studien har eg i tabell 4.1 laga ei oversikt over forholdet mellom personar i arbeidsfør alder og personar i pensjonsalder. Som ein ser er befolkninga i regionar som Orkdal, Fosen og Grenland meir «*topptunge*» enn i landet generelt og regionane i Hordaland spesielt. Dette er truleg med på å redusere entreprenørskapsaktiviteten i desse regionane. Eg har i den statistiske framstillinga i kapittel fem forsøkt å ta omsyn til slike forskjellar mellom regionane. I utrekningar av etableringsrater (jf. Kap. 5.1) gjer eg for eksempel dette relatert til befolkninga i arbeidsfør alder i staden for total befolkning.

Tabell 4.1 Rate for talet på busette personar i arbeidsfør alder (19-67 år) per person i pensjonsalder (68+). 2013

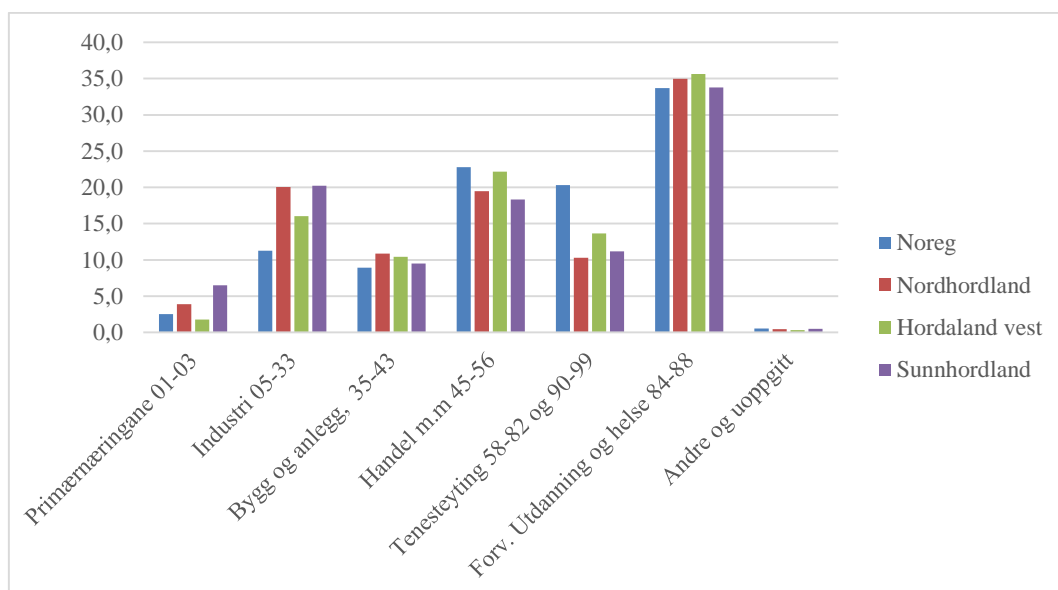
Regionar	Busette personar i arbeidsfør alder (19-67 år) per person i pensjonsalder. 2013
Jæren	7,09
Hordaland Vest	6,97
Noreg	5,23
Ålesund	5,12
<b>Nordhordland</b>	<b>5,05</b>
Sunnhordland	4,84
Kongsberg	4,72
Grenland	4,61
Orkdal	4,40
Fosen	3,69

Kjelde: SSB tabell 07459

### 4.3 Sysselsetjing og næringsliv

I likskap med Vestlandet generelt har jordbruk og fiskeri vore dei viktigaste næringsvegane i Nordhordland, og framleis har Nordhordland større del av arbeidsstokken sin sysselsett i primærnæringsane enn det som er tilfellet i landet som heilskap (Figur 4.6).

Frå 1900-talet har regionen også ei industriell historie knytt til blant anna fiskeforedling, maritime næringar og mekanisk industri (Kolstad 1999, s. 19-25). Industri er også det som kjenneteiknar regionen i dag. Sekundærnæringsane tilsette i 2012 om lag 2800 personar i Nordhordland, og dette utgjorde 20 % av alle arbeidsplassane som var registrert i regionen. Sekundærnæringsanes del av arbeidsplassane totalt er dermed ti prosentpoeng større i Nordhordland enn i Noreg som heilskap. Knytt til industrien er det også ein del service og transportverksemd som også er viktige næringar i Nordhordland.



**Figur 4.6 Sysselsette fordelt på næringsgrupper. Nordhordland, «Bynære næringsregionar i Hordaland» og landet som heilskap, 2012**

Kjelde: SSB tabell 07984

I dag skuldast Nordhordlands industrielle styrke i hovudsak at regionen er eit sentrum for Noregs viktigaste eksportnæring, petroleumsnæringa. I 1970 vedtok Hydro å bygge oljeraffineri på Mongstad. Den gong var Mongstad ei lita bygd med i underkant av 100 fastbuande fordelt på om lag 30 husstandar (Kolstad 1999, s.25-40). Bygda låg på grensa mellom kommunane Lindås og Austrheim og oljeraffineriet og dei tilknytte verksemdene som ligg der i dag er geografisk plassert i begge desse kommunane. I den offentlege statistikken er arbeidsplassane imidlertid registrert på Lindås, og Austrheims status som industrikommune blir dermed underkommunisert (dette får også påverknad på kommunanes pendlemønster i Tabell 4.2, 4.3 og 4.4).

Etableringa av oljeraffineriet var eit resultat av ein politisk prosess der omsyn til nye og gamle næringar kryssast. I utgangspunktet var det utmark som var sett av til industriføremålet. Men Hydro meinte at deira verksemd med tida ville bli så arealkrevjande at også innmarka på Mongstad måtte komme under deira myndigheit. Det betydde i så fall at dei som budde på Mongstad måtte flytte frå gard og grunn. Hydro stilte eit ultimatum: Anten måtte dei få bygge på innmarka, elles blei det ikkje etablert nokon industriarbeidsplassar i bygda. Spørsmålet splitta bygda, men ved «*diplomatiske metodar*» klarte representantar frå kommunen å få bygdesamfunnet med seg på industriutbygging. I 1972, to år etter vedtaket om utbygging var gjort var Mongstadbygda fråflytta og arbeidet med å førebu grunnen for industriell verksemd hadde teke til (Kolstad 1999, s.25-40).

Hydro var ansvarleg for den fyrste utviklingsfasen på Mongstad, men når Statoil etterkvart veks fram som den viktigaste aktøren innanfor petroleumsnæringa i Noreg, blir eigarskapet av raffineriet delt mellom dei to store industriføretaka. I 1988 trakk Hydro seg ut som eigar og Statoil står igjen som eineigar av raffineriet på Mongstad. Samstundes blir raffineriet vidareutvikla og det blir bygd ein oljeterminal til lagring av råolje. Det er i forbindelse med dette arbeidet at den såkalla «*Mongstadskandalen*» skjer: Statoil feilvurderer kostnadane ved utbygging stort, budsjetta blir sprengt og staten må dekke underskotet. I prosessen måtte styret, styreformannen og føretakets fyrste administrerande direktør, Arve Johnsen, gå av (Kolstad 1999, s.25-40). I løpet av 1990 talet blir likevel Mongstad vidareutvikla, blant anna med oljerøyr til Troll-plattformane. I 2000 inngår Statoil ein byteavtale med Shell som inneber at Shell blir eigar av 21 % av aksjane i Mongstadraffineriet, medan Statoil får 10 % av aksjane i Shell sitt oljeraffineri i Pernis i Nederland. Mongstad er dermed under delt eigarskap fram til 2013, då Statoil og Shell igjen skil lag og blir eineigarar av kvart sitt raffineri (Statoil 2013).

Oljeraffineriet og terminalen på Mongstad er i dag det største i landet, og er registrert med over 900 tilsette i offentleg statistikk (Proff. The Business Finder a). I tilknytning til oljeraffineriet ligg Mongstad base, som er ein reparasjon og forsyningsbase for offshoreverksemda i Nordsjøen. Basen har om lag 2500 båtanløp i året og sysselset om lag 250 årsverk (Mongstadbase AS). I tillegg finn ein på industriområdet «*Mongstad sør*» ei rekkje oljerelaterte produksjon og serviceføretak, der dei største av desse er Frank Mohn og Petro Support West (PSW).

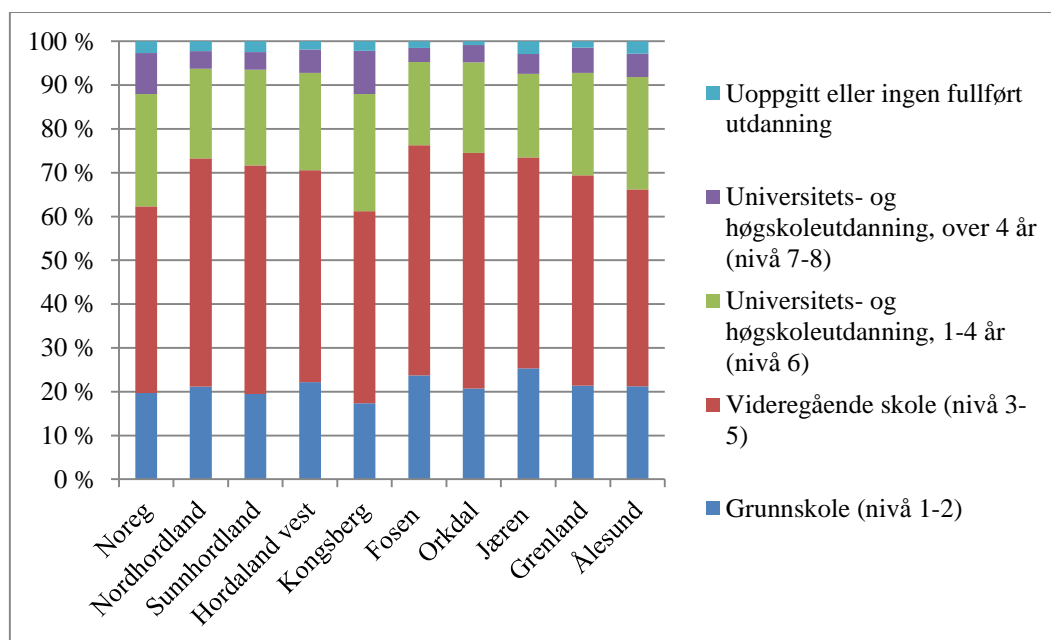
I følgje den offentlege statistikken er om lag 1500 av regionens 2800 industriarbeidsplassar registrert i Lindås. Dei andre industriarbeidsplassane i regionen ligg hovudsakleg i Radøy og Meland kommune. Det må likevel nemnast at talet på arbeidsplassar i Lindås gir eit skeivt bilete av det reelle aktivitetsnivået på Mongstad sidan det berre omfattar dei som er tilsette i føretak eller bedrifter som er registrert i kommunen. I tillegg kjem dei som jobbar på forskjellige prosjekt på Mongstad, men som er tilsette hjå føretak registrert andre plassar i landet. Desse er det mange av og aktivitetsnivået er derfor større enn den offentlege statistikken gir uttrykk for.

Eit industrielt sentrum som det på Mongstad kan påverke ein regions entreprenørskapsaktivitet på fleire måtar. På den eine sida inneber det moglegheiter for entreprenørskap på grunn av etterspørselen etter relaterte produkt og tenester som oppstår. Dette er naturlegvis årsaka til oppblomstringa av dei oljerelaterte føretaka både på Mongstad sør og andre plassar i Nordhordland. Vidare kan endringar i organisatoriske grenser og kompetanseintensitet i

petroleumsnæringa (jf. kap. 2.2.2) gi grobotn for spesialiserte tenesteytande føretak. På den andre sida kan det høge aktivitetsnivået i regionen virke dempane på befolkningas initiativ til entreprenørskap. Når det er lett å finne seg arbeid har ein mindre incentiv til å etablere eige føretak. Dette reflekterast i svært låg arbeidsløyse i regionen (jf. kap. 4.3.3). Vidare fører det høge aktivitetsnivået til at lønsnivået i regionen blir pressa opp. Dette betyr at dei nyetablerte føretaka må tilby høgare lønsnivå enn dei måtte ha gjort i regionar med lågare aktivitetsnivå. Dette er spesielt uheldig for unge føretak sidan desse gjerne har låg inntening dei fyrste åra etter (jf. kap. 2.2.4).

#### 4.3.1 Utdanningsnivået blant dei sysselsette i Nordhordland

Næringsstrukturen i Nordhordland reflekterast også i utdanningsnivået i regionen. Med mange tilsette i sekundærnæringane er det naturleg at «fagarbeidarar», eller folk med vidaregåande utdanning utgjør ein relativt stor del av dei sysselsette (figur 4.7). Dette segmentet av arbeidsstokken er større i Nordhordland enn i Noreg som heilskap, men samanlikna med dei andre regionane er samansetjinga mykje lik som i Nordhordland. Unntaket er Kongsberg som har ein meir «topptung» fordeling. Dette skuldast antakeleg at regionen husar ein del kompetansekravjande næringar som krev utdanning på høgare nivå.



Figur 4.7 Sysselsette fordelt på utdanningsnivå.

Kjelde. SSB tabell 09889

Trass i svakheitene ved den offentlege statistikken er den betydinga arbeidsplassane i Lindås har for regionen godt synleg i statistikken for arbeidsplassar og pendlemønster i Nordhordland. Tabell 4.2 syner korleis arbeidsplassane i kommunane er fordelt på busetjingskommunane til

dei tilsette. Lindås er den klart største kommunen i regionen med omsyn til talet på arbeidsplassar. I 2012 var det registrert 6856 arbeidsplassar i kommunen og om lag 4100 av desse var personar som budde i Lindås kommune. I tillegg pendla over 1600 andre nordhordalendingar, om lag 800 bergensarar og 300 frå landet elles for å jobbe i Lindås (tabell 4.2).

Tabellen viser vidare at integrasjon også er stor mellom fleire av dei andre kommunane i Nordhordland. I Meland og Austrheim er det tilsett personar som bur i andre kommunar i Nordhordland i høvesvis 19,4 og 34,8 % av alle arbeidsplassane i kommunane. Kommunane Fedje, Gulen og Masfjorden utmerkar seg som mindre integrert med resten av regionen, samt med Bergen, noko som naturlegvis reflekter deira meir perifere geografiske plassering.

**Tabell 4.2 Innpendling. Arbeidsplassane i Nordhordlandlanskommunane fordelt på bustadskommunane til dei sysselsette. Absolutte tal og prosent av arbeidsplassar i kommunen. 2012.**

Kommunar	Meland	Lindås	Austrheim	Fedje	Gulen	Masfjorden	Radøy
<b>Busett i arbeidskommune</b>	1285 (59 %)	4105 (59 %)	648 (54 %)	187 (63,2 %)	897 (63,5 %)	461 (77,7 %)	1219 (77,1 %)
<b>Busett i andre kommunar i Nordhordland</b>	422 (19,4 %)	1637 (23,9 %)	418 (34,8 %)	22 (7,4 %)	169 (12 %)	81 (13,7 %)	229 (14,5 %)
<b>Busett i Bergen</b>	381 (17,5 %)	781 (11,4 %)	66 (5,5 %)	10 (3,4 %)	77 (5,5 %)	17 (2,9 %)	95 (6 %)
<b>Busett i landet elles</b>	89 (4,1 %)	333 (4,9 %)	69 (5,7 %)	77 (26,0 %)	269 (19,1 %)	34 (5,7 %)	38 (2,4 %)
<b>Arbeidsplassar i kommunen</b>	<b>2177</b> <b>(100 %)</b>	<b>6856</b> <b>(100 %)</b>	<b>1201</b> <b>(100 %)</b>	<b>296</b> <b>(100 %)</b>	<b>1412</b> <b>(100 %)</b>	<b>593</b> <b>(100 %)</b>	<b>1581</b> <b>(100 %)</b>

Kjelde SSB tabell 03333 og 03321

Medan Tabell 4.2 viser innpendlinga til kommunane i Nordhordland viser Tabell 4.3 utpendlinga, altså kvar innbyggjarane i kommunane jobbar.

**Tabell 4.3 Utpendling. Sysselsette busett i Nordhordlandlanskommunane fordelt på sysselsetjingskommune. Absolutte tal og prosent av sysselsette busett i kommunen. 2012.**

	<b>Meland</b>	<b>Lindås</b>	<b>Austrheim</b>	<b>Fedje</b>	<b>Gulen</b>	<b>Masfjorden</b>	<b>Radøy</b>
<b>Arbeidar i bustadskommune</b>	1285 (33,8 %)	4105 (54,2 %)	648 (43,8 %)	187 (68,8%)	897 (72,3 %)	461 (52,2 %)	1219 (47,7 %)
<b>Arbeidar i andre kommunar i Nordhordland</b>	744 (19,6 %)	780 (10,3 %)	448 (30,3 %)	21 (7,7 %)	101 (8,1 %)	241 (27,3 %)	643 (25,2 %)
<b>Arbeidar i Bergen</b>	1386 (36,5 %)	1832 (24,2 %)	190 (12,8 %)	26 (9,6 %)	79 (6,4%)	72 (8,2 %)	444 (17,4 %)
<b>Arbeidar andre stader i landet eller Offshore</b>	385 (10,1%)	858 (11,3 %)	193 (13,1 %)	38 (14 %)	163 (13,2 %)	109 (12,3 %)	249 (9,8 %)
<b>Sysselsette busett i kommunen</b>	<b>3800</b> <b>(100 %)</b>	<b>7575</b> <b>(100 %)</b>	<b>1479</b> <b>(100 %)</b>	<b>272</b> <b>(100%)</b>	<b>1240</b> <b>(100 %)</b>	<b>883</b> <b>(100 %)</b>	<b>2555</b> <b>(100 %)</b>

Kjelde: SSB tabell 03333 og 03321

Også denne tabellen reflekterer kommunanes nærleik til kvarandre og til områda rundt. I Radøy, Masfjorden og Austrheim kommune er om lag 25 % av arbeidsstokken sysselsett i andre Nordhordlandskommunar, medan Meland og Lindås har sterk utpendling til Bergen.

Bortsett frå kommunane Gulen og Fedje har alle kommunane i Nordhordland negativ arbeidsplassdekning, det vil seie at det bur fleire arbeidstakarar i kommunen enn det fins arbeidsplassar. Vidare er overskota i Gulen og Fedje så små samanlikna med underskota i dei andre kommunane at regionen som heilskap hadde ein underdekning på 3688 arbeidsplassar i 2012 (tabell 4.4).

**Tabell 4.4 Arbeidsplassdekning i Nordhordlandskommunane. 2012**

Kommunar	Arbeidsplass- dekning
Meland	-1623
Radøy	-974
Lindås	-719
Masfjorden	-290
Austrheim	-278
Gulen	172
Fedje	24
<b>Til saman</b>	<b>-3688</b>

Kjelde: SSB tabell 03333 og 03321

For å gjere ein samanlikning av arbeidsplassdekning i Nordhordland med dei andre regionane har eg relatert nettopendlinga (innpendling – utpendling) til talet på sysselsette busett i regionane.

**Tabell 4.5 Nettopendling og nettopendlingas del av sysselsette personar busett i regionane.**

Regionar	Nettopendling. Personar	Nettopendlingas del av dei sysselsette busett i regionen 2012
Kongsberg	2159	12,5 %
Ålesund	-1361	- 3,0 %
Grenland	-2828	- 4,7 %
Fosen	-1367	- 11,0 %
Sunnhordland	-3955	-12,3 %
<b>Nordhordland</b>	<b>-3688</b>	<b>- 20,7 %</b>
Orkdal	-3369	- 23,8 %
Jæren	-9933	-26,5 %
Hordaland Vest	-9768	- 31,0 %

Kjelde: SSB tabell 03333 og 03321

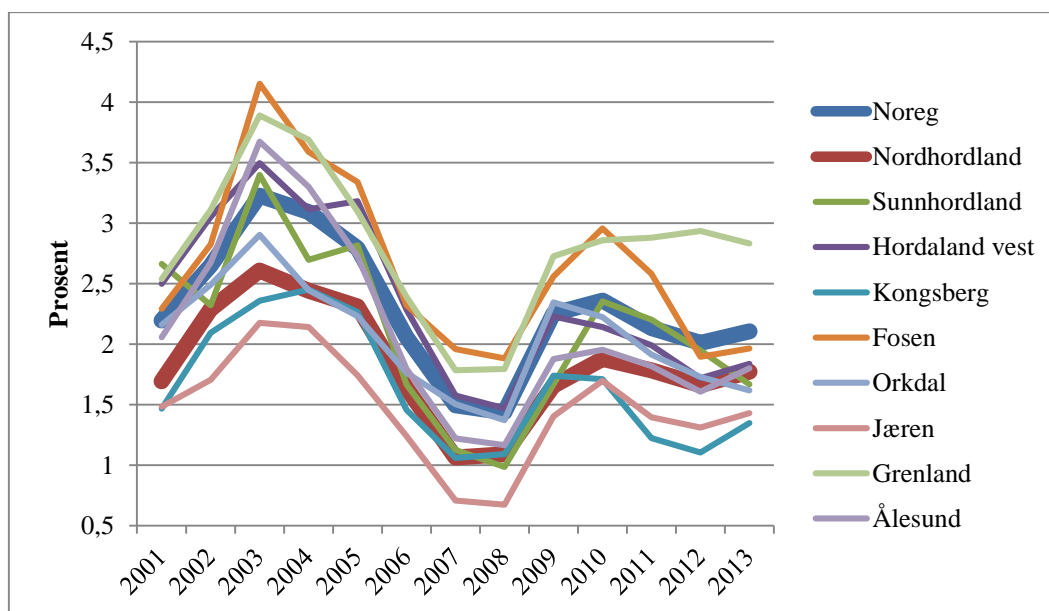


I Nordhordland utgjorde nettoppendlinga 20,7 % av dei sysselsette busette i regionen i 2012. Samanlikna med dei andre regionane i denne studien (som alle, bortsett frå Kongsberg, er netto utpendlingsregionar) har Nordhordland den fjerde svakaste arbeidsplassdekninga. (tabell 4.5). Det må understrekast at svak arbeidsplassdekning ikkje nødvendigvis må lesast som noko negativt. Tvert imot kan ein lese denne statistikken som at mange ønskjer å bu i desse regionane *trass i* at dei må ut av regionen for å skaffe arbeid. Altså må det vere noko med regionen som er attraktivt.

### 4.3.3 Arbeidsløyse

Den store aktiviteten innanfor industrien i Nordhordland saman med regionens nærleik til Bergen betyr at nordhordalendingane har tilgang på ein mangfaldig arbeidsmarknad. Industriadarbeidsplassar blir tilbydt for fagarbeidarar og ufaglærte innanfor regionens eigne grenser, medan eit mangfald av arbeidsplassar innan tenesteyting fins innanfor pendleavstand i Bergen.

Dette er antakeleg med på å forklare regionens svært låge arbeidsløyse. I tidsrommet etter tusenårsskiftet har arbeidsløysa i Nordhordland jamt over lege eit halv prosentpoeng lågare enn landsgjennomsnittet. Av mine utvalde regionar i perioden 2001-2013er det berre Jæren som har hatt lågare arbeidsløyse enn Nordhordland (figur 4.8).



Figur 4.8 Arbeidsløyse. 2001- 2013.

Kjelde: SSB tabell 07459 og 09712

Forholdet mellom arbeidsløyse og entreprenørskap er mykje diskutert i entreprenørskapsforskninga. På den eine sida er spørsmålet om entreprenørskap bidreg til sysselsetjingsvekst, eller om det tvert imot er slik at dei unge føretaka «stel» arbeidstakarane frå det eksisterande næringslivet (jf. kap. 2.2.2). På den andre sida er spørsmålet om entreprenørskap fremjast best i gode tider eller i dårlege tider. I teorikapitlet utdjupar eg denne diskusjonen (jf. kap. 2.3.3).

#### **4.4 Tiltaksapparatet for næringsliv og entreprenørskap i Nordhordland**

I Nordhordland fins det eit mangfald av institusjonar og organisasjonar som jobbar mot ei målsetjing om å leggje til rette for næringsverksemd og entreprenørskap. Eg vil i dette avsnittet kort presentere desse.

Det regionale næringslivet i Nordhordland har sin eigen interesseorganisasjon, *Nordhordland handverk- og industrilag* (NHIL). Denne består av 270 medlemmar innanfor ei rekkje ulike næringar. Organisasjonens føremål er blant anna å jobbe for å «*ivareta medlemmene sine kollektive interesser slik at bedriftene i regionen får stadig positiv utvikling*», «*heve kompetansenivået hos medlemsbedriftene*», og «*arbeide for kollegial forståing og samhald mellom medlemmene*» (Nordhordland handverk- og industrilag). Organisasjonen tilbyr forskjellige kurs for sine medlemmar, nettverksarrangement mellom føretaksleiarar, samt meir sosiale arrangement som årleg lagsfest og lagstur.

Nordhordland har også ein næringshage (*Nordhordland næringshage*). Ein næringshage tilbyr leige av kontorplassar til reduserte prisar for entreprenørar, samt rådgjeving og kurs om etablering og drift av føretak. Den fysiske samlokaliseringa har som formål å leggje til rette for samarbeid og læring mellom entreprenørane, og gjer det mogleg å dele på utgiftene til for eksempel møterom, kontorutstyr, sentralbord og kantine (Nordhordland Næringshage).

Tidlegare var det også ein eigen næringshage på Mongstad (*Mongstad Næringshage*). Denne blei lagt ned og lokala blei overtatt av «*industriinkubatoren*» Industriutvikling Vest, då denne blei etablert i 2010. Ein inkubator er eit verktøy for tilrettelegging av næringsverksemd i regi av den statlege organisasjonen SIVA. Inkubatoren «*øker bedriftenes vekstkraft og skaper flere levedyktige bedrifter*» ved å gi entreprenøren «*tilgang til profesjonelle forretningsutviklere kapital og nettverk*» (SIVA). Industriutvikling Vest er eit aksjeføretak eigd av SIVA og private og delprivate næringsaktørar, som Statoil og BKK. Føretaket har som ambisjon «*å skape minst*

*10 nye virksomheter i programperioden på 5 år, samt øke antall arbeidsplasser», i tillegg til å «bidra til å utvikle eksisterende virksomheter i regionen» (Industriutvikling Vest).*

Når det gjeld kommunane i Nordhordland er desse involvert i forskjellige organisasjonar og institusjonar med næringsliv som ansvarsområde. For det fyrste er det «*Region Nordhordland – Nordhordland Utviklingsselskap IKS*» som er eit interkommunalt selskap som tilbyr etableringshjelp og kurs for entreprenørar. Selskapet er knytt til det strategiske «*Regionrådet Nordhordland*», som er samansett av ordførarane i regionen (Region Nordhordland a.; Region Nordhordland b). Vidare er kommunane medlem av Bergensregionens eigen organisasjon for næringsutvikling «*Business region Bergen*». Dette er ein interkommunalt samarbeidsorganisasjon som også tilbyr kurs og nettverksbygging blant entreprenørar og andre næringslivsaktørari regionen (Business region Bergen a; Business region Bergen b). I tillegg til dette har kommunane eigne næringskontor med ansvar for å leggje til rette for entreprenørskap og næringsutvikling. Desse blei i samarbeid med Hordaland fylkeskommune, Fylkesmannen i Hordaland og Innovasjon Noreg organisert under nettsida «*kom-an.no*» i 2013 (kom-an.no).

I tillegg fins ei rekkje andre organisasjonar og institusjonar som heilt eller delvis har næringsutvikling i Nordhordland som målsetjing. Tabell 4.6 gir ein oversikt over næringslivets interesseorganisasjonar og tiltaksapparatet i Nordhordland.

Tabell 4.6 Næringslivets interesseorganisasjoner og tiltaksapparat i Nordhordland.

<b>ORGANISASJONSTYPE</b>	<b>ANTALL</b>	<b>ENHETER</b>
Næringsforeninger	5	Gulen Næringsråd, Masfjorden Næringsforum, Radøy Næringsråd, Knarvik Næringsforening, Nordhordland Handverk- og Industrilag (NHIL)
Inkubator/nyskaping/ utbygging	9	Mongstad Vekst, Industriutvikling Vest, UNIKO, Nordhordland Næringshage, Gulen og Masfjorden Utviklingsselskap, , Austrheim Næringssselskap <b>Innovasjon Norge, SIVA, Bergen Teknologioverføring.</b>
Region næringsutviklingselskaper og	7	<b>Business Region Bergen</b> , Regionrådet Nordhordland Meland Utbyggingsselskap, Lindås Tomteselskap, Nordhordland Utviklingsselskap, Fedje Næringsråd, Team Nordhordland
Kommunale og fylkeadm.	10	Hordaland fylkeskommune, Fylkesmannen i Hordaland, Lindås kommune, Meland kommune, Radøy kommune, Austrheim kommune, Fedje kommune, Gulen kommune, Masfjorden kommune, Modalen kommune
Bransjespefikke organisasjoner	7	Nordhordland Reiselivslag, <b>Hordaland Olje og Gass</b> , Nordhordlandspakken, Knarvik Senterforening, Lindås Senterforening, Manger Senterforening, Mastrevik Senterforening
<b>I alt</b>	38	

Kjelde: NHIL.

## 5. Entreprenørskapets omfang og betydning for sysselsetjing i Nordhordland

I dette kapittelet vil eg belyse følgjande av denne studias to hovudproblemstillingar:

*Kva er omfanget av entreprenørskap i Nordhordland? Kva betydning har entreprenørskap for næringsliv og sysselsetjing i regionen, og i kva grad bidreg det til å endre regionens næringsstruktur?*

Resultata i dette kapittelet er basert på samanlikning av data frå Nordhordland med data frå dei sju utvalde regionane (Jf. Vedlegg 1 og kap. 4.). Desse regionane er a) «*Kystnære næringsregionar i Hordaland*», Hordaland Vest og Sunnhordland; b) «*Bynære næringsregionar*», Fosen, Orkdal og Jæren, og c) «*Sterke næring og industriregionar*» Grenland, Kongsberg og Ålesund (meir om utvalet av regionane i kap. 3.1.2 og vedlegg 1). Der det er hensiktsmessig er også nasjonale tal tekne med. Kapittelet tek føre seg tre hovudemne som belyser forskjellige delar av problemstillinga.

Innleiingsvis presenterer eg omfanget av entreprenørskap i Nordhordland samanlikna med dei utvalde regionane og landet som heilskap. Formålet med dette er å vise kor stort *initiativet* til entreprenørskap er i Nordhordland. Deretter tek eg for meg nyetableringanes overlevingsgrad og betydning for næringslivet i Nordhordland. I dette avsnittet viser eg korleis overlevingsgraden til nyetableringane varierer mellom regionane, samt korleis den totale mengda føretak (som eg kallar *føretakspopulasjonen*) utviklar seg i Nordhordland samanlikna med i dei andre regionane. For å belyse dynamikken som ligg bak nettoutviklinga i føretakspopulasjonen talfestar eg også *utskiftinga* i føretakspopulasjonen over ein femårsperiode. To faktorar som påverkar utviklinga i regionanes føretakspopulasjonar, utvikling i folketal og næringsstruktur, blir gjennomgått i avsnitt 5.2.1 og 5.2.2.

I avsnitt 5.3 «*Entreprenørskap og sysselsetjing*» samanliknar eg omsynsvis unge og eksisterande føretaks bidrag til sysselsetjing og sysselsetjingsutviklinga i regionane. Vidare ser eg på korleis dette sysselsetjingsbidraget er fordelt innanfor populasjonen av unge føretak (avsnitt 5.3.1). Deretter (avsnitt 5.4), er formålet å vise i kva næringar entreprenørskapet spelar størst rolle i Nordhordland. I dette avsnittet tek eg både eit føretaksperspektiv og eit sysselsetjingsperspektiv. Fyrst viser eg kva næringar dei nye føretaka blir etablert innanfor, deretter ser eg på næringsfordelinga av arbeidsplassane som dei unge føretaka skapar. Avslutningsvis ser eg på korleis entreprenørskapsaktiviteten i Nordhordland fordeler seg på kjønn, samt kva næringar menn og kvinner hovudsakleg etablerer føretak innanfor (5.5).

## 5.1 Entreprenørskapets omfang i Nordhordland

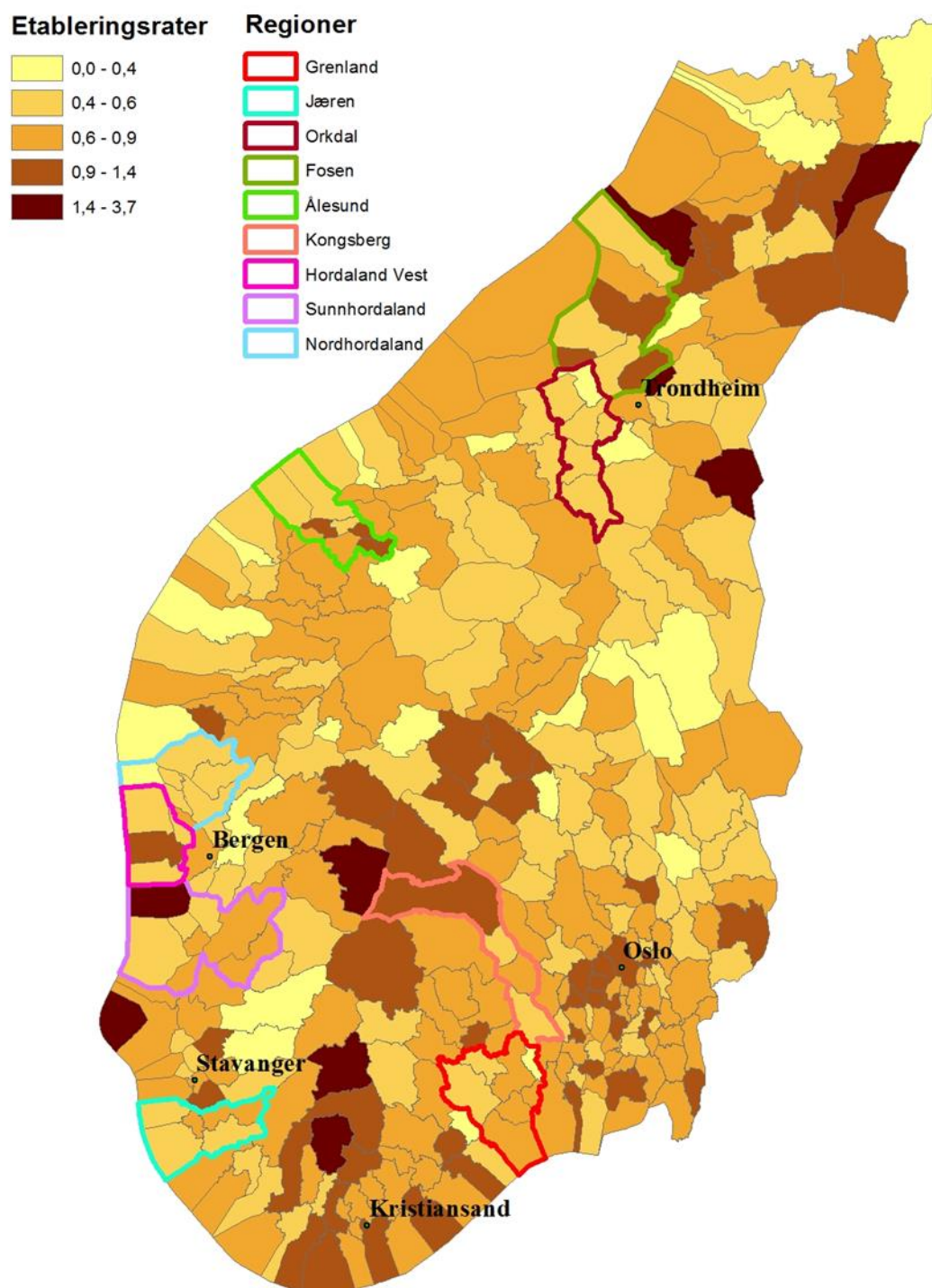
Omfanget av entreprenørskap kan studerast på fleire måtar. Det mest grunnleggjande er å sjå på dei *absolutte* tala nyetableringar og arbeidsplassane dei skapar . Dette kan i seg sjølv vere interessant, men slike absolutte tal vil vere sterkt påverka av regionanes folketal. Det blir etablert fleire nye føretak i regionar med høgt folketal, som for eksempel storbyregionar, enn i griskrendte regionar med lågt folketal.

Denne studien er hovudsakleg motivert ut frå interessa for å *samanlikne* Nordhordland med eit utval regionar med omsyn til befolkningas *initiativ* for etablering av nye føretak, samt kva betyding dei nye føretaka har for sysselsetjing og sysselsetjingsutvikling. Sidan regionane studien baserer seg på har forskjellig folketal (jf. Vedlegg 1) er absolutte tal av avgrensa interesse. For å gjere samanlikninga meir relevant har eg derfor relatert det absolutte talet på nyetableringar til storleiken på befolkninga i den einkilde region. For å justere for eventuelle forskjellar i demografisk samansetjing i regionane har eg i tillegg vald å avgrense befolkninga til å omfatte personar i arbeidsfør alder (definert som 19-67 år.). Dette *relative* målet på entreprenørskapsaktivitet kallar eg *etableringsraten*. Fordi etableringsraten er uttrykt som talet på nyetableringar per 100 personar i arbeidsfør alder i regionen, kan det nyttast som mål på entreprenørskapsaktivitet uavhengig av folketal. Dette mogeleggjjer samanlikning av regionar med forskjellig folketal.

Når det gjeld føretaka som ligg til grunn for framstillinga av etableringsratene har det vore ei målsetjing for meg å ekskludere flest mogleg av dei føretaka som med stort sannsyn ikkje vil få tilsette i åra som følgjer etter etablering. Eg har derfor vald å ekskludere enkeltpersonsføretak frå framstillinga om etableringsrater, som følgjer i figur 5.1, 5.2 og 5.3 (jf. Kap. 3.2.3) <sup>1</sup>.

- 
1. Figur 5.1, 5.2 og 5.3 er basert på data for nye føretak og ikkje nyetableringar (jf. Kap. 3.2.5.) Det var ikkje mogleg å ekskludere enkeltpersonsføretak frå statistikken for nyetableringar i statistikkbanken.

## Etableringsrater i norske kommuner 2012



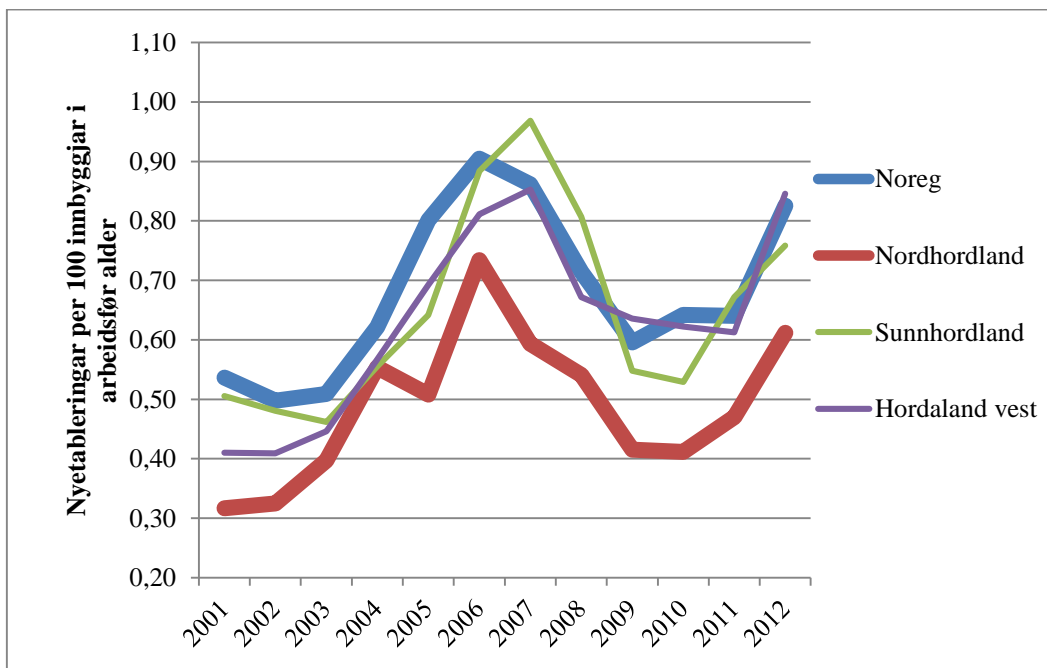
Datakilde: [ssb.no](http://ssb.no) / Kartverket

**Figur 5.1. Nye foretak ekskludert enkeltpersonsforetak per 100 personer i arbeidsfør alder. Norske kommuner og regionane som omhandlast i oppgåva, 2012.**

Kjelde: SSB tabell 01222 og 08076

Figur 5.1 viser etableringsratene for kommunar i sør Noreg for året 2012. I tillegg er Nordhordland og regionane eg nyttar som samanlikningsgrunnlag ringa inn og synleggjort spesielt. Trass i at denne framstillinga tek omsyn til skilnadar i folketal er det likevel ein tendens til at etableringsratene er relativt høge i folketette områder (jf. Kap. 2.2.2). Etableringsratene er relativt høge både i Oslo og dei andre norske storbyane, samt nokre av deira omlandskommunar. Dei aller høgste etableringsratene finn ein i utkantkommunar, men ein skal ha i mente at fleire av desse har svært låge folketal og at nokre få føretak dermed gir store utslag på etableringsratene. Den høgste etableringsraten i Noreg finn me for eksempel i Utsira kommune. Med fem nyetableringar og 137 innbyggjarar nådde kommunen ei etableringsrate på 3,65 føretak per 100 innbyggjar i arbeidsfør alder i 2012.

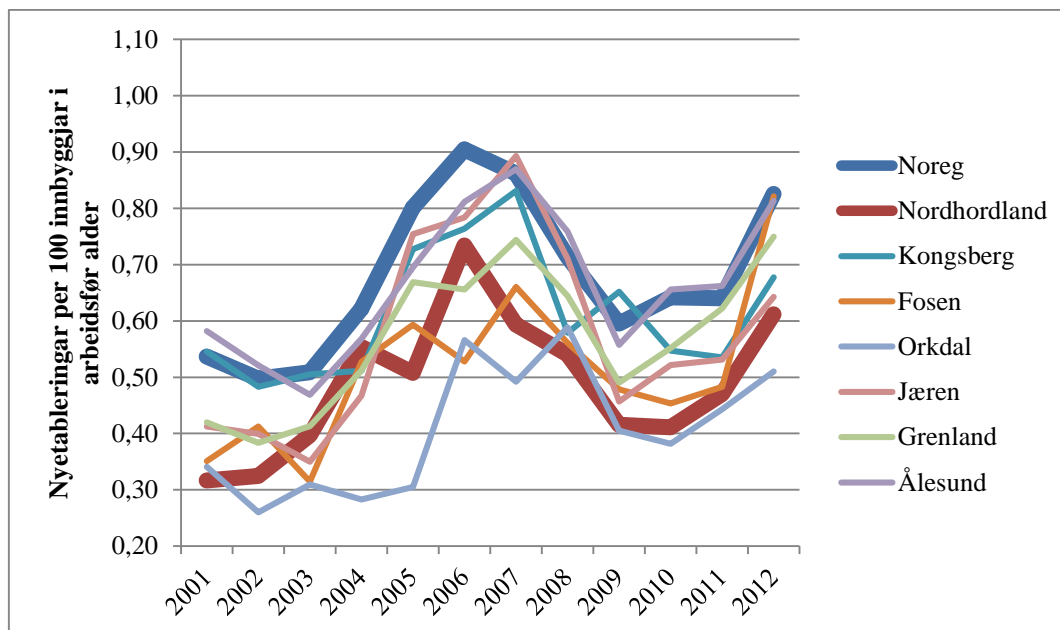
Medan kartet i figur 5.1 viser eit augneblikkbilete av etableringsratene i 2012 viser figur 5.2 og 5.3 korleis etableringsratene har variert i tidsrommet 2001-2012. Figur 5.2 syner etableringsratene i Nordhordland samanlikna med etableringsratene i dei andre regionane i Hordaland fylke, og figur 5.3 syner samanlikninga av Nordhordland med dei andre regionane i Noreg.



**Figur 5.2. Årlige etableringsrater for nye føretak ekskludert enkeltpersonsføretak per 100 person i arbeidsfør alder. 2001-2012. Nordhordland og regionar i Hordaland.**

Kjelde: SSB tabell 01222, 03210 og 08076





**Figur 5.3. Årlige etableringsrater for nye føretak ekskludert enkeltpersonføretak per 100 personar i arbeidsfør alder. 2001-2012. Nordhordland og regionar nasjonalt.**

Kjelde SSB tabell 01222, 03210 og 08076

I begge figurane ser ein at Nordhordland har jamt over låge etableringsrater. Gjennom heile perioden er etableringsratene i Nordhordland lågare enn i dei to andre regionane i Hordaland fylke (figur 5.2). Nordhordland er også i det nedre sjiktet i samanlikninga med dei andre regionane perioden sett under eitt (figur 5.3). Elles er det verdt å merke seg at etableringsratene i Nordhordland ser ut til å ha variert meir enn i dei fleste av dei andre regionane. I byrjinga av perioden er etableringsratene i Nordhordland blant dei aller lågaste, vekstperioden som følgjer er imidlertid sterkare i Nordhordland enn i dei fleste av dei andre regionane og ved toppunktet i 2006 har regionen dei tredje høgste ratene av regionane (figur 5.3). Vidare er tilbakegangen etter toppen var nådd i 2006 også blant dei sterkaste, slik at regionen endar med dei nest lågaste etableringsratene i åra 2009-2012. I begge figurane ser ein at etableringsratene var i vekst for alle regionar i perioden frå 2001 til dei nådde ein topp i 2006-2007. Deretter følgde ein treårsperiode med nedgang i etableringsratene mellom 2006/ 2007 og 2010. Etter å ha nådd eit botnpunkt i 2010 har etableringsratene sidan vore i vekst i samtlege regionar. Nedgangen mellom 2006/2007 og 2010 skjer samstundes med at verdsøkonomien er ramma av den verste krise sidan depresjonen på 1930 talet. Noreg har på si side vore lite ramma av denne krise, og det gjeld også for Nordhordland. Nedgangen i etableringsrater kan likevel tolkast som eit resultat av *forventningar* om dårlegare tider.

I dei følgjande to avsnitta vil eg presentere to eigenskapar ved Nordhordlands arbeidsmarknad som kan påverka regionens etableringsrater. Det er for det fyrste regionens arbeidsplassdekning målt ved nettoppendling (Jf. omgrepsliste) og regionens arbeidsløysenivå.

### 5.1.1 Etableringsrater og pendlemønster

Nordhordland som heilskap har negativ arbeidsplassdekning. Det betyr at det er fleire som pendlar ut av Nordhordland for å jobbe, enn det er personar utanfrå som pendlar inn for å jobbe. Pendlemønsteret reflekterer hovudsakleg Nordhordlands nærleik til Bergen. Det er langt fleire nordhordalendingar som pendlar til Bergen for å jobbe, enn det er bergensarar som pendlar til Nordhordland for å jobbe. Basert på denne observasjonen kan ein også vente at nokon av entreprenørane i Nordhordland vel å etablere sine føretak i Bergen, på same måte som at arbeidstakarane i regionen vel å jobbe der. Dersom dette var tilfelle ville det vere med på å forklare dei låge etableringsratene i Nordhordland.

Mine data gjer det ikkje mogleg å finne ut kor mange personar med folkeregistrert adresse i Nordhordland som etablerer føretak i Bergen, og eg kan derfor ikkje med sikkerheit sei noko om kor stor betyding denne eventuelle «*entreprenørskapsflukten*» har for omfanget av entreprenørskap i Nordhordland. Det eg derimot kan sei er at det ikkje er noko *generell* tendens i denne studia at dei regionane som har stor nettoutpendling også har låge etableringsrater. Ein korrelasjonsanalyse for desse to variablane for regionane gir ein korrelasjonskoeffisient på 0,34 (jf. Vedlegg 2). Dersom omfanget av entreprenørskap i Nordhordland er lågt fordi regionens entreprenørar vel å etablere sine føretak utanfor regionen, ser det altså ut til at dette ikkje er noko som hemmar entreprenørskapsaktiviteten i andre regionar med liknande pendlemønster.

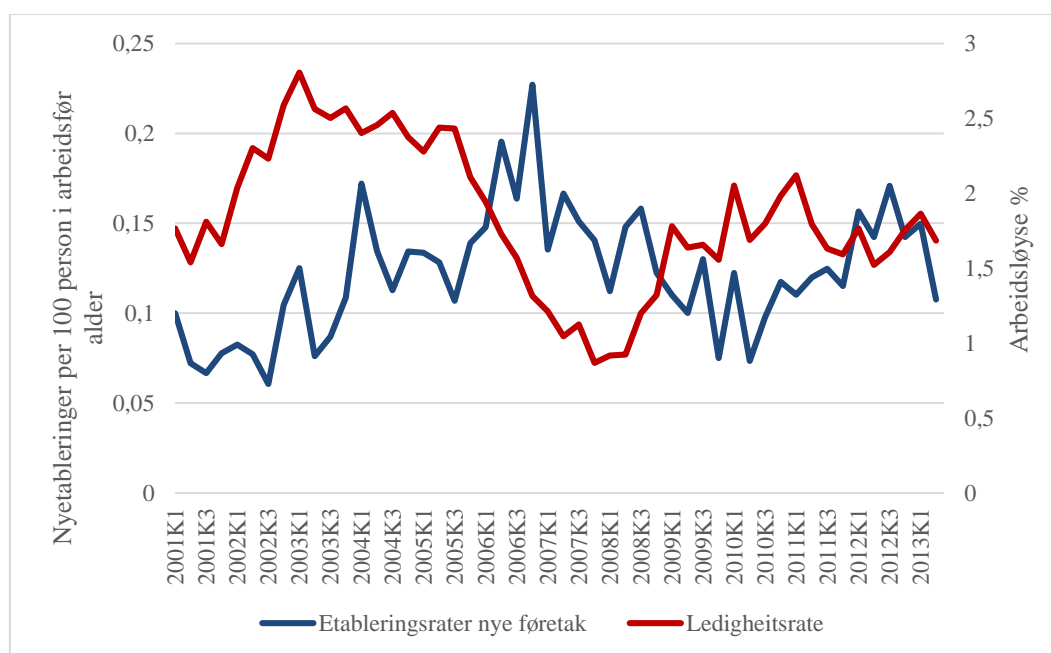
Samanliknar ein Nordhordland med for eksempel naboregionen Hordaland Vest ser ein at begge regionane har stor nettoutpendling, hovudsakleg som følge av at pendlerekneskapet andsynes Bergen er negativt for begge regionane. I Nordhordland utgjer den totale utpendlinga 20 % av den sysselsette delen av befolkninga, medan talet er 31 % for Hordaland Vest (jf. Kap. 4.3.2). Trass i større nettoutpendling er likevel dei gjennomsnittlege etableringsratene i Hordland Vest betydeleg høgare enn dei er i Nordhordland.

### 5.1.2 Etableringsrater og konjunkturar

Eit tema det er mykje merksemd kring i entreprenørskapsforskinga er korleis entreprenørskapsaktiviteten i ein stat eller region påverkast av nivået på arbeidsløysa i regionen. Det er to konkurrerande hypotesar for dette forholdet. Den fyrste hypotesen går ut på at entreprenørskap er eit *motkonjunkturfenomen*, altså at omfanget av entreprenørskap aukar når

arbeidsløysa aukar. Argumentet er at arbeidsløysa utløyer ein «flyktningeffekt») blant dei arbeidslause (jf. Kap. 2.3.3). Dette er fordi inntektstapet som det å miste jobben medfører gjer auka incentiv til å etablere egne føretak. Som ein konsekvens vil det bli etablert fleire føretak når arbeidsløysa stig.

Den andre hypotesen er tvert i mot at entreprenørskap er eit *medkonjunkturfenomen*, altså at det aukar når arbeidsløysa søkk. Argumentet for dette er at moglegheitene for å etablere og drive føretak er størst i gode tider når etterspørselen er høg, og ein kan derfor vente at flest vel å bli entreprenørar i slike periodar.



**Figur 5.4: Etableringsrater og arbeidsløysenivå i Nordhordland. 2001-2013**

Kjelde: SSB tabell 01222, 03210, 08076, 07459 og 09712

I figur 5.4 viser eg korleis etableringsrater og arbeidsløysenivå i Nordhordland har variert i perioden 2001-2012. Det synes i Nordhordland å vere ein negativ korrelasjon mellom etableringsrater og arbeidsløysenivå. Det vil seie at etableringsratene går opp når arbeidsløysa går ned, og omvendt.

Denne framstilling må ikkje lesast som at det er endringane i arbeidsløysenivå som er årsaken til endringane i etableringsratene. For det fyrste vil endringar i etableringsratene vere med å endre arbeidsløysenivået i ein region, som følgje av at også dei nyetablerte føretaka har tilsette. I tillegg vil både etableringsrater og sysselsetjing vere påverka av ei rekkje andre faktorar det

ikkje er tekne omsyn til i figuren. Det kan altså vere snakk om både omvendt årsakssamanheng, og såkalla spuriøse effektar. Det faktum at det er ein negativ korrelasjon tyder likevel på at arbeidsløysa ikkje utløyser entreprenørskapsaktivitet i Nordhordland. Entreprenørskap ser altså ut til å vere eit medkonjunkturfenomen som forsterkar dei konjunkturane som blir utløyst av andre årsakar. Dette mønsteret er også kjent frå andre internasjonale og norske studiar (jf. Kap. 2.3.3).

## 5.2 Nyetableringanes overlevingsgrad og betydning i det regionale næringslivet

Ein regions etableringsrater fortel oss altså kor mange føretak som blir etablert årleg relativt til befolkninga i arbeidsfør alder. Me har sett at desse ratene er relativt låge i Nordhordland (kap. 5.1). Det betyr at *initiativet* til å etablere føretak er svakt i Nordhordland. Etableringsratene fortel oss likevel ingenting om korleis det står til med regionens evner til å få desse føretaka til å overleve over tid. I dette avsnittet skal eg derfor samanlikne Nordhordland med dei andre regionane av omsyn til nyetableringanes overlevingsgrad over ein periode på fem år (Tabell 5.1), kor stor del av den totale mengda føretak (heretter føretakspopulasjonen) som består av unge føretak (figur 5.6), og korleis føretakspopulasjonen har utvikla seg i perioden 2001-2012 (Figur 5.7). Eg har nytta tal for føretak med tilsette der dette har vore mogleg. Der eg har måtta gjere unntak frå dette er dette nemnd spesielt.

Nyetableringane i Nordhordland frå åra 2001 til 2006 hadde ei overlevingsgrad på 35,6 % fem år etter dei var etablert (Tabell 5.1). Det er 4,6 prosentpoeng høgare enn for Noreg som heilskap i den same perioden, og fjerde høgast av regionane i denne studien. Denne andelen er rekna ut frå det totale omfanget av nyetableringar i kohortane (årsklassane), utan omsyn til om dei hadde sysselsetjing eller ikkje ved etablering.

**T abell 5.1. Nyetableringanes overlevingsgrad fem år etter etablering. Nyetableringar frå 2001-2006.**

<b>Regionar</b>	<b>Overlevingsgraden til Nyetableringane frå 2001-2006 fem år etter etablering</b>
Jæren	38,3 %
Orkdal	36,2 %
Sunnhordland	36,0 %
<b>Nordhordland</b>	<b>35,6 %</b>
Kongsberg	35,0 %
Fosen	34,6 %
Ålesund	34,4 %
Hordaland Vest	33,4 %
<b>Noreg</b>	<b>31, 0%</b>
Grenland	29,4 %

Kjelde: SSB tabell 06707

Nordhordland kompenserer altså for låge etableringsrater med å ha relativt god overleving blant dei som blir etablert. Dette til skilnad frå Noreg som hadde sterkare etableringsrater enn dei fleste regionane i dette tidsrommet, men altså ganske låg overlevingsgrad. Generelt er likevel ikkje dette noko mønster i datamaterialet. Korrelasjonen mellom regionanes overlevingsgrad og gjennomsnittlege etableringsrater i perioden er svak (0,4. jf. vedlegg 2). Det er altså ikkje slik at dei høge etableringsratene i ein skilde regionar skuldast at det blir etablert mange føretak som ikkje er levedyktige.

Forholdet mellom etableringsrater og overleving er det og interessant å sjå på for kvar ein skild kohort av nyetableringar i Nordhordland. I dette tidsrommet (2001-2006) var etableringsratene i vekst i regionen (Figur 5.2 og 5.3). Skuldast veksten at det blei etablert fleire føretak utan livets rett, slik at me kan observere lågare overlevingsgrad i kohortane med høge etableringsrater?

Tabell 5.2 viser at dette i liten grad er tilfellet (korrelasjonen er negativ, men svak). For eksempel finne me den høgste og den lågaste overlevingsgraden høvesvis i kohortane 2004 og 2005, som har identiske etableringsrater.

**Tabell 5.2. Nyetableringar i Nordhordland. 2001-2006. Overlevingsgrad 5 år etter etablering.**

Kohortar av nyetableringar i Nordhordland	Etableringsrater <sup>1</sup>	Overlevingsgrad	Overlevde føretak
2001	0,8	39,0	53
2002	1,0	31,3	56
2003	1,0	36,8	68
2004	1,1	41,1	86
2005	1,1	29,3	63
2006	1,3	36,2	89
<b>Korrelasjonskoeffisient:</b>	-0,20		

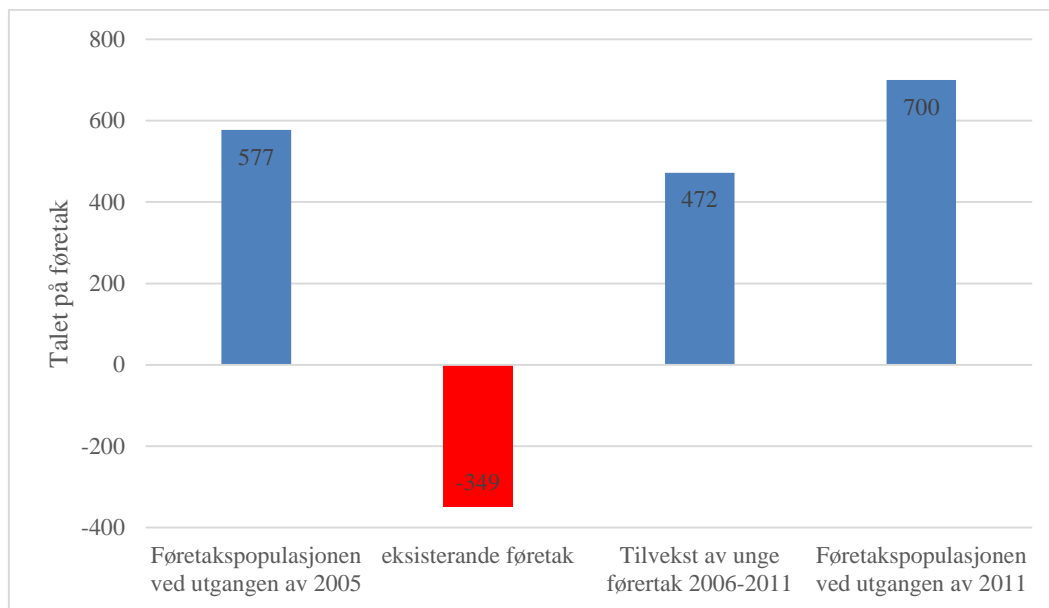
Kjelde: SSB tabell 01222, 03210, 06707

Nyetableringenes omfang og overlevingsevne saman med overlevingsevna til dei eksisterande føretaka avgjer korleis næringslivet i ein region utviklar seg. For at det skal vere vekst i ein regions føretakspopulasjon (total mengd føretak) over ein gitt periode må det etablerast fleire overlevingsdyktige føretak enn det blir lagt ned eksisterande føretak. I den følgjande framstillinga nyttar eg nemninga «eksisterande føretak» om føretak som blei etablert før 2006, og nemninga «unge føretak» om føretaka som blei etablert mellom 2006 og 2011 (jf. omgrepsordliste).

I perioden 2006-2011 vaks populasjonen av føretak med tilsette i Nordhordland med 123 føretak, frå 577 ved utgangen av 2005 til 700 ved utgangen av 2011 (Figur 5.5). Bak denne nettovæksten finn me eit bruttorekneskap som på den eine sida syner tap av 349 eldre føretak, og på den andre sida tilveksten av 472 føretak med tilsette etablert i perioden. Over denne femårsperioden er det altså ein ganske dramatisk utskifting i føretakspopulasjonen i Nordhordland.

---

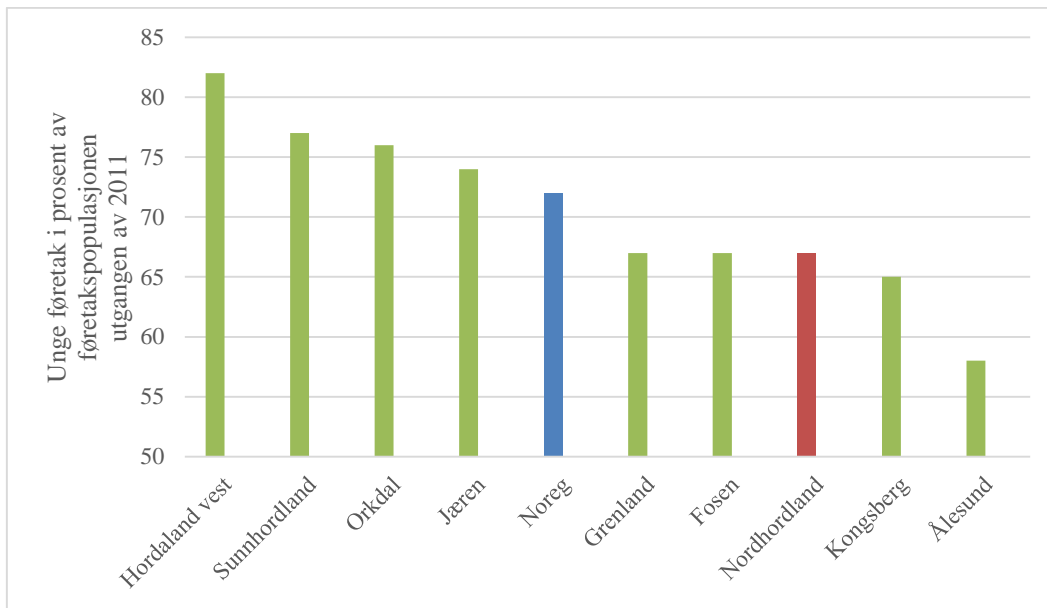
<sup>1</sup>Årsaka til at etableringsratene i denne tabellen er høgare enn dei i figur 1 og 2 er at desse viser til alle nyetableringar, medan dei i figur 1 og 2 var enkeltpersonsføretak ekskludert. Sidan SSB statistikken for overlevingsgrad omfattar alle nyetableringar må eg basere tabellen på slike data.



**Figur 5.5. Utskifting i føretakspopulasjonen mellom 4. kvartal 2005 og 4. kvartal 2011 i Nordhordland.**

Kjelde: SSB tabell 06707, 08076 og 07196

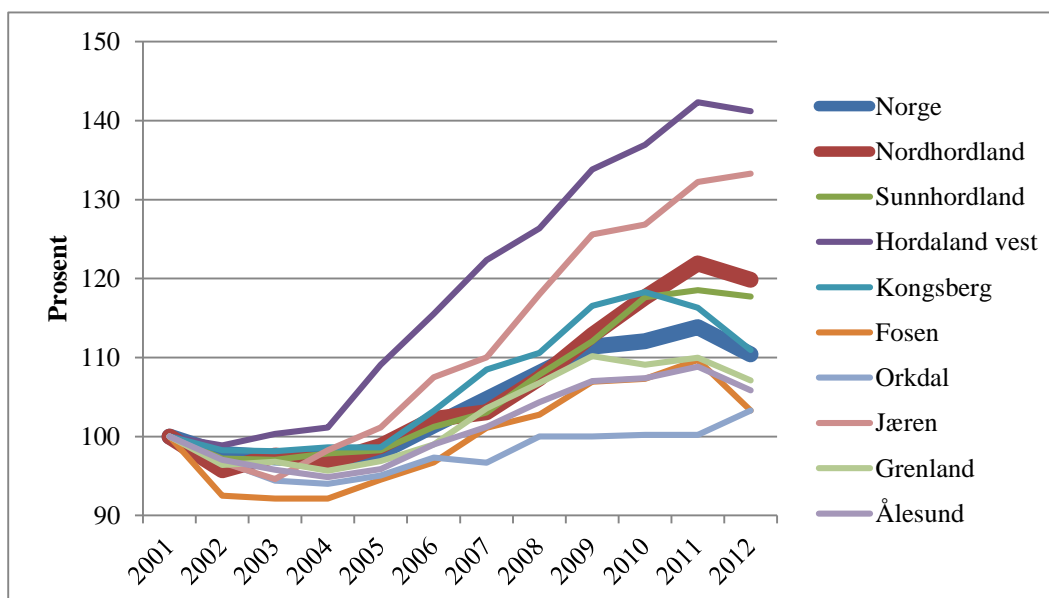
Det betyr at ved slutten av femårsperioden utgjør føretaka som er etablert i perioden ein relativt stor del av den totale populasjonen av føretak med tilsette (heretter føretakspopulasjonen). Samanlikna med landet som heilskap og dei andre regionane er likevel den utskiftinga som skjer i Nordhordland beskjeden. Det er berre i Kongsberg og Ålesund at dei unge føretaka ved slutten av perioden utgjør mindre del av den totale føretakspopulasjonen enn i Nordhordland (Figur 5.6).



**Figur 5.6 Føretak etablert mellom 2006-2011 i prosent av føretakspopulasjonen ved utgangen av 2011. (Føretak med tilsette)**

Kjelde: SSB tabell 06707, 08076 og 07197

Dei unge føretakas relative del av føretakspopulasjonen i regionane blir i stor grad også reflektert i populasjonanes utvikling i femårsperioden (figur 5.7).



**Figur 5.7. Utviklinga i regionanes pulasjonar av føretak med tilsette i perioden 2001-2012.**

Kjelde: SSB tabell 06102 og 07196



Regionar som Hordaland Vest og Sunnhordland der dei unge føretaka utgjer over 75 % av føretakspopulasjonen er denne også i sterk vekst, medan i regionar der unge føretak utgjer ein mindre del av populasjonen, som Fosen og Ålesund, er veksten gjerne mindre.

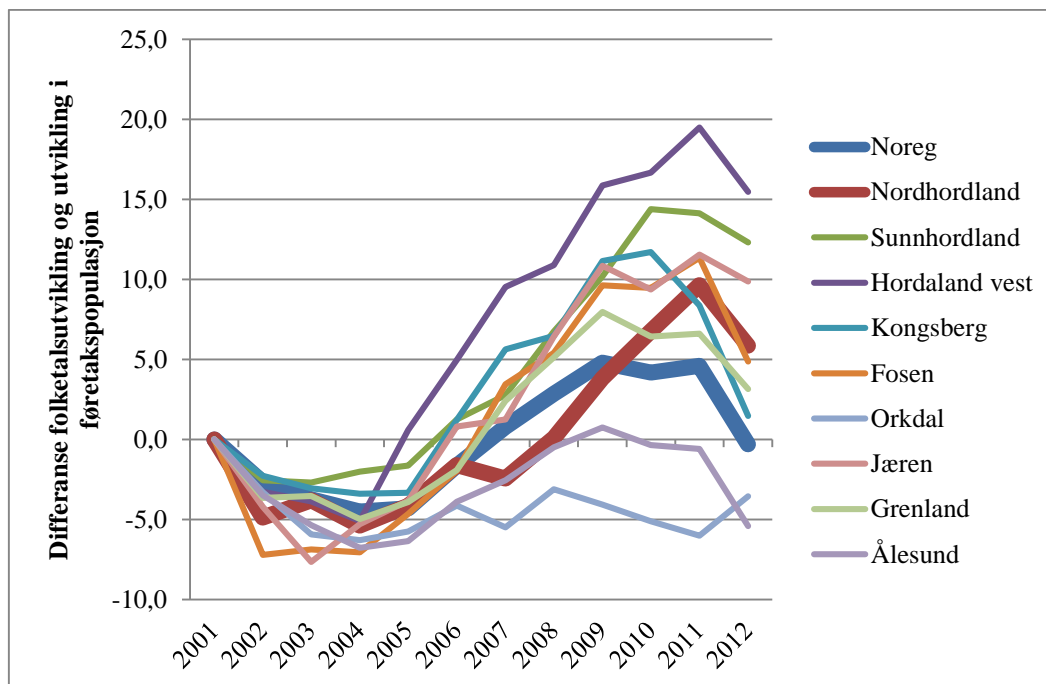
Det er likevel ikkje slik at føretakspopulasjonane nødvendigvis må vekse mest i dei regionane der dei unge føretaka er mest talrike. Føretakspopulasjonanes utvikling er eit resultat av kor mange unge føretak som blir etablert, men også overlevingsevne til dei eksisterande føretaka (jf. begrepsordliste). Nordhordland har relativt god vekst teke i betraktning dei unge føretakas beskjedne bidrag til føretakspopulasjonen, samanlikna med dei fleste andre regionane. Det skuldast at dei eksisterande føretaka i Nordhordland har sterk overlevingsgrad. Omvendt har Orkdal den svakaste utviklinga i føretakspopulasjonen av alle regionane, men likevel relativt mange unge føretak. Årsaka er at Orkdal i denne perioden har svakare overlevingsevne blant sine eksisterande føretak enn nokon annan region i denne studien (73 % av føretaka som var etablert før 2006 blei i løpet av perioden lagt ned), og føretaka som blir etablert i perioden kompenserer berre så vidt for dette tapet. Eg vil no sjå nærare på to faktorar som påverkar utviklinga i regionanes føretakspopulasjonar. Den fyrste av desse er folketalsutvikling, og den andre er næringsstruktur.

### **5.2.1 Folketalsutviklingas påverknad på føretakspopulasjonens utvikling**

Samtlege av regionane i denne studien, med unntak av Fosen, har hatt positiv folketalsutvikling i tidsrommet etter 1965 (jf. Kap. 4.2), det same er tilfellet for tidsrommet 2001-2012, som dette avsnittet skal ta føre seg.

Ein må anta at det er eit visst samsvar mellom ein regions folketal og føretakspopulasjon. I absolutt forstand vil det vere fleire føretak i regionar med høgt folketal enn i regionar med lågt folketal. Derfor kan ein også vente at utviklinga i ein regions føretakspopulasjon påverkast av utviklinga i regionens folketal.

Figur 5.8 viser differansen mellom utviklinga i føretakspopulasjonane (som vist i figur 5.7 over) og folketalsutviklinga i regionane. Føretakspopulasjonen viser også her til føretak med tilsette. Figuren viser dermed om føretakspopulasjonane i regionane har vakse meir eller mindre enn ein kunne venta gitt utviklinga i folketalet i same periode.



**Figur 5.8 Differanse mellom folketalsutvikling og utvikling i populasjonane av føretak med tilsette. 2001-2012.**

Kjelde: SSB tabell 06102, 07196 og 06913

For Nordhordland er veksten i føretakspopulasjonen mindre enn veksten i folketallet i tidsrommet 2001-2008. Deretter er føretakspopulasjons vekst sterkare enn folketal etter 2008 og ut perioden. Mellom 2008 og 2011 er denne tendensen også veksende, før dette igjen snur mellom 2011 og 2012. Med unntak av Orkdal og Ålesund, der folketalsutviklinga er sterkare enn utviklinga i føretakspopulasjonane gjennom heile perioden, følgjer dei andre regionane eit tilsvarande mønster som Nordhordland. I dei andre regionane byrjar likevel føretakspopulasjonane «*opphevinga*» 2-3 år tidlegare enn i Nordhordland. I desse regionane endrar differansen mellom folketalsutvikling og foretaksutvikling seg imidlertid frå negativ til positiv 2-3 år tidlegare enn i Nordhordland. Perioden der veksten i føretakspopulasjonane er sterkare enn veksten i folketal er derfor lenger i dei andre regionane, og følgjeleg blir også differansen mellom utviklinga i folketal og føretakspopulasjon større. Dette inneber at føretakstettleiken i regionane er i ferd med å bli større: Det blir fleire føretak per 100 innbyggjar (jf. omgrepsordbok). Dette kan ha to forklaringar.

For det fyrste kan det skuldast endringar i regionanes næringsstruktur. Dersom ein går frå å ha få, men store føretak til å ha fleire mindre føretak vil føretakstettleiken vekse.

For Nordhordland sin del kan denne utviklinga ikkje observerast i mitt datamateriale. Dei små føretaka utgjør ikkje meir av den totale føretakspopulasjonen i 2012 enn dei gjorde i 2001.

Den andre moglegheita er at «lekkasjane» i marknadane for varer, tenester og arbeidskraft er blitt mindre i perioden, slik at dei som er busette i ein region i større grad både jobbar og handlar varer og tenester innanfor eigen region. For regionar med sterk folketalsvekst, slik som Nordhordland, er dette ein naturleg utvikling. Det aukande folketalet gjer det mogleg å tilby stadig fleire typar varer og tenester i regionen, noko som sannsynlegvis vil medføre etablering av fleire føretak slik at føretakstettleiken blir større.

Auka føretakstettleik påverkar vidare regionens arbeidsplassdekning: Viss det blir etablert fleire føretak som forsyner den lokale marknaden med varer og tenester må det også jobbe nokon i desse føretaka. Arbeidstakarane i dei nye føretaka kan anten vere busett i Nordhordland eller pendle inn i regionen utanfrå. I begge tilfelle vil regionens arbeidsplassdekning bli sterkare.

For Nordhordlands del har det ikkje skjedd nokon stor endring i arbeidsplassdekninga, men den er to prosentpoeng sterkare i 2012 enn den var i 2001. Gitt at utviklinga i føretakspopulasjonen er sterkare enn folketalsutviklinga i berre fire av desse åra (2008-2012) er dette kanskje som venta.

### **5.2.2 Næringsstrukturens påverknad på føretakspopulasjonens utvikling**

Det andre forholdet som påverkar føretakspopulasjonens utvikling er populasjonens næringsstruktur, altså korleis populasjonen er sett saman av føretak av ulike storleikar og næringar. Det er to årsakar til dette.

For det fyrste er entreprenørskapsaktiviteten naturleg ulik i forskjellige næringar. Dette skuldast at forskjellige næringar har svært ulike *barrierar* mot etablering, samt ulike *optimale føretaksstorleikar*. Generelt sett krevs det meir kapital (og i mang tilfelle kunnskap) for å etablere føretak innanfor industri enn for å etablere føretak innanfor tenesteyting. Som konsekvens blir det etablert langt fleire føretak innanfor tenesteyting enn det blir innanfor industri. I tillegg har føretak innanfor tenesteyting i gjennomsnitt færre tilsette enn føretak innanfor industri. Ein arbeidsstokk sysselsett i tenesteytande næringar vil derfor vere spreidd på fleire føretak enn ein arbeidsstokk sysselsett i industri (jf. Kap 2.2.2).

For det andre blir nyetableringane i ein region påverka av næringsstrukturen i det *eksisterande* næringslivet, med omsyn til kva næringar dei blir etablert i. Det er større sjanse for at det vil bli

etablert nye føretak innanfor næringar relatert til petroleumsnæringa i Nordhordland enn i regionar som har ei anna økonomisk historie. Dette kallas «*stivhengig næringsutvikling*»(jf. Kap. 2.3.1). Saman gir dette grunn til å tru at regionar der næringslivet er dominert av næringar med låge barrierar mot etablering, som for eksempel handelsnæringane, vil ha fleire nyetableringar og sterkare vekst i føretakspopulasjonen enn regionar der næringslivet er dominert av tungindustri.

I vurderinga av regionars entreprenørielle kvalitetar må ein derfor ta omsyn til at regionane har ulik næringsstruktur. Er det slik at den sterke veksten ein kan observere i ein skilde regionars føretakspopulasjonar skuldast at dei har vore «*heldige*» med næringsammansetjinga, eller er veksten god på *tross av* ein uheldig næringsstruktur? Det siste må vurderast som eit betre teikn på entreprenøriell kvalitet enn det fyrste. Likeins kan ein for regionar med svak vekst spørje seg om veksten er svak som følgje av ein uheldig næringsstruktur, eller om den er svak på tross av at næringsstrukturen legg til rette for god vekst.

For å få eit inntrykk av korleis dette er i regionane i denne studia har eg nytta einsåkalla «*Shift-Share analyse*» (Figur 5.9) <sup>1</sup>. Denne bryt opp og kvantifiserer den *venta* utviklinga i regionanes føretakspopulasjonar gitt deira ulike næringsstruktur, og samanliknar den med den *faktiske* utviklinga.

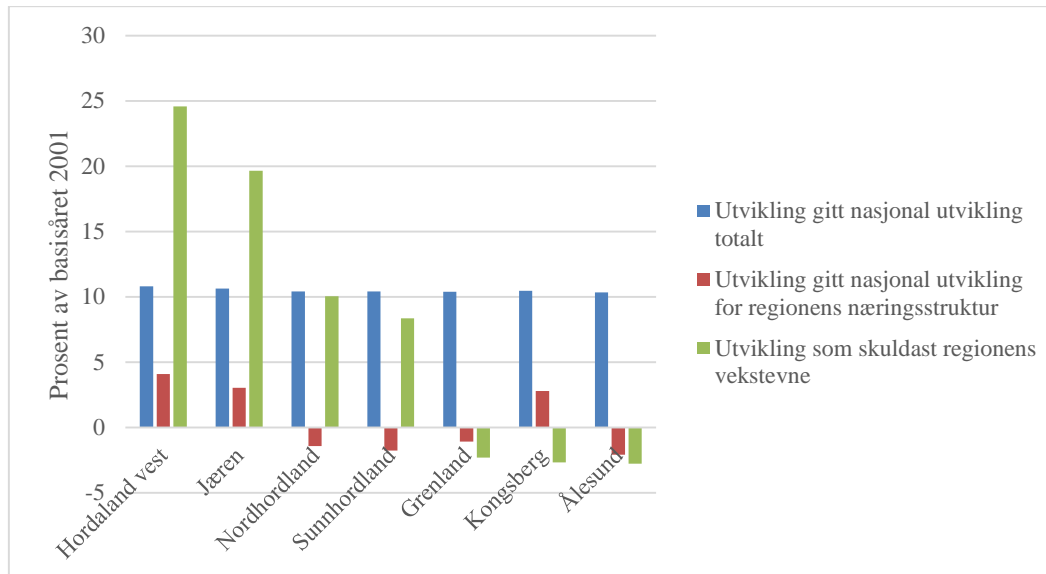
For å gjere eit estimat av den *venta* utviklinga i regionanes føretakspopulasjonar ligg det to føresetnader til grunn. Den fyrste av desse er at regionale føretakspopulasjonar påverkast av utviklinga i nasjonale føretakspopulasjonar (effekt 1). Den andre føresetnaden er at regionale føretakspopulasjonar innanfor kvar einskild næring påverkast av utviklinga i føretakspopulasjonen av denne næringa nasjonalt (effekt 2). Til saman utgjer desse to den *venta* utviklinga. Differansen mellom den *venta* utviklinga og den *faktiske* utviklinga kallar me «*regionens vekstevne*» (effekt 3) (meir om shift share analysen i kap. 3.2.7). Viss den *faktiske* utviklinga har vore større enn den *venta* utviklinga blir regionens vekstevne positiv, men dersom den har vore mindre blir den negativ.

---

<sup>1</sup> Fosen og Orkdal måtte dessverre utelatast frå denne analysen på grunn av metodiske problem.

Dei tre komponentane i analysen er altså:

1. Venta utvikling gitt nasjonal utvikling totalt.
2. Venta utvikling gitt nasjonal utvikling innanfor kvar næring.
3. Utvikling som skuldast regionens eigen vekstevne.



**Figur 5.9. Shift- share analyse. Kjelder til forskjellig utvikling i populasjonane av føretak med tilsette i perioden 2001-2012.**

Kjelde: SSB tabell 07196 og 06102

Figur 5.9 dekker perioden 2001-2012 og viser kor mykje desse tre effektane utgjer av føretakspopulasjones utvikling i denne perioden. Effekt 1 (Venta utvikling gitt nasjonal utvikling totalt) er like stor for alle regionane, som følgje av at dei ligg i same land.

Effekt 2 derimot er forskjellig i regionane, på grunn av ulikskapar i næringsstruktur. I dei regionane der næringslivet er dominert av næringar som har positiv utvikling nasjonalt ventar ein også at dette vil bidra til vekst regionalt. Dette er tilfellet med Hordaland Vest, Jæren og Kongsberg i denne analysen. I regionar der næringslivet derimot er dominert av næringar som har negativ utvikling nasjonalt ventar ein at dette vil bidra til negativ utvikling også regionalt. I denne studia gjeld det alle dei andre regionane, inkludert Nordhordland.

Dei raskast veksande regionane Hordaland Vest og Jæren har gunstig næringsstruktur, og det er derfor venta at dei har sterk vekst. Den faktiske veksten i desse regionale er likevel endå sterkare enn venta, og dermed kan dei også skrive mange nye føretak «på kontoen» for regional vekstevne. Kongsberg har til skilnad svakare vekst enn venta gitt deira heldige næringsstruktur og dermed negativ regional vekstevne.

Blant regionane der næringsstrukturen ventas å bidra til svekka utvikling er det berre Nordhordland og Sunnhordland som har sterkare vekst enn venta, og derfor altså positiv regional vekstevne. Nordhordland har den sterkaste regionale vekstevna av desse to regionane, og altså den tredje sterkaste totalt.

### 5.3 Entreprenørskapets sysselsettingsbidrag

Hittil har eg samanlikna omfanget av nyetableringar, deira overlevingsgrad og føretakspopulasjonanes utvikling i Nordhordland med eit utval andre regionar, samt Noreg som heilskap. Der dei tilgjengelege data har gjort det mogleg har eg konsentrert framstillinga om føretak med tilsette, sidan desse er dei mest interessante for denne oppgåvas problemstilling.

Innanfor populasjonen av føretaka med tilsette vil det likevel vere stor variasjon med omsyn til kor mange som er tilsett i kvart føretak. Ei framstilling av mengda føretak, som den i avsnitt 5.2, fortel oss derfor lite om betydinga unge føretak har for sysselsetjing og sysselsetjingsutvikling i ein region. I dette avsnittet vil eg derfor sjå på kor stort sysselsetjingsbidraget frå unge føretak faktisk er.

Også i dette avsnittet viser nemninga «*unge føretak*» til føretak etablert mellom 2006 og 2011. Som følgje av metodiske problemstillingar har det i dette avsnittet ikkje vore mogleg å samanlikne dei unge føretaka med dei eksisterande føretaka, slik eg gjorde i analysen av føretakspopulasjonar i avsnitt 5.2. Sysselsetjingsutviklinga i dei unge føretaka blir i dette avsnittet derfor samanlikna med det eg har vald å kalle «*Næringslivet elles*» (meir om kva denne nemninga omfattar i kap. 3.2.8).

I tidsrommet 2006- 2011 hadde Nordhordland sterk sysselsetjingsvekst. Denne målte 1427 arbeidsplassar i absolutte tal og utgjorde ein auke på 18 prosent i forhold til sysselsetjinga ved inngangen til 2006 (Tabell 5.3). Veksten er betydeleg sterkare enn i landet som heilskap, og tredje sterkast av regionane i denne studien. Det er altså *nokon* delar av næringslivet i Nordhordland som skapar arbeidsplassar, spørsmålet er om det er dei unge føretaka eller næringslivet elles.

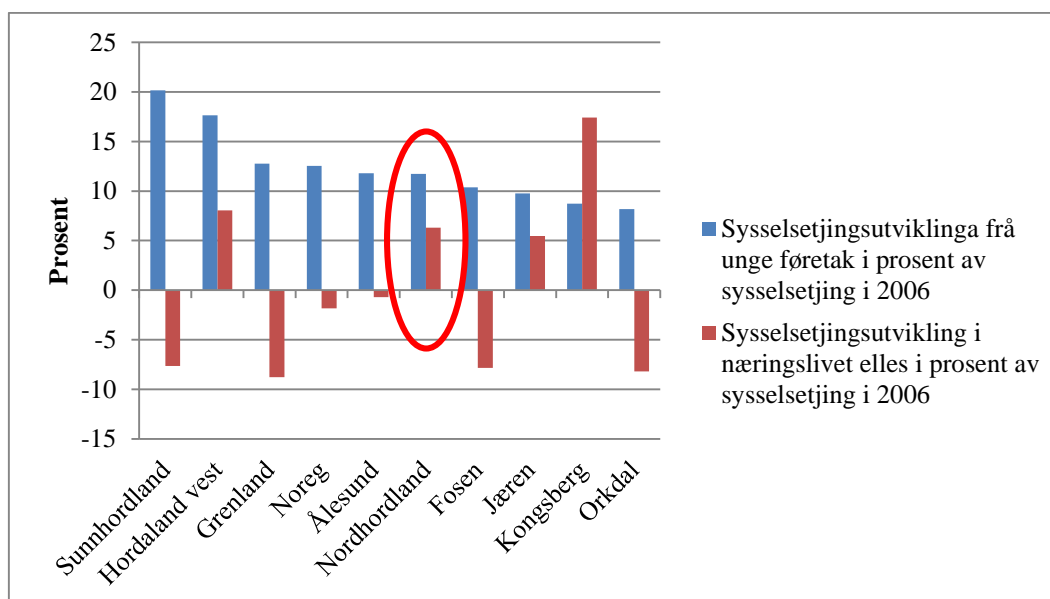
**Tabell 5.3. Sysselsetjingsutvikling 2006-2011 (inkluderer alle føretak).  
Absolutte tal og prosent.**

<b>Netto sysselsetjingsutvikling i perioden 2006-2011</b>		
	Absolutte tal	Prosent
Hordaland Vest	2967	25,7 %
Kongsberg	3015	26,1 %
<b>Nordhordland</b>	<b>1427</b>	<b>18,0 %</b>
Jæren	2637	15,2 %
Ålesund	3130	11,1 %
Sunnhordland	2204	12,5 %
<b>Noreg</b>	<b>172838</b>	<b>10,7%</b>
Grenland	1448	4,0 %
Fosen	171	2.5 %
Orkdal	-3	-0,0 %

Kjelde: SSB tabell 03324 og 07979

I figur 5.10 er sysselsetjingsutviklinga i unge føretak (etablert i perioden 2006-2011 overlevd i 2011) samanlikna med sysselsetjingsutviklinga i næringslivet elles. For å kunne gjere ein relevant samanlikning av føretakas bidrag til sysselsetjingsutviklinga i regionane har eg relatert endringa i sysselsetjinga i høvesvis eksisterande og unge føretak til regionanes sysselsetjing i basisåret 2006 (meir om dette i kap. 3.2.8).

Regionane er rangert etter kor stort sysselsetjingsbidraget frå dei unge føretaka er i forhold til basisåret. I Nordhordland utgjer sysselsetjingsbidraget frå dei unge føretaka 11,7 % av sysselsetjinga i regionen ved inngangen til 2006. Dette sysselsetjingsbidraget er omtrent som for landet som heilskap (12,5 %), og ikkje vesensforskjellig frå dei fleste andre regionane. Dei bynære næringsregionane i Hordaland utmerkar seg i denne figuren, med svært sterke sysselsetjingsbidrag frå unge føretak. I Sunnhordland utgjer dette bidraget heile 20 % av sysselsetjinga i regionen i basisåret.

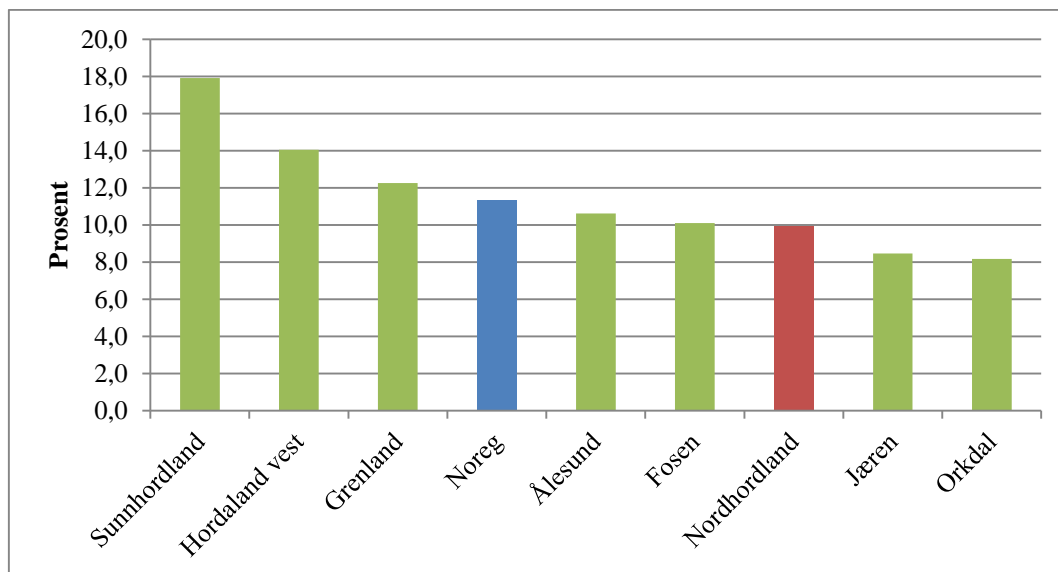


**Figur 5.10. Unge og eksisterande føretaks bidrag til sysseletjingsutviklinga i privat sektor. 2006- 2011 (inkluderer offentlege føretak)**

Kjelde: SSB tabell 03324, 07979 og 06707

Det er òg verdt å leggje merke til at Nordhordland er ein av fire regionar med positiv sysseletjingsutvikling innanfor næringslivet elles. Det er altså kombinasjonen av sysseletjingsvekst både i unge føretak og næringslivet elles som gjer at regionen kan ha den tredje sterkaste utviklinga i privat sysseletjing. Kontrasten til Sunnhordland er her ganske påfallande. Næringslivet i Sunnhordland ser ut til å vere meir turbulent med stor utskifting av arbeidsplassar, medan det i Nordhordland ser ut til å vere meir stabilt. Dette gjer seg og utslag i at Sunnhordland ved utgangen av 2011 var den regionen der størst del av dei som var sysselette i privat sektor var tilsett i unge føretak. Også i denne samanheng er talet for Nordhordland lågare enn talet for Noreg som heilskap. Det er berre i Jæren og Orkdal at dei som er tilsette i unge føretak utgjer mindre del av dei sysselette i privat sektor enn dei gjer i Nordhordland (Figur 5.11).





**Figur 5.11. Sysselsette i føretak etablert mellom 2006-2011 i prosent av total sysselsetjing i privat sektor i 2011.**

Kjelde: SSB tabell 07979 og 06707

Teke i betraktning at mellom 55 og 85 prosent av alle føretak med tilsette i regionane ved utgangen av 2011 var etablert etter 2006 (kap. 5.2) er det også interessant å sjå at sysselsetjingsbidraget frå desse føretaka er langt lågare enn deira relative mengd skulle tilsei. Årsaka til dette er at dei unge føretaka generelt skapar svært få arbeidsplassar. I Nordhordland skapar dei endå til færre enn i dei fleste andre regionar (tabell 5.4). I motsett side av skalaen ligg Sunnhordland der unge føretak i gjennomsnitt skapar 2,4 arbeidsplasser, altså nesten to og ein halv gong så mykje som i Nordhordland. Det relativt låge sysselsetjingsbidraget frå unge føretak i Nordhordland skuldast altså *både* at det er få unge føretak, men også at kvart einskild ungt føretak skapar få arbeidsplassar.

**Tabell 5.4 Gjennomsnittleg tal arbeidsplassar per føretak etablert i perioden 2006-2011 ved utgangen av 2011.**

<b>Regionar</b>	<b>Gjennomsnittleg tal på arbeidsplassar i føretaka etablert mellom 2006-2011 i 2011</b>
Sunnhordland	2,4
Ålesund	1,8
Grenland	1,5
<b>Noreg</b>	<b>1,5</b>
Hordaland Vest	1,4
Fosen	1,3
Kongsberg	1,3
Jæren	1,2
<b>Nordhordland</b>	<b>1,0</b>
Orkdal	1,0

Kjelde: SSB tabell 03324, 07979 og 06707

### 5.3.1 Unge vekstføretak

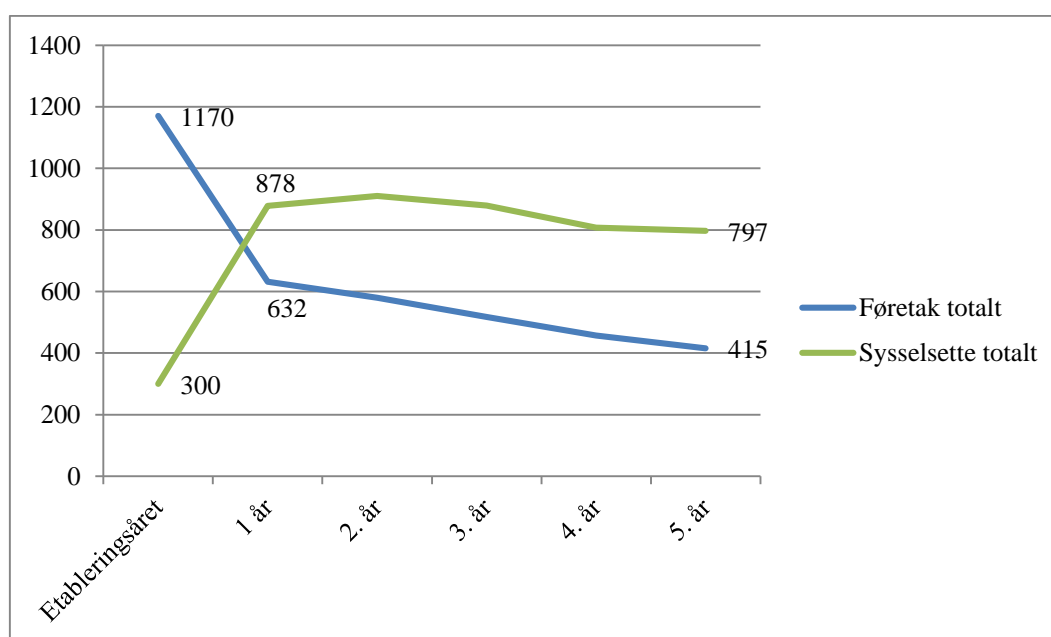
I dette avsnittet vil eg sjå på korleis overlevingsgraden og sysselsetjinga utviklar seg i femårsperioden etter etablering for føretak etablert i Nordhordland perioden 2001-2006. Eg vil også sjå på korleis dette sysselsetjingsbidraget *fordeler* seg blant dei overlevde føretaka. Skapar alle unge føretak like mange arbeidsplassar, eller er sysselsetjingseffekten konsentrert i nokre få føretak?.

For å gi ein relevant framstilling av dette følgjer eg sysselsetjingsutviklinga og overlevingsgraden til årsklassane (kohortane) 2001-2006 av nyetableringar i femårsperioden etter etablering <sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Ideelt sett burde dette avsnittet ha dekkja same perioden som avsnitt 5.1 og 5.6. Problemet er at det berre er 2006 kohortane i denne perioden det er mogleg å følgje gjennom ein heil femårsperiode. Eg kunne ha vald å basere framstillinga på denne kohorten aleine, men det ville ha gjort analysen sårbar for ekstreme verdiar som ikkje er representative for andre kohortar av nyetableringar i Nordhordland. Eg har derfor vald å basere framstillinga på data for *alle* kohortane eg har hatt tilgjengelege data for (2001-2006). Omsynet til å kunne analysere så mykje data som mogleg har eg latt vege tyngre enn omsynet til kontinuiteten i oppgåva.

I etableringsåret var det til saman for alle årskulla 1170 nyetablerte føretak i kohortane 2001-2006 i Nordhordland (Figur 5.12). Desse føretaka sysselsette til saman 300 personar. I løpet av det fyrste året etter etablering skjer den mest dramatiske utviklinga med omsyn til overleving og sysselsetjingsutvikling: Av dei 1170 føretaka som blei etablert er det berre 632 som overlever fyrste året. Det vil seie at om lag halvparten av føreaka blir lagt ned før det har gått eit år. Samstundes blir sysselsetjinga i kohorten nesten tredobla frå 300 personar til 878 personar. I løpet av det fyrste året har altså kohortane gått frå å ha fleire føretak enn sysselsette, til å ha fleire sysselsette enn overlevde føretak. I gjennomsnitt har kvart føretak gått frå å ha 0,3 tilsette ved etablering til 1,3 tilsette året etter <sup>1</sup>.



**Figur 5.12 Sysselsetjingsutvikling og overlevde føretak. Mellom etableringsåret og femte året etter etablering. Nyetableringane frå 2001-2006 i Nordhordland.**

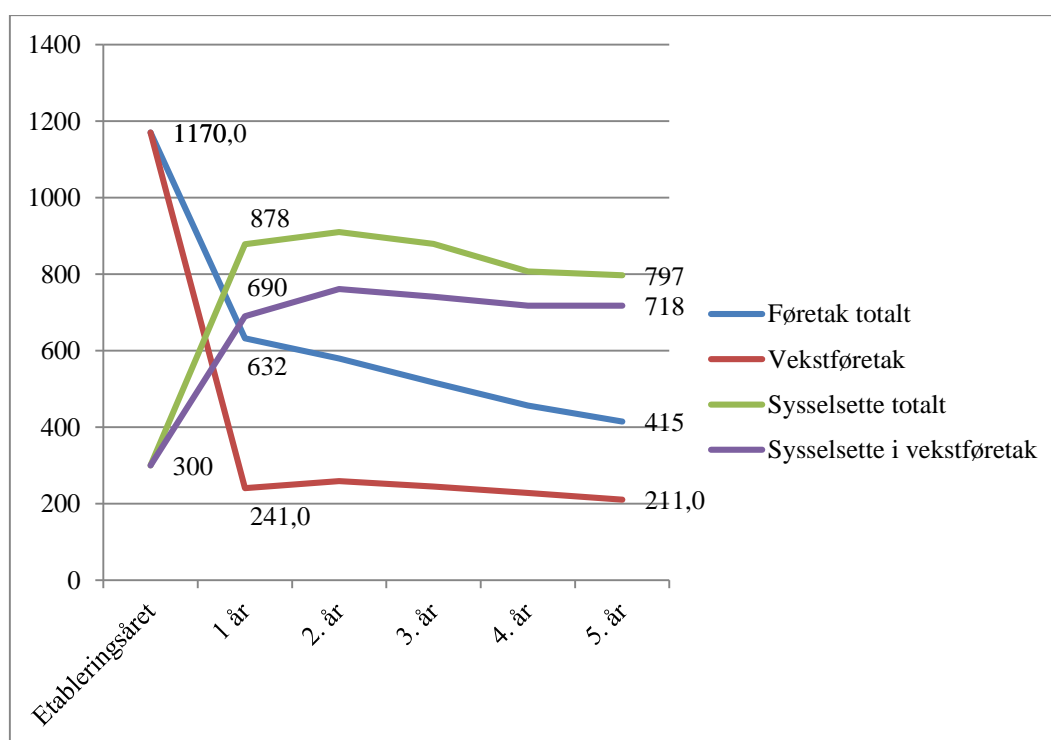
Kjelde: SSB tabell 06767 og 06104

Sysselsetjinga i kohortane som heilskap held fram å auke svakt fram til to år etter etablering, då sysselsetjingsbidraget er på sitt største. Deretter byrjar sysselsetjinga å falle. Talet på overlevde føretak fell jamt etter fyrste året til det fem år etter etablering berre er igjen 415 av dei 1170 føretaka som blei etablert. 65 % av dei opphavlege nyetableringane er altså blitt lagt ned fem år seinare.

<sup>1</sup> Årsaka til at det gjennomsnittlege talet på arbeidsplassar per føretak er høgare her enn i tabell 5.4 er at dei er rekna ut på forskjellig måte. I tabell x er gjennomsnittleg tal på sysselsette per unge føretak funne ved å dividere talet *arbeidsplassar* skapt av føretak etablert i perioden 2006-2011 på talet overlevde føretak ved utgangen av 2011. Sidan denne måten å rekne på inkluderer ein heilt ny kohort (2011), der talet på føretak er langt større enn talet på sysselsette, blir gjennomsnittet dratt ned.

Av dei overlevde føretaka er det relativt få som veks (figur 5.13). Av dei 632 føretaka som overlevde eit år etter etablering er det berre 241 som har hatt sysselsetjingsvekst i perioden. Godt over halvparten av dei overlevde føretaka veks altså ikkje utover den storleiken dei har ved etablering. Talet på vekstføretak held seg svært stabilt mellom andre og femte året etter etablering (241 vekstføretak andre året og 211 femte året).

Det indikerer at føretaka som lukkast med å vekse frå tidleg tidspunkt har betydeleg sterkare overlevingsgrad enn dei som ikkje gjer det. Dette illustrerer kor kritisk desse fyrste åra etter etablering er for eit nyetablert føretak. Anten veks ein og overlever, eller ein veks ikkje og sjansen for å bli lagt ned er svært stor (jf. Kap. 2.2.4).



**Figur 5.13. Sysselsetjingsutvikling og overlevelse blant vekstføretak og føretak totalt. Mellom etableringsåret og femte året etter etablering. Nyetableringane frå 2001-2006 i Nordhordland.**

Kjelde: SSB tabell 06767 og 06104

Utover i femårsperioden etter etablering står vekstføretaka bak stadig større del av den totale sysselsetjinga i kohortane. Av dei 797 arbeidsplassane som er skapt i kohortane totalt er 718 tilknytt vekstføretaka ved utgangen av femårsperioden. Med andre ord er 90 % av sysselsetjingseffekten i kohortane konsentrert i føretak som utgjer berre 26 % av dei overlevde

føretaka, og 18 % av dei opphavleg etablerte føretaka. I likskap med forskinga elles (jf. Kap. 2.2.3) ser me altså ein sterk konsentrasjon av nyetableringanes sysselsetjingsbidrag i nokre få føretak også i Nordhordland.

## 5.4 Nyetableringanes næringar

I dette avsnittet vil eg vise korleis entreprenørskapsaktiviteten i Nordhordland varierer mellom forskjellige næringar. Eg ser fyrst på dette ut frå eit føretaksperspektiv, altså kor mange føretak som blir etablert i dei forskjellige næringane. Deretter konsentrerer eg meg om sysselsetjingsperspektivet, altså om korleis arbeidsplassane som skapast i unge føretak fordeler seg på næringane. Formålet med dette avsnittet er å få innsikt i kor vidt unge føretak i Nordhordland bidreg til vekst i næringar som alt er sterke i regionen, eller om dei bidreg til diversifisering av næringsstruktur og sysselsetjingsstruktur.

I motsetnad til i dei andre avsnitta vil eg her leggje mindre vekt på samanlikning med andre regionar. Detaljnivået ville ha gjort samanlikningar med fleire regionar svært uoversiktleg. Ei oversikt over kva næringar som omfattast av dei nemningane eg nyttar i figurane er lagt til vedlegg 3.

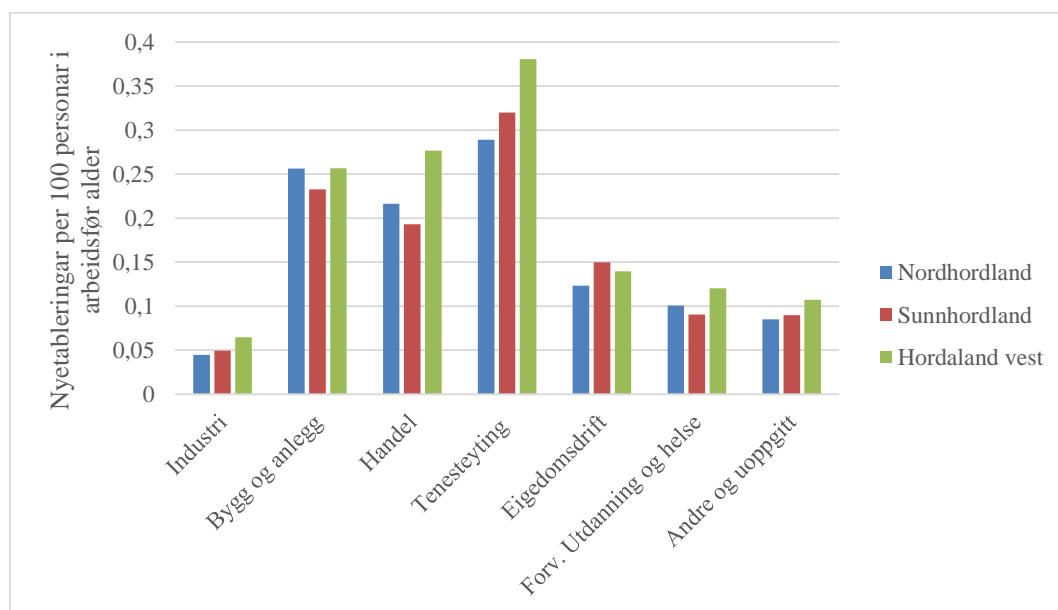
### 5.4.1 I kva næringar blir det etablert nye føretak i Nordhordland?

Me har sett at den totale entreprenørskapsaktiviteten (målt ved etableringsrater) er låg i Nordhordland samanlikna med i dei fleste andre regionar i denne studia, samt med landet som heilskap. I figur 5.14 syner eg korleis entreprenørskapsaktiviteten er i dei forskjellige næringane i Nordhordland samanlikna med i dei to andre kystnære næringsregionane i Hordaland. Figuren gir dermed eit inntrykk av om dei svake etableringsratene i Nordhordland skuldast at det jamt over er få nyetableringar i alle næringar i Nordhordland, eller om det er nokon få næringar som er spesielt svake som dreg ned den totale etableringsraten.

Samanliknar ein Nordhordland med Sunnhordland er det ikkje nokon store skilnadar i etableringsrater. I fire næringar har Nordhordland lågare etableringsrater enn Sunnhordland, medan dei er høgare for tre næringar. Jamt over er differansen mellom desse to regionane også liten. Samanlikna med Hordaland Vest er biletet litt annleis. Nordhordland har lågare etableringsrater enn Hordaland vest i seks av sju næringar. I den siste, «Bygg, anlegg», har dei to regionane like etableringsrater. Hovudsakleg skuldast differansen mellom Nordhordland og

Hordaland Vest at Hordaland Vest har betydeleg fleire nyetableringar innanfor «Tenesteyting» og «Handel».

Elles reflekterer figuren at barrierane mot etablering er forskjellig i næringane. Jamt over er etableringsratene høgare i handel og tenesteyting enn innanfor for eksempel industri. Dette skuldast at behovet for kapital (og i mange tilfelle også kunnskap) er større innanfor industri. Dette påverkar kor mange føretak som blir etablert (jf. kap. 2.2.2)



Figur 5.14 Næringsfordelte etableringsrater for regionar i Hordaland i 2004-2010.

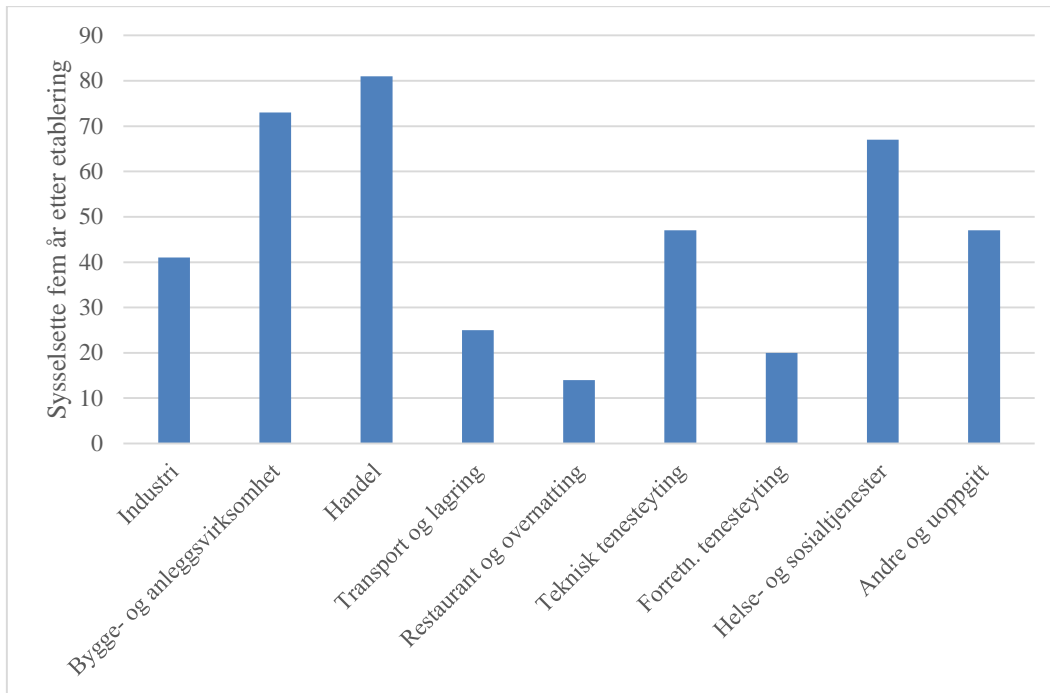
Kjelde: SSB spesialinnkjøpt datasett

#### 5.4.2 I kva næringar blir det skapt nye arbeidsplassar i Nordhordland ved entreprenørskap?

I avsnitt 5.3 viste eg at unge føretak, etablert mellom 2006 og 2011 stod bak størsteparten av sysselsetjingsveksten i Nordhordland i same periode og om lag 10 % av den totale sysselsetjinga ved utgangen av perioden. I dette avsnittet skal eg vise korleis sysselsetjingsbidraget frå unge føretak er fordelt på forskjellige næringsgrupper. Som følge av eigenskapar ved dei data eg har hatt tilgjengeleg er dessverre ikkje tidsrommet eg dekker her det same som eg dekkja i avsnitt 5.2. I dette avsnittet følgjer eg sysselsetjingsutviklinga i nyetableringane frå åra 2004,2005 og 2006 i femårsperioden etter dei blei etablert.

Fem år etter etablering hadde kohortane 2004-2006 frå Nordhordland skapt til saman 415 arbeidsplassar (Figur 5.15). Nyetableringanes sysselsetjingsbidrag var størst innanfor «Bygg og

anlegg» (72 arbeidsplassar), «Handel» (81 arbeidsplassar) og «Helse og sosialtenester» (67 arbeidsplassar).



**Figur 5.15. Sysselsetjinga fem år etter etablering (kohortane 2004-2006) i Nordhordland. Fordelt på næringer.**

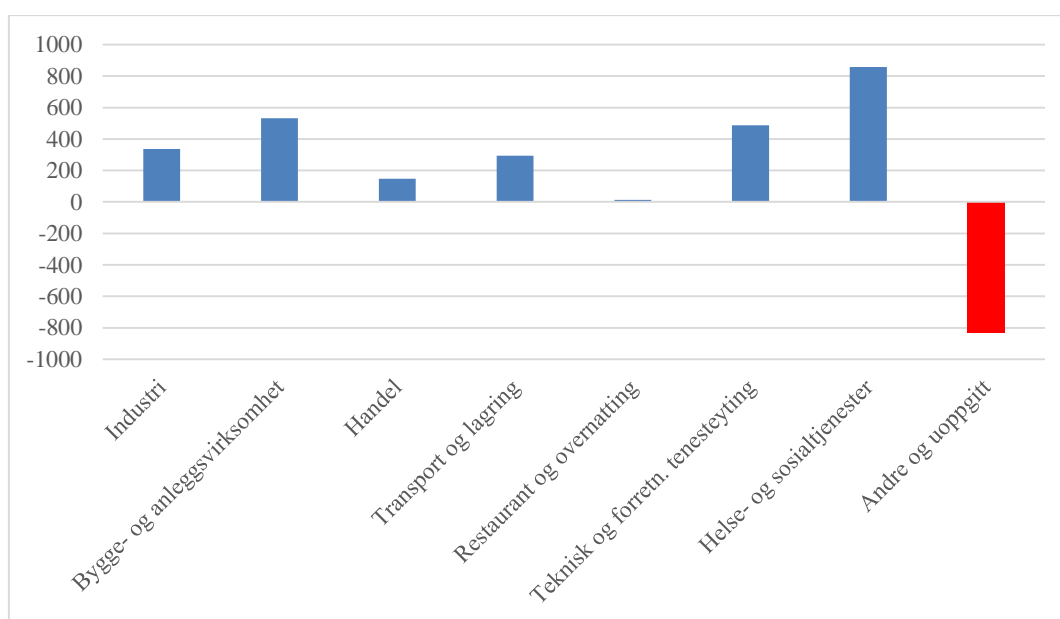
Talet på sysselsette: 415

Kjelde: SSB spesialinnkjøpt datasett, SSB tabell 07984

Det som likevel ikkje kjem fram i denne framstillinga er kor vidt desse arbeidsplassane medfører ein nettosysselsetjingsvekst innanfor dei næringane dei blir etablert i, eller om det hovudsakleg dreiar seg om bruttoendringar innanfor næringa. Altså om dei arbeidsplassane nyetableringane skapar kjem *i tillegg til* dei som var i næringane frå før eller om dei *erstattar* tapte arbeidsplassar i nedlagte føretak og bedrifter. Frå forskingslitteraturen veit ein at føretak, og dermed arbeidsplassar, har svært ulike levealder i dei forskjellige næringane. Generelt sett er levealderen til føretak innanfor tenesteyting kortare enn innanfor industri (jf, kap. 2.2.3). Dette medfører at *utskiftinga* i føretakspopulasjonane innanfor tenesteyting er større enn innanfor industri. Det er derfor grunn til å tru at ein større del av arbeidsplassane nyetableringane skapar innanfor tenesteyting vil komme *i staden for* arbeidsplassar som var i næringa tidlegare, medan arbeidsplassane som nyetableringane skapar innanfor industri vil komme *i tillegg til* dei som var i næringa frå før. Begge deler må kunne reknast som *nye* arbeidsplassar, sidan det

naturlegvis ikkje er nokon naturlov at tapte føretak og arbeidsplassar skal bli erstatta. Men det er altså grunn til å tru at arbeidsplassane nyetableringane skapar innanfor industri, i større grad enn dei som blir skapt innanfor tenesteyting, vil medføre netto sysselsetjingsvekst i Nordhordland.

For å få eit inntrykk av om næringane der nyetableringane skapar flest arbeidsplassar også har den sterkaste nettosysselsetjingsveksten viser eg i figur 5.16 netto sysselsetjingsutvikling innanfor hovudnæringane i Nordhordland mellom 2003 og 2011 (ekskludert offentleg forvaltning) <sup>1</sup>. Perioden spenner altså frå tidspunktet før den fyrste kohorten i figur 5.15 blei etablert (2004) til året når den siste kohorten (2006 kohorten) hadde overlevd i fem år (2011).



**Figur 5.16 Netto sysselsetjingsutvikling fordelt på næring i Nordhordland. 2003- 2011**

Kjelde: SSB tabell 07984

1. På grunn av forskjellige standardar for næringsinndeling i SSB sine data har eg i denne figuren måtte slå saman dei to næringane som i figur 5.15 heiter «*Teknisk tenesteyting*» og «*Forretningsmessig tenesteyting*» til «*Teknisk og forretningsmessig tenesteyting*». Det er antakeleg også ei betydeleg feilkjelde knytt til kategorien «*Andre og uoppgitt*» i denne figuren. Den negative sysselsetjingsutviklinga innanfor denne kategorien mellom 2003 og 2011 tyder på at næringsinndelinga som nyttast for året 2011 (SN2007) er meir finmaska enn det som nyttast for 2003 (SN2002), slik at nokre av dei arbeidstakarane som hamna i denne kateogorien i 2003 hamna i ein annan kategori i 2011.

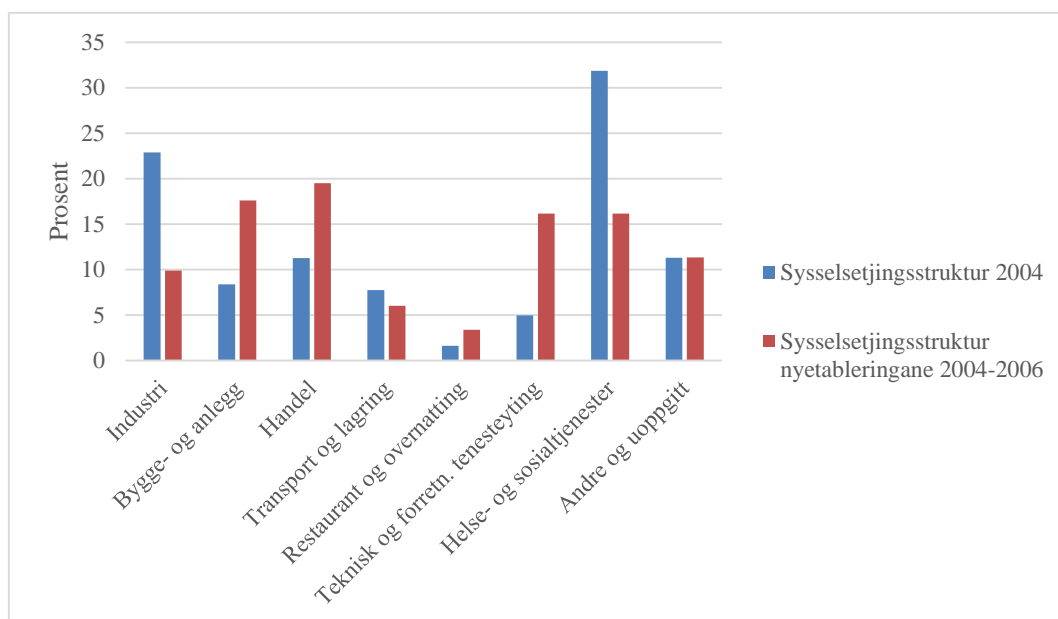


Viss ein samanliknar figur 5.15 og 5.16 ser ein at nokre av dei næringane der nyetableringane skapar mange arbeidsplassar også har sterk netto sysselsetjingsvekst. Dette gjeld fyrst og fremst «Helse og sosialtenester», «Bygg og anlegg» og «Teknisk og forretningsmessig tenesteyting». Det tyder på at arbeidsplassane nyetableringane skapar innanfor desse næringane kjem *i tillegg til* arbeidsplassar som var i desse næringane frå før. Faktisk er sysselsetjingsutviklinga i desse næringane så sterk at det antakeleg reflekterer at også eksisterande føretak og bedrifter har sysselsetjingsvekst i denne perioden.

Når det gjeld «Industri» går det fram at Nordhordland har relativt sterk sysselsetjingsutvikling i denne næringa, trass i at bidraget frå nyetableringane er relativt lite. Det tyder på, som nemnd over, at dei arbeidsplassane som blir skapt av nyetableringane innanfor industri i stor grad kjem *i tillegg til* dei som var i næringa frå før.

For næringa «Handel» er inntrykket omvendt. Dette er den næringa der nyetableringane frå 2004 til 2006 hadde skapt flest arbeidsplassar fem år etter etablering. Likevel har næringa den nest svakaste netto- sysselsetjingsutvikla av alle næringane i Nordhordland i perioden 2004-2011. Det tyder på at mange av dei arbeidsplassane som nyetableringane skapar reflekterer ein omfattande utskifting av føretaka i næringa. Mange av arbeidsplassane nyetableringane skapar *erstattar* dermed tapte arbeidsplassar innanfor næringa elles.

For å vurdere i kva grad nyetableringane i Nordhordland endrar regionenes næringsstruktur har eg samanlikna fordelinga av sysselsetjinga i nyetableringane fem år etter etablering med fordelinga av sysselsetjinga i regionen (ekskludert offentleg forvaltning) *før* desse føretaka blei etablert (utgangen av 2003). Figur 5.17 er altså ein samanlikning av prosentvise fordelingar, slik at begge setta med verdiar summerer seg til 100 prosent.



**Figur 5.17: Sysselsetjinga i 2004-2006 kohortane av nyetableringar etter fem år fordelt på næring. Samanlikna med sysselsetjinga i det eksisterande næringslivet før 2004 fordelt på næring.**

Kjelde: SSB spesialinnkjøpt datasett, SSB tabell 07984

Den viktigaste næringa med omsyn til sysselsetjing i Nordhordland i basisåret var «*Helse og sosialtenester*» (ca. 32 % av sysselsetjinga). Denne næringa var også relativt viktig for sysselsetjinga i nyetableringane. Om lag 16 % av arbeidsplassane som var skapt i nyetableringane fem år etter etablering var tilknytt «*Helse og sosialtenester*». Som me har sett over (figur 5.16) var dette også ei næring med sterk netto sysselsetjingsutvikling i Nordhordland mellom 2004-2006. Nyetableringane var såleis med på å forsterke ei næring som allereie var sterk i regionen.

På den andre sida er det betydelege delar av sysselsetjinga i nyetableringane som er innanfor næringar som i utgangspunktet ikkje stod så sterkt i regionen ved inngangen til perioden. Spesielt gjeld dette for næringane «*Bygg og anlegg*», «*Teknisk og forretningsmessig tenesteyting*» og «*Handel*». Det er likevel berre dei to fyrstnemnde av desse som har nokon vesentleg netto sysselsetjingsvekst, og såleis er med på endre næringsstrukturen i regionen.

Som nemnd innleiingsvis er det i Nordhordland spesielt interessant å vurdere om arbeidsplassane som nyetableringane skapar er knytt til den sterke petroleumsnæringa i regionen, eller om dei er retta mot andre marknader. Sjølve petroleumsnæringa kjem innanfor

kategorien «*Industri*» i framstillinga over, og som me har sett hadde denne næringa relativt god sysselsetjingsvekst i perioden 2004-2011, sjølv om veksten var betydeleg sterkare i andre næringar. Det er likevel ikkje slik at all industri i Nordhordland er petroleumsrelatert. Ein kan derfor ikkje tolke sysselsetjingsveksten innanfor denne næringa som at det nødvendigvis må innebere ei styrking av petroleumsnæringa. Omvendt er det heller ikkje slik at dei andre næringane nødvendigvis er retta mot andre marknader enn petroleumsnæringa.

For kohortane av nyetableringar frå 2004-2006 (som framstillinga i figur 5.15 og 5.17 er basert på) har eg hatt moglegheit til å sjå på sysselsetjingsfordelinga på eit meir detaljert nivå. I tabell 5.5 syner eg dei næringane som av omsyn til sysselsetjing var viktigast innanfor kvar av hovudkategoriane av næringar eg nytta over<sup>1</sup>.

**Tabell 5.5. Utvalde næringar på tre siffernivå. Kohortane 2004-2006 i Nordhordland. Sysselsette etter fem år**

<b>Næringar (arbeidsplassar i kohortane totalt)</b>	<b>Viktigaste næringar (NACE kode)</b>	<b>Sysselsette etter fem år</b>
<b>Industri (41)</b>	16.2 Produksjon av varer av tre, kork, strå og flettematerialer	20
	33.1 Reparasjon av metallvarer maskiner og utstyr	11
<b>Bygg og anlegg (73)</b>	41.2 Oppføring av bygningar	23
<b>Handel (81)</b>	47.5 Butikkhandel med andre husholdningsvarer i spesialforretninger	46
<b>Teknisk og forretningsmessig tenesteyting (67)</b>	71.1 Arkitektverksemd og teknisk konsulentverksemd	12
	78.1 Rekruttering og formidling av arbeidskraft	12

<sup>1</sup> Tabellen gir altså ikkje nokon fullstendig oversikt over alle arbeidsplassane. Detaljnivået gjer det ikkje mogleg å gjere dette på ein oversiktleg måte.

Nokre av desse næringane må ein kunne anta har liten tilknytning til petroleumsnæringa. Det gjeld hovudsakleg næringa «*Produksjon av varer av tre, kork, strå og flettematerialer*» innanfor «*Industri*», næringa «*Butikkhandel med andre husholdningsvarer i spesialforretningar*» innanfor «*Handel*», og næringa «*Oppføring av bygningar*» innanfor «*Bygg og anlegg*».

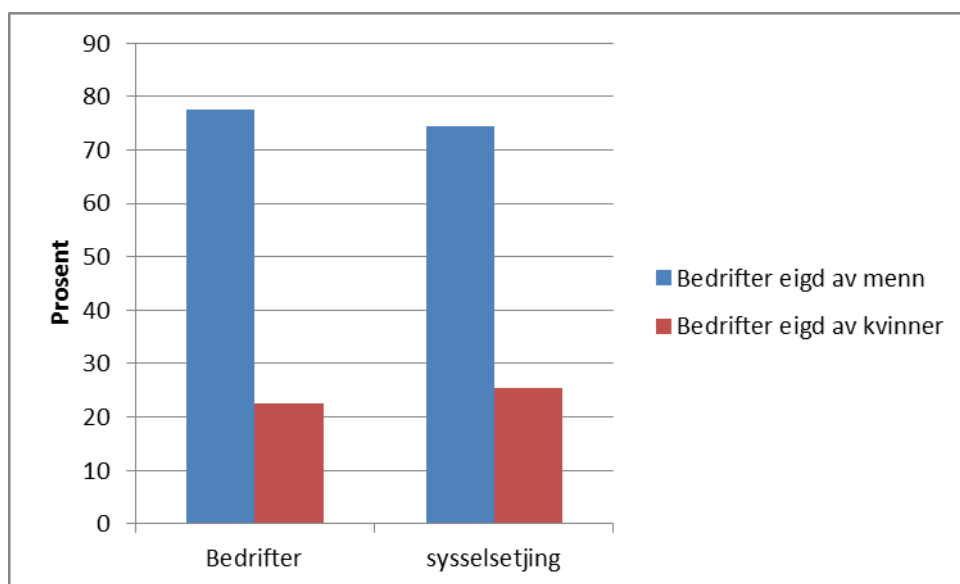
Når det gjeld dei andre næringane er det, med den informasjonen eg har tilgjengeleg, vanskeleg å seie kva relasjonar desse har til petroleumsnæringa. Næringar som «*Reparasjon av metallvarer maskiner og utstyr*» og «*Arkitektverksemd og teknisk konsulentverksemd*» kan vere fullstendig knytt til petroleumsnæringa, men dei kan og vere retta mot andre marknader.

### **5.5 Kven etablerer vekstføretak?**

Når det viser seg at sysselsetjingsbidraget frå kohortar av nyetableringar er konsentrert i eit relativt avgrensa tal vekstføretak er det interessant å vite meir om kva som kjenneteiknar dei som står bak desse føretaka.

Eg har hatt moglegheit til å belyse korleis entreprenørskapsaktiviteten varierer mellom kvinner og menn ved å nytte den såkalla Proff databasen som byggjer på data frå Brønnøysundregisteret (meir om eigenskapar ved denne i lap. 3.2.2). Bedriftene framstillinga omfattar er registrert i Proff databasen i tidsrommet 2006 til 2014.

Det er vesentleg å understreke at denne databasen omfattar bedrifter og ikkje føretak (jf. Kap. 3.2.4). Dette kan medføre at nokre verksemder med eksternt eigarskap er inkludert, men eg har etter beste evne forsøkt å luke ut desse i materialet ut frå dei opplysningane Proff databasen gir. Opplysningane om kjønn har eg lest ut frå namnet på registreringspersonen i den einkilde bedrifta. Som følge av bedriftenes unge alder meiner eg det er rimeleg å anta at denne personen også er bedriftenes entreprenør.



**Figur 5.18 Bedrifter i Nordhordland registrert mellom 2006 og 2014 fordelt på mannleg og kvinneleg entreprenør. Overlevde bedrifter og sysselsetjing i 2014**

Kjelde: Proff databasen (proff.no)

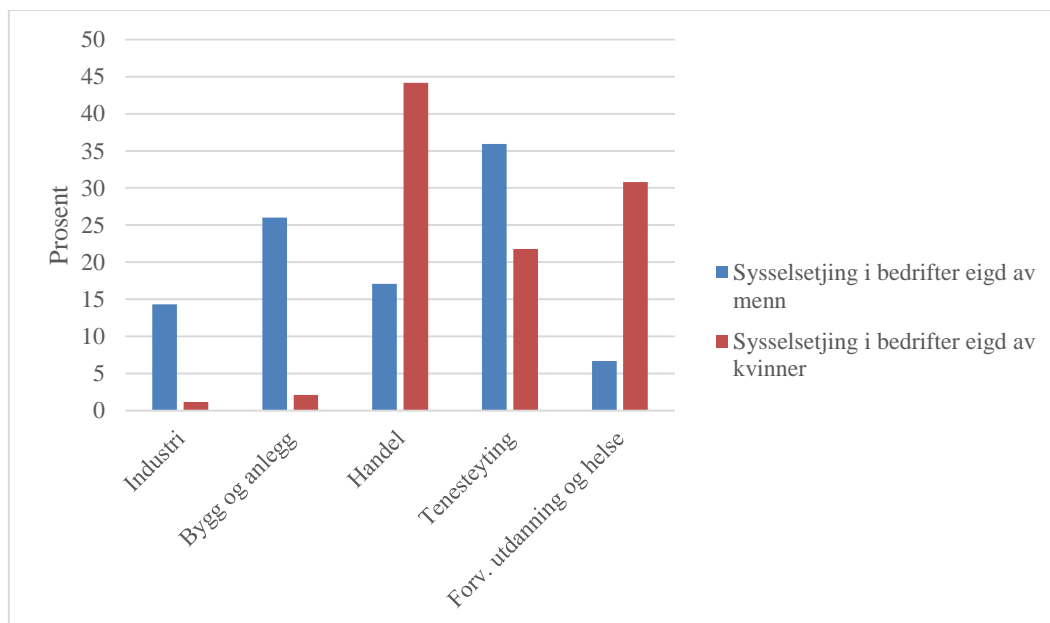
Det ser ut til at bedriftene i Nordhordland i hovudsak er etablert av menn. Om lag 77 % har mannleg registreringsperson. Dette er i tråd med det me kjenner frå forskning på dette temaet elles i Noreg (Fjørli et al. 2013, s. 19). Når det gjeld sysselsetjing i bedriftene er tala så godt som identiske. Bedrifter etablert av menn står bak 78 % av den totale sysselsetjinga i desse bedriftene, og bedrifter etablert av kvinner står bak 22 % av total sysselsetjing. Det betyr at den gjennomsnittlige størrelsen på bedriftene er om lag lik for menn og kvinner (7,2 tilsette i gjennomsnitt for bedrifter etablert av kvinner, mot 7,9 tilsette i gjennomsnitt i bedrifter etablert av menn). Kvinner etablerer altså langt færre bedrifter enn menn, men dei bedriftene kvinner etablerer når om lag den same storleiken som dei som blir etablert av menn (i gjennomsnitt).

### 5.5.1 Etablerer kvinner og menn bedrifter innanfor dei same næringane?

Til slutt vil eg gi eit bilete av kva næringar høvesvis dei mannlege og dei kvinnelege entreprenørane skapar arbeidsplassar innanfor.

Figur 5.19 viser korleis dei sysselsette i bedrifter etablert av kvinner og bedrifter etablert av menn er fordelt på næringane. Det er tydeleg at tyngdepunktet av sysselsetjinga i bedrifter etablert av kvinner er knytt til andre næringar enn dei som er etablert av menn. Arbeidsplassane som skapast av kvinnelege entreprenørar i Nordhordland er hovudsakleg knytt til næringane «Handel», «Tenesteyting» og «Forvaltning utdanning og helse». Arbeidsplassane som blir

skapt av mannlege entreprenørar i Nordhordland er derimot meir spreidd utover fleire næringar. Det er likevel ein tendens at dei næringane som er sterke blant mannlege entreprenørar, som «*Industri*» og «*Bygg og anlegg*», er svake blant dei kvinnelege entreprenørane. Omvendt er næringa «*Forvaltning utdanning og helse*» sterk blant dei kvinnelege entreprenørane, men svært svak blant dei mannlege entreprenørane. Desse resultatane fører seg inn i rekka over studiar om kjønnskilnader i næringslivet i Norge (t.d. Berglann et al. 2011, s. 186; Berglann et al. 2013).



**Figur 5.19** Bedrifter i Nordhordland registrert mellom 2006 og 2014 fordelt på mannleg og kvinneleg entreprenør. Sysselsetjing i 2014 fordelt på næringar

**Kjelde.** Proff databasen

## 6. Entreprenøranes motivasjon og utfordringar knytt til drift av unge føretak

I førre kapittel viste eg at *entreprenørskapsaktiviteten* i Nordhordland var låg, samanlikna både med Noreg som heilskap og dei fleste andre regionane i denne studien. Me såg og at *overlevingsevna* til nyetableringane generelt er ganske låg (jf. kap. 5.2) og at dei fleste av dei som overlever har så godt som ingen betydning for skaping av arbeidsplassar (jf. kap. 5.3.1). Dette er eit mønster ein òg kjenner frå andre norske studiar for landet som heilskap (Klette & Mathiassen 1996; Stambøl 2010).

På tross av den låge *entreprenørskapsaktiviteten* og *overlevingsevna* gikk det likevel fram at *entreprenørskapet* som heilskap stod bak eit sterkt bidrag både til føretakspopulasjon (jf. kap. 5.2) og sysselsetjing (jf. kap. 5.3). Utan etablering av nye føretak ville populasjonen av føretak i Nordhordland blitt meir enn halvert mellom 2006-2011, og sysselsetjingsutviklinga ville ha vore langt svakare enn den faktisk var. Å auke omfanget av vellukka nyetableringar er med andre ord ein nøkkelfaktor for å oppnå ei målsetjing om regional vekst. Derfor er det interessant å få innsyn i kva utfordringar som er knytt til *entreprenørskap* og drift av unge føretak, samt å betre forståinga for kva som ligg bak *entreprenøranes* val om å etablere eigne føretak. Formålet med dette kapitlet er såleis å belyse den andre hovudproblemstillinga i denne masteroppgåva:

*Kva er entreprenørane i Nordhordland sin motivasjon for etablering og drift av nye føretak, og korleis opplever dei vilkåra for entreprenørskap i Nordhordland?*

Kapitlet er basert på ni intervju med personar som har etablert føretak i Nordhordland i perioden etter 2004. To av føretaka er industriføretak innafor maritime næringer, medan dei andre driv innanfor ulike former for teknisk tenesteyting, nærare bestemt engineering, IT og media. Alle føretaka må karakteriserast som innovative. Både erfarne serieentreprenørar og fyrstegongsetablerarar er representert i utvalet. Føretakas alder og «*utviklingsstadium*» er også varierende. Nokre har vore i drift i nesten ti år, har konsolidert seg i marknaden og har jamn omsetjing. Andre er i ein tidleg fase der vegen vidare er uavklart, og eit føretak hadde endå ikkje sett i verk produksjon då eg intervjuja *entreprenøren* i mai 2013 (jf. kap. 3.2.1).

Intervjua blei gjennomført i mai månad 2013. Tema for intervjua var *entreprenøranes* opplevingar av prosessen med å etablere og drifte nye føretak i Nordhordland.

Kapittelet er organisert på følgjande måte: Avsnitt 6.1 handlar om entreprenørane sin motivasjon for å etablere sine føretak. I avsnitt 6.2 presenterer eg tre hovudutfordringar knytt til å etablere og drive unge føretak. Desse er utfordringar knytt til rekruttering av arbeidskraft (6.2.1), utfordringar knytt til kunderekruttering (6.2.2) og utfordringar knytt til finansiering (6.2.3).

## 6.1 Entreprenørane sin motivasjon for å etablere egne føretak

I tidsrommet 2001-2012, som denne oppgåva tek føre seg, har Noreg hatt låg arbeidsløyse. Samanlikna med den gjennomsnittlege verdsborgar har gjennomsnittsnordmannen betre sysselsetjingsmoglegheiter, betre lønstillhøve og kortare arbeidsdagar. Nordhordland er endå til godt stilt, sjølv i norsk samanheng. Arbeidsløysa er lågare gjennom heile perioden enn i landet som heilskap, lønnsnivået er høgt, og Bergen er innanfor pendlerrekkevidde og tilbyr ein mangfaldig arbeidsmarknad. Nokre takkar altså nei til alt dette, og vel i staden å leggje ned store mengder arbeidstimar, og i mange tilfelle pengesummar, i ei usikker framtid som entreprenør. Dette avsnittet skal handle om kva *motivasjon* som låg til grunn for dette valet blant mine informantar når dei etablerte sine føretak.

Det er gjennomgåande i mitt materiale at det er dei positive motivasjonsfaktorane, dei såkalla «*pull*» faktorane, som har vore dei viktige for entreprenørane. Alle må primært kunne skildrast som «*Sjølvrealiseringsentreprenørar*» (jf. kap. 2.4.2). Likevel er bakgrunnen for at dei enda opp med å etablere egne føretak svært forskjellig.

For nokon er det sjølv skapartrongen og interessa for det dei driv med som ligg til grunn for etableringa. For tre av informantane byrja det som i dag er vekstføretak som ein hobby ved sidan av deira daglege virke. Med tida viste det seg at det var mogleg å leve av hobbyen, og det blei etablert føretak som med tida fekk fleire tilsette. Ein av dei sa det slik:

*«Eg har aldri hatt ønskje om å etablere eige føretak. Det har berre blitt sånn. Eg byrja å jobbe med dette fordi eg syntes det var interessant. I byrjinga dreiv me jo dette i tillegg til «vanleg» arbeid. Då gikk alle kveldar og helger med. Etter kvart såg eg at det gikk an å byggje større og større ting, og då gikk det rett og slett ikkje å vere i arbeid».*

For andre er det i større grad konkurranseinstinkt og driven etter å finne betre løysingar som er dei viktige motivasjonsfaktorane. To entreprenørar formulerte seg slik:

*«Eg er av den typen som alltid har radaren oppe for ting som kan gjerast betre, og den kan ein ikkje få skrudd av».*



og

*«Eg tenkte at det å drive eit firma måtte gå an å gjere betre enn det eg såg rundt omkring. Det er mykje daudtid rundt omkring. Det har vore mi drivkraft at: fanken, går det ikkje an å drive dette på ein betre måte?».*

Den siste av desse fortalte at han medvite hadde nytta yrkeslivet som ein læringsarena med det formål å etablere eige føretak i framtida. Gjennom ein periode på 10-15 år valde han jobbar der han kunne tileigne seg den kompetansen han meinte å få nytte av i etablering av eige føretak. Å tenkje så strategisk og langsiktig synes ikkje å vere eit fellestrekk blant mine informantar. Likevel går det igjen i materialet at entreprenørane har identifisert forretningsmoglegheiter på bakgrunn av kunnskap dei har tileigna seg i arbeidslivet.

Elles er det påfallande at entreprenørane i liten grad legg vekt på økonomiske motiv som bakgrunn for deira føretaksetableringar. Entreprenøren bak det nyaste føretaket i denne studien, som endå ikkje hadde kome skikkeleg i gang med produksjon då eg intervjuar han, fortalte at han opplevde å bli kritsert for sine låge økonomiske ambisjonar.

*«Eg har eigentleg fått litt kjeft for det der med ambisjonar, for det er jo heilt klart økonomi i dette her. Når eg blir spurt om ambisjonar så seier eg at det er litt sånn hobby, og at det er kjekt å lære noko nytt. Og at eg ikkje har nokon planar om å bli rik på dette her. Då får eg beskjed om å ta meg saman.»*

Derimot motiverast mange av at dei gjennom sitt entreprenørskap kan bidra positivt til bygda eller regionen dei bur i. Ein entreprenør som dreiv eit medieføretak var opptatt av korleis hans arbeid kunne gjere Nordhordlandsregionen meir synleg for folk utanfrå, og dei forskjellige områda innanfor regionen meir kjende for Nordhordalendingane sjølv. Andre viste sterkt engasjement for å skape arbeidsplassar i sine bygder, og for å nytte sine erfaringar og kunnskap til å hjelpe andre entreprenørar i etableringsfasen. Med andre ord er *lokalsamfunnsentreprenørskap* (jf. kap. 2.4.1) ein viktig motivasjonsfaktor blant entreprenørane i denne studien.

Det er og interessant å observere at mange av entreprenørane har røynsler frå tidlegare føretaksetablering eller drift av føretak. Fire av entreprenørane har tidlegare vore involvert i etablering og drift av unge føretak, og er såleis det ein kan kalle «*serieentreprenørar*» (jf. kap. 2.4.1). Deira erfaringar spenner frå å ha drive eit enkeltpersonsføretak ved sidan av fast jobb til å ha etablert større aksjeføretak som dei anten framleis eig, eller har seld seg ut av. For ein av

entreprenørane har dette vore ledd i ein evolusjonær læringsprosess som munna ut i det føretaket han driv i dag.

*«Eg etablerte eit føretak på 1980-talet der eg utvikla teknologi som var veldig god, men snever. Eg trudde då at det produktet kunne spreia seg ut til fleire i marknaden, men der tok eg feil. Teknologien var for vanskeleg å nytta på lette problem, og det er jo dei det er flest av. Det produktet me sel i dag er meir generelt og brukarvenleg.»*

## **6.2 utfordringar ved etablering og drift av unge føretak i Nordhordland**

Etter å ha intervjuet entreprenørar i Nordhordland meiner eg å kunne knyte utfordringane ved etablering og utvikling av nye føretak opp til tre hovudtema. Eg har rangert desse etter kor viktige dei er for entreprenørane i Nordhordland.

1. Utfordringar knytt til rekruttering av tilstrekkeleg og tilfredstillande arbeidskraft.
2. Utfordringar knytt til kunderekruttering.
3. Utfordringar knytt til finansiering.

I dei følgjande avsnitt ser eg nærare på kvar av desse.

### **6.2.1 Utfordringar knytt til rekruttering av tilstrekkeleg og tilfredstillande arbeidskraft**

Å skaffe tilstrekkeleg og tilfredstillande arbeidskraft er den utfordringa entreprenørane i Nordhordland legg aller størst vekt på. Som eg nemnde innleiingsvis i dette kapittelet har arbeidsløysa vore låg i Noreg dei siste åra, og i Nordhordland har den vore lågare enn landsgjennomsnittet. Det er med andre ord konkurranse mellom arbeidsgivarane om arbeidskrafta. Rekruttering av arbeidskraft er også den utfordringa som er mest avhengig av regionale forhold. Dei andre to utfordringane (avsnitt 6.2.2 og 6.2.3) er i større grad knytt til entreprenørskap generelt.

Alle entreprenørane eg snakka med var opptatt av vanskanane med å rekruttere tilfredstillande og tilstrekkeleg arbeidskraft. Eg vel likevel å skilje mellom dei tenesteytande føretaka og industriføretaka sidan dei støyter på litt forskjellige typar utfordringar.

Dei tenesteytande føretaka i denne studien er innovative føretak der alle dei tilsette er direkte involvert i produktutviklinga. Dette set store krav til arbeidskrafta desse føretaka rekrutterer. Rekruttering av kompetent arbeidskraft var det klart største hinderet for vidareutvikling av

desse føretaka. Årsaka, meinte dei, var konkurransen i arbeidsmarknaden frå større aktørar med eit sterkare renommé i arbeidsmarknaden. Ein av dei sa det slik:

*«Når du er så liten vil dei ikkje jobbe for deg. Kven har lyst å slutte i Statoil for å byrje å jobbe i eit føretak med ein tilsett? Det er klart det er ein hemsko i starten. Eit nyetablert føretak har ikkje den sikkerheita og det renomméet i marknaden som dei store har».*

Fleire meinte konkurransen i Nordhordland var spesielt sterk grunna nærleiken til Bergen. Potensielle arbeidstakarar hadde ofte gode alternative arbeidsplassar som lokka meir «i byn». I tillegg er vanskane med å rekruttere arbeidskraft til innovative næringar ekstra stor som følgje av at dei eigenskapane slikt arbeid krev ikkje alltid blir reflektert i formelle kvalifikasjonar. Dette var noko alle entreprenørane som søkte etter denne typen arbeidskraft la stor vekt på:

*«Du kan ikkje utdanne deg fullt og heilt til eit talent. I denne bransjen må du ha det i deg. Du må ha fantasi og evna til å kunne sjå ting føre deg visuelt. Og dei som har det er gjerne folk som har drive på med dette av eigen interesse heilt frå starten av.»*

Enkelte av dei tenesteytande føretaka hadde tydd til utanlandsk arbeidskraft for å tilfredsstille sitt behov for arbeidskraft. Det eine gjorde dette ved å rekruttere arbeidskraft utanfrå. Det andre, eit IT-føretak, ved å leige inn arbeidskraft som jobba frå utlandet. Denne moglegheit var også under vurdering i eit tredje føretak. Entreprenøren såg likevel på det som ein naudløysing, trass i at prisen var svært gunstig. Han la vekt på det sosiale ved å ha kollegaer samla på eit kontor. Entreprenøren som fysisk hadde rekruttert utanlandsk arbeidskraft til Nordhordland gjorde også merksam på at kulturforskjellar kunne medføre utfordringar.

*«Ein person frå austen for eksempel er jo gjerne veldig underdanig. Så viss sjefen seier at huset er gult, så seier dei at huset er gult sjølv om dei godt ser at huset er aldri så blått. Av og til må ein gå inn og sei at «Ok, eg er sjefen dykkar, men eg vil faktisk høyre meiningane dykkar om dette her» Viss ein ikkje er obs på dette så kan ein gjere feil, og då får ein kostnadar».*

Når det gjeld industriføretaka er ikkje dei tilsette like direkte involvert i produktutviklinga som i dei tenesteytande føretaka nemnd over. Arbeidskrafta dei rekrutterer er derfor i hovudsak produksjonsarbeidarar. Industriføretaka konkurrerer derfor meir direkte med petroleumsnæringa om den same typen arbeidskraft, og er som følgje av dette i større grad opptatt av prisen på arbeidskrafta i regionen, og kva påverknad petroleumsnæringa har på denne. Samanlikna med sine konkurrentar meiner dei å ha høgare lønskostnadar.

Eit av industriføretaka hadde også måtta basere seg på utanlandsk arbeidskraft dei siste åra. Men motivasjonen bak dette valet var ikkje hovudsakleg økonomisk, men ein følge av dårlege røynsler med norsk arbeidskraft. Føretaket driv innafor noko som, for å nytte entreprenørens eigne ord, «*ikkje er eit skulefag*». Føretaket må derfor sjølv stå for opplæringa av sine tilsette, og entreprenørens klare oppfatning var at læringsviljen og ansvarskjensla generelt var høgare blant dei utanlandske arbeidarane. Det gav økonomisk vinst både for føretaket og arbeidarane.

*«Me forstår jo at det er fristande for ein føretakseigar å pressa ned lønsnivået for utanlandske arbeidarar. Men me valde å gå for ein annan strategi: Å gi dei det same som dei norske hadde fått. Men me oppdaga fort at me faktisk ville gi dei endå meir, fordi det produktet me fekk igjen i andre enden var så mykje betre enn det me hadde fått tidlegare».*

### 6.2.2 Utfordringar knytt til kunderekuttering

Det mest vesentlege ved å drive eit føretak er til sjuande og sist at nokon er interesserte i å kjøpe produkta ein sel. Dette føreset naturlegvis at produktet ein tilbyr er av ein type og kvalitet som det kan vere etterspørsel for i marknaden, men like viktig er det at ein lukkast med å gjere produktet kjend i marknaden og at ein skapar ein *forståing for* at det er verdt å etterspørje.

Utfordringane eit føretak møter avhenger av om det er retta mot den «*private massekonsummarknaden*» eller den «*næringsinterne marknaden*». For føretak som er retta mot den private massekonsummarknaden er omfattande marknadsføring viktig. Denne marknaden kjenneteiknast av at talet på potensielle kundar er svært stort. Som ein konsekvens av dette er forholdet mellom føretaka og kundane relativt svakt og kundanes etterspørselsmønster lettare påverkeleg. På den andre sida er gjerne omfanget av alternative produkt stort, noko som inneber at konkurransen er sterk. Om eit nytt føretak lukkast avhenger av om det klarar å sørgje for at kundane *oppdagar* produktet det tilbyr, og at kundane blir overtydde om at produktet er verdt å kjøpe i staden for andre konkurrerande produkt.

Føretaka i denne studien er på si side hovudsakleg retta mot den næringsinterne marknaden, det vil seie at dei tilbyr produkt for andre næringslivsaktørar. Utfordringane knytt til kunderekuttering er derfor også nokon andre. Denne marknaden kjenneteiknast av at føretaka vanlegvis har langt færre kundar enn føretaka i den private massekonsummarknaden, og forholdet til kundane er gjerne varige og svært tette. Produkta er i mange tilfelle spesialiserte

for kvar einskild kunde, noko som krev eit tett samarbeid. Nye føretak i denne typen marknad er derfor avhengig av å komme «*innanfor*», altså å få etablert desse langvarige og tette forholda med kundane i marknaden (jf. kap. 2.2.4). Formålet med dette avsnittet er å vise kva hindringar entreprenørane i Nordhordland har støytt på ved kunderekruttering i denne typen marknader og korleis dei har lukkast med å overvinne desse.

For begge spørsmål er det to nøkkelfaktorar entreprenørane legg vekt på som kritiske; *nettverk* og *renommé*. På den eine sida gjer entreprenørens relativt svake nettverk og føretaks relativt svake renommé, samanlikna med konkurrentane i det eksisterande næringslivet, konkurransen meir krevjande. På den andre sida er det nettopp nettverket og renommeet ein klarar å bygge opp, trass i svakheitene ved det, som er vesentleg for å lukkast.

Som nemnd vil eg karakterisere alle føretaka i denne studien som innovative. Det er likevel forskjellige *grader* av innovasjon blant dei, avhengig av kor mykje produkta dei produserer skil seg frå konkurrerande produkt i marknaden. Inntrykket mitt materiale gir er at jo meir innovativt eit føretak er, desto større er problemet med å rekruttere kundar.

Det føretaket eg vil karakterisere som det mest innovative i denne studien produserer eit produkt som skil seg kraftig ut frå dei konkurrerande produkta i marknaden. Utviklinga av dette produktet har vore ein langvarig prosess som har kravd samarbeid, og ikkje minst finansiering (jf. kap. 6.2.3) frå kundane. Entreprenøren som står bak dette føretaket fortalte følgjande om kundanes motvilje til å inngå i dei langvarige kundeforholda som føretaket hans var avhengig av:

*«Det er risikabelt for dei å gjere seg avhengig av oss. For viss eg eller nokon av dei andre nøkkelpersonane i føretaket blir overkøyrte av bussen, så blir jo me jo sett heilt tilbake til null».*

Dersom det er mogleg, meinte denne entreprenøren, vil kundane i det lengste unngå å gå inn i samarbeid der dei må bruke ressursar på å utvikle spesialiserte løysingar. Standardiserte og velprøvde løysingar vil frå kundanes synspunkt ofte vere det ønskjelege. Dei opererer derfor med innkjøpsordningar som set strenge krav til produktet:

*«Ein må vere hyllevare for å komme inn, men for å bli hyllevare må ein jo gjennom ein fase der ein ikkje er hyllevare. Nesten all innovasjon skjer jo før vara er kommen «på hylla», og i den fasen må ein jo og ha kundar».*

For å avgrense eigen risiko set kundane i mange tilfelle også krav til at leverandøren av produkta skal ha vore i drift eller ha hatt positive rekneskapstal over fleire år (jf. kap. 2.2.4). Slike krav er naturlegvis veldig vanskelege å møte for unge føretak. Denne entreprenøren, som hadde erfaringar både med norsk og internasjonalt næringsliv, meinte at desse utfordringane var spesielt store i relasjonen til norske kundar:

*«Den eine kunden vår i Tyskland mista 30 % av inntektene sine over natta under finanskrisa. Kva gjer det med eit konsern som jobbar heilt på «break even»? Eg opplever at dei har kniven meir på strupen og er meir på utkikk etter nye løysingar som kan gi små konkurransefortrinn. I Noreg er ein meir komfortabel med tingenes tilstand».*

Nye føretak innafor næringar der det fins fleire tilsvarande konkurrentar har derimot lettare for å få seld sine produkt. Dette skuldast at risikoen er langt mindre dersom produktet eller tenesta er mindre spesialisert og lettare let seg erstatte hjå andre aktørar. Ein entreprenør innan IT fortalte for eksempel om vanskar med å rekruttere kundar til eigenutvikla produkt, medan marknaden for IT-konsulenttenester var langt lettare tilgjengeleg.

Likeins fortalte ein entreprenør innanfor ingeniørtenester retta mot oljenæringa at han aldri hadde hatt problem med å rekruttere kundar. I dette tilfellet spelte prekvalifisering gjennom sertifiseringsordninga «Achilles» ei viktig rolle. Denne ordninga fungerer som eit bindeledd mellom produsentar og kundar i forskjellige marknader (deriblant petroleum) ved å kvalitetssikre og sertifisere produkt og tenester. Ifølgje eiga nettside hjelper Achilles kundar med å «*reducere risikoen, kostnadene og tidsbruken betydelig i forbindelse med anskaffelser*» (Achilles 2013a) ved at den:

*«... identifiserer, kvalifiserer, evaluerer og overvåker leverandører slik at innkjøperne for verdens største selskaper kan utvikle langsiktige, gjensidig lønnsomme relasjoner med pålitelige og kvalifiserte leverandører over hele verden»* (Achilles 2013b).

For leverandørar betyr det at kvaliteten på deira produkt eller tenester er garantert av ein uavhengig institusjon og sertifiseringa gir dei «*mulighet til å markedsføre seg overfor et vidt spekter av innkjøpere*» (Achilles 2013c). Innanfor petroleumsnæringa er denne standarden eit krav for å kunne delta i ein anbudsprosess. Det er riktignok ein viss kostnad knytt til å få denne sertifiseringa, men for nye føretak kan slike sertifiseringsordningar likevel vere svært gunstig sidan dei nærmast fungerer som ein erstatning for manglande renommé i marknaden. Kundane veit ikkje kva dei kan vente av den nye aktøren, men sertifiseringa garanterer at den held mål.

På den andre sida føreset slike sertifiseringsordningar at det fins ein etablert marknad og etablerte standardar innanfor denne. I mange tilfelle er innovative produkt nettopp kjenneteikna av at marknaden eigentleg ikkje er etablert fordi produktet er heilt nytt. Ein entreprenør fortalte om sine erfaringar med å selje eit tenesteprodukt som ikkje hadde blitt tilbydt tidlegare til næringslivet i Nordhordland.

*«Det er ikkje alltid kundane veit kva dei vi ha. Så me må hjelpe dei fram til å definere kva som er deira behov. Hjelpe dei å sjå behov som dei ikkje ser sjølv»*

Som nemnd innleiingsvis er nettverk og renommé tveigga sverd for nyetablerte føretak. Eg har no vist korleis manglande eller svake nettverk og renommé gjer konkurransen med det eksisterande næringslivet spesielt vanskeleg for nyetablerte føretak. Når dei trass hindringane likevel lukkast, er nettverk og renommé også viktige forklaringar på dette.

Entreprenørars nettverk er oftast opparbeida gjennom tidlegare yrkeskarrierar, og dei fleste entreprenørar etablerer føretak i ei næring dei har kjennskap til nettopp gjennom yrkeskarriere. Slik sikrar nettverket entreprenøren kontaktar i den næringa han vil etablere seg i. Dette er spesielt viktig i næringar med tette forhold mellom leverandør og kunde. Kundane kjenner entreprenørens kompetanse og kan derfor vere villige til å kjøpe hans produkt sjølv om føretaket endå ikkje er ein etablert aktør i marknaden. Entreprenørens nettverk er slik sett ein erstatning for føretakas manglande renommé i den tidlege fasen.

Når dei fyrste kundane er rekruttert blir relasjonen ein utviklar til desse, samt renomméet ein får i marknaden, meir viktig. Fleire av entreprenørane understreka at det å ivareta kunderelasjonane alltid måtte prioriterast over kortsiktige økonomiske gevinstar. Ein sa det for eksempel slik:

*«Det er viktig å vere ryddig. Gjer du ein bommert så ryddar du opp. Du skal ikkje begynne med nokre slike lettvinde kortsiktige løysingar. Alle kan gjere feil ei gong, men viss du ordnar opp så får du kanskje levere neste gong òg. Då gjer det ikkje noko om det kostar litt av og til».*

Ein annan fortalte at han ofte hadde kundar i stor tidsnød. I full vissheit om at han kunne utnytte dette ved å ta dobbel pris som kompensasjon for ulempene hastverket medførte, valde han i staden å fakturere det han kalla ein «rettvis pris» for å ta vare på kunderelasjonen. Dei gode kunderelasjonane ville på lang sikt uansett gi gevinst sidan dei slapp å bruke verdifull tid til å diskutere formalitetar med kundane:

*«Me slepp stort sett å gi kunden noko fast pris i forkant. Dei veit at me gjer det me skal så fort og effektivt me kan, og til ein rettferdig pris».*

Dette skapar i neste rekke eit godt renommé i marknaden, som gjer at fleire kundar kjem til. Dette er den viktigaste mekansismen for kunderekuttering blant føretaka i denne studien.

### **6.2.3 Utfordringar knytt til finansiell kapital**

Entreprenørskap kostar pengar. For å etablere eit aksjeføretak, som er den mest naturlege og vanlege organisasjonsforma dersom ein har ambisjonar om å sysselsetje fleire enn seg sjølv, kravs det inntil i 2013 at ein måtte ha 100 000 kroner i aksjekapital (dette blei i 2014 endra til 30 000 kr). Vidare gjer arbeidsmengda som krevs i etableringsfasen at det oftast ikkje er mogleg å kombinere denne fasa med fast arbeid. Det ein tidlegare måtte ha hatt av inntekt fell derfor ofte fell bort. Nokre må og gjere store investeringar i bygningar og produksjonsutstyr. Desse utgiftene skjer i mange tilfelle før føretaket har hatt ei krone i omsetjing. I media blir denne fasen ofte referert til som «*Blodbadet*» eller «*Dødens dal*» (jf. kap. 2.2.4). Metaforane kan vanskeleg tolkast på annan måte enn at mange føretak ikkje når lenger enn til denne fasen.

I finansieringsprosessen er det to motstridande omsyn entreprenørane må vege opp mot kvarandre. På den eine sida er det omsynet til å avgrense eigen økonomiske risiko mest mogleg. Det er ønskjeleg at ein ikkje investerer meir enn naudsynt av eigne midlar i etableringa, og at ein så langt som råd er unngår lån frå bankar eller andre som ein står personleg ansvarleg for betale tilbake. Det beste i så måte er naturlegvis reine støtteordningar frå offentlege institusjonar, som for eksempel Innovasjon Noreg (jf. kap. 2.2.2). Desse set gjerne krav til når pengane du får skal brukast og kva du skal bruke dei på, men dersom du mislukkast krev dei ikkje pengane tilbake slik ein bank gjer. Av omsyn til å avgrense eigen risiko er det også gunstig å få finansiering frå andre investorar. Dette kan vere alt frå familie og kjentfolk til profesjonelle kapitalistar, såkalla «*venturekapitalistar*» eller framtidige kundar av føretaket. Problemet med finansiering frå investorar er likevel at det er i konflikt med det andre omsynet entreprenørar tek i denne fasen: *ønsket om å holde på kontrollen over det føretaket ein har etablert*. Til gjengjeld for pengesummane investorane puttar inn i føretaket må dei få eigarandelar (aksjar) i føretaket. Jo meir finansiering ein entreprenør er avhengig av å få frå investorar desto mindre vil han sjølv eige av det føretaket han sjølv etablerte. På den andre sida er finansiering frå investorar gjerne naudsynt for at føretaket skal ha sjans til å lukkast, og det er betre for entreprenøren å eige litt av eit vellukka føretak enn alt av eit mislukka.



Dei fleste av entreprenørane i mitt materiale hadde søkt om Innovasjon Noregs etablerertilskot. Gjennomgåande var erfaringane at ordninga i seg sjølv er nyttig, men at systemet med søknadar, rapportering og dokumentering er for tungvint og tidkrevjande i den hektiske kvardagen som pregar unge føretak. Spesielt blei tidsfristane for når dei utbetalte summene skal vere nytta trekt fram som problematisk for unge føretak. For ein fersk entreprenør er framtida veldig usikker, og det er vanskeleg å vite kor lang tid ting tek. Skulle ein vere uheldig å ikkje rekke ein tidsfrist er det uheldig å måtte nytte tida si på å skrive søknadar om utsetjing til Innovasjon Noreg.

Blant dei entreprenørane som hadde erfaring med den såkalla skattefunn-ordninga roste derimot denne for å vere langt mindre byråkratisk. Skattefunn er administrert av Innovasjon Noreg og Forskningsrådet og fungerer slik at bedrifter og føretak som har brukt pengar på forskning og utviklings-aktivitet (FoU) i utviklinga av produkt kan få 18-20 % av desse kostnadane trekt frå på skatten (Forskningsrådet 2013). Ordninga er rettighetsbasert om ein oppfyller kriteria som er gitt, men ulempa med ordninga er at den er betre tilpassa føretak som har nådd eit visst utviklingsnivå enn føretaka i «*dødens dal*». Det hjelper lite å få 20 % av kostnadane ved FoU-midlar tilbake i etterkant, viss ein ikkje har dei finansielle musklane til å gjere desse investeringane i utgangspunktet.

Elles kan det tyde på at Innovasjon Noregs ordningar kanskje ikkje er like godt tilpassa alle typar produkt og næringar. Ein entreprenør i eit IT-føretak fortalte om eit tenesteprodukt dei hadde utvikla, og som dei ønskte å tilby den private massekonsummarknaden over internett. Utviklinga av produktet var ikkje spesielt kapitalkrevjande, men sidan dette var ei teneste som aldri før hadde blitt tilbydt i Noreg (og derfor kunne reknast som innovativt) var massiv marknadsføring naudsynt. Entreprenørens eigen vurdering var at dei måtte ha nytta om lag tre millionar kroner på marknadsføring dersom dette produktet skulle kunne lukkast i marknaden. Det fekk dei dessverre ikkje støtte til hjå Innovasjon Noreg, og entreprenøren valde å legge ideen på is. Teke i betraktning dreinga i retning av meir tenesteytande næringar som lenge har vore ein tendens i Noreg og den vestlege verda elles (jf. kap. 2.2.2) er det uheldig at entreprenørar opplever at Innovasjon Noreg sine ordningar ikkje famnar om slike innovasjonar.

Når det gjeld eksterne investorar finn eg dette i berre to av føretaka i mitt utval. Dette skuldast antakeleg at dei fleste føretaka i mitt utval er tenesteytande føretak med avgrensa kapitalbehov. Entreprenørane gav også sterkt uttrykk for at dei i det lengste ville unngå finansiering frå eksterne investorar. I dei føretaka som hadde slik investering skuldast dette anten at investeringar i bygningsmasse og produksjonsutstyr var påkrevd, eller at sjølve utviklingsfasen

av produktet var svært langvarig, slik at det tok lang tid før føretaket byrja å omsetje sitt produkt. I desse tilfella er investeringar frå framtidige kundar av stor verdi. Framtidige kundar har naturlegvis stor eigeninteresse i at ein skal lukkast med å utvikle produktet (jf. kap. 6.2.2), samstundes som dei gjerne har ein viss forståelse for kva som krevs av kapital og tidsbruk for å lukkast.

Når det gjeld eigenfinansiering og risikobæring er det elles eit skilje i mitt materiale mellom føretak i lite kapitalkrevjande næringar som tenesteyting og IT på den eine sida, og industri som er meir kapitalkrevjande på den andre. Entreprenørane innanfor den fyrste kategorien finansierte i hovudsak sine etableringar med egne oppsparte midlar, og mindre banklån eller lån frå familie. Fleire av desse klarte også å rekruttere kundar ganske raskt etter etablering, slik at fasen utan inntekter blei veldig kort. Såleis legg entreprenørane i desse føretaka lite vekt på finansiering som ein viktig hindring for utviklinga av deira føretak.

For industriføretaka var finansieringa ein viktigare barriere mot utvikling. Naudsynte investeringar i desse føretaka er større enn i tenesteføretaka, som følgje investeringane som krevs i produksjonsutstyr og bygningar. Den eine entreprenøren fortalte at han i utbyggingsfasen av føretaket selde eigeidom og verdifulle egedelar for å frigjere kapital til å investere i føretaket. I tillegg satsa han og familien friskt ved å pantsette både entreprenørens og faren hus for å få lån i banken. Slik greidde dei å unngå eksterne investorar, slik at familien i dag er eineaksjonærar i føretaket.

### 6.3 Det regionale miljøet for entreprenørskap i Nordhordland

I avsnitt 6.2.2 var eg inne på betydninga av entreprenørens nettverk i forbindelse med rekruttering av kundar. I det avsnittet var hovudfokuset på det eg har kalla «*vertikale nettverksrelasjonar*», altså entreprenørens relasjonar til egne kundar og leverandørar. I dette avsnittet vil eg fokusere på entreprenørane «*horisontale nettverkskoplingar*». Med dette meiner eg nettverket mellom entreprenørar innanfor forskjellige næringar og mellom entreprenørar og næringslivet i Nordhordland elles. Eit sterkt nettverk er viktig for næringslivet i ein region fordi det kan danne utgangspunkt for formelle og uformelle samarbeid som kan betre regionens konkurransevne. Avslutningsvis presenterer eg entreprenørane eg intervjuar sine synspunkt på bidraget frå tiltaksapparatet, det vil seie aktørar i Nordhordland som jobbar med å fremje entreprenørskap og næringsutvikling (jf. kap. 4.4).

Å lukkast med entreprenørskap krev at ei rekkje forskjellige typar ressursar blir kombinert. Ein må naturlegvis ha kompetanse og ferdigheitar innanfor eiga næring, men det krevs også ei rekkje *komplementære ressursar* (jf. kap. 2.2.4), som kapital (jf. kap. 6.2.3) og kompetanse innanfor andre områder. Ikkje minst er det ei rekkje ferdigheitar knytt til det å drive føretak som er av vesentleg betydning for å kunne lukkast med entreprenørskap. Dei færraste entreprenørar sit med alle dei naudsynte ressursane sjølve. Entreprenørane eg har intervjua er hovudsakleg motivert ut frå ei fagleg interesse, og hadde i utgangspunktet mindre greie på, for ikkje å seie *interesse* for, dei andre ferdigheitene som entreprenørskapet kravde av dei. Som ein av dei uttrykte det: «*Forretningsplan? Eg hadde jo ikkje peiling på kva det var for noko*». Denne type utfordringar understrekar betydninga av å ha tilgang på eksterne rettleingsressursar. Slike ressursar kan ein mellom anna få tilgang på gjennom eit nettverk av andre entreprenørar, frå offentleg virkemiddelssapparat eller frå kommersielle rådgjevingsaktørar.

Blant entreprenørane eg har intervjua er det varierende kva nettverk dei har innanfor regionen Nordhordland, og kva nytte regionalt nettverk har hatt for deira entreprenørskap. Nokre av entreprenørane opplyser at deira nettverk følgjer næringa sine grenser heller enn geografiske grenser. Dette skuldast at ressursane entreprenørane er avhengige av er spesifikke for næringa, slik at det berre er andre aktørar med kjennskap til næringa som kan tilføre entreprenøren desse.

Andre entreprenørar anerkjenner nytta av regionale nettverk. Det er likevel ein tendens at entreprenørane skildrar sine nettverk innanfor næringslivet i Nordhordland som svake. Ein summerte sin kjennskap til regionen og næringslivet i Nordhordland slik:

*«Eg trur folk i Nordhordland veit meir om byar i utlandet enn om andre plassar i Nordhordland. (...) Eg veit kva plassane i dei andre kommunane heiter, men ikkje mykje om næringslivet som er der».*

Ein av dei meir erfarne entreprenørane, som har drive føretak i Nordhordland gjennom fleire tiår, peikar på at det svake nettverket innanfor næringslivet er spesielt problematisk for entreprenørar i den fyrste fasen etter etablering. Han etterlyser eit forum eller miljø der entreprenørar kan dra nytte av kunnskapen som erfarne næringslivsleiarar, som han sjølv, sit med. Dette ville ha bidrege til oppretting av vertikale så vel som horisontale relasjonar mellom entreprenørane og såleis styrkje nettverket i regionen. Trass i Nordhordland handverk- og industrilags (heretter NHIL) omfattande arbeid med nettverksbygging erfarer han at slik kunnskapsutveksling i altfor liten grad føregår i Nordhordland i dag.

Det synes også å vere eit skilje innanfor næringslivet mellom føretak og bedrifter som er tilknytt petroleumsnæringa på Mongstad på den eine sida, og føretak innanfor andre næringar på den andre. Blant entreprenørane i mitt utval som driv føretak retta mot andre markadar enn petroleumsnæringa på Mongstad synes det å vere ein oppfatning at NHIL primært jobbar med å fremje interessene til føretaka knytt til petroleumsnæringa på Mongstad.

Ein entreprenør peika også på at det svake nettverket i regionen hindrar at potensialet for *formelle* samarbeid mellom aktørar i næringslivet blir utnytta.

*«Me handlar jo ikkje hjå kvarandre. Det virkar nesten som at det er betre å handle ut av regionen, for då støttar ein i alle fall ikkje naboen.»*

Entreprenøren etterlyser samarbeid mellom lokale føretak slik at dei saman kan tilby fleire typar produkt og tenestar både til storkunden Statoil på Mongstad, men også ut av regionen.

Når nettverket innanfor næringslivet er svakt og entreprenørane såleis opplever at det er vanskeleg å dra nytte av komplementære ressursar gjennom dette, blir det desto viktigare at tiltaksapparatet retta mot entreprenørane er godt. I Nordhordland omfattar dette ei rekkje offentlege og delprivatiserte aktørar (jf. kap. 4.4).

Det er varierende kor mykje erfaringar entreprenørane i mitt materiale har med desse aktørane. Det er likevel fleire som opplever at tilbodet er for fragmentert og uoversiktleg. Dette medfører at det er vanskeleg for entreprenørane å vite kva hjelp dei kan få kor.

På den andre sida er erfaringane med tiltaksapparatet gode når kontakt fyrst er oppretta. Særleg gjeld dette i føretakets fyrste fase etter etablering. Entreprenørane la vekt på betydinga av å få gratis kurs i ulike oppgåver knytt til etableringa av føretak, til dømes i forbindelse med utforming av forretningsplan, søking om tilskot og rettleiing om Innovasjon Noregs ordningar. Fleire entreprenørar fortel at hjelpa frå tiltaksapparatet var av vesentleg verdi for at dei lukkast med å overleve desse fyrste åra etter etablering.

Vidare peikar fleire på at ordninga med samlokalisering av entreprenørar i næringshagar er svært gunstig. Desse gir entreprenørane tilgang til lokalar og materiell til ein rimeleg kostnad. Vel så viktig er likevel det nettverket som oppstår mellom entreprenørar innanfor forskjellige næringar på ein slik plass. Dette legg til rette for den utvekslinga av erfaringar og kunnskap mellom entreprenørane som elles er sakna i regionen.

## 7. Oppsummering og diskusjon

Temaet for denne studia har vore «*Entreprenørskap og regional utvikling i Nordhordland*». Eg har i kapittel fem og seks belyst studias to hovudproblemstillingar ved hjelp av sekundærdata frå SSB og eigne casestudiar. Den fyrste hovudproblemstillinga eg belyste i kapittel fem var som følgjer:

1. *Kva er omfanget av entreprenørskap i Nordhordland? Kva betydning har entreprenørskap for næringsliv og sysselsetjing i regionen, og i kva grad bidreg det til å endre regionens næringsstruktur?*

Den andre hovudproblemstillinga var tema for kapittel seks og var formulert slik:

2. *Kva er entreprenørane i Nordhordland sin motivasjon for etablering og drift av unge føretak og korleis opplever dei vilkåra for entreprenørskap i Nordhordland?*

I dette kapittelet vil eg summere dei viktigaste funna eg har gjort, og forsøke å sjå hovudfunna i samanheng. Eg vil også knyte dei opp mot den teoretiske diskusjonen i eg presenterte i kapittel to.

I det følgjande avsnittet vil eg ta føre meg hovudfunna om entreprenørskapets omfang i Nordhordland og forsøke å sjå dette i samanheng med entreprenørane sin motivasjon og oppleving av vilkåra for etablering av nye føretak i Nordhordland.

Deretter vil eg sjå på entreprenørskapets betydning for næringsliv og sysselsetjing i Nordhordland, samt entreprenørane sin erfaringar med drift av unge føretak i regionen. Til slutt ser eg på entreprenørskapets bidrag til endringar av næringsstrukturen i Nordhordland.

### 7.1 Entreprenørane sin motivasjon og entreprenørskapets omfang og vilkår i Nordhordland

I Nordhordland brukast det store ressursar på å leggje til rette for næringsutvikling og entreprenørskap. Kommunale og regionale myndigheiter er involvert i ei rekkje prosjekt med dette som ansvarsområde (jf. kap. 4.4). I tillegg har næringslivet i regionen eit mangfald av

organisasjonar som jobbar for deira interesser. Regionen er naturlegvis også omfatta av dei nasjonale programma for næringsutvikling som er administrert av Innovasjon Noreg (jf. kap. 2.2.4).

Omfanget av entreprenørskap påverkast naturlegvis av ei rekkje andre faktorar enn pengesummane som blir tilgodesett det regionale og nasjonale tiltaksapparatet, og det er naturlegvis vanskeleg å vite kor stort omfanget av entreprenørskap hadde vore i Nordhordland utan desse aktørane. Teke i betraktning dei ressursane som nyttast til føremålet må ein likevel kunne sei at initiativet til etablering av nye føretak er svakt i Nordhordland. Gjennom heile perioden 2001-2012 er etableringsratene i Nordhordland blant dei aller lågaste av alle regionane i denne studien.

Ei målsetjing det har blitt jobba spesielt med innanfor tiltaksapparatet i Nordhordland har vore å auke entreprenørskapsaktiviteten blant kvinner, gjennom SIVA satsinga «*Kvinnovasjon*» (Siva b). Trass i dette arbeidet tyder denne studia på at entreprenørskapsaktiviteten blant kvinner i Nordhordland ikkje er høgare enn i landet elles.

Når det gjeld det *generelle* omfanget av entreprenørskap i Nordhordland har eg teke opp to forhold som kan tale for dette. Det fyrste er regionens pendlemønster andsynes områda utanfor regionen. Det andre er sysselsetjingsnivået i regionen.

Nordhordland har stor netto utpendling. Det er altså fleire som pendlar ut av regionen for å jobbe, enn det er personar utanfrå som pendlar til Nordhordland for å jobbe. Dette reflekterer hovudsakleg at det ligg eit økonomisk sentrum utanfor regionens grenser, altså Bergen, som tiltrekk seg mykje av regionens arbeidskraft. Som følgje av dette kan ein og forvente at Bergen også trekker til seg noko av entreprenørane i Nordhordland, slik at omfanget av entreprenørskap innanfor regionen blir svekka.

Med dei data eg har tilgjengeleg kan ikkje eg utelukke at dette er ein forklaring på den låge entreprenørskapsaktiviteten i Nordhordland. Det eg likevel kan slå fast er at det blant regionane eg har basert denne studia på ikkje er slik at dei som har størst utpendling har lågast entreprenørskapsaktivitet. Tvert i mot er det i mitt materiale fleire regionar, med Hordaland Vest og Jæren som dei mest merknadsverdige, som har større nettoutpendling enn Nordhordland utan at det hemmar deira entreprenørskapsaktivitet. Ei forklaring på dette kan vere at entreprenørar i Nordhordland i større grad enn entreprenørar i Hordaland Vest etablerer

sine føretak utanfor grensene til eigen region. Ei anna forklaring er at entreprenørar utanfrå er meir villige til å etablere sine føretak i Hordaland Vest enn i Nordhordland.

Dersom nokre av desse forklaringane er riktige må ein spørje seg kva det er som gjer Hordaland Vest meir attraktiv for entreprenørskap enn Nordhordland. Ein årsak kan vere at Hordaland Vest har høgare folketal enn Nordhordland (jf. Vedlegg 1). Dette gjer marknaden, og dermed potensialet for å drive fleire typar verksemd, større. Ein annan årsak kan vere at det høge aktivitetsnivået i Nordhordland, og lønsnivået som følgjer med dette, fører til at entreprenørar unngår å etablere sine føretak i regionen for å sleppe å betale unødvendig høge lønskostnader. Hordaland Vest har på si side høgare arbeidsløyse enn Nordhordland gjennom heile perioden 2001-2012 (jf. kap. 4.3.3), noko som indikerer at konkurransen i arbeidsmarknaden er noko mindre. Det kan tyde på at også lønsnivået er litt lågare, i alle fall for einskilde segment av arbeidsmarknaden.

Teke i betraktning vissheita om at dei fleste entreprenørar etablerer sine føretak der dei bur (jf. kap. 2.3), er omfanget av entreprenørar som kryssar regionsgrenser for å etablere føretak likevel sannsynlegvis av svært liten betyding for regionanes etableringsrater. Derfor er den viktigaste forklaringa på ulikskapen i etableringsrater mellom Nordhordland og Hordaland Vest truleg at Nordhordalendingar etablerer færre føretak enn personar frå Hordaland Vest.

Det andre forholdet eg har belyst som kan ha betyding for omfanget av entreprenørskap i Nordhordland er regionens arbeidsløysenivå. Arbeidsløysa i Nordhordland er blant dei lågaste i landet. Einskilde teoretikarar vil hevde at dette verkar dempende på den entreprenørielle aktiviteten i ein region. Argumentet er at i regionar der arbeidsløysa er låg er det få som har incentiv til å investere kapital og arbeidstimar i etablering av eigne føretak, sidan moglegheitene til å få seg jobb som lønsmottakar er gode (jf. kap. 2.3.3).

Min analyse gir likevel liten støtte til denne forklaringa. I Nordhordland er det ein *negativ* korrelasjon mellom arbeidsløyse og etableringsrater. Med andre ord er etableringsratene relativt høge når arbeidsløysa er låg og omvendt. I Nordhordland blir det altså etablert flest nye føretak i «*gode tider*», ikkje når det er mange arbeidslause.

Det må understrekast at ein på bakgrunn av denne korrelasjonen ikkje kan konkludere med at det er variasjonen i arbeidsløysa som er *årsaka* til variasjonen i etableringsrater. Tvert i mot vil variasjonen i omfanget av nyetablerte føretak, sidan også dei har sysselsette, vere med på å forklare variasjonen i det totale sysselsetjingsnivået. I min analyse er det dessverre ikkje mogleg

å skilje denne effekten frå ein eventuell effekt som skuldast motsett årsakssamanheng, altså at det blir etablert fleire føretak som følgje av sterk sysselsetjingsutvikling og gode økonomiske tider.

Det faktum at korrelasjonen er negativ, tyder likevel på at entreprenørskap i alle fall ikkje er eit motkonjunkturfenomen i Nordhordland. Denne observasjonen fell saman med det ein kjenner frå forskning på dette temaet frå Europa generelt og Noreg spesielt (jf. kap. 2.3.3). Det er snarare dei positive «*pull faktorane*» enn dei negative «*push- faktorane*» (jf. kap. 2.4.2) som har sterkast påveknad på den entreprenørielle aktiviteten i Nordhordland. Dette biletet støttast også av det entreprenørane har fortalt om eigne motivasjonsfaktorar i intervjua eg har gjort. Entreprenørane i mitt materiale (jf. kap. 6.1) er hovudsakleg «*sjølvrealiseringsentreprenørar*» motivert av «*pull*» faktorar som skapartrong og ønske om sjølvstende (jf. kap. 2.4.2).

Ein implikasjon av denne observasjonen er at det ikkje er naturleg å vente nokon betydeleg vekst i entreprenørskapsaktiviteten i Nordhordland når regionen ei gong måtte støyte på tynge økonomiske tider. Tvert imot tyder erfaringane frå denne studia på at omfanget av entreprenørskap vil falle og bidra til å *forsterke* dei endringane i aktivitetsnivå som oppstår som følgje av andre årsakar. Aktivitetsnivået i næringslivet i Nordhordland veit me er svært avhengig av korleis tilstanden er innanfor petroleumsnæringa, på grunn av næringas dominerande status i regionen. Går det godt i petroleumsnæringa går det godt i Nordhordland. No har det over lenger tid blitt meldt om lågare investeringsnivå i petroleumsnæringa, og utsiktene ser ut til å vere meir usikre enn på lenge. Dette understrekar kor viktig det er at ein i gode tider, når initiativet til entreprenørskap er på sitt beste i regionen, lukkast med å etablere nye føretak og arbeidsplassar som er retta mot andre markadar enn dei som tradisjonelt har vore sterke i regionen.

## **7.2 Entreprenørskapets betydning for næringsliv og sysselsetjing i Nordhordland**

Entreprenørskapets betydning for næringsliv og sysselsetjing i Nordhordland har eg vurdert ut frå to hovudperspektiv. For det fyrste har eg samanlikna entreprenørskapets betydning med betydinga av næringslivet elles *innanfor* regionen. Dette vurderer eg ved å sjå på kor stor del av alle føretaka i Nordhordland som er «*unge*», samt ved å samanlikne kor mykje arbeidsplassar desse føretaka skapar samanlikna med næringslivet i regionen elles. For det andre samanliknar eg storleiken på dette relative bidraget i Nordhordland med dei andre regionane. I avsnittet under vil eg summere dei mest interessante av funna, samt diskutere desse i lys av annan litteratur.



I perioden 2006-2011 skjedde det ein stor utskifting i føretakspopulasjonen i Nordhordland. Av dei 577 føretaka som var registrert i Nordhordland før 2006 (heretter referert til som «eksisterande føretak». Jf. omgrepssliste) blei godt over halvparten lagt ned mellom 2006 og 2011. Hadde det ikkje vore for at det blei etablert nye levedyktige føretak i same perioden ville altså føretakspopulasjonen ved utgangen av 2011 blitt meir enn halvert i forhold til i 2006. I staden blei det i Nordhordland etablert nok nye levedyktige føretak i denne perioden til at føretakspopulasjonen auka med om lag 130 føretak. Målt i prosent var denne veksten sterkare enn veksten i den nasjonale føretakspopulasjonen i denne perioden, og tredje sterkast blant regionane i denne studia.

Det var likevel ikkje fyrst og fremst talet på *unge føretak* som bidrog til at Nordhordland hadde sterkare vekst i føretakspopulasjonen enn dei fleste andre regionar i denne perioden. Ved utgangen av 2011 utgjorde dei unge føretaka 67 % av den totale føretakspopulasjonen i regionen. Det syner at utskiftinga i føretakspopulasjonen var betydeleg, men likevel mindre enn i landet som heilskap samt i alle dei andre regionane bortsett frå Ålesund og Kongsberg. Den sterke veksten i føretakspopulasjonen i Nordhordland er altså vel så mykje ein konsekvens av at dei *eksisterande føretaka* (altså dei etablert før 2006) hadde betre overlevingsevne i Nordhordland enn i dei andre regionane. Dette er det spesielt verdt å leggje merke til med omsyn til at dei næringane som dominerer i Nordhordlands føretakspopulasjon i denne perioden har negativ utvikling på nasjonalt nivå. Føretak innanfor næringar som slit nasjonalt har altså betre overlevingsevne i Nordhordland.

Med omsyn til føretakspopulasjon er altså konklusjonen at entreprenørskap er av avgjerande betyding for utviklinga i Nordhordlands føretakspopulasjon, men at det spelar ei relativt liten rolle samanlikna med andre regionar.

Når det gjeld entreprenørskapets betyding for sysselsetjing i Nordhordland blir dette biletet bekrefta. Unge føretak i Nordhordland skapar fleire arbeidsplassar enn «*næringslivet elles*»<sup>1</sup>. Denne tendensen kjenner ein også frå ei rekkje andre studiar om entreprenørskapets sysselsetjingseffektar (jf. kap. 2.2.2).

Samanlikna med landet elles og dei andre regionane er ikkje sysselsetjingsutviklinga blant unge føretak i Nordhordland verken bemerkelsesverdig stor eller lita. Utviklinga er i underkant av eit prosentpoeng lågare enn i Noreg som heilskap, og samanlikna med dei andre regionane er Nordhordland rangert i midten. Fire regionar har sterkare sysselsetjingsvekst blant unge føretak og fire har dårlegare.

Vidare ser styrken i det eksisterande næringslivet i Nordhordland ut til å gjere seg gjeldande også med omsyn til sysselsetjing. Nordhordland er ein av fire regionar som har positiv sysselsetjingsutvikling innanfor «*Næringslivet elles*»<sup>1</sup> mellom 2006 og 2011. Det betyr antakeleg at Nordhordland ville hatt positiv sysselsetjingsutvikling i denne perioden sjølv om det ikkje hadde blitt etablert eit einaste nytt føretak. Arbeidsplassane som skapas av unge føretak i Nordhordland kjem altså *i tillegg til* dei som skapas i det eksisterande næringslivet, medan arbeidsplassane som blir skapt av unge føretak i regionar som Sunnhordland, Grenland, Fosen og Orkdal *erstattar* tapte arbeidsplassar i det eksisterande næringslivet. I Nordhordland resulterer dette i at dei unge føretaka sysselset om lag 10 % av dei sysselsette i privat sektor ved utgangen av 2011. Det er berre i Jæren og Orkdal at denne andelen er mindre.

Dei unge føretakas betydning for sysselsetjing avhenger av nyetableringanes evne til å overleve over tid og til å skape arbeidsplassar. Eg har sett nærare på korleis dette ligg an i Nordhordland. Konklusjonen eg kan trekke av denne analysen er at dei aller fleste nyetableringar har så godt som ingen betydning for næringsliv og sysselsetjing. Dette skuldast for det fyrste at dei aller fleste føretak blir lagt ned kort tid etter etablering, og for det andre at dei aller fleste av dei overlevde føretaka har svært få tilsette. Funnet stemmer overeins med det forskning på dette temaet elles har vist (jf. kap. 2.2.3).

Ein viktig årsak til det beskjedne sysselsetjingsbidraget frå nyetableringar er naturlegvis at mange entreprenørar slett ikkje har nokon ambisjonar om at deira føretak skal vekse. Ein svært stor del av alle nyetableringar er registrert som «*enkelpersonsføretak*», noko ein må ein kunne lese som eit teikn på at entreprenøren ikkje har nokon målsetjing om å sysselsetje fleire enn seg sjølv.

På den andre sida veit ein at entreprenørar som har ambisjonar om at deira føretak skal vekse støyter på mange utfordringar i den tidlege fasen etter etablering som gjer deira konkurranse med det etablerte næringslivet vanskeleg (jf. kap. 2.2.4). Dette finn også eg i mitt materiale som er basert på intervju med entreprenørar i Nordhordland. Nokre av desse utfordringane, som kapitalisering og kunderekuttering, er knytt til etablering og drift av unge føretak *generelt*, og eg har ikkje grunnlag for å sei at dette er noko lettare eller vanskelegare i Nordhordland enn i andre regionar.

---

<sup>1</sup> «*Næringslivet elles*» er altså noko litt anna enn omgrepet «*eksisterande føretak*» som eg nytta om føretakspopulasjonen. For enkelheits skuld føreset eg her at «*næringslivet elles*» hovudsakleg representerer det eksisterande næringslivet dvs. føretak og bedrifter etablert før 2006. Meir om dette i kap. 3.2.8.

Statistikken viser likevel at gjennomsnittstorleiken på unge føretak i Nordhordland (og Orkdal) er mindre enn i alle dei andre regionane. Det tyder på at det i tillegg til desse generelle barrierane fins *stadspesifikke* barrierar mot utvikling av unge føretak i Nordhordland. Det finn eg også støtte for hjå mine informantar, som legg spesielt vekt på eigenskapar ved den regionale arbeidsmarknaden som den viktigaste barrieren mot vidareutvikling av deira føretak. Sidan denne er mest relevant for oppgåvas problemstilling vil eg legge mest vekt på denne her.

I tidsrommet 2001-2012, som denne oppgåva dekker, har Nordhordland stram arbeidsmarknad. Arbeidsløysa i perioden er lågare enn i Noreg som heilskap (jf. kap. 4.3.3). Med andre ord er det ingen reserve av arbeidskraft i regionen som dei nye føretaka kan rekruttere frå. Arbeidstakarane må derfor anten rekrutterast utanfrå eller lokkast ut av dei arbeidsplassane der dei alt er sysselsett. For unge føretak som nyttar fagarbeidarar er konkurransen med petroleumsnæringa svært tøff, som følgje av det høge lønsnivået petroleumsnæringa tilbyr. For føretak som etterspør høgare formell kompetanse er det snarare konkurransen med arbeidsmarknaden i Bergen som er hovudutfordringa. Størsteparten av Nordhordlands befolkning bur innanfor rimeleg pendleavstand til Bergen og er truleg villige til å reise dit dersom jobben og lønsnivået der fristar meir enn det Nordhordland har å tilby. Nordhordlands store nettoutpendling andsynes Bergen (jf. kap 4.3.2) bekreftar dette. På den andre sida er truleg bergensarane mindre villige til å pendle til Nordhordland. For at næringslivet i Nordhordland skal kunne dra nytte av arbeidsstokken i Bergen, på same måte som næringslivet i Bergen dreg nytte av arbeidsstokken i Nordhordland, må det antakeleg tilby svært gode arbeidsvilkår.

Sjølv om dei fleste nyetableringane også i Nordhordland blir lagt ned er likevel *andelen* som overlever både større enn i Noreg som heilskap og dei fleste andre regionane. Det kan vere eit teikn på at entreprenørane i Nordhordland blir godt ivaretekne av tiltaksapparatet. Det er også inntrykket eg har fått gjennom mine intervju med entreprenørane. Dei fleste av dei som har erfaring med ein eller fleire av aktørane i tiltaksapparatet la vekt på at den hjelpa dei hadde fått var av vesentleg verdi for at dei hadde lukkast med å overleve dei fyrste åra etter etablering. Den sterke overlevingsgraden kan også vere påverka av det stramme arbeidsmarknaden eg nemnde over. Når arbeidsløysa er så låg betyr det i praksis at det fins fleire gode alternativ til å etablere egne føretak. Ein kan derfor vente at dei som likevel vel å gjere dette verkeleg er motiverte for å investere den kapitalen og arbeidstimane som krevs for å lukkast.

På den andre sida kan den høge overlevingsgraden, kombinert med dei låge etableringsratene, også lesast som eit teikn på låg risikovilje i Nordhordlands befolkning. Kanskje det berre er dei med størst sjanse for å lukkast som torer å etablere nye føretak? I så fall er det uheldig for regionens næringsutvikling. Denne avhenger fyrst og fremst av det *absolutte* talet på overlevde føretak i regionen, ikkje om desse utgjer 35 eller 38 % av dei føretaka som blei etablert i utgangspunktet.

I prinsippet er det derfor ønskjeleg at etableringsratene aukar til det nivået der regionens *potensial for entreprenørskap* er fullstendig utnytta, altså når alle føretak med livets rett *faktisk* blir etablert. Me kan kalle dette nivået for «*entreprenørskapets metningspunkt*». Alle føretak etablert utover dette nivået vil ikkje ha livets rett og derfor bli lagt ned kort tid etter etablering. Dersom ein region aukar sine etableringsrater utover dette metningspunktet vil det altså medføre at nedleggjingsraten veks like mykje som etableringsraten.

Det ser ikkje ut til at entreprenørskapsaktiviteten i Nordhordland har nådd dette punktet. Det er ikkje slik at auken i etableringsrater mellom 2001 og 2006 skuldast etablering av fleire føretak utan livets rett. Tvert imot medførte auken i etableringsrater også ein auke i det *absolutte* talet på overlevde føretak. Det tyder på at det er rom for etablering av fleire levedyktige føretak i Nordhordland. Samanlikna med dei andre regionane er det heller ikkje tilfelle at det er etablering av *ikkje- levedyktige* føretak som utgjer forskjellen i etableringsrater mellom Nordhordland og desse. Snarare ser det ut til at dei andre regionane utnyttar større del av sitt potensial for entreprenørskap.

Konsekvensane knytt til risikoaversjon omfattar ikkje berre *omfanget* av nyetableringar i ein region. I tillegg vil det også kunne påverke kva *type* føretak som blir etablert i regionen. Nyetableringar innanfor såkalla *kompetanseintensive* eller *innovative* næringer, altså dei næringane ein antek Noreg vil vere avhengig av når oljeinntektene byrjar å falle, vil i mange høve innebere større risiko enn nyetableringar retta mot tradisjonelle markadar. Skal Nordhordland lukkast med å omstille næringslivet til næringer som sikrar regionens økonomiske styrke i framtida vil det antakeleg krevje at viljen til å ta risiko blir større enn den er i dag.

### 7.3 Entreprenørskapets bidrag til endring av Nordhordlands næringsstruktur

For å vurdere om entreprenørskap i Nordhordland bidreg til å endre regionens næringsstruktur har eg sett på korleis sysselsetjinga i nyetableringane frå åra 2004, 2005 og 2006 etter fem år fordeler på næringane, og samanlikna dette med korleis sysselsetjinga i regionen var fordelt på næringane *før* desse føretaka blei etablert.

Dei viktigaste næringane med omsyn til sysselsetjing blant nyetableringane frå desse åra er «*Handel*», «*Bygg og anlegg*», «*Teknisk og forretningsmessig tenesteyting*» og «*Helse og sosialtenester*». Med unntak av sistnemnde var dette næringar som i utgangspunktet ikkje stod spesielt sterkt i regionen. Mellom 5 og 12 % av den totale sysselsetjinga (ekskludert offentleg forvaltning) var tilknytt desse næringane før 2004. Arbeidsplassane som nyetableringane skapar er altså konsentrert innanfor næringar som i utgangspunktet stod relativt svakt i Nordhordland.

Eg meiner likevel det er problematisk å konkludere med at dette nødvendigvis fører til ein «*endring av næringsstruktur*» slik formuleringa i problemstillinga lyder. Frå forskingslitteraturen (jf. Kap. 2.2.3) veit me at føretakas levealder er ulik i dei forskjellige næringane. Nokre næringar kjenneteiknast av at føretaka har kort levealder slik at utskiftinga innanfor føretakspopulasjonen er stor. I andre næringar har føretaka lenger levealder, noko som resulterer i ein mindre utskifting. Arbeidsplassar skapt av nyetableringar kan såleis reflektere både *erstatning* av tapte arbeidsplassar innanfor ei næring òg *tilvekst* av arbeidsplassar innanfor næringa. Begge deler er nye arbeidsplassar, men i det fyrstnemnde tilfellet meiner eg det blir problematisk å snakke om at det skjer ein «*endring i næringsstruktur*».

For å få eit inntrykk av korleis dette påverkar mine data har eg vald å sjå på fordelinga av dei sysselsette i nyetableringane i samanheng med netto sysselsetjingsutvikling i næringane i perioden då desse føretaka blei etablert. Dersom nyetableringane skapar mange arbeidsplassar innanfor næringar med sterk netto sysselsetjingsutvikling lesar eg dette som at nyetableringane har bidrege til tilvekst innanfor næringa. Dersom nyetableringane på den andre sida skapar mange arbeidsplassar innanfor næringar der netto sysselsetjingsutviklinga er svak, tyder det på stor utskifting av føretak og arbeidsplassar. Mange av arbeidsplassane som nyetableringane skapar går altså med til å *erstatte* tapte arbeidsplassar i næringa elles.

Det var altså næringane «*Handel*», «*Bygg og anlegg*» og «*Teknisk og forretningsmessig tenesteyting*» som utgjorde større delar av arbeidsplassane skapt av nyetableringane enn dei gjorde av sysselsetjinga i Nordhordland før desse føretaka blei etablert.

Når det gjeld næringa «*Handel*», som er den viktigaste med omsyn til sysselsetjing blant nyetableringane, har denne ei ganske svak netto sysselsetjingsutvikling mellom 2004 og 2011. Målt i absolutte tal er denne på 147 arbeidstakarar og det utgjer ikkje meir enn om lag 1,2 % av sysselsetjingsveksten i Nordhordland mellom 2004 og 2011 (ekskludert offentleg forvaltning). Dette tyder på at arbeidsplassane som nyetableringane skapar innanfor denne næringa i stor grad går med til å erstatte arbeidsplassar som går tapt elles innanfor same næring. Me kan derfor ikkje konkludere med at denne næringa i spesielt stor grad bidreg til å endre Nordhordlands næringsstruktur.

Teke i betraktning den sterke utviklinga i Nordhordlands folketal (jf. kap. 4.2) er det litt overraskande at næringa «*Handel*» ikkje har sterkare sysselsetjingsutvikling i regionen. Dette er ei næring som hovudsakleg er retta mot marknaden internt i Nordhordland. Når denne marknaden blir større tilseier det at det bør bli mogleg å drive fleire typar spesialisert varehandel. At dette ikkje skjer kan antakeleg forklarast med at Nordhordland har sterk handelslekkasje til Bergen, og kanskje spesielt kjøpesentra i bydelen Åsane som ligg relativt lett tilgjengeleg for mykje av Nordhordlands befolkning.

Innanfor næringane «*Bygg og anlegg*» og «*Teknisk og forretningsmessig tenesteyting*» ser ein til forskjell at sterk sysselsetjing blant nyetableringane fell saman med sterk netto sysselsetjingsutvikling i perioden 2004 til 2011. Det tyder på at utskiftinga av føretak og arbeidsplassar innanfor desse næringane er mindre enn innanfor «*Handel*», og at dei arbeidsplassane nyetableringane skapar i større grad kjem *i tillegg til* dei som var i næringa frå før. For desse næringane kan me altså snakke om at nyetableringane har vore med å bidrege til ein «*endringar av næringsstruktur*».

Som eg peika på i innleiingskapittelet er det i Nordhordland spesielt interessant å vurdere i kva grad entreprenørskapet bidreg til skaping av arbeidsplassar som ikkje er relatert til petroleumsnæringa. Denne næringa har i dag ein dominerande posisjon i regionen, både gjennom den sysselsetjinga som er knytt til sjølve oljeraffineriet og terminalen på Mongstad, men også gjennom produsentar og tenesteytarar i regionen som er knytt til denne verksemda.

At petroleumsverksemda er ein viktig kunde for føretak innanfor ei rekkje næringar gjer det svært vanskeleg å avgjere i kva grad ei nyetablering er relatert til denne næringa eller ikkje. Sjølv om ei nyetablering er registrert innafør ei næring som tilsynelatande ikkje er petroleumsrelatert, til dømes næringa «*Rekruttering og formidling av arbeidskraft*», kan petroleumsnæringa likevel vere føretakets viktigaste kunde. Å vurdere kor stor betyding

petroleumsnæringas etterspørsel har for nyetableringane innanfor forskjellige næringar vil antakeleg ikkje late seg gjere med den type registerbaserte data eg har hatt tilgjengeleg i denne oppgåva. Til det vil det vere naudsynt med data for nyetableringanes kundar og inntektsgrunnlag..

I mitt materiale er det likevel nokre døme på næringar som har vore viktige av omsyn til sysselsetjing i nyetableringane, og der ein må kunne anta at petroleumsnæringa ikkje har vore primærkunde. Dette gjeld til dømes næringar som «*Produksjon av varer av tre, kork, strå og flettematerialer*» og «*Oppføring av bygningar*» der nyetableringane frå 2004-2006 hadde skapt om lag 20 arbeidsplassar fem år etter etablering i kvar av desse. På den andre sida kan også næringar som ikkje har petroleumsnæringa på kundelista likevel vere *indirekte* avhengig av denne som følgje av at dei tilsette i petroleumsnæringa utgjer ein viktig kundemasse. Til dømes kan dei tilsette i nyetableringane innanfor næringa «*Oppføring av bygningar*» vere sysselsett med å byggje hus og hytter til oljearbeidarar.

Dette syner behovet for at entreprenørskapsforskinga rettar fokuset mot dynamikken mellom unge føretak på den eine sida og det eksisterande næringslivet på den andre, i staden for å studere unge føretak isolert. Dette gjeld det eksisterande næringslivets påverknad på dei unge føretakas vekstevne som i tilfellet nemnd over, men også dei unge føretakas påverknad på det eksisterande næringslivets vekstevne. Dei siste åra har det vore aukande interesse for dette temaet entreprenørskapsforskinga internasjonalt (jf. kap. 2.2.2). Det er derfor sterkt ønskjeleg at det også i Noreg kunne gjerast slike studiar, gjerne retta spesielt mot oljenæringa og veldig gjerne i Nordhordland.





## Litteraturliste

Achilles (2013a) *Om Achilles*. Tilgjengeleg frå: <<http://www.achilles.com/nb/om-achilles>> [Henta: 16.10.2014]

Achilles (2013b) *Våre tjenester*. Tilgjengeleg frå: <<https://www.achilles.com/nb/nb/bransjer/ikt/379-footer-category/512-accessibility>> [Henta: 16.10.2014]

Achilles (2013c) *Fordeler for leverandører*. Tilgjengeleg frå: <<http://www.achilles.com/nb/losninger-for-leverandorer/fordeler-for-leverandorer>> [Henta: 16.10.2014]

Acs, Z. (2006) How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, Winter 2006, 1 (1), s. 97-107.

Acs, Z. J. & Audretsch, D. B. (1990) *Innovation and small firms*. Cambridge, MIT Press.

Amaral, A. M., Babtista, R. & Lima, F. (2011) Serial entrepreneurship: impact of human capital on time to re-entry. *Small Business Economics*, 37 (1), s. 1-21.

Amartya S. (1999) *Development as Freedom*. Oxford, Oxford University Press.

Amoros, J. E. & Bosma, N. (2014) *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global report*. London, Massachusetts, Chile, Malaysia, Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

Andersen, S. S. (1997) *Case-Studier og Generalisering: Forskningsstrategi og Design*. Bergen, Fagbokforlaget.

Arbeidsdepartementet (2012) *Grunnlaget for inntektsoppgjørene 2012*. NOU 2012:11. Oslo, Departementenes servicesenter, Informasjonsforvaltning. Tilgjengeleg frå

<<http://www.regjeringen.no/nb/dep/ad/dok/nouer/2012/nou-2012-11/4.html?id=681213#>>  
[Henta: 03.12.2013]

Audretsch, D. B. & Keilbach, M. (2006) Entrepreneurship, growth and restructuring. I: Casson, M., Yeung, B., Basu, A. & Wadeson, N. (red.) *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford, Oxford University Press, s. 281-310.

Basu, A. (2006) Ethnic minority entrepreneurship. I: Casson, M., Yeung, B., Basu, A. & Wadeson, N. *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford, Oxford University Press, s. 580-600.

Berglann H., Golombek, R. & Røed, K. (2013) Entreprenørskap i Norge – mest for menn? *Søkelys på arbeidslivet*, 30, s. 3–21.

Berglann, H., Moen, E. R., Røed, K. & Skogstrøm, J.F. (2011) Entrepreneurship: Origins and returns. *Labour economics*, 18, s. 180-193.

Birch, D. L. (1979) *The job generation process*. Cambridge: MIT.

Birch, D. L. (1981) Who creates jobs? *The Public Interest*, 65, s. 3-14.

Bjor, H. K. (2013) *Fra Gründer til vekstselskap på 1-2-3*. Oslo, Hegnar media.

Bjørnstad, S. (2013) Sykemelder norsk oljeøkonomi. *Aftenposten*, 09.09.2013. Tilgjengeleg frå <<http://www.aftenposten.no/okonomi/Sykmelder-norsk-oljeokonomi-7304716.html>>  
[Henta: 11.09.2013]

Blanchflower, D. G. & Meyer, B. D. (1994) A Longitudinal Analysis of the Young Self-Employed in Australia and the United States. *Small Business Economics*, 6 (1), s. 1–19.

Blanchflower, D. G. & Oswald, A. J. (1998) What makes an entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 16 (1), s. 26-60.

Boeri, T. & Cramer, U. (1992) Employment growth, incumbents and entrants. Evidence from Germany. *International Journal of Industrial Organization*, 10 (4), s. 545-565.

Bolkesjø, T. & Brun, C. (2008) Entreprenørskap i ulike regionale kontekster. I: Spilling, O. R. *Entreprenørskap på norsk*. Bergen, Fagbokforlaget, s. 122-146.

Brakman, S., Garretsen H. & van Marrewijk, C. (2009) *The New Introduction to Geographical Economics*. Cambridge, Cambridge University Press.

Brixy, U. & Grotz, R. (2004) Entry- rates, the share of surviving businesses and employment growth: Differences between western and eastern Germany since the unification. I: Dowling, M., Schmude, J. & Knyphaussen-Aufsess, D. (red) *Advances in Interdisciplinary European Entrepreneurship Research*. Munster, s. 143-152.

Brunborg, H. (2009) *Sentraliseringen fortsetter*. Artikkel SSB. Tilgjengeleg frå: <[www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/sentraliseringen-fortsetter](http://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/sentraliseringen-fortsetter)> [Henta: 17.09.2014]

Brynjolfsson, E. & McAfee, A. (2011) *Race Against the Machine: How the Digital revolution is Accelerating Innovation, Driving Productivity, and Irreversibly Transforming Employment and the Economy*. Kindle utgåve, Lexington, Massachusetts, Digital Frontier Press.

Business region Bergen, a. *Treffpunkt – til inspirasjon*. Tilgjengeleg frå: <[www.regionbergen.no/page/370/treffpunkt-til-inspirasjon](http://www.regionbergen.no/page/370/treffpunkt-til-inspirasjon)> [Henta: 05.09.2014]

Business region Bergen, b. *Våre kurs*. Tilgjengeleg frå: <[www.regionbergen.no/page/390/vaare-kurs](http://www.regionbergen.no/page/390/vaare-kurs)> [Henta: 05.09.2014]

Børke, S. (2011) *Data til statistikkbruk fra ulike kilder*. Notater 30/2011. Oslo-Kongsvinger, Statistisk sentralbyrå. Tilgjengeleg frå <[https://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/\\_attachment/99938?\\_ts=13d208263e8](https://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/_attachment/99938?_ts=13d208263e8)> [Henta: 03.11.2014]

Cope, M. (2010) Coding Transcripts and Diaries. I: Clifford, N., French, S. & Valentine, G. (red.) *Key Methods in Geography*. California, Sage Publications Ltd., s. 440-452.

Cressy, R. (2006) Determinants of small firm survival and growth. I: Casson, M., Yeung, B., Basu, A. & Wadeson, N. (red.) *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford, Oxford University Press, s. 161-193.

Creswell, J. W. (2009) *Research design: qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. Los Angeles, Sage.

Dale, B. (2013) Service industries. I: Rusten G., Potthoff K. & Sangolt, L. (red) *Norway: Nature, industry and society*. Bergen: Fagbokforlaget, s 189-206.

- Davidsson, P. (2005) *Researching Entrepreneurship*. New York, Springer.
- Della-Giusta, M, & King, Z. (2006) Enterprise culture. I: Casson, M., Yeung, B., Basu, A. & Wadeson, N. (red.) *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford, Oxford University Press, s. 629-647.
- Dicken, P. (2007) *Global shift: Mapping the changing contours of the world economy*. London, Sage.
- Diez, J. R. & Kiese, M. (2009) Regional Innovation Systems. I: Kitchin R, & Thrift, N. (red.) *International Encyclopedia of Human Geography*. Oxford: Elsevier, s. 246-251.
- Dowling, R. (2005) Power, subjectivity, and ethics in qualitative research. I: Hay, I. (red.) *Qualitative research methods in human geography*. Oxford, Oxford University Press, s. 19-29.
- du Gay, P. (1996) *Consumption and Identity at Work*. London, Sage Publications Ltd.
- Dunn, K. (2005) Interviewing. I: Hay, I. (red.) *Qualitative research methods in human geography*. Oxford, Oxford University Press, s. 79-105.
- Evans, D. S. & Leighton, L. S. (1990) Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers. *Small Business Economics*, 2 (4), 319–330.
- Fagerberg, J. (2003) Schumpeter and the revival of evolutionary economics: an appraisal of the literature. *Journal of Evolutionary Economics*, 13 (2), s. 125-159.
- Finansdepartementet (2007) "Hollandsk syke". Tilgjengelig frå <[http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/tema/norsk\\_okonomi/bruk-av-oljepenger-/hollandsk-syke.html?id=449284](http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/tema/norsk_okonomi/bruk-av-oljepenger-/hollandsk-syke.html?id=449284)> [Henta: 12.11. 2012]
- Finansdepartementet (2013) *Faktaark: Statens inntekter og utgifter*. Statsbudsjettet 2013. Oslo, Finansdepartementet. Tilgjengeleg frå: <<http://www.statsbudsjettet.no/Statsbudsjettet-2013/Satsinger/?pid=28448#hopp>> [Henta 01.11.2014]
- Fjærli, E., Iancu, D. & Raknerud, A. (2013) *Facts about entrepreneurship in Norway. Who becomes entrepreneurs and how do they perform?* Rapport 52/2013, Oslo–Kongsvinger: Statistisk sentralbyrå.

Florida R., Kenney, M. (1990) *The Breakthrough Illusion: Corporate Americas failure to move from innovation to mass production*. New York, Basic books.

Forskningsrådet (2013) *Skattefunn: Hvem kan få støtte og hvor mye*. Tilgjengelig frå:  
<[http://www.forskningsradet.no/prognett-skattefunn/Artikkel/Hvem\\_kan\\_f\\_sttte\\_\\_og\\_hvor\\_mye/1253987672197](http://www.forskningsradet.no/prognett-skattefunn/Artikkel/Hvem_kan_f_sttte__og_hvor_mye/1253987672197)> [Henta 27.10.2014]

Foss, L. (2008) Entreprenørskap og nettverk. I: Spilling, O. (red.) *Entreprenørskap på norsk*. Bergen, Fagbokforlaget, s. 193-216.

Fritsch, M. (2007) The effect of new business formation on regional development: empirical evidence, interpretation, and avenues for further research. I: Harvey, M. & Riggio, R. E. (red.) *Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development*. Cheltenham, Edward Elgar publishing, s. 58-106.

Fritsch, M. & Mueller, P. (2004) Effects of New Business Formation on Regional Development over Time. *Regional Studies*, 38 (8), s. 961-975.

Fritsch, M. & Mueller, P. (2008) The effect of new business formation on regional development over time: the case of Germany. *Small Business Economics*, 30, s. 15-29.

Fritsch, M. & Noseleit, F. (2013) Investigating the anatomy of the employment effect of new business formation. *Cambridge Journal of Economics*, 37 (2) s. 349-377.

Fritsch, M., Noseleit, F. & Schindele, Y. (2008) Direct and indirect effects of new businesses on regional employment- An empirical analysis. *Jena Economic Research Papers 2008-074*. Germany, Friedrich Schiller University Jena.

Fritsch, M. & Schindele, Y. (2011) The Contribution of New Businesses to Regional Employment- An Empirical Analysis. *Economic Geography*, 87 (2), s. 153-180.

Fritsch, M. & Weyh, A. (2006) How Large Are the Direct Employment Effects of New Businesses? An Empirical Investigation for West Germany. *Small Business Economics*, 27 (2/3), s. 245-260.

Galbraith, J. K. (1956) *American capitalism: The concept of countervailing power*. Boston, Houghton Mifflin.

- Gedeon, S. (2010) What is entrepreneurship? *Entrepreneurial Practice Review*, 1 (3), s. 16-35.
- Gertler, M. S. (2003) Tacit knowledge and the economic geography of context, or The undefinable tacitness of being (there). *Journal of Economic Geography*, 3 (1), s. 75-99.
- Greve, A. (2000) Sosial kapital: Hvor står vi i dag? *Magma: Econas tidsskrift for økonomi og ledelse*, 1/2000. Tilgjengeleg frå <<http://www.magma.no/sosial-kapital-hvor-staar-vi-i-dag>> [Henta 05.04.2014]
- Gundersen, F. & Juvkam, D. (2013) *Inndelinger i senterstruktur, sentralitet og BA-regioner*. NIBR rapport 2013:1. Oslo, Norsk institutt for by- og regionforskning.
- Gursli-Berg, G. (2014) Enkeltpersonforetak. I: *Store Norske leksikon*, nettutgåve. Tilgjengeleg frå: <<http://snl.no/enkeltpersonforetak>> [Henta: 05.09.2014]
- Hansen, B. M. (2011) *Næringsutviklingsarbeid og den geografiske kontekstens rolle. En studie av det offentlig-private partnerskapet i Gulen og Masfjorden Utvikling AS*. Masteroppgåve, Bergen: Universitetet i Bergen.
- Haugen, M. (2011) Fosen. I: *Store Norske Leksikon*, nettutgåve. Tilgjengeleg frå: <<https://snl.no/Fosen>> [Henta: 10.11.2014]
- Hegnar Online (2009) *Advarer mot "hollandsk syke"*, 28.10.2009. Tilgjengelig frå: <<http://www.hegnar.no/okonomi/rente/article397676.ece>> [Henta: 13.11. 2012]
- Herøya industripark. *Tall og fakta*. Tilgjengeleg frå <<http://www.heroya-industripark.no/Om-industriparken/Tall-og-fakta>> [Henta: 10.11.2014]
- Hordaland Fylkeskommune. *Hordaland i tal: Fylkesstatistikk*. [Internett] Hordaland, Hordaland Fylkeskommune. Tilgjengeleg frå <<http://www.hordaland.no/Hordaland-fylkeskommune/Regional-utvikling/Kart-og-statistikk/Hordaland-i-tal/>> [Henta: 05.04.2014]
- Hustoft, A. G., Hartvedt, H., Nymoene, E., Stålnacke, M. & Utne, H. (1999) *Standard for økonomiske regioner. Etablering av publiseringsnivå mellom fylke og kommune*. Oslo-Kongsberg, Statistisk sentralbyrå.

Industriutvikling Vest. *Om Industriutvikling vest*. Tilgjengeleg frå:  
<[www.industriutviklingvest.no/om-selskapet/](http://www.industriutviklingvest.no/om-selskapet/)> [Henta 06.09.2014]

Johannessen, A., Tufte, P. A. & Christoffersen, L. (2010) *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode* (4. utg.). Oslo, Abstrakt forlag.

Kahneman, D. (2011) *Thinking fast and slow*. Kindle utgåve, Farrar, Straus & Giroux.

Kart i skolen webatlas. Kartsøk. Tilgjengeleg frå: <[www.kart.kartiskolen.no](http://www.kart.kartiskolen.no)> [Henta: 01.10.2014]

Kelley, D. J., Brush, C.G., Greene, P.G. & Litovsky, Y. (2013) *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Woman's Report*. London, Massachusetts, Chile, Malaysia, Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

Klette, T. J. & Mathiassen, A. (1996) *Vekst og fall blant norske industribedrifter. Om nyetablering, nedlegging og omstilling*. Sosiale og økonomiske studier nr. 95, Oslo-Kongsvinger, Statistisk Sentralbyrå.

Knoben, J., Ponds, R. & van Oort, F. (2011) Employment from new firm formation in the Netherlands: Agglomeration economies and the Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 23 (3-4), s. 135-157.

Kolstad, K. (1999) *Mongstad. Frå utkantbygd til industristad*. Oslo, Det norske samlaget.

Kolvereid, L. (2001) Entreprenørskap: Kan vi bli enige om hva vi er uenige om? *Magma: Econas tidsskrift for økonomi og ledelse*. 2/2001. Tilgjengeleg frå:  
<<http://www.magma.no/entreprenoerskap-kan-vi-bli-enige-om-hva-vi-er-uenige-om>> [Henta: 16.03.2014]

Kom an.no. *Har du ein idé du vil utvikle?* Tilgjengeleg frå: <[www.kom-an.no/](http://www.kom-an.no/)> [Henta 07.09.2014]

Krugman, P. (1991) Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, 99 (3), s. 483-499.

Landoli, L., Landstrøm, H. & Raffa, M. (2007) *Entrepreneurship, competitiveness and local development*. Cheltenham, Edward Elgar.

Langeland, O. (2008) Entreprenørskap og risikokapital. I: Spilling, O. (red.) *Entreprenørskap på norsk*. Bergen, Fagbokforlaget, s. 147-168.

Lee-Chuvala, C. (2013) *Calculating a shift-share analysis in Excel*. Online tutorial MIT. Tilgjengeleg frå <<http://www.youtube.com/watch?v=MZEhcwqGEwE> > [Henta 15.09.2014]

Licht, A. N. & Siegel, J. I. (2006) The social dimensions of entrepreneurship. I: Casson, M., Yeung, B., Basu, A. & Wadeson, N. (red.) *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford, Oxford University Press, s. 511-539.

Longhurst, R. (2010) Semi-Structured Interviews and Focus Groups. I: Clifford, N., French, S. & Valentine, G. (red.) *Key Methods in Geography*. California, Sage Publications Ltd., s.103-115.

Lundvall, B. Å. & Maskell, P. (2009) Nation States and Economic Development: from National Systems of Production to National Systems of Knowledge Creation and Learning. I: Clark, G. L., Feldman M. P & Gertler, M. S. (red.). *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford, Oxford University Press, s. 353-372.

Malecki, E. J. (1994) Entrepreneurship in regional and local development. *International Regional Science Review*, 16 (1–2), s. 119–153.

Martin, C. (2010) Green Startups: Trapped In the ‘Valley of Death’. *Businessweek*, 7. oktober 2010. Tilgjengeleg frå: <<http://www.businessweek.com/stories/2010-10-07/green-startups-trapped-in-the-valley-of-deathbusinessweek-business-news-stock-market-and-financial-advice>> [Henta 05.04.2014]

Martin, R. & Sunley, P. (2003) Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea? *Journal of Economic Geography*, 3 (1), s. 5-35.

Martin, R. & Sunley, P. (2006) Path dependency and regional economic evolution. *Journal of Economic Geography*, 6 (4), s. 395-437.

Maskell, P. & Malmberg, A. (2007) Myopia, knowledge development and cluster evolution. *Journal of Economic Geography*, 7 (5), s. 603-618.



Mayhew, S. (2009) *Region*. Tilgjengeleg frå:

<<http://www.oxfordreference.com/view/10.1093/acref/9780199231805.001.0001/acref-9780199231805-e-2595?rskey=hvZGpv&result=2100>> [Henta: 02.02.2014]

McCalla, R. J. (1997) An Investiagetion into Site and Situation: Cruise Ship Sorts. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 89 (1), s. 44-45

Mongstadbase AS. *Om Mongstadbase AS*. Tilgjengeleg frå:

<<http://www.mongstadbase.no/om-oss>> [Henta 04.09.2014]

Moon, H.C., Rugman, A.M., & Verbeke, A. (1995) The Generalized Double Diamond Approach to International Competitiveness. I: Rugman, A. M., van den Broeck, J. & Verbeke, A. (red.) *Research in Global Strategic Management: Volume 5: Beyond the Diamond*, Greenwich, Conn.: JI Press, s. 97-114.

Nordhordland handverk og industrilag (NHIL). *Om Nordhordland handverk- og industrilag*. Tilgjengeleg frå: <<http://nhil.no/index.php/om-nhil>> [Henta 05.09.2014]

Nordhordland Næringshage. *Hva er en næringshage?* Tilgjengeleg frå: <[www.nh-nh.no/hva-er-en-naeringshage](http://www.nh-nh.no/hva-er-en-naeringshage)> [Henta 05.09.2014]

OECD (2005) *Oslo Manual – Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*. 3. utg. Tilgjengeleg frå >[http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oslo-manual\\_9789264013100-en9789264013100-en](http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oslo-manual_9789264013100-en9789264013100-en)> [Henta 03.03.2014]

OECD (2013) Self-employment. I: *OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics*, OECD Publishing, s. 133-137. Tilgjengeleg frå

<<http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2013-54-en>> [Henta: 14.11.2014]

OECD.StatExtracts. *TIE - Timely Indicators of Entrepreneurship (ISIC4)*. Tilgjengeleg frå

<[http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIMELY\\_BDS\\_ISIC4#](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIMELY_BDS_ISIC4#)> [Henta: 30.09.2014]

Oljedirektoratet (2012) *Petroleumsverksemda – Noregs største næring*. Faktahefte 2012.

Stavanger, Oljedirektoratet. Tilgjengeleg frå <<http://npd.no/Publikasjoner/Faktahefter/Fakta-2012/Kap-3-ny/>> [Henta: 04.09.2013]

Olje- og energidepartementet (2011) *En næring for framtida – om petroleumsvirksomheten*. Melding til Stortinget 28, 2010-2011. Oslo, Olje- og energidepartementet. Tilgjengeleg frå <<http://www.regjeringen.no/nb/dep/oed/dok/regpubl/stmeld/2010-2011/meld-st-28-2010-2011/3/1.html?id=649733>> [Henta: 14.09.2013]

Porter, M. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. London, Macmillian: Free Press.

Porter, M. (2000). Location, Clusters and Company Strategy. I: Clark, G. L., Feldman, M. P. & Gertler M. S. (red.) *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford, Oxford University Press, s. 253-274.

Proff. The Business Finder a. Bedriftssøk. Tilgjengeleg frå: <[www.proff.no](http://www.proff.no)> [Henta 05.09.2014]

Proff. The Business Finder b. *Ofte stilte spørsmål*. Tilgjengeleg frå: <<http://innsikt.proff.no/support/ofte-stilte-sporsmal/>> [Henta 01.09.2014]

Region Nordhordland a. *Etablerarhjelp*. Tilgjengeleg frå: <[http://www.nordhordland.net/?page\\_id=186](http://www.nordhordland.net/?page_id=186)> [Henta 05.09.2014]

Region Nordhordland b. *Om Region Nordhordland – Nordhordland Utviklingsselskap IKS*. Tilgjengeleg frå: <[http://www.nordhordland.net/?page\\_id=109](http://www.nordhordland.net/?page_id=109)> [Henta 05.09.2014]

Reve, T, Grønhaug, K., & Lensberg, T. (1992) *Et konkurransedyktig Norge*. Oslo, Tano.

Reve, T. & Jakobsen, E. W. (2001) *Et verdiskapende Norge*. Oslo, Universitetsforlaget.

Rothwell, R. (1989) Small firms, innovation and industrial change. *Small Business Economics*, 1 (1), s. 51-64.

Rusten, G. (2013) The hydropower industry: Technology, regulations and regional effects. I: Rusten, G. Potthoff, K. & Sangolt, L. (red.) *Norway: Nature, industry and society*. Bergen, Fagbokforlaget, s. 99-116.

Rusten, G. & Bryson J. R. (2010) Placing and spacing services: Towards a balanced economic geography of firms, clusters, social networks, contracts and the geographies of enterprise. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 101 (3), s. 248-261.

Rusten, G. & Eldegaard, T. (2006) *Mongstadklyngen, Del 1, Industrielle og regionale utfordringer og muligheter med utgangspunkt i det eksisterende næringsliv*. SNF rapport 27/06, Bergen, Samfunns- og næringslivsforskning.

Rusten G. & Overå R. (2014) Local and Global Geographies of Innovation: Structures, Processes, and Geographical Contexts from a Firm Perspective. *Growth and change*, 45 (3), s. 403-411.

Schneider, M., Teske, P. & Mintron, M. (1995) *Public Entrepreneurs: Agents for Change in American Government*. New Jersey, Princeton University Press.

Segal, G., Borgia, D. & Schoenfeld, J. (2005) The motivation to become an entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11 (1), s. 42-57.

SIVA. *Inkubatorer*. Tilgjengeleg frå: <<http://siva.no/innovasjon/inkubatorer>> [Henta: 06.09.2014]

SIVA b *Kvinnovasjon*. Tilgjengeleg frå: <<http://siva.no/2014/kvinnovasjon-programmet-avsluttet>> [Henta: 06.09.2014]

Solberg, S. M. (2012) Alle kan slippe å betale skatt. *Nettavisen NA24*, 11.10.2012. Tilgjengeleg frå <<http://www.na24.no/article3490185.ece>> [Henta: 01.11.2014]

Spilling, O. (2000) Entreprenørskapsanalyse på blindspor. *Magma: Econas tidsskrift for økonomi og ledelse*. 2/2000. Tilgjengeleg frå: <<http://www.magma.no/entreprenoerskapsanalyse-paa-blindspor>> [Henta: 15.03.2014]

Spilling, O. (2001) Om måling av entreprenørskap. *Magma: Econas tidsskrift for økonomi og ledelse*. 1/2001. Tilgjengeleg frå: <<http://www.magma.no/hvordan-boer-entreprenoerskap-maales>> [Henta: 15.03.2014]

Spilling, O. (2008a) Om entreprenørskap. I: Spilling, O. (red.) *Entreprenørskap på Norsk*. Bergen, Fagbokforlaget, s. 21-47.

Spilling, O. (2008b) Entreprenørskap, etablertere og nye foretak. I: Spilling, O. (red.) *Entreprenørskap på norsk*. Bergen, Fagbokforlaget, s. 97-121.

SSB Statistikkbanken. Oslo-Kongsvinger, Statistisk sentralbyrå Tilgjengeleg frå:

<<https://www.ssb.no/statistikkbanken/>> [Henta i perioden 29.01.2013-20.10.2014]

Stam, E. (2007) Why Butterflies Don't Leave: Locational Behavior of Entrepreneurial Firms. *Economic Geography*, 83 (1), s. 27-50.

Stam, E. (2009) Entrepreneurship. I: Kitchin R, & Thrift, N. (red.) *International Encyclopedia of Human Geography*. Oxford: Elsevier, s. 492-498.

Stambøl, L.S. (2010) *Klarer selvstendig næringsdrivende å opprettholde sin virksomhet over tid?* Økonomiske analyser 2/2010, s. 11-20. Oslo-Kongsvinger, Statistisk sentralbyrå.

Statistisk sentralbyrå (1999) *Regionale inndelinger: En oversikt over standarder i norsk offisiell statistikk*. Oslo-Kongsvinger, Statistisk Sentralbyrå. Tilgjengeleg frå

<[https://www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/nos\\_c513/nos\\_c513.pdf](https://www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/nos_c513/nos_c513.pdf)> [Henta: 11.11.2014]

Statistisk sentralbyrå (2014a) *Føretak 2012*. Oslo-Kongsvinger, Statistisk sentralbyrå.

Tilgjengeleg frå: <[https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-](https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/foretak/aar/2014-10-03?fane=om)

[regnskap/statistikker/foretak/aar/2014-10-03?fane=om](https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/foretak/aar/2014-10-03?fane=om)> [Henta: 03.11.2014]

Statistisk sentralbyrå (2014b) *Begrepsendring i statistisk sentralbyrå. Fra bedrift til virksomhet*. Oslo-Kongsvinger, Statistisk sentralbyrå. Tilgjengeleg frå:

<<https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/artikler-og-publikasjoner/fra-bedrift-til-virksomhet>> [Henta: 03.11.2014]

Statoil (2013) *Statoil eiere i Mongstad-raffineriet*. Tilgjengeleg frå:

<[www.statoil.com/no/ouoperations/terminalsrefining/prodfacilitiesmongstad/pages/fullownershipmongstad\\_nov2013.aspx](http://www.statoil.com/no/ouoperations/terminalsrefining/prodfacilitiesmongstad/pages/fullownershipmongstad_nov2013.aspx)> [Henta: 03.09.2014]

Strilen. *Om Strilen*. Tilgjengeleg frå: <[http://kundesenter.strilen.no/?page\\_id=71](http://kundesenter.strilen.no/?page_id=71)> [Henta 05.02.2014]

Swanborn, P. G. (2010) *Case Study Research. What, Why and How?* London, Sage Publications Ltd.

Teece, D. J. (1987) Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy. I: Teece, D. J *The Competitive challenge:*

*strategies for industrial innovation and renewal*. Cambridge, Ballinger Publishing Company, s. 185-219.

Teigen, H. (2004) Kollektivt entreprenørskap: eit alternativ også for framtida? I: Arbo, P. & Gammelsæter, H. (red.) *Innovasjonspolitikken scenografi: Nye perspektiver på næringsutvikling*. Trondheim, Tapir Akademiske Forlag, s. 66-86.

The Economist (2012) European entrepreneurs: Les misérables. *The Economist Newspaper Limited*, 28.07.2012. Tilgjengeleg frå  
<[http://www.economist.com/node/21559618?fsrc=scn/tw\\_ec/les\\_mis\\_rables](http://www.economist.com/node/21559618?fsrc=scn/tw_ec/les_mis_rables)> [Henta: 09.11.2014]

Thoraya Ahmed Obaid (2007). *State of world population 2007. Unleashing the Potential of Urban Growth*. UNFPA 2007. New York, United Nations Population Fund.

Thurik, A. R., Carree, M. A., van Stel, A. & Audretsch, D. B. (2008) Does self-employment reduce unemployment? *Journal of Business Venturing*, (23), s. 673-686.

Tomaney, J. (2009) Region. I: Kitchin, R. & Thrift, N. (red.) *International Encyclopedia of Human Geography*. Oxford, Elsevier, s. 136-150.

Ucbasaran, D. (2004) *Business ownership experience, entrepreneurial behavior and performance: novice, habitual, serial and portfolio entrepreneurs*. PhD thesis, Nottingham, the University of Nottingham. Tilgjengeleg frå: <<http://etheses.nottingham.ac.uk/380/>> [Henta: 16.04.2014]

Ucbasaran, D., Westhead, P. & Wright, M. (2006) Habitual entrepreneurs. I: Casson, M., Yeung, B., Basu, A. & Wadeson, N. (red.) *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford, Oxford University Press, s. 461-483.

United Nations Development Programme (2014): *Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience*. Human Development Report 2014. USA, United Nations Development Programme (UNDP). Tilgjengeleg frå  
<<http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf>> [Henta: 08.09.2014]

Van Praag, M. & Versloot, P. H. (2007) What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*. 29 (4), s. 351- 382.

Van Stel, A. & Storey, D. (2004) The link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Three Effect? *Regional studies*, 38 (8), s. 893-909.

Vareide, K. (2012) *NHOs NæringsNM 2012. Næringsutvikling i fylker, regioner og kommuner*. Bø, Telemarksforskning.

Vareide, K. (2013) NHOs NæringsNM: Er Hordaland best på næringsutvikling? *Artikkel presentert på NHO-Hordaland årskonferanse*, 18.april 2013. Tilgjengeleg frå: <<http://www.telemarksforskning.no/publikasjoner/filer/2291.pdf>> [Henta: 05.03.2014]

Wadeson, N. (2006) Cognitive aspects of entrepreneurship: Decision-making and attitudes to risk. I: Casson, M., Yeung, B., Basu, A. & Wadeson, N. (red.) *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford, Oxford University Press, s. 91-113.

Westhead, P., Ucbasaran, D. & Wright, M. (2003) Differences between private firms owned by novice, serial and portfolio entrepreneurs: implications for policy makers and practitioners. *Regional studies*, 37 (2), s. 187-200.

Wong, P. K., Ho, Y. P., Autio, E. (2005) Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. (Global Entrepreneurship Monitor). *Small Business Economics*, 24 (3), s. 335-350.

Zwilling, M. (2013). 10 Ways For Startups To Survive The Valley Of Death. *Forbes*, 18. februar 2013. Tilfjengeleg frå: <<http://www.forbes.com/sites/martinzwilling/2013/02/18/10-ways-for-startups-to-survive-the-valley-of-death/>> [Henta 05.04.2014]

Aase, T. H. & Fossåskaret, E. (2007) *Skapte virkeligheter: kvalitativt orientert metode*. Oslo: Universitetsforlaget.







## Vedlegg 1. Presentasjon av regionane

### Nordhordland

Regionen består av kommunane: **Lindås, Meland, Austrheim, Fedje, Masfjorden, Radøy og Gulen.**

Dei seks fyrste av desse (dei som ligg i Hordaland fylke) går inn under regionen «Nordhordland» i publikasjonen «Hordaland i tal» som er Hordaland fylkeskommune sin statistikkpublikasjon. Eg har i tillegg vald å inkludere Gulen kommune i Sogn og Fjordane sidan denne har sterk interaksjon med kommunane i Hordaland fylke, og derfor må betraktast som ein del av den funksjonelle regionen Nordhordland.

Regionen hadde 33893 innbyggjarar i 2011.

### «Kystnære næringsregionar i Hordaland»

#### Sunnhordland

Regionen består av kommunane: **Fitjar, Stord, Bømlo, Sveio, Tysnes, Etne, Austevoll, Kvinnherad.**

Desse går inn under regionen «Sunnhordland» i publikasjonen «Hordaland i tal» som er Hordaland fylkeskommunes statistikkpublikasjon.

Regionen hadde 61560 innbyggjarar i 2011.

#### Hordaland vest

Regionen består av kommunane: **Fjell, Øygarden, Sund og Askøy.**

Desse går inn under regionen «Hordaland Vest» i publikasjonen «Hordaland i tal» som er Hordaland fylkeskommunes statistikkpublikasjon.

Regionen hadde 59230 innbyggjarar i 2011.

## «Sterke næring og industriregionar»

### Kongsbergregionen

Regionen består av kommunane: **Kongsberg, Flesberg, Rollag og Nore og Uvdal.**

Desse kommunane går inn under regionen «Kongsberg» i Hustoft et al. (1999) samt i Gundersen & Juvkam (2013). Kongsbergregionen er ein interessant næringslivsregion. Med storstilt gruvedrift frå byrjinga av 1600 talet til midten av 1900 talet og industriell våpenproduksjon frå byrjinga av 1800 talet og fram til i dag er det Noregs eldste industristad. Den statseigde hjørnesteinsbedrifta «Kongsberg Våpenfabrikk» blei avvikla i 1987, men både våpenproduksjon og produksjon av annan høgteknologi blei ført vidare av dei ulike bedriftene i «Kongsberggruppen», som i dag er eit multinasjonalt føretak. Når temaet er regional omstilling blir Kongsberg ofte trekt fram som ei solskinshistorie. Dette gjer regionen til eit interessant samanlikningsgrunnlag for Nordhordland.

Regionen hadde 31853 innbyggjarar i 2011.

### Ålesundregionen

Regionen består av kommunane: **Ålesund, Skodje, Haram, Ørskog, Stordal, Sykkylven, Sula, Giske.**

Desse kommunane går inn under regionen «Ålesund» i Gundersen og Juvkam (2013).

Ålesundregionen omfattar Ålesund, det urbane sentrumet på Sunnmøre og i Møre og Romsdal fylke, samt byens funksjonelle kringliggjande region. Regionen reknast for å vere blant dei sterkaste næringslivsregionane i landet. I Telemarksforskings «Nærings NM»-studie (Vareide 2012, s. 6) kom regionen på 8. plass i 2012, og dei fleste av regionane som var betre rangert var regionar i nærleiken av norske storbyar (riktignok nyttar studien frå Telemarksforsking ein litt annan kommunesamansetning av regionen enn den eg nyttar her).

Regionen hadde 83064 innbyggjarar i 2011.

### Grenland

Regionen består av kommunane: **Porsgrunn, Skien, Siljan, Bamble, Kragerø, Drangedal og Nome.**

Desse kommunane går inn under regionen «Grenland» i Gundersen og Juvkam (2013).

Grenlandsregionen er i likskap med Nordhordland eit industrielt tyngdepunkt i Noreg. Produksjonen av kunstgjødsel blei etablert på Herøya i Porsgrunn alt på slutten av 1920 talet. I dag har Yara, ein av dei største aktørane på verdsmarknaden innan produksjon av kunstgjødsel, ein av sine fabrikkar på Herøya. Dette der den viktigaste industriarbeidsplassen i regionen, men regionen har og lukkast med å diversifisere sin industriproduksjon. Herøya næringspark er i dag heim for ca. 90 føretak i ulike næringar og av ulik størrelse. Dei siste 20 åra har sysselsetjinga i desse andre føretaka utgjort stadig meir av den totale sysselsetjinga (Herøya Industripark).

Regionen hadde 125528 innbyggjarar i 2011.

## «Storbrynære næringsregionar»

### Fosenregionen

Regionen består av kommunane på Fosenhalvøya som omkransar Trondheimsfjorden: **Ørland, Bjugn, Rissa, Åfjord, Roan, Osen og Leksvik** (Haugen 2011). Regionen ligg vest og nordvest for det urbane sentrumet i Trøndelag, Trondheim.

Desse kommunane utgjer ein funksjonell region i utkanten av ein norsk storby, samstundes som store delar av regionen ligg nært nok det urbane sentrum til at regionen har ein del utpendling dit. Det gir regionen ein del fellestrekk med Nordhordland og er derfor eit interessant samanlikningsgrunnlag i denne studien.

Folketalet i regionen var 25061 i 2011.

### Orkdalregionen

Eg har vald å la denne regionen bestå av kommunane: **Orkdal, Rennebu, Meldal, Snillfjord, Agdenes og Skaun**.

Desse kommunane utgjer ein funksjonell region i utkanten av ein norsk storby, samstundes som store delar av regionen ligg nært nok det urbane sentrum til at regionen har ein del utpendling dit. Det gir regionen ein del fellestrekk med Nordhordland og er derfor eit interessant samanlikningsgrunnlag i denne studien.

Regionen hadde 27477 innbyggjarar i 2011.

## Jærregionen

Eg har vald å la denne regionen omfatte kommunane: **Hå, Klepp, Time, Gjesdal og Bjerkreim** (sistnemnde reknast oftast ikkje som ein Jærkommune, men eg tek den med sidan den utgjer ein del av den funksjonelle regionen).

Jærregionen ligg sør og søraust for dei urbane sentruma i Rogaland fylke; Stavanger og Sandnes. Desse kommunane utgjer såleis ein funksjonell region i utkanten av ein norsk storby, samstundes som store delar av regionen ligg nært nok det urbane sentrum til at regionen har ein del utpendling dit. Det gir regionen ein del fellestrekk med Nordhordland og er derfor eit interessant samanlikningsgrunnlag i denne studien.

Folketalet i regionen var 64910 i 2011.

## Vedlegg 2. Korrelasjonsanalysar

### Korrelasjonsanalyse

Ein korrelasjonsanalyse viser korleis to variablar samvarierer. Dersom variasjonane i sysselsetjing og etableringsrater er identisk vil analysen gi korrelasjonskoeffisient på 1, dersom den er nøyaktig omvendt vil den vere -1 og dersom det ikkje er noko samsvar er den 0.

### Kap. 5.1.1: Korrelasjonsanalyse av regionanes etableringsrater og nettoppendling

	Etableringsrater	Nettoppendling
<b>Nordhordland</b>	0,5	-20,7
<b>Sunnhordland</b>	0,7	-12,3
<b>Hordaland vest</b>	0,6	-31,0
<b>Kongsberg</b>	0,6	12,5
<b>Fosen</b>	0,5	-11,0
<b>Orkdal</b>	0,4	-23,8
<b>Jæren</b>	0,6	-26,5
<b>Grenland</b>	0,6	4,7
<b>Ålesund</b>	0,7	-3,0
<b>Korrelasjonskoeffisient</b>	<b>0,34</b>	

**Kap. 5.2: Korrelasjonsanalyse av regionenes gjennomsnittlige etableringsrater og overlevingsgrad fem år etter etablering for kohortene 2001-2006.**

	<b>Etableringsrater</b>	<b>Overlevingsgrad</b>
<b>Nordhordland</b>	1,1	35,6
<b>Sunnhordland</b>	1,1	36,0
<b>Hordaland vest</b>	1,2	33,4
<b>Kongsberg</b>	1,3	35,0
<b>Fosen</b>	1,0	34,6
<b>Orkdal</b>	0,9	36,2
<b>Jæren</b>	1,1	38,3
<b>Grenland</b>	1,3	29,4
<b>Ålesund</b>	1,2	34,4
<b>Korrelasjonskoeffisient</b>	<b>0,4</b>	

### Vedlegg 3. Næringsinndelingar

I den statistiske framstillinga i kapittel fem nyttar eg i einsskilte figurar for næringsstrukturen blant nyetableringane nokre forenkla nemningar på dei forskjellige næringsgruppene. Under følgjer tabellar som viser kva næringar som omfattast av desse nemningane. Inndelinga er litt forskjellig i tabellane. Dette skuldast at det er forskjellige næringsinndelingar som ligg i botn frå SSB si side.

#### Næringsinndelingar for figur om etableringsrater.

Nemningar i tabell og tekst	Kva næringar nemningane omfattar (NACE kode)
<b>Industri</b>	05-33: «Bergverksdrift og utvinning», «Industri»
<b>Bygg og anlegg</b>	35-43: «Elektrisitet, gass, damp og varmtvannsforsyning,» «Elektrisitet og vannforsyning, avløps og renovasjonsvirksomhet», «Bygge og anleggsvirksomhet»
<b>Handel m.m.</b>	45-56: «Varehandel, reparasjon av motorvogner», «transport og lagring», «Overnatting og servicevirksomhet»,
<b>Tjenesteyting</b>	58-82 og 90-99: «Informasjon og kommunikasjon», «Finansiering og forsikringsvirksomhet», «Faglig, vitenskaplig og teknisk tjenesteyting», «Forretningsmessig tjenesteyting». «Annen tjenesteyting»
<b>Eigedomsdrift</b>	«Omsetning og drift av fast eigedom»
<b>Forv. Utdanning og helse</b>	84-88: «Undervisning», «Helse og sosialtjenester»
<b>Andre og uoppgitt</b>	«Uoppgitt», «Kulturell virksomhet, underholdning og fritidsaktiviteter»

## Næringsinndelingar for figur om sysselsetjing

<b>Nemningar i tabell og tekst</b>	<b>Kva næringer nemningane omfattar (NA CE kode)</b>
<b>Industri</b>	10-33: «Industri»
<b>Bygg og anlegg</b>	35-43: «Elektrisitet, gass, damp og varmtvannsforsyning,» «Elektrisitet og vannforsyning, avløps og renovasjonsvirksomhet», «Bygge og anleggsvirksomhet»
<b>Handel</b>	45-47: «Varehandel, reparasjon av motorvogner»,
<b>Transport og lagring</b>	49-53: «Transport og lagring»,
<b>Restaurant og overnatting</b>	55-56: «Overnatting og servicevirksomhet»
<b>Teknisk tenesteyting</b>	68-75: «Faglig, vitenskaplig og teknisk tenesteyting»
<b>Foretn. tenesteyting</b>	77-82: «Forretningsmessig tenesteyting»
<b>Helse og sosialtenester</b>	86-88: «Undervisning», «Helse og sosialtenester»
<b>Uoppgitt</b>	«Uoppgitt»



## Vedlegg 4. Intervjuguide for casestudier i Nordhordland

### Tema: Nyetableringar, entreprenørskap og regional utvikling i Nordhordland

#### Generelt om føretaket:

1. Namn på føretaket:
2. Kan du fortelle litt om dette føretaket?
3. Etableringsår:
4. Selskapsform:
5. Kva produserer føretaket?
6. Talet på årsverk ved etablering
7. Talet på årsverk i dag:
8. Omsetjingsutvikling eller resultat dei siste fem år:
9. Kven/kva er føretakets viktigaste kundar og kvar er dei lokalisert?
  - a. Det offentlege, næringslivet, privatpersonar?
  - b. Gjerne prosentvis sal til innland/ utland eller innanfor utanfor regionen.
10. Er dette den einaste plassen dette føretaket er lokalisert?
  - a. Dersom andre lokaliseringar:
    - i. Kor mange?
    - ii. Kvar?

#### Om entreprenøren og entreprenørskapet:

11. Kan du fortelje om din bakgrunn?
  - a. Utdanning, Erfaring frå yrkeslivet, Erfaring frå andre føretaksetableringar
12. Dersom samarbeidspartnarar:
  - b. Kva bakgrunn hadde dine samarbeidspartnarar når de etablerte føretaket?
13. Kvifor ønskte du å forlate denne «bakgrunnen» for å etablere eige føretak?
  - a. Økonomiske motiv, «Skapartrong», Lyst til å realisere ein ide
14. Kva var målsetjinga med føretaket?
  - a. I form av omsetjing, tilsette, marknadsandelar, marknadsomfang,...
15. Kva kjennskap hadde du til prosessen med å etablere føretak?
  - a. Kjente du andre entreprenørar?

- i. I så fall: Hadde desse nokon påverknad på din beslutning om å etablere føretak?
  - b. Har du nytte av slike kontaktar i dag. På kva måte?
- 16. Kva reaksjonar møtte deg då du fortalte at du ville etablere eige føretak?
  - a. Kva «status» har entreprenøren i Nordhordland?
- 17. Kva produkt /tenester produserte føretaket ved etablering?
  - a. Dersom fleire produkt: Kva var dei viktigaste med omsyn til omsetjing?
- 18. Korleis oppstod ideen til dette/desse produkta?
- 19. Kva kjennskap hadde de til marknaden for produktet i etableringsfasen av føretaket (altså før produksjonen var sett i verk)?
  - a. Marknadens størrelse, og ulike segment innafor marknaden
  - b. Kunnskap om kundane:
    - i. Kven og var dei potensielle kundane?
    - ii. Hadde de kontakt med potensielle framtidige kundar i etableringsfasen?
      - a. Dersom ja: Hadde kontakten betyding for utviklinga av produktet?
  - c. Kunnskap om konkurrentane:
    - i. Kva kjennskap hadde de til føretakets konkurrentar, deira produkt og konkurransefortrinn?
    - ii. Kva var det du meinte du kunne tilføre denne marknaden som dei eksisterande aktørane ikkje tilfredstilte?
  - d. Kva var denne kunnskapen om marknaden basert på?
    - i. Kontaktar i næringa?
    - ii. Marknadsundersøkjelsar?
  - e. Og kva ambisjonar hadde de?
    - i. Utnytte segment i marknaden. Utvide marknaden.
  - f. Sett i ettertid: Var forventningane til marknaden realistiske?
    - i. Kvifor/ kvifor ikkje
    - ii. Fortel om eventuelle feilberekningar
- 20. Kva strategiar nytta de for å rekruttere kundar når produktet var heilt nytt på marknaden?
  - a. Kontaktar i næringa, «Oppsøkjande verksemd», Marknadsføring.....
- 21. Korleis vil du skildre føretakets kapitaltilgang og vilkår i denne tidlege fasen av etablering?
  - a. Refererer til fasen før produksjonen er sett i verk**
  - b. Privatpersonar eller «proffe» fond?
  - c. Korleis gjekk de fram for å rekruttere investorar?

- d. Bidrog desse på andre måtar enn med kapital?
22. Kva andre utfordringar vil du trekkje fram frå denne tidlege fasen av føretaksetableringa?

### Nærare om føretaket og regionens vilkår for entreprenørskap:

1. Kva type arbeidskraft etterspør føretaket?
  - a. Talet på årsverk fordelt på type arbeid/ kvalifikasjonar
2. Korleis og frå kvar (geografisk) blir arbeidskrafta rekruttert?
3. Kva eigenskapar (om nokon) ved den regionale arbeidsstokken/ arbeidsmarknaden i Nordhordland gjer regionen spesielt eigna eller ueigna for nyetablering og drift av nye føretak?
  - a. Tilgjengelegheita på arbeidskrafta, pris, ferdigheiter etc.
  - b. Kva konsekvensar har eventuelle utfordringane hatt for føretakets utvikling?
4. Dersom føretaket er eit aksjeselskap: Kva kriterium ligg til grunn ved utveljing av representantar til styre?
  - a. Kva type kompetanse ønskjer du å knyte til deg gjennom styreverv?
  - b. Har de endra styresamansetninga sidan etablering?
    - i. I så fall: kvifor?
5. Kva er føretakets kapitalkjelde(r) i dag?
  - a. (eigarar, private investorar, bankar, det offentlege, regionale institusjonar, friends, fools and family?)
  - b. Og kvar heldt desse til? (regionalt, nasjonalt, internasjonalt).
  - c. Fordeler og ulemper ved bank vs. investorar
6. Kva offentlege finansieringsordningar og låneordningar kjenner du til?
  - a. kapitalinnskott, gunstige lån eller skattefråtrekk
    - i. (Innovasjonslån, lavrisikolån, tilskudd, Skattefunn,)
  - b. Har de nytta nokon av desse ordningane?
  - c. I så fall: Kva ordningar? På kva tidspunkt?
  - d. Viss ikkje: Kvifor?
  - e. Kva er ditt inntrykk av dei statlege støtteordningane for entreprenørar?
7. Kva rådgjevingsinstitusjonar og kurs kjenner du til for entreprenørar?
  - a. Regionale og nasjonale. Offentlege, kommunale og private.
  - b. (Innovasjon Norge, mentortenesta, kommunal rådgjeving, Region Nordhordland, Business region Bergen, Industriutvikling vest, fylkeskommunen, Nordhordland handtverk og industrilag, Siva, andre kurs)
  - c. Har du/ de nytta rådgjeving frå nokon av desse?
    - i. Viss ikkje: Kvifor?
    - ii. I så fall:

1. Kva institusjonar?
2. I kva «fase» av etableringa?
3. Kva kompetanse eller informasjon har du vore ute etter når du har vore i kontakt med desse?
- d. Når du støyter på ein utfordring du treng å drøfte: Veit du kva institusjon som er den rette for ulike typar spørsmål?
- e. Er det noko form for rådgjeving eller kursverksemd du saknar (i regionen)?
8. Korleis har regionens infrastruktur og geografiske plassering påverka føretaket's tilgang til faktormarknadar og salsmarknadar utanfor regionen?
  - a. Er det nokre typar infrastruktur som har vore spesielt viktige? (hamner, vegar, flyplass, telekommunikasjon)
9. Kva underleverandørar er føretaket avhengige av for si verksemd?
  - a. Råvarer, halvfabrikat, utstyr og tenester?
  - b. Kva kriterium legg du til grunn når du skal velje underleverandørar? (pris, kvalitet, geografisk opphav)
    - i. Nokon regionale?
      1. (Med region meiner me her kommunane: Lindås, Meland, Radøy, Austrheim, Fedje og Masfjorden)
    - ii. Viss ikkje: Kvifor?
  - c. Kva underleverandørar skulle du ønske eksisterte, eller var betre utvikla, i regionen?
10. Kan du skildre ditt forhold til underleverandørane?
  - a. Langsiktig og tett samarbeid for utvikling av produktet, eller enkeltkjøp av standardvarer?
11. Førekjem det elles noko form for samarbeid mellom dette føretaket og andre føretak eller institusjonar i regionen eller i næringa?
  - a. (FoU samarbeid, kompetanseutvikling, transport, delproduksjon, marknadsføring, uformell kontakt)
  - b. **Spesielt:** Andre «nye» føretak eller føretak innanfor same bransje.
  - c. I så fall: Kva type samarbeid?
  - d. Kva betydning har slikt samarbeid hatt for føretaket's utvikling?
  - e. Er etablering eller utviding av slikt samarbeid ønskeleg frå dette føretaket's side?
  - f. I så fall: Kva type samarbeid kunne vere ønskeleg? med kven?
  - g. Kva har hindra det i å skje til no?
12. Dersom føretaket's omsetjing har vakse sidan etablering:
  - a. Har veksten kome som følgje av vekst i kundemassen eller på grunn av meirsal?
    - i. (salsvekst til «eksisterande» kundar.)
  - b. Korleis sikrar de meirsal?

- c. Korleis har de gått fram for å rekruttere nye kundar?
13. Viser til svaret på spørsmål 9 innledningsvis om føretakets kundar:
- a. Kan du skildre føretakets relasjonar til sine kundar?
    - i. (nære forhold til kundar gjennom faste kontraktar/ eingongstransaksjonar)
  - b. Kva krav møter føretaket frå kundane sine?
    - i. Ulike krav frå ulike kundar? Offentleg vs. privat?
    - ii. Achilles sertifiseringa
  - c. Korleis er føretaket evne til å tilfredstille slike krav samanlikna med sine konkurrentar?
  - d. Korleis har samarbeidet med kundane påverka utviklinga av føretakets produkt?
14. Kva er dei viktigaste konkurransekriteria i denne marknaden?
- a. pris, kvalitet, nisjemarknad eller masseproduksjon
  - b. Kva er dette føretakets konkurransefortrinn, og kva er konkurrentanes fortrinn?
  - c. Kva aktørar er føretakets viktigaste konkurrentar, kvar held desse til?
15. Opplevs det vanskeleg å følgje (den teknologiske) utviklinga i bransjen? Kva kjem desse vanskane av?
- a. Finansielle utfordringar
  - b. Eigen kompetanse
  - c. Tilgangen på relevant arbeidskraft
  - d. Mangel på kontaktar med eit relatert /relevant næringsmiljø
16. Vurder føretakets potensial for vekst/utvikling dei neste 10 åra.
- a. Kva utfordringar/problem ser du føre deg å støyta på?
  - b. Kva moglegheiter forventar du vil oppstå som de ikkje har i dag?
17. Kva konsekvensar har dei oljerelaterte næringanes dominans i regionen for regionens vilkår for entreprenørar/ entreprenørskap?
18. Det går ikkje så godt med entreprenørar flest. Kvifor har du lukkast?
19. Dersom du med din erfaring skulle gi råd til regionale og nasjonale myndigheiter. Kva råd ville du gi?