

# Hänt i världen **hösten 2014**

## Innovation och näringslivsutveckling

**Tillväxtanalys samlar och analyserar** kortfattat och två gånger per år händelser, trender och utvecklingsmönster i omvärlden som är strategiskt viktiga för Sveriges tillväxt. Underlaget är framtaget av Tillväxtanalys kontor i Brasilien, Indien, Japan, Kina, Stockholm och USA. I rapporteringen ingår också en beskrivning av utvecklingen i Sydkorea och i utvalda europeiska länder.

Dnr: 2014/107

Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser  
Studentplan 3, 831 40 Östersund  
Telefon: 010 447 44 00  
Fax: 010 447 44 01  
E-post: [info@tillvaxtanalys.se](mailto:info@tillvaxtanalys.se)  
[www.tillvaxtanalys.se](http://www.tillvaxtanalys.se)

För ytterligare information kontakta: Andreas Larsson  
Telefon: +46 10 447 44 80  
E-post: [andreas.larsson@tillvaxtanalys.se](mailto:andreas.larsson@tillvaxtanalys.se)

## Förord

På uppdrag av Näringsdepartementet sammanställer Tillväxtanalys två gånger per år händelser, trender och utvecklingsmönster som är strategiskt viktiga för Sveriges tillväxt. Underlaget är framtaget av Tillväxtanalys utlandskontor och rapporteringen sker inom följande områden:

- Energi och hållbar utveckling
- Infrastruktur och transporter
- Innovation och näringslivsutveckling
- Informations- och kommunikationsteknik (IKT)
- Livsvetenskaper och hälso- och sjukvård
- Forsknings-, innovations- och utbildningspolitik

Denna rapport behandlar temat innovation och näringslivsutveckling. Det finns ytterligare fem rapporter, en för vart och ett av ovanstående teman. Dessa kan hämtas på [www.tillvaxtanalys.se](http://www.tillvaxtanalys.se). Rapporterna har den gemensamma huvudtiteln Hänt i världen hösten 2014.

Tveka inte att kontakta oss om du har frågor eller vill ha ytterligare information om någon specifik del eller fråga.

### *Tematiskt ansvariga:*

Energi och hållbar utveckling:	Mats Engström
Infrastruktur och transporter:	Mats Engström
Innovation och näringslivsutveckling:	Andreas Larsson
Informations- och kommunikationsteknik (IKT):	Andreas Larsson
Livsvetenskaper och hälso- och sjukvård:	Martin Wikström
Forsknings-, innovations- och utbildningspolitik:	Martin Wikström

Stockholm, september 2014

Enrico Deiacio  
chef för avdelningen Innovation och globala mötesplatser  
Tillväxtanalys



## Innehåll

<b>Policy i jakten på innovativa, snabbväxande företag.....</b>	<b>7</b>
Analys och diskussion.....	7
<b>1 Indien: Kirurgiska insatser för att främja små snabbväxande företag .....</b>	<b>11</b>
<b>2 Japan: Stöd till snabbväxande företag .....</b>	<b>14</b>
<b>3 Sydkorea: skräddarsydda program för högpresterande SMF och reform för att undvika Peter Pan-syndromet .....</b>	<b>17</b>
<b>4 USA: Situationen för små och växande företag .....</b>	<b>20</b>
<b>5 Kina: Stöd till innovativa och snabbväxande företag.....</b>	<b>23</b>
<b>6 Ny, mjuk industripolitik: Hur smarta är Brasiliens initiativ? .....</b>	<b>27</b>
<b>7 Nederländerna – program för ambitiösa entreprenörer .....</b>	<b>30</b>
<b>8 Spanien – Skattelättnader för små, medelstora och innovativa företag .....</b>	<b>32</b>



## Policy i jakten på innovativa, snabbväxande företag

### Analys och diskussion

Forskning har funnit stöd för att de flesta företagen inte växer alls och att ett fåtal snabbväxande företag står för merparten av sysselsättningstillväxten. Små och medelstora företag kan delas in i två kategorier; levebrödsföretag respektive tillväxtföretag, som normalt baseras på någon form av förnyelse, till exempel genom innovationer och/eller nya affärsmodeller. Levebrödsföretagen är viktiga för ekonomin men påverkar inte nettosysselsättningen nämnvärt, vissa försvinner och ersätts med nya. Samtidigt har små och medelstora företag med innovationsbaserad verksamhet visat stor tillväxtpotential och betydelse för ett lands sysselsättning och välfärd.

OECD konstaterar i en ny rapport att politiken kan bidra till att frigöra tillväxtpotentialen hos unga, innovativa företag genom att ge dem möjlighet att experimentera med nya affärsmodeller och genom att främja en omfördelning av resurser till de mest produktiva företagen<sup>1</sup>. Det finns idag ansatser runtom i världen där beslutsfattare och akademiker försöker skapa policier för att komma åt dessa innovativa, snabbväxande företag med stor internationell potential, något som inte förefaller helt enkelt. Tillväxtanalys har i denna Hänt i Världen studerat några insatser inom detta område som görs i Indien, Japan, Sydkorea, USA, Kina, Brasilien, Nederländerna och Spanien.

Sammantaget konstateras att regeringar gör en hel del nya försök inom området även om det är för tidigt att utvärdera effekterna. Sydkorea är mest ambitiöst av de studerade länderna, i sådan omfattning att det finns en debatt kring att små och medelstora sydkoreanska företag helt enkelt inte vill ”växa ur” kriterierna för de mest fördelaktiga stödprogrammen – vad som fått benämningen ”Peter Pan-syndromet”. Intressant är också att landet har en uttalad strategi att stötta halvmogna företag som bedöms ha potential att bli landets nästa nya internationella storföretag med exempelvis omfattande FoU-stöd och riskkapital. Argumentet tycks vara att företag med stor internationell tillväxtpotential behöver offentligt stöd trots att företaget inte längre är ungt eller särdeles litet, politikområdets traditionella fokus. Kina utmärker sig också med större insatser till större snabbväxande företag. Japan brottas med att den stora politikomställningen, ofta kallad ”Abenomics” bara fått fäste i storstadsregionerna varför regionala innovationssatsningar har initierats, vilket i viss mån även gäller för Indien. I USA är det stiltje på federal nivå, mycket på grund av det politiska dödläget.

I Kina är det mest intressanta att stöd till innovativa, snabbväxande företag är delegerat till regioner och till och med städer, centralregeringen dikterar endast den övergripande viljeinriktningen, även här finns många program för att försöka hitta de framtida globala vinnarna, liknande initiativ finns i Brasilien och Japan. De flesta länderna, däribland Nederländerna, har riktade program mot småföretag som framför allt försöker underlätta ramvillkor genom exempelvis lägre skatter, regelförenklingar och insatser för att underlätta kapitalförsörjning, inte minst i tillväxtfaser för banbrytande framtidsteknologier. Många länder har uttalade nyckelsektorer där innovativa, snabbväxande företag får särskilda, betydande stöd, Indien, Sydkorea, Kina och Nederländerna är några exempel. Exempelvis

<sup>1</sup> Criscuolo, C., P. N. Gal and C. Menon (2014), “The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries”, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 14, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hj6hg6-en>

Spanien och Indien satsar också på FoU-stöd och skattelättnader riktade mot innovativa, snabbväxande företag.

Indiens policy-mix för stöd till små och medelstora företag inbegriper såväl traditionella branschspecifika program för exempelvis högriskforskning inom biotekniksektorn för framtida teknologier<sup>2</sup> som satsningar riktade till små och medelstora företag (SMF)<sup>3</sup> för att ta fram inhemska teknologier, som möter nationella behov avseende hälsovård, jordbruk och livsmedelsfrågor. Företrädare för IT-industrin har lyft fram vikten av statlig uppbackning av FoU även i tjänstebaserade företag. Riskkapitalförsörjning för SMF har utpekats som ett viktigt område med bl a en ny särskild handelsplats/börs för SMF och regelförenklingar för affärsänglar. Särskilda undantag kring arbetsmarknadslagstiftning för kunskapsindustrier har införts i delstaten Karnataka, fler delstater kan eventuellt följa.

I Japan har de positiva effekterna av ”Abenomics”, Japans pågående tillväxtsatsning, börjar visa sig i storstadsområden som Tokyo och Osaka, men har hittills uteblivit i övriga regioner. Sedan ett år finns ett speciellt ”Headquarters for the Growth of Small and Micro Enterprises”<sup>4</sup> (HQ) som är ansvariga för implementering av policy och handlingsplan som finns för att stimulera tillväxt och utveckling av småföretag. HQ har genom en roadshow (50-tal möten) runtom i Japan inventerat vad SMF behöver och vad som hindrar dem från att växa och utvecklas. Baserat på mötena har en handlingsplan tagits fram som består av skattelättnader, kapitalförsörjning, regelförenklingar och tillgång till kompetens/information. För svara upp emot företagens behov har HQ upphandlat regionala stödkontor från privata aktörer med bl a rätt nätverk, juridik-, affärs- och IP-kunskaper samt lanserat informationsplattformen Mirasapo.

**I Sydkorea** finns flera stödprogram skräddarsydda för högpresterande mellanstora företag som förväntas ha störst tillväxtpotential framöver, ett strategiskt vägval för att diversifiera näringslivsbasen som utgörs av ett fåtal industrikonglomerat såsom Samsung, LG och Hyundai. Redan 2010, under den föregående regeringen, antogs en strategi för att ”vårda globala högpresterande medelstora företag”, program som startades då har fortsatt och även förstärkts. Under den nuvarande regeringen har SMF-politiken fått ännu mer utrymme i linje med de nya strategiska mål som presenterats i regeringens nationella huvudstrategi ”Creative Economy”. Ur den rika flora av SMF-stöd i Sydkorea så finns en relativt ny trend i SMF-politiken i dels att förbättra förutsättningarna för medelstora företag allmänt och särskilt de som närmar sig gränsen att klassificeras som stort företag. Beteckningen ”högpresterande” SMF antyder att de tydligt står ut med avseende på främst lönsamhet och exportframgångar. Ett av de större aktiva programmen inriktade på högpresterande SMF är ”World Class 300”<sup>5</sup>, som syftar till att stödja små och medelstora företag, inom både traditionell och ny industri, som har visat teknikinnovationsförmåga och potential för global tillväxt. ”The Hidden Champion Initiative” är ett annat exempel på program, detta med syfte att stimulera fram 100 sydkoreanska ”Hidden Champions” inom en 10-årsperiod. Vissa påstår att de statliga stöden till SMFs har varit så omfattande att företag helt enkelt inte vill växa till den grad att de inte längre klassificeras som SMF, vilket gett det namnet Peter Pan-syndromet.

<sup>2</sup> Biotechnology Industry Partnership Programme (BIPP)

<sup>3</sup> Small Business Innovation Research Innovation Research Initiative (SBIRI)

<sup>4</sup> Ansvarigt departement är Ministry of Economy, Industry and Trade (METI)

<sup>5</sup> World Class 300 tillhandahåller anpassade tjänster till de utvalda företag genom 26 program involverande 20 statliga myndigheter och institut med en total statlig finansiering på 4,7 miljarder kronor (700 miljarder KRW). Grundkriterier för berättigande till detta stöd är att företaget antingen haft årlig tillväxt på över 15 procent för de senaste fem åren, eller haft mer än två procent i FoU-utgifter under de senaste tre åren.



**I USA** finns det i dagsläget på grund av det låsta politiska läget relativt få nyligen sjösatta, större offentliga initiativ för att hjälpa tillväxten av företag i USA, åtminstone på federal nivå. De flesta sådana åtgärder formulerades före 2010. Det viktigaste amerikanska policypaketet för företagstillväxt 'the Startup America Act' där insatser bl a finns för investeringar i underprivilegierade geografiska områden, motfinansiering för högriskinvesteringar i riskbenägen FoU-verksamhet i företag, förenkla för crowd funding, entreprenörskapsutbildningar i gymnasier och universitet, mentorskapsprogram för nya företagare inom miljötekniksektorn. Policypaketet innefattar också åtgärder för att minska visumhinder för inkommande entreprenörer, reducera studielånsbördan för entreprenörer, processa patentansökningar snabbare, få federala forskningsmyndigheter att snabbare kommersialisera forskningsresultat skapa regionala innovationsklusters, open access data inom medicinsk- och hälsoforskning likväl som miljöteknik sektorn.

**I Kina** som försöker ställa om till en ny tillväxtmodell, betraktas numera stödet till mikro, små och medelstora (MSMF) snabbväxande, innovativa företag som en nyckel till ledande positioner inom högteknologiska och strategiskt viktiga sektorer. Stöden delas in i två huvudgrupper varav ett avser generella stöd för samtliga MSMF och där det andra riktar sig speciellt mot forskningsintensiva, innovativa och snabbväxande MSMF. Eftersom politiken i Kina dikteras på central nivå så är emellertid genomförandet i stor utsträckning delegerat till lägre administrativa nivåer, från provins till distriktsnivå. Regionerna där politiken implementeras skiljer sig betydligt avseende ekonomisk utveckling vilket påverkar utfallet och effekten av politiken. Ett mer decentraliserat system där lokala myndigheter ges större inflytande tycks ha bidragit till ett bättre resultat för satsningarna på MSMF, speciellt gällande identifieringen av företag med hög innovationspotential. Den starkt decentraliserade beslutsprocessen innebär omfattande lokala variationer i stödets utformning och de krav som följer dessa. Uppfinningsrikedomen är stor.

**Brasiliens** innovationsstrategi faller under större statliga program som för samman gammaldags industripolitik, med lång tradition av stort statligt ingripande i ekonomin, och ett mindre men mer innovativt tillvägagångssätt. En särskild plan för att främja innovation vid företag presenterades 2013 – Plano Inova Empresa med fyra typer av program: a) ekonomiska subventioner till företag, b) finansiering till projekt som tagits fram gemensamt av företag och forskningsinstitutioner, c) direkta investeringar i teknikföretag, och d) krediter till innovativa företag. Programmet prioriterar sju sektorer: jordbruksindustri, energi, olja och gas, hälsa, rymd/luftfart och försvar, IKT samt miljöteknik. TECNOVA – ett program som ska tillhandahålla finansiering för snabb tillväxt av mikroorganisationer och småföretag, med fokus på innovation med specifika mål för varje brasiliansk delstat. Decentraliserade INOVACRED ger subventionerade krediter för att stödja innovation eller förbättringar inom företag. Riskkapitalförsörjning via INOVAR, med tre viktiga initiativ: a) Internetportal för riskkapital, b) Venture-forum, som ger innovativa företag möjlighet att presentera sina produkter/tjänster för potentiella investerare, och c) Inovar-inkubatorn för riskkapital. Trots alla dessa initiativ är vägen mot en kunskapsbaserad ekonomi fortfarande lång för Brasilien.

**Nederländerna** satsar på att underlätta företagande med hjälp av bland annat förenklade regelverk och skattesänkningar, tillgång till kunskapsinfrastrukturer men även underlätta finansiering för nystartade företag. Också kraftiga satsningar på forskning och utveckling är ett viktigt medel för att stärka företagets tillväxt. Långsiktigt har regeringen satt upp som mål att senast år 2020 bli en av de fem främsta kunskapsbaserade ekonomierna i världen och att öka de nationella investeringarna i forskning och utveckling till 2,5 procent av BNP. På kortare sikt satsar regeringen på att sätta samman ett konsortium av privata och

offentliga aktörer som redan till 2015 ska investera sammanlagt 500 miljoner euro (cirka 4,5 miljarder kronor) i forskning och innovation.

**Spanien** införde vid årsskiftet skattelättnader för företag som ökar sin investering i FoI, men också andra skatteincitament för att göra det mer attraktivt att investera i små och medelstora företag. I september förra året trädde en rad spanska skattereformer i kraft som i första hand syftar till att öka investering i SMF samt att göra det mer attraktivt för företag att investera i FoI. Lag 14/2013 är ett tillägg till den spanska "Patent Box" regimen, från 2008 som tillåter skatteavdrag för inkomster som kommer från särskilda aktiviteter kopplade till IP-rättigheter. Hela 60 procent av företags intäkter från patentrelaterade aktiviteter är nu skattefria (som andel av nettoinkomsten).

Avslutningsvis konstateras att innovationspolitiken i de studerade länderna är relativt kreativ för att stödja snabbväxande, innovativa företag. Det finns ingen etablerad *best practice* för länder att följa varför man experimenterar sig fram genom att kombinera nytt och gammalt i en ny policymix. Ett nygammalt instrument som blir allt vanligare igen, framförallt i Sydkorea och Kina, efter att ha varit utdömt under några decennier är att försöka välja framtida vinnare. I dessa länder försöker man hitta nästa generations storföretag och framtidsbranscher, och rikta stöd och stimulansåtgärder mot dem. Andra insatser är av generellare natur, bland annat genom att skapa gynnsamma ramvillkor, andra gånger genom att ge fördelar för inhemska företag, exempelvis offentlig upphandling i Kina och Brasilien. Viktigt att poängtera är att omvärldsanalysen främst har haft som fokus att se på vad regeringen gör för att stödja innovativa, snabba företag i tillväxtfasen, vad som inte har studerats är vad länderna gör för att attrahera utländska företag och talanger, en annan stark trend som Tillväxtanalys ser är under uppsegling.

## 1 Indien: Kirurgiska insatser för att främja små snabbväxande företag

I Indien spelar så kallade mikro-, små- och medelstora företag (MSME) en mycket viktig roll för landets ekonomiska tillväxt och anses ha stor potential att bidra till ökad sysselsättning. Vid den senaste officiella kartläggningen av antalet MSMEs, genomförd 2006, konstaterades att det fanns 26,1 miljoner företag varav 7,3 miljoner var tillverkningsföretag medan 18,8 miljoner var tjänsteföretag. Sammantaget uppgick arbetskraften i dessa företag till 59,7 miljoner. Tillväxtpotentialen hämmas dock av flera faktorer, bland annat bristande infrastruktur (kraftförsörjning, vägar, järnvägar), behov av ökat humankapital, en föråldrad arbetsmarknadslagstiftning, bristande privata investeringar i forskning och utveckling (FoU) samt begränsad tillgång till riskkapital.

Infrastrukturförbättringar och åtgärder för att öka kompetensnivån hos arbetskraften är något som kontinuerligt måste prioriteras för att upprätthålla ett lands internationella konkurrenskraft. Därtill blir frågor om FoU, tillgång till riskkapital och arbetsmarknadslagstiftning viktiga för att fastställa enskilda industrisektorer konkurrensförmåga. Dessa tre ämnen berörs i korthet nedan. I ett andra skede redogörs även för de åtgärder som industrisammanslutningar inom IT- och biotekniksektorerna har föreslagit för att främja utvecklingen inom dessa industrier. IT och bioteknik utgör två kunskapsindustrier där Indien idag är mycket internationellt konkurrenskraftigt vilket gör det relevant att uppmärksamma vilka strategier som här diskuteras.

### *Behov av att öka mängden privatfinansierad FoU*

Vid en internationell jämförelse investerar privata aktörer i Indien förhållandevis lite i forskning och utveckling (FoU). Indien som land investerar uppskattningsvis en procent av sin BNP på forskning och utveckling, men den privata sektorns bidrag utgör i dagsläget mindre än hälften av den summan. Som jämförelse finansieras 75 procent av all FoU i Sverige av privata aktörer. Det finns dock goda exempel på initiativ som vidtagits för att öka den privata sektorns ekonomiska engagemang och dessa exempel återfinns framför allt inom biotekniksektorn i form av Biotechnology Industry Partnership Programme (BIPP) och Small Business Innovation Research Innovation Research Initiative (SBIRI).

BIPP är ett finansieringsprogram som syftar till att möjliggöra för staten och det indiska näringslivet att dela på kostnaderna för att finansiera högriskforskning avseende framtida teknologier som anses ha mycket stor ekonomisk potential och som därmed anses viktiga för att upprätthålla den indiska industrins internationella konkurrenskraft. Finansiering via BIPP ska främst ske då det finns behov ett av bryggfinansiering (viability gap funding) för att ett särskilt forskningsprojekt ska kunna möjliggöras.

SBIRI har främst inriktats på finansiera högriskforskning i ett inledande skede, samt använts för att möjliggöra för små och medelstora företag att kommersialisera forskningsresultat och utveckla nya produkter. SBIRI syftar bland annat till att främja utvecklingen av inhemska teknologier, särskilt de som kan användas för att möta nationella behov avseende hälsovård, jordbruk och livsmedelsfrågor. Ett annat syfte är att främja samarbetet mellan företag, den akademiska världen och statliga aktörer.

Det som gör dessa två exempel särskilt intressanta är att företrädare för den indiska IT-industrin, en annan kunskapsindustri där Indien är mycket internationellt

konkurrenskraftigt har börjat efterlysa liknande incitament för att främja forskning och utveckling även där.<sup>6</sup>

### *Arbetsmarknadslagstiftning*

Under den valrörelse som föregick årets parlamentsval uppmärksammades det återkommande behovet av att reformera Indiens arbetsmarknadslagstiftning. Noterbart är att exempelvis delstaten Rajasthan nu påbörjat en arbetsmarknadsreform för att göra det lättare för företag att anställa och avskeda personal. Genom att öka flexibiliteten på arbetsmarknaden hoppas delstatsregeringen att utbudet av arbetstillfällen ska öka. Delstatsregeringen har påbörjat regelförändringar avseende tre landsomfattande lagar – the Industrial Disputes Act, the Factories Act och the Contract Labour Act – och flera andra indiska delstater kan komma att ta efter Rajasthanens exempel och genomföra egna reformer.<sup>7</sup> Utvecklingen i Rajasthan är intressant eftersom det nu finns förutsättningar att skapa en helt annan flexibilitet på arbetsmarknaden än vad som hittills varit fallet i Indien där enskilda delstater nu, bland annat med hjälp av sin arbetsmarknadslagstiftning, får konkurrera med varandra om företagsetableringar. Ett annat intressant exempel att uppmärksamma är delstaten Karnatakas beslut tidigare i år att just kunskapsindustrier ska undantas från kravet att följa delstatens arbetsmarknadslagar (Karnataka Industrial Employment (Standing Orders) Rules, 1946) i ytterligare fem år. IT-industrin har redan åtnjutit det här undantaget de senaste 11 åren. I och med dessa undantag förbjuds strejker och företag inom kunskapsbaserade industrier behöver inte heller följa lagar som reglerar arbetstider för de anställda.<sup>8</sup>

### *Tillgång till riskkapital*

Indiens motsvarighet till Finansinspektionen, Securities and Exchange Board of India (SEBI), beslutade i juni 2013 om nya regler för affärsänglar.<sup>9</sup> För att underlätta för affärsänglar och andra typer av riskkapitalbolag att ta sig ur engagemang i mindre företag, samt att öka dessa företags möjligheter att attrahera kapital från andra aktörer har SEBI beslutat om ett antal ändringar av gällande regelverk (SEBI (ICDR) Regulations). Det blir nu tillåtet för uppstarts företag och SMEs att listas på en särskild handelsplats (Institutional Trading Platform - ITP) utan att först genomföra den utförsäljning till allmänheten på 25 procent vilket i normala fall är en förutsättning för att kunna börsnoteras (i enlighet med Securities Contracts (Regulation) Rules, 1957).

I juni 2014 initierade SEBI även en diskussion om crowdfunding och hur ett indiskt regelverk eventuellt skulle kunna utformas.<sup>10</sup> En av de främsta fördelarna med crowdfunding är att de bidrar till att öka företags tillgång till kapital samtidigt som det bidrar till att sänka kapitalkostnaderna för att uppbringa detta kapital. I ett särskilt dokument redogör SEBI för lagstiftningen i ett antal olika länder och presenterar sedan ett möjligt regelverk i Indien, ett regelverk som dels berör vilka som skulle ha rätt att upprätta plattformar för crowdfunding, dels på vilka villkor företag skulle ha rätt att anskaffa

<sup>6</sup> <http://community.productnation.in/beta/discussion/topics/591595/messages>

<sup>7</sup> <http://www.livemint.com/Politics/7yjau9Tgxra1oSgaqg9ToL/BJP-kicks-off-labour-law-recast.html>

<sup>8</sup> <http://timesofindia.indiatimes.com/tech/tech-news/software-services/IT-companies-in-Karnataka-to-remain-exempt-from-labour-laws/articleshow/29719053.cms?referral=PM>

<sup>9</sup> Se mötesprotokoll punkterna 2 och 11, Securities and Exchange Board of India, SEBI Board Meeting, 25 June 2013 (PR No. 60/2013) tillgänglig på: [http://www.sebi.gov.in/cms/sebi\\_data/pdffiles/25982\\_t.pdf](http://www.sebi.gov.in/cms/sebi_data/pdffiles/25982_t.pdf)

<sup>10</sup> [http://www.sebi.gov.in/cms/sebi\\_data/attachdocs/1403005615257.pdf](http://www.sebi.gov.in/cms/sebi_data/attachdocs/1403005615257.pdf)

kapital med hjälp av crowdfunding. SEBI säger dock ingenting om när ett regelverk eventuellt kan vara på plats.

Gällande tillgången till riskkapital kan även nämnas att det i Indien finns ett antal statligt administrerade investeringsfonder avsedda att öka tillgången till riskkapital bland mikro-små- och medelstora företag. National Venture Fund for Software and IT Industry (NFSIT), SME Growth Fund, India Opportunities Fund och Samridhi Fund är alla exempel på denna typ av fonder.

### *Riktade åtgärder efterfrågade av IT- och Bioteknikindustrin*

NASSCOM<sup>11</sup> efterlyser en rad åtgärder för att främja utvecklingen inom IT-industrin. I första hand är dessa förslag tänkta att främja uppstartsföretag liksom småföretag som befinner sig i en tillväxt- eller expansionsfas. NASSCOM vill till exempel se ett nytt ramverk som reglerar villkoren för investeringar i uppstartsföretag och småföretag som befinner sig i en tillväxtfas. NASSCOM efterlyser även ekonomiska incitament för att främja utvecklingen av ny IPR liksom förändrade regler för skatteinbetalningar för att undvika onödiga och tillfälliga utflöden av kapital från företagets sida. De skatter som NASSCOM särskilt uppmärksammar är exempelvis Tax Deduction at Source (TDS), Service Tax, och Value-added Tax (VAT). NASSCOM vill även se ekonomiska incitament för att expandera verksamheten till mindre städer och anställa personal på dessa orter. Industrisammanslutningen vill även att företag i Indien ska ges bidrag eller rätt till skatteavdrag för nya IT-investeringar i verksamheten. Indian Software Product Industry Round Table (iSpirt), en tankesmedja och betydligt mindre än NASSCOM, uppmärksammar i likhet med NASSCOM vikten av att utveckla ny IPR. iSpirt vill bland annat se forskningsfinansieringsprogram liknande de som finns inom biotekniksektorn (BIPP och SBIRI) liksom rätt till skatteavdrag de intäkter som är ett resultat av tidigare FoU-investeringar.<sup>12</sup>

I likhet med företrädare för den indiska IT-industrin efterlyser Association of Biotechnology Led Enterprises (ABLE)<sup>13</sup> ekonomiska incitament (skatterabatter) för att investera i forskning och utveckling liksom skatterabatter på inkomster som härleds till FoU-investeringar. ABLE uppmärksammar också vikten av förbättrad tillgång till riskkapital och efterlyser ett investeringsprogram liknande Kinas Emerging Industry Start-up Investment Scheme.

<sup>11</sup> <http://www.nasscom.in/nasscom-presents-wish-list-budget-2014?fg=826467>

<sup>12</sup> "Blue Paper: Promotion of investments in R&D/ creation of IP, tillgänglig på: <http://community.productnation.in/beta/discussion/topics/591595/messages>

<sup>13</sup> [http://www.ableindia.in/wp-content/uploads/2014/06/Accelerating\\_Growth\\_Forging-Indias\\_Bioeconomy\\_Burill.pdf](http://www.ableindia.in/wp-content/uploads/2014/06/Accelerating_Growth_Forging-Indias_Bioeconomy_Burill.pdf)

## 2 Japan: Stöd till snabbväxande företag

I Japan diskuteras frågor om företagsstöd och stöd till entreprenörer i andra termer än som riktat stöd till snabbväxande företag. Något direkt offentligt stöd till just ”gaseller”/snabbväxare i form av acceleratorer eller liknande finns inte, vad vi kan se. Policyinitiativ för att stödja expansiva, internationellt inriktade företag görs istället mer indirekt genom satsningar på tillväxt i ”små- och mikroföretag”. Sedan ett år finns ett speciellt ”Headquarters for the Growth of Small and Micro Enterprises” (här kallat HQ) som är ansvariga för implementering av policy och upprättande och genomförande av en handlingsplan för att stimulera tillväxt och utveckling av småföretag. Ansvarigt departement är Ministry of Economy, Industry and Trade (METI).

Det finns en betydande regionala aspekt av småföretagarstödet i Japan. De positiva effekterna av ”Abenomics”, Japans pågående tillväxtsatsning, börjar visa sig i storstadsområden som Tokyo och Osaka, men har hittills uteblivit i övriga regioner. Små och medelstora företag (SMF) är viktiga för den lokala ekonomin, och står för 70 procent av alla arbetstillfällen i Japan. Som nämdes ovan har de så kallade mikroföretagen fått särskild uppmärksamhet i nya policyn. De ger viktiga bidrag till lokalt och regionalt näringsliv och kan dessutom engagera nyckelgrupper som unga och kvinnor på arbetsmarknaden. Mikroföretagen definieras som företag med fem eller färre anställda (inom tillverkningsindustrin är tjugo anställda gränsen) och finns ofta inom handel- och servicesektorerna. De utgör 87 procent av alla SMF i Japan<sup>14</sup>.

Utgångspunkten för satsningen på tillväxt i små- och mikroföretag är att det finns framgångsfaktorer och ”dolda resurser” i varje region – det gäller bara att hitta dem, för att sedan kunna utveckla dem. Dolda resurser kan vara kompetenser och drivkrafter hos människor som ännu inte har tagits tillvara. Entreprenörskap är en sådan tillgång. Det är också därför unga och kvinnor lyfts fram.

Strukturen för stöd till företag och företagare bygger därför på att man måste ha lokal förankring, för att förstå och känna till sådana hittills outnyttjade resurser och styrkor i regionen. Det finns ett stödkontor<sup>15</sup> i varje region som ska ge det stöd som varje enskilt företag är i behov av. Kontoren drivs av aktörer som valts ut efter anbud i en öppen process, baserat på deras förmågor i form av tillgång till nätverk, nödvändig affärskompetens såsom juridik, IP, redovisning, samt samarbetsmöjligheter med privata aktörer. Det behöver alltså inte vara offentliga tjänstemän som finns till hands för att stödja företagarna. Förutom supportkontoren lanseras också en informationsplattform kallad Mirasapo. Via denna plattform kan företagen få den senaste informationen om tillgängligt stöd, söka råd från experter och från personer med gedigen erfarenhet, samt utbyta information med andra företag.

Gräsrotsperspektivet var också tydligt när man från regeringen drog igång mobiliseringen av småföretagarstödet genom bildandet av HQ. Medlemmar från HQ, som leds av METI men innehåller företagare till hälften, har åkt runt på ett femtiotal möten ute i landet och frågat företagare vad de behöver och vad som hindrar dem från att växa och utvecklas. Baserat på svaren togs handlingsplanen fram. Ett av de största hindren ansågs vara

<sup>14</sup> White Paper on Small and Medium-sized Enterprises in Japan. Japan Small Business Research Institute. 2013

<sup>15</sup> På japanska har man gått från att kalla dessa kontor ”supportcenter” eftersom det upplevs formellt och distanserat. Nu heter det något som mer kan översättas i termer av ”vänligt” och ”heltäckande”, kanske ungefär som ”en öppen dörr in”.

kompetens/information, och de regionala stödkontoren ska ses som ett svar på denna input. Dessutom innehåller handlingsplanen konkreta åtgärder som skattelättnader, bättre tillgång på kapital samt regelförenklingar.

Förutom regional utveckling och kapitalförsörjning finns två andra viktiga pelare i handlingsplanen för tillväxt av små- och mikroföretag. Det är dels att bryta ”underleverantörs-strukturen”, dels internationalisering.

Det förstnämnda handlar om att få leverantörer, företag som idag är beroende av ett eller få stora inhemska företag, att bli mer självständiga och expandera inom strategiska marknader med stor tillväxtpotential. Problem uppstår när storföretag håller ett hårt grepp kring sina leverantörer och ger dem litet spelrum till expansion i rädsla för avslöjande av innovationer och teknik. Regeringen har under år 2012 undersökt leverantörernas beroendeställning till stora företag och orättvis behandling i form av sena betalningar eller otillbörlig minskning av överenskommet pris. Undersökningen resulterade i att cirka 87 miljoner kronor av felaktiga avgifter och krav återfördes från storföretag till SMF.

Flera röster menar dock att landets SMF idag är betydligt mer oberoende än före finanskrisen 2008, då ”keiretsu”, industrikonglomeraten, var mer dominerande. Det bekräftas också av SME Agency, en oberoende myndighet under METI. Snarare är det just många av landets så kallade Tier 2 och Tier 3-företag (underleverantör i andra och tredje led) som lyfts som viktiga motorer både för regional tillväxt och internationalisering. De är ofta medelstora, starka företag med hög kompetens och innovationsförmåga, och är ofta belägna utanför de stora metropolerna.

Många av de mellanstora företagen utgör säkerligen en betydande del av de fem procent av landets SMF som anammar tillväxtbaserade affärsmodeller och har siktet inställt på att växa genom internationella affärer. Regeringen Abe har satt upp målet är att 10 000 SMF ska börja exportera varor under de kommande fem åren. För att uppnå målet erbjuds bland annat stöd i form av marknadsundersökningar för målmarknaden, samt utbildning på hemmaplan för att säkerställa att berörda anställda har nödvändig kunskap för att kunna exportera. Fokus är framförallt riktat mot ASEAN-länderna i sydostasien. Vidare är de japanska organen Japan Export and Trade Organisation (JETRO) och SME Support Japan (SMRJ) aktiva vid mässor för att skapa möjligheter för japanska företag att komma i kontakt med internationella köpare. Servicen är gratis för företagen. Ett av de största hindren för japansk export, speciellt från SMF, är språket eftersom få talar engelska. Japanska myndigheter erbjuder därför tolkar vid möten med utländska potentiella kunder.

De återkommande frågorna är hur man hittar entreprenörer, och vad politiken har för möjligheter och begränsningar att hitta och stödja sådana. Just ”snabbväxare” pekas som sagt inte ut i den japanska politiken, men de återfinns troligtvis indirekt i policyambitioner för att utveckla ”dolda” talanger, och underlätta för internationalisering. På en direkt fråga om hur man ska stödja entreprenörskap hänvisade tjänstemän på departementet till vikten av den lokala förankringen - att man genom de lokala stödkontoren är nära människorna, och att kontoren drivs av individer med rätt kompetens. Naturligtvis är man också medveten om sitt lands kultur och dess decennier av välmående - två aspekter som bidrar till ett motstånd till att ta risk och satsa. Det faktum att befolkningen krymper, och därmed den inhemska marknaden för konsumtion i allmänhet, kan vara en piska som får fart på fler företag att rikta sig utanför landet. Och då återkommer problemet med generellt dåliga engelskkunskaper, speciellt bland SMF med företagsledare och medarbetare som kanske aldrig haft anledning att lära sig och tala engelska. Att erbjuda tolk kan knappast vara en långsiktig lösning. Det hörs många röster, varav flera inflytelserika rådgivare till den

japanska regeringen, som påpekar behovet av en förändrad engelskundervisning, som uppmuntrar tal och hörförståelse, så att elever inte bara lär sig skriva och läsa. Förändringar är att på gång genom regeringens English Education Reform Plan (se artikel i halvårsrapport om FoI).

Slutligen en iakttagelse. En stor del av den vitala start-up sfären i Japan verkar köra sitt eget race i den privata sektorn, ganska långt ifrån policyplanerarna. Från myndigheter och departement påtalar man gärna det goda samarbetet mellan privat och offentlig sektor, och att många från (det etablerade) näringslivet sitter med i HQ och andra rådgivande funktioner. Det är ju dock skillnad på att leda och verka i ett storföretag jämfört med att driva ett litet, växande bolag, och frågan är hur policyplanerna svarar mot de senares faktiska behov.



### 3 Sydkorea: skräddarsydda program för högpresterande SMF och reform för att undvika Peter Pan-syndromet

Politik för små och medelstora företag (SMF) började prioriterats i Sydkorea under 1990-talet och en uppsjö av statliga initiativ för att hjälpa SMF har ackumulerats sedan dess. Från och med 2010 finns även flera stödprogram skräddarsydda för just den grupp högpresterande mellanstora företag som förväntas ha störst tillväxtpotential framöver.

Fram till 1990-talet hade den statsdrivna ekonomiska utveckling i Sydkorea främst fokuserat på stöd till stora företag och särskilt åtgärder som förväntades leda till ökad export. Den japanska ekonomin är fortfarande till stor del beroende av dessa stora företagskonglomerats framgångar, vilket gör den påverkas i hög grad om konglomeraten får problem.

Detta har gjort att intresset har ökat för att diversifiera ekonomin genom att skapa en mer robust bas av produktiva, mindre företag i landet.<sup>16</sup> Det beror dels på Kinas framväxt som stark konkurrent inom ett ökande antal av Sydkoreas industrikonglomerats tidigare styrkeområden, dels på inträdet i WTO 1995, som tvingade Sydkorea att börja konkurrensutsätta större delar av sin tidigare skyddade SMF-sektor. 1996 skapades ”kvasi-departementet” Small and Medium Business Administration (SMBA) genom att bryta ut en avdelning från näringsdepartementet och inrätta en särskild myndighet ledd av en vice-minister. SMBA har sedan dess varit ansvariga för statens strategier för SMF, och även koordinering och utvärdering av en rad andra utförande myndigheter.

Under den nuvarande regeringen, ledd av president Geun-Hye Park, har SMF-politiken fått ännu mer utrymme i linje med de nya strategiska mål som presenterats i regeringens nationella huvudstrategi ”Creative Economy”. Det finns i strategin stora förhoppningar på nystartade företag att bli framtida jobbskapare, och på dagens redan framgångsrika SMF att fortsätta växa och agera som förändringsagenter för att minska de strukturella problemen i den sydkoreanska industrin, och bli nya ledare i den nationella ekonomin.

För närvarande ligger det totala antalet SMF i Sydkorea på drygt tre miljoner företag, och de står för 88 procent av den totala sysselsättningen. Den totala omsättningen i landets SMF uppgör endast 35 procent av den totala omsättningen för landets företag och stora företag står för resterande 65 procent.<sup>17</sup> Det största upplevda problemet ur ett politiskt perspektiv är att produktiviteten i små och medelstora företag har successivt minskat jämfört med de stora företagen sedan 1990-talet. Arbetsproduktiviteten hos SMF låg under 1990-talet på mediokra 52 procent jämfört med stora företag, men hade 2008 sjunkit till ännu sämre 33 procent.<sup>18</sup>

Ur den rika flora av SMF-stöd som kan hittas i Sydkorea finns en relativt ny trend i SMF-politiken i form av att prioritera förbättring av förutsättningarna för dels medelstora företag som grupp, och särskilt det tunna gränsskikt av företag som befinner sig nära definitionen för ett stort företag. Beteckningen ”högpresterande” SMF antyder att de tydligt står ut med

<sup>16</sup> Oh, Chul-ho, et al (2012) Fifty-year history of SME policy and its implications for the future, the Korean Association for Policy Studies

<sup>17</sup> Retrieved from [http://stat2.smba.go.kr/ss\\_html/5\\_index/index\\_list2.jsp?op=search&l\\_cd=01](http://stat2.smba.go.kr/ss_html/5_index/index_list2.jsp?op=search&l_cd=01)

<sup>18</sup> Kim, Jooheon (2012) Analysis on polarization between large companies and SMEs, KDI Focus, no.16 [http://eiec.kdi.re.kr/report/focus\\_view.jsp?pub\\_no=12365](http://eiec.kdi.re.kr/report/focus_view.jsp?pub_no=12365)

avseende på främst lönsamhet och exportframgångar. Gruppen av företag som anses mest intressant av landets administratörer för SMF-stöd, är företag som ligger mycket nära eller redan passerat några av kriterierna för ett större företag, men även betydligt mindre företag som visar exceptionella resultat är intressanta.

Redan 2010, under den föregående regeringen, antogs en strategi för att ”vårda globala högpresterande medelstora företag”, och program som startades då har fortsatt och även förstärkts. Intresset för att bättre synliggöra och stödja redan framgångsrika medelstora företag har gradvis ökat, och gruppen som helhet bedöms ha tillväxtpotential utöver den nuvarande situationen. Medelstora företag utgjorde endast 0,04 procent (eller 2505 företag) av det totala antalet företag i Sydkorea 2012. Definitionen skiljer sig mellan olika länder, men icke desto mindre anser sydkoreanska politiker att andelen medelstora företag inom den sydkoreanska industrin är proportionellt liten jämfört med andra länder som exempelvis Sverige, Tyskland, Kina, och Japan nämns som jämförelse.<sup>19</sup>

Många mindre sydkoreanska företags framgångar stammar från den nyckelroll de spelar som leverantörer av komponenter och tjänster till ledande industrikonglomerat som Samsung, LG och Hyundai. Trots ofta god teknikhöjd och innovationskraft har dessa företag inte haft någon exponering på marknader utanför landet, och är i stort sett okända internationellt, vilket gett dem ett handikapp vad gäller tillväxt genom försäljning utomlands. Därför är många av de insatser som staten gör för att stödja dessa företag inriktade på att just öka deras kapacitet för internationella kontakter.

Ett av de större aktiva programmen inriktade på högpresterande SMF är ”World Class 300”, som syftar till att stödja små och medelstora företag, inom både traditionell och ny industri, som har visat teknikinnovationsförmåga och potential för global tillväxt. Detta program har som uttalat syfte att hjälpa vidareutveckla SMF till världsklassnivå genom ett antal stödpaket inklusive för finansiering av FoU och personalrekrytering, samt tillgång till rådgivning med externa konsulter inom företagsstyrning inklusive global marknadsföring. World Class 300 tillhandahåller dessa anpassade tjänster till utvalda företag genom 26 program som involverar 20 statliga myndigheter och institut med en total statlig finansiering på 4,7 miljarder kronor (700 miljarder KRW). Grundkriterier för berättigande till detta stöd är att företaget antingen haft årlig tillväxt på över 15 procent de senaste fem åren eller haft mer än två procent i FoU-utgifter under de senaste tre åren. Sedan 2011 har 156 företag valts ut, och ytterligare företag kommer att väljas ut för att nå 300 totalt innan år 2020.<sup>20</sup>

”The Hidden Champion Initiative” är ett annat exempel på program, detta med syfte att skapa 100 sydkoreanska ”Hidden Champions” inom en tioårsperiod. Programmet har inspirerats av Hermann Simons forskning under 1990-talet, som kulminerade i boken “Hidden champions: lessons from 500 of the world's best unknown companies”, med analys av 500 tyska SMF som trots sin ringa storlek tagit globala ledande positioner. The Export and Import Bank of Korea (Korea Eximbank) är ansvarig för att genomföra programmet. Korea Eximbank väljer löpande ut SMF med befintliga exportintäkter som har särskilt hög tillväxtpotential. Dessa SMF erbjuds sedan en rad finansiella och icke-finansiella tjänster, med målet att hjälpa företagen utvecklas till globala företag med mer

<sup>19</sup> KB Daily Tillgänglig:

[https://www.kbfg.com/kbresearch/index.do?alias=vitamin&viewFunc=default\\_details&categoryId=3&boardId=306&articleId=1002282](https://www.kbfg.com/kbresearch/index.do?alias=vitamin&viewFunc=default_details&categoryId=3&boardId=306&articleId=1002282)

<sup>20</sup> Intervju med Soonbai LEE, Deputy Director, High potential Enterprise Policy Division, Small & Medium Business Administration 16 June 2014

än två miljarder kronor (300 miljoner USD) i exportintäkter. Sedan 2010 har Korea Eximbank delat ut ekonomiskt stöd med en total budget på 134 miljarder kronor (KRW 20 biljoner), vilket inte innefattar de program som tillhandahåller icke-finansiella tjänster till företagen i form av rådgivning om internationell handelsrätt, importkreditanalys, och exportkonsulttjänster.<sup>21</sup>

Dessa två program är som sagt enbart exempel på statliga insatser inom SMF-politik, i ett överflöd av finansiella och icke-finansiella stödåtgärder, skattelättnader, och regelförenklningar som sedan 1990-talet riktats mot SMF. Att det statliga stödet i sig skulle kunna vara en bromskloss för dessa företags tillväxt har allt mer blivit tydligt och getts namnet Peter Pan Syndromet. Problemet består i korthet av att företagen är ovilliga att lämna de fördelar som en klassning av SMF innebär och exempelvis undviker öka den fasta personalen. Under 2014 genomförs därför en reform gällande den grundläggande definitionen av ett SMF genomförs för att mildra effekterna av Peter Pan Syndromet.

SMF har hittills definierats baserat på antalet anställda, kapital eller försäljning, med nivåer som skiljer sig åt beroende på industrisektor. För ett tillverkningsföretag gäller exempelvis att anställda ska understiga 300 och kapitalet vara mindre än 53 miljoner kronor (8 miljarder KRW). För ett SMF inom gruvdrift, bygg och transport gäller att antalet anställda understiger 300 och kapital understiger 20 miljoner kronor (3 miljarder KRW). När ett företag går över dessa gränser förlorade det per automatik sin SMF-status. Detta medför i praktiken att det växande företaget över en natt förlorade upp till 160 olika fördelar såsom skattelättnader, avdrag och förmånsstatus i offentlig upphandling.

En undersökning riktad till företagen som genomförts av Federation of Korean Industries (FKI), bekräftar att en betydande anledning till motviljan för SMF att utvecklas till stora företag är vad de kallade den "institutionella svårigheter" såso, förlust av finansiella förmåner (vilket angavs av 25 procent av de svarande), och ökande regelbörda inklusive striktare bokföringsregler och revisioner (22 procent).

För att råda bot på Peter Pan Syndromet, introducerades i april 2014 en ny definition för små och medelstora företag. Definitionen är ett paradigmskifte då den ersätter de tidigare inputindikatorerna, som antalet anställda och kapital, med outputindikatorn försäljning. En förväntad effekt på detta är att företagen inte längre tvekar att nyanställa. Reformen innehåller även andra förändringar som ska skapa en mjukare övergång till att klassas som stort företag. I det nya regelverket som håller på att utformas ska ett företag som inte länge klassas som SMF, kunna behålla sin status som SMF gentemot statens stödprogram under en övergångsperiod om tre år.

<sup>21</sup>Korea Eximbank Hemsida Tillgänglig: 29 July 2014  
[http://www.koreaexim.go.kr/en/bbs/noti/view.jsp?no=10164&bbs\\_code\\_id=1316753474007&bbs\\_code\\_tp=BBS\\_2](http://www.koreaexim.go.kr/en/bbs/noti/view.jsp?no=10164&bbs_code_id=1316753474007&bbs_code_tp=BBS_2)

## 4 USA: Situationen för små och växande företag

USA hade ca 28 158 000 småföretag, (med under 500 anställda), år 2014. Av dessa var ca 5 667 000 småföretag med anställda, medan ca 22 491 000 var småföretag utan anställda, (enmansföretag etc.). Sedan ca år 2000 finns en tydlig trend att antalet småföretag utan anställda växer snabbare än antalet småföretag med anställda (vilket i princip är stabilt). Antalet arbetsgivarföretag har varierat från knappt 5 miljoner till cirka 6 miljoner företag under det senaste kvartsseket, medan antalet nonemployers-företag utan anställda har ökat från cirka 14 miljoner år 1992 till över 22 miljoner år 2010. Sammanlagt var ca 54 998 300 individer anställda av småföretag år 2013, vilket motsvarar runt 48 procent av USAs arbetstagare, (resten var anställda i större företag). De tre branscher där småföretag erbjuder mest arbetstillfällen är sjukvård och socialt bistånd; turistservicenäringsar, och detaljhandel. Företag med färre än 100 anställda har den största andelen av de sysselsatta som småföretag sysselsätter.<sup>22</sup>

Småföretag stod 2013 för 46 procent av produktionen ("output") inom den privata sektorn; och småföretag utgjorde 98 procent av företagen som exporterar varor, men producerade endast ca 33 procent av det ekonomiska värdet som exporterades, (d.v.s. de större företagen var mer exportintensive per företag räknat).

En av de viktigaste makroekonomiska funktionerna av växande småföretag är att de, (oftast), skapar fler arbetstillfällen än mindre snabbväxande företag. I USA stod småföretag stod för 63 procent av de nya arbetstillfällena - netto - mellan 1993 och 2013, (eller 14,3 miljoner av de 22,9 miljoner nya jobben i perioden). Sedan slutet av lågkonjunkturen som förorsakades av finanskrisen, (d.v.s. från mitten av 2009 till mitten av 2013), stod småföretag för 60 procent av de nya nettoarbetstillfällena i USA. Ca 60 % av dessa arbetstillfällen skapades i redan existerande företag, medan nya företag stod för ca 40 % av arbetstillfällena. År 2011 skapade småföretag ca 1 044 750 arbetstillfällen (netto).<sup>23</sup> De flesta nya jobben skapades i kategorin företag med en till fyra anställda.

Trots att småföretagen växer i dagsläget så märks effekterna av den senaste makroekonomiska nedgången, (d.v.s. finanskrisen 2008), fortfarande. Antalet företagsetableringar, och medföljande sysselsättningsökningar, ligger under nivåerna som rådde innan nedgången. Antalet egenföretagande individer låg 2012 fortfarande under nivåerna innan nedgången.

Eftersom demografiska förändringar leder till att alltför många företagare, (från babyboomperioden), kommer att pensioneras inom en tioårsperiod så kommer det att uppstå öppningar för nya företagare i det amerikanska ekosystemet. Men samtidigt är det en utmaning att fylla dessa luckor och empiriskt återstår det att se om USAs ekonomi kommer att fylla denne tillväxtpotential eller inte. Eftersom USA i grunden har ett 'pay as you go' system för att finansiera pensioner innebär dock också de demografiska förändringarna, (med större kullar pensionärer), potentiellt ett ökat framtida skattetryck som kan tynga den framtida företagsamheten.

<sup>22</sup> Small Business Profile, 2014, Small Business Administration

<sup>23</sup> Small Business Administration

### *Polycysituationen*

I dagsläget finns relativt lite aktiv policydiskussion kring särskilda åtgärder för att hjälpa tillväxten av företag i USA, på federal nivå. De flesta sådana policys formulerades före 2010.

Före 2010 fanns en viss sådan diskussion om sådana policyåtgärder, men efter att presidenten och demokraterna unilateralt genomdrivit den mycket kontroversiella sjukförsäkringsreformen The Affordable Care Act trots stort motstånd, så har det funnits en mycket stark policylåsning där demokrater - som generellt förordar ökade offentliga utgifter- och republikaner - som inte vill öka skatterna- inte kunnat enas om gemensamma ståndpunkter. Detta har också reflekterats i en låsning i policyfrågor kring företagstillväxt, där republikanska policyförslag ofta drivits med hänvisning till att företagens tillväxt behöver främjas, (för att understödja BNP tillväxt och tillväxt i arbetstillfällena), men de har inte kunnat enas med demokraterna som haft en annan inriktning.

En policyförändring som studerats av duktiga forskare är den skattesänkning för småföretagare som infördes i samband med den Reaganledda skattereformen år 1986. (Den allmänna ansatsen i den skattereformen var att sänka skattesatserna i samband med att bredda skattesatserna och minska progressiviteten i beskattningen).

Minskningar respektive ökning av skattesatser kan enligt nationalekonomisk teori leda till dels en incitamentseffekt att producera mer som består i att företagaren vid ökad produktion får behålla en större andel av sina intäkter efter en sänkt skatt ("inkomsteffekten"), dels en substitutionseffekt där skatteminskningen gör att de kan konsumera mer vid en bibehållen inkomstnivå, (vilket ger incitament att inte producera mer då skatten sänks). Vilken av de båda effekterna som överväger är oklart i enskilda situationer, även om den generella effekten kanske är större för inkomsteffekten. Därutöver kan ökad/minskad beskattning även påverka kapitalkostnaderna, och beskattning kan även minska likviditetsutrymmet för enskilda entreprenörer, vilket kan minska deras företags tillväxtförmåga.

I en studie från National Bureau of Economic Research, (nummer 7980), fastställs att skattehöjningar har en statistisk signifikant effekt på hur fort företag växer, d.v.s. deras produktion och omsättning. Att höja det teoretiska skattepriset, (d.v.s. ett minus marginalsattesatsen – d.v.s. ungefär avkastningen efter skatt), med tio procent leder enligt Carrol, Holtz-Eakin, Rider och Rosen till att (enskilt ägda) företag minskar sina intäkter med ca. 8,4 procent. På motsvarande sätt fastställer författarna, (i working paper 6374), att i USA har en femprocentig ökning av marginalsattesatsen lett till att andelen entreprenörer som minskar sina kapitalinvesteringar ökar med runt 10,4 procent, och det totala investeringarna minskar med ca 9,9 procent. Eftersom de enskilda företagens tillväxt är beroende av vilket kapital som investeras i dem så innebär det att företagstillväxten, (delvis), beror av beskattningen. Även om de exakta magnituderna kan varieras så förefaller den allmänna tendensen enligt dessa studier klar – ökad beskattning leder till minskad företagstillväxt.

Vad gäller närtid är sannolikt det viktigaste amerikanska policypaketet för företagstillväxt 'the Startup America Act' – ett policypaket som formulerades med stöd från, (delar av), både republikaner och demokrater. 'Startup America' föregick Affordable Care Act, och var delvis ett försök att öka tillväxten efter finanskrisen 2008. Åtgärds paketet omfattar fem nyckelområden (med separata åtgärds paket för varje, se nedan):

- Att öka tillgången till kapital för att främja företagstillväxt,
- Att knyta samman nyföretagare med mentorer (och utbildning),
- Att minska hinder och regelbörda för entreprenörer,
- Att accelerera innovation från "labb till marknaden" för banbrytande teknik
- Att selektivt öka marknadsutvecklingen på specifika marknader som grön energi, och sjukvårdsmarknaden.<sup>24</sup>

Vad gäller åtgärd 1, att öka tillgången på kapital så investerar SBA upp till en miljard dollar under fem år som motfinansiering för att öka investeringar i underprivilegierade geografiska områden, likväl som i ny energibranscher etc. Likaledes ska SBA investera upp till en miljard dollar som motfinansiering för högriskinvesteringar i riskbenägen FoU-verksamhet i företag. Andra åtgärder inkluderar att förenkla för crowd funding och att minska viss beskattning vilket antas öka investeringsbenägenheten.

Åtgärds paket 2 omfattar bland annat satsningar på entreprenörskapsutbildningar i gymnasier och universitet, för att knyta samman mentorer med nya företagare inom den gröna sektorn, och att skapa inkubatorer för arméveteraner.

Åtgärds paket 3 omfattar bland annat åtgärder för att minska visumhinder för inkommande entreprenörer att etablera sig i USA och starta företag i landet; att reducera studielånsbördan för entreprenörer till högst ca 10 procent av deras årliga inkomster, och att processa patentansökningar snabbare.

Åtgärds paket 4 omfattar bland annat satsningar för att få federala forskningsmyndigheter att snabbare omsätta forskningsresultat till uppfinningar och innovationer, och olika satsningar på skapa regionala innovationsklusters etc.

Åtgärds paket 5 omfattar framförallt satsningar på arbeta med open access data inom medicinsk- och hälsoforskning likväl som green Tech sektorn, men också mer generella satsningar på att accelerera innovation inom dessa sektorer.

---

<sup>24</sup><http://www.whitehouse.gov/economy/business/startup-america>

## 5 Kina: Stöd till innovativa och snabbväxande företag

Kina bedriver sedan mitten av 1980-talet en aktiv politik för att främja utvecklingen av små och medelstora företag. Från att varit inriktad mot enkel tillverkningsindustri ställer landets snabba ekonomiska utveckling nya krav på industrins- och tjänstesektorns utformning vilka nu bättre skall anpassas till ett Kina vars framtida välstånd skall komma från kunskapsintensiv produktion av varor och tjänster. Frågan är prioriterad på samtliga politiska nivåer och för detta ändamål avsätts nu betydande resurser. Med detta följer en kraftsamling från centralregeringen att stödja och skynda på utvecklingen av snabbväxande, innovativa, och högteknologiska, mikro, små och medelstora företag (MSMF).<sup>25</sup> För att åstadkomma den önskade strukturomvandlingen av Kinas industri spelar MSMF:s en särskilt viktig roll, då de har den potentiella innovationsförmåga som krävs i en kunskapsintensiv ekonomi. Stödet till MSMF:s betraktas som en nyckelåtgärd för att nå ledande positioner inom högteknologiska och strategiskt viktiga sektorer. Centralregeringen med dess arbetsgrupper beslutar om generell inriktning och säkerställer en grundfinansiering. Detta kompletteras på lägre administrativa nivåer och med hjälp av statliga riskkapitalfonder, ibland med bidrag från privata aktörer. Exempel på tongivande myndigheter är Ministeriet för Vetenskap och Teknik (MoST), Finansministeriet (MoF) och Kinas skatteverk.

Stöden delas in i två huvudgrupper varav ett avser generella stöd för samtliga MSMF och där det andra riktar sig speciellt mot forskningsintensiva, innovativa och snabbväxande MSMF. Stödstrukturen bygger i huvudsak på ekonomiska incitament i form av exempelvis skattelättnader och direkta investeringar i företagen. Beslut om vilka företag som slutligen får ta del av stödåtgärderna delegeras till provins- och lägre administrativa nivåer ända ned till distriktsnivå i större städer som Peking, Shanghai och Tianjin. Den starkt decentraliserade beslutsprocessen innebär omfattande lokala variationer i stödets utformning och de krav som följer dessa.

### *Direkt och indirekt stöd och nya incitamentsstrukturer*

Direkt stöd till MSMF:s sker parallellt med ett komplicerat system för industristöd – nationell industripolitik – där centralregeringen beslutar i en rad frågor som till exempel offentlig upphandling och olika former av subventioner. Till detta kommer lagar och regler i syfte att underlätta finansiering genom banksystemet, registrering av företag samt teknologiöverföring från utländska företag. Genomförandeprocessen är ofta lokalt förankrad och lägre administrativa nivåer har dessutom stort utrymme att själva utforma detaljerna i stöden.

Företag kan söka och få status som högteknologiföretag (HNTE) vilket ger rätt till omfattande förmåner. Principen för detta är att företaget ska ha varit verksamt i Kina i över ett år och att minst 10 procent av de anställda är verksamma inom forskning och utveckling (FoU). Kraven kan också innefatta att företaget är etablerat i en specialiserad högteknologizon eller kan visa att de utvecklat och använder ny och avancerad teknologi.

<sup>25</sup> I Kina talar man inte sällan om mikroföretag när man beskriver de allra minsta företagen. En av anledningarna är att definitionen för små och medelstora företag är betydligt vidlyftigare i Kina, där ett medelstort företag kan ha upp till 10 000 anställda.

Ett annat krav är att de huvudsakliga immaterialrättigheterna ska registreras i Kina.<sup>26</sup> Exempel på förmåner HNTE certifierade företag åtnjuter är att företagsskatten är noll de två första verksamhetsåren för att därefter hamna på en reducerad skattenivå på 15 procent. Till detta kommer fördelaktiga exportvillkor, subventionerade energipriser och undantag från flera typer av lokala administrativa avgifter. Definitionen på vad som kvalificerar till HNTE skiljer sig markant mellan olika geografiska områden.

### *Innofund – fonden utan avkastningskrav*

The Innovation Fund for Small Technology-based Firms (Innofund) är ett statligt program som startade 1999 för att finansiera företagsbaserad FoU. Syftet med programmet, som är icke-vinstdrivande, är att bidra till ekonomisk tillväxt och jobbskapande samt skapa incitament för ökade investeringar från lokala myndigheter, företag och finansiella institut. fonden administreras centralt av Innofunds administrativa center (IAC) som inordnas under MoST, som också är huvudman för verksamheten. På lokal nivå har varje provins ett Innofund-kontor som rapporterar till IAC. Innofund stöder projekt som ligger i linje med den nationella policyn för utveckling av kunskapsintensiv industri och tjänsteproduktion och som har potential för stor ekonomisk och social avkastning. Kravet för att ta del av stödet är att företaget har mindre än 500 anställda av vilka minst 30 procent skall ha högskoleutbildning och minst tio procent skall ägna sig åt FoU. I tillägg skall investeringarna i FoU utgöra minst tre procent av den totala försäljningen och om företaget redan producerar produkter i större skala skall detta visa god lönsamhet.

För att beviljas stöd av Innofund ansöker företag genom en ansökningsguide som utfärdas av MoST och MoF. Ansökningar verifieras och kontrolleras av externa experter och myndigheter, varefter administrationscenter sammanställer en lista över projekt som sänds för godkännande till MoST och MoF. Administrationscenter skriver kontrakt med utvalda projekt och ansvarar även för tillsyn av dessa. Sedan 2005 har stora delar av arbetet delegerats till lokala kontor vilka därmed fått större inflytande över urvalsprocessen.

Innofund arbetar huvudsakligen med tre typer av finansiering; ekonomiska anslag, räntebetalningar på lån samt kapitalinvesteringar. Ekonomiska anslag är till största delen startkapital till bolag där forskare hoppas kunna kommersialisera egna innovationer. Kapitalinvesteringar beviljas främst företag med en initialt hög teknologisk startpunkt och god marknadspotential inom aktuell sektor. Projekt samfinansieras av Innofund, lokala myndigheter, finansiella institut och entreprenörerna själva. De åtta fokusområdena Innofund täcker är: IT, biomedicin, nya material, miljö och resurser, förnyelsebar energi och energieffektivisering, ny fordonsteknologi, modernt jordbruk samt optisk, mekanisk och elektronisk integrering. Enligt MoF har Innofund mellan 1999 och 2013 delat ut omkring 26,8 miljarder rmb (ca 30,8 miljarder sek).

Utvärderingar av Innofund visar på ekonomisk tillväxt och jobbskapande. De företag som erhållit stöd från Innofund presterar i regel bättre än andra företag med avseende på antal nya patent, försäljning och export.<sup>27</sup> Resultaten visar också att de positiva effekterna är störst i landets mindre utvecklade delar. Decentralisering av administrationen har även visat sig inverka positivt på företagens innovativa prestationer, vilket kan visa på betydelsen av lokala myndigheters kännedom om lokala förhållanden. Innofund har verkat

<sup>26</sup> US-China business council har vid flera tillfällen påpekat att detta förfördelar utländska företag.

<sup>27</sup> Se Guo, Guo & Jiang (2014) "Government Subsidized R&D and Innovation Outputs: An Empirical Analysis on China's Innofund Program." Stanford Center for International Development.



som inkubator åt några av Kinas idag världsledande högteknologiska företag, bland annat Huawei och Zhongxingwei.

### *Riskkapital och lånefinansiering*

Under reformarbetets första år användes riskkapital i dess traditionella mening i mycket liten omfattning. Den stora förändringen kom 1985 i och med starten av den statligt ägda riskkapitalfonden the *China New Technology Venture Capital Investment Corporation* (CNTVI). Situationen förändrades på nytt under början av 1990-talet när den kinesiska marknaden på allvar öppnades för utländska investeringar. Intresset för Kina växte explosionsartat och knappt ett decennium senare bidrog utländskt riskkapital till mer än 95 procent av riskkapitalinvesteringarna i Kina.<sup>28</sup> Det var först under 2 000-talet kinesiska riskkapitalföretag kom igång på allvar. Utvecklingen har gått oerhört fort och idag utgör de ungefär en fjärdedel av den kinesiska marknaden för riskkapital.

Den kinesiska staten har under senare år initierat flera program för att stödja utvecklingen av riskkapitalmarknaden i syfte att underlätta kapitalförsörjningen till mindre företag. En märkbar skillnad mellan dessa fonder och till exempel Innofund är att den senare saknar avkastningskrav. Mest tongivande av statliga riskkapitalfonder är:

**The Industrial Technology Research and Development Budgets Funded Venture Capital Fund (ITRDF).** Fonden etablerades 2007 och förses med kapital via de skatteintäkter som av centralregeringen öronmärkts för kommersialisering av forskningsresultat och innovationer. Fonden finansierar framför allt MSMF:s som befinner sig i en tidig utvecklingsfas med hög innovationspotential och hög förväntad avkastning. Fonden förvaltas av experter från den privata sektorn. Utvärderingar visar tecken på att staten genom ITRDF visserligen lyckats med syftet att förse underfinansierade sektorer med kapital, men misslyckats med att nå de uppsatta avkastningskraven.

**Government Directory Venture Capital Fund (GDVCF).** Fonden etablerades 2007 med finansiering från MoST. Fondens inriktning är att stärka utbudet av kapital på riskkapitalmarknaden genom att bidra med finansiering till privata riskkapitalbolag. På detta sätt är GDVCF inte direkt delaktiga i några investeringsbeslut men dikterar de initiala förutsättningar riskkapitalbolagen har att arbeta efter, vilka bland annat ger vid handen att investeringar främst skall ske inom strategiska sektorer och i företag som befinner sig i ett tidigt skede av utvecklingsfasen. Verksamheten anses allmänt ha nått bra resultat, men haft negativ avkastning på grund av generösa rabatter i underfinansierade sektorer.

**Research and Development Budgets Participated Venture Capital Fund (ITRDPF).** Fonden etablerades 2009 som ett försök att mildra effekten av den globala finanskrisen. Likt tidigare program riktas resurser mot sektorer i behov av kapital där positiva externaliteter kan uppstå. Fonden fokuserar på högteknologiska MSMF, återigen främst inom strategiska industrier, och finansieras via öronmärkta skatteintäkter från såväl centrala som lokala myndigheter samt kapital från privata aktörer. Privata investeringar måste stå för minst 60 procent av fondens totala investeringsportfölj och lokala myndigheter måste bidra i en omfattning som minst motsvarar investeringarna från centrala myndigheter.

---

28 Zeng. (2004) "Venture Capital Investments in China." PhD diss., Pardee RAND. Graduate School: Santa Monica, CA.

Risikkapitalfonder har inte tillfullo lyckats lösa problemen med att förse MSMF med nödvändigt kapital. Med det som bakgrund riktade China Banking Regulatory Commission (CBRC) i juli 2014 krav till banker och finansiella institutioner att underlätta finansiering av MSMF där det bland annat angavs att MSMF inte får lov att diskrimineras i förhållande till stora företag. Vidare uppmuntrar CBRC bankerna att diversifiera sina finansiella tjänster för att bättre kunna möta de särskilda behov av kort- och långsiktig finansiering som återfinns inom MSMF.

### *Diskussion*

Kinas utveckling mot en innovationsdriven ekonomi har tvingat fram omfattande satsningar på MSMF, där statliga program interagerar med privata aktörer. Systemet för stöd till MSMF och statlig risikkapitalförsörjning är svåröverskådligt och omfattar en stor mängd lokala variationer. För Sveriges del är det viktigt att förstå att även om politiken i Kina dikteras på central nivå så är genomförandet i stor utsträckning delegerat till lägre administrativa nivåer, från provins till distriktsnivå. Regionerna där politiken implementeras skiljer sig betydligt avseende ekonomisk utveckling vilket påverkar utfallet och effekten av politiken. Ett mer decentraliserat system där lokala myndigheter ges större inflytande tycks ha bidragit till ett bättre resultat för satsningarna på MSMF, speciellt gällande identifieringen av företag med hög innovationspotential. En djupare utvärdering av insatserna dröjer ett tag men redan idag förs kritik fram som går ut på att privata aktörer trängs bort från några av de mest innovativa branscherna när det gäller MSMF. Utvecklingen i Kina visar på betydelsen av att ha en väl genomtänkt strategi för hur stödprogram till MSMFs utformas, där identifiering av sektorer och företag med tillväxtpotential samt säkerställandet av en välfungerande sållning av sistnämnda är viktiga faktorer. Kinas statliga program för MSMF är fortfarande under utveckling, och även om regeringen håller i taktpinnen visar trenden på en minskad roll för staten i implementeringen av politiken. För svenska företag med verksamhet i Kina uppstår lätt en målkonflikt då risken är stor att man konkurrerar med inhemska företag som åtnjuter särskilda förmåner, varav flera inte är tillåtna inom Europeiska Unionen.

## 6 Ny, mjuk industripolitik: Hur smarta är Brasiliens initiativ?

Innovation är ett hett ämne i Brasilien sedan åtminstone tio år tillbaka, både inom offentlig och privat sektor. Initiativen för att skapa en miljö som möjliggör innovation har blivit allt vanligare, särskilt på tre fronter: a) framtagning av ett innovationsvänligt regelverk, som syftar till att främja en ökad synergi mellan företag, universitet och forskningscentra, b) mekanismer för att finansiera innovation, och c) program för teknisk och annan utbildning för arbetsstyrkan. Syftet med dessa ansträngningar har varit att utöka det antal brasilianska företag som är innovativa samt att göra det möjligt för de företag som redan är innovativa att öka sina investeringar inom forskning och utveckling. Brasilien har även främjat innovation genom krav på offentlig upphandling och lokalt innehåll samt genom initiativ för att attrahera och behålla direkta utländska investeringar kopplade till upprättandet av anläggningar för forskning och utveckling i landet.

Den brasilianska regeringen har spelat en nyckelroll när det gäller att övervinna strukturella utmaningar för att vända långsiktiga trender inom den inhemska industrin så som låga innovationsnivåer, särskilt hos små och medelstora företag. Problemet illustreras av en nyligen utgiven undersökning, genomförd av Brasiliens nationella statistikbyrå (IBGE), som visade att endast 35,7 procent av 128 699 företag utförde någon form av innovation under 2011. Dessutom fick företag med över 500 anställda högre poäng inom forskning och utveckling jämfört med små och medelstora företag.

Brasiliens innovationsstrategi faller under större statliga program som för samman gammaldags industripolitik och ett mer innovativt tillvägagångssätt. Den brasilianska regeringen byggde vidare på en lång tradition av statligt ingripande i ekonomin och införde en ny generation industripolitik år 2003 genom att lansera ”Policy för industri, teknik och utrikeshandel” (Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior – PITCE). År 2008, under president Lula da Silvas andra mandat, tillkännagav regeringen ”Policy för produktiv utveckling” (Política de Desenvolvimento Produtivo). Behovet av konjunkturdämpande ekonomiska åtgärder som svar på 2008/2009 års internationella finanskris avledde emellertid regeringens fokus från industripolitiken, vilket har försämrat dess genomförande.

År 2011 tillkännagav president Dilma Rousseff ett tredje försök till industripolitik under arbetarpartiets (PT) regering, ”Större plan för Brasilien” (Plano Brasil Maior), avsedd att främja hållbar ekonomisk tillväxt för alla genom innovation och förstärkning av nationella industriella produktionskedjor. Planen håller fortfarande på att genomföras och omfattar särskilda stödmekanismer riktade mot fem breda branscher eller sektorer: 1) mekaniska, elektroniska och hälsorelaterade system, 2) skalintensiva system, 3) arbetsintensiva system, 4) jordbruksindustrisystem och 5) handel, logistik och tjänster.

”Större plan för Brasilien” tillför en innovation inom utformningen av politiken genom att klassificera målföretagen efter deras position i produktionskedjan och marknadsstyrningen, i stället för efter deras storlek. Företagen klassificeras som ledande företag, följare eller leverantörer, framväxande företag eller företag under utveckling. Utkast till program och uppföljningsåtgärder togs fram ur ett teoretiskt perspektiv inom ramen för planen, med hänsyn till de specifika egenskaper som kännetecknar dessa olika typer av företag. Det gav upphov till en rad olika verktyg för att hantera deras krav och behov i olika etapper, såsom internationell handel, investeringskapacitet, innovation, utbildning av arbetsstyrkan och

konkurrenskraft. Dessutom syftar planen till att förbättra Brasiliens företagsklimat i sin helhet, genom att ta itu med frågor såsom skatter, byråkrati, konsumenternas välfärd, arbetsförhållanden, yrkesutbildning och förvärvande av kvalifikationer. Planen innehåller även en stark skyddskomponent och genomför handelspolitiska åtgärder och mekanismer avsedda att skydda handeln i ett försök att skärma av den inhemska industrin från den internationella konkurrensen och den ökade importen av tillverkade produkter – främst från Kina.

I samband med detta tillkännagav den brasilianska regeringen under den första delen av år 2013 en särskild plan för att främja innovation vid företag – Plano Inova Empresa. Regeringen lovade att investera 32,9 miljarder R\$ i fyra typer av program: a) ekonomiska subventioner till företag (1,2 miljarder R\$), b) finansiering till projekt som tagits fram gemensamt av företag och forskningsinstitutioner (4,2 miljarder R\$), c) direkta investeringar i teknikföretag (2,2 miljarder R\$), och d) krediter till innovativa företag (20,9 miljarder R\$).

Brasiliens innovationsmyndighet (FINEP) och den brasilianska utvecklingsbanken (BNDES) är de huvudsakliga institutioner som har ansvaret för att genomföra Inova Empresa. Programmet prioriterar sju sektorer: jordbruksindustri, energi, olja och gas, hälsa, rymd/luftfart och försvar, informations- och kommunikationstekniker samt miljöteknik. Inom varje prioriterad sektor har FINEP och BNDES, tillsammans med andra statliga förvaltningsmyndigheter, lanserat specifika infordringar av anbud om innovationsprojekt från företag som uppfyller kriterierna. Utöver anbudsinföringarna, har regeringen angett att den kan komma att använda initiativ för offentlig upphandling för att garantera framtida efterfrågan på innovativ utrustning och tjänster som tas fram. FINEP:s omfattande portfölj innehåller även årliga innovationsutmärkelser och tre andra relevanta program:

”FIP Inova Empresa”: Främjar FINEP:s direkta investeringar (främst genom köp av aktier och obligationer) i innovativa företag med stor tillväxtpotential. FINEP:s ursprungligen tillgängliga resurser för det här programmet uppgår till 200 miljoner R\$. För att få delta ska företagen uppfylla följande kriterier: a) brasilianska företag från de prioriterade sektorer som anges i FINEP:s verksamhetsstrategi, b) företag som utvecklar strategiska tekniker och/eller tekniker som är relevanta för landet, c) företag som uppvisar tillväxt och avkastningspotential på nivåer som är förenliga med programmålen. Vanligtvis förvärvar FINEP ett minoritetsdeltagande på mellan 10 och 30 procent av företaget.

TECNOVA: ett program som syftar till att tillhandahålla finansiering för snabb tillväxt av mikroorganisationer och småföretag, med fokus på innovation. Programmet förväntas omfatta ca 800 företag totalt, med specifika mål för varje brasiliansk delstat. Företagen väljs ut genom ett konkurrensutsatt offentligt upphandlingsförfarande anordnat av FINEP:s statliga partner. De företag som väljs ut förväntas bidra med egen finansiering till projektet motsvarande minst 5 procent av det mottagna beloppet. Varje innovationsprojekt ska slutföras inom 24 månader och den finansiering som finns tillgänglig för varje projekt varierar mellan 120 000 och 400 000 R\$:

INOVACRED: Det är programmet ger subventionerade krediter för att stödja innovation eller förbättringar inom företag ( däribland innovation av produkter, processer, tjänster, marknadsföring eller förvaltning). FINEP har decentraliserat beviljandet av medel inom det här programmet och anlitat ekonomiska förvaltare (utvecklingsbanker, statliga finansieringsbyråer, affärsbanker med utvecklingsportföljer) i varje delstat för hanteringen av relationen med klientföretagen. Genom det här programmet får företag som uppfyller

kriterierna tillgång till krediter med lägre räntor (i nuläget motsvarande TJLP – regeringens långfristiga räntesats). Företagen delas in i tre skikt, efter sina årliga driftsintäkter: I) under 3,6 miljoner R\$, II) mellan 3,6 miljoner R\$ och 16 miljoner R\$, och III) mellan 16 miljoner R\$ och 90 miljoner R\$. Den finansiering som beviljas till varje projekt ska vara i storleksordningen 150 tusen R\$ till 2 miljoner R\$ för företag i skikt I och skikt II och upp till 10 miljoner R\$ för företag i skikt III.

Den brasilianska regeringen har även tagit initiativ till att främja utvecklingen av en riskkapitalindustri i Brasilien. Sedan 2001 driver FINEP programmet INOVAR, med tre viktiga initiativ: a) Internetportal för riskkapital, b) Venture-forum, som ger innovativa företag möjlighet att presentera sina produkter/tjänster för potentiella investerare, och c) Inovar-inkubatorn för riskkapital, som lanserar årliga offentliga anbudsinfordringar riktade till riskkapitalförvaltare som är intresserade av att få medel från FINEP för att få fart på sin verksamhet. BNDES driver även sin egen riskkapitalfond, Criatec I, en tioårsfond på 100 miljoner R\$ för nystart av företag, som upprättades år 2007. Under senare delen av 2013 tillkännagav BNDES en andra fas för riskkapitalfonden, Criatec II, som utlovade ytterligare 186 miljoner R\$. I samband med detta har den brasilianska exportfrämjande myndigheten (APEX) organiserat investeringsomgångar ("omgångar av effektfulla investeringar") för att sätta brasilianska innovativa företag i kontakt med utländska investerare.

Utöver de innovationsprogram som stöds av FINEP och BNDES, har Brasilien även riktat in sig på kommersialisering av produkter och tjänster från små och medelstora företag. År 2013 inrättade regeringen till exempel en myndighet för förvaltningen av garantifonder för exporttransaktioner, inklusive exportkreditförsäkring. Inom ramen för "Större plan för Brasilien" tillkännagav ministeriet för utveckling, industri och utrikeshandel dessutom en ökning av fonderna för exportkrediter och finansiering för små och medelstora företag (PROEX-programmet) med förändrade kriterier för att få ansöka och en utvidgning av utjämningsmarginalerna. Regeringen sänkte även kraven för att ge exportföretag möjlighet att ansöka om skattebefrielser (IPI och COFINS).

Kvalifikation och utbildning för arbetsstyrkan samt kvarhållande av kompetens har även funnits på Brasiliens agenda. Regeringen har lyckats främja en betydande ökning av antalet offentliga tekniska skolor i Brasilien, från cirka 140 skolor år 2003 till över 560 enheter år 2014. Dessutom ombesörjer PRONATEC, det huvudsakliga, statliga programmet för att stödja teknisk utbildning och anställning, kostnadsfria yrkeskurser och tekniska kurser, fortbildningskurser (däribland företagsinterna initiativ) och stipendier. År 2011 lanserade regeringen även "programmet Vetenskap utan gränser" (Programa Ciência sem Fronteiras), som ger stöd till internationella utbyten av studenter på grundnivå och beviljar stipendier för upp till ett års studier vid ett universitet i utlandet som håller hög nivå.

Alla de program som beskrivs återspeglar en del av den stora samling offentliga mekanismer och verktyg som finns tillgängliga för brasilianska företag för att frodas, växa och exportera. Graden av medvetenhet inom industrin angående de här programmen är emellertid fortfarande låg och den pappersexercis som krävs för att få tillgång till verktygen avskräcker ofta små och medelstora företag. Även om den brasilianska regeringen delvis har lyckats med att spela en mer framstående roll i att skapa rätt förhållanden för ekonomisk och industriell tillväxt, står den emellertid även inför stora utmaningar avseende ett effektivt genomförande och samordning av dessa åtgärder. Vägen mot en kunskapsbaserad ekonomi är fortfarande lång för Brasilien.

## 7 Nederländerna – program för ambitiösa entreprenörer

I mars 2014 startade Nederländerna ett handlingsprogram för så kallade ambitiösa entreprenörer.<sup>29</sup> I det här sammanhanget definieras ambitiösa entreprenörer som företagare som utvecklar nya affärsverksamheter med syfte att skapa så stort nytt värde som möjligt. Detta värde kan vara exempelvis innovation, nya jobb, internationalisering och tillväxt. Ambitiösa företag drivs av tillväxt och kan vara både väletablerade företag med en stadig tillväxttakt eller nyare snabbväxande företag.

Syftet med programmet är att riva hinder och skapa möjligheter för entreprenörer som vill skapa nya företag. Genom programmet vill man göra det lättare för nya företag att få tillgång till kapital, underlätta skatteregler men också öka tillgängligheten till akademisk kunskap och innovation genom en öppnare akademi. Eftersom internationella marknader anses vara viktiga så arbetar man även med att skapa nätverk för att ge entreprenörer tillgång till utländska marknader, samtidigt som det ska bli lättare för människor från andra länder att bosätta sig i Nederländerna om de vill starta ett företag. Policyn kan sammanfattas i följande punkter.

- Mindre bidrag i utbyte mot lägre skatter.
- Färre och enklare företagsregler.
- Bättre tillgång till företagsfinansiering.
- Bättre tillgång till olika kunskapsinfrastrukturer som kan gynna företag.
- Bättre harmonisering mellan skatter, utbildning, diplomatiska aktiviteter i utlandet och de krav som ställs på företag.<sup>30</sup>

Dessutom har den nederländska regeringen tre långsiktiga mål. Det första är att bli ett av de fem främsta kunskapsbaserade ekonomierna i världen år 2020, i dagsläget är Nederländerna det åttonde bästa enligt världsbanken. Det andra målet är att öka de nationella investeringarna i FoU till 2,5 procent och BNP fram till 2020. Det tredje målet är att skapa ett konsortium av privata och statliga aktörer som investerar sammanlagt EUR 500 miljoner (cirka SEK 4,6 miljarder) i kunskap och innovation till år 2015. Minst 40 procent av detta ska dock finansieras av den privata sektorn.

För att rikta insatserna till företag med särskilt goda förutsättningar är handlingsplanen för ambitiösa entreprenörer fokuserad på de sektorer som regeringen tillsammans med näringsliv och forskare anser att Nederländerna har speciellt goda chanser att utvecklas och som samtidigt bidrar till lösningar på olika samhällsutmaningar. De utvalda sektorerna är:

- livsmedelsproduktion,
- kemikalier,
- kreativa näringar,
- energi,

<sup>29</sup> För en studie av ambitiöst entreprenörskap se

<http://www.awt.nl/upload/documents/publicaties/engels/Ambitious-Entrepreneurship-summary.pdf>

<sup>30</sup> <http://www.government.nl/issues/entrepreneurship-and-innovation/room-for-enterprise>

- högteknologi,
- livsvetenskap och hälsa,
- logistik,
- vatten,
- samt trädgårdsodling och trädgårdsnäring.

Inom ramen för handlingsplanen kommer 30 olika åtgärder genomföras och riktas till nystartade företag och entreprenörer för att öka dess tillväxt. Exempelvis satsas EUR 75 miljoner (cirka SEK 690 miljoner) på att ge tidig finansiering till företag. Dessutom har regeringen medverkat i uppbyggnaden av ett nytt entreprenörsnätverk, *nlevator.nl*, som lanserades under sommaren. Nätverket syftar till att koppla samman tillväxtorienterade entreprenörer med personer och organisationer som kan hjälpa dem med bland annat kunskap, finansiering. Regeringen har också minskat företagssubventioner med EUR 500 miljoner (cirka SEK 4,6 miljarder) för att istället satsa detta på skattesänkningar och företagslån, som ska motivera företag att vara mer innovativa. Samtidigt ska regelverket kring företag förenklas och små företag ska lättare få tillgång till statliga anbud. Dessutom införs även så kallade start-up visum för entreprenörer för att underlätta för internationella entreprenörer att bo och verka i Nederländerna.<sup>31</sup>

#### *Andra initiativ*

Nederländerna har i dagsläget en rad policys på plats för att främja små och medelstora företag. Exempelvis gynnas SME:s av den allmänna industripolicyn i Nederländerna där bland annat olika fonder så som SME+ finns tillgängliga för innovativa företag oavsett storlek.<sup>32</sup> Ekonomiministeriet stödjer även nya finansieringsformer såsom kreditunioner, *crowd funding* och SME-obligationer genom att ta bort rättsliga hinder för dessa men också genom att offentligt förespråka dem.

Regeringen har också en rad olika skatteregler för att underlätta för små och medelstora företag. Exempelvis betalar små företag endast 20 procent i bolagsskatt om de har mindre än EUR 200 000 (SEK 1,8 miljoner) i vinst, utöver detta betalar man 25 procent i skatt.

För att lättare sprida information om statliga initiativ, regler och annan relevant information för SMEs så har en så kallad kontaktpunkt för företag skapats (*Ondernemersplein.nl*). Hemsidan drivs av det nederländska kommerskollegiet och utvecklades för Ekonomiministeriet i samarbete med skatteverket, statistikbyrån, sammanslutningen för nederländska lokala auktoriteter, direktoratet för vägtransporter samt *Netherlands Enterprise Agency*.

<sup>31</sup> <http://www.government.nl/issues/entrepreneurship-and-innovation/documents-and-publications/parliamentary-documents/2014/07/28/letter-to-parliament-about-ambitious-entrepreneurship.html>

<sup>32</sup> [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_EuropeCompetitiveness\\_FosteringInnovationDrivenEntrepreneurship\\_Report\\_2014.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_EuropeCompetitiveness_FosteringInnovationDrivenEntrepreneurship_Report_2014.pdf)

## 8 Spanien – Skattelättnader för små, medelstora och innovativa företag

I september förra året trädde en rad spanska skattereformer i kraft som i första hand syftar till att öka investering i små och medelstora företag samt att göra det mer attraktivt för företag att investera i FoI. Lag 14/2013 är ett tillägg till den spanska så kallade ”Patent Box” regimen<sup>33</sup> från 2008 som tillåter skatteavdrag för inkomster som kommer från aktiviteter kopplade till IP-rättigheter. Hela 60 procent av företags intäkter från patentrelaterade aktiviteter är nu skattefria, beräknat av nettointkomsten. Under tidigare lagstiftning var den skattefria inkomstdelen 50 procent. Under den nya regimen så är skatteavdrag även tillåtna för IP-tillgångar som till minst 25 procent har skapats inom företaget, vilket innebär att företagen får skattelättnader även om de har allt själva, något som kan uppmuntra samarbete mellan företag. Dessutom trädde andra skattelättnader i kraft vid årsskiftet som mer specifikt syftar till att stödja små och mellanstora företag, bland annat ett skatteavdrag för nyinvesteringar. Detta innebär att företag med en omsättning på mindre än EUR 10 miljoner (SEK 92 miljoner) kan dra av mellan fem och tio procent av skatten om de återinvesterar hela eller delar av sin vinst i företaget. Syftet är att uppmuntra företag att investera i sin verksamhet och därmed främja dess tillväxt. För att gynna nyföretagande har företag fått en lägre skattesats under den första och andra taxeringsperioden som företagen genererar positiva intäkter. Under denna period beskattas vinster på mindre än EUR 300 000 (SEK 2,8 miljoner) med endast 15 procent och högre vinster beskattas med 20 procent.

Enligt konsult- och revisionsföretaget EY så kommer de nya lagarna skapa en fördelaktig miljö för forskning och utveckling i Spanien, och kan vara en anledning för multinationella företag att flytta delar av sin FoI-verksamhet till Spanien.<sup>34 35</sup>

### *Andra initiativ*

Förutom riktade skattelättnader har den spanska regeringen flera initiativ för att stötta SMEs. Bland annat har man skapat en internetportal riktad till just små och medelstora företag, där man samlar information från andra företag och från statliga myndigheter rörande olika policys som rör denna typ av företag specifikt.<sup>36</sup> Dessutom har man ett program för att stärka och förbättra nätverk för affärsänglar eller möjliga investerare i SMEs, bland annat kan nätverken få visst ekonomiskt stöd. Detta ska öka möjligheten för små och medelstora företag att finna finansiering. Dessutom har ministeriet för industri, energi och turism ett program för att stärka klusterbildning av innovativa företag.<sup>37</sup>

<sup>33</sup> ”Patent box” är ett skatteincitament för att uppmuntra företag att kommersialisera sina patent. Ett liknande system infördes i april 2013 i Storbritannien och ett liknande system finns även på plats i bland annat Frankrike.

<sup>34</sup> [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Spain\\_introduces\\_measures\\_to\\_promote\\_R\\_D\\_activities\\_and\\_to\\_support\\_small\\_and\\_medium\\_size\\_companies/\\$FILE/2013G\\_CM3851\\_Spain%20introduces%20measures%20to%20promote%20R%26D%20activities%20and%20to%20support%20small%20and%20medium%20size%20companies.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Spain_introduces_measures_to_promote_R_D_activities_and_to_support_small_and_medium_size_companies/$FILE/2013G_CM3851_Spain%20introduces%20measures%20to%20promote%20R%26D%20activities%20and%20to%20support%20small%20and%20medium%20size%20companies.pdf)

<sup>35</sup> <http://www.kpmg.com/global/en/issuesandinsights/articlespublications/taxnewsflash/pages/spain-rd-and-investment-tax-credits-patent-box-regime.aspx>

<sup>36</sup> <http://www.ipyme.org/en-US/Paginas/Home.aspx>

<sup>37</sup> <http://www.ipyme.org/en-US/Financiacion/SubvencionesAyudas/Paginas/Subhome.aspx>





**Tillväxtanalys, myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, är en gränsöverskridande organisation med 60 anställda. Huvudkontoret ligger i Östersund och vi har verksamhet i Stockholm, Brasilia, New Delhi, Peking, Tokyo och Washington D.C.**

**Tillväxtanalys ansvarar för tillväxtpolitiska utvärderingar, analyser och internationellt kontaktskapande och därigenom medverkar vi till:**

- stärkt svensk konkurrenskraft och skapande av förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag
- utvecklingskraft i alla delar av landet med stärkt lokal och regional konkurrenskraft, hållbar tillväxt och hållbar regional utveckling

**Utgångspunkten är att forma en politik där tillväxt och hållbar utveckling går hand i hand. Huvuduppdraget preciseras i instruktionen och i regleringsbrevet. Där framgår bland annat att myndigheten ska:**

- arbeta med omvärldsbevakning och policyspaning och sprida kunskap om trender och tillväxtpolitik
- genomföra analyser och utvärderingar som bidrar till att riva tillväxthinder
- göra systemutvärderingar som underlättar prioritering och effektivisering av tillväxtpolitikens inriktning och utformning
- svara för produktion, utveckling och spridning av officiell statistik, fakta från databaser och tillgänglighetsanalyser
- tillhandahålla globala mötesplatser och främja internationellt kontaktskapande inom tillväxtpolitiken

**Svar Direkt:**

Här redovisar Tillväxtanalys de uppdrag myndigheten får i dialog med våra uppdragsgivare och som ska redovisas med kort varsel.

**Övriga serier:**

Rapportserien – Tillväxtanalys huvudsakliga kanal för publikationer.

Statistikserien – löpande statistikproduktion.

PM – metodresonemang, delrapporter och underlagsrapporter är exempel på publikationer i serien.