

RAPPORT 9/2017

MULIGHETER OG BARRIERER FOR ENTREPRENØRSKAP I SAMISKE OMRÅDER



Magnus Ström / www.nordnorge.com / Tysfjord

Vigdis Nygaard, Ingvild Nylund og Line Mathisen

Tittel: Muligheter og barrierer for entreprenørskap i samiske områder

Forfattere: Vigdis Nygaard, Ingvild Nylund og Line Mathisen

Norut RAPPORT: 9/2017

ISSN: 1890-5226

ISBN: 978-82-7492-355-3

Oppdragsgiver: Sametinget

Prosjektleder: Vigdis Nygaard

Oppsummering: Denne rapporten kontekstualisere og videreutvikler kunnskap om barrierer og muligheter for entreprenørskap i samiske områder. Den prøver å gi svar på hvilke faktorer bidrar til å fremme eller hemme entreprenørskap i samiske områder, og hvordan entreprenørskap i samiske områder kan gi et mer robust næringsliv. Entreprenørskap er en prosess hvor samspillet mellom faktorer på individuelt (kunnskap, sosio-kulturelt), strukturelt (næringsstruktur, demografi, arbeidsmarked) og lokalt nivå kan være avgjørende for hvorvidt entreprenører ønsker å etablere egen bedrift, og hvorvidt vedkommende lykkes.

Emneord: Entreprenørskap, samisk, nyskaping, gründer, kultur, kontekst

Dato: August 2017

Utgiver: Norut, P.O. BOX 6434, N-9294 Tromsø, Norway

Forord

Norut har utarbeidet denne rapporten på oppdrag av Sametinget. Oppdraget ble utlyst som en konkurranse, og arbeidet startet opp i mars, og ble avsluttet i august 2017. Kontaktperson i Sametinget har være Kirsten Østby, og vi takker for all tilrettelagt informasjon og gode diskusjoner i forbindelse med arbeidet.

Vi vil også takke alle som har svart på spørreundersøkelsen som er sendt ut i forbindelse med prosjektet, og de som har stilt seg til disposisjon for telefonintervju. Kunnskap om enkeltpersoners erfaringer med å etablere og drifte sitt foretak i samiske områder har være vært uvurderlig for å kunne utforme denne rapporten.

Arbeidet er utført av tre forskere ved Norut. Seniorforsker Vigdis Nygaard har vært prosjektleder, forsker Ingvild Nylund har hatt ansvaret for gjennomføringen av spørreundersøkelsen, og seniorforsker Line Mathisen har bidratt med analyse.

Alta, september 2017

May-Britt Ellingsen
Forskningsjef
Norut

Vigdis Nygaard
Prosjektleder

Innholdsfortegnelse

FORORD	5
INNHOLDSFORTEGNELSE	7
SAMMENDRAG	1
1 INNLEDNING	3
1.1 OPERASJONALISERING AV FORSKNINGSSPØRSMÅLENE	3
2 METODE	7
2.1 SPØRREUNDERSØKELSEN	7
2.2 INTERVJU MED NØKKELINFORMANTER.....	8
2.3 RAPPORTENS OPPBYGGING	8
3 HVORDAN KAN FORSKNINGSLITTERATUR BELYSE ENTREPRENØRSKAP I SAMISKE OMRÅDER? 9	
3.1 HVA ER ENTREPRENØRSKAP?	9
3.2 ENTREPRENØRSKAP OG PERSONLIGHET	11
3.3 ENTREPRENØRSKAP OG KONTEKST.....	11
3.4 OPPSUMMERT	13
4 SAMETINGETS ARBEID FOR Å STØTTE OPP OM ENTREPRENØRSKAP	14
4.1 STØRRE SATSINGER	15
4.2 SAMETINGETS ETABLERERSTIPEND.....	17
4.3 EN STØRRE VERKTØYKASSE.....	19
4.4 SAMETINGETS SAMARBEIDSPARTER PÅ ENTREPRENØRSKAP OG NYSKAPING	20
5 RESULTATER FRA EN SPØRREUNDERSØKELSE	21
5.1 MOTIVASJON FOR ETABLERINGEN	21
5.2 ETABLERERSTØTTE	22
5.3 DELTAKELSE PÅ KURS OG PROGRAM.....	23
5.4 ETABLERINGENS ROBUSTHET	24
5.5 BARRIERER	26
5.6 FINANSIERING AV ETABLERINGEN	27
5.7 KULTURELLE FORHOLD OG LÆRDOM AV ETABLERINGEN	27
6 ANALYSE	30
6.1 FAKTORER PÅ INDIVIDNIVÅ	30
6.2 FAKTORER PÅ STRUKTURNIVÅ.....	30
6.3 FAKTORER PÅ LOKALNIVÅ	32
6.4 SAMSPILL MELLOM FAKTORER	33
7 ANBEFALINGER/FORSLAG TIL TILTAK	34
7.1 FORSLAG TIL VIDERE FORSKNING PÅ OMRÅDET:.....	35
LITTERATUR	37

Sammendrag

Denne rapporten kontekstualisere og videreutvikler kunnskap om barrierer og muligheter for entreprenørskap i samiske områder. Videre prøver den å gi svar på hvordan entreprenører i samiske områder kan bidra til et mer robust næringsliv. Rapporten bygger på forskningslitteratur om entreprenørskap, og spesielt erfaringer fra rurale områder og urfolksområder. Denne kunnskapen forsøker vi å overføre til samiske områder. Vi har et spesielt fokus på Sametingets politikk og virkemiddelbruk for å fremme entreprenørskap og nyskaping i samiske områder, og vi både beskriver, innhenter informasjon gjennom en spørreundersøkelse og intervjuer, samt analyserer disse dataene.

Entreprenørskap er en prosess hvor samspillet mellom faktorer på individuelt (kunnskap, sosio-kulturelt), strukturelt (næringsstruktur, demografi, arbeidsmarked) og lokalt nivå kan være avgjørende for hvorvidt entreprenører ønsker å etablere egen bedrift, og hvorvidt vedkommende lykkes.

En viktig faktor på **individnivå** er å ha stå-på-vilje. Gjennomføring og overlevelse avhenger av en stor grad av egeninnsats. Interesse for et fagområde slår også inn her, spesielt for entreprenører i kulturnæringen. Interesse og kunnskap henger ofte sammen, og det er videre viktig at entreprenørene har relevant kompetanse. Dette kan være en utfordring. Entreprenøren må både identifisere relevant kompetanse og vite hvordan de kan bruke denne til å utvikle sin kompetanse.

Viktige faktorer på **strukturnivå** er nettverk, kapital og arbeidsmarked. Å inkludere nettverksbygging i entreprenørskapssatsninger, slik Sametinget har gjort, er riktig. Det er imidlertid like viktig å gjøre entreprenørene i stand til å bruke nettverkene til både kunnskapsutvikling og salg. Det betyr at mye av jobben for suksess gjenstår etter at nettverket er etablert. Tilgang til kapital er en forutsetning for både etablering og overlevelse. Dette er ikke overraskende, spesielt med tanke på at det er få kilder til finansiering når man ser bort fra offentlige støtteordninger. Mange som har overlevd etablering er avhengige av banklån eller sparepenger for å klare seg utover etableringsfasen. Sametingets virkemidler framstår som godt egnet for å møte de utfordringen småskala entreprenørene har med å finne kilder til oppstartskapital, både til investeringer og utvikling. Samtidig fyller Sametingets virkemidler et rom for bedrifter med tjenester som er tiltrengte for å få lokalsamfunn til å fungere, men som ikke nødvendigvis vil drives med et stort økonomisk overskudd. Ut i fra resultatene i vår undersøkelse finner vi lite belegg for å hevde at et attraktivt alternativt arbeidsmarked, kanskje særlig i offentlig sektor, bidrar til at færre velger å etablere egen bedrift. Imidlertid ser det ut til å være en sammenheng mellom begrensede valgmuligheter på arbeidsmarkedet, og ønsket om å skape sin egen arbeidsplass.

På **lokalnivå** fant vi at entreprenørskap kan bidra til å forsterke følelsen av samisk identitet, spesielt i områder utenfor det samiske kjerneområdet. Gjennom å skape muligheter til nye samiske kulturuttrykk skapes nye muligheter for entreprenørskap. Entreprenørskapskultur på stedet er viktig for å skape en kultur som kan bidra til at flere ser muligheten i egen

bedrift. Støtteordninger er avgjørende for å trekke til seg entreprenører og for på sikt å skape en entreprenørskapskultur.

Samisk entreprenørskap skjer i et samspill mellom entreprenøren, struktur og sted. Slik er det også viktig å forstå at tilrettelegging eller mangel på sådan på ett nivå, kan virke inn på andre nivå. For eksempel kan tilgang på økonomiske virkemidler til en enkeltbedrift påvirke apparatet rundt.

Vi kommer med noen anbefalinger som kan bidra til å styrke Sametingets satsing på entreprenørskap, nyetableringer og et robust næringsliv i samiske områder. Disse er gruppert innenfor fire tema; spesifikke satsinger, økonomi, nettverk og forskning.

- Sametinget bør fortsatt satse på noen utvalgte næringer som **spesielle satsingsområder** (samiske kulturnæringer og samisk reiseliv), men kursene/programmene må «forny» i takt med kunnskaps –og stedsutvikling. Sametinget bør søke å utvikle potensialet hos etablerte bedrifter som har en sjanse til å overleve og se disse i sammenheng med kompetanse til nye aktører. Det er viktig at Sametinget fortsatt har fokus på entreprenørskap og et robust næringsliv også i bruken av de generelle næringsrettede virkemidlene som når flere ulike næringer. Vi vil særlig framheve bruken av veiledere og mentorordninger som uvurderlig støtte for grundere, og at dette virkemiddelet bør styrkes både innenfor de valgte satsingene, men også på generell basis. Her kan en nærmere samordning med Sápmi Næringshage og andre næringshager være relevant.
- Potensialet for bruken av Sametingets etablererstipend/tilskudd som et **økonomiske virkemiddelet** for økt entreprenørskap er ikke tatt ut. Det er særlig viktig å markedsføre etablerertilskudd i de områdene hvor det er få søknader, altså utenfor Indre Finnmark. Vi finner det riktig å konsentrere innsatsen til utvalgte næringer da dette kan bidra til å forsterke effektene av innsatsen. Dette bør imidlertid ikke utelukke støtte til gode prosjekter i nye næringer, spesielt ikke om nye prosjekter kan føre til økt verdiskaping og sysselsetting, øket lokal læring og kunnskapsvekst. Det er behov for bedre samordning og kontakt mellom virkemiddelaktørene, og kjennskap til hverandres støttepraksis slik at gründere kan ledes videre til rett instans.
- Vi ser at de **nettverkene** som er opprettet gjennom de spesifikke satsingene har hatt en viss betydning for deltakerne, men det er viktig at nettverk vedlikeholdes og videreutvikles, også etter at tidsbegrensede programmer og kurs er over.
- For å bygge kunnskap i regionale forskningsmiljø om entreprenørskap i samiske områder som både grundere og virkemiddelaktører har behov for og som bidrar til å utvikle kompetansen hos FoU er det viktig å tilrettelegge **for økt samspill mellom entreprenøren, virkemiddelapparatet og FoU institusjoner.**

1 Innledning

Det finnes lite forskningsbasert kunnskap om hva som hindrer eller fremmer entreprenørskap i samiske områder, og hvorfor noen bedrifter fort går konkurs mens andre overlever og vokser. Sametingets interesse for å få vite mer om disse spørsmålene er knyttet til den rollen Sametinget har med å støtte opp om næringsliv i samiske områder gjennom sin næringspolitikk og virkemiddelbruk.

Fra 2010 har Sametinget årlig bestilt et notat fra Telemarksforskning som ser på næringsutvikling og attraktivitet i samiske områder. Telemarksforskning har utviklet en attraktivitetsmodell hvor ulike indikatorer og indekser knyttet til statistikk på befolknings- og næringsutvikling rangerer 24 samiske kommuner i Norge. Næringslivet i samiske områder skårer lavt på de fleste av disse indikatorene for næringsutvikling. Det er få nyetableringer, lav lønnsomhet og lav produktivitet (Telemarksforskning, 2016). Utviklingen i antallet arbeidsplasser er svakere enn på nasjonalt nivå, noe som forklares med stor overvekt av arbeidsplasser i bransjer med nedgang på nasjonalt nivå, slik som primærnæringer, og med en generell befolkningsnedgang. Det er altså **strukturelle** forhold som settes i sammenheng med dårlig utvikling på næringsindikatorene.

Når Sametinget lyste ut oppdraget med denne utredningen var det nettopp med bakgrunn i Telemarksforskning funn med negative utviklingstrekkene i næringslivet de samiske kommunene. I utlysningen er det særlig indikatoren *etableringsfrekvens* som trekkes fram. Vareide og Roncossek (2016) viser at i kommuner i samisk område ligger etableringsfrekvensen litt under frekvensen for mediankommuner i norske regioner i perioden 2001-2014¹. I 2014 var denne differansen 0,5 %. Etableringsfrekvens defineres som antall nystartede foretak i prosent av eksisterende foretak. På bakgrunn av dette ønsket Sametinget en utredning som svarer på følgende spørsmål:

- En analyse av hvorfor antallet nyetableringer i de samiske områdene er lavere enn gjennomsnittet i Norge.
- Forslag til tiltak som kan være med på å øke antallet nyetableringer i samiske områder.

1.1 Operasjonalisering av forskningsspørsmålene

En gjennomgang av resultatene av de kommunevise rangeringene av kommuners etableringsfrekvens (publisert i 2010, 2011, 2012, 2016 og 2017) gjort av Telemarksforskning viser etter vår mening minimale forskjeller mellom de samiske områdene og andre distriktsområder det er naturlig å sammenligne seg med (mediankommuner). De siste året det finnes tall for (2015) viser til og med at etableringsfrekvensen er litt høyere i de samiske områdene enn blant mediankommunene. Vi mener derfor at utgangspunktet for spørsmålet

¹ Det blir argumentert for at siden etableringsfrekvensen er høyere i byer enn i distriktsområder, er det mer naturlig å sammenligne samiske områder med andre ikke-byområder i Norge – her kalt mediankommune (gjennomsnittlig kommune fratrukket de store byene).

Sametinget ønsker å få besvart er upresist da vi ikke kan se at etableringsfrekvensen i de samiske områdene er lavere enn i kommuner det ville være naturlig å sammenligne med. Tallene på etableringsfrekvens fra Telemarksforskning viser dessuten stor variasjon med hensyn til hvilke kommuner som skårer høyt og lavt fra år til år. Variasjonene mellom kommunene er små, og i små kommuner får få nyetableringer uforholdsmessig store prosentvise utslag. Dermed vil kommuner med lite antall foretak komme uforholdsmessig godt ut av sammenligninger selv med få nyetableringer. Og små etableringer blir overvurdert da de har mindre betydning enn større etableringer. Etableringsfrekvenser blir derfor lett feiltolket, enten det er over- eller undervurdert. Likeså er "overlevelsesgrad" et sentralt poeng å trekke inn. Det hjelper ikke med høy etableringsrate dersom overlevelsessevnen er kortvarig og mange går konkurs eller avvikler etter kort tid (gjørne flere ganger med samme etablerer). Det finnes eksempler på lokalsamfunn med mange små og ustabile nyetableringer med liten vekst, mens andre samfunn har færre og robuste etableringer som vokser mer. De som overlever over tid er gjerne de som er tilpassingsdyktige, altså robuste. Altså vil **robuste etableringer** og større etableringer bety forholdsvis mer om man tenker langsiktig vekst og verdiskapning. Ytterligere kan det ofte være viktig å ha fokus på etableringer basert på knoppskyting/videreetablering hos allerede etablerte og robuste bedrifter, og da se på hva de mener er barrierer og muligheter for at disse vokser. Det er derfor viktig å også ha fokus på nyetableringers overlevelsessevne. Tall fra SSB viser at av nyetablerte foretak i Norge i 2009 var det bare 27 % som overlevde etter 5 år. Konkursraten er altså svært høy, men lavere blant kvinner enn menn.

Med bakgrunn i disse presiseringene ønsker vi å omformulere det første forskningsspørsmålet til to problemstillinger:

- **Hvilke faktorer bidrar til å fremme eller hemme entreprenørskap i samiske områder?**
- **Hvordan kan entreprenørskap i samiske områder gi et mer robust næringsliv?**

Det andre forskningsspørsmålet vil vi også omformulere slik at forslag til tiltak ikke bare dreier seg om å **øke** antallet nyetableringer, men også gjøre disse mer robuste:

- **Komme med forslag til tiltak som kan være med på å øke antallet nyetableringer og sikre disse en bedre overlevelse i samiske områder.**

Mens dataene Telemarksforskning benytter for å måle etableringsfrekvens har kommune som analysenivå, mener vi at andre analysenivå bedre kan belyse ulike drivkrefter for næringsetableringer over et større geografisk område med svært ulike typer samiske lokalsamfunn. Vi ønsker å utfordre tanken om at å legge sammen tall for etableringsfrekvens i enkeltkommuner gir et godt kunnskapsgrunnlag for å vurdere variasjon i etableringer i samiske områder opp imot andre områder i Norge. Vi velger å ha fokus på strukturelle og individuelle forklaringsfaktorer for nyetableringer -og overlevelse- av næringsvirksomhet fordi vi mener at et slikt fokus vil kunne gi oss viktig informasjon om den virkeligheten entreprenører møter når de skal etablere og utvikle sin bedrift. Gjennom kontakt med entreprenører som vet hvor skoen trykker, vil informasjon kunne spores tilbake til andre aktører og forhold som kan ha betydning for en suksessfull eller mislykket nyetablering og som da kan følges opp i analysen. Vi ser derfor for oss at disse spørsmålene kan belyses ved

å lete etter forklaringsfaktorer på ulike nivå, hvor individnivået danner et utgangspunkt for videre innhenting av informasjon på strukturnivå.

Vi støtter oss på forskning som peker på både personlige og strukturelle hindringer for entreprenørskap (Henderson 2002, Spencer & Gómez 2004, Schei 2016). For eksempel er personlighet, utdanningsnivå, kunnskapsbaser, risikovegring, men også lokal og regional næringsstruktur nevnt som viktige grunner til at entreprenører ikke lykkes. Samspillet, eller mangel på samspill mellom individ og struktur nivå kan også bidra til at etableringer innen noen bransjer viser seg å gå oftere konkurs/overleve enn andre. Det finnes også strukturelle faktorer som kan virke hemmende for etablering, slik som et attraktivt og alternativt arbeidsmarked med stabile inntektsmuligheter, for eksempel i offentlig sektor.

Nettverksbygging og samskapning innenfor ulike næringer eller satsingsområder kan således være positivt for entreprenørskap. Dette viser at det er ønskelig å belyse samspillet mellom individuelle og strukturelle faktorer for å øke kunnskapen knyttet til entreprenørskap. Dette inkluderer virkemiddelapparatet, som skal fasilitere et slikt samspill gjennom sine støtteordninger. For eksempel kan lav tillit mellom virkemiddelapparatet og entreprenøren bidra til et dårlig samspill og dermed også bli en barriere for nyetablering (Dahl 2012). Vi ønsker derfor å belyse hvordan virkemiddelapparat og annen bistand i spesifikke samiske områder er tilpasset lokale betingelser og behov. Er det for eksempel lettere å etablere virksomheter innenfor spesielle næringer fremfor andre fordi de har mer gunstige støtteordninger og veiledningsapparat?

Studier som Norut har foretatt viser også at Nord-Norge har demografiske utfordringer som vanskeliggjør «egenprodusert» arbeidskraft, spesielt fordi unge som reiser til større byer for å studere velger å ikke komme tilbake (Angell og Lie, 2012, Broderstad og Sørli 2011). Dette kan knyttes til et smalt næringsliv og få jobbmuligheter (Mathisen et al. 2017). I enkelte kommuner øker antallet offentlige arbeidsplasser, og kompenserer slik nedgang i privat sektor (Nygaard et al. 2016). Nærhet til større arbeidsregioner, for eksempel dersom nabokommunen er en bykommune, bidrar til lekkasje av arbeidskraft ut av distriktskommuner. Samtidig viser en kartlegging av kulturnæringsbedrifter og sysselsetting i samiske områder at disse har en større vekst enn både i landsdelen og landet (Angell og Lie 2012). Dette tydet på at enkelte næringer kan være mer attraktive enn andre, spesielt når bedriften forankres i kunnskap og ferdigheter som kan knyttes til stedets kultur og egenart.

Det er derfor sannsynlig at et samspill mellom individuelle og strukturelle faktorer kan bidra til å redusere - eller øke -handlingsrommet til framtidige entreprenører og det er derfor viktig å få kunnskap om hvilke faktorer som påvirker entreprenørers vilje og evne til å satse på egen bedrift. Samtidig er det viktig å tenke på at entreprenørskap er en prosess som med utgangspunkt lokal kunnskap og ferdigheter muliggjøres ved økt samskapning mellom ulike aktører, dvs. selv om kunnskap, ferdigheter, evne, vilje og virkemidler er sentrale faktorer for ønsket og mulighet til en nyetablering, vil overlevelse og en eventuell vekst avhenge av lokalt regionalt, nasjonalt og kanskje også internasjonalt samarbeid. Et eksempel på slike komplekse prosesser er senere tids initiativ til etablering av gruvedrift i samiske områder, hvor nye arbeidsplasser kommer i konflikt med etablerte samiske næringer og Sametingets næringspolitikk (Nygaard 2016). Slik sett blir en analyse av variasjoner og drivkrefter i etableringsfrekvens bare et første steg inn i en lenger rekke av faktorer som påvirker vekst, bærekraft, innovasjon og verdiskaping i bedrifter i samiske områder. Vi mener derfor at

analyser av entreprenørielle prosesser bør omfatte forberedelse, bedriftsetableringer, stabilisering og vekst (Barringer og Irland 2006).

Slik vi ser det er målet med studien å kontekstualisere og videreutvikle kunnskap om barrierer og muligheter for entreprenørskap generelt og i en distriktskontekst spesielt, til et samisk område. Entreprenørskap er en prosess hvor samspillet mellom faktorer på individuelt (kunnskap, sosio-kulturelt), strukturelt (næringsstruktur, demografi, arbeidsmarked) og lokalt nivå kan være avgjørende for hvorvidt entreprenører ønsker å etablere egen bedrift, og hvorvidt vedkommende lykkes. Derfor er det viktig å ha et perspektiv som ser lenger enn selve etableringen, og også tar for seg konsolidering av virksomheten.

2 Metode

Rapporten baserer seg på ulike kilder hvor både kvalitative og kvantitative metoder er brukt. Vi har gjennomført dokumentstudier av Sametingets planer og meldinger, budsjetter og årsrapporter for satsinger på entreprenørskap og nyetableringer. Hovedfokuset har vært på årene 2011-2016. Vi har også studert rapporter fra de ulike programmene for næringsspesifikke satsinger finansiert av Sametinget. Disse er utformet av konsultantselskapene som har gjennomført programmene. Sametinget har sendt oss filer med informasjon om søkere av etablererstipend som er brukt for å lage oversikter. Forskerne har også satt seg inn i tilgjengelig forskningslitteratur om entreprenørskap generelt, entreprenørskap i rurale område og i urfolksområder. Særlig har vi vært interessert i forskning som kan hindre eller fremme nyskaping og nyetableringer.

2.1 Spørreundersøkelsen

Da det var et ønske fra oppdragsgiver om å bruke spørreundersøkelse for å innhente informasjon fra entreprenører, måtte vi vurdere hvordan vi best kunne nå fram (skaffe kontaktinformasjon) til den gruppen informanter som kunne belyse problemstillingene og spørsmålene i denne utredningen. Vi kom da fram til at vi ville bruke postadresselister til personer som Sametinget hadde tilgjengelig gjennom sin portefølje.

Det ble sendt ut spørreskjema via e-post ved bruk av programmet SurveyExact til personer om har søkt etablererstøtte fra Sametinget og/eller deltatt på et eller flere av programmene/kursene i regi av Sametinget: Dáhttu kultur, Dáhttu Duodji, Samisk reiseliv, Utviklingstiltak for etablerere og etablerte bedrifter i Indre Finnmark i perioden 2011-2016. Deltakerlistene med navn og kontaktinformasjon fikk vi tilsendt fra Sametinget. Blant de som har søkt om Sametingets etablererstøtte har vi kontaktet både de som fikk dette innvilget, og de som fikk avslag på sine søknader.

Spørreundersøkelsen baserte seg hovedsakelig på lukkede svaralternativer, men på enkelte spørsmål åpnet vi for at informanten kunne formulere seg fritt. Dette ble gjort på spørsmål der vi ikke ville kunne fange opp hele spekteret av muligheter gjennom svaralternativer, som for eksempel på spørsmål om positive faktorer og barrierer i forhold til det å etablere sin egen bedrift. Ved å gi informantene mulighet til å føye til sitt eget svar fikk vi også fanget opp faktorer/barrierer vi på forhånd ikke hadde tenkt på selv. I tillegg stilte vi et par helt åpne spørsmål på slutten av undersøkelsen der vi ba informanten beskrive hva de ville gjort annerledes dersom de skulle etablere bedriften i dag, basert på de erfaringene de hadde gjort i prosessen. Slik fikk vi et innblikk i informantens egne tanker om det å starte opp egen næringsvirksomhet.

Spørreundersøkelsen var bygd opp i ulike bolker; først om informantens bakgrunnsinformasjon, motivasjon for å etablere eget foretak, deltakelse i Sametingets programmer og søknad om etablererstipend, for så å gå inn på positive erfaringer og barrierer som er møtt under etableringen og driften av foretaket. Undersøkelsen var laget slik at den skulle bli kortest mulig og ikke ta for mye tid. Vi beregnet at det ville ta 10-15 minutter å svare. Vi sendte ut spørreundersøkelsen ut til totalt 140 e-postadresser. Et fåtall av disse fikk vi feilmelding på, adressen var da enten ikke i bruk eller innboksen var full. Sistnevnte tok vi som et tegn på en sovende e-postkonto. Adressene vi fikk feilmelding på

ble tatt ut av utvalget. Til slutt satt vi igjen med 133 personer som vi antar har fått og sett spørreundersøkelsen. Etter første utsendelse og én purring var det til sammen 34 personer (26%) som hadde svart på hele undersøkelsen og 7 personer (5%) som hadde begynt å svare på spørsmålene, men ikke fullført hele undersøkelsen. En svarprosent på 26% er relativt lavt, men undersøkelsen kan likevel si noe om enkeltpersoners oppfatninger og holdninger. Vi har i analysen valgt å ta med alle svarene vi fikk inn, det vil si at vi har inkludert svarene også fra de som delvis har besvart undersøkelsen. Til sammen utgjør dette 31% av alle som mottok undersøkelsen. Slik sett tilfredsstill ikke undersøkelsen kravene til representativitet for god forskning, og vi har derfor valgt å ikke bruke data på en slik måte vi ellers ville ha gjort ved en høyere svarprosent. Vår undersøkelse gir et bilde av hvordan et utvalg personer har opplevd prosessen med å etablere sin egen bedrift, men svarprosenten er for lav til å kunne trekke generelle konklusjoner på bakgrunn av disse svarene.

For å bøte på disse svakhetene ved undersøkelsen gjennomførte vi noen telefonintervjuer med informanter som hadde satt seg villige til å bli kontaktet i etterkant av undersøkelsen. Det ble gjennomført 5 intervjuer på telefon. Disse fikk svare mer utfyllende på noen av spørsmålene fra skjemaet, samt at vi stilte noen tilleggsspørsmål, og informantene fikk snakke fritt om sin etablering. Hvert intervju tok ca. 30-40 minutter.

2.2 Intervju med nøkkelinformanter

Vi har intervjuet tre ansatte i Sametinget med ansvar for næringsutvikling og søknadsbehandling. Disse har kunnskap og utstrakt kontakt med ulike etablerere og bedrifter i det samiske området, og sitter derfor på mye erfaring som kan belyse problemstillingene i denne rapporten. Vi har også intervjuet en person i Sápmi næringshage som kjenner næringslivet i det samme området godt. Intervjuene var på ca. en time.

2.3 Rapportens oppbygging

Vi skal først i kapittel 3 presentere relevante teoretiske innfallsvinkler til entreprenørskap i en rural og samisk kontekst. Videre vil vi i kapittel 4 redegjøre for Sametingets arbeid med å støtte opp om entreprenørskap. I kapittel 5 presenterer vi resultater fra spørreundersøkelsen og intervjuer med entreprenører, og i kapittel 6 følger analysen. Til slutt kommer vi med noen anbefalinger og forslag til tiltak.

3 Hvordan kan forskningslitteratur belyse entreprenørskap i samiske områder?

3.1 Hva er entreprenørskap?

Det finnes mange definisjoner av entreprenørskap, men felles for de er at entreprenørskap innebærer å etablere et foretak for å forfølge en mulighet i markedet (diskontinuerlig) med forventninger til verdiskapning (Gartner, 1990; Schumpeter, 2000). Forventningene til verdiskapning kan være av økonomisk, sosial og kulturell art. Videre er entreprenørskap definert i tid. Det vil si at entreprenørskap begynner med evaluering av en mulighet inklusive markedspotensial, og ender når foretaket er økonomisk bærekraftig eller legges ned fordi det ikke er bærekraftig (Carton, Hofer, & Meeks, 1998). Entreprenørskap er dermed en prosess som kan deles i to deler hvor den først delen handler om å danne et foretak og den andre delen handler om arbeidet med å få foretaket til å bli økonomisk bærekraftig. Videre inkluderer entreprenørskap aktiviteter som nettverks- og kunnskapsbygging, etablere en kundebase og å få en posisjon i markedet. En entreprenør er en som handler for å muliggjøre et markedspotensial og det er ingen individer som kan sies å være «en typisk entreprenør» med spesielle personlige kapasiteter.

En hovedgrunn for en økt interesse for entreprenørskap er forankret i forskning som argumenterer for at entreprenørskap er viktig for vekst og utvikling, spesielt i rurale områder (North & Smallbone, 2006). Forskningslitteraturen peker videre på ulike kategorier og former for entreprenørskap (Davidsson, 2003; Hindle, 2010). Hva slags kategori og form som er mest relevant å bruke for å studere entreprenørskap, er avhengig av formålet. På nasjonalt nivå studeres ofte entreprenørskap som en forutsetning for økt innovasjon og nyskaping, mens det på lokalt og regionalt nivå kan være mer interessant å studere entreprenørskap som en forutsetning for vekst i arbeidsplasser. I begge tilfellene kan det hende at vi ønsker å gå dypere inn i individuelle motiver og drivkrefter hos personer som starter egen virksomhet for å få kunnskaper om hvordan de opplever det å starte egen bedrift. Dette kan peke på ulike faktorer som igjen kan bidra til å forklare entreprenørskap og dermed bidra til å videreutvikle eksisterende kunnskapsgrunnlag. Dette er viktig for å kunne utforme virkemidler som virker.

En utfordring med tanke på utforming av virkemidler er knyttet til den normative effekten av studier på entreprenørskap, vekst og innovasjon. Særlig på nasjonalt nivå, gjennom for eksempel Innovasjon Norge, er virkemidlene innrettet for å oppnå målet om flere og mer innovative bedriftsetableringer. Slike normer skapes i samspill med forskning om entreprenørskap som handler om etablering som en tellekant og som et mål i seg selv basert på tanken om at de sterkeste vil overleve og at dette er bra for økt økonomisk vekst og verdiskapning (Davidsson, 2003; Shane & Venkataraman, 2000). Det er imidlertid andre former for entreprenørskap som handler mer om entreprenørskapsprosessen, for eksempel hvordan entreprenørskap kan bidra til økt læring og samarbeid i regioner. Nyere forskning argumenterer for at entreprenørskap bør forstås som en slik prosess, hvor fokuset er på økt lokal eller regional læring gjennom samskaping (Davidsson, 2003). Denne typen tenkning forsterker den lokale forankringen av entreprenørskap og ser dette i en større sammenheng med effekter for flere enn kun entreprenøren. Vi ser at hvordan man teoretisk definerer entreprenørskap vil påvirke oppfatninger om hva som er barrierer og muligheter og dermed

også samspille mellom entreprenøren og virkemiddelapparatet. Dette betyr videre at hva sentrale aktører som for eksempel virkemiddelapparat og andre offentlige organisasjoner vektlegger for å støtte entreprenørskap kan virke ulikt alt ettersom hva slags type entreprenørskap som utøves og på hvilket sted det utøves. Regionale systemer, strukturer, byråkrati, politisk spill og prosesser er viktig for gryende entreprenørskap (Henderson, 2002; Kotey, 2006; Spencer & Gómez, 2004).

For å få kunnskaper som kan bidra til bedre virkemiddelbruk, er det også nødvendig å forstå hva det er som bidrar til at noen velger å etablere virksomheter, hva som bidrar til at de klarer å overleve eller hvorfor noen ikke lykkes med etablering av egen bedrift. Forskning diskuterer for eksempel både individuelle og kontekstuelle faktorer som grunner til at noen velger å starte egen bedrift, grunner til overlevelse og til at entreprenører ikke lykkes. Litteraturen viser til at det vil være vanskelig å forstå entreprenørskap uten å ha kunnskaper om entreprenørens kontekst (Welter, 2011). Konteksten former entreprenøren og entreprenørskapsprosessen gjennom ulike relasjoner og interaksjoner, både sosiale og materielle.

Vårt utgangspunkt for kunnskapsinnhenting i denne studien er knyttet til entreprenørskap **som en prosess forankret i entreprenørens kontekst**, det vil si at både entreprenørens individuelle ferdigheter og det som til daglig omringer entreprenøren, er viktige faktorer for entreprenørskap (Welter, 2011). For å få dypere innsikt i denne formen for entreprenørskap og kunnskap om hvordan individuelle og kontekstuelle faktorer samspiller i en entreprenørskapsprosess, må vi studere hvordan de ulike faktorene i entreprenørens kontekst griper inn i hverandre, og betydningen av dette for entreprenørskapet, med andre ord: studere entreprenørskap som en tilblivelsesprosess. Det betyr videre at faktorer som virker inn på overlevelse og suksess ikke nødvendigvis trenger å være like for alle entreprenører. De kan for eksempel være ulikt satt sammen og dermed vil faktorer som bidrar til suksess hos en entreprenør kanskje ikke ha noen innvirkning på hvordan entreprenørskapsprosessen forløper hos en annen entreprenør som opererer med en annen kontekst. Hvordan entreprenører handler og hvordan entreprenørskapsprosessen utvikler seg avhenger både av hvordan de forstår sin rolle og sine muligheter som en del av en sosial og kulturelle kontekst, og hvordan konteksten forstår entreprenørskap (Welter, 2011). En slik forståelse av entreprenørskap omtales gjerne som territorielt entreprenørskap, ruralt entreprenørskap og/eller indigenously entreprenørskap. Fokuset til disse formene for entreprenørskap foreslås som mer fordelaktig for små og sårbare samfunn i perifere områder. En viktig grunn til dette er at slike former for entreprenørskap handler om hvordan bedriften muliggjør det å leve på et sted eller etableres av grunner som ikke direkte er knyttet til vekst og profitt (L. P. Dana, 2015; Korsgaard, Müller, & Tanvig, 2015). Det betyr ikke at profitt ikke er viktig, men at profitt ikke er målet med etableringen. Entreprenørskap kan være motivert av ønsket om å skape sin egen arbeidsplass, ivareta kultur, og på andre måter bidra til å støtte små og sårbare samfunn.

For eksempel har nasjonale eller internasjonale entreprenører som er lokalisert i rurale eller samiske områder ofte andre motiver enn å bidra til langsiktig utvikling av små samfunn og dermed mindre interaksjon med stedet og mer interaksjon med andre eksterne kunnskapsaktører. Motsatt har rurale entreprenører større interaksjon med stedet og kan dermed bidra til at den samlede lokale eller regionale effekten blir større, spesielt om man tenker langsiktig. Dette viser at kontekstuelle faktorer er en viktig dimensjon når entreprenørskap i rurale områder skal diskuteres, spesielt med tanke på lokal eller regional

kunnskapsutvikling og etablering av sterke regionale nettverk som har kraft nok til å drive lokale eller regionale innovasjonsprosesser. Videre betyr det at å tilrettelegge for økt entreprenørskap og overlevelse i rurale/samiske områder kan bli en utfordring dersom fokuset kun er på individet; på antall entreprenører, innovasjon og økonomisk vekst for den enkelte entreprenør. Et bredere fokus som inkluderer kontekstuelle faktorer vil kunne bidra til sterkere lokalsamfunn på lang sikt (Gaddefors & Anderson, 2017). Viktigheten av rural entreprenørskap i områder med urbefolkning bør i større grad sees i sammenheng med stedstilknytning og opprettholdelse av kultur, språk og tradisjon for å skape samfunn som overlever på lengre sikt. Dette knyttes til forskning som hevder at for lite fokus på entreprenørskap som en sosialøkonomisk prosess hvor nettverk, kunnskapsdeling og selvorganisering skaper verdier, reduserer muligheten for at entreprenører lykkes. Et slikt fokus innebærer å koble ulike aktører og prosesser: regionale nettverk, forskning, teknologi og entreprenørskap (Johannisson & Lindholm Dahlstrand, 2009). For entreprenørskap i rurale regioner betyr det at ved utforming av virkemidler og retningslinjer, bør det satses mer på å kombinere ulike typer entreprenører enn på det å skape vinnere, altså et ensidig fokus på vekstbedrifter og profittpotensial. Samtidig er det viktig at et slikt fokus er lokalt, dvs. at støtteordningene tar hensyn til den lokale eller regionale konteksten (Isaksen, Normann, & Spilling, 2017). For eksempel har Sametinget et spesielt fokus på reiseliv og kultur fordi dette er næringer hvor entreprenører har et potensial for å lykkes i samiske områder, mens Innovasjon Norge gir støtte til etablering dersom forretningsideen representerer noe nytt i markedet og om entreprenøren har visjoner om vekst. Potensiale for vekst i samiske områder kan være begrenset, noe som kan bidra til at det blir vanskelig for bedrifter som ikke primært tenker og har muligheter for vekst å få innvilget sine søknader. Videre kan regler og lovverk bidra til forsinkelser som påvirker mulighet til å raskt kunne sette i gang virksomheten og dermed inntjening. Oppfattelse av hva som er muligheter i en global eller nasjonal kontekst kan påvirke innretninger av virkemidler på regionalt og lokalt nivå og således hemme utvikling i rurale/samiske områder hvor drivere av entreprenørskap kan være annerledes enn på nasjonalt eller globalt nivå.

3.2 Entreprenørskap og personlighet

Forskning går mer og mer bort i fra antakelsen om at det å lykkes med entreprenørskap utelukkende er knyttet til det å være entreprenør som type. Det er likevel noen personlighetsfaktorer på individnivå som særlig knyttes til entreprenører (Henderson, 2002; Spencer & Gómez, 2004). Spesielt trekkes to faktorer på individnivå fram som særlig viktig: det å være samvittighetsfull, samt det å ha gjennomføringsevne (Zhao & Seibert, 2006). Dette er personlighetstrekk som gjerne kan knyttes til egeninnsats og stå på evne fordi entreprenører som ikke er samvittighetsfulle og som ikke har gjennomføringsevne neppe ville orke å stå på år etter år med liten inntjening. Samtidig er det grunn til å tro at interesse og kreativitet også slår inn her, spesielt for entreprenører i kulturnæringen (Zhao, Seibert, & Lumpkin, 2010).

3.3 Entreprenørskap og kontekst

I en rural/samisk kontekst er muligheter i større grad knyttet til stedets begrensninger eller muligheter for annet arbeid og entreprenørens stedstilknytning (Hindle, 2010; Korsgaard et al. 2015; Welter, 2011). Det antas at et attraktivt og alternativt arbeidsmarked med stabile inntektsmuligheter, for eksempel i offentlig sektor (Henderson, 2002; Spencer & Gómez, 2004) kan bidra til å redusere antall entreprenører. Et par steder i samiske kjerneområder i

Nord-Norge finnes en relativt høy andel offentlige arbeidsplasser med høyt utdannede ansatte. I følge forskning som viser til at arbeidsmarkedet former entreprenørskap er det da rimelig å anta at et høyt antall offentlige arbeidsplasser kan bidra til å redusere antall entreprenører og dermed være en barriere for entreprenørskap. Dette nettopp fordi det offentlige kan tilby velferdsgoder som det kan være vanskelig for entreprenører å få del i, spesielt om entreprenøren har et enkeltmannsforetak. Forskning viser for eksempel at fordelene ved å være ansatt i offentlig sektor bidrar til at kvinner ikke velger entreprenørskap (Ljunggren, 2008). På andre steder med færre alternative arbeidsmuligheter, kan en viktig driver til entreprenørskap nettopp være å skape sin egen arbeidsplass.

En annen vanlige barrierer for entreprenørskap i rurale områder er knyttet til markedet. Entreprenører i rurale områder ligger ofte langt i fra de store markedene, og lokalt er markedet ofte for lite. I tillegg kan det være mangel på nettverk eller at kunnskapen som sirkulere i mindre lokale nettverk kan være både utdatert og for dårlig (Mueller & Korsgaard, 2014). Ettersom dette er kjente barrierer har nettverksbygging og samarbeid innenfor ulike næringer eller satsingsområder således vært i fokus på grunn av mulighetene for tilgang til viktig informasjon og kunnskap. Ulike sosiale og kulturelle faktorer binder nettverk sammen, og påvirker dermed entreprenørskap på forskjellige måter. Spesielt er tillit og tette bånd mellom nettverksaktører viktige for å utløse og øke kvaliteten på samskapning og dermed entreprenørens mulighet til å nå sine mål (Dana, 2015). Samtidig kan for tette nettverk bidra til å begrense relasjonsbygging med andre aktører som kan være viktige for realisering av entreprenørskap og overlevelse på lang sikt (Foley & O'Connor, 2013). Dette kan være en utfordring i rurale samfunn hvor relasjonene ofte er tette og nettverkene små og lokal.

Samspillet mellom kontekst og entreprenør i samiske områder handler ofte om å skape grobunn for en type entreprenørskap som kan bidra til å holde et sted og en kultur i livet. Dette gjenspeiler seg i satsninger fra Sametinget hvor fokuset på entreprenørskap er knyttet til næringer som potensielt kan bidra til å øke attraktiviteten til et sted samtidig som kulturen blir ivaretatt. Kultur kan bidra til entreprenørskap på flere måter, for eksempel er det ikke uvanlig at reindrift kombineres med en annen type entreprenørskap knyttet til reindriftsutøvelsen. Det er også vanlig å kombinere ulike typer entreprenørskap med fast arbeid da dette kan være nødvendig for å få et hushold til å gå rundt (Dana & Light, 2011; Hindle & Lansdowne, 2005). Å kombinere reindrift med annen næringsutøvelse (kombinasjonsnæringer) (Eikeland og Gaski, 2001) eller med offentlig sysselsetting er ikke uvanlig i samiske områder, og er en måte å leve på som bidrar til at foretaket overlever og som samtidig knytter samene til et område. Videre kan kultur som ramme for entreprenørskap bidra til å knytte ulike næringer sammen, slik som for eksempel natur, kultur og reiseliv. Slike typer entreprenørskap kan dermed bestå av ulike og til dels sammenvevde aktiviteter som knytter plass, kultur og folk sammen. En slik form for entreprenørskap er ofte knyttet til et ønske om å skape sin egen arbeidsplass, være fri, å være herre i sitt eget liv, og dermed ikke primært knyttet til ønsket om å ansette flere og vokse seg større. Slikt kan kontekst og individuelle behov og motivasjoner i samspill bidra til at ulike former for entreprenørskap vokser fram.

I tillegg kan kultur, for eksempel gjennom å skape holdninger som påvirker hvordan menneskene på stedet tenker om entreprenørskap, skape barrierer. For eksempel er kollektivistiske holdninger knyttet til risiko og villighet ansett som enten en barriere (ikke villig til å ta risiko) eller mulighet (villig til å ta risiko) knyttet til entreprenørskap (Kotey,

2006). Således kan det tenkes at andre typer holdninger knyttet til andre faktorer, som for eksempel ivaretagelse av kultur, hva som er samisk kultur, hvordan det samiske skal presenteres og kommuniseres, hvem som er samisk, kan både hemme og skape muligheter for entreprenørskap. Hvor entreprenørskap knyttet til kultur foregår, avhenger av hvilke holdninger til denne kulturen som er fremtredende på stedet.

En annen type barrierer som er kort nevnt tidligere og som kanskje ikke er så mye diskutert i litteraturen er mulighetene for lokal utvikling som kan knyttes til lokale entreprenører og lokalt eierskap. Disse entreprenørene er ofte mer interesserte i stedets overlevelse enn entreprenører som kommer utenifra, noe som bidrar til å forankre prosesser og kapital lokalt. I tillegg er sannsynligheten større for at disse entreprenørene benytter seg av lokale leverandører som de kjenner eller har et forhold til (Kotey, 2006). Samtidig kan for tette bånd til leverandører eller kunder bidra til å redusere muligheten for suksess ved å gjøre det vanskelig å bytte og dermed kanskje gå glipp av muligheter som krever et slikt leverandørbytte.

Ander typer barrierer som ofte oppleves i rurale – og også samiske- områder er knyttet til kapital, for eksempel gjennom virkemiddelapparatet, banker eller andre som kan bidra til å finansiere en oppstartsfase. Videre kan vi observere teknologiske barrierer, mangel på fasiliteter og begrenset annen lokal næringsaktivitet og store transportkostnader. Hvordan stedet er representert i media kan også påvirke attraktivitet og bolyst hos potensielle entreprenører.

3.4 Oppsummert

Ulike kategorier, former og nivå av entreprenørskap bidrar til at det blir vanskelig å utforme virkemidler. Hindle (2010) foreslår noen element/faktorer som bør tas til etterretning ved utforming:

1. Individet som handler og kan kontrollere etablering og mulighetsrom
2. Mellomkontekst som entreprenøren har en viss kontroll over (samfunn og relasjoner).
3. Makro kontekst som entreprenøren har lite kontroll over.

Ved å kombinere ideer fra tidligere forskning med et fokus på entreprenørskap som en prosess forankret i en kontekst hvor et kontinuerlig samspill mellom entreprenøren og ulike kontekstuelle faktorer bidrar til å muliggjøre entreprenørskap og styrke små samfunn, ser vi i denne utredningen spesielt på betydningen av offentlig støtte og deltakelse i nettverksbaserte prosjekt for entreprenørskap og suksess. Basert på forskningslitteraturen vi viser til ovenfor, er vårt utgangspunkt at entreprenørskap ikke bare handler om personlige egenskaper. Vi forstår entreprenørskap som en samskapningsprosess mellom entreprenøren, andre samfunnsaktører og sted/omgivelser. Hvorvidt entreprenøren evner å skape og utvikle muligheter som kan bidra til langsiktig vekst, avhenger av stedsbetingede muligheter, betingelser for etablering og vekts, og relasjoner med offentlige og private aktører. Dette kan for eksempel være entreprenørens tilgang til kapital, velferdsgoder og tilgang til finansiell eller annen type støtte fra omgivelsene (Dana 2015, Lindsay 2005). Spesielt kan velferdsgoder være viktig for at kvinner skal velge entreprenørskap som næringsvei (Ljunggren, 2008).

4 Sametingets arbeid for å støtte opp om entreprenørskap

Dette kapittelet dokumenterer hvordan Sametinget jobber for å støtte opp om og øke antallet nyetableringer i samiske områder. Dette er operasjonalisert gjennom å studere Sametingets næringspolitikk, både hvordan satsinger omtales i planer, gjennom politiske prioriteringer, samt gjennom virkemiddelpolitikken. Vi vil særlig ha fokus på tre konkrete tiltak; tildeling av etablererstipend, ulike kurs for etablereropplæring samt generelle eller næringsspesifikke utviklingstiltak. Hovedfokuset vil være på årene 2011-2016. Før næringsmeldingene ble utarbeidet prioriterte Sametingets plenum virkemidler til etablererstipend. Dette skjedde gjennom de årlige budsjettene hvor utvikling av nye forretningsideer og etablering av nye virksomheter skulle prioriteres. Denne ordningen ble avgrenset til kombinasjoner av ulike næringer, samisk mat, doudji og utmarksnæringer.

Det finnes ingen oversikt over omfanget av tildelte etablererstipend i denne perioden da midlene har vært hentet fra ulike poster i det som den gang het Samisk utviklingsfond (SUF). Etablererstipend er heller ikke spesielt omtalt i evalueringen av tilskuddsordningen (Nygaard og Skålnes, 2007).

I **Sametingsmelding om næringsutvikling (2011)** løftes utfordringen med lav etableringshyppighet i samiske områder og behov for nyskaping fram. Grunnlaget finnes i statistikk og rapporter utarbeidet av Telemarksforskning som viser liten fornyelse av næringslivet i samiske områder og fremhever at etableringsfrekvensen er lavere enn resten av Nord-Norge og resten av landet. Over flere år har Telemarksforskning utarbeidet attraktivitetsanalyser som ser på utviklingen i de samiske områdene sammenlignet med landet som helhet og det som defineres som mediankommune. Etableringsfrekvensen i samiske områder har ligget klart under landsgjennomsnittet, men ikke langt under mediankommunen. Ved siste rapportering med tall for 2015 var etableringsfrekvensen i de samiske områdene på 6,4 % gått forbi mediankommunen på 5,9 %, altså står ikke de samiske områdene lenger tilbake enn gjennomsnittskommunene. En annen indikator som blir brukt av Telemarksforskning er vekst i antall foretak (etableringsfrekvens fratrukket andel nedlagte foretak). Også her viser tallene at veksten i samiske områder er svært lav, men har tatt seg opp de siste årene og ligger nær opp til mediankommunen. Hvorfor disse positive utviklingstrekkene har funnet sted, gir ikke rapportene svar på.

Som et svar på de utfordringene som forelå da Sametingsmeldingen kom i 2011 ble **Kompetanseheving og nyetableringer** valgt som ett av fem innsatsområder i Sametingets arbeid med næringsutvikling. Målet er ifølge meldingen å øke etableringshyppigheten og høyne kompetansen i næringslivet. Sametinget erkjenner også at oppfølgingen av etablerere har vært mangelfull og må prioriteres sterkere framover, samt at det er behov for bransjerelaterte kurs. I de årlige budsjettene og årsmeldingene finner vi igjen disse prioriteringen i ulike poster som delvis endrer navn fra år til år. Dette skaper noen utfordringer med å «følge pengene». Det er noe uklart hvilke poster som er søknadsbaserte, hvilke som brukes til Sametingets eget arbeid på området, og hvilke som etter hvert brukes til å finansiere etablereropplæring/oppfølging. Det er også verdt å merke seg at det er ganske store gap i forhold til midler som er avsatt årlig i budsjettet under disse postene, og hva som faktisk er brukt til ulike tiltak. Dette kan ha mange årsaker som manglende søknader, dårlig markedsføring av virkemiddelordningene, tildelte midler som ikke ble

brukt/prosjekt som ikke ble startet opp eller fullført etter intensjonen, samt programmer og satsinger som ikke startet opp til planlagt tid eller med forsinkelser.

I budsjett og årsmelding for 2011 var det ennå ikke avsatt midler spesielt til denne satsingen, men det ble som tidligere år tildelt etablererstipend. Først i 2012 finner vi satsingen igjen i konkrete poster i budsjettet og årsmeldingene med regnskap. Da ble det satt av 2,4 millioner til kompetanseheving og nyetableringer og 900.000 til etablererstipend i Sametingets budsjett. En viktig dreining i Sametingets virkemiddelpolitikk kommer nå med satsingen på større, og delvis næringsspesifikke, programmer som går over flere år, og hvor ekstern kompetanse knyttes opp mot etablerere og eksisterende bedrifter i samiske områder.

4.1 Større satsinger

Først ut var satsingen på samiske reiselivsbedrifter. Dette hadde bakgrunn i behov som var framkommet gjennom Sametingets verdiskapingsprogrammet for næringskombinasjoner og samisk reiseliv som startet opp i 2008. **Samisk reiseliv i Nord-Norge** er et langsiktig utviklingsprosjekt med fokus på nettverkssamarbeid, markedsrettet produktutvikling, kompetanseheving, kunnskapsproduksjon og FoU-aktivitet. Det knytter samiske reiselivsbedrifter, virkemiddelapparatet og FoU sammen. Målet er å gjøre de samiske reiselivsbedriftene sterkere og mer robuste slik at de utvikler autentiske og bærekraftige produkter for fremtiden. Det griper altså fatt i noen av de utfordringene reiselivsbedriftene har som små og sårbare med begrenset omsetning i et marked hvor konkurrenter gjerne selger samisk kultur med begrenset autentisitet. Programmet startet opp i september 2012 som et treårig prosjekt ledet av Origo i Alta. Prosjektet er samfinansiert med Innovasjon Norge, de tre nord-norske fylkeskommunene samt med egeninnsats fra bedriftene. Deltiltak er finansiert av EU-programmet Interreg og VRI Finnmark. Ca. 20 bedrifter var med fra starten, mens antallet økte til 40 deltakere året etter. I 2014 ble del 2 i Samisk reiseliv i Nord-Norge videreført med noen av de samme bedriftene/personene som tidligere, mens andre og nye kom inn. I alt 37 deltakere var med del 2. I denne fasen ble arbeidet utvidet med samarbeid mot Visit Sápmi i Sverige med spesielt fokus på bedriftenes internasjonale markeder. Prosjektet ble avsluttet i 2014, og det planlegges en videreføring med oppstart høsten 2017. I følge nyhetssak publisert på Sametingets hjemmeside 10.07.2017 er det nye programmet for samiske kulturelle og kreative næringsbedrifter med vekstambisjoner.

For å oppnå høyere kompetanse i næringslivet og økt entreprenørskap satte Sametinget av midler til etablereropplæring og utvikling i utvalgte områder. I 2013 ble det kjørt et kurs av PWC med oppfølging av ikke-bransjespesifikke bedrifter som var etablert de siste 5 år i Finnmark, med 16 påmeldte. Dette tiltaket ble finansiert over Sametingets program Verdiskaping for næringskombinasjoner og samisk reiseliv. For å få en større kontinuitet i dette arbeidet og sikre at samisk språk og næringskompetanse ble bragt inn i kursene, lytte Sametinget ut en konkurranse om å kjøre generell etablereropplæring og utviklingstiltak for bedrifter, hovedsakelig i Indre Finnmark, og inngikk en fireårig rammeavtale med tre samarbeidende aktører; Consis i Karasjok, IMH Isak Mathis Henriksen i Kautokeino og Sami International Consulting i Kautokeino. Viktig i denne satsingen var at kursene og oppfølgingen av bedriftene primært skulle foregå på nordsamisk. Dette resulterte i at det ble igangsatt et **utviklingsprogram for etablerte bedrifter** i Indre Finnmark (Kautokeino, Karasjok, Tana, Nesseby og Porsanger) i 2014. 13 bedrifter var påmeldt og 11 fullførte

programmet. Et liknende tiltak ble forsøkt igangsatt for Sør-Troms, men manglende påmelding førte til at dette ble skrinlagt. Programmet har vært kjørt i Indre Finnmark hvert år og har stort sett bestått av tre årlige samlinger samt veiledning/oppfølging av bedriftene mellom samlingene. Målgruppen har vært etablerere som har mottatt etablererstipend/tilskudd fra Sametinget og andre personer som planlegger å etablere egen bedrift eller er i etableringsfasen. Noen år har det vært fokus på etablerte bedrifter, andre år på nyetablerte eller bedrifter under oppstart, alt etter hvem som er rekruttert inn.

I 2013 vedtok Sametinget en handlingsplan for kulturnæringer og lyste ut en konkurranse med en treårig rammeavtale for gjennomføring av tiltaket. Kreativ Industri i Vadsø/Alta fikk oppgaven med å gjennomføre «kompetanseprosjekt for kulturnæringen - **bedriftsutviklingsprogrammet Dáhttu**». Programmet ble i 2014 kjørt i to ulike geografiske områder: Dáhttu Finnmark, Dáhttu Troms. Programmene går over ett år med tre samlinger, og i tillegg får hver deltaker 50 rådgivningstimer hver. I tillegg til dette tiltaket arrangerte Sametinget samme år en stor kulturnæringskonferanse i Kautokeino og støttet etableringen av Kultursiida – nettverk for samiske kulturnæringer i Nord-Troms. I 2015 ble programmet Dáhttu2 i Troms (som startet opp på slutten av 2014) videreført, og et tredje program Dáhttu Duodji for duodjiutøvere fra hele landet, startet opp. I 2016 ble Dáhttu Sør i de sørsamiske områdene gjennomført.

Vi ser altså at en institusjonalisert oppfølging av grundere og nyetablerte bedrifter får et oppsving etter at Sametingsmeldingen om næringsutvikling spisset sin satsing mot nyetableringer og utviklingstiltak, og da særlig prioritering av to viktige næringer; reiseliv og kultur. Nytt innenfor disse satsingene er også et større fokus bort fra enkeltbedrifter til mer nettverkssamarbeid innenfor samme eller liknende bransje. I tillegg er det satset spesielt på bransjeoverskridende kurs med Indre Finnmark som geografisk nedslagsfelt og nordsamisk som kommunikasjons-/opplæringspråk. Men det er også verdt å merke seg at skillet mellom etablerere, nyetablerte bedrifter og veletablerte bedrifter som målgruppe ikke er helt tydelig i alle disse tiltakene. Fokuset har variert fra år til år, litt ettersom hvem som ble rekruttert inn. Sametingets reiselivssatsing har vært bred med mange samarbeidsparter og finansører, samt vært koblet mot andre reiselivsaktører nasjonalt og internasjonalt, mens kulturnæringsssatsingen og de generelle kursene i Indre Finnmark har vært Sametingets egne prosjekter. Under viser vi en oversikt over de ulike programmene som har vært gjennomført i tidsrommet, deres geografiske nedslagsfelt, hvem som står for det faglige innholdet og hvor mange som har deltatt.

Oversikt over Sametingsinitierte program/kurs 2011-2017 (geografisk utbredelse, arrangør, antall deltakere). Kilde: Rapporter fra de ulike programmene

	Samisk reiseliv	Kulturnæringer	Generell etablereropplæring/ utviklingstiltak	Duodji
2011	-	-	-	-
2012	Fase 1 (Origo) Finnmark: 20 deltakere			
2013	Utvidet geografisk til 40 deltakere		Oppfølging av etablerere i Finnmark (PWC). 19 bedrifter	
2014	Fase 2 (Origo): 37 deltakere	Dahttu1 Finnmark (Kreativ Industri-KI): 13 deltakere Dahttu2 Troms (KI): 12 deltakere	Utviklingstiltak for etablerte bedr. (Consis, IMH, SIC) 11 bedrifter gjennomførte	
2015			Utviklingstiltak for etablerte bedr. (Consis/Averdi, IMH, SIC) 13 bedrifter gjennomførte	Dahttu Duodji(KI): hele landet 12 deltakere
2016		Dahttu Sør(KI): 12 deltakere	Utviklingstiltak for etablerte bedr. (Averdi, IMH, SIC) 13 bedrifter gjennomførte	

4.2 Sametingets etablererstipend

Her skal vi fortsette med en beskrivelse av **Sametingets etablererstipend**. Stipend har vært bevilget også før Sametingsmelding om næringsutvikling kom i 2011, men det var først etter dette at stipendet ble knyttet opp mot konkrete satsinger. Etablererstipend kan i perioden 2011-2016 søkes innenfor fire spesifikke samiske ordninger:

- Oppstart av levedyktige bedrifter innen kombinasjons- og utmarksnæringer (STN-området²)
- Oppstart av nye samiske reiselivsbedrifter (STN-området)
- Oppstart av samiske kulturnæringsbedrifter i hele landet
- Etablering av duodji-virksomhet i hele landet

Dette betyr at etablererstipend kun kan søkes til etableringer i næringer med **et samiske innhold**, og er ikke like fleksibelt som andre søknadsbaserte virkemidler Sametinget har. For eksempel kan tilskudd innenfor «varierte næringsliv» tildeles ulike næringer i hele virkeområdet for Sametingets tilskuddsordning til næringslivet (STN). Slik sett blir prioriteringen i tildeling av etablererstipend en spissing av hvilke næringer Sametinget støtter nyetableringer innenfor, og indirekte også hvilke geografiske områder som prioriteres.

Etablererstipend kan ytes til delvis dekning av levekostnader (egen lønn), konsulentbistand til f.eks. kunde- eller markedsundersøkelser, testing av produkter og/eller tjenester i forbindelse med å sjekke markedet, reisekostnader, og andre kostnader som naturlig

² STN-området er virkeområdet for Sametingets næringsrettede virkemidler. Det omfatter nå 31 kommuner eller deler av kommuner fra Saltfjellet og nordover.

påløper i utviklings- og/eller vekstfasen. For alle ordningene kan det tildeles stipend for opptil 75 % av kostnadene ved etablering opp til kr. 200.000. Det har vært mulig å søke midler i to faser; til produktutvikling og kunderelasjonen, og senere til utviklings- og vekstfasen, altså til sammen maksimum kr. 400.000.

Søknadsskjema for de tre første ordningene fant en tidligere under satsingen «Attraktive lokalsamfunn» og skjemaet var felles med andre type søknadsbaserte ordninger. Søker måtte lete seg fram til etablererstipend under ulike prioriteringer. Dette kan gjøre det vanskelig tilgjengelig og komplisert å finne fram til hvilket regelverk som gjelder for de ulike ordningene. Slik har også Sametingets tilbud om etablererstipend vært noe «bortgjemt». I perioden 2011-2016 har Sametinget innvilget 36 etablererstipend mens 11 søknader er avslått. Under finnes en oversikt over variasjoner i antall tildelte stipend og avslag hvert år.

Oversikt over tildelte og avslåtte etablererstipend fra Sametinget 2011-2016³

År	Søkt	Tildelt	Avslått
2011	3	3	0
2012	7	7	0
2013	5	3	2
2014	8	7	1
2015	9	6	3
2016	9	4	5
Ukjent år	6	6	0
Totalt	47	36	11

En gjennomgang av tildelte etablererstipend i perioden viser at det er tildelt flest innenfor duodji. Deretter er det omtrent like mange innenfor kulturnæringer og reiselivsnæringer. Kun ett stipend er tildelt innenfor kombinasjonsnæringer/utmark. Den geografiske fordelingen av tildelte stipender viser en stor dominans fra Indre Finnmark (19 av 36), mens 11 søkere fra Troms har fått stipend. Fra de andre geografiske områdene er det bare et par tildelte stipend. Dette gjenspeiler at søknadene kommer fra noen få geografiske områdene hvor det er aktører som planlegger eller driver en virksomhet som er støtteberettiget.

Andelen avslåtte søknader er ikke spesielt stor, men har økt de siste årene med økt antall søknader. Årsaken til avslag på søknader til etablererstipend er at etableringen ikke faller inn under en av de fire prioriterte områdene, eller at søker ikke har levert etterspurt tilleggsopplysninger for å få behandlet søknaden.

Fra 2017 heter ikke lenger ordningen etablererstipend, men etablerertilskudd. Det gis nå ikke som stipend til enkeltpersoner, men som et tilskudd til bedrifter med et organisasjonsnummer. Forskjellen er kanskje mer symbolsk enn reell da målet med alle etableringer er å bli en registrert bedrift. Fra 2017 har også søknadsskjemaet blitt forenklet, og ordningene finnes enklere med egen link under tilskuddsordninger på Sametinget hjemmeside.

³ Informasjonene er tilrettelagt av Sametinget

- Samisk reiseliv: Etablerertilskudd
- Kulturnæringer: Etablerertilskudd
- Kombinasjons- og utmarksnæringer: Etablerertilskudd
- Tilskudd til utviklings- og investeringstiltak og salgsfremmende tiltak innenfor duodji: Etablererstipend duodji

4.3 En større verktøykasse

Gjennom intervjuer med Sametinget kommer det fram at mye av de generelle søknadsbaserte virkemidlene til næringsutvikling (som kan støtte alle typer næringer i hele STN-området) også brukes for å støtte opp om nyetableringer og nyskaping i etablerte bedrifter. Dette kan være tilskudd til primærnæringer eller posten variert næringsliv. Slik sett har Sametinget en større verktøykasse for å støtte opp om nyetableringer og nyskaping enn det som kommer fram av oversikten så langt og som har hatt fokus på kompetanseoppbygging og nettverk. I tillegg har etablerere og etablerte bedrifter mulighet til å søke tilskudd til bedriftsutvikling og investeringer. Her er antallet søknader langt større enn de økonomiske rammene som Sametinget har, og i løpet av de siste årene har deler av disse virkemidlene falt bort slik at det blir større konkurranse om pengene. I prioriteringene legges det vekt på å støtte de beste prosjektene hvor en får mest mulig sysselsetting igjen for pengene. Sametinget kan støtte etablering av små virksomheter som er nødvendig for å skape velfungerende lokalsamfunn, og hvor ingen andre virkemiddelaktører vil gå inn. Eksempel kan være lokalsamfunn som ikke har frisør, en rørlegger eller elektriker. Ofte kan små økonomiske midler som 100-200.000 være tilstrekkelig for å utløse en ny arbeidsplass og et nytt tilbud til lokalbefolkningen. Det meste av Sametingets virkemidlene til næringsutvikling går til fysiske investeringer. Sametinget har ingen oversikt over hvor stor andel av de søknadsbaserte tilskuddene som tilfaller nyetablerte foretak eller foretak med nyskapende virksomhet. Sametingets virkemiddelbruk på næringsområdet er tidligere studert (Nygaard og Skålnes 2006, Angell 2016), og her kommer det fram at virkemidlene er småskalaorientert, men svært viktig for de enkeltpersoner og virksomheter som mottar støtten. De bidrar også til opprettholdelse og rekruttering til viktige primærnæringer som jordbruk og fiske, og derigjennom sysselsetting og bosetting i de samiske områdene. De nye satsingene på kulturnæringer og reiseliv føyer seg godt inn i Sametingets tradisjonsorienterte og småskala profil (Angell 2016).

Gjennom intervjuene går det også fram at representanter fra næringsseksjonen i administrasjonen i Sametinget prøver å delta på programmene med de spesifikke satsingene, og en presentasjon av ulike økonomiske virkemidlene for bedriftsetablering og utvikling er en del av det faglige innholdet i disse kursene. Administrasjonen opplever at deltakere i programmene ofte tar kontakt i etterkant, og det etter hvert kommer søknader om tilskudd. Dette viser at det er viktig å være ute og informere, og de ulike virkemidlene i Sametingets verktøykasse (kompetanseheving, nettverk, tilskudd, stipend) gir synergier som kan styrke etableringene. Det er ikke usannsynlig at gjennom programdeltagelsen har søkerne styrket både sin forretningside og egen tro på bedriften og derigjennom kvalifisert seg til annen økonomisk støtte fra Sametinget.

4.4 Sametingets samarbeidsparter på entreprenørskap og nyskaping

Sametinget inngår i ulike nettverk med andre virkemiddelaktører og samarbeidsparter. Vi vil her kort nevne de viktigste som kan være med på å støtte opp om etableringer og nyskaping i samiske områder. På laveste nivå finner vi førstelinjetjenesten hos kommunene. I dag er det få småkommuner som har egen næringsavdeling, men har ofte enkeltpersoner med ansvar for å følge opp næringslivet i kommunen. De økonomiske virkemidlene gjennom kommunalt næringsfond er ofte begrensede, og påfyll fra fylkeskommunen forutsetter ofte omstillingsstatus. Enkelte kommuner har også kraftfond eller fiskerifond. Midler fra næringsfond kan være første steg for å rede grunnen for en nyetablering, og Sametinget kan være neste steg. Per i dag er det ingen rutiner for å sikre at kommunens førstelinjetjeneste kjenner til og kan videreformidle informasjon om Sametingets virkemidler. Det er derfor høyst variabelt om denne kunnskapen blir bragt videre til personer og bedrifter som kan være støtteberettiget. Sametinget har samarbeidsavtale med Innovasjon Norge, og disse kan ved spesielle anledninger samfinansiere tiltak. Innovasjon Norges etableringstilskudd og andre virkemidler har en mye høyere terskel enn Sametingets da kravet til innovasjon, verdiskapingspotensial og vekstambisjoner er stort. Virkemidlene er således mer komplementære da IN bare går inn med støtte i større etableringer.

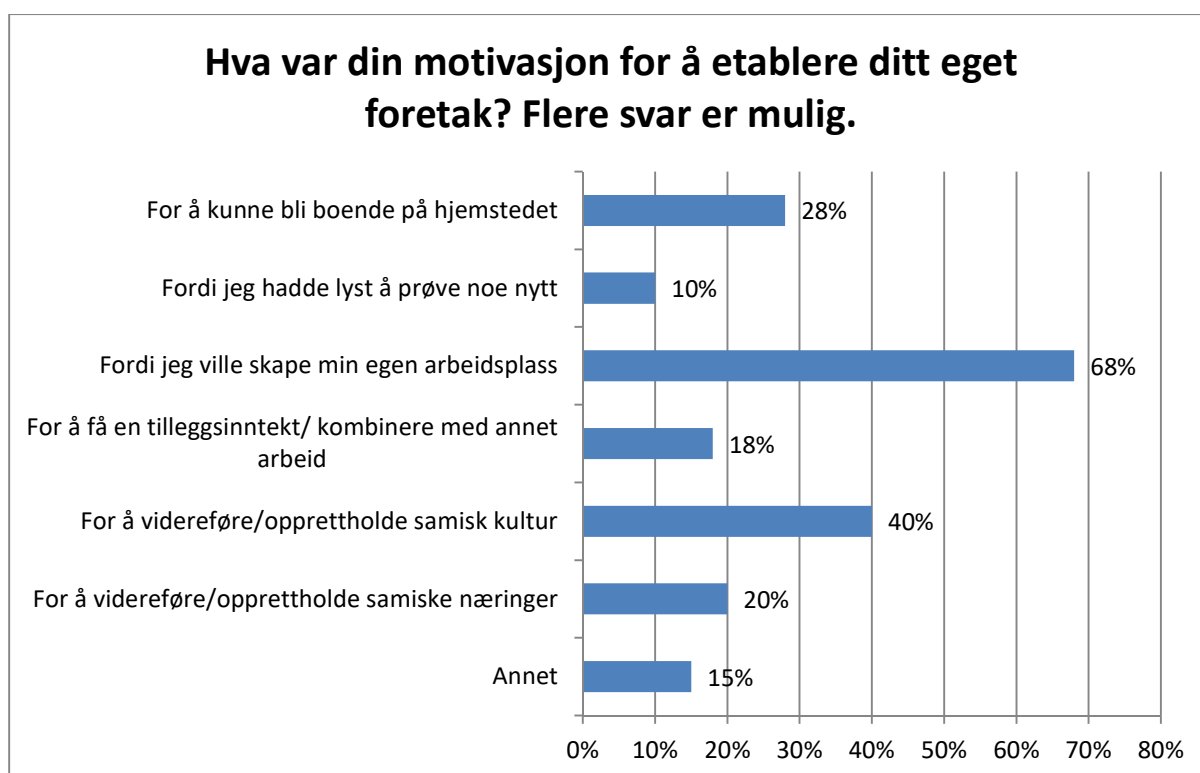
Sápmi næringshage ble etablert våren 2016 som en del av SIVAs nasjonale strategi for økt verdiskaping, vekst og utvikling av norsk næringsliv, hovedsakelig i distriktene. Foreløpig har næringshagen konsentrert seg om kommunene i Indre Finnmark, og etablert noder i kommunene som veileder entreprenører og etablerte bedrifter. Næringshagen bistår næringslivet med kompetanse, nettverk og bransjekunnskap, og forvalter midler fra Indre Finnmark investeringsselskap. De er også i ferd med å opprette nettverk av bedrifter i Indre Finnmark, blant annet innenfor reiseliv. Næringshagen ønsker å samarbeide og koordinere virksomheten med Sametinget, og er i ferd med å finne løsninger og modeller for dette. Det finnes andre næringshager som dekker andre geografier av det samiske området.

5 Resultater fra en spørreundersøkelse

Dette kapittelet presenterer resultater fra spørreundersøkelsen. Først litt om kjennetegn ved de som har deltatt. Av antallet som har svart, var 63% kvinner og 37% menn. Dette er representativt ut fra andelen kvinner og menn som har søkt etablererstøtte og/eller deltatt på de utvalgte program/kurs initiert av Sametinget som var basis for utsendelsen av undersøkelsen. Over 60 % av informantene er bosatt i Finnmark, og dette er ikke overraskende da mange av virkemidlene er knyttet til næringer som er lokalisert og kurs som gjennomføres i Finnmark, særlig i Indre Finnmark. Hele 71% av våre informanter oppgir at de har høyere utdanning. Dette behøver ikke være representativt, det kan være et resultat av at det ofte er de høyt utdannede som har valgt å besvare undersøkelsen. Vi har bare undersøkt utdanningsnivået, ikke om utdanningen er relevant i forhold til å drive egen bedrift. Blant våre informanter finner vi flest som ønsket å starte/hadde etablert en bedrift innenfor kulturnæringer og duodji.

5.1 Motivasjon for etableringen

Vi ønsket å undersøke hva som er motivasjonen bak det å etablere sin egen bedrift. Her fordelte svarene seg på følgende måte:



Figur 1: Motivasjon for å etablere eget foretak. N=43.

Den suverent viktigste motivasjonsfaktor for å etablere sin egen bedrift er ønsket om å skape sin egen arbeidsplass. Over 2/3 av informantene krysset av på dette alternativet. Dette viser at ønsket om å være selvstendig næringsdrivende og forme sin egen arbeidsplass utenfor offentlig og annen privat sektor er en stor drivkraft. Dette er i tråd med forskningslitteratur på entreprenørskap i rurale og urfolksområder som vektlegger

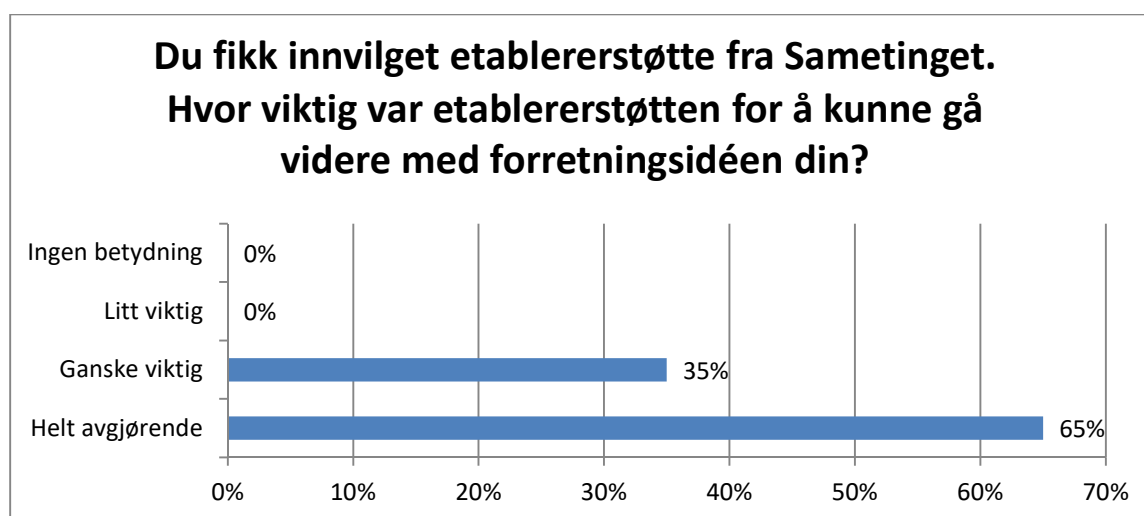
begrensede muligheter til alternativ sysselsetting og stedstilknytting. Vi kan også anta at dette er nær knyttet til spørsmålet om å kunne bli boende på hjemstedet, som hver fjerde informant vektlegger. Gjennom etableringen på hjemstedet knyttes person til sted, men enda viktigere knyttes etableringen sammen med ønsket om å videreføre eller opprettholde samisk kultur. 40 % av informantene vektlegger dette, mens en av fem ser sin etablering motivert av å videreføre og opprettholde samiske næringer. Tilknytting til sted kan også være koblet mot familiære forpliktelser på dette stedet som gjør det vanskelig å velge sysselsetting andre steder. Flytting er særlig vanskelig hvis familien har tette bånd til de samiske tradisjonelle næringene og konkrete geografiske områder hvor disse utøves. En informant vi snakket med nevnte som eksempel at det kan være vanskelig å kombinere fast jobb som ansatt med plikter i reindriften. Med sin egen bedrift kan en lettere tilpasse aktiviteten til sesongvariasjoner i reindriften. Spørsmålet har også gitt anledning til åpne svar, og her trekkes det særlig fram muligheten til å kunne jobbe med sine kreative evner innenfor kulturfeltet og utvikle egne produkter samt formidle samisk kultur.

Motivasjon for å starte sin egen bedrift kan også finnes gjennom inspirasjon fra andre og gjennom støtte fra en lokal entreprenørskapskultur. En informant som er med i Hermetikken kulturnæringshage i Vadsø har sett at andre tørr å satse, og at dette har gitt motivasjon for egen etablering.

Her i Vadsø er det jo veldig mange kulturbedrifter. Veldig mange små kulturbedrifter hvor det sitter en eller to arbeidstakere. Jeg skal jo faktisk bare starte en bedrift og gjøre det jeg liker og kan. Det er jo bare å gjøre det fordi at andre gjør jo det. Det er ikke vanskelig. Så det har jo noe å si for at jeg tenkte at det går an å starte.

5.2 Etablererstøtte

Nesten halvparten av våre 43 informanter har søkt etablererstøtte fra Sametinget. Av disse oppgir 2/3 at støtte var helt avgjørende for å kunne gå videre med sin forretningsidé. Dette betyr at ordningen er svært viktig og vi kan anta at midlene har hatt en utløsende effekt for å få realisert forretningsideen. De resterende 1/3 oppgir støtten som ganske viktig.



Figur 2: Viktighet av etablererstøtte for å kunne gå videre med forretningsidé. N=17

. Litt under halvparten av de som har mottatt etablererstøtte fra Sametinget har også søkt etablererstøtte fra Innovasjon Norge. Vi vet ikke hvor mange av disse som eventuelt har fått tilslag hos IN, men det viser at etablerere i samiske områder også prøver seg på virkemidler som har en høyere terskel enn Sametinget. Kun en informant nevner at han/hun har søkt kommunen om etablererstøtte.

5.3 Deltakelse på kurs og program

17 informanter (43 %) har deltatt på bedriftsutviklingsprogrammet Dáhttu for kultur næringer, mens 7 (18 %) har deltatt i Dáhttu duodji. Kun 6 (15 %) har deltatt på samisk reiseliv i Nord-Norge, og 5 (13 %) har gått på kurs for etablerere og etablerte bedrifter i Indre Finnmark. Antallet svar i forhold til antallet som har mottatt spørreundersøkelsen viser en over-representativitet av deltakere fra Dáhttu for kultur næringer, og en underrepresentativitet for deltakere på Samisk reiseliv og de geografisk spesifikke kursene i Indre Finnmark. Dette må vi ha i mente når vi tolker svarene.

Vi har spurt informantene om deltakelsen på kurs/programmer har vært nyttig for å styrke ulike sider ved etableringen. Tre av fire informanter oppgir at deltakelsen har hatt stor eller middels nytte for å etablere **nytt nettverk**, så dette skiller seg ut som et tydelig funn. Dette bekreftes også gjennom intervjuene, og det er særlig de personene som har etablert en bedrift **utenfor** de samiske kjerneområdene som trekker fram nye nettverks betydning da det kan være stor geografisk avstand til andre som driver innenfor samme segment. Fysiske samlinger gjennom programmene og kurs bringer aktørene sammen på tvers av geografiske skiller. Informanter trekker også fram at samlingene gir tilgang til nettverk som kan ligge langt utenfor egen næringsvirksomhet, men likevel kan være nyttig fordi det finnes mange felles utfordringer og løsninger på tvers av de ulike nærings- eller produktsegmentene. Folk i nettverkene kan også være framtidige kunder. Men det nevnes også at det kan være en utfordring å dele kunnskap med andre i nettverket da en er redd for at ideer kan blir stjålet. Blant annet sies det at det ligger en frykt i den samiske kulturen for å dele og snakke for mye om egne forretningsplaner.

Et annet tydelig funn er at 2/3 av informantene oppgir at deltakelsen har styrket deres selvtillit og motivasjon. Godt over halvparten mener deltakelsen har styrket deres gjennomføringsevne. Dette tyder på at de har fått økt tro på eget produkt gjennom deltakelsen.

De andre spørsmålene som dreide seg om markedsanalyser, markedsarbeid, produkt/produktutvikling, ga ikke like klare svar, da andelen som fant disse temaene nyttig var omtrent like stor som de som ikke hadde særlig nytte av disse. Få informanter oppgir å ha hatt særlig nytte av deltakelsen for å styrke kompetansen på bedriftsøkonomi og regnskap. Dette skyldes nok at bedriftene er lovpålagt å kjøpe regnsakstjenester eksternt, og derfor ikke bruker mye tid til å sette seg inn i dette.

Vi hadde også noen spørsmål som var rettet mot konsolidering og vekst, og svarene viste at godt over halvparten av informantene mente deltakelsen hadde vesentlig betydning for å

videreutvikle bedriften. Svarene var ikke like entydige på spørsmål om deltakelse hadde bidratt til økonomisk vekst eller overlevelse i bedriften.

Vi har også bedt informantene angi om de har deltatt på andre kurs eller prosjekter som ikke er finansiert av Sametinget, men som er relevante for utviklingen av foretaket eller forretningsideen. Svarene her viser at 1/3 har oppgitt slike kurs/prosjektdeltakelse. Etablererskolen i Troms, arrangert av VINN, nevnes av flere med tilholdssted i Troms, og andre kurs arrangert/finansiert av Innovasjon Norge på ulike steder i Nord-Norge, blant annet FRAM-programmet, arenaprojektet Innovative opplevelser i Nordland. Enkeltinformanter oppgir deltakelse i internasjonale prosjekter finansiert av EU-programmet Intereg som Indegege (Indigenous entrepreneurship) og Bedriftsutvikling i den grenseløse regionen Sápmi. Duodji-utøvere oppgir også ulike kurs ved Samisk høgskole. Dette viser at en god del gründere skaffer seg kompetanse i det å etablere og drifte egen virksomhet gjennom ulike tilbydere og finansører ut over Sametinget, og at muligheten til å knytte seg til ulike kompetansemiljøer og nettverk i sitt nærmiljø og regionen er viktig. Noen av disse har fokus på et samiske innhold, mens andre er generelle kurs om bedriftsetablering/drift/utvikling.

Hvis vi ser på den geografiske fordelingen på deltakere på andre kurs/programmer utenfor Sametinget, ser vi at bedriftene med tilholdssted i Indre Finnmark i minst grad deltar på slike. Dette kan trolig forklares med at de har bedre tilgang til og nærhet til tiltak som arrangeres/finansieres av Sametinget, og at typen etablering passer best til de virkemidlene Sametinget kan tilby. Det er særlig bedriftene fra Nordland og Øvrig Finnmark som i størst grad deltar på andre kurs/programmer utenom Sametinget.

5.4 Etableringens robusthet

De fleste (3/4) av de 43 som deltok i spørreundersøkelsen har vært i drift i mer enn ett år. Av disse har 1/3 vært i drift mellom 1-5 år mens 1/2 har vært i drift i mer enn fem år. Informantene kunne velge mellom flere alternativer med hensyn til faktorer som har bidratt til bedriftsetablering og drift.

Generelt viser undersøkelsen ikke uventet at økonomi er en viktig faktor for etablering og drift, for eksempel nevnes investeringsstøtte som en viktig økonomisk faktor. Knapphet på penger både i etablerings- og driftsfasen ser ut til å være en felles utfordring for majoriteten av de som har deltatt i undersøkelsen. Mens flere oppgir at økonomisk støtte i etableringsfasen har vært viktig for etablering av foretaket, oppgir kun to personer at økonomisk støtte i driftsfasen har vært viktig for overlevelse. Det kan være ulike grunner til at ulikheten er stor her, men basert på intervjuene som ble gjort i tillegg til spørreundersøkelsen, ser det ut til at en viktig grunn for dette svaret er knyttet til at det er vanskelig å få økonomisk støtte til drift av foretak. Det trenger dermed ikke bety at virksomheten har en sunn økonomi.

I tillegg nevner noen av informantene at overlevelse muliggjøres av at de har annet betalt arbeid ved siden av som bidrar til å holde bedriften i livet. Dette støtter antakelsen om at driftsfasen kan være like økonomisk utfordrende som etableringsfasen, men at grunnet mangelen på passende virkemidler entreprenørene kan søke på, så må de hente

nødvendige midler fra andre aktører enn virkemiddelapparatet. Videre er det åtte informanter som svarer at de av ulike grunner har valgt å legge ned sitt foretak.

Av entreprenører som overlever er usikker økonomi en stadig trussel og overlevelse for mange av disse skjer til tross for dårlig økonomi i foretaket. Usikkerhet knyttet til økonomi styrkes av at majoriteten oppgir at det er stor egeninnsats og stå på vilje som er hovedgrunnen til at de fremdeles er i drift. Hele 5/6 av informantene svarte at overlevelse muliggjøres av stor egeninnsats og stå-på-vilje. Intervjuene våre viser videre at når det går dårlig, vurderer flere å legge ned for å ta seg annet betalt arbeid, men at det er interessen og stå på viljen som gjør dem i stand til å holde ut litt lengre i håp om at de en gang skal kunne tjene penger.

Nyttige kapabiliteter for at bedriften skal overleve er også selvtillit, tro på egne evner og å ha en «banke på dører holdning». Videre er oppmuntring fra familie og venner noe viktig for overlevelse. Litt over 1/3 av informantene har svart at dette betyr noe for hvordan de vurderer driften av deres virksomhet. Det er viktig for entreprenørene å ha noen å snakke med fordi det bidrar til å opprettholde troen på egen bedrift og noen de kan gå til for å få råd. En av våre informanter sier det slik:

«Med mindre man har noen veldig hemmelige prosjekter, som er veldig usikre og langsiktige, så hjelper det jo faktisk å prate om det man holder på med ikke sitte å gnage og holde på det. Man må prate om det, fortelle hva man holder på med. Da er det kanskje noen der som kan bidra med noe».

Som nevnt kan det være ulike grunner til at bedriften ikke har en tilfredsstillende økonomi. Grunner som blir oftere nevnt av våre informanter er knyttet til daglig drift, og da spesielt den administrative delen av driften. I driftsfasen går mye av tiden bort til administrasjon og salg. Dermed blir det for lite tid til å utvikle virksomheten.

Majoriteten av de som deltok i spørreundersøkelsen er mikrobedrifter, hvor den eneste ansatte er dem selv og kanskje ektemann/kone. Dårlig økonomi svekker konkurransekraften fordi tiden ikke strekker til (for mange oppgaver som tar for mye tid) og det kan ende med at entreprenøren velger å legge ned bedriften. Flere informanter sier at mesteparten av tiden – og mye av det de tjener - går bort til å administrere bedriften. Å leve av kultur krever en innsats som går langt utenfor normal arbeidstid. Så mens arbeidstiden brukes til administrasjon og salg, er det fritiden som må brukes til å utvikle sitt produkt. I lengden er dette en veldig utfordrende kombinasjon, En av informantene mener at det burde være mulig å søke varianter av driftstilskudd, enten per bedrift eller en ressurs som kan deles mellom bedrifter som lever av kultur. Slik kan entreprenørene selv bruke mer tid og midler til å utvikle sin spesifikke kompetanse, mens den administrative ressursen kan arbeide med økonomisk administrative oppgaver og markedsarbeid/salg. En av informantene påpeker pensjonsinntekt som avgjørende. .

«Grunnen til at dette går er fordi jeg er pensjonist. Så det er derfor det går, og jeg bruker all mi tid, jeg jobber i snitt en 10 timers dag, eller 60 timers uke».

Som nevnt tidligere, er økonomi en vesentlig årsake til at entreprenøren velger å legge ned sin bedrift. 1/3 av våre informanter som har avviklede bedrifter oppgir økonomi som direkte årsak til at de valgte å legge ned. Videre oppgir 1/3 at en grunn til at de legger ned er fordi

de har fått jobb i privat sektor. Dette er et interessant funn, spesielt med tanke på at tidligere undersøkelser foreslår at offentlig sektor er for mange, og da spesielt for kvinner, et bedre alternativ enn å etablere egen bedrift (Ljunggren 2008). Vår spørreundersøkelse viser imidlertid at det er muligheter i privat sektor som fører til at noen velger å avslutte sitt entreprenørskap. Dette bekreftes av våre intervju hvor det framkommer at offentlig sektor ikke nødvendigvis er en barriere for entreprenørskap, men heller kan bidra til å støtte etableringsfasen finansielt dersom det finnes en mulighet for å kombinere arbeid i offentlig sektor og etablering av egen bedrift. En av våre informanter, som sammen med ektefellen er i ferd med å bygge opp en reiselivsbedrift med basis i reindriften, sier at hun vil beholde jobben sin i offentlig sektor til de ser at de kan overleve på inntekten i den nye bedriften.

5.5 Barrierer

Vi spurte informantene om barrierene de har møtt på i prosessen med å **etablere** sin egen bedrift. I forrige kapittel nevnte vi økonomi som en viktig faktor for overlevelse. Det er derfor ikke overraskende at 2/3 sier at mangelen på kapital er en barriere, noe som også stemmer godt overens med annen forskning på mikrobedrifter i rurale områder (Dana 2015, Lindsay 2005). Det er dyrt å etablere en bedrift, blant annet må det ofte kjøpes inn utstyr som er helt nødvendig for å kunne drifte. Hele 22 av de spurte har brukt av egne sparepenger for å realisere sin bedriftsetablering. Det er videre verdt å merke seg at mens økonomi som barriere for etablering handler om utstyr, markedsundersøkelse, husleie, lovpålagt regnskapsføring og lønn, handler økonomi som en faktor som reduserer mulighet til å overleve om penger til økonomisk administrative oppgaver som for eksempel salg, markedsføring, kunnskapsutvikling og utbygging/utvikling. Omlag 1/3 har svart at dårlig eller manglende veiledning i etableringsfasen var en barriere, og nesten like mange mener at regelverket i forbindelse med etableringen var vanskelig å forstå. Like mange mener de har for liten kunnskap om aktuelle virkemidler. Dette viser at etablererne trenger ekstern bistand. En god veileder eller mentor vil også kunne hjelpe til med å tolke et tidvis komplisert regelverk, og bistå med søknader for finansiering. Uten veiledning/oppfølging må den enkelte finne ut av dette selv, og kanskje begå noen feil på veien.

Vi har også stilt spørsmål knyttet til marked, kunder og nettverk. En av tre mener at de hadde for lite kunnskap om markedet, hadde utfordringer med å få kontakt med riktig kundegruppe, samt å finne samarbeidsparter og nettverk lokalt. Dette dreier seg både om den rette kompetansen for å forstå og tolke markedet. I tillegg handler det om generelle utfordringer knyttet til manglende marked og nettverk i nærområdene. Dette er utfordringer bedrifter i rurale områder ofte møter. Flere starter også bedrifter i et tøft konkurransemarked der kampen om kundene er stor. Selv med markeds kunnskap gjør stor konkurranse det vanskelig å kapre kunder dersom man kommer inn på et marked hvor det alt finnes veletablerte større aktører.

Når vi spør om barrierer i forbindelse med **drift**, gjentar mønsteret seg delvis som med etableringsbarrierer. Fortsatt er mangel på kapital en stor barriere for mange, halvparten av informantene krysset av for dette. Tallet er relativt høyt, men likevel noe lavere enn i spørsmålet om barrierer i etableringsfasen. Det er ikke sikkert at dette betyr at behovet for kapital avtar under driften, men at fokuset kanskje flyttes når muligheten for inntekter fra driften kommer inn.

Når det gjelder vansker med å forstå regelverket rundt det å drive et foretak, er det flere som anser dette som en barriere i driftsfasen enn i etableringsfasen. Dette tyder på at denne innsikten kommer etter hvert med mer erfaring. Flere av informantene vi snakket med mener for mye av tiden til den daglige driften går med til administrasjon av foretaket. Flere sier også de kunne ønske seg støtte som kan bidra til å stabilisere drift i en kortere periode etter etableringsfasen.

5.6 Finansiering av etableringen

Vi har spurt informantene hvordan de har finansiert etableringen, og her kan det gis flere svar. To av tre sier at dette er gjort med egne sparepenger. Halvparten har fått etablererstøtte fra Sametinget, mens en av fem har fått etablererstøtte fra andre – trolig Innovasjon Norge eller kommunen. Annen offentlig støtte som investeringstilskudd fra Sametinget eller næringsstøtte fra kommunen blir også nevnt. En av tre har tatt opp banklån, mens en mindre andel har lånt penger av venner og familie. Dette viser at mange er avhengig av oppsparte midler, men at etablererstøtte, særlig fra Sametinget, også er et viktig tilskudd for å starte opp. Sitatet under eksemplifiserer hvordan manglende finansielle ressurser fører til valg av strategi hvor etableringen strekkes over tid og kombineres med lønnsinntekt.

«Jeg begynte i det små, hadde annen inntekt frem til jeg kunne jobbe med eget foretak på full tid».

Et stort flertall av informantene mente at virkemidlene var tilpasset til samisk kultur og levemåte, så vi kan anta at de virkemidlene informantene kjente til og kanskje hadde nytt godt av, var godt tilpasset behovene for etableringer i samiske områder. Sametingets virkemidler har en profil som nettopp skal imøtegå samiske kulturelle og næringsspesifikke behov.

5.7 Kulturelle forhold og lærdom av etableringen

Vi har spurt om etableringen av foretaket har bidratt til styrke informantens samiske identitet. En av fem mente dette spørsmålet ikke var relevant for dem. 1/3 svarte at etableringen i stor grad hadde forsterket den samiske identiteten, mens ¼ mente det den i liten grad hadde det.

En kunne kanskje anta at det er entreprenører som bor utenfor de samiske kjerneområdene i Indre Finnmark som vil styrke sin samiske identitet gjennom bedriftsetableringen, og at flere av de som lever i et samisk-dominerende miljø tar sin samiske identitet for gitt uavhengig av yrkesutøvelse. Svarene gir ikke noe klart holdepunkt for en slik hypotese. De få som sier at etableringen ikke i det hele tatt har forsterket den samiske identiteten, er alle bosatt i Indre Finnmark. Likevel er det en liten overvekt av informanter fra Indre Finnmark, øvrige deler av Finnmark og Nordland som mener at etableringen i stor grad har styrket den samiske identiteten. Det var ingen informanter fra Troms som mente dette.

En av informantene som ble intervjuet på telefon sier at det å drive egen bedrift har styrket hans følelse av samisk tilhørighet. En av hovedgrunnene til dette er at deltakelsen i nettverk

med flere andre samiske entreprenører har ført til økt synlighet og kontakt med andre samisk eide små foretak. Samtidig har dette bidratt til økt bevissthet og refleksjon knyttet til hvordan informantene bruker sin samiske identitet i ulike salgs- og markedsførings situasjoner. En annen forteller om viktigheten av entreprenørskap for etableringen av nye kulturelle uttrykk. Han sier at nye samiske kulturentreprenører bidrar til økt kunnskap om samer og at *«det samiske repertoaret utvides i forhold til hva det er å være same og hvordan vi er. Det er ikke er alle som driver med samisk design som syr kofte!»*. Vi har også stilt noen spørsmål som går på foretakets bidrag til å støtte opp om ulike sider ved lokalsamfunnet. Først har vi spurt om i hvor stor grad foretaket har bidratt til å synliggjøre samisk kultur i samfunnet. Godt over halvparten av informantene mente etableringen i stor grad bidro til dette. En av fire mente den i ganske stor grad bidro til dette. Vi ser ingen tydelige geografiske forskjeller i svarene, bare en litt større andel fra øvrige Finnmark som mente etableringen i stor grad synliggjorde samisk kultur.

På spørsmål om etableringen har bidratt til nye kulturelle uttrykk på hjemstedet, er derimot svarene mer positive; to av tre mener foretaket har hatt stor eller ganske stor betydning. Det er særlig informanter bosatt i øvrige Finnmark som i større grad enn gjennomsnittet uttaler seg positivt til dette.

5.8. Hva ville informantene gjort annerledes? Vi har avslutningsvis spurt om hva informantene ville gjort annerledes hvis hun/han skulle etablere foretaket i dag. Dette var formulert som et åpent spørsmål, og omtrent alle informantene har svart på dette. Vi har naturlig nok fått mange ulike svar; en håndfull informanter sier de ikke ville gjort noe annerledes, og vi må anta at de er fornøyd med hvordan etableringen har foregått og bedriften har utviklet seg. En kategorisering av de resterende svarene viser at det særlig er forhold knyttet kompetanse, kapital og produkt som informantene gjerne skulle gjort annerledes. Flere nevner behovet for å kunne mer om det å etablere en bedrift, og ser i etterkant at de skulle lært mer om dette ved å delta på kurs. Mangelfull kunnskap om å søke om midler til etableringen blir også nevnt. Manglende kapital på etableringstidspunktet blir også trukket fram, og noen nevner de skulle hatt flere å dele den økonomiske risikoen med. Enkelte informanter mener de ikke har truffet markedet med sine produkter, både fordi de ikke hadde gjort grundige markedsundersøkelser i forkant, men også fordi de har spredd aktiviteten sin på ulike produkter/tjenester. I etterkant ser de at de burde konsentrert seg om et mindre antall eller helt andre aktiviteter/produkter. Tidsdimensjonen rundt etableringen blir også tatt opp. En nevner blant annet at det hadde vært lurt å starte med et forprosjekt før selve etableringen, mens andre gjerne skulle ha startet opp raskere og gått fortore rett på selskapsregistrering. Noen mener de burde valgt en annen selskapsform. Noe som er verdt å merke seg er at flere informanter nevner utfordringen med å få tid til faktisk tjeneste/produktproduksjon da administrative oppgaver stjeler kapasitet og tid. En typisk kommentar som kan illustrere dette dilemmaet er:

«Jeg skulle ønsker at det var mulig å få en type administrativ ressurs som kunne jobbet parallelt med meg slik at jeg kan produsere mer. Nå tar administrativt arbeid så mye av tiden at jeg produserer mindre».

Kun en informant sier hun/han ikke ville etablert foretaket i det hele tatt og ville hatt det bedre som lønnsinntaker.

Helt til slutt har vi gitt informantene rom til å uttale seg fritt om egen etablering. En del trekker fram utfordringer og slitet det er å være gründer; den stadige utfordringen med å skaffe nok kapital, låne penger i bank og hos familie. Flere har kommentarer til Sametingets virkemidler og praksis:

«Sametingets etablerepakker er meget viktig for etableringer i Finnmark da det ikke er fryktelig mye personlig kapital. Viktig at Sametinget prioriterer bedriftsbesøk for å korte ned behandlingstiden. Fortsett å prioritere veiledning og mentor. For stort byråkrati. Vanskelig å forholde seg til Sametinget».

Denne kommentaren er kanskje rettet mot andre finansiører:

«Tilskuddsordninger er ofte bare rettet mot innovasjon eller foretak som tenker (stor) vekst. Små foretak som gir arbeid til bare en gründer blir ikke verdsatt. Regelverk og rapporteringer er heller ikke tilrettelagt for små bedrifter. Særlig bedrifter med samiske tilbud krever ofte lengre tid til å etablere seg og vokse når det skal være bærekraftig med substans».

Til slutt tar vi med noen kommentarer som viser optimisme og tro på egen etablering:

«Veldig gøy!»

«Det gjelder å ikke gi opp, være stolt av det du gjør og gå for din egen ide. Det er ofte det som er best».

«Aldri prøve, alltid gjøre!»

«Den beste arbeidsplassen er den jeg selv styrer.»

6 Analyse

Vi skal i dette kapittelet drøfte hvordan forskningsbasert kunnskap om entreprenørskap i rurale og urfolksområder kan belyse og forklare funn fra spørreundersøkelsen og intervjuene slik at vi kan nærme oss et svar på problemstillingen som ble stilt i innledningskapittelet:

- Hvilke faktorer bidrar til å fremme eller hemme entreprenørskap i samiske områder?
- Hvordan kan entreprenørskap i samiske områder gi et mer robust næringsliv?

Vi skal her prøve å systematisere de ulike faktorene etter inndelingen som ble foreslått i begynnelsen av denne rapporten, faktorer på individnivå, strukturnivå, og lokalnivå.

6.1 Faktorer på individnivå

Selv om det ikke er noen spesifikke **personlige egenskaper** som kreves for å bli en vellykket entreprenør, kommer det fram i undersøkelsen at gründerlivet krever stor egeninnsats som går langt utover en vanlig lønnsinntakers arbeidsinnsats og nedlagt arbeidstid. I litteraturen er det to faktorer på individnivå som særlig trekkes fram som viktig for entreprenørskap: det å være samvittighetsfull samt det å ha gjennomføringsevne (Zhao & Seibert, 2006). Stå-på-vilje blir derfor viktig, og stor grad av egeninnsats og oppofring både å få etablert bedriften, og å overleve. I dette ligger både en risiko i forhold til å tjene nok penger for å overleve og finne sitt marked. Det er derfor viktig å ha gjennomføringsevne da få ville orke å stå på år etter år med liten inntjening. Samtidig er det grunn til å tro at interesse ut over det økonomiske også slår inn her, spesielt for entreprenører i kulturnæringen. For samiske kulturnæringer er etableringer ofte knyttet til personlige kunstneriske mål og ønsket om å styrke samiske kultur og identitet gjennom kunsten. Videre er det viktig for entreprenøren å ha noen å snakke med og diskutere disse utfordringene med noen som kjenner dem gjennom egen erfaring. Det kan være familie, venner eller noen i nærmiljøet. Det behøver ikke å være innenfor samme næring, men noen som har vært gjennom de samme utfordringene og kan bringe sin læring videre.

Vi vet ikke så mye om den formelle utdanningen entreprenørene har og om de har relevant utdanning som er nyttig eller kanskje nødvendig for å etablere en egen bedrift. Det er derfor en utfordring for gründerne å vite på forhånd hvilken kompetanse de burde hatt og hvordan de kan knytte sammen ulike **kunnskapsbaser** (formelle og uformelle) underveis i etableringsløpet. Siden flere av etableringene innenfor reiseliv, kulturnæringer og duodji krever kontakt og samhandling med aktører innenfor tradisjonelle samiske næringer, blir de personlige båndene gjennom familie, tilhørighet til reindrifta og utmarksbruk viktig. Da er det vesentlig at entreprenøren har mot til å banke på døra hos de som kan bidra. Dette kan også gjelde andre personer entreprenøren møter som kan bidra med relevant kunnskap om markeder, kunder osv. Slik blir evnen til å reflektere over ulike kunnskapsbehov, og til å sette sammen kunnskap fra ulike kunnskapsbaser, avgjørende for robuste etableringer.

6.2 Faktorer på strukturnivå

Vår studie viser viktigheten av **nettverk** for entreprenørene. Å inkludere nettverksbygging i entreprenørskapsstrategier, slik Sametinget har gjort, er riktig (Johannisson & Lindholm

Dahlstrand, 2009). Det er imidlertid like viktig å gjøre entreprenørene i stand til å bruke nettverkene som de vil ha tilgang til gjennom deltakelse i ulike prosjekt. Det betyr at mye av jobben for suksess gjenstår etter at nettverket er etablert. De må også vedlikeholdes. Det er ikke nok å koble ulike aktører og prosesser for dermed å forvente at ting skjer. I tillegg vil den enkelte entreprenørens kontekst virke inn på hvorvidt entreprenøren kan dra nytte av – og bidra inn til – nettverket. Stor ulikhet i kontekst mellom de ulike deltakerne kan bidra til spenninger som skaper barrierer for nettverksnytte. Motsatt kan for tette nettverk begrense nytteverdien av deltakelse. For eksempel er entreprenørene i undersøkelsen avhengige av at familie og venner stiller opp når de trenger støtte. Selv om slike små og tette nettverk bidrar til at problemer løses på kort sikt, kan for tette nettverk bidra til å begrense relasjonsbygging med andre aktører som kan være viktige for realisering av entreprenørskap og overlevelse på lang sikt (Foley & O'Connor, 2013). I tette nettverk, hvor følelsen av gjensidighet er stor, dvs. at deltakere i sin iver etter å være der for nettverket, kan de gå glipp av muligheter som ligger i utkanten eller utenfor nettverket (Granovetter, 1985). I tillegg kan for store geografiske avstander bidra til at nettverket ikke klarer å realisere potensialet for samskapning og dermed økt verdiskapning. Spesielt i oppstartfasen, hvor foretakene er mer sårbare, vil fysisk kontakt kunne være avgjørende for å øke potensialet for overlevelse. Videre er det en fare for at lokale nettverk kan være både utdatert og for dårlig om ikke deltakerne tar ansvar for kontinuerlig kunnskapsoppdatering (Mueller & Korsgaard, 2014).

Tilgang til kapital er en forutsetning for både etablering og overlevelse. Dette er ikke overraskende, spesielt med tanke på at det er få kilder til finansiering når man ser bort fra offentlige støtteordninger. Mange som har overlevd etablering er avhengige av banklån eller sparepenger for å klare seg utover etableringsfasen. Forskning peker på viktigheten av å ha lokalt tilgjengelig kapital for å øke etablering av nye bedrifter ettersom de nasjonale kilder til kapital ofte ikke kan bidra til å dekke gapet mellom behov og tilgjengelig kapital (Kerr & Nanda, 2009). Sametinget har derfor en viktig rolle, ikke bare som finansiør av bedriftsetableringer, men også som samfunnsbygger gjennom å bidra til at lokalsamfunn opprettholdes, noe som vår undersøkelse framhever. Sametinget og Innovasjon Norge er de hyppigste finansiørene for bedriftene i denne undersøkelsen, og blir særlig viktig da det er lite privat kapital tilgjengelig for investeringer i næringslivet i de samiske områdene. Det er likevel behov for mer kunnskap om virkemidler og hvilke krav som stilles for å få tilgang til kapital. Virkemiddelaktørene må derfor være mer på banen i aktuelle fora for entreprenører. Innledningsvis var vi interessert i å få kunnskap om Sametingets virkemidler hadde en innretning og var tilstrekkelig tilpasset lokale behov, og dette har vi langt på vei fått bekreftet. Virkemidlene framstår som godt egnet for å møte de utfordringen småskala entreprenørene har med å finne kilder til oppstartskapital, både til investeringer og utvikling. Samtidig fyller Sametingets virkemidler et rom for bedrifter med tjenester som er tiltrengte for å få lokalsamfunn til å fungere, men som ikke nødvendigvis vil drives med et stort økonomisk overskudd. Når det er sagt, ser vi også at virkemidlene ikke strekker til for entreprenører som opererer i markeder med høye krav til kreativitet og kontinuerlig kunnskapsoppdatering fordi ordinær drift «stjeler» all kapasitet og det ikke finnes økonomi til produktutvikling og nytenkning.

Vi ser også at flere entreprenører velger en fleksibel start for å minske den økonomiske risikoen. Det kan være å beholde en annen jobb inntil det nye foretaket begynner å tjene penger, eller kombinere sysselsetting, gjerne en deltidsstilling, for å ha en grunninntekt.

Kunnskap om markedsmuligheter er veldig viktig for å lykkes med entreprenørskap. Spesielt er kunnskap knyttet til bransje og marked viktig fordi slik kunnskap påvirker forretningside og dermed også kvaliteten på konseptet (Ljunggren 2008). Det kan derfor være gunstig å se stedlig entreprenørskap i sammenheng med eksisterende næringer, så langt dette er mulig for å forsterke allerede eksisterende kunnskap på stedet. En måte er å se på hvordan entreprenørskap kan bidra til økt læring og samarbeid i regioner, er å undersøke hvordan entreprenørenes kunnskaper og ferdigheter kan utfylle hverandre. Dette er i tråd med nyere forskning som argumenterer for at entreprenørskap bør forstås som en læringsprosess, hvor fokuset er på økt lokal eller regional læring gjennom samskapning (Davidsson, 2003). Videre er det viktig at virkemidler som gjøres tilgjengelig for de som ønsker å etablere egen bedrift kan bidra til å styrke entreprenørers kunnskap om hvilke markeder som finnes, hvilke som kan nås og hvordan disse kan nås. Vi ser at slike opplysninger kan skaffes og tolkes hos ulike aktører som har spesialisert seg på innhenting av denne type kunnskap. Dette er dessuten en type kunnskapsinnhenting som kan finansieres av Sametinget; både gjennom generelle virkemidler og etablererstipend. Delvis er det også på generell basis tema for ulike kurs som Sametinget finansierer. For eksempel nevnte en samisk entreprenør at en markedsundersøkelse gjort av en ekstern spesialist var til stor nytte for valg av satsningsområde. Å kjenne og få tilgang til markedet for sine produkter og tjenester anser vi for å være svært viktig for å lykkes som entreprenør, og bør være en «basiskunnskap» for alle nye bedrifter eller bedrifter som retter seg mot nye markeder. Å mangle slik kunnskap (slik en av tre i vår undersøkelse hevder) kan være en stor barriere for å lykkes.

Interesser for å satse på en egen bedrift kan i henhold til tidligere forskning være knyttet til muligheter og begrensninger i et **alternativt arbeidsmarked**. Særlig vil varierte sysselsettingsmuligheter med fast inntekt i offentlig eller privat sektor kunne trekke folk vekk fra mer usikre entreprenørielle utviklingsveier. Ut i fra resultatene i vår undersøkelse finner vi lite belegg for å hevde at et attraktivt alternativt arbeidsmarked, kanskje særlig i offentlig sektor, bidrar til at færre velger å etablere egen bedrift. Imidlertid ser det ut til å være en sammenheng mellom begrensede valgmuligheter på arbeidsmarkedet, og ønsket om å skape sin egen arbeidsplass.

6.3 Faktorer på lokalnivå

Kultur kan både gi muligheter for entreprenørskap og skape barrierer (Kotey, 2006). Vår undersøkelse viser at entreprenørskap kan bidra til å forsterke følelsen av samisk identitet, spesielt i områder utenfor det samiske kjerneområdet. Samtidig gir satsninger på kulturnæringer muligheter til nye samiske kulturuttrykk når samiske entreprenører henter inspirasjon utenfor den tradisjonelle kulturelle rammen. Dette skaper nye muligheter for entreprenørskap (Dana 2015). Vi ser at satsning på kultur skaper grobunn for en type entreprenørskap som ikke bare bidrar til å styrke samisk kultur og identitet, men som også bidrar til at nye uttrykk for samisk kultur vokser fram. Dette utvider «det samiske repertoaret». Et større repertoar betyr at flere entreprenører kan se at det er mulig å starte egen bedrift utover hva som tradisjonelt har eksistert. I miljøer med mange entreprenører

innenfor, for eksempel kultur og reiseliv, vil det være lettere for gryende entreprenører å se at det er mulig å være entreprenør. Samtidig vil entreprenøren være en del av et miljø som gjør det lettere å lære og utvikle sin egen bedrift (Dana 2015; Mueller & Korsgaard, 2014). Dette muliggjøres gjennom satsninger fra Sametinget hvor fokuset på entreprenørskap er knyttet til næringer som potensielt kan bidra til å øke attraktiviteten til et sted samtidig som kulturen blir ivaretatt. Slik kan vekst i kulturnæringer i samiske lokalsamfunn bidra til å styrke steders attraktivitet som bosted og som reisemål.

Entreprenørskapskultur på stedet er viktig, og hvordan kommunen eller andre aktører støtter opp om dette kan være avgjørende for å trekke til seg gründer. Satsninger på entreprenørskap, medieomtale og andelen entreprenører på et sted kan også bidra til å skape holdninger som påvirker hvordan potensielle entreprenører tenker om entreprenørskap. For eksempel vil et sted med mange entreprenører virke beroligende for gryende entreprenører fordi de ser at det er mulig å skape sin egen arbeidsplass, dvs. de anser ikke risiko som en barriere for oppstart (Kotey, 2006). Entreprenører er også ofte avhengig av støtte fra nærmiljø, familie og venner for å tørre å etablere seg og stå gjennom vanskelige perioder i sin bedriftsetablering. Mangel på en slik lokal entreprenørskapskultur og støtte kan bli en barriere for etableringen og overlevelse da gründeren blir stående alene med sine utfordringer uten å ha noen å diskutere med. Få av våre informanter nevner at de er en del av en slik lokal entreprenørskapskultur, og vi antar at dette kan være en utfordring for etablering og konsolidering av bedriften. Hermetikken kulturnæringshage i Vadsø er imidlertid en godt eksempel på at det går an å utvikle en lokalt forankret entreprenørskapskultur der også samiske kulturnæringer inngår.

6.4 Samspill mellom faktorer

Ofte foregår det et samspill mellom faktorer som påvirker grad av entreprenørskap på ulike nivå, der de spiller sammen og påvirker hverandre. Slik er det også viktig å forstå at tilrettelegging eller mangel på sådan på ett nivå, kan virke inn på andre nivå. For eksempel kan tilgang på økonomiske virkemidler ikke bare hjelpe enkeltbedrifter med selve etableringen, men også støtte opp apparatet rundt. Økonomiske virkemidler kan ha ulike funksjon avhengig av om de rettes mot enkeltbedrifters investeringer, drift av nettverk, kompetanseheving, finansiering av mentorvirksomhet osv.

7 Anbefalinger/forslag til tiltak

Vi vil her komme med anbefalinger som kan bidra til å styrke Sametingets satsing på entreprenørskap, nyetableringer og et robust næringsliv i samiske områder. Disse er gruppert innenfor tre tema; spesifikke satsinger, økonomi og nettverk.

Sametinget har valgt å satse på noen utvalgte næringer som **spesielle satsingsområder** (samiske kultur næringer og samisk reiseliv). Dette er næringer hvor Sametinget antar at utviklings- og vekstpotensialet er størst, samtidig som de er knyttet til kulturelle og kontekstuelle forhold ved de samiske lokalsamfunn. I tillegg er det gjennomført geografisk konsentrerte utviklingsprogram for etablerte bedrifter/bedrifter under etablering i Indre Finnmark. Vi vurderer disse satsingene som gode for å møte de konkrete utfordringene som finnes i næringene/de geografiske områdene. Vi finner det derfor riktig å anbefale en videreførelse av spesifikke satsinger, men disse må «fornyes» for å sikre en videre utvikling av tilbudet/tiltakene. Videre bør Sametinget søke å utvikle potensialet hos etablerte bedrifter som har et potensial for å overleve. Særlig er det viktig å nå nye aktører, og aktører som er i ulike faser av sin etablering. Det ligger an til at de nye programmene (Dáhttu og samisk reiseliv) som starter opp høsten 2017 vil ha større fokus på å rekruttere bedrifter med økonomisk og sysselsettingsmessig vekstpotensial. Dette er en ytterligere spissing som vi mener må kombineres med tiltak som også inkluderer bedrifter som ennå ikke har kommet opp på et slikt nivå. Samtidig er det viktig å bringe inn ny kunnskap i kursene, styrke kompetansen hos kursholderne, samt sikre god faglig kvalitet og relevans i en samisk kontekst. Vi ser et behov for ekstern evaluering av de satsingene som er gjort for å få kunnskap om styrker/svakheter og eventuelt justere kursen. Det er viktig at Sametinget fortsatt har fokus på entreprenørskap og et robust næringsliv også i bruken av de generelle næringsrettede virkemidlene som når flere ulike næringer. Vi vil særlig framheve bruken av veiledere og mentorordninger som uvurderlig støtte for grundere, og at dette virkemiddelet bør styrkes både innenfor de valgte satsingene, men også på generell basis. Her kan en nærmere samordning med Sápmi Næringshage og andre næringshager være relevant.

Sametingets etablererstipend/tilskudd er et viktig bidrag for å motivere til nye etableringer i samiske områder. Vi tror ikke det fulle potensialet for å utnytte dette **økonomiske virkemiddelet** er tatt ut. Det er forholdsvis få søknader årlig, avslagsprosenten er lav, og flertallet av stipendiene går til etablerere i Indre Finnmark. Selv uten å øke de økonomiske rammene kan det være gunstig å få en større konkurranse for å få fram søkere som er best kvalifisert og har størst sjanser for å lykkes innenfor sin kontekst. Det er særlig viktig å markedsføre etablerertilskudd i de områdene hvor det er få søknader, altså utenfor Indre Finnmark. Vi finner det riktig å konsentrere innsatsen til utvalgte næringer da dette kan bidra til å forsterke effektene av innsatsen. Dette bør imidlertid ikke utelukke støtte til gode prosjekter i nye næringer, spesielt ikke om nye prosjekter kan føre til økt verdiskaping og sysselsetting, øket lokal læring og kunnskapsvekst.

Det er behov for bedre samordning og kontakt mellom virkemiddelaktørene, og kjennskap til hverandres støttepraksis slik at gründere kan ledes videre til rett instans. Det er viktig å få gått opp noen grenseganger mellom Sametinget og Sápmi næringshage mht. oppgaver som

næringshagen kan utføre i samarbeid eller finansiert av Sametinget. Dette kan gi synergier og et bedre tilbud til etablerer og styrking av eksisterende næringsliv.

Sametinget bør jobbe videre med forenkling av søknadsprosedyrer og veiledning til potensielle entreprenører og eksisterende bedrifter som søker både økonomisk og faglig støtte. Samtidig kan Sametinget videreformidle kontakt der andre kan bistå på lokalt nivå. Blant annet kan Sápmi næringshages kompetanse og mentorvirksomhet være aktuelle, samt ulike konsultantselskapers tilbud og kommunenes førstelinjetjeneste. Men en må sikre at disse kjenner virkemiddelapparatet godt slik at de også kan veilede om mulige finansører og bistå i søknadsprosessen.

Undersøkelsen vår viser at de økonomiske utfordringen for gründerne ikke er begrenset til etableringsfasen, men også til driftsfasen. Det er særlig det administrative arbeidet som stjeler tid til å utvikle bedriften, og den administrative arbeidsbelastningen er omtrent den samme om det er en ansatt eller flere. Ut i fra dette vil det være gunstig for å få en avlastning, en person som kan ta seg av administrative oppgaver for flere små bedrifter så de får frigjort tid til produksjon, markedsføring og salg. Slik sett hadde en løsning være en felles ressurs som flere delte på. Dette kan være ganske krevende å få til, og fordrer kanskje både en fysisk/geografisk nærhet (samlokalisering) og en viss bransjenærhet. Det finnes noen modeller for slike løsninger i næringshager, inkubatorer og næringshus. Utfordringen er å finne en finansiell løsning med egenandel fra bedriftene kombinert med offentlig tilskudd.

Vi ser at de **nettverkene** som er opprettet gjennom de spesifikke satsingene har hatt en viss betydning for deltakerne, men det er viktig at nettverk vedlikeholdes og videreutvikles, også etter at tidsbegrensede programmer og kurs er over. Nettverkene kan være knyttet til utvikling av en bestemt næring med samisk innhold (som samisk reiseliv eller samiske kulturnæringer) eller til samme næringer, men ikke nødvendigvis med samisk innhold. De kan også være knyttet til et lokalt eller regionalt geografisk område på tvers av næringer. Hvilke type nettverk som er mest hensiktsmessig å delta i for den enkelte bedrift vil være avhengig av kontekst, geografi, nærhet til eksisterende nettverk, samt behov og eksisterende samarbeidskonstellasjoner. Det kan være utopisk å tro at stabile nettverk opprettes og vedlikeholdes av seg selv nedenfra, og at det særlig i næringsssvake område trengs både fasilitatorer og eksterne finansører. Virkemiddelaktørene, sammen med FoU vil også være viktige for å skape arenaer (møter, seminarer, konferanser) hvor nettverk kan utvikles og vedlikeholdes. Det kan i tillegg være relevant å jobbe tettere mot Sápmi næringshage eller andre næringshager i andre geografisk områder for å utvikle nye og opprettholde eksisterende nettverk mellom bedrifter. Andre regionale eller lokale aktører er relevante ut i fra en geografisk kontekst eller en faglig kontekst. Et eksempel er kulturnæringshagen Hermetikken i Vadsø.

7.1 Forslag til videre forskning på området:

For å bygge kunnskap i regionale forskningsmiljø om entreprenørskap i samiske områder som både grundere og virkemiddelaktører har behov for og som bidrar til å utvikle kompetansen hos FoU er det viktig å tilrettelegge for økt samspill mellom entreprenøren, virkemiddelapparatet og FoU institusjoner.

Næringsliv i samiske områder er i dag i liten grad brukere av forskningsbasert kunnskap og den kunnskapen som brukes kan i stor grad knyttes til konkrete problemstillinger. En årsak til at forskningsbasert kunnskap sjelden brukes kan være knyttet til stor usikkerhet om hva forskningsbasert kunnskap er og hvordan det konkret kan brukes av næringsaktørene. Samtidig er det viktig for forskningsmiljø i regionen å vite om hvilke utfordringer entreprenørene har, hvordan disse håndteres og hva resultatene blir. Det vil derfor i første omgang være viktig for næringsaktører å bli kjent med forskningsmiljø som kan være aktuelle partnere i etablering – og utviklingsløp i samiske områder. Det er videre viktig at FoU institusjoner får kunnskap om entreprenører i samiske områder og hvilken virkelighet de konfronteres med daglig for å kunne tilbakeføre kunnskap til entreprenører og virkemiddelapparatet. Her kan for eksempel virkemiddelapparatet ha en rolle som fasilitator ved at de kan invitere til deltakelse på ulike arenaer. I tillegg kan samspillet mellom entreprenører, virkemiddelapparat og FoU styrkes ved at viktigheten av dette spilles inn til programstyrer i aktuelle forskningsprogram. Mange entreprenører i samiske områder har for lite kunnskap og/eller for liten inntjening til selv å kunne etterspørre, finansiere og utvikle relevante prosjekter. Det er for eksempel flere virkemidler som fordrer at entreprenører har et overskudd for å invitere inn forskere i konkrete prosjekter (f. eks. Skattefunn). Små entreprenører er ikke i posisjon til dette.

Deretter er det viktig å sikre et samisk kontekstuet næringsfokus i programmer og utlysninger av forskningsmidler (for eksempel Regionalt forskningsfond Nord-Norge, samisk program i Norges forskningsråd, Forregion). En måte å gjøre dette på er gjennom å utlyse prosjekter hvor FoU i større grad forsker med entreprenører/bedriften for å finne svar på problemstillinger entreprenørene/bedriften måtte ha. Ideelt sett bør entreprenøren selv søke slike prosjekter. Dette er imidlertid vanskelig fordi mange små entreprenører hverken har nødvendig kunnskap eller økonomi. En løsning kan være at FoU institusjoner i første omgang står som søkere for forprosjekt som skal gjøre entreprenøren i stand til å søke midler til et hovedprosjekt. En annen mulighet er å bygge prosjekter rundt et nettverk av bedrifter. Dette vil i større grad bidra til økt læring for alle parter og dermed gjøre entreprenører bedre i stand til å navigere i en stadig mer kompleks virkelighet hvor kravet til innovasjon og vekst er økende.

Litteratur

- Angell, Elisabeth (2016) Sametingets virkemiddelbruk på næringsområdet – på vei ut av tradisjonsorienteringen? I Angell, Eikeland, Selle; Nordområdene i endring. Urfolkspolitikk og utvikling. Oslo: Gyldendal akademiske
- Angell, Elisabeth & Lie, Ivar (2012). Omforming av samiske lokalsamfunn? Konferansebidrag fra Hvordan påvirker samepolitikken utviklingsprosesser I nord? 19-20. September 2012.
- Barringer, B. R. & Irland, R.D. (2006) Entrepreneurship: Successful launching new ventures. Upper Saddle River N. J. Pearson/Prentice Hall.
- Broderstad, A.R. og Sørli, K. (2011). Flytting til byer fra distriktsområder med samisk bosetting. Samarbeidsrapport NIBR/UiT – Senter for samisk helseforskning.
- Carton, R. B., Hofer, C. W., & Meeks, M. D. (1998). The entrepreneur and entrepreneurship: operational definitions of their role in society. Paper presented at the Annual International Council for Small Business. Conference, Singapore.
- Dahl, Veslemøy (2012). Kunnskapssamfunnets innovasjonssystemer og det samiske. Konferansebidrag fra Hvordan påvirker samepolitikken utviklingsprosesser I nord? 19-20. September 2012.
- Dana, L.-P., & Light, I. (2011). Two forms of community entrepreneurship in Finland: Are there differences between Finnish and Sámi reindeer husbandry entrepreneurs? *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(5-6), 331-352. doi:10.1080/08985626.2011.580163
- Dana, L. P. (2015). Indigenous entrepreneurship: an emerging field of research. *International Journal of Business and Globalisation*, 14(2), 158-169.
- Davidsson, P. (2003). The domain of entrepreneurship research: Some suggestions Cognitive approaches to entrepreneurship research (pp. 315-372): Emerald Group Publishing Limited.
- Eikeland, Sveinung og Margrete Gaski (2001) Næringskombinasjoner 1997-2000. Evaluering av driftsstøtte i samiske områder. NIBR prosjektrapport 2001:14. Oslo:NIBR
- Foley, D., & O'Connor, A. J. (2013). Social capital and the networking practices of indigenous entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 51(2), 276-296.
- Gaddefors, J., & Anderson, A. R. (2017). Entrepreneursheep and context: when entrepreneurship is greater than entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(2), 267-278. doi:doi:10.1108/IJEBr-01-2016-0040
- Gartner, W. B. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5(1), 15-28.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 91(3), 481-510.

Henderson, J. (2002). Building the rural economy with high-growth entrepreneurs. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Kansas City*, 87(3), 45.

Henderson, J. (2002). Building the rural economy with high-growth entrepreneurs. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Kansas City*, 87(3), 45.

Hindle, K. (2010). How community context affects entrepreneurial process: A diagnostic framework. *Entrepreneurship and regional development*, 22(7-8), 599-647.

Hindle, K., & Lansdowne, M. (2005). Brave spirits on new paths: toward a globally relevant paradigm of indigenous entrepreneurship research. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 18(2), 131-141.

Isaksen, A., Normann, R. H., & Spilling, O. R. (2017). Do general innovation policy tools fit all? Analysis of the regional impact of the Norwegian Skattefunn scheme. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 6(1), 6.

Johannisson, B., & Dahlstrand, Å. L. (2009). Bridging the Functional and Territorial Views on Regional Entrepreneurship and Development: The Challenge, the Journey, the Lessons. *European Planning Studies*, 17(8), 1105-1115. doi:10.1080/09654310902980971

Kerr, W., & Nanda, R. (2011). Financing constraints and entrepreneurship. In D. Audretsch, O. Falck, & S. Heblich (Eds.), *Handbook of Research on Innovation and Entrepreneurship* (pp. 88-103). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.

Korsgaard, S., Ferguson, R., & Gaddefors, J. (2015). The best of both worlds: how rural entrepreneurs use placial embeddedness and strategic networks to create opportunities. *Entrepreneurship & Regional Development*, 27(9-10), 574-598.

Korsgaard, S., Müller, S., & Tanvig, H. W. (2015). Rural entrepreneurship or entrepreneurship in the rural—between place and space. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 21(1), 5-26.

Kotey, B. (2006). Entrepreneurship and regional development: A theoretical framework. *Small Enterprise Research*, 14(2), 20-45.

Lindsay, N. J. (2005). Toward a cultural model of indigenous entrepreneurial attitude. *Academy of marketing Science review*, 2005, 1.

Ljunggren, E. (2008). Kunnskapsbehov om entreprenørskap og kjønn i orge. *Nordlandsforskning Arbeidsnotat*, 1031, 2008.

Mathisen, Carlsson & Sletterød (2017). Sámi identity and preferred future: Experiences among youth in Finnmark and Trøndelag, Norway. *The Northern Review*, 45(2017):113-139. Yukon, Canada.

Mueller, S., & Korsgaard, S. (2014). *(Re) Sources of opportunities—The Role of Spatial Context for Entrepreneurship*. Paper presented at the Academy of Management Proceedings.

North, D., & Smallbone, D. (2006). Developing entrepreneurship and enterprise in Europe's peripheral rural areas: Some issues facing policy-makers. *European Planning Studies*, 14(1), 41-60.

Nygaard, Vigdis (2016). Samiske interesser – bremsekloss for utvikling av mineralnæringen?

I: Angell, Elisabeth; Eikeland, Sveinung; Per Selle. *Nordområdene i endring - Urfolkspolitikk og utvikling*. Oslo, Gyldendal Akademisk.

Nygaard, Vigdis; Karlstad, Stig; Nylund, Ingvild. (2016) *Ávjovárri urfolksregion i et samisk perspektiv – utredning med utgangspunkt i kommunereformen*, Norut Rapport 09/2016.

Nygaard, Vigdis, Elisabeth Angell, Margrete Gaski og Ivar Lie (2014) *Næringsutvikling i samiske samfunn – En studie av sysselsetting og verdiskaping i nord*. Norut Alta rapport 2014:4

Nygaard, Vigdis og Sigrid Skålnes (2007) *Evaluering av tilskuddsordningen for samisk utviklingsfond*, Norut Alta Rapport 2007:7

Sametinget (2011) *Sametingsmelding om næringsutvikling*.

Schei, Torbjørn. (2016). *Innovasjonspraksis i samiske områder*. I: Angell, Elisabeth; Eikeland, Sveinung; Per Selle. *Nordområdene i endring - Urfolkspolitikk og utvikling*. Oslo, Gyldendal Akademisk.

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25(1), 217-226.

Schumpeter, J. A. (2000). Entrepreneurship as innovation. In R. Swedberg (Ed.), *Entrepreneurship. The Social Science View* (pp. 51-75). Oxford: Oxford University Press.

Spencer, J.W. & Gómez, C. (2004). The relationship among national institutional structures, economic factors and domestic entrepreneurial activity: a multicountry study. *Journal of Business Research*, 57(10), 1098-1107.

Vareide, K & Roncossek, S. D. (2016) *Regional analyse for samisk område 2015*, Telemarksforskning, TF-notat nr. 8/2016.

Welter, F. (2011). Contextualizing entrepreneurship—conceptual challenges and ways forward. *Entrepreneurship theory and practice*, 35(1), 165-184.

Zhao, H., & Seibert, S. E. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: a meta-analytical review: American Psychological Association.

Zhao, H., Seibert, S. E., & Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of management*, 36(2), 381-404.