

KUNDEUNDERSØKELSE AV SNDs VIRKEMIDLER

**Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk
tilsagn i 2001**

av

**Bjørn Brastad
Erlend Bullvåg
Einar Lier Madsen**

NF-rapport nr. 15 • 2002

**ISBN-nr.: 82-7321-461-3
ISSN-nr.: 0805-4460**



8049 BODØ
 Tlf.: 75 51 76 00 Fax.: 75 51 72 34

REFERANSESIDE

- Rapporten kan bestilles via nf@hibo.no

Tittel Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førandersøkelse blant næringsdrivende som mottok tilsagn i 2001	Offentlig tilgjengelig: ja	NF-rapport nr.: 15 /2002
	ISBN nr. 82-7321-461-3	ISSN 0805-4460
	Ant. sider og bilag: 202	Dato: Juni 2002
Forfatter(e)/prosjektmedarbeider(e) Bjørn Brastad, Erlend Bullvåg, Einar Lier Madsen	Prosjektansvarlig (sign.) Einar Lier Madsen	
	Forskningsleder (sign.) Gisle Solvoll	
Prosjekt 70 02 01 SND kundeundersøkelse	Oppdragsgiver: Nærings- og handelsdepartementet, Kommunal- og regionaldepartementet, Fiskeridepartementet, Landbruksdepartementet og Statens nærings- og distriktsutviklingsfond (SND)	
	Oppdragsgivers referanse Lars Hagen/Gry E. Monsen, SND	
Sammendrag: I denne rapporten vises hovedresultatene fra en undersøkelse av næringsdrivende som har mottatt bedriftsrettet støtte fra SND i 2001. Analysen bygger på spørreskjemaintervju med et representativt utvalg på i alt 1209 virksomheter, noe som utgjør rundt 16 % av tilsagnene i 2000. Materialet har blitt behandlet statistisk, og det foreligger et betydelig underlagsmateriale utover det som følger med i denne rapporten.	Emneord: Distriktpolitikk Statens nærings- og distriktsutviklingsfond/SND Bedriftsrettede virkemidler	
	Key words Rural policies SND Public support of firms	
Andre rapporter innenfor samme forskningsprosjekt/program ved Nordlandsforskning	Salgspris Kr 250,-	

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

Forord

Nordlandsforskning har på oppdrag fra Nærings- og handelsdepartementet, Kommunal- og regionaldepartementet, Fiskeridepartementet, Landbruksdepartementet og Statens nærings- og distriktsutviklingsfond (SND) gjennomført en kundeundersøkelse blant næringsdrivende som mottok tilsagn i form av lån eller tilskudd fra SND i 2001. Kundeundersøkelsen representerer en systematisk innhenting av data og analyse av hvordan SNDs finansielle og faglige engasjement virker inn på kundebedriftenes økonomiske og strategiske utvikling, og har vært gjennomført siden 1995. Vi gjør oppmerksom på at SNDs ulike programsattinger ikke omfattes av denne kundeundersøkelsen. Disse programmene utgjør en betydelig del av SNDs satsing på kompetanseutvikling. Denne kundeundersøkelsen vil derfor ikke gi et fullstendig bilde av SNDs arbeid med tanke på kompetanseutvikling.

Foreliggende undersøkelse bygger på spørreskjema-intervju av noe under 1200 næringsdrivende av forskjellig type og fra forskjellige bransjer, spredt over hele landet. Dette er bedrifter som har fått tilsagn om ulike SND-virkemidler i 2001. Spørreskjemaene er sendt ut og intervjuene er gjennomført i perioden februar – mars 2002. Polarfakta, Mo har hatt oppdraget med å gjennomføre den praktiske intervjuing av de næringsdrivende. Det har vært knyttet en referansegruppe til prosjektet bestående av:

- Sigrid Helland, Nærings- og handelsdepartementet
- Bente Boye, Kommunal- og regionaldepartementet,
- Kirsti Sogn, Landbruksdepartementet,
- Line Dyb, Fiskeridepartementet,
- Lars Hagen, SND, SND,
- Kirsten Solhaug, SND,
- Olav Bardalen, SND, og
- Gry Elisabeth Mønsen, SND.

Referansegruppa har hatt ett møte og har gitt kommentarer og innspill til analyse og rapportutkast. Alle drøftinger og konklusjoner står imidlertid helt og holdent for forfatterens regning.

Arbeidet er gjennomført av en prosjektgruppe ledet av seniorrådgiver Einar Lier Madsen. Prosjektmedarbeidere har vært forsker Bjørn Brastad, Nordlandsforskning, og førsteamanuensis Erlend Bullvåg, Handelshøgskolen i Bodø.

Erlend Bullvåg har hatt ansvaret for uttrekk av utvalget og tilrettelegging av datamaterialet og har skrevet kapittel 3 Datagrunnlag og metode. Bjørn Brastad har hatt ansvaret for kapittel 4, 5, 7 og 10 og har i tillegg stått for utkjøring av dataene. Einar Lier Madsen har skrevet de øvrige delene av rapporten.

Professor Odd Jarl Borch ved Handelshøgskolen i Bodø har bistått med veiledning og kommentarer til spørreskjemaene og til rapporten. Innspill og kommentarer er også gitt av forsker Gry Agnete Alsos, Nordlandsforskning. En takk for nyttige bidrag overbringes herved.

Bodø, mai 2002

INNHOLD

FORORD	1
SAMMENDRAG	11
SUMMARY	16
DEL A: INNLEDNING OG BAKGRUNN	17
1 INNLEDNING	19
1.1 BAKGRUNN	19
1.2 FORMÅL OG PROBLEMSTILLINGER.....	19
1.3 ENDRINGER I FORHOLD TIL FØRRIGE UNDERSØKELSE.....	22
2. SND SINE MÅLSETTINGER, VIRKEMIDLER OG RESULTATER	25
2.1 SND – MÅL OG VISJONER.....	25
2.2 VIRKEMIDLENE – FORMÅL OG INTENSJONER.....	28
2.3 RESULTATRAPPORTERINGSSYSTEM FOR SND.....	29
2.4 FAKTORER SOM PÅVIRKERBEDRIFTENES PROSJEKTUTVIKLING OG -RESULTAT...30	
3. DATAGRUNNLAG OG METODE - HVEM HAR DELTATT I ÅRETS UNDERSØKELSE	33
3.1 POPULASJON.....	33
3.2 UTVALG.....	36
3.3 DATAINNSAMLING.....	38
3.4 DATAANALYSE.....	41
4. BESKRIVELSE AV STØTTEMOTTAKERNE OG PROSJEKTENE	43
4.1 KARAKTERISTIKA VED STØTTEMOTTAKERNE.....	43
4.1.1 <i>Respondentenes formelle posisjon i bedriften</i>	43
4.1.2 <i>Bedriftsstørrelse</i>	43
4.1.3 <i>Næring</i>	45
4.1.4 <i>Distriktspolitisk virkeområde</i>	46
4.1.5 <i>Bedriftens selskapsform og eierforhold</i>	46
4.1.6 <i>Ledernes eierandel</i>	49
4.1.7 <i>Ledernes utdanning og yrkeserfaring</i>	49
4.2 OM TILSAGNENE/PROSJEKTENE	50
4.2.1 <i>Benyttede tilsagn</i>	50
4.2.2 <i>Prosjektstørrelse</i>	51
4.2.3 <i>Prosjektformål</i>	52
4.3 OPPSUMMERING.....	53

DEL B:	HVILKEN BETYDNING HAR SND-SYSTEMET FOR REALISERING AV PROSJEKTENE?	55
5.	OM KUNDENE OG HVEM SOM INITIERTE OG FINANSIERTE PROSJEKTENE	56
5.1	KUNDEFORHOLD TIL SND	56
5.1.1	<i>Mange nykommere og mange gjengangere</i>	56
5.1.2	<i>Hvor mange ganger har bedriften mottatt støtte fra SND?</i>	57
5.2	HVEM BIDRO TIL UTVIKLING AV PROSJEKTIDEEN?	59
5.2.1	<i>Aktørenes betydning i forhold til virkemiddeltilsagn</i>	60
5.3	HVORFOR SØKER BEDRIFTEN OM FINANSIERING I SND?	61
5.3.1	<i>Faktorer av betydning for søknad om SND-støtte sett i forhold til type virkemiddel</i>	62
5.4	DELFINANSIERING MED ANDRE FINANSIERINGSKILDER	66
5.4.1	<i>Hvordan er prosjektene delfinansiert</i>	66
5.4.2	<i>Om delfinansiering fra Norges Forskningsråd og samspillet med SND</i>	67
5.5	NÆRMERE OM DE SOM HAR INNGÅTT OFU/IFU KONTRAKTER	69
5.6	OPPSUMMERING	70
6.	HVOR AVGJØRENDE ER SND - STØTTEN FOR REALISERING AV PROSJEKTENE? - ADDISJONALITET	72
6.1	VAR SND-FINANSIERING UTLØSENDE FOR FULLFINANSIERING?	72
6.2	HVA VILLE HA SKJEDD MED PROSJEKTET DERSOM SND IKKE HADDE GITT TILSAGN? SPØRSMÅL OM ADDISJONALITET	74
6.3	NÆRMERE OM SND-STØTTENS BETYDNING	77
6.3.1	<i>Er det en sammenheng mellom virkemiddeltype og prosjektenes addisjonalitet?</i>	77
6.3.2	<i>Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter distriktpolitisk virkeområde</i>	80
6.3.3	<i>Er det sammenheng mellom prosjektformål og addisjonalitet?</i>	82
6.3.4	<i>Bedriftstørrelse og prosjekttilsagnenes addisjonalitet</i>	84
6.3.5	<i>Prosjektens addisjonalitet etter næring</i>	85
6.3.6	<i>Prosjektstørrelse og addisjonalitet</i>	86
6.4	OPPSUMMERING	86
DEL C:	BEDRIFTENES FORVENTNINGER TIL RESULTATET AV PROSJEKTET	89
7.	STATUS FOR OG FORVENTNINGER TIL PROSJEKTET	90
7.1	STATUS FOR PROSJEKTETS GJENNOMFØRING	90
7.2	PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENES OVERLEVELSE	92
7.3	PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS LØNNSOMHETSUTVIKLING	95
7.4	PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS MARKEDSUTVIKLING	97
7.5	PROSJEKTETS BETYDNING FOR INNTEKTSØKNINGER/ KOSTNADSREDUKSJONER I BEDRIFTEN	99
7.6	PROSJEKTETS BETYDNING FOR KOMPETANSEHEVING	102

7.6.1	<i>Forventninger til kompetanseheving etter virkemiddel</i>	103
7.7	BETYDNINGEN AV FORVENTET ØKT KOMPETANSE FOR BEDRIFTENES FRAMTIDIGE KONKURRANSEEVNE.....	105
7.8	PROSJEKTETS BIDRAG TIL INNOVASJON.....	106
7.8.1	<i>Forventninger til innovasjon etter virkemiddel</i>	108
7.9	PROSJEKTETS BIDRAG TIL ØKT SAMARBEID MED ANDRE.....	109
7.9.1	<i>Forventninger til økt samarbeid med andre etter virkemiddel</i>	110
7.10	NÆRMERE OM FORVENTEDE RESULTATER AV OFU/IFU KONTRAKTER.....	112
7.11	OPPSUMMERING.....	113
8.	BEDRIFTENES RESSURSER OG STRATEGI – BETYDNING FOR KOMPETANSEØKNING OG INNOVASJON?	115
8.1	KORT OM STRATEGI OG RESSURSER.....	115
8.2	STRATEGI - BETYDNING FOR INNOVASJON OG KOMPETANSE?	117
8.2.1	<i>Strategiorientering</i>	118
8.2.2	<i>Strategiorientering og virkemidler, bedriftsstørrelse og - alder</i>	119
8.2.3	<i>Strategi og forventninger til innovasjon og kompetanse fra prosjektet</i>	121
8.3	BEDRIFTSRESSURSENE BETYDNING FOR INNOVASJON OG KOMPETANSE.....	123
8.3.1	<i>Ressurser og virkemidler, bedriftsstørrelse og - alder</i>	125
8.3.2	<i>Ressurser og forventninger til innovasjon og kompetanse fra prosjektet</i>	127
8.4	HAR BEDRIFTSTYPE BETYDNING FOR FORVENTNINGENE TIL INNOVASJONSBIDRAG OG KOMPETANSEØKNING?	129
DEL D:	HVA KUNDENE MENER OM SND - SYSTEMET	135
9.	TILFREDSSTILLENDEN VEILEDNING/RÅDGIVNING OVERFOR BEDRIFTENE?	136
9.1	I HVILKEN GRAD HAR BEDRIFTENE SØKT OG FÅTT VEILEDNING?	136
9.2	VEILEDNINGENS BETYDNING FOR PROSJEKTET	138
9.3	PÅ HVILKE OMRÅDER HAR BEDRIFTEN FÅTT VEILEDNING?.....	139
9.4	OPPSUMMERING.....	141
10.	ER BEDRIFTENE FORNØYD MED SND?	143
10.1	FORNØYD MED SAKSBEHANDLERNES KOMPETANSE?	143
10.1.1	<i>Kunne samordningen med private finansinstitusjoner vært bedre?</i>	144
10.2	”RISIKOVILLIG OG IKKE FOR LØNNSOMHETSFOKUSERT”.....	146
10.2.1	<i>Har SND for høyt rentenivå?</i>	147
10.3	POTENSIAL FOR UTVIKLING AV ROLLEN SOM PÅDRIVER.....	149
10.4	BRUKE SND PÅ NYTT?.....	151
10.5	OPPSUMMERING.....	152

DEL E:	AVSLUTTENDE KOMMENTARER	155
11.	VIRKEMIDLENE – HVORDAN BRUKES DE OG HVORDAN BLIR DE OPPFATTET?	156
11.1	VIRKEMIDLER OG PROSJEKTFORMÅL	156
11.2	I HVILKE SONER BENYTTES DE FORSKJELLIGE VIRKEMIDLENE?	158
11.3	KVINNERETTET PROSJEKT ?	159
11.4	ORDNINGER UNDER NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET	162
11.4.1	<i>Lavrisikolån.....</i>	<i>162</i>
11.4.2	<i>Landsdekkende risikolån.....</i>	<i>164</i>
11.4.3	<i>Landsdekkende utviklingstilskudd.....</i>	<i>166</i>
11.4.4	<i>Offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU).....</i>	<i>168</i>
11.5	ORDNINGER UNDER KOMMUNAL- OG REGIONALDEPARTEMENTET	170
11.5.1	<i>Distriktsutviklingstilskudd.....</i>	<i>170</i>
11.5.2	<i>Distriktsrettede risikolån.....</i>	<i>172</i>
11.5.3	<i>Etablererstipend.....</i>	<i>173</i>
11.6	ORDNINGER UNDER LANDBRUKSDEPARTEMENTET	174
11.6.1	<i>Lån til landbruksformål.....</i>	<i>175</i>
11.6.2	<i>Bygdeutviklingsmidler.....</i>	<i>176</i>
11.7	ORDNINGER UNDER FISKERIDEPARTEMENTET	178
11.7.1	<i>Grunnfinansieringslån til fiskeflåten.....</i>	<i>178</i>
11.8	OPPSUMMERING.....	180
REFERANSER	182	
VEDLEGG	185	
	SPØRRESKJEMAER TIL MOTTAKERE AV FINANSIERINGSBISTAND	187

tabelloversikt

Tabell 1-1 Hovedgrupper av aktører i et innovasjonssystem	23
Tabell 2-1 Budsjettrammer for hovedvirkemidlene 2001	28
Tabell 2-2 Resultatrapporteringssystem for SND.....	29
Tabell 2-3 Faktorer av betydning for bedriftenes prosjektutvikling og -resultat	31
Tabell 3-1 Ordninger innen bygdeutviklingsmidlene som er med i undersøkelsen.....	34
Tabell 3-2 Tiltak i populasjonen for 2001	35
Tabell 3-3 Bedrifter i populasjonen for 2001	36
Tabell 3-4 Uttrekk av respondenter per virkemiddel forundersøkelsen SND 2000.....	37
Tabell 3-5 Gjennomførte intervjuer SND virkemidler 2001.....	39
Tabell 3-6 Årsaker til frafall av respondenter	40
Tabell 3-7 Populasjon, utvalg og svar i SNDs forundersøkelse for 2001 kullet	41
Tabell 4-1 Respondentenes formelle posisjon i bedriften.....	43
Tabell 4-2 Bedriftsstørrelse etter antall ansatte.	44
Tabell 4-3 Tilsagnsmottakere fordelt etter næring.....	46
Tabell 4-4 Tilsagn fordelt etter distriktpolitisk virkeområde.....	46
Tabell 4-5 Utdanningsnivå etter virkemiddeltipe. Prosent.	50
Tabell 4-6 Benyttede tilsagn etter virkemiddeltipe. Prosent.....	51
Tabell 4-7 Tilsagn fordelt etter prosjektformål.	53
Tabell 5-1 Hvor mange ganger bedriftene har mottatt støtte fra SND fordelt etter virkemiddeltype.	58
Tabell 5-2 Hvor mange ganger bedriftene har mottatt støtte fra SND fordelt etter virkemiddel.....	58
Tabell 5-3 Faktorer av betydning for søknaden om finansiering.	62
Tabell 5-4 Delfinansieringskilder fordelt etter mottatt virkemiddel. Prosent.	67
Tabell 5-5 Initiativtaker til kontrakten. Prosent.	69
Tabell 6-1 Hva som ville skjedd med prosjektet dersom SND ikke hadde gitt tilsagn. Addisjonalitet.	76
Tabell 6-2 Alternativ finansiering ved bortfall av SND-finansieringen for prosjekter med lav og middels addisjonalitet. Fordelt etter virkemiddel. Prosent.....	77
Tabell 6-3 Endring i høy- og lav prosjekt-addisjonalitet siden 2000 etter virkemiddel. Prosentpoeng.....	80
Tabell 7-1 Prosjektstatus – igangsetting og framdrift.	90
Tabell 7-2 Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter bedriftsstørrelse.....	95
Tabell 7-3 Andel bedrifter som forventer økt omsetning som følge av prosjektet på regionale, nasjonale og internasjonale markeder. Fordeling etter virkemiddel. Prosent.	99
Tabell 7-4 Forventninger til kompetanseheving etter virkemiddel. Prosent. (n=940).....	104
Tabell 7-5 Forventninger til innovasjon etter virkemiddel. Prosent. (n=940).....	109
Tabell 7-6 Forventninger til økt samarbeid etter virkemiddel. Prosent. (n=940)	111
Tabell 7-7 Betydningen av IFU/OFU-kontrakten for bedriften.	112
Tabell 8-1 Typologier for bedrifters konkurransestrategier	116
Tabell 8-2 Faktoranalyse: Strategier	119
Tabell 8-3 Strategisk orientering og virkemidler. Gjennomsnitt og ANOVA analyse	120
Tabell 8-4 Strategisk orientering og bedriftsstørrelse. Gjennomsnitt og ANOVA analyse.	120
Tabell 8-5 Strategisk orientering og alder på bedriften. Gjennomsnitt og ANOVA analyse.	121
Tabell 8-6 Strategi og forventninger til innovasjonsbidrag gjennom prosjektet. Korrelasjonsanalyse.....	122
Tabell 8-7 Strategi og forventninger til kompetanseøkning gjennom prosjektet. Korrelasjonsanalyse.....	123
Tabell 8-8 Ressurser og virkemidler. Gjennomsnitt og ANOVA analyse.	126
Tabell 8-9 Ressurser og bedriftsstørrelse. Gjennomsnitt og ANOVA analyse.	127
Tabell 8-10 Ressurser og bedriftsalder. Gjennomsnitt og ANOVA analyse.....	127
Tabell 8-11 Ressurser og forventninger til innovasjonsbidrag gjennom prosjektet. Regresjonsanalyse.....	129
Tabell 8-12 Ressursklynger/bedriftskjennetegn. Clusteranalyse.....	130

<i>Tabell 8-13 Bedriftstype og forventninger til innovasjon og kompetanse.....</i>	<i>131</i>
<i>Tabell 10-1 Bedriftenes oppfatning av SNDs risikovillighet etter virkemiddel og bedriftsstørrelse. .</i>	<i>147</i>
<i>Tabell 11-1 Indikatorene for virkemiddelet lavrisikolån. 1999- 2001.....</i>	<i>163</i>
<i>Tabell 11-2 Indikatorene for virkemiddelet landsdekkende risikolån. 1999 – 2001.</i>	<i>165</i>
<i>Tabell 11-3 Indikatorene for virkemiddelet landsdekkende utviklingstilskudd. 1999 – 2001.</i>	<i>167</i>
<i>Tabell 11-4 Indikatorene for virkemiddelet offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU). 1999 – 2001.</i>	<i>169</i>
<i>Tabell 11-5 Indikatorene for distriktsutviklingstilskudd. 1999 – 2001.....</i>	<i>171</i>
<i>Tabell 11-6 Indikatorene for virkemiddelet distriktsrettede risikolån.....</i>	<i>172</i>
<i>Tabell 11-7 Indikatorene for virkemiddelet etablererstipend.</i>	<i>174</i>
<i>Tabell 11-8 Indikatorene for virkemiddelet lån til landbruket.</i>	<i>175</i>
<i>Tabell 11-9 Indikatorene for virkemiddelet bygdeutviklingsmidler.....</i>	<i>177</i>
<i>Tabell 11-10 Indikatorene for virkemiddelet grunnfinansieringslån til fiskeflåten. 1999 – 2001.</i>	<i>179</i>
<i>Tabell 0-1 Faktoranalyse: Strategier</i>	<i>185</i>
<i>Tabell 0-2 Faktoranalyse: Ressurser.....</i>	<i>186</i>

Figuroversikt

Figur 1-1 Systemmodell av problemstillingen/undersøkelsesområdet	22
Figur 2-1 Faktorer som påvirker bedriftens prosjektutvikling og resultat.....	32
Figur 4-1 Bedriftsstørrelse etter virkemiddel. Prosent.....	45
Figur 4-2 Tilsagnsmottakernes selskapsform etter virkemiddeltype. Prosent.....	47
Figur 4-3 Tilsagnsmottakernes konserntilknytning etter virkemiddel. Prosent.	48
Figur 4-4 Lederne eierandel i bedriften etter virkemiddeltype. Prosent.	49
Figur 4-5 Tilsagnsomfang og gjennomsnittlig prosjektstørrelse etter virkemiddel. 1000 kroner.....	52
Figur 5-1 Kundeforhold etter type virkemiddel. Prosent. (N= 1154)	57
Figur 5-2 Aktørens betydning for utvikling av prosjektideen.	59
Figur 5-3 Aktører av betydning for utvikling av prosjektideen etter virkemiddel.....	61
Figur 5-4 Finansielle faktorer av betydning for bedriftens søknad om finansiering. Landsdekkende og distriktsrettede låne og tilskuddsordninger.	63
Figur 5-5 Faktorer av betydning for bedriftens søknad om finansiering. Virkemiddelordninger for spesielle næringer og prosjektyper.	65
Figur 5-6 Delfinansieringskilder for prosjektene. Prosent.	66
Figur 5-7 Bedriftenes oppfatning av samspillet mellom SND og Norges Forskningsråd. Prosent.	68
Figur 6-1 I hvor stor grad SNDs finansieringsbistand var utløsende for fullfinansieringen av prosjektet.	74
Figur 6-2 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter type virkemiddel. Prosent.	78
Figur 6-3 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet fordelt etter distriktpolitisk virkeområde. Prosent.....	81
Figur 6-4 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter prosjektformål. Prosent.	83
Figur 6-5 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter bedriftsstørrelse. Prosent.	84
Figur 6-6 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter næring. Prosent.	85
Figur 6-7 Prosjektene addisjonalitet etter størrelsen på tildelt tilsagn. Prosent	86
Figur 7-1 Prosjektstatus etter virkemiddeltype. Prosent.	91
Figur 7-2 Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse i dag, om to år og om fem år. Prosent.	92
Figur 7-3 Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter virkemiddeltype.	93
Figur 7-4 Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter distriktpolitisk virkeområde	94
Figur 7-5 Prosjektets viktighet for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling. Prosent.....	96
Figur 7-6 Bedriftenes forventninger til omsetningsutviklingen i regionale, nasjonale og internasjonale markeder om to år. Prosent.	98
Figur 7-7 Anslag på årlige inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner som følge av prosjektet.	100
Figur 7-8 Sannsynligheten for å nå målene om inntektsøkninger og kostnadsreduksjoner som følge av prosjektet. Prosent.	101
Figur 7-9 Prosjektets bidrag til kompetanseheving. Prosent.	103
Figur 7-10 Betydningen av forventet økt kompetanse for framtidig konkurransevne. Fordeling på virkemiddel. Prosent.	106
Figur 7-11 Prosjektets bidrag til innovasjon. Prosent.	107
Figur 7-12 Prosjektets bidrag til økt samarbeid med andre. Prosent.....	110
Figur 9-1 I hvor stor grad bedriftene har søkt og mottatt veiledning fra SND. Prosent.	137
Figur 9-2 Hvilken betydning veiledningen/rådene har hatt for prosjektet etter virkemiddel. (De som svarte stor betydning) Prosent. (N= 406)	138
Figur 9-3 Områder hvor bedriftene har fått veiledning/rådgivning. Prosent. (N= 1172)	140
Figur 10-1 Hvor fornøyde bedriftene er med saksbehandlerne kompetanse. Prosent. (n=1173).....	144
Figur 10-2 Hvor enige bedriftene er i at SNDs samordning med private finansinstitusjoner er god.	145
Figur 10-3 Bedriftenes oppfatning av SNDs risikovillighet og lønnsomhetsfokusering.	146
Figur 10-4 Hvor enige er bedriftene i at SND har for høyt rentenivå.	148
Figur 10-5 Hvor enige bedriftene er i at SND er en aktiv pådriver. Prosent. (n=1173)	150

<i>Figur 10-6 Sannsynligheten for å søke om finansieringsbistand fra SND på nytt. Andelen som svarte "I stor grad". Prosent.....</i>	<i>152</i>
<i>Figur 11-1 Prosjektformål etter virkemiddel. Prosent.</i>	<i>157</i>
<i>Figur 11-2 Virkemidler fordelt etter virkemiddelsone. Prosent</i>	<i>158</i>
<i>Figur 11-3 Kvinnerettet prosjekt etter virkemiddel. Prosent.....</i>	<i>160</i>
<i>Figur 11-4 Andelen kvinnelig sysselsatte etter virkemiddel. Prosent.....</i>	<i>161</i>

Sammendrag

Denne rapporten viser hvordan den bedriftsrettede støtten fra SND har blitt utnyttet i 2001. Analysen bygger på spørreskjemaintervju med et representativt utvalg på i alt 1187 virksomheter, noe som utgjør rundt 16 prosent av SND-tilsagnene i 2001. Undersøkelsen omfatter følgende ti virkemiddelordninger¹:

- Lavrisikolån (n=56)
- Landsdekkende risikolån (n=46)
- Distriktsrettede risikolån (n=88)
- Landsdekkende utviklingstilskudd (n=45)
- Distriktsutviklingstilskudd (n=260)
- Etablererstipend (n=233)
- Offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU) (n=82)
- Grunnfinansieringslån til fiskeflåten (n=77)
- Lån til landbruket (n=99)
- Bygdeutviklingsmidler (n=201)

I undersøkelsen har det blitt lagt hovedvekt på å avklare følgende spørsmål:

- Hvordan virkemidlene fungerer i forhold til viktige mål for SNDs virksomhet.
- Hvilken betydning har SND-systemet for realisering av prosjektene?
- Hvordan er bedriftenes forventninger til resultatet av prosjektet?
- Hva mener kundene om SND-systemet?

SND-systemets bidrag for realisering av prosjektene

SNDs bidrag ligger på flere plan. Lån, garantier og tilskudd reduserer risiko og bidrar til en samlet finansieringspakke som gir lønnsomhet. Faglig støtte bidrar til å utvikle innholdet i prosjektet gjennom rådgivning, med et spesielt fokus på nyskapingstiltak og kompetanseinvesteringer.

Det er dog *bedriftenes egne ressurser* som har størst betydning for utviklingen av prosjektideen. Den faktoren som har størst betydning for at foretakene valgte å

¹ SNDs ulike programsatsinger omfattes ikke av denne kundeundersøkelsen. Disse programmene utgjør en betydelig del av SNDs satsing på kompetanseutvikling. Denne kundeundersøkelsen vil derfor ikke gi et fullstendig bilde av SNDs arbeid med tanke på kompetanseutvikling.

søke om SND-finansiering, er det *ekstra støtteelementet* i SNDs finansiering som bidrag til realiseringen av prosjektet. Bedriftene legger også stor vekt på at *finansieringsopplegget er godt tilpasset prosjektet* og at *SND har særskilte finansieringsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping*.

SNDs finansieringsbistand er i stor grad utløsende for fullfinansiering

65 prosent av bedriftene har fått fullfinansiert prosjektet, mens 34 prosent ikke har oppnådd fullfinansiering. Blant de virksomhetene som *har skaffet seg fullfinansiering*, påpeker 73 prosent av dem at SNDs finansieringsbistand *i stor grad* var utløsende for fullfinansieringen. SNDs betydning for fullfinansiering forsterkes ytterligere ved at vel halvparten av de bedriftene som *ikke har oppnådd fullfinansiering* vil søke SND om ytterligere finansiering. Dette indikerer at disse bedriftene har problemer med tilgang på kapital i det private kapitalmarkedet for realiseringen av prosjektet.

SND - virkemidlene har økt betydning for realisering av prosjektene

Addisjonaliteten, det vil si i hvilken grad prosjektet ikke ville blitt gjennomført uten SND-finansiering, har økt de siste årene. Mens det i 1999 var 26 prosent med høy addisjonalitet (ville ikke blitt gjennomført uten bistand fra SND) er dette i 2001-undersøkelsen økt til 30,5 prosent, en økning på ca 4,5 prosentpoeng. I samme periode er den lave addisjonaliteten (ville blitt gjennomført på samme måte uten støtte) redusert med i underkant av fire prosentpoeng fra 20 prosent i 1999 og 2000, til 16,3 prosent i 2001. Andelen med middels addisjonalitet (gjennomført på et seinere tidspunkt eller i et begrenset omfang) har holdt seg stabilt på 45/46 prosent i perioden. Dette indikerer at SND har vært mer restriktiv når det gjelder hvilke prosjekter som får støtte, og kan dermed ha overlatt mer av finansieringen til det private kapitalmarkedet. En vet imidlertid ikke om dette kan ha bidratt til at lønnsomheten ved de prosjektene som ikke fikk SND-finansiering har blitt forringet som følge av mer kostbar finansiering.

Fordelt etter virkemiddel er det størst andel prosjekter med *høy addisjonalitet* blant mottakere av lavrisikolån (41 prosent), men også blant dem som har fått tilsagn om OFU/IFU (40 prosent) og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (39 prosent) er det mange prosjekter med høy addisjonalitet. For lavrisikolånene er endringen i addisjonalitet betydelig i forhold til tidligere år. Virkemiddelet ser nå ut til å bli utdelt i større grad innenfor det distriktpolitiske virkeområdet og i større grad som del av en større finansieringspakke. I tillegg har det i økende grad betydning for fullfinansiering av prosjektene.

Størst andel prosjekter med høy addisjonalitet i virkemiddelzone A og B

SND skal i større grad prioritere prosjekter fra bedrifter som er lokalisert i distriktene, spesielt små bedrifter og bedrifter med fokus på innovasjon og nyskaping. Ut fra distriktpolitisk virkeområde er andelen prosjekter med høy addisjonalitet størst i sone A og sone B Videre er det slik at det er bedrifter med over 50 ansatte som har den største andelen prosjekter med høy addisjonalitet. Når det gjelder prosjektformål er det høyest addisjonalitet når formålene er kapitalstyrking og omstilling/rasjonalisering.

Bedriftenes forventninger til resultatet av prosjektet

Prosjektet har stor betydning for bedriftenes overlevelse

Mellom 57 og 66 prosent av bedriftene mente at prosjektet ville ha stor betydning for overlevelse både i dag, om 2 år og om 5 år. Dette er en noe høyere andel enn i undersøkelsen blant de som fikk tilsagn i 2000. Betydningen for overlevelse ble vurdert som størst om 5 år blant mottakere av lån til landbruket og distriktsrettede risikolån og minst for mottakere av OFU/IFU. Betydningen for overlevelse økte med distriktpolitisk prioritet/virkeområde.

..... og ansees som viktig for lønnsomhetsutviklingen

Vel 3/4 av bedriftene forventer at prosjektet vil være *viktig* for bedriftens lønnsomhetsutvikling, noe som er om lag som for undersøkelsen av 2000-kullet. Mest optimistiske er mottakere av distriktsrettede risikolån og lavrisikolån, mens det er lavest forventninger blant mottakere av bygdeutviklingsmidler. Prosjektets betydning for lønnsomhetsutviklingen er størst blant bedriftene med 1 til 10 ansatte, mens det er relativt små forskjeller ut fra distriktpolitisk virkeområde.

Bedriftene forventer i gjennomsnitt inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner i størrelsesorden 8,1 til 11,0 millioner kroner som følge av prosjektet i 2005, men det er knyttet stor usikkerhet til disse anslagene. Ut fra et *pessimistisk anslag* forventer 34 prosent av bedriftene at prosjektkostnadene tidligst vil være dekket innen 5 år.

Det forventes økt kompetanse gjennom prosjektet

74 prosent av virksomhetene forventer at prosjektet vil gi økt kompetanse i stor grad på ett eller flere områder. Størst forventninger til kompetanseøkning fra prosjektet er det til *produktutvikling* (49 prosent) og til forbedring av *produksjonsprosessen/-rutiner* (46 prosent). Vel 70 prosent av bedriftene påpeker at forventet økt kompetanse som følge av støtten vil være viktig for deres framtidige konkurransevne.

..... og økt innovasjon

76 prosent av virksomhetene forventer at prosjektet vil gi økt innovasjon i stor grad på ett eller flere områder. De to innovative aktivitetene som foretakene forventer at prosjektet vil ha størst betydning for, er *utvikling av nye produkter/tjenester* (54 prosent) og at bedriften *går inn på nye markeder* (53 prosent)

Prosjektet bidrar til samarbeid med andre

70 prosent av bedriftene forventer at prosjektet *i stor grad* vil gi økt samarbeid med andre. Virksomhetene forventer først og fremst at prosjektet vil bidra til økt samarbeid med kunder/leverandører (54 prosent) og andre bedrifter i regionen (42 prosent). Forventningene til økt samarbeid er størst blant de som har fått landsdekkende utviklingstilskudd og tilsagn om OFU/IFU.

Bedriftenes strategiorientering har betydning for forventninger til innovasjon og kompetanseøkning. Det er først og fremst de bedriftene som har en *entreprenøriell strategi*², men også bedrifter med *vekststrategi*³ som har en tendens til å forvente innovative bidrag fra prosjektet. For bedrifter med en *kostnadslederstrategi*⁴ er det ingen slike signifikante utslag i forhold til innovasjonsforventninger. Tilsvarende funn ble gjort med hensyn til bedriftenes forventninger til kompetanseøkning gjennom prosjektet. Dette kan ha sammenheng med den vektlegging som etter hvert har blitt på bedrifter som er orientert mot innovasjon og økt verdiskapning.

Bedriftenes ressurs sammensetning har betydning for forventninger til innovasjon og kompetanseøkning. Når det gjelder sammenhengen mellom bedriftens organisatoriske ressurser og innovasjon, fant en at bedrifter som skårer høyt på *nettverksressurser* (ansattes og daglig leders nettverk, om nettverk brukes til å påvirke omgivelsene, at nettverk brukes som kunnskapsressurs og at ledelsens kompetanse er høy), *teknologiresurser* (patentering av foretakets teknologi og produkter) og *geografiresurser* (fordelaktig lokalisering sammenlignet med konkurrentene, viktigheten av et småforetaksmiljø og at lokaliseringen er viktig for bedriftens konkurransevne) har større innovasjonsforventninger enn bedrifter med en annen ressurs sammensetning. Også for forventningene til kompetanseøkning er det slik at de som vektlegger unik *teknologi-* og *fordelaktig lokalisering* har større forventninger. I tillegg gir også vektlegging av ressursen *kommunikasjonsteknologi*

² Fokus på produktutvikling, produktforbedringer, markedsutvikling og kontinuerlig utvikling av forretningskonseptet. Inkl. også en nisjestrategi med fokus på kundetilpasset kvalitet på produktene.

³ Høy aksept av risiko, fokus på rask vekst og det å være fremst i teknologisk utvikling.

⁴ Beskriver en lavkost-prisstrategi med fokus på en konkurransedyktig pris og å holde lavere pris enn konkurrentene

(aktiv bruk av e-post/internett for kommunikasjon med ansatte og med kunder/leverandører) større forventninger til kompetanseøkning.

Hva mener kundene om SND-systemet?

SNDs veiledning har stor betydning

Bedriftene vil i stor grad selv velge om de vil ha faglig veiledning fra SND. SND har i sin nye strategi vektlagt ”foredling” av prosjekter i form av faglig rådgivning. Av de som fikk veiledning *i stor grad* mente 82 prosent at veiledningen har hatt stor betydning for prosjektet. Det er først og fremst i forbindelse med *valg av finansieringsløsninger* at bedriftene har fått veiledning/rådgivning. Tilsagnsmottakerne er mest fornøyd med saksbehandlerens kompetanse innen bedriftsøkonomiske lønnsomhetsvurderinger av prosjektet. Deretter følger nærings- og bransjekunnskapen og kompetansen innen nyskappings- og omstillingsprosesser.

SND tar risiko og gjør nøkterne lønnsomhetsvurderinger

Rundt halvparten av de spurte bedriftene er *enige* i at *SND er villig til å ta risiko*, mens bare vel ¼ synes *SND legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet*. Om lag 1/3 av bedriftene er enige i at *SND har for høyt rentenivå*. Blant de virksomhetene som har fått tilsagn om lån fra SND, er 61 prosent enige i påstanden om at SNDs rentenivå er for høyt. Mottakere av distriktsrettede- og landsdekkende *risikolån* er mest misfornøyd med rentenivået.

SND er en aktiv pådriver for bedriftsutvikling

Det er forventninger til SND om at de skal være aktive pådrivere overfor bedriftene når det gjelder utvikling av bedrifter som får støtte. Mellom 38 og 24 prosent av bedriftene synes SND er aktiv i pådriverrollen. SND oppfattes i størst grad å være en aktiv pådriver for bedriftsutvikling, og i minst grad for kompetanseutvikling. Det er verdt å merke seg at mellom 17 og 24 prosent av bedriftene er *uenig* i at SND er aktiv i pådriverrollen.

Summary

This report summarises the main results from a survey of firms that have received loans and grants from the Norwegian Industrial and Regional Development Fund (SND) in 2001. The analysis is based on a questionnaire answered by a representative sample of altogether 1187 firms. This is equivalent to approximately 16% of the grants given in 2001. Data have been analyzed statistically based on different types of support categorizations.

The survey covers the following types of financial support:

- Loans to the fishing fleet
- Regional and national risk loans and grants
- Public and industrial research and development contracts (OFU/IFU)
- Start-up grants
- Rural development funding
- Loans for agricultural purposes

The aim of this study has been to illustrate SNDs role in the initiation and realisation of the projects, the expectations firms have to the results of the project and the support given, and how satisfied business owners are as clients of SND.

Del A: innledning og bakgrunn

innledning

1.1 BAKGRUNN

Statens nærings- og distriktsutviklingsfond (SND) har siden 1995 gjennomført kundeundersøkelser blant bedrifter som har mottatt tilsagn om lån eller tilskudd. Disse undersøkelser er lagt opp som en *førundersøkelse* og en *etterundersøkelse*. Førundersøkelsen gjennomføres året etter at tilsagn er gitt, mens etterundersøkelsen gjennomføres 3-4 år etter tilsagn. Det er til nå gjennomført seks førundersøkelser for finansieringstilsagn gitt i 1994, 1995, 1996, 1998, 1999 og 2000 (Bræin og Hervik 1996, 1997a, 1997b, 1998b; Bræin, Hervik og Bergem 1999b, Borch, Brastad, Bullvåg og Madsen 2000 og Brastad, Bullvåg og Madsen 2001) og tre etterundersøkelser for finansieringstilsagn gitt i 1994, 1995 og 1996 (Bræin og Hervik 1998a, 1998b; Bræin, Hervik og Bergem 1999a og Bræin, Hervik og Bergem 2000).

I førundersøkelsene er det fokusert på bedriftens forventning til prosjektet, dets virkninger og betydning for bedriften og SNDs betydning for prosjektets realisering. Kundetilfredshet er et annet fokusområde. Dette omhandler bedriftens kunnskap om SNDs virkemidler, forventning til og opplevelse av blant annet SNDs service og kompetanse, hva slags egenskaper som bør kjennetegne SND samt bedriftens oppfatninger av forbedringsområder i SND. De årlige undersøkelsene gir et materiale med mulighet til å studere utviklingen over tid.

I etterundersøkelsen etterprøves bedriftenes forventninger til prosjektene slik de framkommer i førundersøkelsen. Det er lagt vekt på å få fram informasjon om prosjektets realisering og finansiering, effekter av prosjektet i bedriften for økonomisk utvikling, sysselsettingsutvikling, kompetanseutvikling, betydning for overlevelse, lønnsomhetsutvikling og konkurransevne. Basert på bedriftens erfaringer med prosjektet, regnskapsdata o.l. blir prosjektets effekter i bedriften undersøkt. Det samme blir betydningen av SNDs medvirkning i prosjektet både økonomisk og faglig.

1.2 FORMÅL OG PROBLEMSTILLINGER

Formålet med disse undersøkelsene er å frambringe informasjon for å dekke informasjonsbehovet i henhold til resultatrapporteringssystemet til SND. I tillegg legges det vekt på å gi SND regelmessig og systematisk kunnskap om hvordan

SND og de virkemidlene som de forvalter, ivaretar næringslivets behov for bistand der markedene svikter eller for å øke næringslivets innovasjons- og vekstevne på utpekte områder.

Denne førundersøkelsen omfatter de ordinære virkemiddelordningene i SND. Dette er de låne-, garanti- og tilskuddsordninger som utgjør det faste finansieringstilbudet til enkeltbedrifter inkludert etablererstipend, låne- og tilskuddsordninger til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidlene. Vi gjør oppmerksom på at SNDs ulike programsatsinger ikke omfattes av kundeundersøkelsen. Disse programmene utgjør en betydelig del av SNDs satsing på kompetanseutvikling. Denne kundeundersøkelsen vil derfor ikke gi et fullstendig bilde av SNDs arbeid med tanke på kompetanseutvikling.

Problemstillingene i dette arbeidet kan deles i tre:

1. Hvordan bidrar SND til realisering og resultater av prosjektene?
2. Hvordan påvirker SNDs medvirkning de sentrale målsettinger for bedriften?
3. Hvordan vurderer kundene SNDs virkemidler og forvaltningen av disse?

Ad 1: *SNDs bidrag til realisering og resultater av prosjektene*

Den først problemstillingen er et spørsmål om effekter og addisjonalitet på *prosjektnivå*. En ønsket å undersøke om prosjektet ble realisert, og i hvilken grad SNDs engasjement er avgjørende for at prosjektet blir realisert, evt. i denne form, størrelsesorden og tidsramme.

SNDs bidrag kan tenkes å være ulikt for ulike grupper av SND-kunder og for ulike virkemidler. I analysen har det derfor vært viktig å splitte resultatene opp på kundegrupper/virkemidler. Distriktpolitisk virkeområde og kompetanseelementet i tilbudet er sentralt i denne sammenheng.

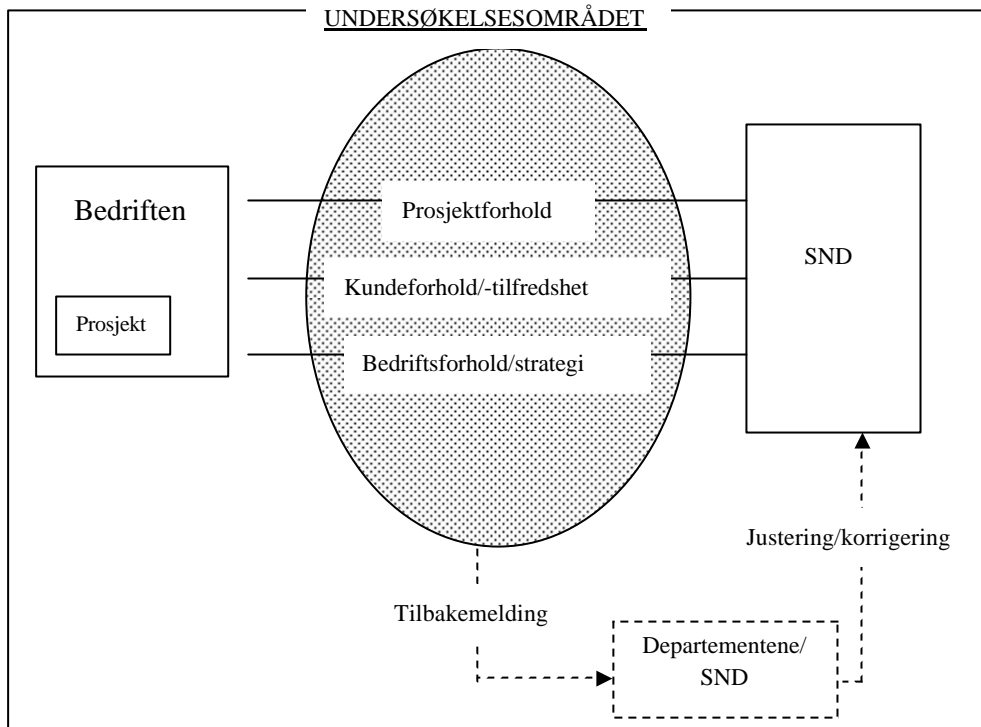
Ad 2: *SNDs påvirkning av bedriftens sentrale målsettinger*

Den andre problemstillingen er et spørsmål om effekter på *bedriftsnivå* og som særlig blir fokusert i etterundersøkelsene. Har realiseringen av prosjektet bidratt til bedriftens målsettinger i forhold til økonomisk resultat, vekst, sysselsetting, kompetanse, konkurranseevne, markedsandel og nyskaping/innovasjon? For å kunne sannsynliggjøre effekter av prosjektene på bedriftsnivå, har det vært viktig å inkludere eksterne og interne kontrollvariabler. Hvilke resultater som oppnås på bedriftsnivå avhenger i stor grad også av bedriftens strategiske valg, kompetanse og målsettinger.

Ad 3: Kundenes vurdering av SNDs virkemidler og forvaltningen av disse

Kundeundersøkelsen skal også gi informasjon om kundetilfredshet. Her vektlegges kundenes erfaringer med og vurdering av SND og de virkemidlene SND forvalter. SNDs kundemasse er bredt sammensatt, og representerer både store konsern, småbedrifter, etablerere, fiskebåteiere og bønder. I tillegg er virkemidlene av svært ulik karakter og stiller ulike krav til kompetanse, kjennskap til næringer, m.m. SND ønsker å tilby ”kompetent kapital”, ved at ”finansieringspakkene” også omfatter kompetanse. Kompetanseelementet er imidlertid av ulik form og størrelse ved de ulike virkemidlene. Ved måling av kundetilfredshet, har en derfor sett på variasjoner mellom kunde grupper og virkemidler, og undersøkt hvorvidt SND leverer et produkt som oppleves som tilpasset de ulike kunde gruppernes situasjon og utfordringer.

Selv om det er virkemidlene og effekter/treffer sikkerheten på disse i forhold til næringsvirksomhet som er det endelige formålet med undersøkelser som dette, skal denne utredningen først og fremst gi tilbakemelding på hvordan SND som system fungerer i forhold til bedriftene og hvordan bedriftene vurderer SND-systemet og dets virkemidler. Å finne ut hva SND foretar seg og hvordan kundene oppfatter SND, har med andre ord vært det sentrale i vår sammenheng og ikke effektene av de ulike virkemidlene. Dette siste vil en komme tilbake til i etterundersøkelsen, som for det kullet vi her har undersøkt, kan bli gjennomført i 2005. En enkel modell av problemstillingen/undersøkelsesområdet er vist nedenfor.



Figur 0-1 Systemmodell av problemstillingen/undersøkesområdet

1.3 ENDRINGER I FORHOLD TIL FORRIGE UNDERSØKELSE

De viktigste endringene sidene forrige undersøkelse er:

- at intervjuene av bedriftene denne gang er gjennomført i februar/mars, mens de tidligere har blitt gjennomført i juli/august
- at det er tatt inn to nye spørsmål om innovasjonsgrad og innovasjonssystem, og
- at det er foretatt mindre justeringer i skjemaet.

Tidligere intervjuetidspunkt kan gi noen utslag i svarene hvor tidsaspektet kan ha betydning for hva som er oppnådd. Vi vil forsøke å kommentere dette der det er relevant.

Å bidra til økt innovasjon i norsk næringsliv er sentralt i SNDs virksomhet og i SNDs strategi for 2002 – 2005 (SND, 2001) er dette pekt på som et hovedsatsingsområde ved siden av styrket kompetanseutvikling i næringslivet. I et nytt spørsmål (spørsmål 28) ønsker vi derfor å finne ut av bedriftens forventninger til prosjektet med hensyn til hva det kan bidra til av innovasjon. Den tyske økonomen Schumpeter (1934/1983) pekte på at utviklingen i økonomien skjedde gjennom iverksetting av nye ideer i forhold til ett eller flere av følgende områder; nye produkter (produktutvikling), nye prosesser (prosessutvikling), utnyttning av nye markeder eller nye markedsføringsmetoder. Senere har utviklingen av nye måter å organisere virksomheten på blitt føyd til denne listen av blant annet Kirtzner (1974). For å fange opp forventninger til innovasjon i prosjektet er det stilt spørsmål om i hvilken grad en forventer at prosjektet vil bidra til...?

- Utvikling av nye produkter/ tjenester
- Utvikling av nye salgsmetoder/ markedsføringsformer
- At bedriften tar i bruk nye produksjonsprosesser/-rutiner
- At bedriften går inn på nye markeder
- Ny bruk av råvarer
- Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på

Innovasjon er ikke bare noe som skjer innen bedriften, men som også påvirkes av omgivelsesfaktorer. Det regionale innovasjonssystem-konseptet er utviklet i den hensikt å forklare hva som skaper innovativ adferd blant regionens økonomiske aktører, ledere og ansatte, og hvilken sammensetning av bedrifter og institusjoner, samt hvilke strukturelle koplinger mellom disse som kreves for å skape den innovative adferden (Braczyk, Cook & Heidenreich (eds.), 1996). Forskingen har kommet fram til en rekke aktører i denne forbindelse. De mest sentrale aktørene kan deles inn i tre hovedgrupper og er vist i tabellen nedenfor (Rotefoss, 1997)

Tabell 0-1 Hovedgrupper av aktører i et innovasjonssystem

Struktur/gruppe	Aktører	Forklaring
Produksjonsstruktur	Kunde Leverandører Konkurrenter Andre bedrifter	Aktører som er knyttet til bedriften gjennom leveranser og produksjonsnettverk.
Kunnskapsstruktur	Yrkesskoler Høgskoler og universiteter FoU-institutter Konsulentfirma	Aktører som tilfører bedriften ekstern kunnskap i form av FoU, rådgivning og utdanning.
Støttestruktur	Bransjeorganisasjoner Finansieringsinstitusjoner Offentlige myndigheter	Andre aktører som støtter opp om bedriftens innovasjoner

Sentrale faktorer for å få til økt innovasjon er dermed også det systemet bedriften operer i. Å finne ut om prosjektet finansiert av SND bidrar til dette, vil derfor være av interesse. Vi har på denne bakgrunn gjort et utvalg av de mest sentrale aktørene overfor og stilt følgende spørsmål (spørsmål 29) :

- I hvilken grad vil gjennomføringen av prosjektet føre til økt samarbeid med:
 - Andre bedrifter i regionen
 - Andre bedrifter utenfor regionen
 - Universitet, høyskole eller forskningsinstitutt i regionen
 - Universitet, høyskole eller forskningsinstitutt utenfor regionen
 - Kunder/leverandører
 - Investorer/finansieringsmiljø

I tillegg er det tatt inn spørsmål om bedriftens og leders bakgrunn:

- Hvilket år ble bedriften etablert? (Spm. 38)
- Hva er daglig leders høyeste fullførte utdanning? (Spm. 40), og
- Hvor mange års yrkeserfaring har daglig leder? (Spm. 41)

Det er også denne gangen gjort noen mindre endringer i spørreskjemaet. Skjemaet er redigert litt om slik at for de som svarer at de *ikke* kommer til å benytte tilsagnet, så avsluttes intervjuet etter spørsmål 6, det vil si etter første side av spørreskjemaet.

SND sine målsettinger, virkemidler og resultater

I dette kapitlet gjør vi kort rede for SNDs målsettinger og virkemidlene som inngår i undersøkelsen. Vi ser også nærmere på departementenes resultatrapporteringsystem for SND og de viktigste resultatene fra tidligere kundeundersøkelser og evalueringer av SND gjennomgås. Hensikten med denne gjennomgangen er først og fremst å ha en bakgrunn for seinere vurderinger av om tildelingene av tilsagnene i 2000 er i tråd med målene og departementenes intensjoner.

1.4 SND – MÅL OG VISJONER

I følge SNDs formålsparagraf (Lov om Statens nærings- og distriktsutviklingsfond av 3. juli 1992 nr. 78) heter det at:

«Statens nærings- og distriktsutviklingsfond har til formål å fremme en bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling både i distriktene og i landet for øvrig ved å:

- a) medvirke til utbygging, modernisering og omstilling av, samt produktutvikling og nyetablering i norsk næringsliv i hele landet og
- b) fremme tiltak som vil gi varig og lønnsom sysselsetting i distrikter med særlig sysselsettingsvansker eller svakt utbygde næringsgrunnlag».

I *tildelingsbrevet* fra Nærings- og handelsdepartementet til SND for 2001 (NHD, 2001) vises det til St prp nr 1 (1998-99) for Nærings- og handelsdepartementet (side 154) hvor SNDs langsiktige mål og strategier er presentert. Det understrekes i tildelingsbrevet at disse gjelder for *hele* SNDs virksomhet, uavhengig av hvilket departement som står bak enkeltbevilgninger, og at målene og strategiene skal være førende for all saksbehandling vedrørende tilskudd, lån eller andre oppgaver i forhold til SNDs kunder (NHD, 2001, s:5). I henhold til dette er det satt følgende mål for virksomheten:

Overordnede mål

- SND skal bidra til et konkurransedyktig næringsliv, økt verdiskaping og full sysselsetting i hele landet.
- SND skal fremme en bedrifts- og samfunnsmessig lønnsom næringsutvikling både i distriktene og i landet for øvrig.

Hovedmål og strategier:

- *SND skal bidra til lønnsomme bedrifter i hele landet.* Lønnsomme bedrifter er en forutsetning for økt verdiskaping og sysselsetting, som igjen er en forutsetning for økt velferd på lang sikt. Gjennom tilførsel av ulike former for kapital skal SND avlaste risiko, stimulere nyskaping og fremme lønnsom næringsutvikling. Både gjennomerfaringsbasert kompetanse, spesialisering og særskilte virkemidler skal SND kunne påta seg en større risiko enn det som er vanlig i kapitalmarkedet. Sammen med private kredittinstitusjoner skal SND bidra til investeringer i næringslivet og bistå med å sikre at bedrifter og prosjekter får et best mulig grunnlag for å lykkes.
- *SND skal være et viktig redskap for å realisere distriktpolitiske målsettinger.* Utvikling av et bærekraftig næringsliv er av stor betydning for å opprettholde hovedtrekkene i bosettingsmønsteret.
- *SND skal motvirke imperfeksjoner i kapital- og kompetansemarkedene.* Slike imperfeksjoner kan føre til at bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekter ikke realiseres uten offentlig medvirkning.
- *SND skal bidra til nyskaping, omstilling og etableringer.* Prosjektvurdering og informasjonsinnhenting i forbindelse med denne type prosjekter er svært kostnadskreven, noe som kan føre til at private finansierer ikke finner det interessant å vurdere prosjektene. SND spiller en viktig rolle ved å identifisere og delfinansiere prosjekter som er forventet bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsomme, men som ikke blir vurdert av det private kapitalmarkedet.
- *SND skal prioritere små og mellomstore bedrifter.* Små og mellomstore bedrifter står for en høy andel av sysselsettingen i Norge og er særlig viktig for verdiskaping og sysselsetting i distriktene. De spiller videre en viktig rolle når det gjelder økonomiens evne til nyskaping og omstilling.
- *SND skal samordne virkemiddelaktørene.* SND er sammen med Norges forskningsråd myndighetenes sentrale samordnende virkemiddelaktør i arbeidet med å fremme nyskaping og kompetanseheving i næringslivet.
- *SND skal være et redskap for å håndtere lokale omstillings- og sysselsettingsproblemer.* Det kan oppstå særskilte problemer på ensidige industristeder, blant annet når hjørnesteinsbedrifter trapper ned eller avvikler driften. I slike tilfeller kan de samfunnsmessige konsekvensene være så store at det er nødvendig med en ekstraordinær omstillingsinnsats.
- *Kvinner skal være en prioritert målgruppe for SND.* Gjennom holdningsskapende arbeid og spesielle satsinger skal SND fremme likestillingsarbeidet og stimulere kvinner til å etablere og utvide næringsvirksomhet.
- *SND skal være et nasjonalt kompetanse- og kraftsenter* som stimulerer til næringsutvikling i alle deler av landet.
- *SND skal være en institusjon som er premissgiver og redskap i gjennomføringen av en nasjonal næringspolitikk basert på en effektiv utnyttelse av landets ressurser.*

Strategien har blitt noe refokusert og videreutviklet i løpet av 2001 i etterkant av Stortingets behandling av St.meld. nr 36 (2000-2001) *SND: Ny giv, ny vekst, nytt næringsliv*. Her legger en til grunn at SND i all sin virksomhet skal være opptatt av:

- å stimulere norske bedrifter til å utnytte sitt internasjonale potensial

- å stimulere kvinner og ungdom til å delta i næringsutvikling og entreprenørskap
- å stimulere norske bedrifter til å ta i bruk og videreutvikle mer miljøeffektiv teknologi

For perioden 2002-2005 har SND formulert følgende strategi (SND, 2001):

SND skal bidra til å realisere de nasjonale nærings- og distriktpolitiske mål. Virksomheten skal fremme verdiskaping ut fra andre hensyn enn det markedene selv regulerer. SND skal korrigere for svikt i kapital- og kompetansemarkedene, arbeide med bedriftenes omgivelser, og gjennom sin innsats iverksette eller stimulere tiltak som direkte eller indirekte fremmer økt verdiskaping hos den enkelte kunde.

I denne situasjonen er SNDs viktigste strategiske ressurser:

- en desentralisert og kundenær organisasjon
- bred kompetanse innenfor kommersialisering, forretnings- og næringsutvikling
- bredt tilbud av finansielle ordninger som gir risikoavlastning
- nettverk til andre virkemiddelaktører, kompetansemiljøer og det private finansmarkedet
- nær kontakt med nasjonale og regionale myndigheter

SNDs forretningsidé er:

Å finne, foredle, formidle, finansiere og følge opp prosjekter som direkte eller indirekte gir økt verdiskaping i den enkelte bedrift

SNDs visjon er:

SND - aktiv samarbeidspartner fra idé til virkelighet

SNDs hovedsatsingsområder er:

Innovasjon – Økt innovasjon i norsk næringsliv

Kompetanseutvikling - En styrket kompetanseutvikling i norsk næringsliv

Selv om SND har mange ulike mål og føringer for sin virksomhet vil det i forbindelse med kundeundersøkelsen være de mer direkte bedrifts- og kunderettede målene som først og fremst er aktuelle å drøfte resultatene mot. De mer overordnede og/eller generelle målene og oppgavene som for eksempel går på å være premissleverandør for næringspolitikken, redskap for å håndtere lokale omstillings- og sysselsettingsproblemer eller lignende holder vi derfor utenom, da virkningen av slik måloppnåelse vil være mer indirekte for bedriften. I korte trekk vil mål som knytter seg til SNDs ambisjoner om å *finne, foredle, finansiere og følge opp* prosjekter/bedrifter være mer aktuelle med hensyn til kundeundersøkelsen. Dette vil være mål som går på kompetanse, det å aktivt bidra

til nye prosjekter/virksomheter osv. Nedenfor er det satt opp en kortversjon av hva disse målene og føringene kan sammenfattes til å være:

1.5 VIRKEMIDLENE – FORMÅL OG INTENSJONER

SND får bevilgninger over budsjettene til fem departementer: Nærings- og handelsdepartementet (NHD), Kommunal- og regionaldepartementet (KRD), Fiskeridepartementet (FD), Landbruksdepartementet (LD) og Miljøvern-departementet. Sistnevnte bevilger imidlertid ikke midler som evalueres her. NHD gir bevilgninger til de landsdekkende ordningene, KRD bevilger til de distriktsrettede ordningene og etablererstipendene, mens LD og FD gir bevilgninger knyttet til utvikling av henholdsvis landbruket og fiskerinæringa.

Fondets innsats i arbeidet med nærings- og distriktsutvikling er summen av de rammene som gis av Stortinget. Tabellene nedenfor viser de samlede rammer for de hovedgrupper av virkemidler som er med i kundeundersøkelsen. Av de ordningene som ikke evalueres i kundeundersøkelsen, kan nevnes Landsdekkende garantier, Såkornfondet og noen tilskuddsordninger under Fiskeridepartementet.

Tabell 0-1 Budsjettammer for hovedvirkemidlene 2001

Kapittel/ post.	Bevilgende myndighet/ Virkemiddel	Gjeldende budsjett 2000	
		Låneramme	Bevilgning
	Nærings- og handelsdepartementet		
	Lavrisikolån	1.200 ⁵	
2420/51	Landsdekkende risikolån	240	
2420/50	Landsdekkende utviklingstilskudd		186 ⁶
923/70	OFU/IFU		151
	Kommunal- og regionaldepartementet		
2425/53	Distriktsrettede risikolån	400	
2425/51	Distriktsutviklingstilskudd:		793
551/55	Etablererstipend:		120
	Fiskeridepartementet		
	Grunnfinansieringslån til fiskeriformål ⁷	800	
	Landbruksdepartementet		
2411/90	Lån til landbruksformål	Se lavrisikolån	
1150/50	Bygdeutviklingsmidler (fylkesvise)		455

⁵ Ramme for lavrisikolån på 1.200 mill. kr inkluderer 400 mill. kr til landbruksformål. Låneordningen i tidligere Landbruksbanken ble integrert i lavrisikolåneordningen fom. 2001.

⁶ Inkludert 25 mill. kr til Prosjektutviklingstilskudd (kap. 2420 post 74)

⁷ Denne låneordningen gis ikke som bevilgning på en fast post. Oversikt over rammene finnes i NHDs budsjettproposisjon.

Generelt sies det følgende i Næringsdepartementets budsjett for 2001 (St.prp.nr 1 (2000-2001)) om formålet med tilskuddsordningene og låneordningene:

- De landsdekkende og distriktsrettede *tilskuddene* ytes til prosjekter og tiltak som ikke er tilstrekkelig bedriftsøkonomisk lønnsomme på selvstendig basis, men som forutsettes å ha positiv samfunnsøkonomisk lønnsomhet. I dette inngår både rent bedriftsrettede utviklingstilskudd, programvirksomhet og støtte til omstillingsområder med ensidig næringsvirksomhet.
- *Lån og garantier* benyttes i hovedsak til å finansiere investeringer i eiendom og produksjonsutstyr og til driftskreditt. *Lån* ytes på ulike vilkår avhengig av det enkelte prosjekts risikonivå. Risikolån gis til mer usikre prosjekter enn lavrisiko- og grunnfinansieringslån og skal ha en utløsende virkning for privat medfinansiering.

1.6 RESULTATRAPPORTERINGSSYSTEM FOR SND

De fem departementene har utarbeidet et *Resultatrapporteringssystem for SND*. (Nærings- og handelsdepartementet, Kommunal og regionaldepartementet, Fiskeridepartementet, Landbruksdepartementet og Miljøverndepartementet, 2000). Resultatmålingssystemet måler aktivitet, effekter, produktivitet og kundetilfredshet. Det er særlig i forbindelse med måling av effekter og kundetilfredshet at kundeundersøkelsen legges til grunn. For måling av kundetilfredshet har i tillegg SND et eget spørreskjema om SNDs servicenivå. Kundeundersøkelsene blir for øvrig også benyttet som materiale i forbindelse med til totalevalueringer og evalueringer av program- og virkemidler. Oppbyggingen resultatmålingssystemet er vist i tabellen nedenfor:

Tabell 0-2 Resultatrapporteringssystem for SND

Rapportering	Type indikator	Beskrivelse
Årlig	Aktivitet	Formålet er å måle i hvilken grad SND følger opp de strategier og prioriteringer som Storting og regjering har gitt virksomheten.
	Effekter	Formålet er å avgjøre i hvilken grad virkemiddelapparatet oppfyller de overordnede målsettingene.
	Produktivitet	Formålet er å måle om SND som organisasjon arbeider effektivt.
	Kundetilfredshet	Formålet er å måle i hvilken grad SND bidrar med råd og veiledning til sine kunder.
Hvert fjerde år	Totalevaluering	Foretas av ekstern evaluator på oppdrag for departementene.
Ikke regelmessige evalueringer	Program- og virkemiddel-evaluering	Foretas av ekstern evaluator etter oppdrag fra ansvarlig departement eller SND.

I resultatmålingssystemet er det først og fremst følgende indikatorer fra kundeundersøkelsene som er aktuelle:

- Effektindikatorer for sysselsetting (etterundersøkelsen)
 - o Arbeidsplasser *skapt* gjennom SNDs virksomhet i treårsperioden
 - o Arbeidsplasser *sikret* gjennom SNDs virksomhet i treårsperioden
- Effektindikator for lønnsomhet
 - o Forventninger til prosjektets betydning bedriftens lønnsomhetsutvikling (førundersøkelsen)
 - o SNDs betydning for lønnsomheten i bedriften (etterundersøkelsen)
 - Prosjektes betydning for lønnsomheten i bedriften sammen med SNDs betydning for prosjektets overlevelse
- Kompetanseeffekten
 - o Bedriftens forventninger til å heve kompetansen gjennom prosjektet (førundersøkelsen)
 - o Fikk bedriften kompetanseheving (etterundersøkelsen)

Relevante bakgrunnsvariabler for de forskjellige indikatorene opplyses å være:

- Bedriftsstørrelse
- Geografi (geografisk virkeområde, fylker, utkant)
- Kjønn, og
- Virkemiddel

1.7 FAKTORER SOM PÅVIRKER BEDRIFTENES PROSJEKT-UTVIKLING OG -RESULTAT

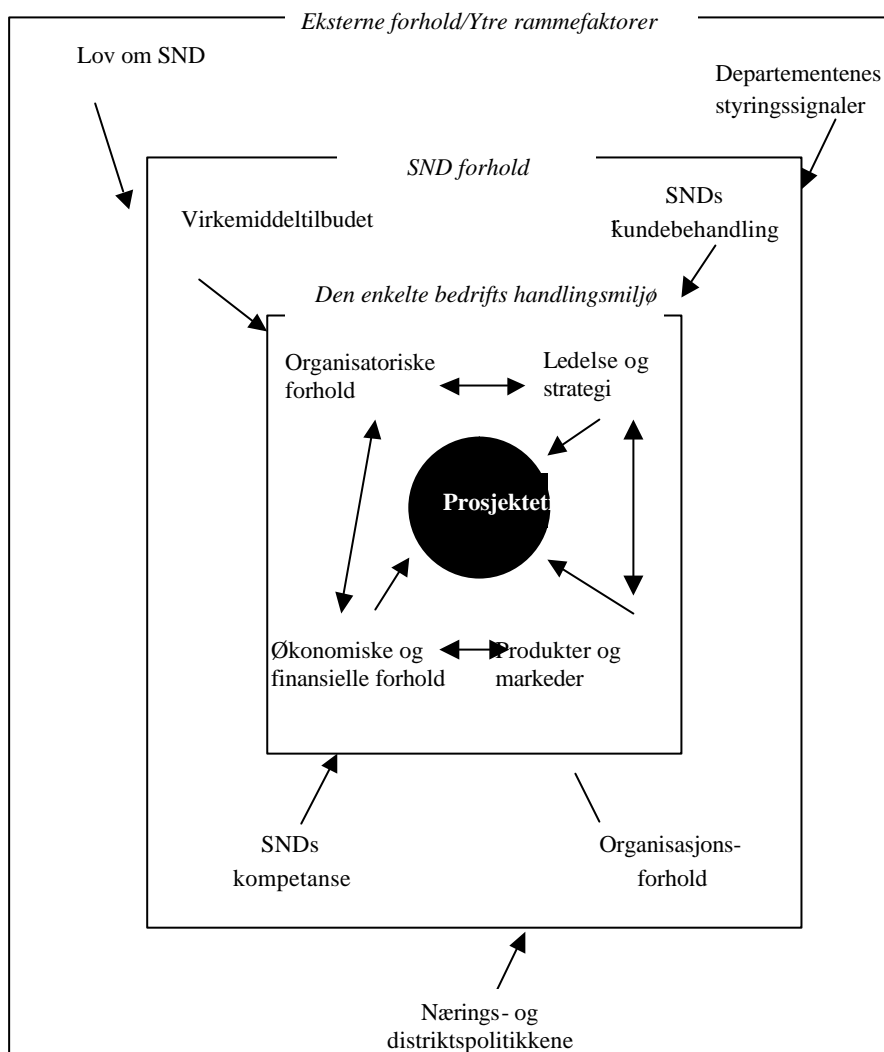
På bakgrunn av det som har framkommet foran om nærings- og distriktspolitikken og SNDs mål og virkemidler har vi sett at bedriftene og derigjennom prosjektene påvirkes av en rekke forhold utenfor bedriftens kontroll. I tillegg vil forhold knyttet til den enkelte bedrift ha betydning for det/de prosjekt(ene) bedriften igangsetter. I denne sammenhengen kan det settes opp følgende liste over faktorer som på forskjellige måter vil ha betydning for prosjektets utvikling og resultat.

Tabell 0-3 Faktorer av betydning for bedriftenes prosjektutvikling og -resultat

Eksterne forhold/ Ytre rammebetingelser	SND forhold	Forhold ved den enkelte bedrift
Lov om SND Næringspolitikken Regional- og distriktpolitikken Departementenes styringssignaler til SND	Strategier - Utforming og oppfølging Organisasjonsforhold - Organisering/oppbygging Kompetanse - Nærings- og bransjekunnskap - Nyskappings- og omstillingskunnskap - Bedriftsøk. lønnsomhetsvurderinger av prosjekt Virkemiddeltilbudet - Utforming og bruk - Risikovillighet - Finansieringsløsninger Kundebehandling - Kvalitet på rådgivning/veiledning - Proaktivitet	Ledelse og strategi - Leders kompetanse og nettverk - Bedriftens mål Organisasjonsforhold - Kompetanse ansatte - Arbeidsmiljø - Lokalisering av bedriften - Foretaksmiljø Bedriftsøkonomiske forhold Finansielle forhold Produkter og markeder Fysiske forhold - Bygninger, maskiner og utstyr Kjennetegn ved prosjektet

Selv om disse faktorene kan sorteres på denne måten kan det for den enkelte aktør, som i vår sammenheng først og fremst er bedriften, fortone seg noe annerledes. Ute i den praktiske hverdag kan dette oppleves som om de enkelte faktorene går mer over i hverandre, og at skillene ikke er så tydelige som her.

Utgangspunktet for å få til en ønsket utvikling i bedriftene er i SND sammenheng i hovedsak rettet mot ulike prosjekter i den enkelte bedrift. Med andre ord en ønsket bedriftsutvikling enten den er nasjonal eller distriktsrettet påvirkes vanligvis gjennom at bedriftene får finansiert enkeltprosjekter gjennom SND. Prosjektene er i denne sammenhengen et middel for å nå de overordnede målene om blant annet et konkurransedyktig, verdiskapende og lønnsomt næringsliv som nevnes som viktige mål for nærings- og distriktpolitikken og SNDs virksomhet. Det sentrale i vår sammenheng er derfor prosjektet og hva det kan føre til av utvikling og resultater for bedriften. Med prosjektet i sentrum vil øvrige aktiviteter innefor og utenfor bedriften være en form for ”støtteaktiviteter” for å oppnå best mulig resultat for bedriften og derigjennom samfunnet. Dette er illustrert i figuren nedenfor.



Figur 0-1 Faktorer som påvirker bedriftens prosjektutvikling og resultat

Figuren over illustrerer hva som påvirker bedriftene totalt sett. I kundeundersøkelsen snevres dette inn. I førundersøkelsen her går en inn på betydningen av enkelte av disse områdene og forsøker å måle oppfatninger og betydning prosjektet kan ha for bedriften. I tillegg undersøkes forhold rundt kundeforhold og –tilfredshet og generelle bedriftsstrategiske forhold.

Datagrunnlag og metode - hvem har deltatt i årets undersøkelse

Fremgangsmåten for utvalg av bedrifter i forundersøkelsen av 2001 kullet har fulgt de samme prosedyrer som i undersøkelsen av 1999 og 2000 kullet. Virksomhetsnivået i SND målt i antall innvilgede tiltak har i denne perioden vært stabilt, noe som ikke har utløst behov for endring av undersøkelsen omfang. Prosedyrene for utvalg og datainnsamling er søkt gjennomført mest mulig likt med foregående undersøkelser. En vesentlig endring er imidlertid gjennomført. Tidspunktet for datainnsamling er flyttet til første kvartal mot 3 kvartal de to foregående årene. Det forventes at dette vil ha positive effekter mht. tilgjengeligheten av bedriftene. De sentrale størrelsene definisjon av populasjon utvalgsmetodikk, utvalgsstørrelse, intervjuopplegg og dataanalyse er videreført fra 2000 undersøkelsen. Eventuelle endringer som påvirker sammenlignbarheten med forrige undersøkelse blir kommentert under de aktuelle delkapitlene.

1.8 POPULASJON

Populasjonen i denne undersøkelsen er den totale mengde av bedrifter som oppfyller mandatet for å inngå i kartleggingen. Undersøkelsen omfatter således ikke alle tiltak som faller inn under SND. Tiltak eller brukergrupper som ikke faller inn under mandatet for undersøkelsen er for eksempel overføringer til offentlige etater/bedrifter, og deler av virkemidlene innefor bygdeutviklingsordningen.

For 2001 kullet er målet om at minst 15 prosent av virkemiddelnettverkene skal inngå i undersøkelsen oppfylt. Populasjonen for 2001 undersøkelsen defineres ved hjelp av SNDs kunderegister og de tre reskontrosystemene. For å inngå i populasjonen må følgende krav være oppfylt:

1. Mottaker av virkemiddelet må være innenfor sektorkodene som omfatter private selskaper, personlig næringsdrivende eller enkeltpersoner. Mottakere innen statlig, fylkeskommunal og kommunal forvaltninger er således utenfor mandatet. Det samme er statlig eide foretak, kommunal forretningsdrift, samt private ikke forretningsmessige konsument- og produsentorienterte organisasjoner
2. Bedriften må ha fått innvilgede tilsagn om lån, tilskudd eller garantier i innefor de virkemiddelgruppene som inngår i mandatet for denne undersøkelsen.
3. For bygdeutviklingsmidler er enkelte formål utelatt. De formålene som er med i undersøkelsen er vist i tabellen nedenfor.

4. Det må være registrert tilstrekkelig informasjon om tilsagnet og om mottaker til at bedriften eller personen som har mottatt virkemidlet kan entydig identifiseres. Mottakerens geografiske lokalisering må fremgå.
5. Bedrifter som har mottatt flere typer virkemidler i løpet av 2001 skal kun inngå i undersøkelsen en gang. Bedrifter med flere tiltak, og som ikke blir trukket for første kategori, deltar i trekningen for neste kategori de har tiltak innenfor.
6. Respondentene trekkes fra populasjonen i denne rekkefølgen:
 - a) Mottakere av lands- og distriktsrettede risikolån,
 - b) Mottakere av lands- og distriktsrettede tilskudd,
 - c) Mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten,
 - d) Mottakere av OFU/IFU midler og
 - e) Mottakere av etablererstipend.
 - f) For lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler grupperes bedriftene i populasjoner for: 1. lån til landbruket og 2. bygdeutviklingsmidler. For ordningen med bygdeutviklingsmidler inngår følgende ordninger i 2001 undersøkelsen.

Tabell 0-1 Ordninger innen bygdeutviklingsmidlene som er med i undersøkelsen

Nr	Ordning
2	Etablering, utviklingsfasen
3	Etablering, etableringsfasen
4	Arbeidskraftstøtte, egen
5	Arbeidskraftstøtte, leid
6	Bedriftsutvikling
7	Investeringer
8	Etableringstilskott ved generasjonsskifte
9	Landbruksarealer

Basert på reglene beskrevet foran ble populasjonen av bedrifter for 2001 kullet av førundersøkelsen definert. Totalt inngår 7520 tildelinger fordelt på 5627 bedrifter i førundersøkelsen 2001. (i 1999 bestod populasjonen av 7673 tildelinger, i 2000 bestod populasjonen av 7354 tildelinger). Bedriftene falt ut av populasjonen som følge av at:

- Oppføringen var et virkemiddel utenfor mandatet for denne undersøkelsen, og/eller
- Det ikke var mulig å identifisere bedriften entydig i SNDs kunde og kontakt registre.

- Bedriften var allerede trukket ut for et virkemiddel og således ikke trekkbar igjen.

Tabellen nedenfor viser populasjonen av SND brukere for denne undersøkelsen fordelt på de ulike grupper av virkemidler.

Tabell 0-2 Tiltak i populasjonen for 2001

Ordning innen SND	Populasjon i 1999	Populasjon 2000	Populasjon 2001
Lavrisikolån, landsdekkende- og distriktsrettede risikolån	725	706	585
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	1 955	1223	1614
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	213	159	199
OFU/IFU	134	128	153
Etablererstipend	977	914	731
Lån til landbruket*	511	1635	611
Bygdeutviklingsmidler	3 158	2589	3627
TOTALT	7 673	7354	7520

*Bedrifter som ble trukket ut under lån til landbruket og som også mottok bygdeutviklingsmidler er ekskludert fra populasjonen for bygdeutviklingsmidler.

Tabell 0-3 Bedrifter i populasjonen for 2001

Ordning innen SND	Bedrifter i populasjonen for 2001
Lavrisikolån, landsdekkende- og distriktsrettede risikolån	582
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	1466
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	198
OFU/IFU	152
Etablererstipend	694
Lån til landbruket*	603
Bygdeutviklingsmidler	2562
TOTALT ANTALL BEDRIFTER I POPULASJONEN	5627

Populasjonen i årets undersøkelse er således 7520 tiltak fordelt på 5627 bedrifter.

1.9 UTVALG

Utvalget av respondenter ble gjort fra populasjonen beskrevet ovenfor. Før uttrekket startet var det definert ti kategorier av SNDs brukere som skulle inngå i undersøkelsen. Disse kategoriene tilsvarer virkemidlene i tabell 3.2 foran.

Utvalgsprosedyren omfatter veien fra den definerte populasjon til det foreligger et representativt uttrekk av respondenter fra denne populasjonen i tråd med de definerte kravene i anbudet for undersøkelsen. Utvalg av respondenter fra populasjonen er i 2001 undersøkelsen representativt med hensyn til bedriftenes hovedbransje (NACE⁸, 10 bransjer), virkemiddel (10 virkemiddelgrupper) og geografisk lokalisering av bedriften (20 fylker). Til sammen blir dette representative trekk der populasjonen er delt inn i 2000 mulige grupper.

Første steg i utvalgsprosessen er å dele populasjonen inn etter de ti definerte virkemidlene. For kategorien OFU/IFU ble alle bedrifter i populasjonen valgt ut. For de øvrige virkemiddelgruppene ble følgende prosedyre fulgt: Det ble definert undergrupper av en ny variabel som definerer alle kombinasjoner av virkemiddel,

⁸ Nomenclature generale des Activites economiques dans les Communautés Europeenes

bransje og geografisk lokalisering. Basert på dette ble forekomsten av bedrifter i hver underkategori for virkemiddelet beregnet. Neste steg var å definere antall bedrifter som skal trekkes fra hver kategori av bedrifter for å oppnå det nødvendige antall respondenter iht. spesifikasjonen for oppdraget. Dette beregnes som antall bedrifter i hver kategori multiplisert med den andel av bedrifter som totalt skal trekkes fra denne delen av populasjonen. Er det for eksempel 20 bedrifter i en kategori og 30 prosent skal trekkes ut, vil dette gi at det skal trekkes 6 tilfeldig valgte bedrifter fra denne kategorien. Sammen danner frekvensanalysen av kategorivariabelen og beregningen av antall som skal trekkes ut i hver underkategori trekkematriksen. Det faktiske uttrekket genereres så ved at trekkematriksen beregner om bedriften skal trekkes eller ikke. Dette gjøres ved hjelp av analyseprogrammet S-PLUSS. Produktet av denne beregningen er uttrekksvariabelen. Denne variabelen angir for hver underkategori av bedrifter om bedriften er trukket ut (verdien 1) eller om bedriften ikke skal inngå i undersøkelsen (verdien 0). Bedrifter med tildeling innenfor flere virkemiddelkategorier i 2001 deltok i trekning av neste kategori hvis de ikke ble trukket ut i trekningen for første kategori. Tabellen nedenfor viser resultatene av uttrekket for det enkelte virkemiddel.

Tabell 0-4 Uttrekk av respondenter per virkemiddel forundersøkelsen SND 2000

Ordning	Populasjon 2001	Uvalg	Uvalg i prosent av populasjon
Lavrisikolån, landsdekkende- og distriktsrettede risikolån	585	335	57 %
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	1614	585	36 %
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	199	149	75 %
OFU/IFU	153	153	100 %
Etablererstipend	731	394	54 %
Lån til landbruket	611	200	33 %
Bygdeutviklingsmidler	3627	400	11 %
TOTALT	7520	2215	30 %

Totalt utvalg utgjør 30 prosent av populasjonen. I alt forelå det således 2215 bedrifter som grunnlag for utsendelse av spørreskjema og rekruttering til telefonintervjuene.

I forkant av utsendelsen ble kontaktinformasjon for bedriften kontrollert ved at respondentene ble koblet til SNDs kunderegister for henholdsvis bedrifter og personer. SNDs egen nøkkel for kobling av bedrift, kontaktperson og adresse ble benyttet. Etter en omfattende gjennomgang stod en igjen med 1697 bedrifter der en hadde både adresse, navn på kontaktperson og telefonnummer. Videre var det mulig å komplettere kontaktinformasjon og bedriftsopplysninger for 450 av bedriftene i utvalget. Informasjon ble innhentet ved søk i bedriftsdata-basen hos Forvaltningsforlaget, telefonkatalogen og kontakt med saksbehandlere hos SND. For 68 av bedriftene viste deg seg at bedriften ikke var mulig å finne frem til, eller hadde skiftet navn og var med i utvalget under sitt riktige navn. Endelig utvalg er således 2147 bedrifter. Det er fortsatt nødvendig å manuelt verifisere kontaktinformasjonen for hver femte bedrift i utvalget. Dette er imidlertid en klar forbedring sammenlignet med 1999 og 2000 undersøkelsene der om lag 30 prosent av bedriftene manglet kontaktinformasjon helt eller delvis. Bedringen i datakvaliteten kan i stor grad tilskrives arbeidet med etablering av eget Datavarehus for SND. Når dette har funnet sin form forventes det betydelig bedring i datakvalitet og tilgjengelighet for denne type undersøkelser.

1.10 DATAINNSAMLING

Bredden i førundersøkelsen skaper utfordringer både for utforming av spørreverkøy, og for utførelsen av intervjuene. I tråd med ønsket om sammenligning av virkemiddelgrupper, har alle spørreskjema et sett av spørsmål som er likt og et sett av spørsmål som er unikt for den enkelte virkemiddelkategori. For selve datainnsamlingen er det således viktig at intervjuerne får instruksjon i forhold til den virkemiddelkategori de skal intervju bedrifter fra. Intervjudelen av førundersøkelsen for 2001 ble som de 2 foregående undersøkelser gjennomført av Polarfakta AS. Polarfaktas erfaringer med dette oppdraget kommer til nytte både ved at intervjuoperatørene får opplæring i forhold til tidligere erfaringer med undersøkelsen, og at strategien for rekruttering av bedrifter er finslipt over tid.

Datainnsamlingen startet med at spørreskjemaene ble sendt bedriftene puljevis. I det vedlagte følgebrevet ble bedriften orientert om hensikten med undersøkelsen og at de ville bli kontaktet av Polarfakta AS på vegne av Nordlandsforskning for videre intervju. Det var også oppgitt telefon og en e-postadresse slik at respondenter med spørsmål lett kunne få avklart disse. Bedriften ble også orientert

om at spørreskjemaet var tilgjengelig via internett. Bedriftene ble så kontaktet om lag 5 dager etter utsendelsen for å innhente samtykke om intervju. Det ble så avtalt tidspunkt for intervju med de bedrifter som samtykket til å delta i undersøkelsen, og det ble kontrollert at intervjueren traff riktig person i bedriften. Etter hvert som bedriftene ble kontaktet, ble utfallet av kontaktforsøket loggført av den enkelte intervjuer. Bedrifter der riktig person ikke var til stede/tilgjengelig eller der en ikke oppnådde kontakt, ble forsøkt kontaktet igjen inntil 3 ganger.

Utsendelsen av spørreskjema tok til i andre uken av februar. Intervjuene forgikk frem til utgangen av mars. Bedriftene ble etter at de hadde gitt sitt samtykke fortløpende intervjuet av Polarfakta AS. 1187 bedrifter gav sitt samtykke til å delta. Dette gir en svarprosent på 55 prosent. Det var således 960 bedrifter som ikke gav sitt samtykke eller av andre årsaker ikke deltar i undersøkelsen. Deltakelsen er 6 prosent høyere enn undersøkelsen av 1999 kullet. Bedre informasjon til bedriftene i forkant, sammen med økt kunnskap om hvordan bedriftene skal overtales til å delta har gitt økt svarprosent. Tabellen nedenfor viser gjennomførte intervjuer per virkemiddelgruppe.

Tabell 0-5 Gjennomførte intervjuer SND virkemidler 2001

Ordning	Endelig utvalg	Antall intervjuer	Svar i prosent av utvalg
Lavrisikolån, landsdekkende- og distriktsrettede risikolån	327	190	58 %
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	554	305	55 %
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	142	77	54 %
OFU/IFU	144	82	57 %
Etablererstipend	385	233	60 %
Lån til landbruket	198	99	50 %
Bygdeutviklingsmidler	397	201	50 %
TOTALT	2147	1187	55 %

Det ble til sammen gjennomført 1187 intervjuer. Deltakelsen i undersøkelsen varierer fra 50 prosent til 60 prosent i de ulike virkemiddelgruppene. For alle virkemiddelgrupper er deltakelsen 50 prosent eller mer av utvalget, og er dermed i tråd med målsetningen for undersøkelsen. I starten av intervjuet ble bedriftene spurt om de hadde til hensikt å benytte det innvilgede tiltaket. 14 av bedriftene

svarte at de ikke hadde til hensikt å benytte tiltaket. Disse er tatt ut av senere analyser.

Det er fortsatt frivillig for bedriftene om de ønsker å delta i forundersøkelsen. Selv om svarandelen er økende er det fortsatt et stykke øpptil en svarprosent på 75 prosent som burde være realistisk for denne undersøkelsen. Frafallsårsakene er oppsummert i tabell 2.5 nedenfor.

Tabell 0-6 Årsaker til frafall av respondenter

Årsaker til frafall	Sum frafall	% fordeling årsaker
Ikke til stede, fant ikke tid, ønsker ikke å delta	786	82 %
Kan ikke nås pr post eller telefon	169	17 %
Konkurs eller avviklet	5	1 %
SUM	960	100 %

Det viser seg at den viktigste årsaken til frafall i undersøkelsen er at kontaktpersonen ikke er til stede ved noen av henvendelsene (442 av bedriftene). Bedrifter som direkte nekter å delta utgjør 14 prosent av frafallet. Generelt er det problemet med å få tak i kontaktperson, og å nå bedriften på telefon som utgjør den vesentlige årsaken til at bedriftene ikke er med i undersøkelsen. Dette understreker behovet for fortsatt fokus på innsamling av kontaktinformasjon fra bedriftene og informasjon til bedriftene om undersøkelsen

Før en gikk videre til analyse, ble det kontrollert om bortfallet var systematisk knyttet til en eller flere av utvalgsvariablene. Det er ikke signifikante forskjeller mellom bedriftene som har svart og det opprinnelige utvalget. I tabellen nedenfor er populasjon, utvalg, og svar i denne undersøkelsen oppsummert.

Tabell 0-7 Populasjon, utvalg og svar i SNDs forundersøkelse for 2001 kullet

Ordning	Populasjon	Utvalg	Intervjuer	Svar i prosent av populasjon	Svar i prosent av utvalg
Lavrisikolån, risikolån, landsdekkende og distriktsrettede	585	327	190	32 %	58 %
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	1614	554	305	19 %	55 %
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	199	142	77	39 %	54 %
OFU/IFU	153	144	82	54 %	57 %
Etablererstipend	731	385	233	31 %	60 %
Lån til landbruket	611	198	99	16 %	50 %
Bygdeutviklingsmidler	3627	397	201	6 %	50 %
TOTALT	7520	2147	1187	15,8 %	55 %

Totalt ble 15,8 prosent av tiltakene i populasjonen blant brukere av SND i 2001 kartlagt i undersøkelsen. I forhold til utvalget er svarandelen 55 prosent totalt sett. Dette er en økning fra i underkant av 49 prosent for 1999 undersøkelsen. Økningen i svarfrekvens er et steg i riktig retning. Det ligger fortsatt potensial for forbedringer blant annet knytte til forbedringer i registerkvaliteten hos SND og det pågående datavarehusprosjektet. Videre er det fortsatt muligheter for enklere rekruttering, for eksempel ved at bedriftene informeres om at de er uttrukket til undersøkelsen på samme tid eller like etter at de mottar tilsagnet om tiltaket.

1.11 DATAANALYSE

Datamaterialet ble så klargjort for analysen. Dette skjedde ved at data fra intervjuene ble koblet sammen med bakgrunnsinformasjonen. Datamaterialet fra de forskjellige spørreskjemaene ble standardisert og satt sammen for videre analyse. Det ble gjennomført søk etter verdier utenfor aktuelle områder og åpenbare feil. Feil ble rettet fortløpende og den verifiserte filen ble lagt til grunn for videre statistisk analyse og rapportering. Analysene fokuserer på effekten av tiltakene for

mottakerne. Hvordan de statistiske analysene er gjennomført, fremgår i de ulike kapitlene og i vedlegg.

Beskrivelse av støttmottakerne og prosjektene

For å søke å gi et bedre grunnlag for å forstå de resultatene som framkommer i de resterende kapitlene, blir det i dette kapitlet gitt en beskrivelse av hva som karakteriserer støttmottakerne. Dessuten blir det sett nærmere på ulike kjennetegn ved tilsagnene/prosjektene.

1.12 KARAKTERISTIKA VED STØTTEMOTTAKERNE

1.12.1 Respondentenes formelle posisjon i bedriften

74 prosent av de som har besvart spørreskjemaet er *toppledere* i bedriften. 12 prosent av respondentene er *økonomisk-administrative ledere*, mens *andre medarbeidere* har svart i 5 prosent av tilfellene. *Syreleder/-medlem* og *ekstern konsulent* har bidratt med svar i henholdsvis 3 og 1 prosent av tilfellene, mens 5 prosent av respondentene har *annen tilknytning* til bedriften. Av de 868 personene som har svart toppleder på formell posisjon i selskapet, er 47 prosent i bedrifter som mottok tilsagn om etablererstipend, lån til landbruket eller bygdeutviklingsmidler.

Tabell 0-1 Respondentenes formelle posisjon i bedriften.

Formell posisjon i bedriften	Antall	Prosent
Toppleder	868	74
Økonomisk administrativ leder	138	12
Styreformann-/medlem	37	3
Annen medarbeider	60	5
Ekstern konsulent/rådgiver	11	1
Annet	59	5
SUM	1 173	100

1.12.2 Bedriftsstørrelse

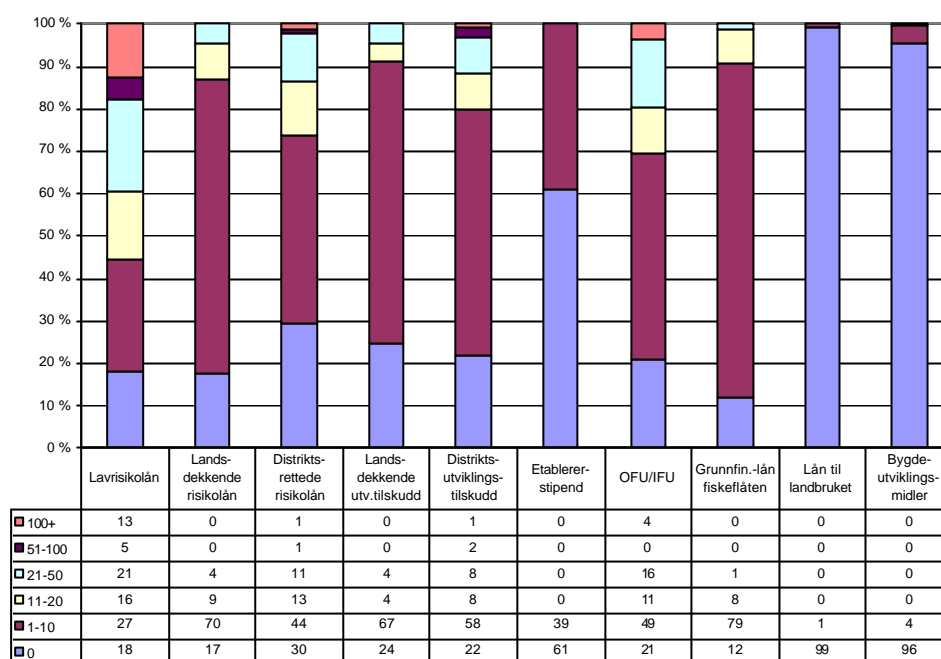
Som i fjorårets undersøkelse har hele 87 prosent av bedriftene 10 ansatte eller færre. Innen denne gruppen er det 48 prosent som ikke har noen ansatte i det hele tatt, mens 39 prosent har mellom 1-10 ansatte. 5 prosent av virksomhetene har mellom 11-20 ansatte, noe som også gjelder for dem med fra 21-50 ansatte. Kun 2 prosent av de bedriftene som har mottatt tilsagn har mer enn 50 ansatte. Gjennomsnittlig har bedriftene 8,8 ansatte, hvorav 36 prosent er kvinner.

Sammenlignet med resultatene fra 2000-kullet har den gjennomsnittlige bedriftsstørrelsen økt med 1,5 ansatt, mens kvinneandelen har økt med 2 prosentpoeng.

Tabell 0-2 Bedriftsstørrelse etter antall ansatte.

Bedriftsstørrelse/ Antall ansatte	Bedrifter	Prosent	Prosent Akkumulert
0	571	48	48
1-10	467	39	87
11-20	64	5	93
21-50	62	5	98
51-100	10	1	99
100+	13	1	100
SUM	1 187	100	

Bedriftene er også fordelt etter hvilke virkemidler de har fått tilsagn om. Ikke overraskende arbeider alle som har mottatt *etablererstipend* i bedrifter med 10 eller færre ansatte. Alle bedriftene som har mottatt *bygdeutviklingsmidler* og *lån til landbruket* befinner seg også innen denne størrelsesgruppen. Det er tillegg mange småbedrifter blant dem som har mottatt *grunnfinansieringslån til fiskeflåten* og *landsdekkende utviklingstilskudd*. I disse to gruppene har 91 prosent 10 eller færre ansatte. En finner flest bedrifter med flere enn 10 ansatte blant mottakere av *lavrisikolån* og *distriktsrettede utviklingslån*. Her er henholdsvis 55 og 31 prosent i denne størrelseskategorien. Bedriftene med mer enn 100 ansatte har først og fremst mottatt *lavrisikolån* (13 prosent). Bedriftsstørrelsen for de ulike virkemidlene vises i figuren nedenfor.



Figur 0-1 Bedriftsstørrelse etter virkemiddel. Prosent

1.12.3 Næring

Bedriftenes næringsmessige tilhørighet er relativt lik som det den var i 2000-undersøkelsen. De fleste bedriftene som har fått tilsagn fra SND tilhører primærnæringer (31 prosent), industri og bergverk (30 prosent) og forretningsmessig tjenesteyting eller eiendomsdrift (20 prosent). Andre næringer som en også finner blant tilsagnsmottakerne er andre tjenester (7 prosent), varehandel, hotell og restaurant (6 prosent), samferdsel (2 prosent), bygg og anleggsvirksomhet (2 prosent), vann og kraft (0,3 prosent) og olje og gassutvinning (0,2 prosent). For 2 prosent av bedriftene er det ikke oppgitt noen næring. Tilsagnsmottakernes næringsmessige fordeling vises i tabellen nedenfor.

Tabell 0-3 Tilsagnsmottakere fordelt etter næring

Bransje	N	Prosent
Primærnæringer	371	31
Industri og bergverk	360	30
Forretningsmessig tjenesteyting, eiendomsdrift	232	20
Andre tjenester	83	7
Varehandel, hotell og restaurant	71	6
Samferdsel	26	2
Bygg og anleggsvirksomhet	19	2
Vann og kraft	4	0,3
Olje og gassutvinning	2	0,1
Uoppgitt	19	2
SUM	1 187	100

1.12.4 Distriktpolitisk virkeområde

Ved å fordele bedriftene etter distriktpolitisk virkeområde, får en et overordnet bilde over bedriftenes geografiske lokalisering. Blant de bedriftene som fikk tilsagn i 2001, ligger 35 prosent utenfor det distriktpolitiske virkeområdet og 65 prosent innenfor. Fordeles bedriftene innen virkeområdet på de ulike virkemiddelssonene, befinner 8 prosent seg i sone A, 31 prosent i sone B og 27 prosent i sone C. Sammenlignet med studien fra 2000 har andelen bedrifter innenfor det distriktpolitiske virkeområdet økt med 5 prosentpoeng.

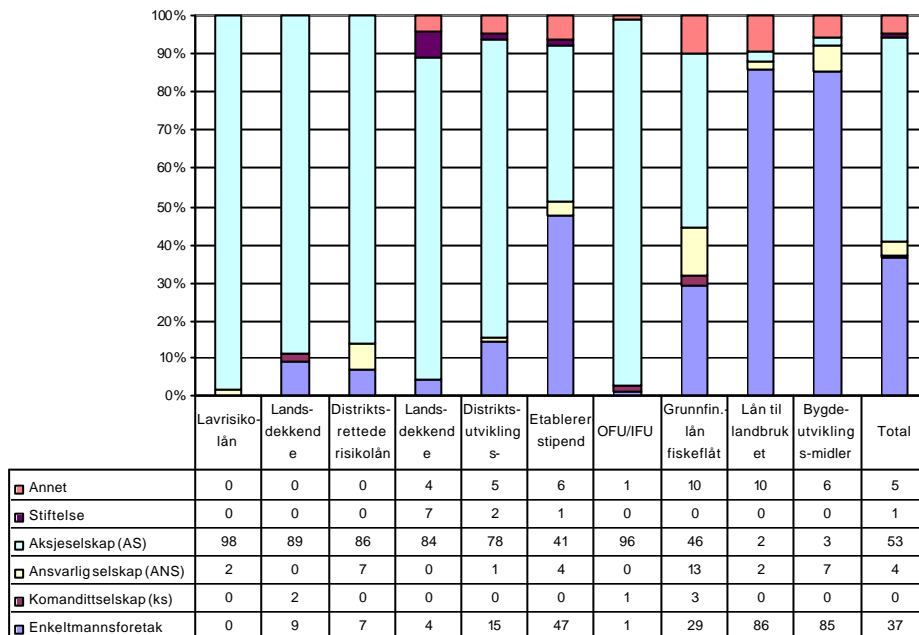
Tabell 0-4 Tilsagn fordelt etter distriktpolitisk virkeområde.

Distriktpolitisk virkeområde	Antall	Prosent
A	91	8
B	360	31
C	324	27
Utenfor	412	35
SUM	1 175	100 %

1.12.5 Bedriftenes selskapsform og eierforhold

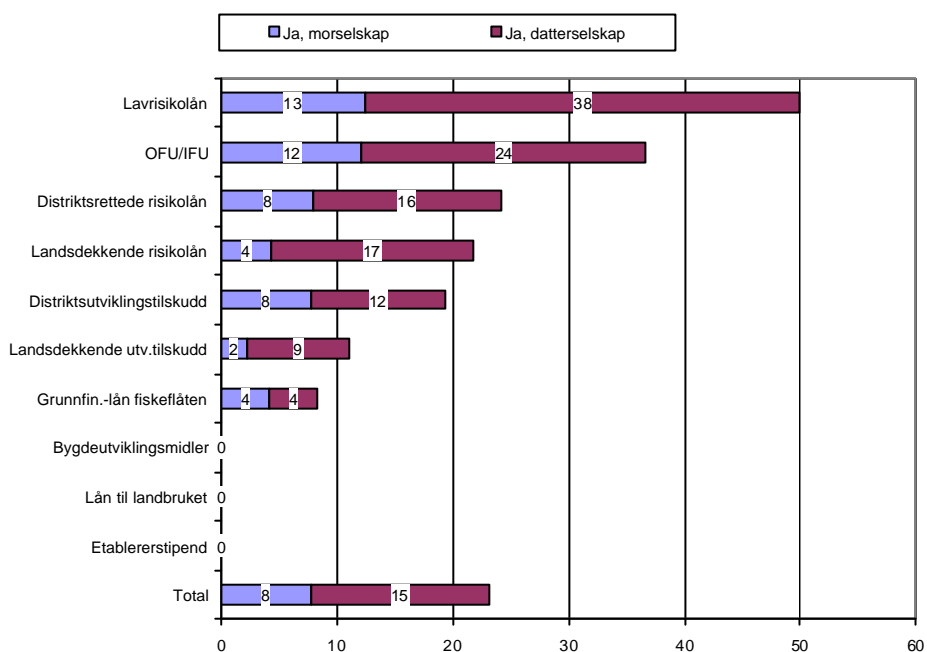
Bedriftenes selskapsform er i stor grad i samsvar med resultatene fra kundeundersøkelsen for 2000-kullet. 53 prosent av de som mottok tilsagn om finansiering er aksjeselskap, 37 prosent er enkeltmannsforetak og fire prosent er ansvarlige selskap. Det er imidlertid betydelige forskjeller i eierform alt etter hvilket virkemiddel det er gitt tilsagn om. Mellom 79 og 100 prosent av de som har mottatt tilsagn om støtte til OFU/IFU, distriktsrettede og landsdekkende risikolån, distriktsutviklingstilskudd, landsdekkende utviklingstilskudd og lavrisikolån er

aksjeselskap eller *ansvarlige selskap*. For mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten og etablererstipend er det større variasjonsbredde i selskapsform. Her er det både et betydelig innslag av bedrifter organisert som *aksjeselskap* eller *ansvarlige selskap* (henholdsvis 59 og 45 prosent) og *enkeltmannsforetak* (henholdsvis 29 og 47 prosent). Blant de landbruksrettede virkemidlene er det ikke overraskende *enkeltmannsforetak* som er den dominerende eierformen. For mottakere av lån til landbruket er 86 prosent enkeltmannsforetak, mens det tilsvarende tallet for bygdeutviklingsmidler er 85 prosent. Bedriftenes selskapsform fordelt etter virkemiddel illustreres i figuren nedenfor.



Figur 0-2 Tilsagnsmottakernes selskapsform etter virkemiddeltype. Prosent.

Bedriftene ble også stilt spørsmål om de var en del av et konsern. Totalt oppgir 23 prosent av bedriftene (150 bedrifter) at de inngår i et konsern enten som morselskap (8 prosent) eller som datterselskap (15 prosent). Konserntilknytningen varierer etter hvilket virkemiddeltilsagn som er mottatt. Ingen som har mottatt tilsagn om etablererstipend, lån til landbruket eller bygdeutviklingsmidler oppgir å tilhøre et konsern, mens konserntilknytning er særlig utbredt for dem som har fått tilsagn om lavrisikolån (50 prosent/28 bedrifter), OFU/IFU-midler (37 prosent/30 bedrifter) og landsdekkende utviklingstilskudd (24 prosent/21 bedrifter). Flest konsernbedrifter målt etter antall er det blant bedriftene som har fått tilsagn om distriktsutviklingstilskudd (50 bedrifter/19 prosent), mens det er færrest slike bedrifter blant de som har mottatt tilsagn om distriktsrettede risikolån (7 bedrifter/11 prosent).

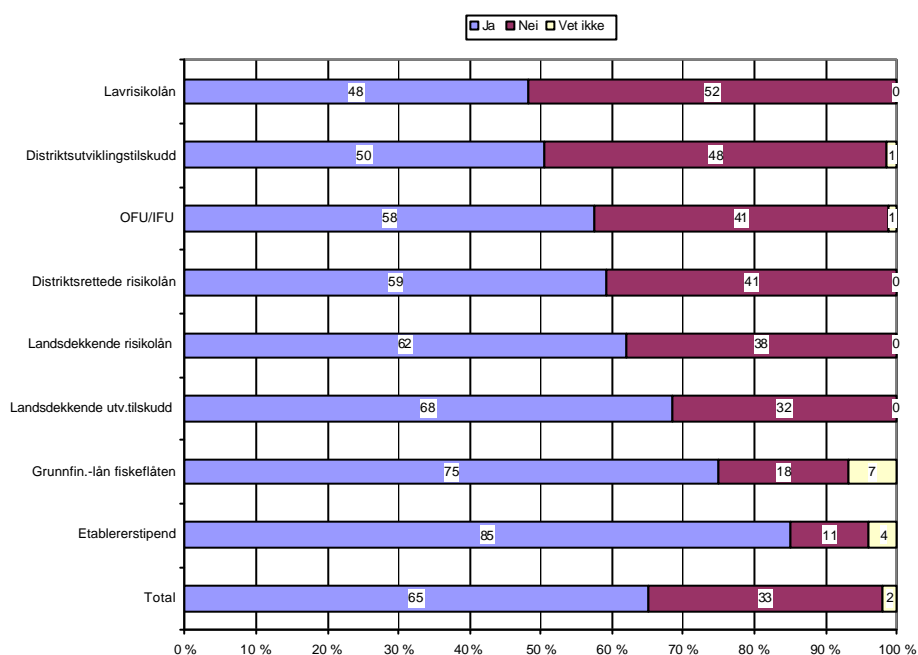


Figur 0-3 Tilsagnsmottakernes konserntilknytning etter virkemiddel. Prosent.

1.12.6 Ledernes eierandel

Med unntak for de bedriftene som fikk tilsagn om lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler, ble bedriftene spurt om lederne i bedriften hadde betydelige eierandeler i selskapet. Betydelig eierandeler ble i denne sammenhengen definert som en andel på mer enn 33 prosent.

Totalt oppgir 65 prosent av de som har svart at lederne hadde betydelige eierandeler i bedriften, mens 33 prosent ikke hadde det og 2 prosent svarte vet ikke. Fordelt på de ulike virkemidlene varierte andelen med betydelige eierandeler mellom 85 og 48 prosent. Andelen var størst blant mottakere av etablererstipend og minst blant bedrifter som fikk tilsagn om lavrisikolån.



Figur 0-4 Ledernes eierandel i bedriften etter virkemiddeltype. Prosent.

1.12.7 Ledernes utdanning og yrkeserfaring

I motsetning til i tidligere kundeundersøkelser ble lederne i bedriftene også ble spurt om deres utdanningsbakgrunn og yrkeserfaring. 8 prosent av lederne har kun grunnskole, mens 37 har gjennomført videregående skole. Videre har 32 prosent høyskole og universitetsutdanning med en varighet på til og med fire år, mens 22 prosent har høyskole og universitetsutdanning på mer enn 4 år. Ledernes

utdanningsnivå varierer i stor grad med hvilket virkemiddel de har fått tilsagn om. Blant mottakere av landsdekkene risikolån og OFU/IFU har hele 91 og 90 prosent av lederne høyskole og universitetsutdanning, mens kun 14, 18 og 32 prosent har det blant dem som har fått grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Ledernes utdanningsnivå etter hvilket virkemiddel de har fått tilsagn om vises i tabellen under.

Tabell 0-5 Utdanningsnivå etter virkemiddeltype. Prosent.

Virkemiddel	N	Grunn- skole	VGS	Høyskole tom. 4 år	Høyskole over 4 år	Vet ikke
Landsdekkende risikolån	46	2	7	43	48	0
OFU/IFU	82	2	9	42	48	0
Landsdekkende utviklingstilskudd	45	0	16	27	53	4
Lavrisikolån	56	7	21	43	27	2
Distriktsutviklingstilskudd	260	5	30	40	23	2
Etablererstipend	233	4	35	34	26	2
Distriktsrettede risikolån	87	9	37	31	18	5
Bygdeutviklingsmidler	199	9	59	23	9	0
Lån til landbruket	93	17	65	12	6	0
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	72	32	51	13	1	3
TOTALT	1173	8	37	31	22	

Når det gjelder yrkeserfaring, har lederne i gjennomsnitt 22 års erfaring. Yrkeserfaringen er lengst blant mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (31 år) og kortest blant dem som har fått etablererstipend (17 år). For de øvrige virkemidlene ligger ledernes yrkeserfaring mellom 21 og 24 år.

1.13 OM TILSAGNENE/PROSJEKTENE

1.13.1 Benyttede tilsagn

I 2000 hadde 93 prosent av bedriftene benyttet seg av tilsagnet på undersøkelsestidspunktet. Dette tallet har blitt redusert til 83 prosent for 2001-kullet, noe som skyldes at årets undersøkelse ble gjennomført et halvt år før fjorårets. Om tilsagnet er benyttet eller ikke, varierer mellom 96 og 74 prosent alt etter hvilket virkemiddel det er snakk om. Mottakere av etablererstipend er de som raskest har tatt tilsagnet i bruk, mens de som i minst grad har benyttet det er mottakere av distriktsutviklingstilskudd. For de øvrige virkemidlene ligger bruken av tilsagnet på mellom 89 og 75 prosent.

Blant de 17 prosent av bedriftene som ikke har benyttet tilsagnet, framhever 15 prosentpoeng at de vil benytte seg av det, mens kun 1 prosentpoeng ikke vil gjøre det. I den sistnevnte gruppen finner en først og fremst bedrifter som har fått grunnfinansieringslån til fiskeflåten og lån til landbruket, men andelen er ikke høyere en 7 og 6 prosent her. Oversikten over benyttede tilsagn vises i tabellen nedenfor.

Tabell 0-6 Benyttede tilsagn etter virkemiddeltype. Prosent.

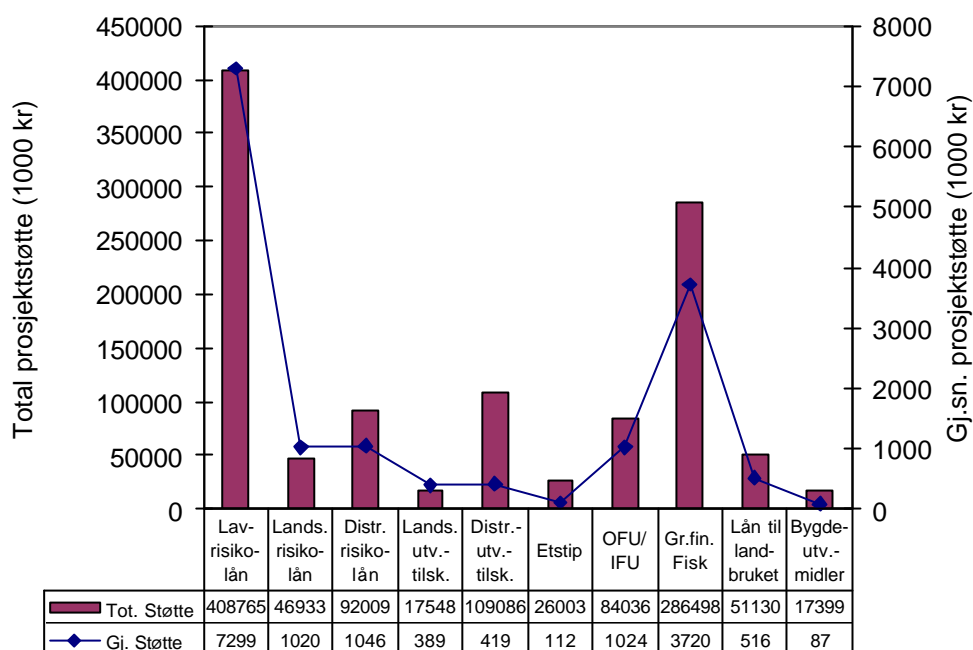
Virkemiddel	N	Ja	Nei, men vil benytte det	Nei, vil ikke benytte det	Vet ikke
Etablererstipend	233	96	4	0	0
Landsdekkende utviklingstilskudd	45	89	11	0	0
Landsdekkende risikolån	46	87	9	0	4
OFU/IFU	82	84	16	0	0
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	77	83	9	7	1
Bygdeutviklingsmidler	201	83	15	1	2
Distriktsrettede risikolån	88	78	19	1	1
Lån til landbruket	99	76	16	6	2
Lavrisikolån	56	75	25	0	0
Distriktsutviklingstilskudd	260	74	25	0	1
TOTALT	1187	83	15	1	1

29 prosent av bedriftene i årets undersøkelse oppgir at de har mottatt flere typer SND-støtte til prosjektet. Dette er tilnærmet samme andel som i 2000-undersøkelsen.

1.13.2 Prosjektstørrelse

Denne undersøkelsen omfatter tilsagn på i overkant av 1139 millioner kroner. Gjennomsnittlig prosjektstørrelse for alle prosjektene er på vel 960 700, noe som er 135 200 kroner høyere enn hva som var tilfelle i 2000.

En korrelasjonsanalyse viser at det er en positiv sammenheng mellom bedriftsstørrelse og hvor stort det mottatte tilsagnet er. Gjennomsnittsstørrelsen på tilsagnene varierer imidlertid sterkt alt etter hvilket virkemiddel som det er gitt tilsagn om. Den gjennomsnittlige størrelsen på tilsagnet/prosjektet er desidert størst for *lavrisikolån* med 7,3 millioner kroner. Deretter følger *grunnfinansieringslån til fiskeflåten* med et gjennomsnittlig tilsagn på vel 3,7 millioner kroner og *distriktsrettede risikolån* med vel 1 millioner kroner. Ikke uventet er de gjennomsnittlige tilsagnene minst for *etablererstipend* og *bygdeutviklingsmidler*. For disse to virkemidlene er det gjennomsnittlige tilsagnet på henholdsvis 112 000 kroner og 87 000 kroner.



Figur 0-5 Tilsagnsomfang og gjennomsnittlig prosjektstørrelse etter virkemiddel. 1000 kroner.

1.13.3 Prosjektformål

Det er ikke oppgitt prosjektformål for alle prosjektene som har fått tilsagn om lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler, og som et resultat av dette er det 146 prosjekter som ikke er med i den oversikten som gis under. De tre prosjektformålene som er klart mest utbredt blant tilsagnsmottakerne er de samme som i 2000, nemlig nyetablering med nyskaping (21 prosent), tradisjonell nyetablering (20 prosent) og nyskaping i eksisterende bedrifter (20 prosent). Andre prosjektformål som også inneholder et relativt høyt antall bedrifter er annet (10 prosent), omstilling (6 prosent), kapasitetsutvidelse (5 prosent) og videreutvikling (5 prosent). Omfanget av de øvrige prosjektformålene illustreres i tabellen under.

Tabell 0-7 Tilsagn fordelt etter prosjektformål.

Prosjektformål	Antall	Prosent
Tradisjonell nyetablering	213	20
Nyetablering med nyskaping	218	21
Nyskaping i eksisterende bedrifter	211	20
Omstilling	57	6
Knoppskyting	7	1
Flytting	2	0,2
Kapasitetsutvidelse	55	5
Rasjonalisering	38	4
Strukturtilpasning	10	1
Videreutvikling	47	5
Kapitalstyrking	18	2
Miljøforbedring	10	1
Lokal/regional næringsutvikling	17	2
Utredning	35	3
Annet	107	10
SUM	1045	100

1.14 OPPSUMMERING

48 prosent av bedriftene har ikke noen ansatte, mens 39 prosent har mellom 1-10 ansatte. Virksomhetene med 11-20 og 21-50 ansatte utgjør hver 5 prosent av bedriftene, mens kun 2 prosent av bedriftene har mer enn 50 ansatte. Gjennomsnittlig bedriftsstørrelse er 8,8 ansatte, og 36 prosent av disse er kvinner.

Næringsmessig tilhører de fleste bedriftene primærnæringer (31 prosent), industri og bergverk (30 prosent) og forretningsmessig tjenesteyting (20 prosent). Lokaliseringmessig befinner 35 prosent av bedriftene seg utenfor det distriktpolitiske virkeområdet og 65 prosent innenfor. Innen virkeområdet er 8 prosent i sone A, 31 prosent i sone B og 27 prosent i sone C.

53 prosent av de som mottar tilsagn om lån eller tilskudd er aksjeselskap, 37 prosent enkeltmannsforetak og 4 prosent ansvarlige selskap. Totalt oppgir 23 prosent av bedriftene at de inngår i et konsern enten som morselskap (8 prosent) eller som datterselskap (15 prosent). Konserntilknytningen er særlig utbredt for de som fikk tilsagn om lavrisikolån og OFU/IFU.

65 prosent av bedriftene oppgir at lederne hadde en eierandel i bedriften som var større enn 33 prosent. Når det gjelder utdanningsbakgrunn, har 8 prosent av lederne grunnskole, 37 videregående skole, 32 prosent høyskole og universitetsutdanning

på til og med fire år og 22 prosent på mer enn 4 år. Lederne har i gjennomsnitt 22 års yrkeserfaring.

83 prosent av bedriftene har benyttet tilsagnet fra SND på undersøkelsestidspunktet, men i tillegg sier 15 prosent de vil benytte det. Andelen som har brukt tilsagnet er høyest blant mottakere av etablererstipend (96 prosent) og lavest blant mottakere av distriktsutviklingstilskudd (74 prosent). 29 prosent av bedriftene har fått flere typer SND-støtte til prosjektet.

Totalt omfatter undersøkelsen tilsagn på 1173 millioner kroner. Gjennomsnittlig prosjektstørrelse for alle prosjektene er på 960 700 kroner, men varierer sterkt mellom virkemidlene. Den gjennomsnittlige størrelsen på tilsagnet er størst for lavrisikolån (7,3 mill. kr.) og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (3,7 mill. kr.). Det gjennomsnittlige tilsagnsbeløpet er minst for etablererstipend (112000 kr.) og bygdeutviklingsmidler (87000 kr.).

De tre prosjektformålene som er mest utbredt blant tilsagnsmottakerne er nyetablering med nyskaping (21 prosent), tradisjonell nyetablering (20 prosent) og nyskaping i eksisterende bedrifter (20 prosent).

**Del b: Hvilken betydning har snd-systemet
prosjektene ?**

for realisering av

om kundene og hvem som initierte og finansierte prosjektene

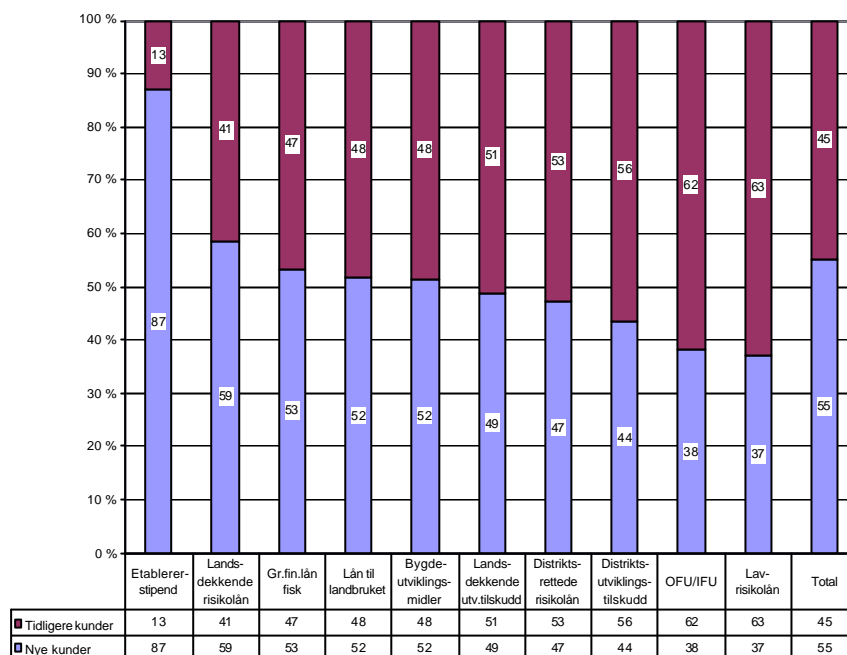
I dette kapittelet vil vi se nærmere på følgende forhold:

- bedriftens kundeforhold til SND,
- hvem som bidro til utvikling av prosjektideen,
- hva som har vært de viktigste årsakene til at bedriften søkte SND om finansiell støtte sett i forhold til muligheter som andre finansieringskilder gir, og
- hvordan prosjektene er delfinansiert og hvilken rolle Norges forskningsråd har spilt i forhold til prosjektene.

1.15 KUNDEFORHOLD TIL SND

1.15.1 Mange nykommere og mange gjengangere

Resultatene fra 2000-undersøkelsen er i stor grad i samsvar med årets studie. Av figuren under ser vi at det er et stort antall nye kunder i porteføljen. 55 prosent av virksomhetene har ikke fått støtte fra SND før, mens 45 prosent er tidligere kunder. Det er først og fremst blant de som har mottatt *etablererstipend* vi finner flest nye kunder. Her er hele 87 prosent av dem nye, noe som er som ventet da virkemiddelet primært er rettet inn mot nyetablerere. Med unntak av lavrisikolån og OFU/IFU, er det om lag halvt om halvt med nye og gamle kunder for de som har fått tilsagn om de øvrige virkemidlene (varierer mellom 59-44 prosent nye kunder). For *lavrisikolån* og *OFU/IFU* er henholdsvis 63 og 62 prosent av tilsagnsmottakerne tidligere kunder. Lavrisikolån var også i fjor det virkemidlet med flest tidligere kunder.



Figur 0-1 Kundeforhold etter type virkemiddel. Prosent. (N= 1154)

1.15.2 Hvor mange ganger har bedriften mottatt støtte fra SND?

44 prosent eller 517 av bedriftene som er med i denne undersøkelsen har mottatt tilsagn fra SND tidligere. Av disse har 475 tallfestet hvor mange ganger de har fått støtte. I gjennomsnitt oppgir hver av bedriftene at de har mottatt støtte 2,5 ganger tidligere. Dette er 0,5 ganger mindre enn i fjorårets undersøkelse, og reduksjonen skyldes først og fremst en nedgang i noen få bedrifter som har fått støtte i svært stor utstrekning.

Antall ganger støtte er mottatt varierer både i forhold til virkemiddelsone og virkemiddeltype. I forhold til virkemiddelsone er det gjennomsnittlig mottatt flest ganger støtte til bedrifter i sone C og sone A, og færrest ganger støtte til bedrifter utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Forskjellen mellom de ulike sonene er imidlertid relativt liten.

Tabell 0-1 Hvor mange ganger bedriftene har mottatt støtte fra SND fordelt etter virkemiddelsone.

Virke middelsone	Gj.snitt	Maksimum	N
A	2,6	5	29
B	2,5	10	156
C	2,7	13	135
Utenfor	2,5	10	157
TOTALT	2,5	13	475

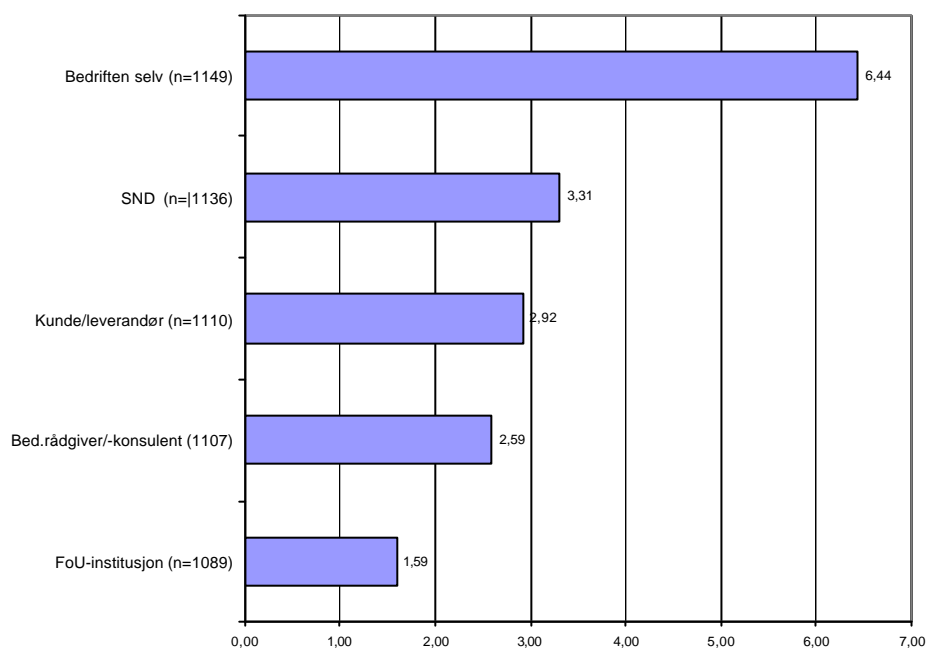
Fordelt etter virkemiddeltype viser tabellen nedenfor at det er de virksomhetene som har mottatt lavrisikolån og distriktsutviklingstilskudd som i gjennomsnitt har mottatt støtte fra SND flest ganger, mens mottakere av bygdeutviklingsmidler og landsdekkende utviklingstilskudd har mottatt det færrest ganger. Betraktet ut fra antall bedrifter, er det flest som har mottatt støtte flere ganger blant dem som har fått distriktsutviklingstilskudd og bygdeutviklingsmidler. Dette er samme funn som for 2000-kullet.

Tabell 0-2 Hvor mange ganger bedriftene har mottatt støtte fra SND fordelt etter virkemiddel.

Virkemiddel	Gj.snitt	Maksimum	N
Lavrisikolån	3,5	10	31
Distriktsutviklingstilskudd	3,0	13	135
Distriktsrettede risikolån	2,9	10	42
Grunnfin.lån fiskeflåten	2,5	10	28
OFU/IFU	2,4	7	49
Etablererstipend	2,2	10	29
Landsdekkende utviklingstilskudd	2,2	5	21
Lån til landbruket	2,1	6	42
Bygdeutviklingsmidler	1,9	4	81
Landsdekkende utviklingstilskudd	1,9	4	17
TOTALT	2,5	13	475

1.16 HVEM BIDRO TIL UTVIKLING AV PROSJEKTIDEEN?

Ikke overraskende er det *bedriftene selv* som har størst betydning for utvikling av prosjektideen. Med en skår på 6,44 på en skala fra 1 (svært liten betydning) til 7 (svært stor betydning) er dette den eneste aktøren som kan ansees å ha stor betydning⁹. SND (3,31) har middels betydning (skår 3-5) med tanke på utvikling av prosjektideen, mens *kunde/leverandør* (2,92), *bedriftsrådgivere/ konsulenter* (2,59) og *forskningsinstitusjoner* (1,59) har liten betydning. Rekkefølgen på aktørenes betydning er nøyaktig den samme som i fjorårets undersøkelse, og i tillegg er aktørenes skår svært lik. Den største endringen er finne i tilknytning til SND, men endringen er såpass liten som en økning med 0,14 poeng. De enkelte aktørenes skår vises i figuren under.



Figur 0-2 Aktørenes betydning for utvikling av prosjektideen. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning)

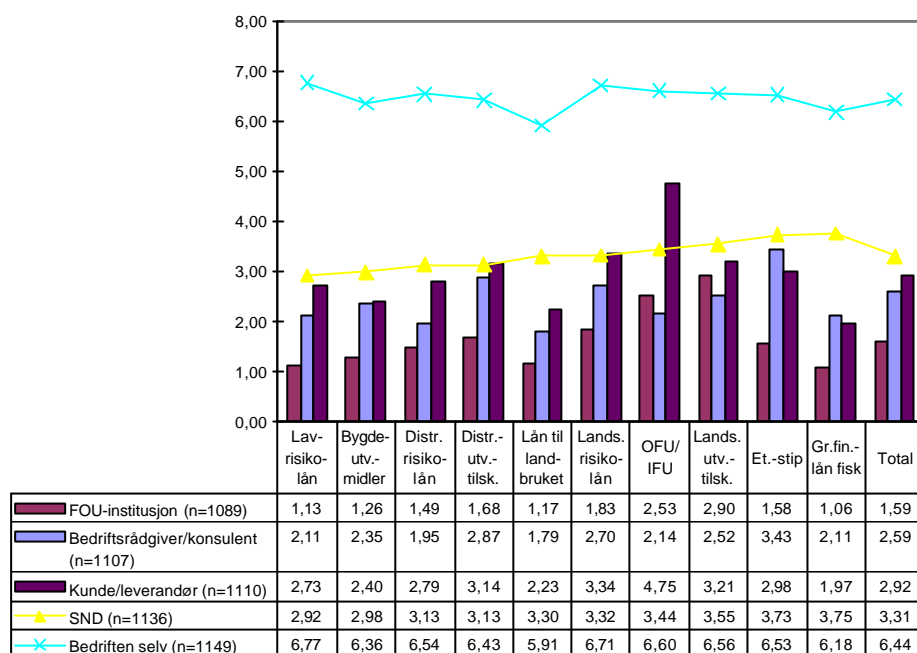
⁹ Tredeles skalaen blir en skår på 5,7 = stor betydning, 3,5 = middels betydning og 1,3 = liten betydning.

1.16.1 Aktørenes betydning i forhold til virkemiddeltilsagn

Som illustrert i figuren nedenfor varierer aktørenes betydning noe med hvilket virkemiddel bedriften har fått tilsagn om. Når det gjelder *bedriften selv*, oppgis denne aktøren å ha størst betydning for de som har mottatt lavrisikolån og landsdekkende risikolån, og minst betydning for mottakerne av lån til landbruket og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Forskjellene i betydning mellom de øvrige virkemiddelmottakerne er små. Sammenlignet med 2000-undersøkelsen har *bedriften selv* fått noe økt betydning for mottakerne av lavrisikolån. For de øvrige virkemidlene er det derimot kun små endringer.

SND er nest viktigste aktør for alle tilsagnsmottakerne bortsett fra for mottakerne av landsdekkende risikolån, distriktsutviklingstilskudd og OFU/IFU-tilsagn. For disse er det *kunde/leverandør* som er den nest viktigste aktøren. *SND* har størst betydning for utvikling av prosjektideen blant mottakerne av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (3,75) og etablererstipend (3,73), mens organisasjonen er minst viktig for mottakerne av lavrisikolån (2,92) og bygdeutviklingsmidler (2,92). I forhold til fjorårets undersøkelse har *SNDs* betydning økt en del for mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten. For de øvrige virkemidlene er det relativt små endringer fra 2000 til 2001.

Som nevnt tidligere bidrar *forskningsinstitusjoner* ikke mye til utvikling av prosjektideen. Der de bidrar relativt sett mest er i forhold til mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd (2,90) og OFU/IFU (2,53). Også i 2000-undersøkelsen var det for disse virkemidlene FoU-institusjoner betydde mest. Det viser seg at aktørens betydning har økt fra 2000 til 2001 for mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd. For de øvrige virkemiddelmottakerne er det relativt små endringer.



Figur 0-3 Aktører av betydning for utvikling av prosjektideen etter virkemiddel. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning)

1.17 HVORFOR SØKER BEDRIFTEN OM FINANSIERING I SND?

Bedriftene ble spurt om 11 ulike faktors betydning for at de valgte å søke om SND-finansiering. Blant disse framkommer det at det *ekstra støtteelementet* i SNDs finansiering har størst betydning for at foretakene valgte å søke (5,47). Andre faktorer som har relativt stor betydning er at *finansieringsopplegget var godt tilpasset prosjektet* (5,16) og at *SND har særskilte finansieringsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping* (4,29). Disse var også de tre viktigste faktorene i både 1999- og 2000-undersøkelsen. De oppnådde skårene er imidlertid noe lavere enn i 1999, men jamført med 2000-tallene er de tilnærmet like.

I årets undersøkelse er *tidligere gode erfaringer med SND* (4,20) den fjerde viktigste faktoren for at bedriftene valgte å søke om SND-finansiering. Denne faktoren har dermed fått økt betydning, spesielt sammenlignet med bedriftskullet fra 2000. På de neste plassene følger større *langsiktighet i finansieringen* (3,89), at *annen finansiering var kostbar* (3,81) og at *SND tar risiko* (3,70). Skåren på disse

faktorene er noe lavere enn i 1999, men sammenlignet med 2000-undersøkelsen er bildet svært likt. Virksomhetene oppgir at *særskilte ordninger for kompetanseoppbygging* (2,76) og *råd fra bedriftsveileder/bank* (2,46) har minst betydning for valget av SND som finansieringskilde. I tabellen nedenfor vises det hvor stor betydning de ulike faktorene har både for 1999-, 2000- og 2001-kullet.

Tabell 0-3 Faktorer av betydning for søknaden om finansiering. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning)

Grunner for å søke SND om finansiering	1999	2000	2001
Det ekstra støtteelementet var viktig	5,64	5,50	5,47
Finansieringsopplegget var godt tilpasset prosjektet	5,32	5,07	5,16
Har særskilte fin.ordninger for bed.utvikling/nyskaping	4,26	4,25	4,29
Tidligere gode erfaringer med SND	4,10	3,86	4,20
SND har større langsiktighet i sin finansiering enn andre	4,07	3,91	3,88
Annen finansiering var kostbar	4,15	3,89	3,81
SND tar risiko	3,68	3,68	3,70
SND-finansiering utløser annen finansiering	3,57	3,24	3,19
Manglende evne/vilje til finansiering fra andre	3,23	2,70	2,90
SND har særskilte ordninger for kompetanseoppbygging	2,85	2,75	2,76
Råd fra bedriftsveileder/bank	2,61	2,63	2,46

1.17.1 Faktorer av betydning for søknad om SND-støtte sett i forhold til type virkemiddel

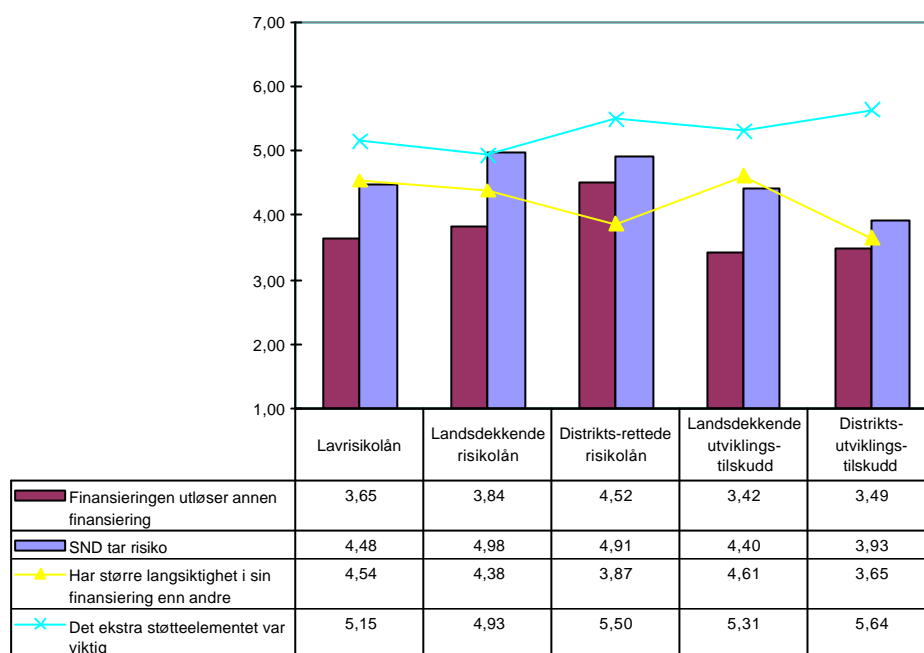
Hvor stor betydning de forskjellige faktorene har, varierer en del med hvilket virkemiddel bedriftene har mottatt. Vi skal ikke ta for oss alle faktorene her, men heller se på noen av de finansielle faktorene i tabellen foran som kan sies å bidra til å korrigere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene eller markedssvikt¹⁰. SND skal både ta risiko og gjennom dette blant annet bidra til å realisere prosjekt som ellers ikke ville bli realisert. At SND tar risiko, kan også være et bidrag til at andre finansieringskilder kommer inn i tillegg. Faktorer overfor som kan si noe om SND bidrar i sin rolle til å motvirke slike imperfeksjoner kan være:

- At det ekstra støtteelementet er viktig
- At SND tar risiko,
- At finansieringen utløser annen finansiering, og
- At SND har større langsiktighet i sin finansiering enn andre

Vi skal først se på hvordan dette arter seg for de *generelle låne og tilskuddsvirkemidlene*, som vi her har gruppert som: landsdekkende utviklingstilskudd, distriktsutviklingstilskudd, landsdekkende risikolån, distrikts-

¹⁰ Se for eksempel Bræin & Hervik (2000):Kundeundersøkelser for SND 1994-2000.

rettede risikolån, og lavrisikolån. Oppfatningen til mottakerne av disse virkemidlene vises i figuren under.

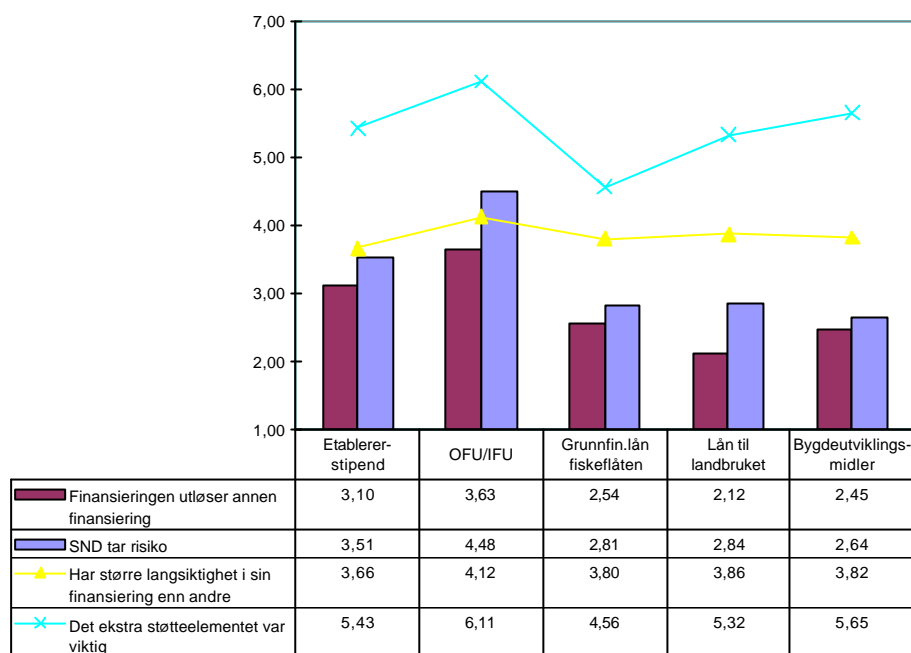


Figur 0-4 Finansielle faktorer av betydning for bedriftens søknad om finansiering. Landsdekkende og distriktsrettede låne og tilskuddsordninger. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning)

Med unntak for landsdekkende risikolån oppgir de andre tilsagnsmottakerne at *det ekstra støtteelementet* er viktigste grunn til at de valgte å søke om SND-finansiering. Som i fjorårets undersøkelse er vektleggingen av det ekstra støtteelementet aller sterkest for mottakerne av distriktsrettede risikolån og distriktsutviklingstilskudd. Disse virkemidlene oppfattes normalt å være de som i størst grad skal bidra til å korrigere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene, noe som det også synes som om de gjør her. At *SND tar risiko* er først og fremst en viktig søknadsgrunn for de som har mottatt landsdekkende og distriktsrettede risikolån, mens mottakerne av lavrisikolån, landsdekkende risikolån og landsdekkende utviklingstilskudd verdsetter at *SND har større langsiktighet i sin finansiering enn andre*. Mottakerne av distriktsrettede risikolån legger størst vekt på at *SND-finansieringen utløser annen finansiering*, men også for de øvrige har dette middels betydning. Det kan på denne bakgrunn synes som om SND i

hovedsak ”treffer” i forhold til de indikatorene på imperfeksjoner i kapitalmarkedene som vi har fokusert på her.

Går vi over til å se på *virkemiddelordninger for spesielle næringer og prosjekttyp*er (etablererstipend, OFU/IFU, grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler), er resultatene svært like dem fra 2000-undersøkelsen. Sammenlignet med de generelle virkemidlene, endrer imidlertid bildet seg en del i forhold til hva som er viktigste faktorer for at det ble søkt om finansiering hos SND. Virkemiddelmottakerne er enige om at *det ekstra støtteelementet* er den viktigste søknadsgrunnen. Med unntak av bedrifter som har fått tilsagn om OFU/IFU, samstemmer de også i at den nest viktigste faktoren er at *SND har større langsiktighet i sin finansiering enn andre finansieringskilder*. Sammenlignet med de øvrige virkemiddelmottakerne er det at *SND tar risiko* og at finansieringen *utløser annen finansiering* viktig for OFU/IFU-mottakerne. For mottakerne av lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler har disse søknadsårsakene liten betydning, mens betydningen er litt større for mottakerne av grunnfinansieringslån til fiskeflåten og etablererstipend. Det synes med andre ord som SND treffer med hensyn til det ekstra støtteelementet og langsiktighet, mens oppfatningen av om at SND tar risiko og at SND-finansieringen utløser annen finansiering i større grad avhenger av hvilket virkemiddel det er søkt om.



Figur 0-5 Faktorer av betydning for bedriftens søknad om finansiering. Virkemiddelordninger for spesielle næringer og prosjektyper. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning)

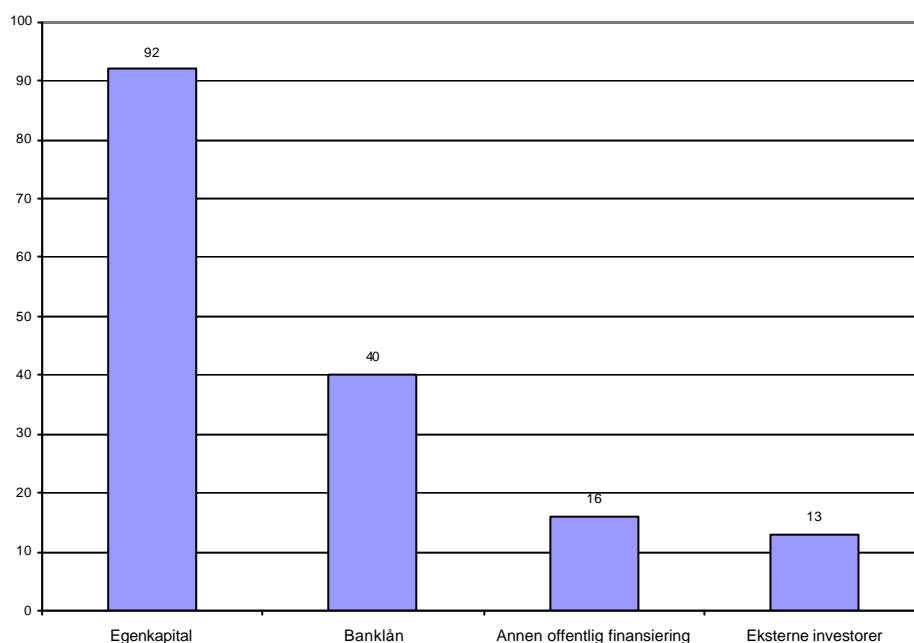
Er finansieringsopplegget godt tilpasset?

Vi har foran sett at det at *finansieringsopplegget er godt tilpasset prosjektet* er en faktor av stor betydning for SNDs kunder når de søker om lån eller tilskudd (nest viktigste, skår 5,16). Blant virkemiddelmottakerne er det de med OFU/IFU-tilsagn (5,84) som legger størst vekt på denne faktoren, mens mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd (5,53) og distriktsutviklingstilskudd (5,38) følger deretter. Det viser seg at faktoren har minst betydning for mottakere av etablererstipend (4,89) og distriktsrettede risikolån (4,96). De bedriftene som har mottatt flere virkemidler ble også spurt om *i hvilken grad SNDs finansieringspakke var godt tilpasset bedriftens behov ved dette prosjektet*. 78 prosent mente den var godt tilpasset, mens dette var tilfelle for 67 prosent av mottakerne av enkeltvirkemidler. Som i fjor er dermed mottakerne av en finansieringspakke noe mer tilfreds med tilpasningen av finansieringsopplegget.

1.18 DELFINANSIERING MED ANDRE FINANSIERINGSKILDER

1.18.1 Hvordan er prosjektene delfinansiert

Prosjektene er i stor grad delfinansiert på samme måte som i 2000. Som det framgår av figuren under delfinansieres prosjektene først og fremst med egenkapital (92 prosent) og banklån (40 prosent). Deretter kommer andre offentlige finansieringskilder (16 prosent) og eksterne investorer (13 prosent). Denne rekkefølgen i valg av finansieringskilder ansees å være den normale når bedrifter finansierer seg.



Figur 0-6 Delfinansieringskilder for prosjektene. Prosent.

I tabellen under er de fire delfinansieringskildene fordelt etter hvilket virkemiddel som er mottatt. Alle mottakerne av lavrisikolån har delfinansiert prosjektet med *egenkapital*, mens slik delfinansiering er minst utbredt blant dem som har fått lån til landbruket (79 prosent). For de øvrige virkemidlene ligger bruken av egenkapital mellom 89 og 96 prosent. Når det gjelder *banklån*, er det først og fremst mottakerne av distriktsrettede risikolån (78 prosent), lavrisikolån (56 prosent) og landsdekkende risikolån (50 prosent) som har benyttet denne

delfinansieringsformen. Bruken av *annen offentlig finansiering* er mest utbredt blant mottakerne av distriktsrettede risikolån (29 prosent), mens det særlig er de som har mottatt OFU/IFU (38 prosent), landsdekkende utviklingstilskudd (29 prosent) og landsdekkende risikolån (28 prosent) som har brukt *eksterne investorer*. Dette tyder på at kapitalmarkedene fungerer noe bedre over for bedriftene i disse virkemiddelgruppene.

Tabell 0-4 Delfinansieringskilder fordelt etter mottatt virkemiddel. Prosent.

Virkemiddel	Egenkapital	Banklån	Annen off. fin.	Eksterne investorer	N
OFU/IFU	93	17	18	38	82
Landsdekkende utv.tilskudd	95	22	20	29	87
Landsdekkende risikolån	94	50	13	28	46
Lavrisikolån	100	57	7	16	56
Distriktsutviklingstilskudd	92	42	21	16	260
Distriktsrettede risikolån	89	77	29	15	45
Etablererstipend	89	35	22	10	233
Grunnfin.-lån fiskeflåten	96	36	8	9	72
Bygdeutviklingsmidler	96	38	8	2	199
Lån til landbruket	79	39	11	1	93
TOTAL	92	40	16	13	1173

1.18.2 Om delfinansiering fra Norges Forskningsråd og samspillet med SND

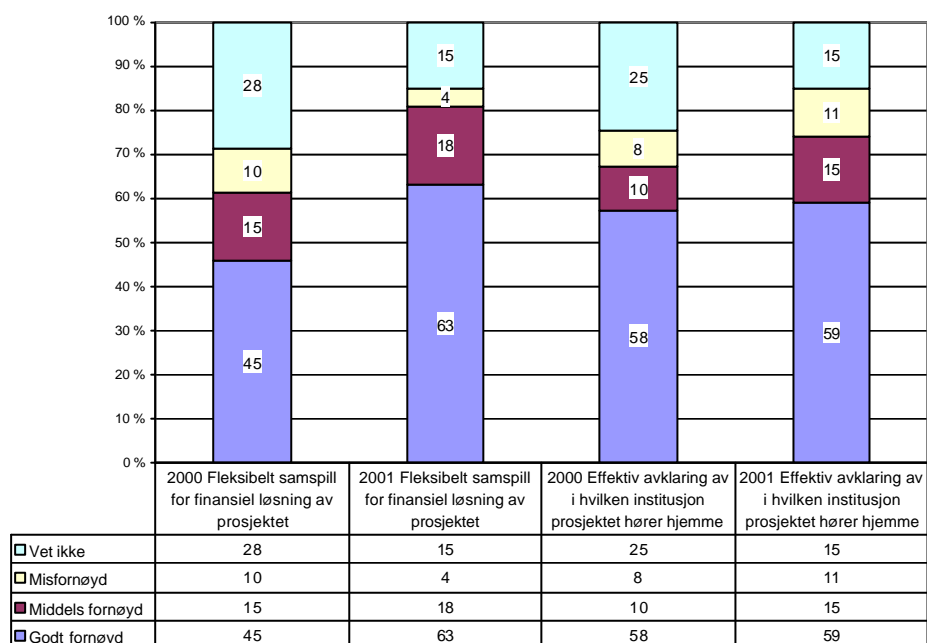
SND er sammen med Norges forskningsråd (NFR) myndighetenes sentrale samordnende virkemiddelaktør i arbeidet med å fremme nyskaping og kompetanseheving i næringslivet. NFR har både egne program/virkemidler (først og fremst til forprosjektfasen) i denne sammenhengen og ordninger som forvaltes gjennom SND. I denne sammenhengen er derfor av interesse å finne ut hvilken rolle NFR har i forhold til prosjekter som senere kommer til finansiering i SND og hvordan samspillet mellom SND og NFR fungerer. Bedriftene fikk følgende spørsmål for å belyse dette:

- Om NFR har gitt råd og veiledning i forbindelse med prosjektet før det ble søkt om finansiering (forprosjektfasen)
- Om NFR har vært inne med delfinansiering av prosjektet, og
- Om hvor fornøyd bedriften i så fall er med samspillet mellom SND og NFR.

NFR har gitt råd og veiledning i forbindelse med prosjektet før det ble søkt om finansiering til 22 av de 27 bedriftene som rapporterte at de hadde fått

delfinansiering fra organisasjonen. Antall bedrifter som mottok delfinansiering fra NFR har blitt redusert med 13 bedrifter sammenlignet med undersøkelsen fra 2000.

For å avdekke om bedriftene var fornøyd med samarbeidet mellom SND og NFR, ble virksomhetene spurt om de var tilfredse når det gjelder en effektiv avklaring av i hvilken institusjon prosjektet hører hjemme og med tanke på fleksibelt samspill for finansiell løsning av prosjektet. Når det gjelder *effektiv avklaring av i hvilken institusjon prosjektet hører hjemme*, var 63 prosent godt fornøyd (skår 5-7), 18 prosent middels fornøyd (skår 3-5) og 4 prosent misfornøyd (skår 1-3). Angående *fleksibelt samspill for finansiell løsning av prosjektet*, var 59 prosent godt fornøyd, 15 prosent middels fornøyd og 11 prosent misfornøyd. Med andre ord er det totalt mellom 74 og 81 prosent av bedriftene som var fornøyde (godt fornøyd/middels fornøyd) med samspillet mellom SND og NFR. Dette er noe høyere enn for 2000-undersøkelsen, men i og med at antall bedrifter er lite må en ikke legge for mye i denne endringen. Det lave bedriftstallet kan lett gi seg store utslag fra år til år. Bedriftenes oppfatning av samspillet mellom SND og NFR vises i figuren under.



Figur 0-7 Bedriftenes oppfatning av samspillet mellom SND og Norges Forskningsråd. Prosent.

1.19 NÆRMERE OM DE SOM HAR INNGÅTT OFU/IFU KONTRAKTER

Følgende ordninger er med:

- Tilskudd til offentlige FoU-kontrakter (Tilskudd og betinget tilskudd)
- Tilskudd til industrielle FoU-kontrakter (Tilskudd og betinget tilskudd)

I korte trekk er en *OFU-kontrakt* er en forpliktende avtale om produktutvikling mellom en offentlig etat og en norsk bedrift. Målet med dette er omstilling og markedsorientering i norsk næringsliv samt bidrag til å effektivisere norsk forvaltning. Ved *IFU-ordningen* er samarbeidspartnerne kun bedrifter. For øvrig ligner denne ordningen mye på OFU-ordningen. Formålet med kontrakten er først og fremst å stimulere til nært samarbeid mellom en kundebedrift og leverandørbedrift(er) om produktutvikling. De foretakene som har deltatt i forpliktende samarbeid om OFU eller IFU, ble stilt en del tillegsspørsmål om blant annet:

- Hvem som tok initiativ til kontrakten,
- Hva som er bedriftens rolle i samarbeidet, og om
- Bedriften har deltatt i andre OFU/IFU-kontrakter de siste tre årene.

Vi skal se litt nærmere på disse her.

Initiativ til kontrakten

Resultatene i årets undersøkelse samsvarer i stor grad med fjorårets. Initiativet til OFU/IFU kontrakten ble først og fremst tatt av bedriften selv, noe som skjedde i 63 prosent av tilfellene. En del initiativ ble også tatt av bedrift i fellesskap med kunde/leverandør (21 prosent) og noe i samarbeidende bedrift eller offentlig etat (9 prosent). Vi kan for øvrig merke oss at kun 4 prosent svarer at SND tok initiativ til kontrakten.

Tabell 0-5 Initiativtaker til kontrakten. Prosent.

Initiativtaker	N	Andel
Bedriften	52	63
Samarbeidende bedrift (IFU)/offentlig etat (OFU)	17	21
Bedrift i fellesskap med kunde/leverandør	7	9
SND	3	4
Andre	3	4
SUM	82	100

Deltagelse i andre OFU/IFU-kontrakter de siste tre årene?

De fleste bedriftene, 76 prosent, hadde ikke deltatt i andre OFU/IFU-kontrakter de siste tre årene. 17 prosent hadde vært med i OFU-kontrakter og 6 prosent i IFU-

kontrakter. Dette er litt forskjellig fra 2000-undersøkelsen. I den var det noen færre som hadde deltatt i OFU-kontrakter de 3 siste årene, mens det var noen flere som hadde deltatt i IFU-kontrakter.

Roller og samarbeid

Som i 2000 undersøkelsen er det i stor grad leverandørbedrifter som har ansvaret for denne type kontraktsarbeid. 43 prosent av bedriftene er leverandørbedrift i forhold til offentlig etat (OFU), 53 prosent er leverandørbedrift i forhold til kundebedrift og 5 prosent er kundebedrift i forhold til leverandør.

OFU/IFU-kontrakten var i flertallet av tilfellene den første gangen at bedriften inngikk et sterkt forpliktende samarbeid med den valgte partner. Før OFU/IFU kontrakten ble inngått, framholdt 59 prosent av bedriftene at det kun var et begrenset, ikke formalisert samarbeid mellom dem og den samarbeidende bedrift/etat, mens 40 prosent påpekte at det allerede var etablert et kunde/leverandørforhold. Resultatene er relativt sammenfallende med det vi fant i 2000-undersøkelsen og tyder på at en lykkes med å få til økt samarbeid på disse områdene.

1.20 OPPSUMMERING

Det er et stort antall nye kunder i porteføljen. 55 prosent av virksomhetene har ikke fått støtte fra SND før, mens 45 prosent er tidligere kunder. Ikke overraskende er det *bedriftene selv* som har størst betydning for utviklingen av prosjektideen. Med en skår på 6,44 er dette den eneste aktøren som kan ansees å ha stor betydning. SND (3,31) har middels betydning for initiering/igangsetting.

Det *ekstra støtteelementet* i SNDs finansiering har størst betydning for at foretakene valgte å søke om SND-finansiering (5,47). Andre faktorer som har relativt stor betydning, er at *finansieringsopplegget var godt tilpasset prosjektet* (5,16) og at *SND har særskilte finansieringsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping* (4,29).

Prosjektene delfinansieres i hovedsak med egenkapital (92 prosent) og banklån (40 prosent). Blant de som har benyttet banklån, er det først og fremst mottakerne av distriktsrettede risikolån (78 prosent), lavrisikolån (56 prosent) og landsdekkende risikolån (50 prosent). Blant de bedriftene som har fått delfinansiering fra Norges Forskningsråd (NFR) var mellom 74 og 81 prosent fornøyde med samspillet mellom SND og NFR.

Initiativet til OFU/IFU kontrakten ble først og fremst tatt av bedriften selv (63 prosent). 43 prosent av bedriftene er leverandørbedrift i forhold til offentlig etat (OFU), 53 prosent er leverandørbedrift i forhold til kundebedrift, og 5 prosent er kundebedrift i forhold til leverandør.

Hvor avgjørende er SND - støtten for realisering av prosjektene? - addisjonalitet

Addisjonalitet er mye brukt som et mål på hvor vellykket eller nødvendig bruken av offentlige virkemidler er. Addisjonalitetsspørsmålet er om de som mottar et virkemiddel eller deltar i en offentlig initiert satsing virkelig har bruk for det, eller er det slik at dette ville blitt gjennomført uansett? Et viktig spørsmål til bedriften er derfor å få klarhet i hvor avgjørende bidraget fra prosjektet er for bedriften, eventuelt prosjektet og dennes utvikling. Virkemidlene SND forvalter har som viktige formål å blant annet å fremme bedrifts- og samfunnsmessig lønnsom næringsutvikling i distriktene og i landet for øvrig, bidra til å motvirke imperfeksjoner i kapital- og kompetansemarkedene og bidra til innovasjon/nyskaping, omstilling og etableringer. Det blir da viktig å finne ut om SND ”treffer” med sin bruk av virkemidler over for bedriftene.

I dette kapitlet belyses den betydning SND har hatt for prosjektene. Innledningsvis ser vi på hvor vidt SND-støtten var utløsende for fullfinansiering av prosjektet og videre blir det gått grundig inn på bedriftenes vurderinger av prosjektets addisjonalitet, det vil si i hvilken grad prosjektet ikke ville blitt gjennomført uten SND-finansiering. Høy addisjonalitet innebærer at prosjektet ikke ville blitt gjennomført uten bistand fra SND, mens lav addisjonalitet innebærer at prosjektet ville blitt gjennomført på samme måte uten støtte.

1.21 VAR SND-FINANSIERING UTLØSENDE FOR FULL-FINANSIERING?

I dette delkapitlet skal vi se nærmere på følgende:

- I hvilken grad prosjektene er fullfinansiert,
- Om bedriftene som ikke har fullfinansiering vil søke SND om ytterligere finansiering, og
- I hvilken grad SNDs finansieringsbistand var utløsende for *fullfinansieringen* av prosjektene.

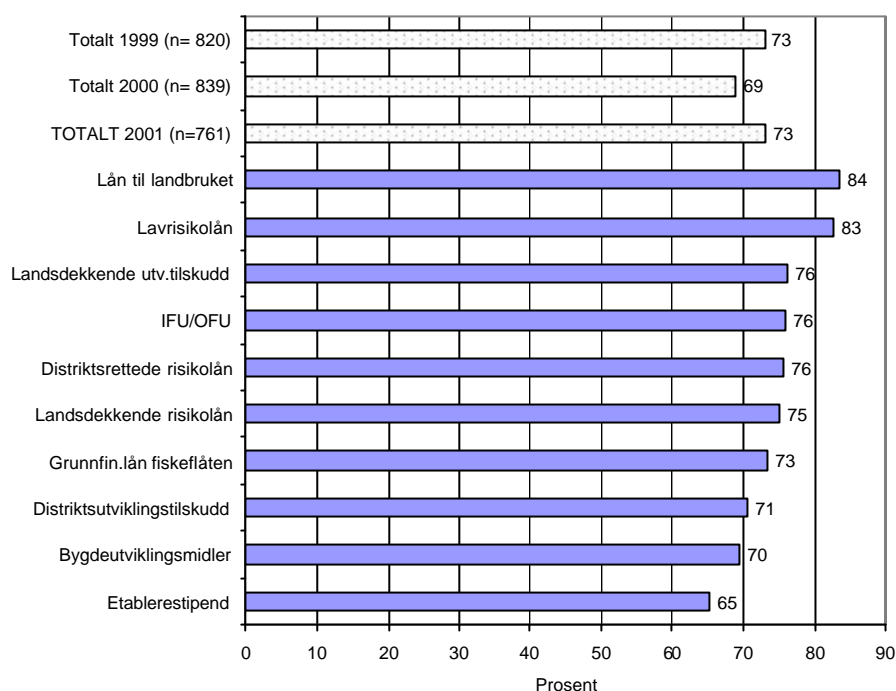
65 prosent av bedriftene opplyser at *prosjektet er fullfinansiert*, mens 32 prosent ikke har oppnådd fullfinansiering. Dette er fire prosentpoeng færre med fullfinansiering enn vi fant i forrige undersøkelse (Brastad, Bullvåg & Madsen, 2001). Forskjellen kan antakelig skyldes at årets undersøkelse er gjennomført 4-5

måneder tidligere og at en dermed ikke har hatt samme tid på seg til å oppnå fullfinansiering.

Blant de 373 bedriftene som *ikke hadde oppnådd fullfinansiering* på undersøkelsestidspunktet, ville litt over halvparten av disse (52 prosent) *søke SND om ytterligere finansiering*. I 1999-undersøkelsen fant vi at 45 prosent av bedriftene ville søke SND om ytterligere finansiering og i 2000 at 54 prosent av dem ville gjøre dette. Andelen som ønsker ytterligere finansiering fra SND holder seg med andre ord relativt stabil. Dette kan gi et inntrykk av at bedriftene synes å ha få andre muligheter for finansiering av de omsøkte prosjektene, hvis ikke SND går inn og fullfinansierer.

I hvilken grad var så SNDs finansieringsbistand utløsende for fullfinansiering av prosjektene? Av de 761 bedriftene som svarte ja på at prosjektet var fullfinansiert sier 73 prosent av dem at SNDs finansieringsbistand *i stor grad* var utløsende for fullfinansiering av prosjektet, mens knapt 10 prosent mente dette hadde *liten grad* av betydning. Denne gangen er det mottakere av lån til landbruket og de som fikk lavrisikolån som sier at SNDs bistand var mest utløsende for fullfinansieringen. Henholdsvis 84 og 83 prosent av dem mente dette hadde betydning i stor grad, mens mottakerne av etablererstipend mente dette i 65 prosent av tilfellene.

Sammenlignet med 2000-undersøkelsen viser årets undersøkelse har betydningen for fullfinansieringen økt litt og er nå tilbake på 1999-nivået (73 prosent) Det er imidlertid store endringer mellom virkemidlene. Mens for eksempel OFU/IFU mottakerne i forrige undersøkelse meldte om at tilsagnet i 93 prosent av tilfellene hadde stor betydning for fullfinansieringen, er tilsvarende tall for 2001-undersøkelsen 76 prosent. For lavrisikolån-mottakerne er tilsvarende 63 prosent i 2000-undersøkelsen og 84 prosent i årets undersøkelse. I figuren nedenfor vises resultatene for årets undersøkelse fordelt på virkemidler og totalt for de tre siste undersøkelsesårene.



Figur 0-1 I hvor stor grad SNDs finansieringsbistand var utløsende for fullfinansieringen av prosjektet. Prosent.

1.22 HVA VILLE HA SKJEDD MED PROSJEKTET DERSOM SND IKKE HADDE GITT TILSAGN? SPØRSMÅL OM ADDISJONALITET

Vi skal i det videre finne svar på følgende spørsmål:

- Hva ville skjedd med prosjektet dersom SND ikke hadde gitt tilsagn, og
- Hvis prosjektet ville blitt gjennomført uten SND-finansiering, hvordan ville bedriftene finansiere det beløpet SND var søkt om?

61,3 prosent svarer at de ville ha gjennomført prosjektet i en eller annen form selv uten tilsagn fra SND, mens 30,5 prosent (353 bedrifter) ikke ville ha gjennomført prosjektet uten dette. 97 bedrifter (8,4 prosent) vet ikke hva de ville ha gjort. I tabellen nedenfor har vi kategorisert dette som henholdsvis:

- *lav* addisjonalitet - ville blitt gjennomført uansett.
- *middels* addisjonalitet er karakterisert som at det ville bli gjennomført, men seinere eller i mer begrenset skala.
- *Høy* addisjonalitet i betydningen av at prosjektet ville blitt lagt på is eller ikke ville bli gjennomført omfatter henholdsvis 12 og 16 prosent av bedriftene.

En kan merke seg at addisjonaliteten har økt de siste årene fra 26 prosent med høy addisjonalitet i 1999-undersøkelsen til 30,5 prosent i årets undersøkelse, mens den lave addisjonaliteten er redusert med i underkant av fire prosentpoeng fra 20 prosent i 1999 og 2000, til 16,3 prosent i 2001. Andelen med middels addisjonalitet har i samme periode holdt seg stabilt på 45/46 prosent. Det har med andre ord skjedd en dreining fra mindre til mer støtteberettigede prosjekter når vi måler det på denne måten. Økningen i andelen prosjekter med høy addisjonalitet over treårsperioden 1999-2001 er på ca 4,5 prosentpoeng og må sies å være relativt stor. Dette tyder på at SND i økende grad "treffer blink", det vil si bidrar i økende grad til å utjevne imperfeksjoner i kapitalmarkedene. Det må imidlertid fremdeles kunne stilles spørsmål ved hvor stor andel prosjekt med lav addisjonalitet som bør støttes. I denne undersøkelsen er det fremdeles 188 bedrifter (16 prosent) som opplyser at prosjektet ville blitt gjennomført uten endringer med samme skala og tidsskjema.

I Bræin og Hervik (2000), som er en sammenfatning av kundeundersøkelsene for perioden 1994 – 2000, vises noe av den samme tendensen om ikke i like stor grad. Her framkommer det en klar tendens til at antall prosjekter med lav addisjonalitet avtar, det vil si at utvalget får høyere addisjonalitet. Det er likevel liten endring i andelen med høy addisjonalitet for perioden 1994-98, slik at endringen over tid har ført til større andeler med middels addisjonalitet, med andre ord at prosjektene uten SND ville blitt gjennomført i mindre omfang eller senere i tid.

Tallene, spørsmålsstillingene og grupperingene etter addisjonalitet er vist nedenfor.

Tabell 0-1 Hva som ville skjedd med prosjektet dersom SND ikke hadde gitt tilsagn. Addisjonalitet.

Addisjonalitet		2001	2000	1999
Lav	Gjennomført prosjektet uten endringer; samme skala og tidsskjema	16,3	20	20
Middels	Gjennomført prosjektet i samme skala, men på et senere tidspunkt	15,5	17	13
	Gjennomført prosjektet, men i en mer begrenset skala	29,5	29	33
	Sum middels	45,0	46	46
Høy	Lagt på is	11,7	12	16
	Ville ikke blitt gjennomført	18,8	16	10
	Sum høy	30,5	28	26
	Vet ikke	8,4	6	7
TOTALSUM prosent		100,2*	100	100
N		1157	1209	1139

* I den videre presentasjonen blir hele prosentall benyttet. Dette kan føre til noen mindre forskjeller i totaltallene som vises i de ulike figurene, noe som skyldes tallavrunding.

Hvis prosjektet ville blitt gjennomført uten SND-finansiering, hvordan ville bedriftene finansiere det beløpet SND var søkt om?

For prosjekter med *lav og middels* addisjonalitet, altså de som ville ha gjennomført prosjektet i en eller annen form uansett, ble bedriftene spurt om hvordan de alternativt ville finansiere prosjektet uten SND-finansiering. De aller fleste ville da ha benyttet *lån* (64 prosent) og/eller *egenkapital* (61 prosent). Det er interessant å merke seg at 128 bedrifter (18 prosent) mener prosjektet også kunne finansieres ved hjelp av *ekstern investor*. Andelen er noe høyere enn i fjor og svarene tyder på at det er en del som ser dette som en mulighet. 15 prosent ville ha brukt *annen offentlig finansiering*. Tallene er vist tabellen nedenfor og er fordelt på virkemiddel. En kan for øvrig merke seg det særlig er OFU/IFU-mottakere og mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd som ser for seg eksterne investorer som et alternativ, mens mottakere av lån til landbruket har lånefinansiering som det desidert viktigste alternativet om SND faller bort.

Tabell 0-2 Alternativ finansiering ved bortfall av SND-finansieringen for prosjekter med lav og middels addisjonalitet. Fordelt etter virkemiddel. Prosent

Virkemiddel	Egen- kapital	Lån	Annen off. fin.	Eksterne investorer	N
OFU/IFU	67	36	18	49	39
Landsdekkende risikolån	61	50	11	25	28
Distriktsrettede risikolån	68	71	5	20	56
Landsdekkende utviklingstilskudd	56	30	19	41	27
Etablererstipend	54	65	21	24	166
Distriktsutviklingstilskudd	61	60	19	21	151
Lavrisikolån	52	74	3	10	31
Grunnfin.lån fiskeflåten	58	75	19	6	36
Bygdeutviklingsmidler	72	63	8	2	136
Lån til landbruket	54	96	12	6	52
TOTALT 2001	60	64	15	18	722
Totalt 2000	61	66	9	15	796

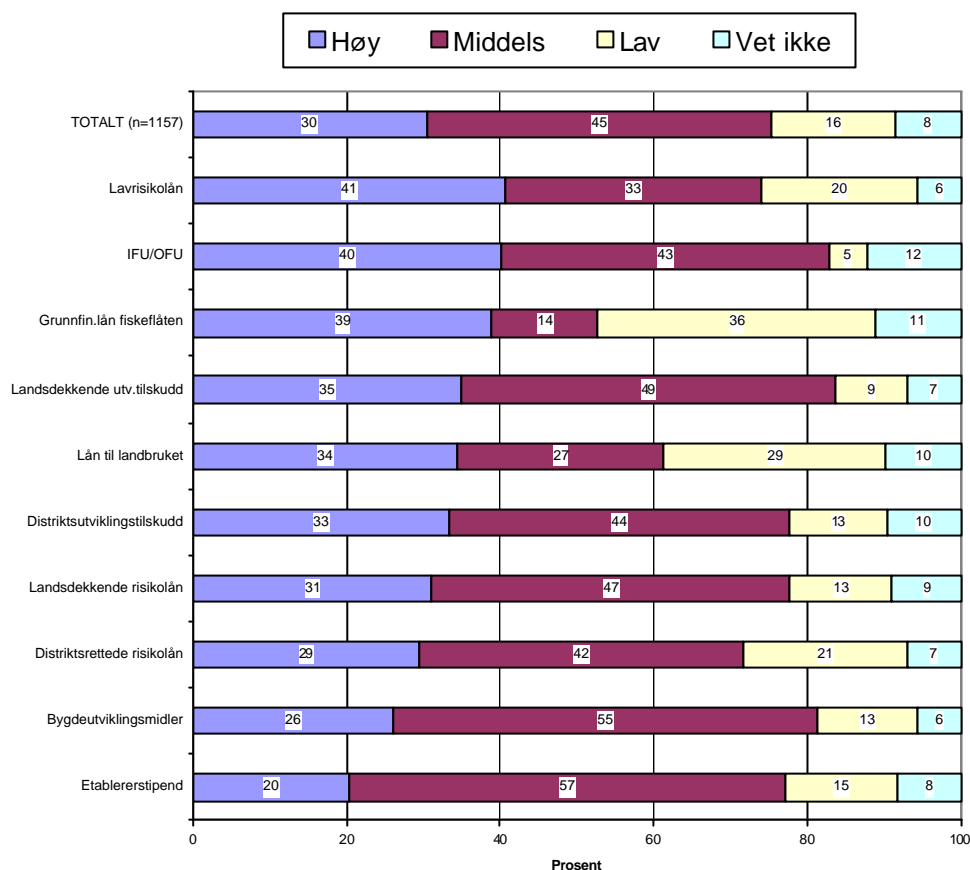
1.23 NÆRMERE OM SND-STØTTENS BETYDNING

1.23.1 Er det en sammenheng mellom virkemiddeltype og prosjektenes addisjonalitet?

Vi skal i dette avsnittet først og fremst konsentrere oss om å kommentere virkemiddelmottakerne ut i fra innfallsvinkelen høy og lav addisjonalitet. Gjenspeiler virkemiddelets hensikt og formål i de svarene vi får om addisjonalitet og er dette stabilt eller endres dette fra år til år?

Figuren nedenfor gir en oversikt over addisjonaliteten i forhold til virkemidlene i årets undersøkelse. Noe overraskende kan en merke seg at det i årets undersøkelse er mottakerne av lavrisikolån som har størst andel prosjekt med høy addisjonalitet, mens de hadde færrest slike prosjekter tidligere år.

Virkemidler hvor mottakeren rapporterer om *høy addisjonalitet* under gjennomsnittet er, distriktsrettede risikolån (29 prosent), bygdeutviklingsmidler (26 prosent) og etablererstipend (20 prosent).



Figur 0-2 Prosjektilsagnenes addisjonalitet etter type virkemiddel. Prosent.

Tabellen nedenfor viser endringene i høy og lav addisjonalitet i forhold til fjoråret. Andelen prosjekter med lav addisjonalitet har blitt redusert for seks av virkemidlene og den høye addisjonaliteten har økt for seks. En kan for øvrig merke seg den store reduksjonen i prosjekt med lav addisjonalitet for mottakerne av bygdeutviklingsmidler og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Det mest iøynefallende er imidlertid den påtakelige endringen av den høye addisjonaliteten for prosjekter finansiert med lavrisikolån. Her er også den største reduksjonen i andelen prosjekt med lav addisjonalitet. En kan spekulere i hva denne betydelige endringen kan skyldes.

Ut i fra vårt materiale kan noen mulige bidrag til forklaringer være:

- At ”vet ikke” svarene på addisjonalitetsspørsmålet blant lavrisikolånerne er redusert med ni prosentpoeng i forhold til tidligere. Det er altså flere som sier sin mening denne gangen.
- At det er flere prosjekter i årets undersøkelse enn i den forrige som er innenfor de distriktspolitiske virkeområdene (område A, B og C). (63 prosent mot 48 prosent i 2000).
- At det er fem prosent flere lavrisikolånere som har fått en finansieringspakke fra SND denne gangen enn i forrige undersøkelse.
- At det er 20 prosentpoeng flere enn i 2000 som sier at lavrisikolånet *i stor grad* var utløsende for fullfinansieringen av prosjektet (2001: 83 prosent, 2000: 63 prosent).
- Det kan også tenkes at annen finansiering har blitt vanskeligere tilgjengelig enn før og/eller at annen finansiering var kostbar. Vi finner imidlertid ikke dekning i vårt materiale som skulle tilsi at dette kan ha betydning for den økte addisjonaliteten.

Momentene over synes å tyde på at det har skjedd endring i tildelingene av lavrisikolån. Lavrisikolånene ser ut til å bli utdelt i større grad innenfor det distriktspolitiske virkeområdet, i større grad som del av en finansieringspakke, og at de i økende grad har betydning for fullfinansiering av prosjektene. I tillegg kan prosjektilgangen ha økt/blitt endret. For øvrig var lavrisikolåneordningen sterkt i fokus og ble en del redusert i forbindelse med behandlingen av statsbudsjettet høsten 2001. Dette kan ha påvirket addisjonaliteten i den forstand at lånekundene har vært opptatt av å si at ordningen er viktig. Mest sannsynlig er det imidlertid at dette har noe med prosjektilfang og prosjektutvelgelse å gjøre, og det kan stilles spørsmål om ikke SND har blitt flinkere til å gi lavrisikolån til de prosjektene som gir addisjonalitet.

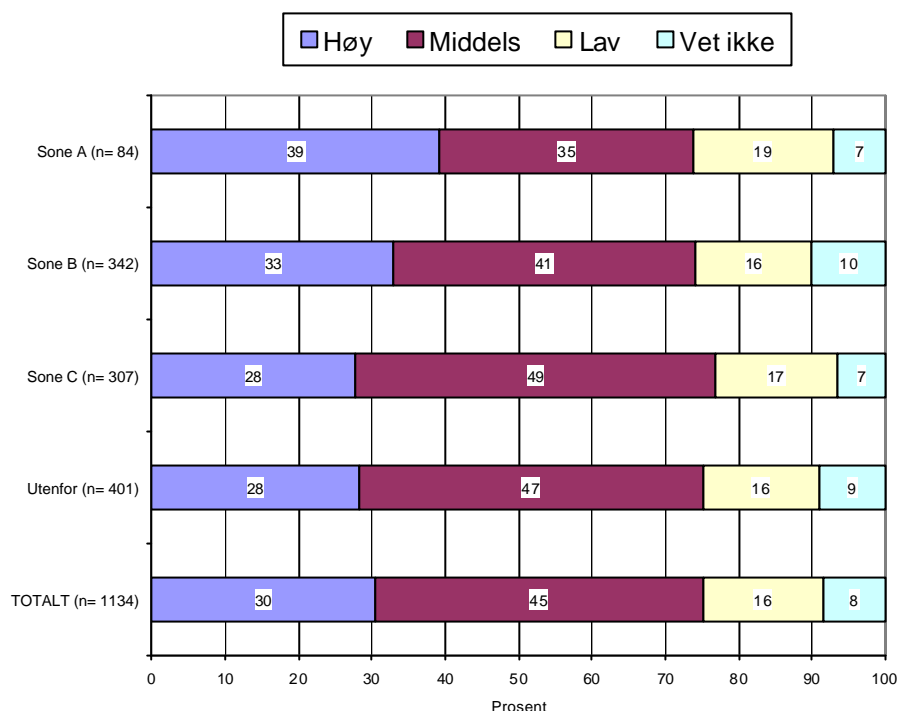
Tabell 0-3 Endring i høy- og lav prosjekt-addisjonalitet siden 2000 etter virkemiddel. Prosentpoeng.

Virkemiddel	Endring addisjonalitet	
	Høy	Lav
Grunnfin.lån fiskeflåten	6	-9
Etablererstipend	-4	-4
IFU/OFU	-1	3
Landsdekkende utviklingstilskudd	-3	-4
Distriktsutviklingstilskudd	3	-4
Lavrisikolån	24	-13
Distriktsrettede risikolån	1	8
Landsdekkende risikolån	6	0
Lån til landbruket	5	7
Bygdeutviklingsmidler	-2	-14

1.23.2 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter distriktpolitisk virkeområde

Vi har sett foran at addisjonaliteten varierer noe med type virkemiddel som er mottatt og at om et prosjekt har høy eller lav addisjonalitet til en viss grad kan forklares ut i fra dette. Men kan det også forklares noe med hvilket virkeområde prosjektet/bedriften hører hjemme? I tråd med målene om å utjevne konkurranseforhold og motvirke imperfeksjoner i blant annet kapitalmarkedene skulle en anta at de høyest prioriterte sonene fikk størst andel med prosjekter med høy addisjonalitet og færrest prosjekter med lav addisjonalitet. Høyest prioriterte sonen er A, deretter B og C. I tillegg er det virkemidler som gis over hele landet. Disse plasseres i sonen *Utenfor*. Addisjonaliteten fordelt etter virkemiddelsoener er vist nedenfor.

Addisjonaliteten er høyest i sone A og B hvor henholdsvis 39 og 33 prosent av prosjektene har høy addisjonalitet. For de øvrige sonene er den høye addisjonaliteten lavere enn gjennomsnittet. Andelen av prosjekter som har *lav* addisjonalitet er størst for prosjekt i sone A (19 prosent). Forskjellen her er imidlertid ikke stor i forhold til de andre sonene. Det er altså forskjeller mellom sonene som vi antok innledningsvis. De er imidlertid ikke så store, særlig er det tilfelle for prosjekt med lav addisjonalitet.



Figur 0-3 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet fordelt etter distriktspolitisk virkeområde. Prosent.

Sammenlignet med fjoråret er det noen endringer som er vist i tabellen nedenfor. I sone A og B er andelen prosjekt med høy addisjonalitet økt med, mens den er litt redusert i sone C. Ser vi på endringene i prosjekt med lav addisjonalitet, er det prosjektene i sone A som har økt mest. Det vil si at de har sluppet flere prosjekt igjennom med lav addisjonalitet enn i 2000, mens en i sone B og utenfor har sluppet igjennom færre prosjekt med lav addisjonalitet. Vi så også store endringer fra 1999 til 2000. hva årsakene til disse endringene fra et år til et annet er vanskelige å forklare fullt ut. I tillegg til at antallet prosjekt i sone A er relativt lavt, kan andre forklaringsvariabler være tilgangen på prosjekt og gode ideer, tildelingspraksis ved de forskjellige

Tabell 0-4 Endring i høy og lav prosjektaddisjonalitet siden 2000 etter virkemiddelsone. Prosentpoeng

Virkemiddelsone	Endring prosentpoeng	
	Høy	Lav
A	1	3
B	3	-5
C	-2	0
Utenfor	0	-7

SND-kontorene og/eller type prosjekter. Prosjekttilgangen/søknadstilfanget til SND-kontorene har vi ikke data på, men om det er forskjeller avhengig av behandelende enhet eller prosjektformål skal vi se nærmere på i det videre.

1.23.3 Er det sammenheng mellom prosjektformål og addisjonalitet?

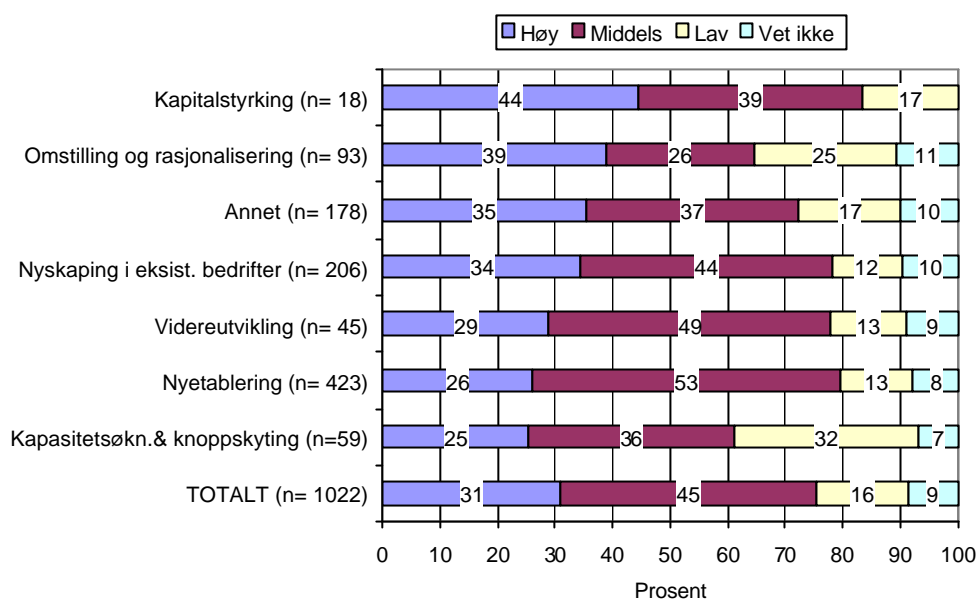
Det finnes 15 ulike prosjektformål for SND-prosjektene. Mange av gruppene inneholder svært få eller ingen prosjekt. For å håndtere dem på en hensiktsmessig måte er de gruppert i sju ulike grupper. Disse framgår av oversikten ved siden av.

Det kan synes som det er noe sammenheng mellom prosjektformål og addisjonalitet, men den er ikke entydig slik dataene framkommer her. Fordelingen på de ulike prosjektformålene er vist i figuren nedenfor.

Prosjektformålene gruppert	
Nyetablering	1. Tradisjonell nyetablering 2. Nyetablering med nyskaping
Nyskaping i eksist. bedrifter	3. Nyskaping i eksist. bedrifter
Kapasitetsøkning og knoppskyting	5. Knoppskyting 7. Kapasitesutvidelse
Omstilling og rasjonalisering	4. Omstilling 8. Rasjonalisering
Videreutvikling	10. Videreutvikling
Kapitalstyrking	11. Kapitalstyrking
Annet	6. Flytting 9. Strukturtilpasning 12. Miljøforbedring 13. Lokal/reg. næringsutvikling 14. Utredning 15. Annet

Flest prosjekt med høy addisjonalitet gjelder formålet kapitalstyrking (44 prosent) og omstilling/rasjonalisering (39 prosent). Færrest prosjekter med høy addisjonalitet finner vi når prosjektformålet er videreutvikling (29 prosent), nyetablering (26 prosent), og kapasitetsøkning/knoppskyting (25 prosent). Det er særlig innenfor prosjektformålene kapasitetsøkning/knoppskyting og omstilling/rasjonalisering at vi finner en større andel prosjekt med lav addisjonalitet, henholdsvis 32 og 25 prosent.

SND benytter også et sammensatt prosjektformål for innovasjon som består av prosjektformålene 1 – 5. (dvs. 1. Tradisjonell nyetablering, 2. Nyetablering med nyskaping, 3. Nyskaping i eksist. bedrifter, 4. Omstilling og 5. Knoppskyting). Ser vi dette i forhold til addisjonalitet er dette omtrent som totalen for alle, men med litt færre prosjekt med lav addisjonalitet (14 prosent) og litt flere med middels addisjonalitet.



Figur 0-4 Prosjektilsagnenes addisjonalitet etter prosjektformål. Prosent.

Endringene i forhold til 2000-undersøkelsen er vist i tabellen nedenfor. Som vi ser er det relativt sett store endringer. Særlig kapitalstyrking har økt andelen prosjekt med høy addisjonalitet. For omstillings og annet formålene er det også store positive endringer. For formålet annet er også andelen prosjekt med lav addisjonalitet kraftig, mens den har økt betydelig for kapitalstyrking.

Variasjon i resultatene fra år til år er ikke uvanlig, noe en også har sett i kundeundersøkelser Møre-forsking har gjennomført tidligere. Det interessante i årets undersøkelse er imidlertid den

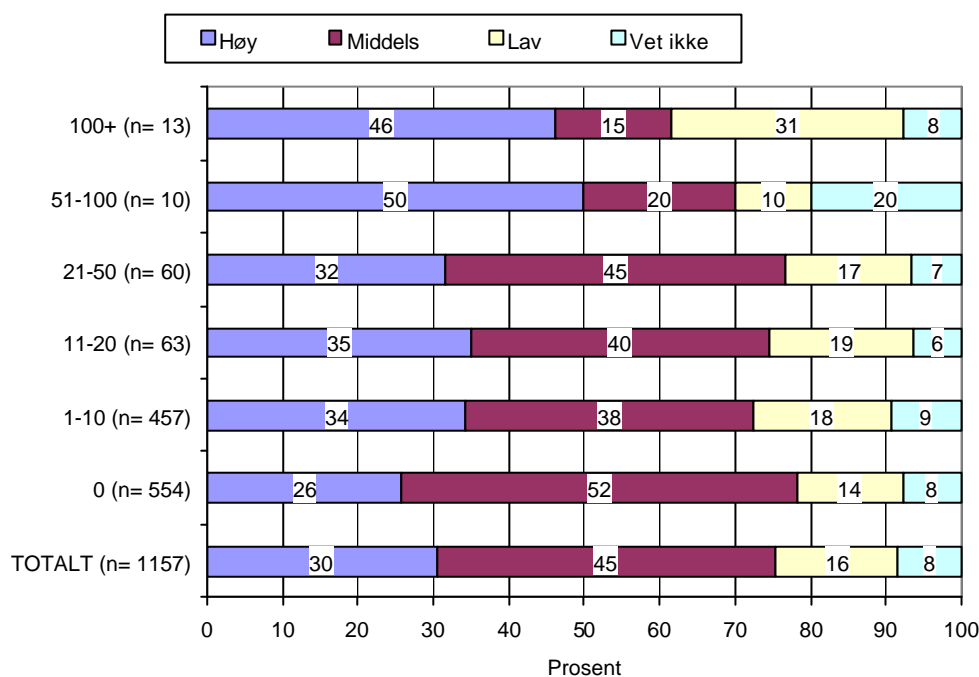
Tabell 0-5 Endring i prosjektenes addisjonalitet forhold til 2000 etter prosjektformål

Prosjektformål	Endring i prosentpoeng	
	Høy	Lav
Nyskaping i eksist. bedrifter (3)	-3	-3
Kapasitetsøkn. og knoppskyting (5, 7)	2	1
Nyetablering (1, 2)	-1	-4
Kapitalstyrking (11)	29	17
Omstilling og rasjonalisering (4,8)	13	-3
Annet (6, 9, 12, 13, 14, 15)	14	-13
Videreutvikling (10)	3	0

store endringen i kapitalstyrking. Dette henger antakelig sammen med at mye av lavrisikolånene har dette formålet, og som vi så foran så er det særlig innenfor dette virkemiddelet at vi finner en kraftig økning i prosjekter med høy addisjonalitet.

1.23.4 Bedriftstørrelse og prosjektilsagnenes addisjonalitet

Det er de største bedriftene (over 50 ansatte) som har den største andelen prosjekter med *høy addisjonalitet* (46-50 prosent). At den største bedriftsgruppa (100+) hadde flest prosjekt med høy addisjonalitet var også tilfelle i 1999, mens det i 2000-undersøkelse var de med 0 ansatte som hadde flest prosjekt med høy addisjonalitet. Det svinger med andre ord fra år til år. Det er i 0-gruppen en har lavest andel prosjekter med høy addisjonalitet (26 prosent). I forhold til tidligere år kan en merke seg at andelen prosjekt med høy addisjonalitet har økt i alle bedriftsgruppene bortsett fra for denne. Andelen prosjekt med *lav addisjonalitet* er størst i bedriftsgruppene 100+ (31 prosent) og minst for 50-100 ansatte (10 prosent). Andelen prosjekt med lav addisjonalitet har særlig steget for sistnevnte bedriftsgruppe. Resultatene er vist i figuren nedenfor.

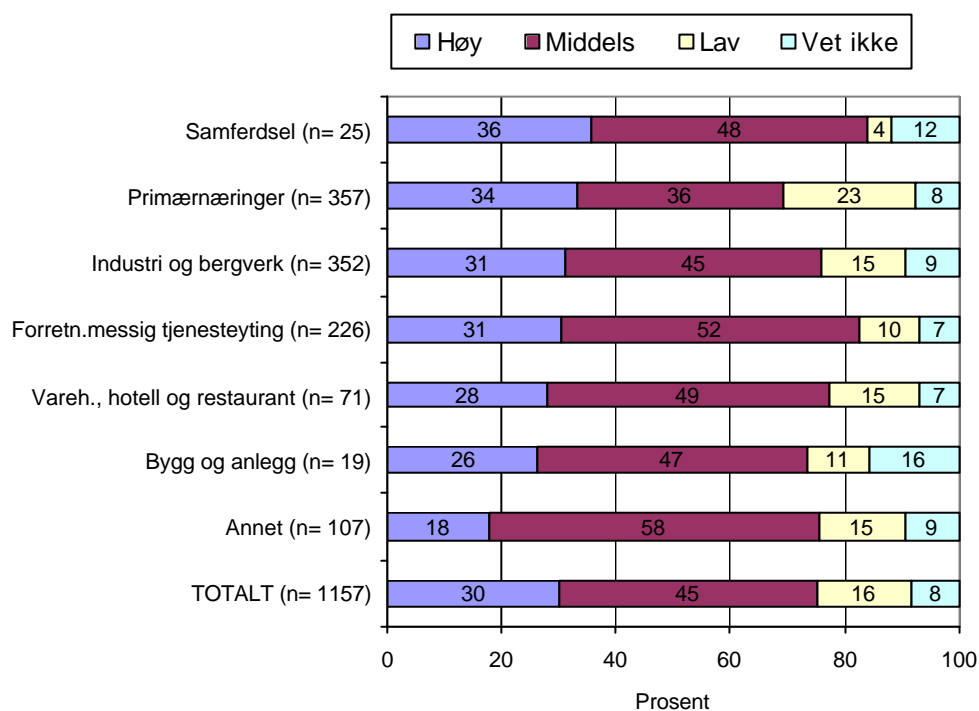


Figur 0-5 Prosjektilsagnenes addisjonalitet etter bedriftstørrelse. Prosent.

Det er små og mellomstore bedrifter som skal være prioritert av SND. I årets undersøkelse treffer en ikke så godt disse gruppene som i fjor. Svingningene fra år til år er imidlertid store, så en må allikevel være forsiktig med å trekke bastante konklusjoner.

1.23.5 Prosjektene addisjonalitet etter næring

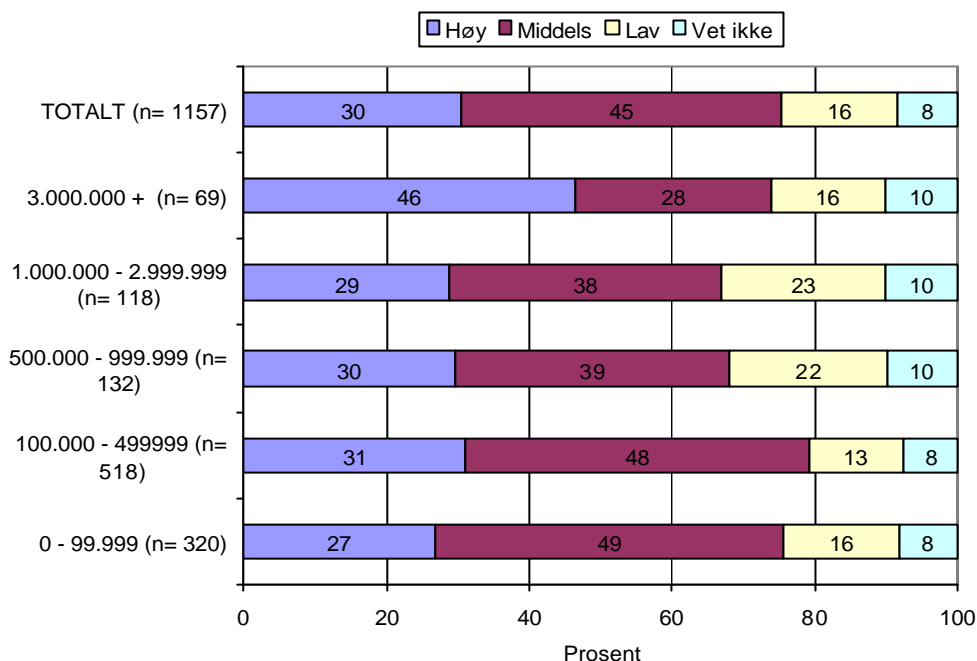
Over gjennomsnittet med høy addisjonalitet finner vi innefor samferdsel (36 prosent) og primærnæringene (34 prosent). I forrige undersøkelse var det først og fremst varehandel, hotell- og restaurantvirksomhet (33 prosent) og industri/bergverk (29 prosent) som viste høy addisjonalitet, mens primærnæringene viste høy addisjonalitet i 1999-undersøkelsen. Færrest med høy addisjonalitet hadde prosjekt innefor annet-gruppen (18 prosent). Primærnæringen hadde størst andel med prosjekt med *lav addisjonalitet* (23 prosent). De øvrige ligger stort sett under snittet, men andelen vet ikke er imidlertid relativt høy for flere av gruppene. Fordelingen på addisjonalitet er vist i figuren nedenfor.



Figur 0-6 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter næring. Prosent.

1.23.6 Prosjektstørrelse og addisjonalitet

En skulle kanskje anta at store prosjekter målt i tilsagnsbeløp har større addisjonalitet enn småprosjekter. I årets undersøkelse stemmer det, mens det motsatte var tilfelle i 2000-undersøkelsen. Av figuren nedenfor framgår det at de prosjektene som har fått størst tilsagnsbeløp (over 3 mill.kr) har størst andel med høy addisjonalitet og er på gjennomsnittet med hensyn til lav addisjonalitet.



Figur 0-7 Prosjektene addisjonalitet etter størrelsen på tildelt tilsagn. Prosent

1.24 OPPSUMMERING

65 prosent av bedriftene opplyser at *prosjektet er fullfinansiert*, mens 32 prosent ikke har oppnådd fullfinansiering. Blant de bedriftene som *ikke har oppnådd fullfinansiering*, ville vel halvparten *søke SND om ytterligere finansiering*. Blant de virksomhetene som *har skaffet seg fullfinansiering*, mente 73 prosent av dem at SNDs finansieringsbistand *i stor grad* var utløsende for fullfinansieringen.

61 prosent svarer at de ville ha gjennomført prosjektet i en eller annen form selv uten tilsagn fra SND, mens 31 prosent (353 bedrifter) ikke ville ha gjennomført prosjektet uten dette. En kan for øvrig merke seg at addisjonaliteten har økt de siste årene fra 26 prosent med høy addisjonalitet i 1999-undersøkelsen til 31 prosent i årets undersøkelse. Den lave addisjonaliteten er redusert med fire prosentpoeng fra 20 prosent i 1999 og 2000, til 16 prosent i 2001. Målt på denne måten tyder dette på at SND i økende grad bidrar til å utjevne imperfeksjoner i kapitalmarkedene. Det må imidlertid fremdeles kunne stilles spørsmål ved hvor stor andel prosjekt med lav addisjonalitet som bør støttes. I denne undersøkelsen er det fremdeles 188 bedrifter (16 prosent) som opplyser at prosjektet ville blitt gjennomført uten endringer med samme skala og tidsskjema.

Det er i årets undersøkelse noe overraskende mottakerne av lavrisikolån som har størst andel prosjekt med høy addisjonalitet, mens de hadde færrest slike prosjekter tidligere år. At lavrisikolån-virkemiddelet kommer høyest etter å ha vært lavest i tidligere undersøkelser, er det vanskelig å vite årsaken til, men det kan kanskje skyldes at ordningen ble foreslått kraftig redusert i forbindelse med regjeringens forslag til statsbudsjett for 2002. Det kan derfor hende at mottakerne av dette virkemiddelet på denne måten har ønsket å signalisere at dette er viktig for dem.

**Del c: Bedriftenes forventninger til
prosjektet**

resultatet av

status for og forventninger til prosjektet

Vi har i kapitlet foran klarlagt i hvilken grad prosjektet ville blitt realisert uten støtte fra SND-systemet og SNDs konkrete innvirkning på prosjektets realisering. I dette kapitlet tar vi for oss status for prosjektet når det gjelder gjennomføring, samt bedriftenes forventninger til prosjektets resultater. Vi går både inn på forventninger knyttet til overlevelse, lønnsomhetsutvikling, markedsutvikling, inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner, kompetanseheving, innovasjon og samarbeid. De som har fått etablererstipend er fortsatt i en helt tidlig fase av sitt prosjekt. Vi har derfor valgt å utelate mottakere av dette virkemiddelet fra det som går på forventede resultater av prosjektet.

1.25 STATUS FOR PROSJEKTETS GJENNOMFØRING

Som det framgår av tabellen nedenfor, er totalt 90 prosent av prosjektene startet opp på undersøkelsestidspunktet. Av disse er 66 prosent startet opp og forventes realisert i samsvar med prosjektplanene, mens 24 prosent er startet opp, men med en framdrift som ligger etter prosjektplanene. Totalt har 10 prosent av prosjektene ikke kommet i gang. Av disse vil 8 prosent bli satt i gang i løpet av 2002, mens 1 prosent har utsatt prosjektet til 2003 eller senere. Kun 1 prosent har avbrutt eller henlagt prosjektet.

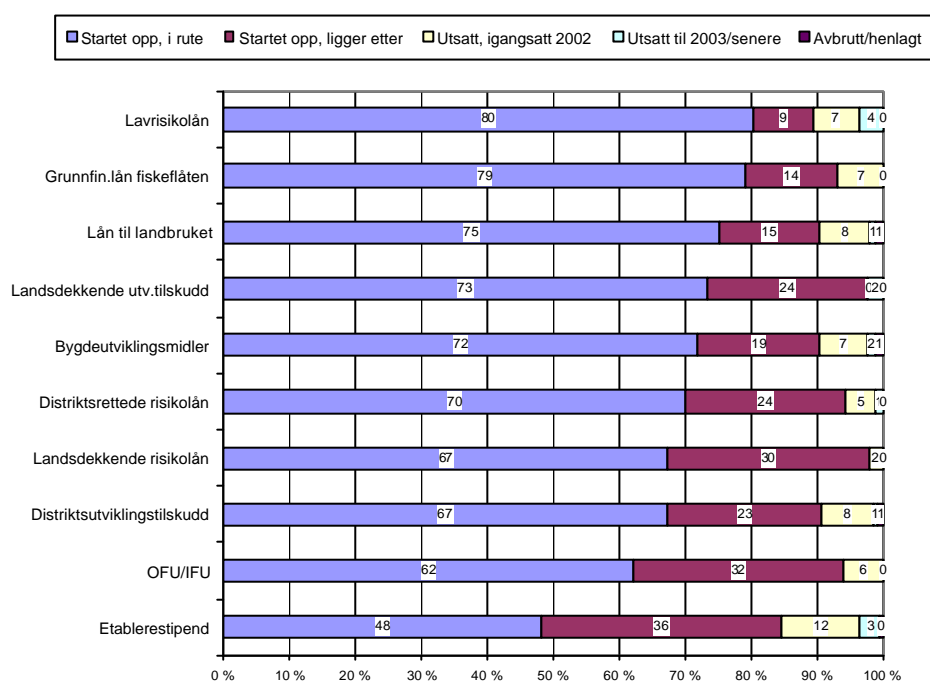
Tabell 0-1 Prosjektstatus – igangsetting og framdrift.

Prosjektstatus	N	Prosent
Startet opp- forventes realisert i samsvar med prosjektplanene	778	66
Startet opp- men fremdriften ligger etter prosjektplanene	284	24
Utsatt- blir igangsatt i løpet av 2002	88	7
Utsatt til 2003 eller senere	17	1
Prosjektet er avbrutt eller henlagt	6	1
SUM	1173	100

Sammenligner en årets resultater med kundeundersøkelsen fra 2000, er resultatene i stor grad like. Andelen som har startet opp prosjektet, er tilnærmet den samme. Det er kun når det gjelder utviklingen i de skisserte undergruppene at en finner

noen små endringer. Blant annet blir en større andel av de utsatte prosjektene igangsatt noe tidligere.

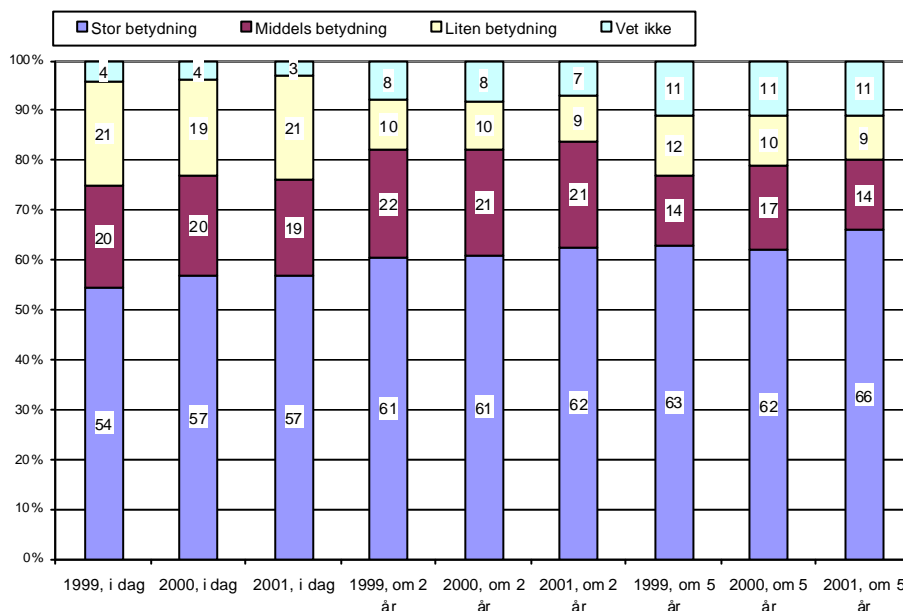
Ser en på prosjektstatus i forhold til hvilket virkemiddel som er mottatt, er det en del forskjeller. Tallet på oppstartede prosjekter som forventes realisert i samsvar med prosjektplanene, varierer mellom 48 og 80 prosent for de enkelte virkemidlene. Andelen prosjekter som forventes realisert i samsvar med planene, er høyest blant mottakerne av lavrisikolån (80 prosent) og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (79 prosent), mens den er lavest blant mottakerne av etablererstipend (48 prosent) og OFU/IFU (62 prosent). Tar vi også med de prosjektene som *er startet opp og ligger etter prosjektplanene*, er det de med tilsagn om landsdekkende risikolån og distriktsrettede risikolån som kommer best ut, mens de med etablererstipend og landsdekkende utviklingstilskudd oppnår de dårligste resultatene. Prosjektstatus etter virkemiddeltypen er vist i figuren nedenfor.



Figur 0-1 Prosjektstatus etter virkemiddeltypen. Prosent.

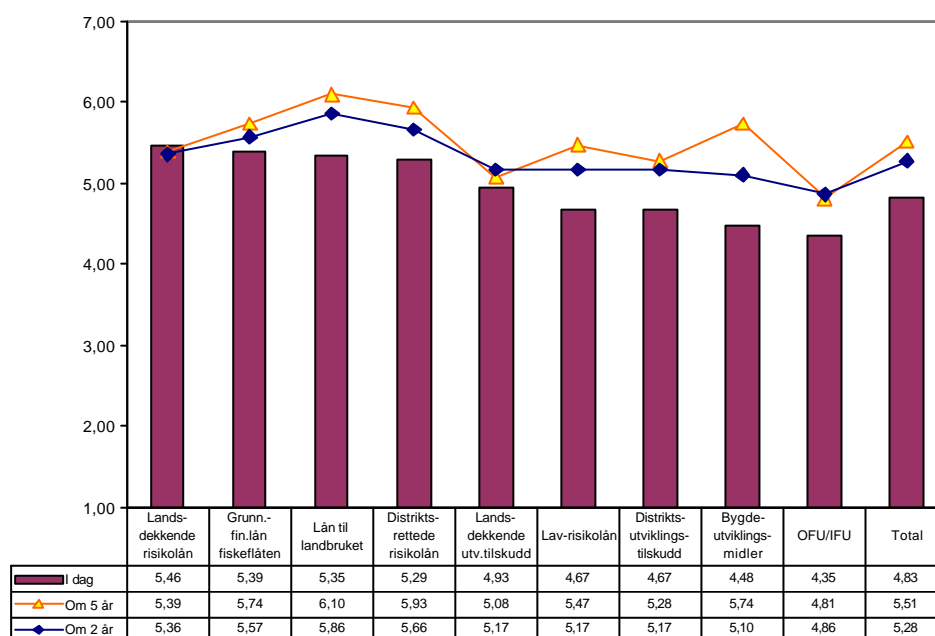
1.26 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENES OVERLEVELSE

Bedriftene ble spurt om *hvor viktig prosjektet er for deres overlevelse i dag, om to år og om fem år*. 57 prosent framhevet at prosjektet hadde stor betydning for overlevelse *i dag*, mens 62 prosent mente dette vil være tilfelle om *to år* og 66 prosent etter *fem år*. Som i kundeundersøkelsene fra 1999 og 2000 øker dermed prosjektets betydning for overlevelse svakt over tid. Sammenlignet med de tilsvarende undersøkelsene viser det seg også at betydningen for overlevelse har økt med 3 til 4 prosentpoeng i et femårsperspektiv. Inkluderer en også de virksomhetene som påpekte at prosjektet har middels betydning for bedriftens overlevelse, mente de fleste at betydningen er størst (stor + middels betydning) *om to år*, mens de fleste som svarte at prosjektet har liten betydning mente dette var tilfelle *i dag* (21 prosent). Dette er samme resultater som i de to foregående undersøkelsene. Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse over tid er illustrert i figuren nedenfor.



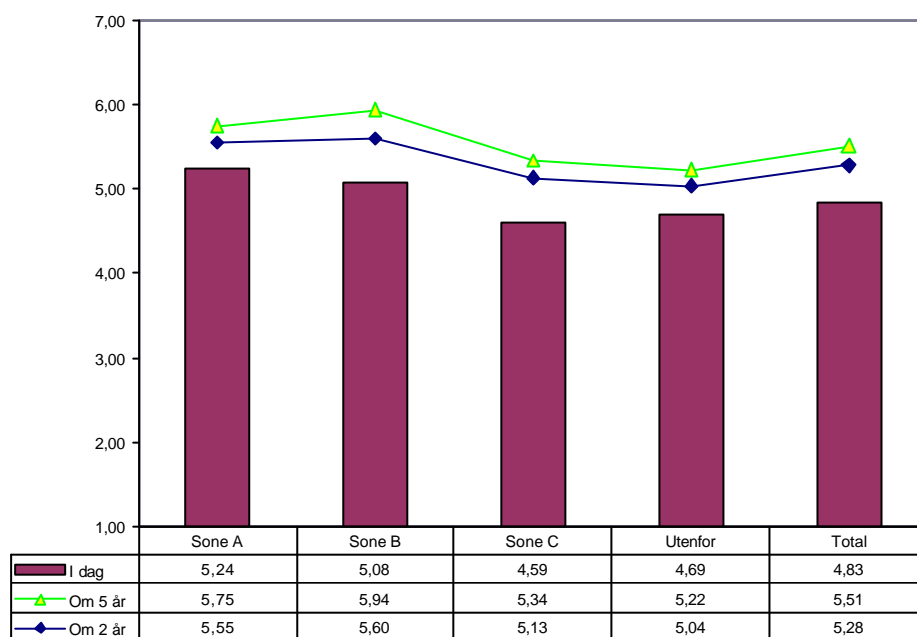
Figur 0-2 Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse i dag, om to år og om fem år. Prosent.

Vektleggingen av prosjektets betydning for overlevelse er forskjellig alt etter hvilket virkemiddel bedriftene har mottatt. Med tanke på overlevelse *i dag*, har prosjektet størst betydning for mottakere av landsdekkende risikolån og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Dette bildet endrer seg imidlertid når en ser på betydningen for overlevelse *om 5 år*. Prosjektet har da størst betydning for mottakere av lån til landbruket og distriktsrettede risikolån. I tillegg har det også relativt stor betydning for mottakere av bygdeutviklingsmidler og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Sammenlignet med resultatene fra 2000, innebærer dette at betydningen for overlevelse har økt for mottakere av distriktsrettede risikolån og bygdeutviklingsmidler. Som i 2000 synes dessuten prosjektet å ha minst betydning for mottakere av OFU/IFU-midler uavhengig av tidshorison. Dette kan komme av at dette er etablerte bedrifter som har flere ben å stå på. De eneste virkemiddelmottakerne som mener prosjektet får mindre betydning for overlevelse om fem år enn i dag, er mottakere av landsdekkende risikolån. Hvordan de forskjellige virkemiddelmottakerne oppfatter prosjektets betydning i forhold til bedriftens overlevelse er vist i figuren nedenfor.



Figur 0-3 Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter virkemiddeltipe. (7=svært stor betydning, 1=uten betydning)

I forbindelse med prosjektets betydning for overlevelse er det også interessant å se på om det er forskjeller i betydningen avhengig av hvilket distriktpolitisk virkeområde bedriftene befinner seg innen? Det viser seg at prosjektets betydning for overlevelse er størst både i dag, om 2 år og om 5 år for bedrifter lokalisert i sone A og sone B, mens den er lavest for bedrifter i sone C og utenfor virkeområdet. Sammenlignet med kundeundersøkelsen fra 2000 har betydningen for overlevelse blitt noe redusert i sone A, mens den har økt noe i sone B. Forskjellen mellom bedriftene i disse to sonene er imidlertid relativt liten. Hvordan bedriftene lokalisert innen de ulike distriktpolitiske virkeområdene oppfatter prosjektets betydning for overlevelse, vises i figuren under.



Figur 0-4 Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter distriktpolitisk virkeområde (7=svært stor betydning, 1=uten betydning)

Et annet aspekt som det er relevant å trekke inn når det gjelder prosjektets betydning for bedriftens overlevelse, er bedriftstørrelse. Med tanke på prosjektets betydning for overlevelse i dag, framgår det som i 2000-undersøkelsen at dette har størst betydning for bedriftene som har 10 eller færre ansatte. Om en derimot ser på betydningen for overlevelse om 5 år, er det ingen sammenheng mellom dette og bedriftstørrelse. En mulig forklaring på dette kan være at bedriftene med flere enn 10 ansatte har en gunstigere økonomisk situasjon i utgangspunktet enn de med 10 eller færre ansatte. En annen mulig årsak kan være at de større bedriftene har et større innslag av ”myke prosjekter”, og at disse krever lengre tid for å gi konkrete resultater. Prosjektets betydning for overlevelse for de ulike størrelsesgruppene vises i tabellen nedenfor.

Tabell 0-2 Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter bedriftstørrelse (7=svært stor betydning, 1=uten betydning)

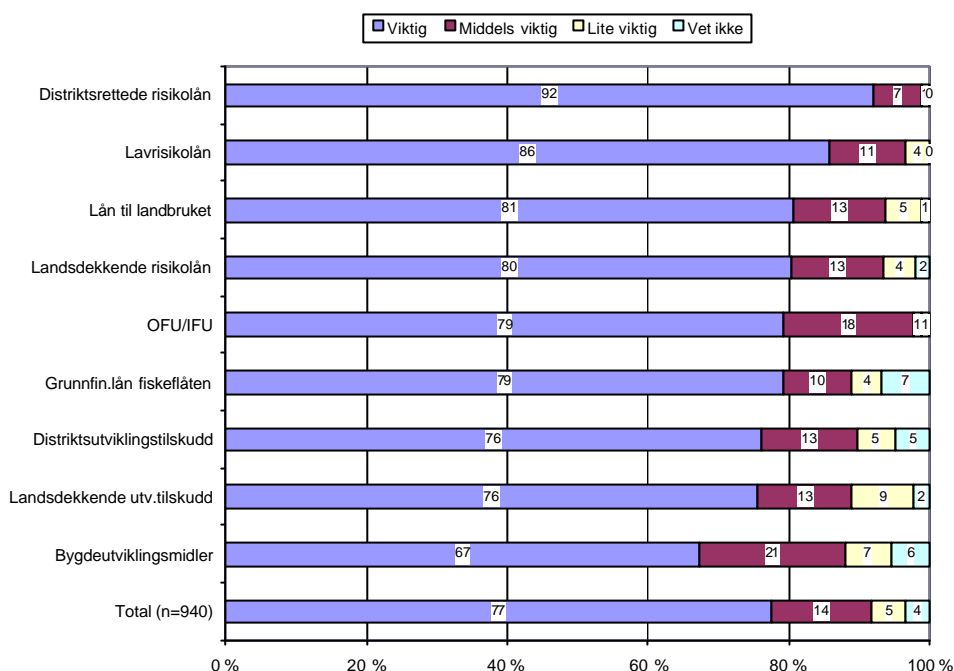
Antall ansatte	I dag	Om 2 år	Om 5 år
0	4,78	5,32	5,69
1-10	5,12	5,38	5,42
11-20	4,73	5,08	5,19
21-50	3,80	4,65	5,17
51-100	4,80	5,20	5,80
100+	3,54	5,00	5,69
TOTALT	4,83	5,28	5,51

1.27 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS LØNNSOMHETSUTVIKLING

Langt de fleste bedriftene (77 prosent) forventer at prosjektet vil være *viktig* for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling. 14 prosent mener prosjektet vil være *noe viktig*, mens 9 prosent mener det vil være *lite viktig* eller *vet ikke* om det vil ha noen betydning. Dette er nøyaktig det samme bildet som i 2000-undersøkelsen, og resultatet er også i stor grad i samsvar med svargivningen fra 1999-kullet.

Betydningen for den framtidige lønnsomhetsutviklingen er avhengig av hvordan prosjektet er finansiert. Størst betydning har prosjekt finansiert med *distriktsrettede risikolån*. 92 prosent av bedriftene som benytter dette virkemiddelet mener det er *viktig* for den framtidige lønnsomheten, mens 86 prosent av de med tilsagn om *lavrisikolån* mener det samme. Lavest andel bedrifter som mener prosjektet er viktig for den framtidige lønnsomheten, finner vi hos mottakere av bygdeutviklingsmidler (67 prosent). En mulig forklaring på dette kan være at det er i tilknytning til dette virkemiddelet at en har de minste prosjektene Hvor viktig

prosjektet er for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling framgår av figuren nedenfor.



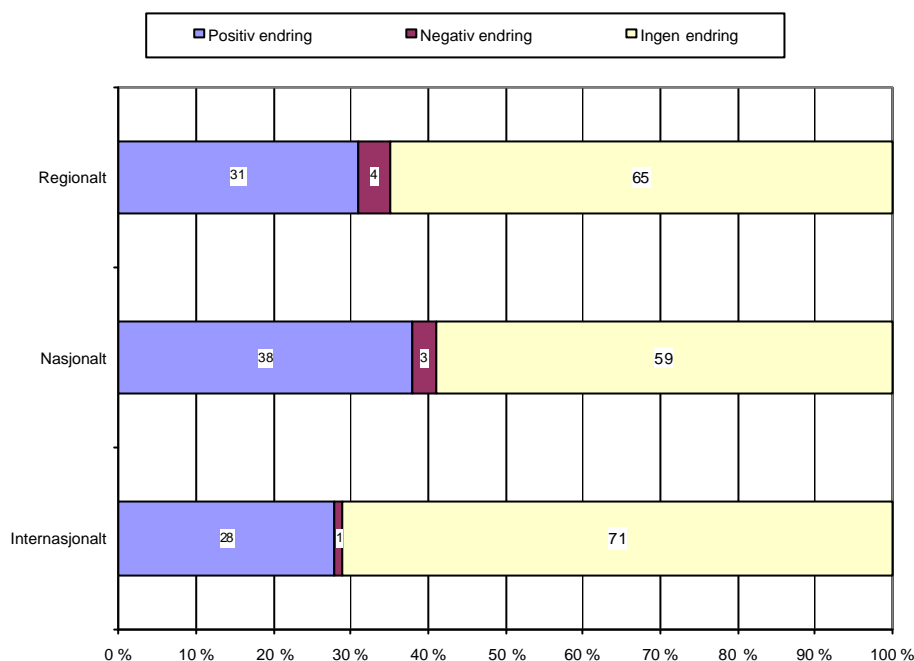
Figur 0-5 Prosjektets viktighet for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling. Prosent.

Om en grupperer bedriftene etter distriktpolitisk virkeområde, er det som i fjorårets undersøkelse relativt liten forskjell mellom hvor de er lokalisert og i hvilken grad de mener prosjektet vil være viktig for deres framtidige lønnsomhetsutvikling. Den andelen som påpeker at prosjektet vil være viktig for lønnsomhetsutviklingen er høyest i sone A (87 prosent), mens den er lavest utenfor virkeområdet (74 prosent). En finner noe større variasjonsbredde når en fordeler bedriftene etter størrelse. Den størrelsesgruppen som legger størst vekt på prosjektets betydning for den framtidige lønnsomhetsutviklingen er å finne blant de med 1 til 10 ansatte (81 prosent), mens de som legger minst vekt på dets betydning befinner seg i gruppen med over 100 ansatte (62 prosent). Sammenlignet med tallene fra 2000-undersøkelsen, har prosjektets betydning for lønnsomhetsutviklingen økt med 5 prosentpoeng blant dem med 1-10 ansatte.

1.28 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS MARKEDSUTVIKLING

Sammenlignet med kundeundersøkelsen fra 2000 er resultatene svært like. De fleste bedriftene forventer ikke at prosjektet ville føre til endringer i markedsutviklingen i de neste to årene. Nærmere bestemt forventer mellom 59 og 71 prosent ingen endringer i løpet av tidsperioden.. Det forventes minst endring i internasjonale markeder. 71 prosent av bedriftene mener at det ikke vil bli noen endring i omsetningen på disse markedene. Forventningen til endring er størst med tanke på nasjonale markeder. Her forventer 59 prosent av bedriftene stabile markedsforhold. 65 prosent forventer ingen endring i regionale markeder.

Ser en på de bedriftene som forventer at prosjektet vil føre til markedsendringer, er hovedtrenden som i fjorårets undersøkelse. De aller fleste bedriftene forventer en positiv utviklingstrend i alle de tre markedene. Det viser seg at kun mellom 1 til 4 prosent av bedriftene venter seg en markedsnedgang, mens mellom 37 og 28 prosent forventer en positiv markedsutvikling. Forventningene til en økt omsetning er størst i nasjonale markeder og minst i internasjonale markeder. Bedriftenes forventninger til omsetningsutviklingen i de ulike markedene vises i figuren under.



Figur 0-6 Bedriftenes forventninger til omsetningsutviklingen i regionale, nasjonale og internasjonale markeder om to år. Prosent.

Som i kundeundersøkelsen for 2000-kullet er det store variasjoner mellom de ulike virkemiddelmottakerne når det gjelder deres forventninger til prosjektet og dets betydning for omsetningsutviklingen i regionale, nasjonale og internasjonale markeder. Ut fra en helhetsbetraktning, er de observerte variasjonene mellom virkemidlene i stor grad i samsvar med resultatene fra fjorårets undersøkelse. De som har størst forventninger til at prosjektet vil bidra til omsetningsøkning i *regionale markeder* er mottakere av landsdekkende risikolån (41 prosent) og distriktsutviklingstilskudd (37 prosent), mens mottakere av lavrisikolån har minst forventninger (16 prosent). Dette bildet endrer seg en god del med tanke på virksomhetenes forventninger til omsetningsøkning på *nasjonale markeder*. Hele 60 prosent av OFU/IFU-mottakerne venter seg at prosjektet vil lede til økt omsetningen her. Det samme gjør om lag halvparten av mottakerne av landsdekkende risikolån, landsdekkende utviklingstilskudd og distriktsutviklingstilskudd, mens kun 22 og 16 prosent av mottakerne av bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket gjør det. Når det gjelder *internasjonale markeder*, er det slik at de tilsagnsmottakerne som først og fremst forventer seg økt omsetning som følge av prosjektet, er lokalisert utenfor det distriktspolitiske virkeområdet. Nærmere bestemt er forventningen til omsetningsøkning høyest

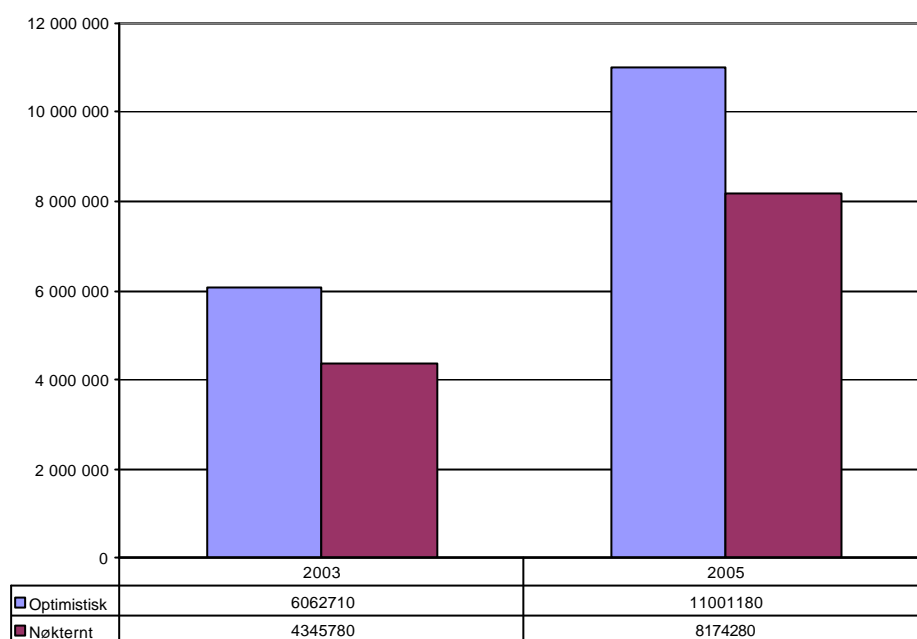
blant mottakere av OFU/IFU-midler (55 prosent), landsdekkende utviklingstilskudd (47 prosent) og landsdekkende risikolån (44 prosent). Også i internasjonale markeder framgår det at det er færrest virkemiddelmottakere som forventer økt omsetning blant bedrifter som har fått lån til landbruket (5 prosent) og bygdeutviklingsmidler (11 prosent). I hvilken grad de ulike virkemiddelmottakerne forventer at prosjektet vil bidra til omsetningsøkning i regionale, nasjonale og internasjonale markeder, vises i tabellen under.

Tabell 0-3 Andel bedrifter som forventer økt omsetning som følge av prosjektet på regionale, nasjonale og internasjonale markeder. Fordeling etter virkemiddel. Prosent.

Virkemiddel	Andel som forventer omsetningsøkning		
	Regionale markeder	Nasjonale markeder	Internasjonale markeder
Lavrisikolån	16	38	29
Landsdekkende risikolån	41	54	44
Distriktsrettede risikolån	30	36	33
Landsdekkende utv.tilskudd	31	47	47
Distriktsutviklingstilskudd	37	47	33
OFU/OFU	35	60	55
Lån til landbruket	24	16	5
Bygdeutviklingsmidler	29	22	11

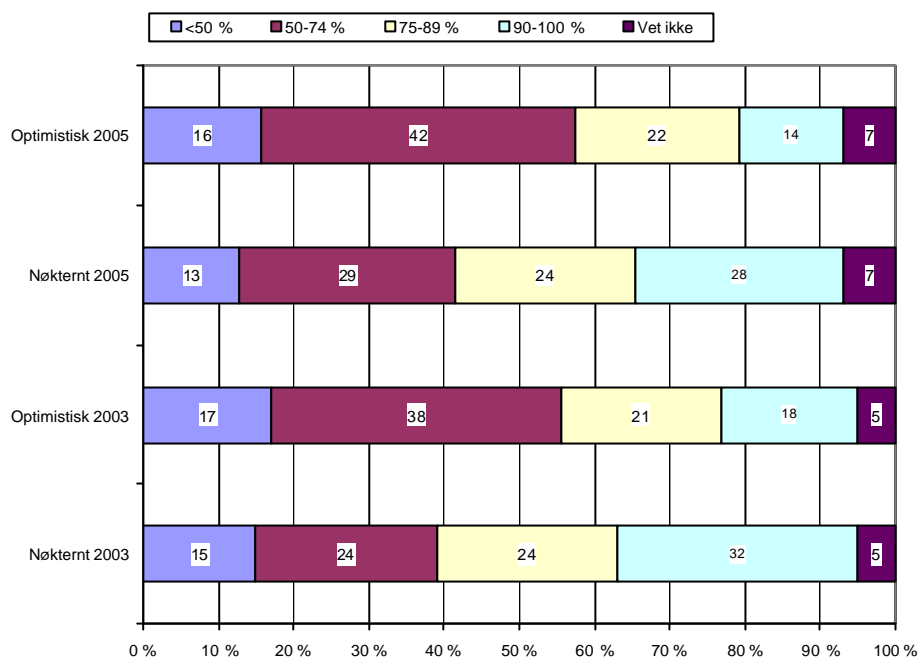
1.29 PROSJEKTETS BETYDNING FOR INNTEKTSØKNINGER/ KOSTNADSREDUKSJONER I BEDRIFTEN

Bedriftene ble bedt om å angi *hvor store årlige inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner som forventes av prosjektet i år 2003 og 2005?* Kun 37 prosent av bedriftene har svart på dette spørsmålet. Disse virksomhetene har en virkemiddelfordeling som i liten grad avviker fra den som en finner blant alle bedriftene, men til tross for dette må svarene tolkes med forsiktighet. Ut fra et *nøkternt anslag* forventer bedriftene at prosjektet i gjennomsnitt vil gi inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner på i overkant av 4,3 millioner kroner i 2003 og på noe under 8,2 millioner kroner i 2005. De tilsvarende tallene ut fra et *optimistisk anslag* er på noe under 6,1 millioner kroner i 2003 og på 11,0 millioner kroner i 2005. De oppgitte anslagene er relativt like som i 2000-undersøkelsen, og de illustreres i figuren nedenfor.



Figur 0-7 Anslag på årlige inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner som følge av prosjektet. Gjennomsnittstall i kroner. (n=348)

De bedriftene som anslo sine inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner, ble spurt om *hva som er sannsynligheten for at målene om inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner slår til?* Ut fra en nøktern vurdering framhevet 55 prosent at sannsynligheten for å nå målene i 2003 var 75 prosent eller høyere, mens det tilsvarende tallet ut fra et optimistisk anslag var på 39 prosent. Andelen bedrifter som mente det var mindre enn 50 prosent sannsynlighet for å nå målene lå på 15 prosent ut fra en nøktern vurdering og på 17 prosent ut fra et optimistisk anslag. Ser en på bedriftenes anslag for inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner i 2005, var de ørlite grann mer pessimistiske med tanke på å nå målene enn i 2003. Nærmere bestemt estimerte 52 prosent av bedriftene at sannsynligheten for å nå målene var 75 prosent eller høyere ut fra en nøktern vurdering, mens det tilsvarende tallet ut fra en optimistisk kalkulering var på 36 prosent. Andelen bedrifter som anslo at det var mindre enn 50 prosent sjanse for å nå målene, var svakt lavere enn i 2003 både ut fra et nøkternt og et optimistisk syn. Bedriftenes oppfatninger omkring sannsynligheten for å nå målene om inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner vises i figuren nedenfor.



Figur 0-8 Sannsynligheten for å nå målene om inntektsøkninger og kostnadsreduksjoner som følge av prosjektet. Prosent.

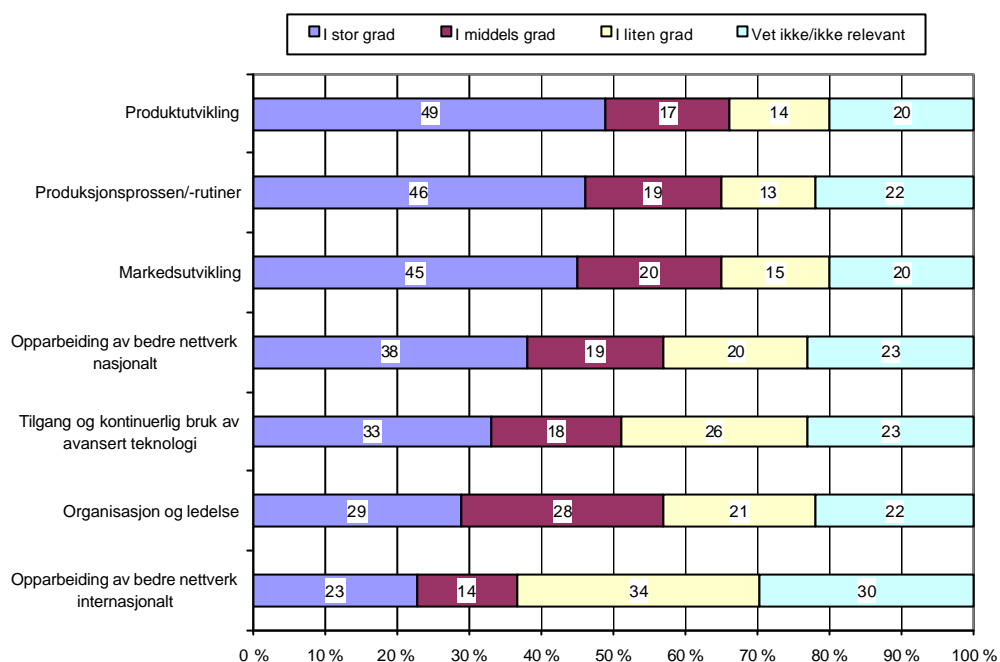
Tilsagnsmottakerne ble også stilt spørsmål om *når den totale kostnaden for prosjektet forventes å være dekket*. Ut fra et *optimistisk anslag* forventer 51 prosent av bedriftene at prosjektkostnadene tidligst vil være dekket innen 5 år, mens det samme tallet ut fra et *pessimistisk anslag* er på 34 prosent. Sammenlignet med resultatene fra 2000-kullet innebærer dette at det er en svak nedgang i antall bedrifter som forventer at prosjektkostnadene senest vil bli dekket innen fem år. Det er kun 1 prosent av bedriftene som regner med at prosjektkostnadene aldri vil bli dekket. Dette er om lag den samme andelen som 2000-undersøkelsen.

1.30 PROSJEKTETS BETYDNING FOR KOMPETANSEHEVING

Et av SNDs hovedmål er å bidra til en styrket kompetanseutvikling i norsk næringsliv. Som en konsekvens av dette har kompetanseheving blitt en viktigere dimensjon knyttet til SNDs virkemidler de siste årene. For å kartlegge prosjektets forventede kompetansebidrag, ble bedriftene ble spurt om *i hvilken grad prosjektet vil føre til økt kompetanse på ulike områder knyttet til kompetanseheving*. I denne sammenhengen er det viktig å være oppmerksom på at største delen av SNDs kompetansesatsing skjer gjennom SNDs programmer. Som vi også har nevnt tidligere, er deltakerne i disse ikke med i denne undersøkelsen. Det vi får fram her er dermed kun det kompetansebidraget som er knyttet til de tradisjonelle virkemidlene.

Bedriftenes svargivning er gruppert i tre kategorier; i stor grad (skår 5-7), i middels grad (skår 3-5) og i liten grad (skår 1-3). Mellom 23 og 49 prosent av bedriftene rapporterer at prosjektet *i stor grad* vil føre til økt kompetanse. Mellom 14 og 28 prosent framhever at prosjektet vil bidra til økt kompetanse *i middels grad*, mens mellom 18 og 37 prosent påpeker at det *i liten grad* vil bidra. Samlet sett må en med andre ord kunne si at det forventede kompetansebidraget fra prosjektene anses å være av middels betydning for bedriftene. Sammenlignet med resultatene fra 2000, viser det seg at bedriftene i noe større grad forventer kompetanseheving som følge av prosjektene. Spesielt gjelder dette i tilknytning til markedsutvikling og opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt. Her er det henholdsvis 11 og 8 prosentpoeng flere som venter at prosjektet vil medføre økt kompetanse.

Som i 2000-undersøkelsen er de to kompetanseindikatorene som prosjektet vil ha størst betydning for som følger; kompetanse knyttet til *produktutvikling* (49 prosent svarte *i stor grad*) og kompetanse knyttet til *produksjonsprosessen/-rutiner* (46 prosent). Minst betydning forventer en at prosjektet vil ha for økt kompetanse når det gjelder *opparbeiding av bedre nettverk internasjonalt* (23 prosent) og *organisasjon og ledelse* (29 prosent). Dette er også i samsvar med fjorårets undersøkelse. Resultatene for de ulike kompetanseindikatorene illustreres i figuren nedenfor.



Figur 0-9 Prosjektets bidrag til kompetanseheving. Prosent.

1.30.1 Forventninger til kompetanseheving etter virkemiddel

For virkemiddelmottakerne kan prosjektet ha kompetansemessig betydning enten gjennom at det har stor betydning for bedriften totalt sett eller at det har stor betydning for enkelte kompetansefaktorer. For å starte med det sistnevnte, vil vi se på hvilken av kompetansefaktorene som har størst betydning for hvert enkelt virkemiddel. Som i 2000-undersøkelsen viser det seg at virkemidlene fordeler seg på to kompetansekategorier; produktutvikling og produksjonsprosessen/-rutiner. Blant bedriftene som legger størst vekt på at prosjektet vil føre til økt kompetanse innen *produktutvikling*, finner en mottakere av landsdekkende risikolån (skår 5,94 på en skala fra 1-7, der 1=i svært liten grad og 7=i svært stor grad), OFU/IFU (5,49) landsdekkende utviklingstilskudd (5,44) og distriktsutviklingstilskudd (4,98). Blant dem som legger størst vekt på at prosjektet vil gi økt kompetanse innen *produksjonsprosessen/-rutiner*, finner en mottakere av distriktsrettede risikolån (4,91), bygdeutviklingsmidler (4,85), lavrisikolån (4,78), lån til landbruket (4,61) og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (4,33).

For å avdekke hvor stor prosjektets totale kompetansebidrag er for de ulike virkemidlene, vil vi se på hvor mange bedrifter som forventer kompetanseøkning i stor grad på de ulike områdene vist i figuren over. Sett under et forventer 26 prosent at prosjektet ikke vil føre til økt kompetanse i stor grad på noen områder. Blant de bedriftene som forventer kompetanseøkning, venter 25 prosent at prosjektet vil gi økt kompetanse i stor grad på 1 til 2 områder. Det tilsvarende tallet for de virksomhetene som forventer økt kompetanse i stor grad på 3 til 4 områder er på 27 prosent, mens det er på 23 prosent for de som forventer at prosjektet vil gi økt kompetanse i stor grad på 5 til 7 områder.

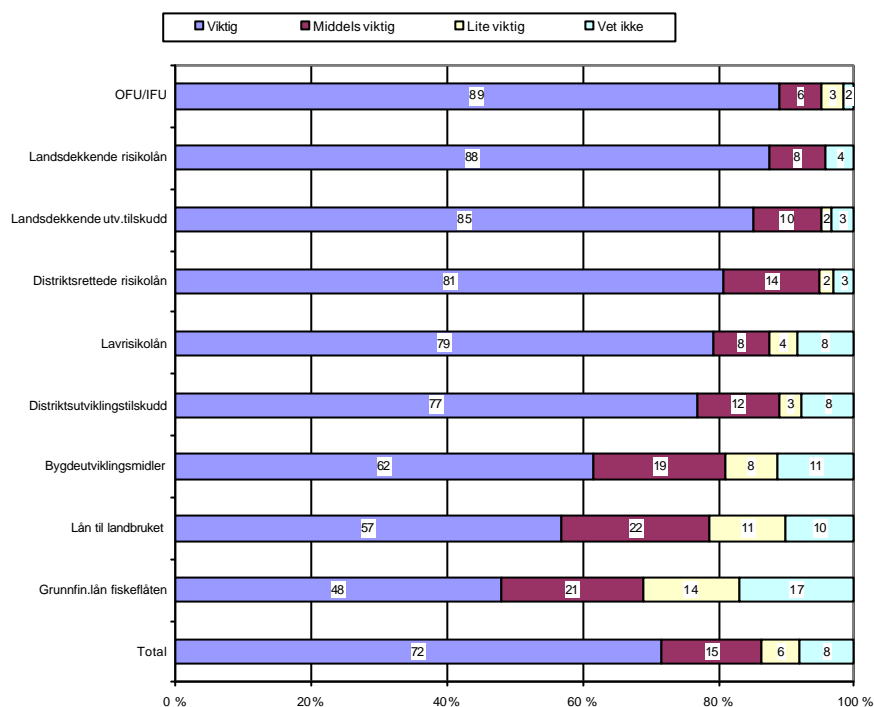
Som det framgår av tabellen under, er det stor variasjon mellom de ulike virkemiddelmottakernes forventninger til kompetanseheving som følge av prosjektet. De virkemiddelmottakerne som har størst forventninger til økt kompetanse er virksomheter som har fått landsdekkende utviklingstilskudd, landsdekkende risikolån og OFU/IFU. Blant disse er det henholdsvis 51, 35 og 33 prosent som forventer at prosjektet vil gi økt kompetanse på 5 til 7 områder. De tilsagnmottakerne som har minst forventninger til at prosjektet vil føre til økt kompetanse, er mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Blant disse tror halvparten av de to førstnevnte og 36 prosent av de sistnevnte at prosjektet ikke vil gi økt kompetanse i stor grad på noen områder. At prosjektene har liten betydning for kompetanseheving for disse virkemidlene, skyldes trolig at det er en stor andel fysiske prosjekter blant dem. De ulike virkemiddelmottakernes forventninger til kompetanseheving vises i tabellen under.

Tabell 0-4 Forventninger til kompetanseheving etter virkemiddel. Prosent. (n=940)

Virkemiddel	Antall ganger bedriften forventer økt kompetanse i stor grad			
	0	1-2	3-4	5-7
Lavrisikolån	23	34	23	20
Landsdekkende risikolån	17	22	26	35
Distriktsrettede risikolån	18	23	37	22
Landsdekkende utviklingstilskudd	2	18	29	51
Distriktsutviklingstilskudd	16	28	28	28
OFU/IFU	7	23	37	33
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	50	19	18	13
Lån til landbruket	50	24	16	11
Bygdeutviklingsmidler	36	26	25	13
Total	26	25	27	23

1.31 BETYDNINGEN AV FORVENTET ØKT KOMPETANSE FOR BEDRIFTENES FRAMTIDIGE KONKURRANSEEVNE

For å få et generelt inntrykk av hvor viktig kompetanseelementet er for bedriftene, ble de spurt om hvor viktig forventet økt kompetanse vil være for deres framtidige konkurransevne. Resultatet på dette spørsmålet er tilnærmet som i 2000-undersøkelsen. 72 prosent av virksomhetene påpeker at forventet økt kompetanse vil være viktig for den framtidige konkurransevnen, 15 prosent middels viktig og 6 prosent lite viktig. Bedriftens sterke vektlegging av betydningen av forventet økt kompetanse støtter opp om en fortsatt satsing på kompetanse i SNDs virkemiddelportefølje. I den sammenhengen er det dog viktig å være klar over at det er store forskjeller mellom de ulike tilsagnsmottakernes vurdering. Blant mottakerne av landsdekkende utviklingstilskudd og OFU/IFU viser det seg at hele 96 og 93 prosent av bedriftene mener økt kompetanse er viktig, mens dette tallet ligger mellom 56 og 58 prosent for dem som har fått grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Vi vil dermed påpeke at det er viktig å finne en kombinasjon av ”myk” og ”hard” støtte som er tilpasset de ulike gruppenes behov. Hvordan de ulike tilsagnsmottakerne vurderer betydningen av forventet økt kompetanse for deres framtidige konkurransevne vises i figuren nedenfor.



Figur 0-10 Betydningen av forventet økt kompetanse for framtidig konkurransevne. Fordeling på virkemiddel. Prosent.

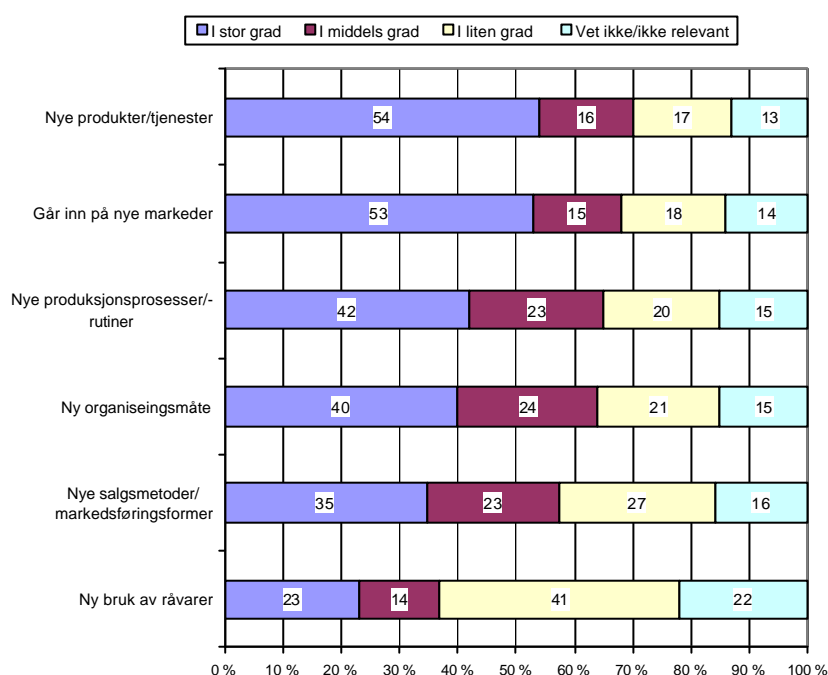
1.32 PROSJEKTETS BIDRAG TIL INNOVASJON

Et av SNDs hovedmål er å bidra til økt innovasjon i norsk næringsliv. For å kartlegge i hvilken grad prosjektene forventes å bidra til å oppfylle dette målet, har vi som nevnt tidligere inkludert et nytt spørsmål i årets undersøkelse. Bedriftene ble spurt om *i hvilken grad de forventer at prosjektet vil bidra til ulike innovative aktiviteter*. Disse aktivitetene er utvikling av nye produkter/tjenester, utvikling av nye salgsmetoder/markedsføringsformer, bruk av nye produksjonsprosesser/rutiner, at bedriften går inn på nye markeder, ny bruk av råvarer og nye måter å organisere arbeidet eller bedriften på.

I likhet med hva som er gjort i delkapittelet om prosjektets betydning for kompetanseheving, er bedriftenes svargivning gruppert i tre kategorier Disse er i stor grad (skår 5-7), i middels grad (skår 3-5) og i liten grad (skår 1-3). Mellom 23 og 54 prosent av bedriftene påpeker at prosjektet *i stor grad* vil føre til økt innovasjon. Videre framhever mellom 14 og 24 prosent at prosjektet vil bidra til

økt innovasjon *i middels grad*, mens mellom 17 og 41 prosent mener at det *i liten grad* vil bidra. Ut fra en helhetsvurdering må en dermed kunne si at det forventede innovasjonsbidraget fra prosjektene blir ansett å være av middels betydning for bedriftene.

Det er relativt store forskjeller mellom hva bedriftene forventer av innovasjonsbidrag fra de ulike aktivitetene. De to innovasjonsaktivitetene som prosjektet ventes å få størst betydning for er *utvikling av nye produkter/tjenester* (54 prosent svarte *i stor grad*) og at *bedriften går inn på nye markeder* (53 prosent). Minst betydning forventer en at prosjektet vil ha for økt innovasjon når det gjelder *ny bruk av råvarer* (23 prosent) og *utvikling av nye salgsformer/markedsføringsformer* (35 prosent). Resultatene for de ulike indikatorene på innovasjon illustreres i figuren nedenfor.



Figur 0-11 Prosjektets bidrag til innovasjon. Prosent.

1.32.1 Forventninger til innovasjon etter virkemiddel

Også med tanke på innovasjon kan prosjektet ha betydning for bedriften på to måter; enten gjennom at det har stor betydning totalt sett eller at det har stor betydning for enkelte innovative aktiviteter. For å undersøke det sistnevnte, vil vi se på hvilken av de innovative aktivitetene som hvert virkemiddel skårer høyest på. Det viser seg at virkemidlene fordeler seg på tre aktiviteter; utvikling av nye produkter og tjenester, bruk av nye produksjonsprosesser/-rutiner og nye måter å organisere arbeidet eller bedriften på. Blant bedriftene som legger størst vekt på at prosjektet vil føre til *utvikling av nye produkter og tjenester*, finner en mottakere av OFU/IFU (skår 5,87 på en skala fra 1-7, der 1=i svært liten grad og 7=i svært stor grad), landsdekkende risikolån (5,52), landsdekkende utviklingstilskudd (5,47), distriktsutviklingstilskudd (5,12) og distriktsrettede risikolån (4,78). Det er kun mottakerne av lavrisikolån (4,87) som skårer høyest med tanke på at prosjektet vil føre til *bruk av nye produksjonsprosessen/-rutiner*. Blant de virksomhetene som har størst forventninger knyttet til *nye måter å organisere arbeidet eller bedriften på*, finner en mottakere av lån til landbruket (4,51), bygdeutviklingsmidler (4,39), og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (3,53).

For å si noe om hvor stor prosjektets totale innovasjonsbidrag er for de ulike virkemidlene, vil vi gå inn på hvor mange bedrifter som forventer innovasjon i stor grad i tilknytning til ulike aktivitetene vist i figuren over. Sett under et forventer 24 prosent at prosjektet ikke vil føre til økt innovasjon i stor grad for noen aktiviteter. Blant de bedriftene som forventer større grad av innovasjon, venter 28 prosent at prosjektet vil gi økt innovasjon i stor grad innen 1 til 2 aktiviteter. Det tilsvarende tallet for de virksomhetene som forventer økt innovasjon i stor grad innen 3 til 4 aktiviteter er på 28 prosent, mens det er på 20 prosent for de som forventer at prosjektet vil gi økt innovasjon på 5 til 6 områder.

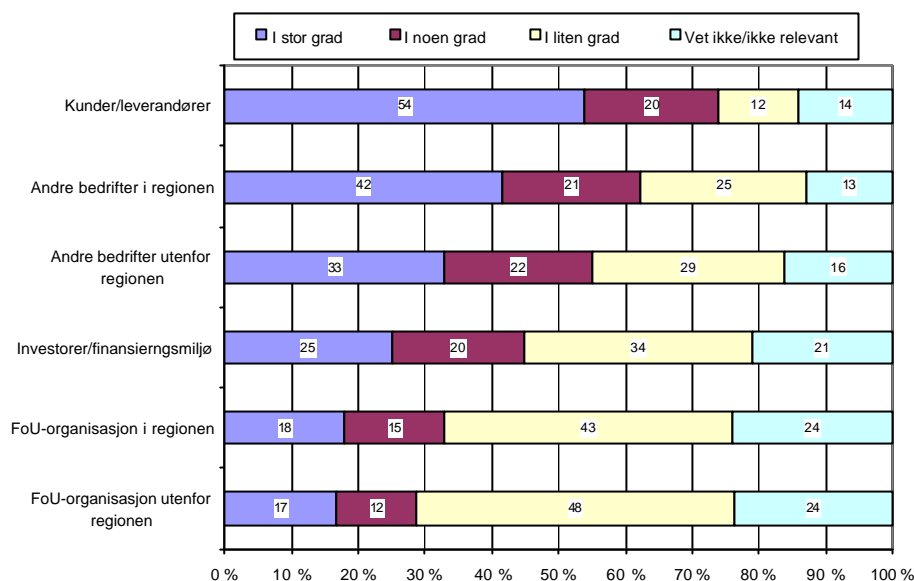
Det er stor variasjon mellom de ulike virkemiddelmottakernes forventninger til innovasjon som følge av prosjektet. De mottakerne som har størst forventninger til økt innovasjon er virksomheter som har fått landsdekkende utviklingstilskudd og distriktsrettede risikolån. Blant disse er det 31 og 28 prosent som forventer at prosjektet vil gi økt innovasjon på 5 til 6 aktivitetsområder. De tilsagnmottakerne som har minst forventninger til at prosjektet vil føre til økt innovasjon, er mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Blant disse mener henholdsvis 61, 47 og 33 prosent at prosjektet ikke vil bidra til økt innovasjon i stor grad på noen områder. At prosjektene har liten betydning for innovasjon for disse virkemidlene, skyldes trolig at det er en stor andel fysiske prosjekter blant dem. De ulike virkemiddelmottakernes forventninger til innovasjon vises i tabellen under.

Tabell 0-5 Forventninger til innovasjon etter virkemiddel. Prosent. (n=940)

Virkemiddel	Antall aktiviteter bedriften forventer innovasjon på i stor grad			
	0	1-2	3-4	5-6
Lavrisikolån	16	34	36	14
Landsdekkende risikolån	13	30	33	24
Distriktsrettede risikolån	15	26	31	28
Landsdekkende utviklingstilskudd	9	24	36	31
Distriktsutviklingstilskudd	15	27	37	21
OFU/IFU	2	42	32	24
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	61	19	10	10
Lån til landbruket	47	26	13	14
Bygdeutviklingsmidler	33	29	21	17
Total	24	28	28	20

1.33 PROSJEKTETS BIDRAG TIL ØKT SAMARBEID MED ANDRE

Systemet som bedriften er en del av har også betydning med tanke på få til økt innovasjon. I årets undersøkelse er bedriftene derfor spurt *om gjennomføringen av prosjektet vil føre til økt samarbeid med seks ulike aktører*. Som illustrert i figuren nedenfor viser det seg at virksomhetene først og fremst forventer at prosjektet vil bidra til økt samarbeid med kunder/leverandører (54 prosent i stor grad) og andre bedrifter i regionen (42 prosent). På de to neste plassene følger samarbeid med andre bedrifter utenfor regionen (33 prosent) og investorer/finansieringsmiljø (25 prosent). Relativt få bedrifter tror at prosjektet vil føre til økt samarbeid med universitet, høyskole eller forskningsinstitutt i regionen (18 prosent) og utenfor regionen (17 prosent).



Figur 0-12 Prosjektets bidrag til økt samarbeid med andre. Prosent.

1.33.1 Forventninger til økt samarbeid med andre etter virkemiddel

For å få et inntrykk av om det forventes at prosjektet vil bidra til økt samarbeid med andre i stor grad på et enkelt område, vil vi se på hvilken aktør de ulike virkemidlene skårer høyest på. Det viser seg alle virkemidelmottakerne har størst forventninger til økt samarbeid med samme aktør; *kunder/leverandører*. Forventningene til mer samarbeid med kunder/leverandører er aller mest utbredt blant mottakerne av OFU/IFU (skår 5,68 på en skala fra 1-7, der 1=i svært liten grad og 7=i svært stor grad) og landsdekkende risikolån (5,53), mens de er relativt sett minst blant dem som har fått grunnfinansieringslån til fiskeflåten (3,51).

For å klarlegge hvor stort prosjektets totale bidrag til økt samarbeid med andre er for de ulike virkemidlene, vil vi se på hvor mange bedrifter som forventer økt samarbeid i stor grad med de aktørene som er vist i vist i figuren over. Sett under et forventer 30 prosent at prosjektet ikke vil føre til økt samarbeid i stor grad med noen aktører. Blant de bedriftene som forventer økt samarbeid med andre, venter 36 prosent at prosjektet vil gi økt samarbeid i stor grad med 1 til 2 aktører. Det tilsvarende tallet for de virksomhetene som forventer økt samarbeid i stor grad med

3 til 4 aktører er på 24 prosent, mens det er på 10 prosent for de som forventer at prosjektet vil gi økt samarbeid med 5 til 6 aktører.

Det er stor variasjon mellom de ulike virkemiddelmottakernes forventninger til økt samarbeid med andre som følge av prosjektet. De mottakerne som har størst forventninger til økt samarbeid er virksomheter som har fått landsdekkende utviklingstilskudd og landsdekkende risikolån. Blant disse er det 27 og 20 prosent som forventer at prosjektet vil gi økt samarbeid med 5 til 6 aktører. De tilsagnmottakerne som har minst forventninger til at prosjektet vil føre til økt samarbeid med andre, er mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Blant disse mener henholdsvis 63, 51 og 44 prosent at prosjektet ikke vil bidra til økt samarbeid i stor grad med noen aktører. De ulike virkemiddelmottakernes forventninger til økt samarbeid vises i tabellen under.

Tabell 0-6 Forventninger til økt samarbeid etter virkemiddel. Prosent. (n=940)

Virkemiddel	Antall aktører bedriften forventer økt samarbeid med i stor grad			
	0	1-2	3-4	5-6
Lavrisikolån	36	36	20	9
Landsdekkende risikolån	20	24	37	20
Distriktsrettede risikolån	23	40	30	7
Landsdekkende utviklingstilskudd	7	20	47	27
Distriktsutviklingstilskudd	19	35	30	16
OFU/IFU	6	38	40	16
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	63	28	10	0
Lån til landbruket	51	43	3	3
Bygdeutviklingsmidler	44	40	13	3
Total	30	36	24	10

1.34 NÆRMERE OM FORVENTEDE RESULTATER AV OFU/IFU KONTRAKTER

Også når det gjelder forventede resultater ble det stilt noen ekstraspørsmål i tilknytning til OFU/IFU¹¹ kontrakter.

Ut i fra en totalvurdering forventer 45 prosent av bedriftene at kontrakten vil få størst betydning for dem, mens 42 prosent mener den vil ha om lag lik betydning for de samarbeidende partene. Bare 11 prosent av virksomhetene mener at samarbeidspartneren vil ha det største utbyttet. Sammenlignet med resultatene fra 2000-kullet, er det en svak økning i antall bedrifter som mener at kontrakten vil ha lik betydning for begge parter og størst betydning for samarbeidspartneren.

Tabell 0-7 Betydningen av IFU/OFU-kontrakten for bedriften.

Betydning	Antall	Prosent
Størst betydning for min bedrift	37	45
Om lag lik betydning	34	42
Størst betydning for samarbeidende bedrift/ etat	9	11
Vet ikke	2	2
SUM	82	100

94 prosent av bedriftene forventer for øvrig at den aktuelle kontrakten vil legge grunnlag for en mer langvarig samarbeidsrelasjon med samarbeidspartneren. Dette er en svak økning sammenlignet med året før.

Bedriftene ble spurt om hva de ut i fra forventningene til prosjektforløpet trodde var den viktigste effekten av kontrakten for bedriften. Langt de fleste (85 prosent) *mente utviklingen av et nytt produkt/tjeneste* var den viktigste effekten, mens 55 oppga *prosent økt teknologisk kompetanse* og 51 prosent *økte inntekter*. De områdene hvor bedriftene hadde minst forventninger til effekter av kontrakten, var når det gjelder *endret intern organisering* (2 prosent), *økt servicenivå* (4 prosent) og *reduserte kostnader* (5 prosent). Dette er de samme faktorene som i 2000-undersøkelsen.

Når det gjelder forventningene til *resultatet av prosjektet*, var bedriftene svært optimistiske. 98 prosent forventet at det ville foreligge produkt/tjeneste som kunne kommersialiseres videre, mens 94 prosent forventet økt lønnsomhet og 74 prosent så for seg en økning i antall ansatte. Sammenlignet med undersøkelsen fra i fjor var bedriftene noe negative til sysselsettingseffektene av kontrakten.

¹¹ Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU)/
Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU)

1.35 OPPSUMMERING

Totalt er 90 prosent av prosjektene startet opp på undersøkelsestidspunktet. Av disse forventes 66 prosent realisert i samsvar med prosjektplanene, mens 24 prosent har en framdrift som ligger etter prosjektplanene.

57 prosent av de spurte mente at prosjektet hadde stor betydning for bedriftens *overlevelse i dag*, mens 62 prosent mente dette ville være tilfelle *om to år* og 66 prosent *etter fem år*. Prosjektets betydning for bedriftenes overlevelse om 5 år ble vurdert som størst blant mottakere av lån til landbruket og distriktsrettede risikolån og minst blant mottakere av OFU/IFU. Betydningen for overlevelse er størst i de områdene med høyest distriktpolitisk prioritet.

77 prosent av bedriftene forventer at prosjektet vil være *viktig* for bedriftens lønnsomhetsutvikling. Mest optimistiske er mottakere av distriktsrettede risikolån (92 prosent) og lavrisikolån (86 prosent), mens det er lavest forventninger blant mottakere av bygdeutviklingsmidler (67 prosent). Bedriftene med 1-10 ansatte har størst forventninger til at prosjektet har betydning for lønnsomhetsutviklingen, mens det er relativt små forskjeller i forventning etter distriktpolitisk virkeområde.

Mellom 59 og 71 prosent av bedriftene forventer ikke at prosjektet vil føre til noen markedsendringer i løpet av en toårsperiode. Blant de bedriftene som forventer markedsendringer, forventer kun 1 til 4 prosent en markedsnedgang, mens 37 og 28 prosent forventer en positiv markedsutvikling. Forventningene til en økt omsetning er størst på nasjonale markeder og minst på internasjonale markeder.

Bedriftene forventer i gjennomsnitt inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner i størrelsesorden 8,1 til 11,0 millioner kroner som følge av prosjektet i 2005. 52 prosent av bedriftene mente at sannsynligheten for å nå det første beløpet var 75 prosent eller høyere, mens det tilsvarende tallet for det andre anslaget var på 36 prosent. Ut fra et nøkternt *anslag* forventer 34 prosent av bedriftene at prosjektkostnadene tidligst vil være dekket innen 5 år.

Mellom 23 og 49 prosent av bedriftene venter at prosjektet vil bidra til økt kompetanse *i stor grad*, mens mellom 14 og 28 prosent tror det vil bidra *i middels grad*. De to indikatorene som foretakene forventer at prosjektet vil ha størst betydning for, er kompetanse knyttet til *produktutvikling* (49 prosent) og kompetanse knyttet til *produksjonsprosessen/-rutiner* (46 prosent). Om en ser på hvor mange områder som bedriftene *i stor grad* forventer at prosjektet vil føre til økt kompetanse på, viser det seg at 26 prosent mener at det ikke vil gi økt kompetanse noen områder. Blant de bedriftene som forventer kompetanseøkning

som følge av prosjektet, venter 25 prosent at det vil gi økt kompetanse i stor grad på 1 til 2 områder, 27 prosent på 3 til 4 områder og 23 prosent på 5 til 7 områder. 72 prosent av bedriftene påpeker at forventet økt kompetanse vil være viktig for deres framtidige konkurransevne.

Mellom 23 og 54 prosent av virksomhetene forventer at prosjektet vil bidra til økt innovasjon *i stor grad*, mens mellom 14 og 24 prosent tror det vil bidra *i middels grad*. De to innovative aktivitetene som foretakene forventer at prosjektet vil ha størst betydning for, er *utvikling av nye produkter/tjenester* (54 prosent) og at *bedriften går inn på nye markeder* (53 prosent). Om en går inn på hvor mange aktiviteter som bedriftene *i stor grad* forventer at prosjektet vil føre til økt innovasjon på, framgår det at 24 prosent tror at det ikke vil gi økt innovasjon for noen aktiviteter. Blant de bedriftene som forventer økt innovasjon, venter 28 prosent at prosjektet vil gi økt innovasjon i stor grad innen 1 til 2 aktiviteter, 28 prosent innen 3 til 4 aktiviteter og 20 prosent innen 5 til 6 aktiviteter.

Bedriftene ble spurt om spurt *om gjennomføringen av prosjektet vil føre til økt samarbeid med andre?* Det viser seg at virksomhetene først og fremst forventer at prosjektet vil bidra til økt samarbeid med kunder/leverandører (54 prosent) og andre bedrifter i regionen (42 prosent). Om en ser på hvor mange aktører som bedriftene i stor grad forventer at prosjektet vil føre til økt samarbeid med, viser det seg at 30 prosent mener det ikke vil gi økt samarbeid med noen aktører. Blant de bedriftene som forventer økt samarbeid med andre, venter 36 prosent at prosjektet vil gi økt samarbeid i stor grad med 1 til 2 aktører, 24 prosent med 3 til 4 aktører og 10 prosent med 5 til 6 aktører.

85 prosent av bedriftene *mente at utviklingen av et nytt produkt/tjeneste* var den viktigste effekten av OFU/IFU-kontrakten, mens 55 prosent oppgav *økt teknologisk kompetanse* og 51 prosent *økte inntekter*. Når det gjelder forventninger til *resultatet av prosjektet*, forventet 98 prosent av OFU/IFU-mottakerne at det ville foreligge produkt/tjeneste som kunne kommersialiseres videre, mens 94 prosent forventet økt lønnsomhet og 74 prosent økt sysselsetting.

bedriftenes ressurser og strategi – betydning for kompetanseøkning og innovasjon?

SNDs hovedsatsingsområder er i henhold til strategien; Økt innovasjon og en styrket kompetanseutvikling i norsk næringsliv (SND, 2001). Fra virkemiddelapparatets ståsted vil det på denne bakgrunn være naturlig å stille spørsmål om bedriften har evner, vilje og tilstrekkelig med ressurser til å lykkes med innovasjon og nyskaping. Dette handler i hovedsak om bedriftens valg av konkurransestrategi og disponible ressurser i vid forstand. I tillegg vil det være en sammenheng mellom disse. Vi har derfor i denne undersøkelsen valgt å inkludere spørsmål knyttet til virksomhetens strategiske handlingsområder og ressurser, og vil i dette kapittelet se nærmere på om det er noen sammenhenger mellom bedriftenes strategiske orientering og ressurser, og de to hovedsatsingsområdene til SND; innovasjon og kompetanse.

1.36 KORT OM STRATEGI OG RESSURSER

Konkurransestrategier

Valg av konkurransestrategi betraktes ofte som en av de viktigste beslutningene for en bedrifts suksess, og innen strategi og ledelse er en helt sentral oppgave å oppnå kunnskap om ulike kilder til bærekraftig konkurransevne. Dette innebærer en forståelse av hvorfor noen foretak presterer bedre enn andre over lengre tid.

Strategi defineres vanligvis som en bedrifts tilpasning til omgivelsene (se f.eks. Porter, 1985, Holbek, 1984). Bedriften kan imidlertid ha en rekke forskjellige typer konkurransestrategier. Blant de mest benyttede strategibetegnelsene er Porters (1985) som skiller mellom to hovedkategorier; *kostnadslederstrategi* (pris strategi) og *differensieringsstrategi*. Han mener for øvrig at disse kan ha ulik grad av fokus i forhold til hvilken ramme (scope) en vil holde seg innenfor. Miles og Snow (1978) beskriver fire ulike strategityper og kaller dem *utforsker* (prospector), *analytiker* (analyzer), *forsvarer* (defender) og *reagerer* (reactor). De tre førstnevnte er vellykkede strategier, mens sistnevnte ikke er det. Utforskerne skaper endringer i produkter, teknologier e.l, mens de som analytiker er interessert i utvikling av forretningsideer og å utnytte nye produkt og markedsmuligheter, og forsvarere forsøker å skape stabile betingelser, blant annet gjennom å være kosteffektive. Sistnevnte er for øvrig lite orientert mot å se etter nye markedsmuligheter. Borch, Huse & Senneseth (1999) sammenligner og samler (med henvisning til Segev, 1989) disse ulike strategitypene og refererer til at differensieringsstrategien kan sammenlignes med utforskerstrategien, at kostnadsledelse kan sammenlignes med

forsvarere, og at reagerer tilsvarende Porter mener ”faller mellom to stoler” (stuck in the middle). En entreprenørskapstilnærming kan også benyttes. Borch et. al (ibid) mener at entreprenørielle firma, idet de viser til Covin & Slevin (1991), vil ha strategier relatert til innovasjon og vekst karakterisert med risikovillighet. Selv benytter de begrepene produkt, marked, pris og vekst i en studie av forholdet mellom små og mellomstore bedriftens ressurser og deres strategiorientering (Borch et. al, 1999). Sammenhengen mellom de ulike strategitypene er vist i figuren nedenfor.

Tabell 0-1 Typologier for bedrifters konkurransestrategier

Typologi/Strategiorientering				Kilder
Entreprenøriell	Marked	Kostnadsleder	Vekst	
Differensiering	Analytiker	Kostnadsleder	Entrepr./ vekst og risikovillighet	Porter
Utforsker		Forsvarer		Miles & Snow
Entreprenøriell/ innovativ	Marked	Pris	Vekst	Covin & Slevin
Produkt				Borch, Huse & Senneseth

De mest innovative av disse strategiene vil være differensierer, utforsker og analytiker. Kostnadslederne/forsvarerne oppfattes i utgangspunktet ikke som innovative, men kan kanskje være det dersom for eksempel en konsekvens av denne strategien er at en gjennomfører organisatoriske eller administrative forandringer/endringer for å få dette til. Mange studier bekrefter for øvrig sammenhengen mellom strategi og prestasjonsevne (performance), selv om funnene er mer signifikante for å bekrefte viktigheten av strategi enn å angi hvilken strategi en bør følge under spesielle omstendigheter (Sandberg & Hofer, 1982)

Ressursbaseteori

Ressursbasert teori fokuserer på foretakets interne ressurser og hevder at holdbare konkurransefortrinn må forstås ut ifra foretakets tilgang til unike ressurser og evnen til å kombinere vanlige ressurser på en unik måte (Wemerfelt 1984). I følge den ressursbaserte tilnærmingen er et foretaks ressurser og evnen til å kombinere disse den viktigste kilden til profitt.

Ressurser grupperes ofte i seks hovedkategorier (Hofer og Schendel, 1978). Dette er *finansielle* ressurser, *teknologiske* ressurser, *fysiske* ressurser, *menneskelige* ressurser, *omdømme* og *organisatoriske* ressurser. Av disse må en anta at ressursene med størst potensial for innovasjon og entreprenøriell adferd er knyttet til de menneskelige, de organisatoriske- og de teknologiske ressursene. Barney

(1991) velger av praktiske grunner å klassifisere ressursene i kun tre kategorier: fysiske kapitalressurser (fysisk teknologi, foretakets fabrikker og utstyr, geografisk lokalisering og adgang til råvarer), menneskelige kapitalressurser (lederens og arbeidernes opplæring, erfaring, vurdering, intelligens, innsikt og sosialt nettverk.) og organisasjonelle kapitalressurser (formelle rapporteringssystem, formell og uformell planlegging, kontroll og koordineringssystemer samt uformelle forbindelser mellom grupper innen foretaket og mellom foretaket og dets omgivelser). Også her må de menneskelige og de organisasjonelle kapitalressursene ansees å ha størst betydning for innovasjonsevnen.

I denne undersøkelsen er det med åtte hovedkategorier av ressurser:

- nettverksressurser,
- styreressurser,
- teknologiresurser,
- geografiske ressurser,
- ressurser knyttet til kommunikasjonsteknologi,
- finansielle ressurser,
- bedriftslederens utdanning, og
- bedriftslederens erfaring.

Hva disse omfatter er nærmere presentert i delkapittelet om ressurser

1.37 STRATEGI - BETYDNING FOR INNOVASJON OG KOMPETANSE?

I dette delkapittelet skal vi se nærmere på forhold ved de støttede bedriftenes strategiorientering og hvilken betydning dette kan ha i forhold til ulike faktorer. Følgene blir undersøkt nærmere:

- Bedriftenes strategiorientering,
- Sammenhengen mellom strategiorientering og virkemidler, og bakenforliggende faktorer som bedriftens størrelse og alder, og om det er noen
- Sammenhenger mellom strategi og prosjektforventninger til innovasjon og kompetanse.

1.37.1 Strategiorientering

For å avdekke bedriftenes strategi, ble det gjennomført en faktoranalyse¹². Analysen avdekket at bedriftene fulgte tre hovedstrategier som beskriver tre ulike dimensjoner ved mottakerbedriftenes strategier ved oppstart av prosjektene finansiert av SND. De ulike faktorene er basert på til sammen 14 variabler der bedriftens innretning i forhold til den enkelte variabelen er målt på en 7-delt Likert skala, der 1 angav sterk uenighet og 7 sterk enighet i at bedriften fulgte strategien. Resultatene av faktoranalysen er presentert i tabellen nedenfor. Et mer detaljert oppsett er vist i vedlegget. De tre faktorene/dimensjonene har alle en såkalt Eigenvalue som er større enn 1 og forklarer til sammen 54,9 prosent av variansen i datamaterialet.

Den første faktoren representerer en *entreprenøriell* strategisk dimensjon, med fokus på produktutvikling, produktforbedringer, markedsutvikling og kontinuerlig utvikling av forretningskonseptet. Den inkluderer også en nisje strategi med fokus på kundetilpasset kvalitet på produktene. Til sammen ni variabler ladet på denne faktoren som forklarer 30 prosent av variansen i datamaterialet.

Den andre faktoren representerer en strategisk fokusering på *vekst* og omfatter en høy aksept av risiko, fokus på rask vekst og det å være fremst i teknologisk utvikling. Denne faktoren stod for 14,3% av variansen i datamaterialet.

Den tredje faktoren beskriver en lavkost-prisstrategi og kan betraktes som en *kostnadslederstrategi* (jfr. Porter). Denne strategigruppen stod for 10,6 prosent av variansen og faktoren inkluderer en strategisk orientering med fokus på en konkurransedyktig pris, å holde lavere pris enn konkurrentene

¹² principal component, varimax rotation

Tabell 0-2 Faktoranalyse: Strategier

Strategiindikator	Faktor		
	1	2	3
	Entreprenøriell	Vekst	Kostnadsleder
Stor produktbredde og høy pris	X		
Produkter med høy kvalitet	X		
Produserer nisjeprodukter	X		
Utforsker markedsmuligheter	X		
Utvikling av forretningskonsept	X		
Kontinuerlig produktutvikling	X		
Først med nye produkter	X		
Kontinuerlig produktforbedringer	X		
Kontroll over distribusjonen	X		
Satser på rask vekst		X	
Aksepterer høy risiko		X	
Fremst i teknologisk utvikling		X	
Konkurransedyktig prisnivå			X
Lavere pris enn konkurrentene			X
N	873	1068	962
Chronbachs alfa	0,86	0,61	0,59
Eigenvalue	5,04	1,40	1,24
Prosent av Variansen	30,0	14,3	10,6

1.37.2 Strategiorientering og virkemidler, bedriftsstørrelse og - alder

Vi skal i dette avsnittet se nærmere på hvilke mulige sammenhenger det kan være mellom:

- strategiorientering og mottatt virkemiddeltilsagn,
- strategiorientering bedriftsstørrelse, og
- strategiorientering og alderen til bedriften

Tabellen nedenfor viser forholdet mellom strategiorientering og hvilket virkemiddeltilsagn bedriften har mottatt. Det viser seg at en *entreprenøriell strategi* synes mest utbredt blant mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd og etablererstipend, mens den er minst vanlig blant dem som har fått lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Sterkest tendens til *vekststrategi* har mottakerne av de landsdekkende ordningene; landsdekkende utviklingstilskudd,

Faktorskår i tabellene

Tallene i tabellen representerer gjennomsnittlig faktorskår for de ulike virkemidlene. Høye positive gjennomsnittverdier indikerer en sterk orientering i retning av den aktuelle strategien, mens negative verdier representerer en lav orientering i retning av denne.

OFU/IFU og landsdekkende risikolån. Også her er det mottakerne av lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler som synes å ha minst orientering i denne retning. En *kostnadslederstrategi* (lavpris) blir mest benyttet av virksomheter som har mottatt lavrisikolån, mens det er minst vanlig for mottakerne av landbruksvirkemidlene.

Tabell 0-3 Strategisk orientering og virkemidler. Gjennomsnitt og ANOVA analyse.

Bakgrunnsvariabel	N	STRATEGI		
		Entreprenøriell	Vekst	Kostnadsleder
Landsdekkende utviklingstilskudd	36	0,46	0,56	- 0,11
Etablererstipend	153	0,34	- 0,16	0,05
OFU/IFU	69	0,30	0,54	0,01
Landsdekkende risikolån	35	0,19	0,59	- 0,16
Distriktsutviklingstilskudd	188	0,04	- 0,03	0,10
Lavrisikolån	50	0,02	0,10	0,55
Distriktsrettede risikolån	70	- 0,07	0,19	- 0,02
Bygdeutviklingsmidler	132	- 0,37	- 0,39	- 0,20
Lån til landbruket	63	- 0,82	- 0,32	- 0,28
ANOVA (F) virkemiddel		13,11	10,51	3,73
F-sign.		0,000	0,000	0,000

Neste tabell viser sammenhengen mellom bedriftstørrelse og strategiorientering. Her ser vi at de største bedriftene synes å være noe mer orientert mot en *entreprenøriell strategi* enn de minste. For ”bedrifter” med 0 ansatte er orienteringen mot denne strategien lav. *Vekststrategien* gir utslag for bedriftstørrelsen 1-10 ansatte, mens det bare er de største bedriftene som har en orientering mot *kostnadslederstrategi*. Alle tallverdiene er imidlertid små og må tolkes med forsiktighet.

Tabell 0-4 Strategisk orientering og bedriftstørrelse. Gjennomsnitt og ANOVA analyse.

Bakgrunnsvariabel	N	STRATEGI		
		Entreprenøriell	Vekst	Kostnadsleder
0 ansatte	365	-0,22	- 0,15	- 0,04
1 – 10 ansatte	306	0,18	0,15	- 0,02
11 ansatte og flere	125	0,21	0,07	0,15
ANOVA (F) bedriftens størrelse		16,78	7,95	1,68
F-sign.		0,000	0,000	0,188

Tabellen nedenfor viser sammenhengen mellom strategiorientering og bedriftens alder. I den grad det er sammenhenger her så kan det se ut til at bedrifter på 3-8 år er noe mer vekstorientert enn de øvrige aldersgruppene. I tillegg synes de yngste bedriftene (under 3 år) å være noe mer entreprenørielt orientert enn de øvrige aldersgrupperingene. Minst entreprenørielle og vekstorienterte er de eldste bedriftene (over 30 år). Kostnadslederstrategien gir ingen signifikante utslag for noen av aldersgruppene.

Tabell 0-5 Strategisk orientering og alder på bedriften. Gjennomsnitt og ANOVA analyse.

Bakgrunnsvariabel	N	STRATEGI		
		Entreprenøriell	Vekst	Kostnadsleder
Mindre enn 3 år	366	0,10	0,03	0,02
3 – 8 år	150	0,01	0,28	- 0,05
9 – 30 år	178	- 0,13	- 0,10	- 0,03
Mer enn 30 år	102	- 0,17	- 0,36	0,08
ANOVA (F) bedriftens alder		3,30	9,26	0,43
F-sign.		0,020	0,000	0,734

1.37.3 Strategi og forventninger til innovasjon og kompetanse fra prosjektet

Det er først og fremst de bedriftene som har en entreprenøriell strategi, men også bedrifter med vekststrategi som har en tendens til å forvente innovative bidrag fra prosjektet. For bedrifter med en kostnadslederstrategi er det ingen slike signifikante utslag i forhold til innovasjonsforventninger.

De ulike indikatorene og tallverdiene framgår av tabellen nedenfor.

Tabell 0-6 Strategi og forventninger til innovasjonsbidrag gjennom prosjektet. Korrelasjonsanalyse.

Innovasjonsindikatorer	N	STRATEGI		
		Entreprenøriell	Vekst	Kostnadsleder
Utvikling av nye produkter/ tjenester	597	0,409**	0,234**	-0,032
Utvikling av nye salgsmetoder/ markedsføringsformer	584	0,333**	0,122**	0,036
At bedriften tar i bruk nye produksjons- prosesser/ -rutiner	587	0,237**	0,100*	0,058
At bedriften går inn på nye markeder	591	0,375**	0,238**	0,009
Ny bruk av råvarer	551	0,205**	0,165**	0,048
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på	586	0,197**	0,054	-0,053
TOTALT	526	0,442**	0,229**	0,012

**Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed). * Significant at the 0.05 level (2-tailed).

Tabellen nedenfor viser tilsvarende korrelasjoner/sammenhengen mellom bedriftenes strategiorientering og de forventningene de har til kompetanseøkning fra prosjektet.

Også her er det bedrifter med en entreprenøriell strategi eller en vekststrategi som har størst tendens til å ha forventninger til kompetanseøkning gjennom prosjektet, mens det ikke er noen slike signifikante sammenhenger for de bedriftene som har en kostnadslederstrategi.

Sammenhengen mellom de ulike kompetanseindikatorer og bedriftenes strategiorientering er vist nedenfor

Tabell 0-7 Strategi og forventninger til kompetanseøkning gjennom prosjektet. Korrelasjonsanalyse.

Kompetanseindikatorer	N	STRATEGI		
		Entreprenøriell	Vekst	Kostnadsleder
Produktutvikling	546	0,390**	0,145**	- 0,029
Markedsutvikling	549	0,308**	0,118**	- 0,011
Produksjonsprosessen/-rutiner.	538	0,155**	0,35	0,41
Organisasjon og ledelse	537	0,172**	0,143**	0,32
Tilgang og kontinuerlig bruk av avansert teknologi	526	0,201**	0,287**	0,027
Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt	529	0,320**	0,226**	- 0,007
Opparbeiding av bedre nettverk internasjonalt	484	0,255**	0,314**	- 0,035
TOTALT	446	0,389**	0,298**	- 0,001

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

1.38 BEDRIFTSRESSURSENE BETYDNING FOR INNOVASJON OG KOMPETANSE

I dette delkapittelet skal vi se nærmere på forhold ved de støttede bedriftenes ressurser og hvilken betydning dette kan ha i forhold til ulike faktorer. Følgene blir undersøkt nærmere:

- Bedriftenes ressurskategorier,
- Sammenhengen mellom ressurser og virkemidler, og bakenforliggende faktorer som bedriftens størrelse og alder,
- Sammenhenger mellom de ressursene bedriftene har og forventninger til innovasjonsbidrag og kompetanseøkning gjennom prosjektet, og
- om det er spesielle bedriftstyper (representert ved ressurskjennetegn) som har forventninger til innovasjon og kompetanse?

Bedriftenes ressurser

Hvilken strategi bedriftene inntar, antas å ha sammenheng med hvilke ressurser de rår over, og ikke minst antar man at kombinasjonen av ressurser og strategier har betydning for i hvilken grad bedriften lykkes i å utvikle ens konkurranseevne. Som vi har nevnt foran kan en bedrifts holdbare konkurransefortrinn forstås ut ifra

dennes tilgang til unike ressurser og evnen til å kombinere vanlige ressurser på en unik måte, og i følge den ressursbaserte tilnærmingen er et foretaks ressurser og evnen til å kombinere disse den viktigste kilden til profitt.

Våre analyser omfatter åtte hovedkategorier av ressurser:

- nettverksressurser,
- styreressurser,
- teknologiressurser,
- geografiske ressurser,
- ressurser knyttet til kommunikasjonsteknologi,
- finansielle ressurser,
- bedriftslederens utdanning, og
- bedriftslederens erfaring

De fem første av disse er utledet gjennom bruk av faktoranalyse, mens de tre siste bygger på bruk av enkeltindikatorer fra spørreskjemaet. Faktoranalysen er vist i vedlegget. I det videre vil de ulike ressursene bli gjennomgått og presentert.

For *nettverksressurser* er det etablert en indeks bestående av fem variabler som beskriver de ansattes nettverk som ressurs, daglig leders nettverk som ressurs, nettverk brukes til å påvirke omgivelsene, og nettverk brukes som kunnskapsressurs. I tillegg inngår at ledelsens kompetanse er høy, som en variabel. Variablene lader på samme faktor i en faktoranalyse (jfr. tabell i vedlegget).

Styreressurser består av en indeks beregnet av gjennomsnittsverdien for tre variabler (styret bidrar med eksternt nettverk, styret som rådgivningsressurs, og utarbeidelse av skriftlige strategier). Disse lader på samme faktor i faktoranalysen.

Teknologiressurser består av indeks på to variabler som beskriver patentering av foretakets teknologi og patentering av foretakets produkter og variablene lader på samme faktor i faktoranalysen.

Geografiske ressurser består av tre variabler som går ut på at bedriften har en mer fordelaktig lokalisering sammenlignet med konkurrentene, viktigheten av et småforetaksmiljø og at lokaliseringen er viktig for bedriftens konkurranseevne. Disse lader på samme faktor i faktoranalysen.

Ressurser knyttet til kommunikasjonsteknologi er en variabel hvor en forsøker å fange opp i hvilken grad bedriften har tatt i bruk ny kommunikasjonsteknologi, her representert ved to variabler som sier noe om aktiv bruk av e-post/internett for

kommunikasjon med ansatte og med kunder/leverandører. Disse to variablene lader på samme faktor i faktoranalysen.

Finansielle ressurser består av en variabel målt på en 7-delt Likert skala, der en har spurt om bedriftens finansielle posisjon sammenlignet med konkurrentene.

Bedriftslederens utdanning og erfaring består av hver sin variabel som beskriver dette. *Utdanningsvariabelen* har fått to verdier, 1 for de som har utdanning utover videregående skole og 0 for de som ikke har høyere utdanning.

Erfaringsvariabelen er daglig leders yrkeserfaring i antall år.

1.38.1 Ressurser og virkemidler, bedriftsstørrelse og -alder

Vi skal i dette avsnittet se nærmere på hvilke mulige sammenhenger det kan være mellom:

- Ressurser og mottatt virkemiddeltilsagn,
- Ressurser bedriftsstørrelse, og
- Ressurser og alderen til bedriftene

I tabellen nedenfor er sammenhengen mellom de ulike ressursgruppene, og hvilket virkemiddel som er mottatt, vist. Samlet sett skårer bedriftene høyest på kommunikasjonsteknologiressurser, nettverksressurser og styreressurser, og det er først og fremst bedrifter som har mottatt de landsdekkende virkemidlene (landsdekkende utviklingstilskudd, OFU/IFU, landsdekkende risikolån og lavrisikolån) som skårer høyest på disse. I tillegg har disse bedriftene også største andelen av daglige ledere med høyere utdanning. Mottakerne av distriktsrettede risikolån er de som ligner mest på mottakerne av landsdekkende virkemidler i ressursnivå målt på denne måten. For øvrig kan en merke seg at *teknologiressursene* er mest sentralt for mottakerne av lån til landbruket og at det er minst sentralt for mottakerne av distriktsrettede risikolån. *Geografiressursene* (småforetaksmiljø, lokalisering) er med unntak av lavrisikolånerne viktigst for mottakerne av de distriktsrettede virkemidlene, mens dette synes å ha mindre betydning for de med landsdekkende virkemidler. For eksempel er dette minst vektlagt av OFU/IFU mottakerne. Det er mottakerne av lavrisikolån og grunnfinansieringslån som melder om sterkest *finansielle ressurser* (sterk finansiell posisjon sammenlignet med konkurrentene), mens mottakerne av landsdekkende risikolån og utviklingstilskudd har relativt svake ressurser på dette området. En kan for øvrig legge merke til at det er mottakerne av grunnfinansieringslån som har leder med lengst yrkeserfaring. Tallene er vist nedenfor i tabellen nedenfor. For

virkemidler med de tre høyeste tallverdiene for hver ressurskategori er tallene uthevet.

Tabell 0-8 Ressurser og virkemidler. Gjennomsnitt og ANOVA analyse.

Virkemiddel	RESSURSER							
	Nett-verk	Utdan-ning	Erfar-ing	Styre	Tekn-o-logi	Geo-grafi	Finan-sielle	Kom-tekno-logi
Landsdekkende utv.tilsk.	5,84	0,84	21,88	4,71	3,22	4,00	3,16	6,01
OFU/IFU	5,68	0,89	23,86	4,76	2,82	3,37	3,42	5,88
Landsdekkende risikolån	5,28	0,91	22,37	4,61	3,06	3,66	3,00	5,28
Distriktsutv.tilskudd	5,15	0,64	24,48	4,35	1,68	4,20	3,86	4,69
Lavrisikolån	5,01	0,71	24,63	4,64	1,80	4,68	4,08	5,35
Distriktsrettede risikolån	4,82	0,52	22,13	4,22	1,29	4,35	3,82	4,26
Bygdeutviklingsmidler	4,72	0,32	22,53	2,56	-	4,27	3,92	2,81
Grunnfin.lån								
fiskeflåten	4,64	0,14	31,91	3,17	1,17	3,86	4,11	2,25
Lån til landbruket	4,20	0,18	21,37	2,65	5,00	4,02	3,81	2,32
Etablererstipend	-	0,60	16,86	-	1,91	4,11	-	-
Totalt	5,04	0,54	22,46	4,05	1,94	4,11	3,77	4,30
N	728	1155	1136	694	794	978	802	751
ANOVA (F)	7,36	32,47	12,71	15,54	10,26	3,85	1,98	34,77
virke-middel								
F-sign.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,038	0,000

I tabellen nedenfor sammenhengen mellom er ressurser og bedriftsstørrelse vist. Det kan her synes som om bedriftsstørrelse kan ha noe betydning for ressurstilgangen. For fem av de åtte ressursgruppene er det de største bedriftene (med 11 ansatte eller flere) som oppnår de høyeste verdiene for utdanningsressursen, erfaring, styre, kommunikasjonsteknologi og finansielle ressurser. Nettverk og teknologi synes mest sentralt for bedriftene med 1-10 ansatte, mens det særlig er de minste bedriftene (0 ansatte) som ser på geografiressursen som viktig.

Tabell 0-9 Ressurser og bedriftsstørrelse. Gjennomsnitt og ANOVA analyse.

Bedriftsstørrelse	RESSURSER							
	Nett- verk	Utdan- ning	Erfar- ing	Styre	Tekno- logi	Geo- grafi	Finans- ielle	Kom- tekno- logi
0 ansatte	4,78	0,48	21,38	3,51	1,86	4,21	3,67	3,64
1 – 10 ansatte	5,24	0,58	22,68	4,24	2,09	4,02	3,68	4,53
11 ansatte og flere	5,10	0,68	25,88	4,52	1,68	4,05	4,23	5,04
Totalt	5,04	0,54	22,46	4,05	1,94	4,11	3,77	4,30
N	728	1155	1136	694	794	978	802	751
ANOVA (F) bedr. størrelse	7,80	11,42	8,39	16,83	3,04	1,72	4,60	22,60
F-sign./P-verdi	0,000	0,000	0,000	0,000	0,048	0,180	0,010	0,000

Bedriftens alder synes også å ha noe betydning for bedriftenes ressurser. Med unntak av geografisk- og finansressursen hvor de eldste bedriftene har de høyeste verdiene, skårer de øvrige ressursene høyest for de yngste bedriftene (yngre enn 3 år og 3-8 år). Imidlertid syntes også geografi å være relativt sentralt for bedriftene under 3 år. Tallene framgår av tabellen nedenfor.

Tabell 0-10 Ressurser og bedriftsalder. Gjennomsnitt og ANOVA analyse.

Bedriftsalder	RESSURSER							
	Nett- verk	Utdan- ning	Erfar- ing	Styre	Tekno- logi	Geo- grafi	Finans- ielle	Kom- tekno- logi
Mindre enn 3 år	5,21	0,59	19,32	4,35	2,03	4,14	3,40	4,66
3 – 8 år	5,14	0,55	23,67	4,01	2,04	4,09	3,56	4,44
9 – 30 år	4,86	0,49	26,13	3,84	1,90	4,01	4,08	4,11
Mer enn 30 år	4,80	0,45	26,04	3,80	1,31	4,21	4,26	3,62
Totalt	5,04	0,54	22,46	4,05	1,94	4,11	3,77	4,30
N	728	1155	1136	694	794	978	802	751
ANOVA (F) bedr. alder	3,45	4,26	27,12	3,49	3,26	0,555	8,76	6,39
F-sign./P-verdi	0,016	0,005	0,000	0,015	0,021	0,645	0,000	0,000

1.38.2 Ressurser og forventninger til innovasjon og kompetanse fra prosjektet

I tabellen nedenfor har vi, ved hjelp av en regresjonsanalyse, forsøkt å finne ut i hvor stor grad forventningene til innovasjonsbidrag og kompetanseøkning fra prosjektet, kan forklares av bedriftens ressurser.

12 prosent av variasjonen i *forventningene til innovasjonsbidrag* fra prosjektet, kan forklares av bedriftenes ressurser (dvs. justert kvadrert $R = 0,12$) Av tabellen ser vi at det er signifikante sammenhenger mellom bedrifter med nettverkressurser, teknologiresurser og geografiresurser (jfr. t-verdiene).

Særlig at geografiresursene; småforetaksmiljø, lokalisering og viktigheten av lokalisering for konkurranseevnen, synes så sentralt må kunne sies å være interessant og kan både bety at en anser dette som viktig, men det kan også bety at en allerede har en slik lokalisering. I det første tilfelle bør det i så fall satses på utvikling av bedriftsmiljøer.

For kompetanse forklares 15 prosent av variasjonen i forventningene av ressursene (justert kvadrert $R = 0,15$). Også for *forventningene til kompetanseøkning* er det slik at det er signifikante sammenhenger (jfr. t-verdiene) til teknologi- og geografiresursene, men her får en også signifikante utslag for ressursen kommunikasjonsteknologi.

Selv om vi bare kan forklare 12-15 prosent av variasjonen i innovasjon og kompetanseforventninger gjennom bedriftenes ressurser, kan en benytte denne kunnskapen til for eksempel å stimulere til nettverkstiltak og satsing på bedriftsmiljøfaktorer. Det kan også benyttes til å se etter bedrifter med slike kjennetegn. Resultatene her er imidlertid midlertidige, i den forstand at vi ikke vet om prosjektene som er finansiert gjennom SND, faktisk vil gi bidrag til innovasjon og kompetanseøkning. Dette er noe det først vil være mulig å si noe om i etterundersøkelsen.

Tabell 0-11 Ressurser og forventninger til innovasjonsbidrag gjennom prosjektet. Regresjonsanalyse.

Koeffisienter	RESSURSER							
	Nett- verk	Utdan- ning	Erfar- ing	Styre	Tekno- logi	Geo- grafi	Finan- sielle	Kom.- tekno- logi
Innovasjon								
B	0,18	- 0,04	0,00	0,09	0,10	0,18	0,00	0,04
Std. Error	0,38	0,16	0,01	0,05	0,04	0,05	0,04	0,04
T - verdi	2,33*	- 0,22	0,36	1,65	2,46*	3,38**	0,02	1,02
Justert kvadrert R: 0,12 F – verdi: 7,39***								
Kompetanse								
B	0,09	- 0,02	0,00	0,02	0,15	0,14	- 0,02	0,17
Std. Error	0,07	0,17	0,01	0,05	0,04	0,06	0,04	0,04
T - verdi	1,23	- 0,12	0,73	0,48	4,01***	2,60*	- 0,45	3,84***
Justert kvadrert R: 0,15 F – verdi: 7,75***								

Signifikans (to-sidig): * < 0,05; ** < 0,01; *** < 0,001 (F-signifikans for regresjonlikningen/modellen og t-signifikans for delkoeffisientene.)

1.39 HAR BEDRIFTSTYPE BETYDNING FOR FORVENTNINGENE TIL INNOVASJONSBIDRAG OG KOMPETANSEØKNING?

Gjennom å benytte en clusteranalyse¹³ har vi funnet fram til fire typer bedrifter som har ulike ressurskjennetegn. De fire bedriftstypene har vi kalt:

- Moderne bedrifter,
- ”Rike” bedrifter,
- ”Fattige” teknologer, og
- Tradisjonelle bedrifter.

Moderne bedrifter kjennetegnes ved at de i stor grad har nettverks- og styreressurser og det er vanlig at daglig leder har høyere utdanning. I tillegg kjennetegnes disse bedriftene av at de i stor grad har tatt i bruk ny kommunikasjonsteknologi (e-post/internett). 226 bedrifter inngår i denne bedriftskategorien.

¹³ Statistisk teknikk med formål å gruppere respondenter eller case med lignende kjennetegn på bakgrunn av et sett med definerte karakteristika.

De ”Rike” bedriftene kjennetegnes ved en sterk finansiell posisjon sammenlignet med konkurrentene, at daglig leder har lang yrkeserfaring og av at bedriftens lokalisering og småforetaksmiljø ansees som viktig. Bare 14v av bedriftene kommer inn under denne bedriftsgrupperingen.

”Fattige” teknologer er de bedriftene som skårer høyest på teknologiindikatorene (patent på produkter/tjenester og patent på bedriftens teknologi), men som samtidig ikke fremhever seg særlig innen de øvrige ressursområdene, kanskje med unntak av at de har relativt mange daglige ledere med høyere utdanning (69 prosent). 32 av bedriftene kunne karakteriseres som ”fattige” teknologer.

Tradisjonelle bedrifter er bedrifter som ikke fremhever seg spesielt på noen ressursområder samtidig som de står relativt sterkt med hensyn til ressurser innenfor nettverk, styre, kommunikasjonsteknologi og i forbindelse med daglig leders yrkeserfaring. De er imidlertid svakere enn de øvrige bedriftsgrupperingene med hensyn til finansielle ressurser. Gruppen tradisjonelle bedrifter omfatter 146 bedrifter. De ulike bedriftstypene sortert etter ressurser er vist i tabellen nedenfor.

Tabell 0-12 Ressursklynger/bedriftskjennetegn. Clusteranalyse.

Ressurstype	Cluster			
	1	2	3	4
Nettverk	5,06	5,01	5,36	4,44
Utdanning	0,62	0,50	0,72	0,69
Erfaring	32,96	39,71	19,04	10,09
Styre	4,22	4,17	4,64	3,52
Teknologi	1,75	1,82	2,02	2,17
Geografi	3,84	4,62	4,17	4,05
Finansiell	3,48	4,50	3,81	3,53
Kommunikasjonsteknologi	4,44	4,25	5,28	4,42
N	146	14	226	32
Ressursklynge/ bedriftskjennetegn	Tradisjonelle bedrifter	”Rike” bedrifter	Moderne bedrifter	”Fattige” teknologer

Vi har tidligere i dette kapittelet sett at enkeltressurser kan gi noen forklaringer til om bedriftene har forventninger til innovasjon og kompetanseøkning gjennom prosjektet. Spørsmålet her blir om dette også vil være tilfelle for noen av de bedriftstypene vi har kommet fram til? Er det med andre ord slik at en gjennom å se på ulike bedriftskjennetegn representert ved sammensetningen av bedriftens ressurser (ressursklynger) kan si noe om bedriftenes forventninger til innovasjon og kompetanse? I tabellen nedenfor har vi sett på sammenhengen mellom disse to hovedsatsingsområdene til SND og bedriftstype. Av tabellen ser vi at de *moderne bedriftene* i større grad enn de øvrige bedriftstypene har forventninger til

innovasjon og kompetanseøkning gjennom prosjektet. En kan i tillegg merke seg at det er de "rike" bedriftene som kommer deretter, og at det er de "fattige" teknologene som i minst grad har slike forventninger. Med andre ord bedrifter som er relativt sterke på ressurser som nettverk, styre og kommunikasjonsteknologi og samtidig har en daglig leder med høyere utdanning, har en sterkere tendens til å ha forventninger til innovasjon og kompetanse enn bedrifter med annen vektlegging av ressursene. Funnet bør være interessant da slik kunnskap for eksempel kan benyttes til å finne fram til eller velge mellom bedrifter som best oppfyller målene i SNDs hovedsatsinger.

I og med at våre resultater bare omfatter forventninger til innovasjon og kompetanse, vet vi ingenting om resultatet av prosjektgjennomføringen. Dette vil først kunne avklares i etterundersøkelsen. Bekreftes dette der vil en kunne anta at det kan være slike sammenhenger mellom bedriftskjennetegn og innovasjonsgrad og kompetanse.

Tabell 0-13 Bedriftstype og forventninger til innovasjon og kompetanse

Bedriftstype	Hovedsatsingsområde			
	Innovasjon		Kompetanse	
	Gj.snitt	N	Gj.snitt	N
Tradisjonelle bedrifter	3,97	126	4,00	101
"Rike" bedrifter	4,03	12	4,36	12
Moderne bedrifter	4,31	199	4,40	180
"Fattige" teknologer	3,68	29	3,75	20
Totalt		366		313
ANOVA (F)	2,56		2,95	
Signifikanssannsynlighet	0,055		0,033	

OPPSUMMERING OG AVSLUTTENDE KOMMENTARER

SNDs hovedsatsingsområder er i henhold til strategien; Økt innovasjon og en styrket kompetanseutvikling i norsk næringsliv. Fra virkemiddelapparatets ståsted vil det på denne bakgrunn være naturlig å stille spørsmål om bedriften har evner, vilje og tilstrekkelig med ressurser til å lykkes med innovasjon og nyskaping. Dette handler i hovedsak om bedriftens valg av konkurransestrategi og disponible ressurser i vid forstand. Vi har i dette kapittelet sett nærmere på bedriftens strategiorientering og ressurser og om dette kan ha noen betydning for bedriftens forventninger til innovasjon og kompetanseøkning gjennom prosjektet de har fått tilsagn til.

Gjennom en faktoranalyse fant vi at bedriftene kunne ha en av følgende tre *strategier*; en entreprenøriell/innovativ strategi, en vekststrategi eller en

kostnadslederstrategi. I forholdet mellom strategiorientering og hvilket virkemiddeltilsagn bedriften har mottatt, viste det seg at en *entreprenøriell strategi* synes mest utbredt blant mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd og etablererstipend. Sterkest tendens til *vekststrategi* har mottakerne av de landsdekkende ordningene; landsdekkende utviklingstilskudd, OFU/IFU og landsdekkende risikolån. En *kostnadslederstrategi* (lavpris) blir mest benyttet av virksomheter som har mottatt lavrisikolån, mens det er minst vanlig for mottakerne av landbruksvirkemidlene.

Det er først og fremst de bedriftene som har en *entreprenøriell strategi*, men også bedrifter med *vekststrategi* som har en tendens til å forvente innovative bidrag fra prosjektet. For bedrifter med en *kostnadslederstrategi* er det ingen slike signifikante utslag i forhold til innovasjonsforventninger. Tilsvarende funn ble gjort med hensyn til bedriftenes forventninger til kompetanseøkning gjennom prosjektet.

Bedriftenes *ressurser* ble inndelt i åtte hovedkategorier; nettverksressurser, styreressurser, teknologiresurser, geografiske ressurser, ressurser knyttet til kommunikasjonsteknologi, finansielle ressurser, bedriftslederens utdanning, og bedriftslederens erfaring. Fem av disse ble utviklet på bakgrunn av faktoranalyse, mens de øvrige var hentet fra enkeltindikatorer i spørreskjemaet. Samlet sett skårer bedriftene høyest på *kommunikasjonsteknologiresurser*, *nettverksressurser* og *styreressurser*. Det er først og fremst bedrifter som har mottatt tilsagn om et av de landsdekkende virkemidlene som skårer høyest på disse. I tillegg har disse bedriftene også største andelen av *daglige ledere med høyere utdanning*. For øvrig kan en merke seg at *teknologiresursene* er mest sentralt for mottakerne av lån til landbruket, mens *geografiresursene*, med unntak av lavrisikolånerne, er viktigst for mottakerne av en av de distriktsrettede virkemiddelordningene. Det er mottakerne av lavrisikolån og grunnfinansieringslån som melder om sterkest *finansielle ressurser*.

Det synes også å være noen sammenhenger mellom *bedriftsstørrelse* og ressurstilgang. For fem av de åtte ressursgruppene er det de største bedriftene (med 11 ansatte eller flere) som oppnår de høyeste verdiene for utdanningsressursen, erfaring, styre, kommunikasjonsteknologi og finansielle ressurser. Nettverk og teknologi synes mest sentralt for bedriftene med 1-10 ansatte, mens det særlig er de minste bedriftene (0 ansatte) som ser på *geografiresursen* som viktig.

Bedriftens alder synes også å ha noe betydning for bedriftenes ressurser. Med unntak av *geografi- og finansressursen* hvor de eldste bedriftene har de høyeste verdiene, skårer de øvrige ressursene høyest for de yngste bedriftene (yngre enn 3

år og 3-8 år). Imidlertid syntes også geografiressursen å være relativt sentralt for bedriftene under 3 år.

Når det gjelder sammenhengen mellom ressurser og innovasjon fant en at det er signifikante sammenhenger mellom bedrifter med nettverksressurser, teknologiressurser og geografiressurser og innovasjonsforventninger. Også for forventningene til kompetanseøkning er det slik at det er signifikante sammenhenger til teknologi- og geografiressursene, men her får en også signifikante utslag for ressursen kommunikasjonsteknologi.

Gjennom å benytte en clusteranalyse har vi funnet fram til fire typer bedrifter som har ulike ressurskjennetegn. De fire bedriftstypene ble kalt; moderne bedrifter, ”rike” bedrifter, ”fattige” teknologer, og tradisjonelle bedrifter. Det viste seg at de *moderne bedriftene* i større grad enn de øvrige bedriftstypene har forventninger til innovasjon og kompetanseøkning gjennom prosjektet. De ”rike” bedriftene kom deretter, mens de ”fattige” teknologene er de som i minst grad har slike forventninger. Med andre ord bedrifter som er relativt sterke på ressurser som nettverk, styre og kommunikasjonsteknologi og samtidig har en daglig leder med høyere utdanning, har en sterkere tendens til å ha forventninger til innovasjon og kompetanse enn bedrifter med annen vektlegging av ressursene.

Når vi foran har gått så vidt grundig til verks for å belyse spørsmål omkring bedrifters konkurransestrategier og ressurser er det fordi disse elementene er sentrale for forståelsen av bedriftene samtidig som de kan være en mulig forklaringsfaktor for innovasjons- og kompetanseforventningene bedriftene har. Funnene i dette kapitlet kan derfor være interessante da slik kunnskap for eksempel kan benyttes til å finne fram til eller velge mellom bedrifter som best oppfyller målene i SNDs hovedsatsinger. Slik kunnskap kan med andre ord brukes til (Madsen, 2002):

- Utvelgelse av bedrifter med vekst-, utviklings- og /eller nyskappingspotensial
- Utvelgelse av bedrifter som har behov for å styrke sine ressurser innen utvalgte områder
- Til sammenligning mellom bedrifter og bransjer.

I tillegg kan dette brukes av bedriften selv i forbindelse med egenevaluering av bedriften. Dette siste forutsetter imidlertid at det lages et enkelt analyseverktøy som kan benyttes. I det første punktet over er det de mer entreprenørielle bedriftene en ser etter, mens det for det andre alternativet handler om å bidra til utvikling av de bedriftene som måtte finnes i en bransje eller et geografisk område. Kunnskapen

om ressurser og strategiorientering kan også brukes til sammenligning mellom bedrifter, bransjer og bedrifter i forskjellige land. For de to første punktenes vedkommende handler det om å kunne kartlegge behovet for innsats, og om å kunne plukke ut de rette bedriftene fra virkemiddelapparatets side. Mens det i det siste tilfellet mer dreier som å analysere forskjeller, noe som kan bidra til økt forståelse og innsikt og som igjen kan danne grunnlag for politikkutforming.

del d: hva kundene mener om snd - systemet

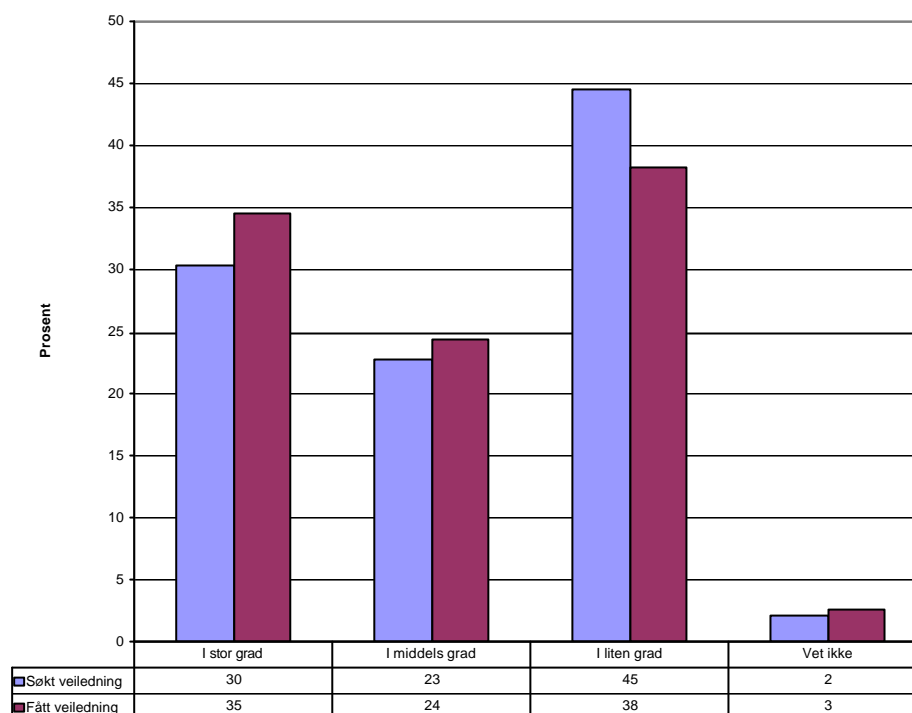
tilfredsstillende veiledning/rådgivning overfor bedriftene?

Dette kapittelet tar for seg bedriftenes oppfatninger av veiledningens betydning for prosjektene. Vi skal i den forbindelse se på følgende forhold:

- I hvilken grad bedriftene har søkt og fått veiledning fra SND,
- Hvilken betydning veiledningen har hatt for prosjektet, og
- På hvilke områder bedriften har fått rådgivning/veiledning,

1.40 I HVILKEN GRAD HAR BEDRIFTENE SØKT OG FÅTT VEILEDNING?

Det ble stilt spørsmål om i hvilken grad bedriften hadde søkt veiledning når det gjaldt finansiering, bedriftsutvikling og prosjektgjennomføring. Det ble også stilt spørsmål om i hvilken grad bedriftene fikk veiledning. 30 prosent av bedriftene har søkt om veiledning og råd fra SND i stor grad, og 35 prosent av bedrifter har fått veiledning i stor grad. Dette er omtrent samme tendens som tidligere år, men andelen som har søkt og andelen som har fått er noe høyere enn tidligere. De som opplyser at de har søkt veiledning i liten grad har imidlertid mottatt mindre veiledning enn de har søkt om. Det kan altså se ut som at jo mer en etterspør, jo mer yter SND av veiledning. I dette tilfelle får de mest krevende kundene, i betydningen at de etterspør veiledning i stor grad, mer veiledning enn de i utgangspunktet søkte. Resultatene er illustrert i figuren nedenfor.



Figur 0-1 I hvor stor grad bedriftene har søkt og mottatt veiledning fra SND. Prosent.

Når det gjelder virkemidlene, er det først og fremst mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd, landsdekkende risikolån og OFU/IFU som har søkt om veiledning fra SND, mens minst etterspørsel etter veiledning har mottakerne av ordningene som er rettet mot landbruk og fisk. Dette siste samsvarer med forrige undersøkelse, mens OFU/IFU var den som etterspurte mest veiledning forrige gang.

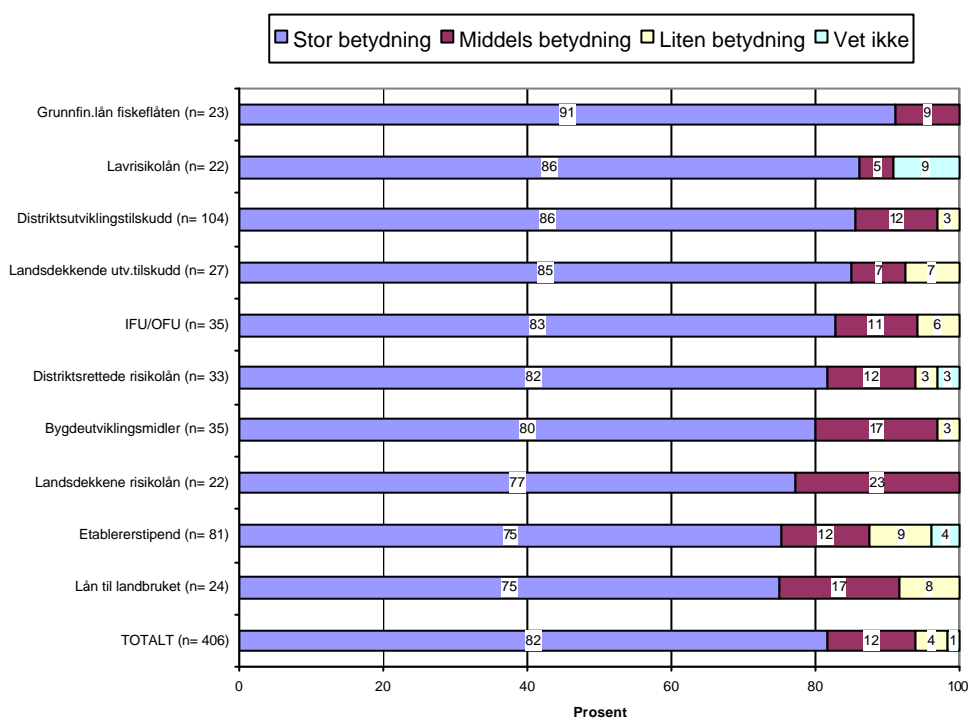
Tabell 0-1 Søkt veiledning etter virkemiddel (1=i svært liten grad, 7=i svært stor grad)

Virkemiddel	Skår	N
Landsdekkende utv.tilskudd	4,24	45
Landsdekkende risikolån	3,89	44
IFU/OFU	3,84	82
Distriktsutviklingstilskudd	3,58	257
Etablererstipend	3,42	227
Distriktsrettede risikolån	3,36	84
Lavrisikolån	2,98	55
Grunnfin.lån fiskeflåten	2,78	67
Lån til landbruket	2,70	90
Bygdeutviklingsmidler	2,50	195
Total	3,26	1 146

1.41 VEILEDNINGENS BETYDNING FOR PROSJEKTET

For å kartlegge hvilken betydning veiledningen/rådgivningen har hatt for bedriftene, er det mest relevant å kun se på de bedriftene som framhever at de har fått veiledning i stor grad (35 prosent av bedriftene). Blant disse bedriftene sier 82 prosent at veiledningen/rådgivningen har hatt *stor betydning*, mens 12 prosent av dem mener den har hatt *middels betydning* og 4 prosent oppfatter at veiledningen har hatt *liten betydning*. En prosent har svart *vet ikke*. På bakgrunn av dette materialet er det rimelig å konstatere at veiledningen har hatt stor betydning for bedriftene.

Det er av stor interesse å vite hvem veiledningen har stor betydning for og hvem som opplever at den ikke har særlig betydning. Figuren nedenfor viser dette i forhold til type virkemidler bedriftene har mottatt.



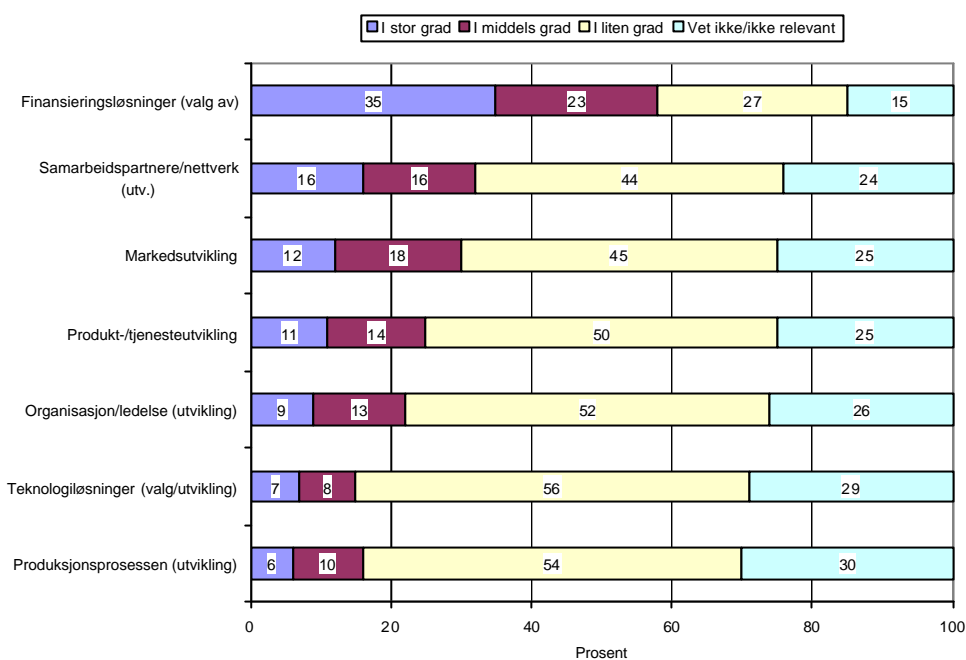
Figur 0-2 Hvilken betydning veiledningen/rådene har hatt for prosjektet etter virkemiddel. (De som svarte stor betydning) Prosent. (N= 406)

Veiledningens/rådenes betydning varierer en del avhengig av hvilket virkemiddel som er mottatt. Veiledningen/rådene har hatt størst betydning for mottakerne av grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Blant disse sier 91 prosent at veiledningen har hatt stor betydning, mens bare 65 prosent av dem svarte dette i 2000-undersøkelsen. I det hele tatt varierer resultatene en del i forhold til forrige undersøkelse. Etter dette er det mottakerne av lavrisikolån, distriktsutviklingstilskudd og landsdekkende utviklingstilskudd som hyppigst melder om at rådgivningen har hatt stor betydning. Minst betydning synes veiledningen/rådene å ha hatt for mottakerne av etablererne og lån til landbruket, men også her er den så vidt høy at 75 prosent av dem svarer at veiledningen har hatt stor betydning.

1.42 PÅ HVILKE OMRÅDER HAR BEDRIFTEN FÅTT VEILEDNING?

Det ble også stilt spørsmål om *på hvilke områder bedriften hadde fått veiledning* og det ble spurt om dette for sju utvalgte veiledningsområder. Områdene som er valgt ut er ment å gjenspeile områder hvor det ofte uttrykkes et ønske om at SND skal kunne være en partner. Det fokuseres det for øvrig enda sterkere på i den siste stortingsmeldingen om SND (St.meld. nr 36 (2000-2001)). Svarene på dette vil ikke minst gi en tilbakemelding på hvor SND er en samarbeidspartner for bedriften. Svarfordelingen er vist i figuren nedenfor.

Det er først og fremst i forbindelse med *valg av finansieringsløsninger* at bedriftene har fått veiledning/rådgivning. 35 prosent av bedriftene svarer at dette i stor grad er tilfelle, mens det for de øvrige veiledningsområdene bare er mellom 16 og 6 prosent som mener at de har fått veiledning *i stor grad*. Det er *utvikling av samarbeidspartnere/nettverk* hvor en har fått nest mest veiledning. I tillegg er det en svært stor andel av svarerne som sier de har fått veiledning/rådgivning i liten grad og andelen som har svart vet ikke eller at spørsmålet ikke er relevant er også stort. Resultatene er identiske med 2000-undersøkelsen, men andelen i stor grad er litt høyere for de fleste veiledningsområdene.



Figur 0-3 Områder hvor bedriftene har fått veiledning/rådgivning. Prosent. (N= 1172)

Det kan på bakgrunn av dette materialet være liten tvil om at SND først og fremst er en finansieringsveileder og at hovedkompetansen besittes her selv om utvikling av samarbeidspartnere/nettverk har økt litt (fire prosentpoeng). Svarene gjenspeiler også antakelig virkemidlene, i den forstand at spesielle programmer og satsinger ikke er med i denne undersøkelsen – noe som kanskje kunne ha endret noe på svarene. Det kan sikkert diskuteres i hvor stor grad en skal være en sentral aktør innenfor de øvrige områdene som det er stilt spørsmål om i denne undersøkelsen, men SND har antakelig en stor utfordring foran seg dersom organisasjonen skal oppfylle intensjonene om å være en utviklingspartner for sine kunder slik dette er formulert blant annet i foran nevnte stortingsmelding.

Valg av finansieringsløsninger er det området hvor flest har fått rådgivning/veiledning. I tabellen nedenfor kan vi se hvordan denne veiledningen varierer med hensyn til hvilket virkemiddel bedriften har fått tilsagn om. Først og fremst er det de som mottar landsdekkende utviklingstilskudd, lavrisikolån og OFU/IFU som har fått mest veiledning/ rådgivning. Disse tre var også på topp i fjor. Minst rådgivning mottar etablererne. Dette er også som i forrige undersøkelse, men verdien er noe høyere. At etablererne får minst veiledning kan skyldes at det her er satt av egne midler til veiledning som gjerne er organisert som egne veiledningsordninger. I flere fylker forvaltes disse midlene av fylkeskommunen. Etablererstipendmottakerne kan altså få veiledning andre steder.

Tabell 0-2 Fått veiledning i Valg av finansieringsløsning etter virkemiddel (1=i svært liten grad, 7=i svært stor grad)

Virkemiddel	Skår	N
Landsdekkende utv.tilskudd	4,49	39
Lavrisiko lån	4,46	46
IFU/OFU	4,42	72
Lån til landbruket	4,32	85
Grunnfin.lån fiskeflåten	4,26	54
Landsdekkene risikolån	4,13	38
Bygdeutviklingsmidler	4,06	172
Distriktsrettede risikolån	3,88	78
Distriktsutviklingstilskudd	3,67	214
Etablererstipend	3,09	197
Total	3,87	995

1.43 OPPSUMMERING

30 prosent av bedriftene *har søkt* om veiledning og råd fra SND *i stor grad*, mens 35 prosent av bedrifter *har fått* veiledning i stor grad. De som har søkt veiledning *i liten grad* har mottatt mindre veiledning enn de har søkt om. Følgelig kan det kan se ut som om SND yter mer veiledning jo mer som etterspørres.

Av de bedriftene som *har fått veiledning/rådgivning i stor grad*, framhever 82 prosent at veiledningen/rådgivningen har hatt stor betydning for bedriften, mens bare fem prosent sier den har hatt liten betydning eller at de ikke vet. De virkemiddelgruppene som veiledningen/rådene har hatt størst betydning for er grunnfinansieringslån for fiskeflåten. Minst betydning synes veiledningen/rådene å ha hatt for mottakerne av lån til landbruket og etablererstipend selv om det også her var så vidt mange som 75 prosent som mente at veiledningen har stor betydning.

Det er først og fremst i forbindelse med *valg av finansieringsløsninger* hvor bedriftene har fått veiledning/rådgivning. 35 prosent av bedriftene svarer at dette i stor grad er tilfelle, mens det for de øvrige veiledningsområdene bare er mellom 16 og 6 prosent som mener at de har fått veiledning *i stor grad*. De

virkemiddelnettverkene som først og fremst har fått veiledning/rådgiving når det gjelder valg av finansieringsløsninger, er mottakere av lavrisikolån, OFU/IFU og landsdekkende utviklingstilskudd, mens mottakere av etablererstipend har mottatt det i minst grad.

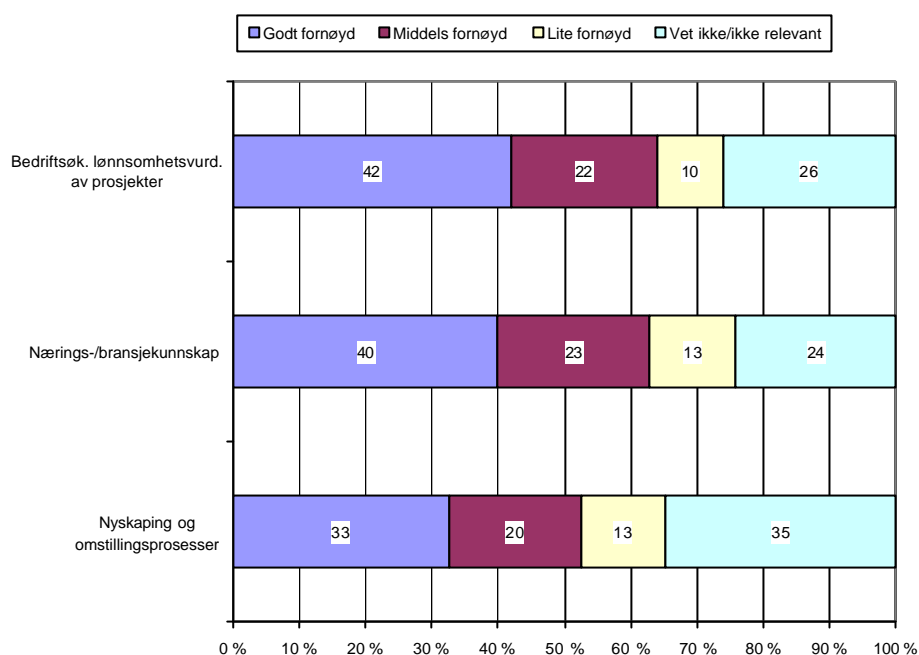
Er bedriftene fornøyd med SND?

I dette kapittelet vil vi se nærmere på kundenes tilfredshet med SND. I den forbindelse vil vi gå inn på følgende forhold:

- Om bedriftene er fornøyd med saksbehandlerens kompetanse,
- Hva bedriftene mener om SNDs finansielle tilbud,
- Hva de mener om SNDs rolle som pådriver i ulike sammenhenger, og
- Om bedriftene vil benytte SND på nytt.

1.44 FORNØYD MED SAKSBEHANDLERNES KOMPETANSE?

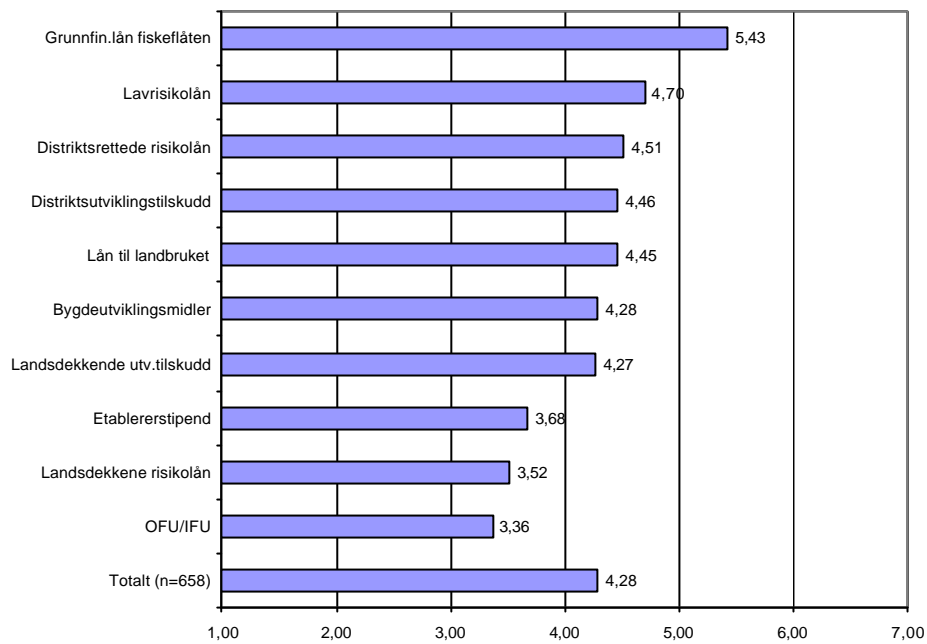
Tilsagnsmottakerne ble spurt om hvor fornøyde de er med saksbehandlerens kompetanse på tre områder. Resultatet på dette spørsmålet er i stor grad i overensstemmelse med fjorårets resultater. Som det framgår av figuren nedenfor, viser det seg at bedriftene er mest fornøyd med saksbehandlerens kompetanse innen *bedriftsøkonomiske lønnsomhetsvurderinger av prosjektet* (42 prosent). Videre er 40 prosent godt fornøyd med *nærings- og bransjekunnskapen* (37 prosent), mens 31 prosent er godt fornøyd med kompetansen innen *nyskappings- og omstillingsprosesser*. Det er imidlertid verdt å merke seg at et stort antall virksomheter har svart vet ikke eller ikke relevant på de tre områdene. Om en ser bort fra disse, er mellom 50 til 57 prosent godt fornøyd med saksbehandlerens kompetanse. Om en også inkluderer de som er middels fornøyd, er mellom 80 til 86 prosent godt eller middels fornøyd. Dette må kunne sies å være et tilfredsstillende resultat.



Figur 0-1 Hvor fornøyde bedriftene er med saksbehandlernes kompetanse. Prosent. (n=1173)

1.44.1 Kunne samordningen med private finansinstitusjoner vært bedre?

Bedriftene ble bedt om å ta stilling til påstanden om at "SNDs samordning med private finansinstitusjoner er god". 28 prosent av bedriftene er enige i dette, 17 prosent er noe enig, mens kun 12 prosent er uenige. De resterende 44 prosent har svart at dette ikke er relevant for dem eller at de ikke vet noe om dette. Hvor enige virksomhetene er i påstanden, varierer imidlertid en god del alt etter hvilket virkemiddel de har mottatt. Dette illustreres i figuren nedenfor.



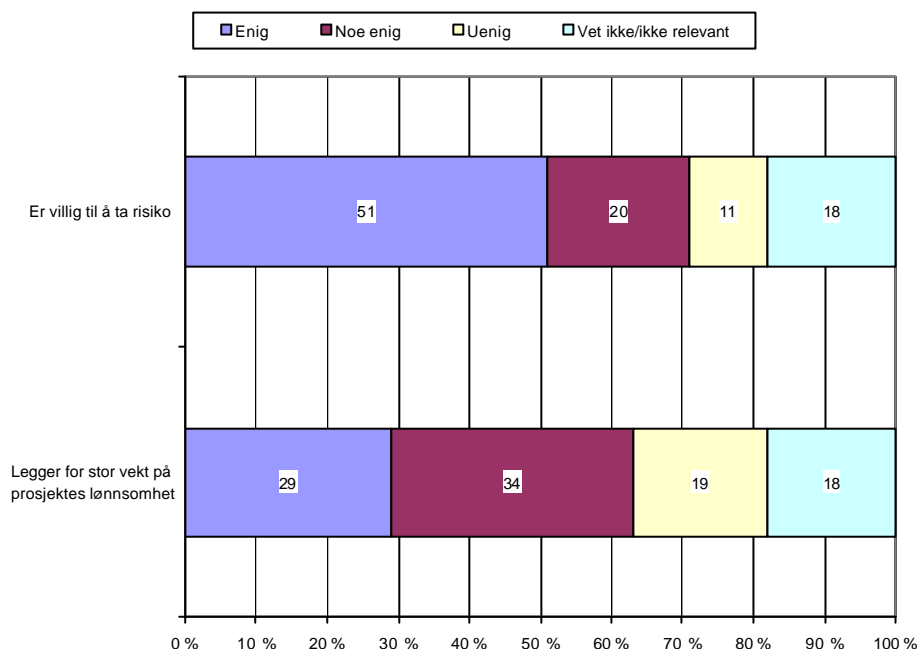
Figur 0-2 Hvor enige bedriftene er i at SNDs samordning med private finansinstitusjoner er god. (7=helt enig, 1=helt uenig)

Som i 2000-undersøkelsen er det først og fremst de bedriftene som har mottatt *grunnfinansieringslån til fiskeflåten* som er enige i at samordningen med private finansinstitusjoner er god (skår 5,43). På de neste plassene følger mottakerne av lavrisikolån (4,70) og distriktsrettede risikolån (4,51), mens de som har fått tilsagn om OFU/IFU (3,36) og landsdekkende risikolån (3,52) er minst enige i påstanden.

1.45 ”RISIKOVILLIG OG IKKE FOR LØNNSOMHETSFOKUSERT”

Det ligger i hele begrunnelsen for SND at det skal tas noe mer risiko enn hva en kan forvente av ordinære finansinstitusjoner. Bedriftene ble derfor bedt om å angi hvor enige de var i påstanden om at ”SND er villig til å ta risiko”. Resultatet her er så å si nøyaktig det samme som i forrige kundeundersøkelse. 51 prosent av bedriftene er *enige* i påstanden, mens 71 prosent av dem er *enige/noe enige*. Dette resultatet må kunne sies å være tilfredsstillende for SND, noe som også bekreftes ved at bare 11 prosent er uenige i påstanden.

Bedriftene ble også spurt om å ta stilling til om ”SND legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet”. Bare 29 prosent av virksomhetene er enige i denne påstanden, mens 34 prosent er noe enige og 19 prosent uenige. Dette er svakt høyere enn for 2000-kullet, men samlet sett må en kunne si at SND ikke blir oppfattet å være for lønnsomhetsfokusert.



Figur 0-3 Bedriftenes oppfatning av SNDs risikovillighet og lønnsomhetsfokusering. Prosent. (n=1173)

Oppfatningen av hvor risikovillig SND er, varierer en god del med hva slag virkemiddel som er mottatt. Som i fjor er det mottakerne OFU/IFU, landsdekkende

utviklingstilskudd og landsdekkende risikolån som er mest enige i at SND er risikovillig, mens mottakerne av lån til landbruket er minst enige i dette. Til tross for at forskjellen ikke er stor, er det verdt å merke seg at mottakerne av distriktsrettede risikolån og tilskudd er mindre enige i at SND er risikovillig enn mottakerne av de landsdekkende ordningene.

SND skal også prioritere små og mellomstore bedrifter. I forhold til bedriftsstørrelse er det imidlertid ingen store forskjeller mellom hvordan bedriftene oppfatter SNDs risikovillighet. Resultatene for de ulike bedriftsgruppene vises i tabellen under.

Tabell 0-1 Bedriftenes oppfatning av SNDs risikovillighet etter virkemiddel og bedriftsstørrelse. (skala fra 1= helt uenig, 7=helt enig)

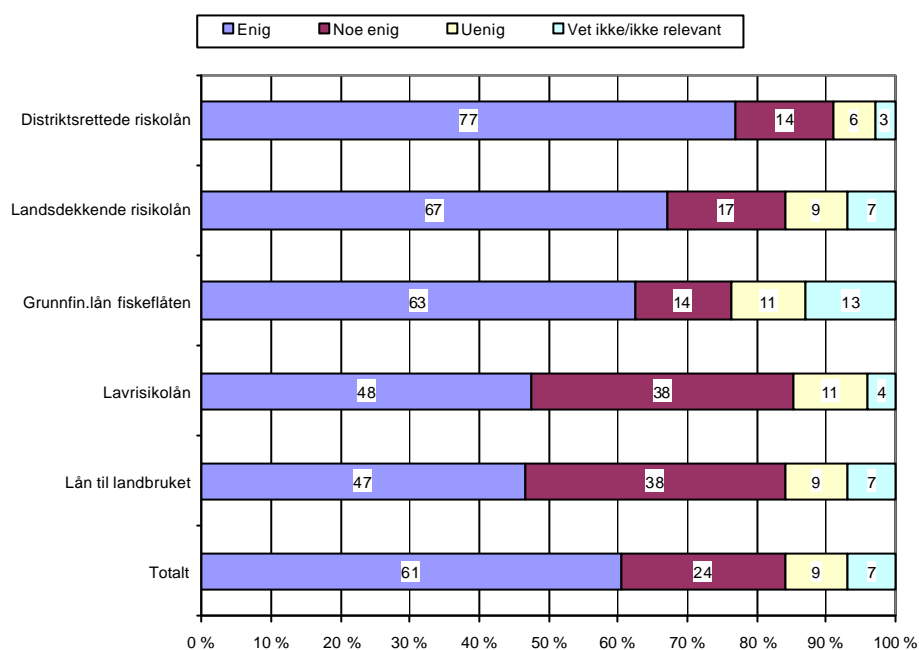
Virkemiddel	Skår	Bedriftsstørrelse	Skår
OFU/IFU	5,42	0 ansatte	4,77
Landsdekkende utviklingstilskudd	5,22	1-10 ansatte	4,89
Landsdekkende risikolån	5,11	11-20 ansatte	4,91
Etablererstipend	5,02	21-50 ansatte	5,19
Distriktsrettede risikolån	4,99	51-100 ansatte	4,90
Distriktsutviklingstilskudd	4,86	Over 100 ansatte	5,08
Bygdeutviklingsmidler	4,84	TOTALT	4,86
Lavrisikolån	4,65	N	961
Grunnfinansiering fiskeflåten	4,40		
Lån til landbruket	3,90		
TOTALT	4,86		
N	961		

1.45.1 Har SND for høyt rentenivå?

Å ha et akseptabelt rentenivå er sentralt i forhold til de oppgavene SND er satt til å løse. For å undersøke hvordan bedriftene oppfatter SNDs rentenivå, ble de bedt om å ta stilling til en påstand om at ”SND har for høyt rentenivå”. Resultatene er i stor grad i samsvar med 2000-undersøkelsen. Totalt sett er 34 prosent av virksomhetene enige i påstanden, 16 prosent noe enige og 11 prosent uenige.

Blant de bedriftene som har fått tilsagn om lån fra SND, er såpass mange som 61 prosent enige i påstanden om at SNDs rentenivå er for høyt. Særlig gjelder dette for de som har mottatt distriktsrettede risikolån og landsdekkende risikolån. Blant disse er det henholdsvis 77 og 67 prosent som er enige i påstanden. Selv om det her

kan være en viss grad av strategisk svargivning, kan det dermed tyde på rentenivået til de mest risikopregede låneordningene blir ansett å være noe høyt.



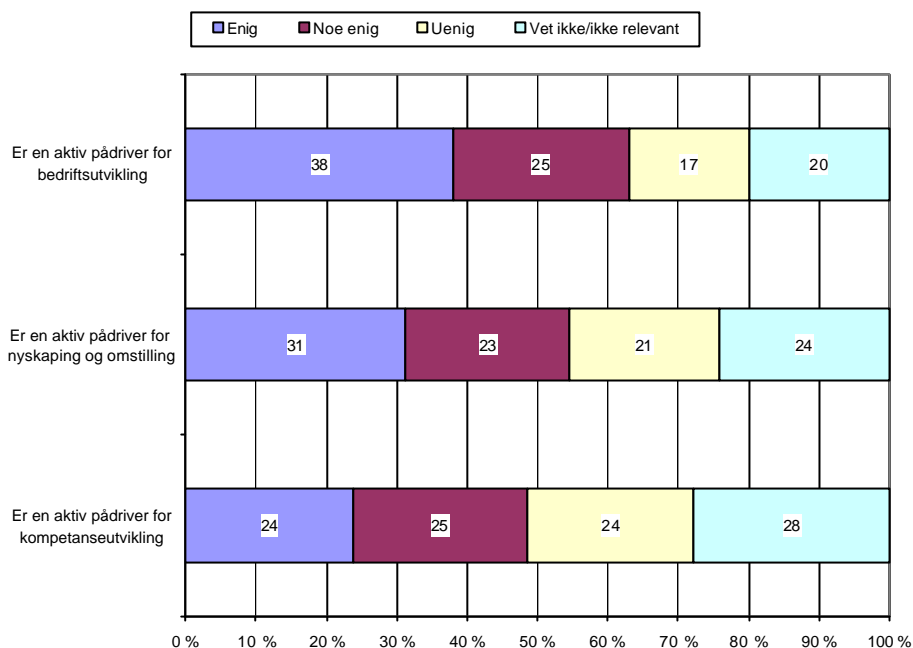
Figur 0-4 Hvor enige er bedriftene i at SND har for høyt rentenivå.

1.46 POTENSIAL FOR UTVIKLING AV ROLLEN SOM PÅDRIVER

Det stilles i større grad forventninger til SND om at de skal være aktive pådrivere overfor bedriftene. Ofte benyttes begrepet proaktiv om at en aktør tar initiativ til å iverksette prosesser. I forhold til bedriftene er det av interesse å finne ut i hvilken grad SND fungerer slik. Bedriftene er derfor bedt om å angi hvor enige de er i følgende påstander:

- SND er en aktiv pådriver for bedriftsutvikling,
- SND er en aktiv pådriver for nyskapning og omstilling i bedriften, og
- SND er en aktiv pådriver for kompetanseutvikling i bedriften

Sammenlignet med 2000-undersøkelsen er det en svak økning i antall bedrifter som oppfatter SND som aktiv i pådriverrollen, men rangeringen av de ulike påstandene er fortsatt den samme. SND oppfattes først og fremst å være en aktiv pådriver for bedriftsutvikling, noe som 38 prosent er enige i. 31 prosent mener videre at SND er en aktiv pådriver for nyskapning og omstilling i bedriften, mens 24 prosent er enige i at SND er en aktiv pådriver for kompetanseutvikling. Det er verdt å merke seg at mellom 17 og 24 prosent av bedriftene er *uenige* i påstandene over. Dette indikerer i en viss grad at SND har et utviklingspotensial når det gjelder sin pådriverrolle. Resultatene angående pådriverrollen vises i figuren nedenfor.



Figur 0-5 Hvor enige bedriftene er i at SND er en aktiv pådriver. Prosent. (n=1173)

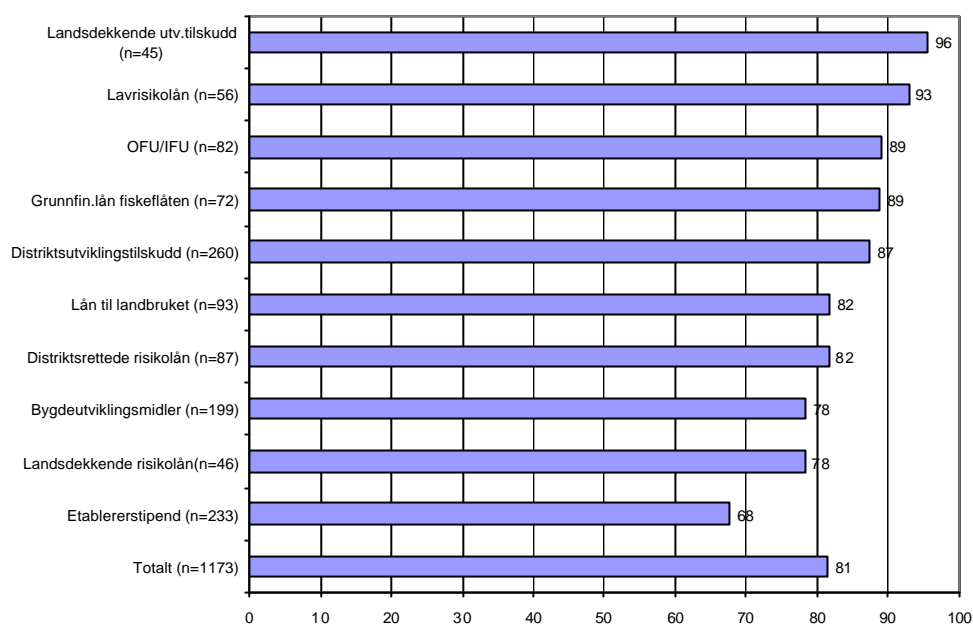
Ser en på pådriverrollen i forhold til *bedriftstørrelse*, viser det seg at det er blant bedriftene med 21 til 50 ansatte og mer enn 100 ansatte at en finner flest som er enige i at SND er en aktiv pådriver. Disse to bedriftsgrupperingene imidlertid små, noe som innebærer at deres større tilfredshet med SND knyttet til pådriverrollen kan skyldes tilfeldige forskjeller.

Om bedriftene sorteres etter hvilken *type virkemiddel* de har mottatt, er det først og fremst de som har fått tilsagn om landsdekkende utviklingstilskudd og OFU/IFU som mener SND er en aktiv pådriver. SND oppfattes i minst grad å være aktiv i pådriverrollen blant mottakerne av grunnfinansieringslån til fiskeflåten og lån til landbruket.

1.47 BRUKE SND PÅ NYTT?

For å få et overordnet bilde av om SNDs virkemidler oppfattes som aktuelle og attraktive, ble bedriftene stilt følgende spørsmål: ”*Er det sannsynlig at bedriften med utgangspunkt i erfaringene med SND i dette prosjektet igjen vil søke SND om finansieringsbistand?*” Som i kundeundersøkelsene fra 1999 og 2000 svarte de aller fleste, 81 prosent, at dette *i stor grad* var sannsynlig, mens kun 6 prosent mente at det *i liten grad* var sannsynlig. Ut fra disse tallene er det dermed liten tvil om at SNDs virkemidler vurderes som aktuelle og attraktive om virksomhetene har et finansieringsbehov.

Hvor vidt bedriftene regner med å benytte SND igjen, varierer en del etter hvilket virkemiddel de har fått tilsagn om. Størst andel som påpeker at det i stor grad er sannsynlig å benytte SND igjen, finner en blant mottakerne av landsdekkende utviklingstilskudd (96 prosent) og lavrisikolån (93 prosent). Lavest andel som framhever at dette i stor grad er sannsynlig, er det blant dem som har fått etablererstipend (68 prosent). Resultatene for de enkelte virkemidlene illustreres i figuren under.



Figur 0-6 Sannsynligheten for å søke om finansieringsbistand fra SND på nytt. Andelen som svarte "I stor grad". Prosent.

1.48 OPPSUMMERING

Bedriftene er mest fornøyd med saksbehandlerne kompetanse innen *bedriftsøkonomiske lønnsomhetsvurderinger av prosjektet* (42 prosent). Videre er 40 prosent godt fornøyd med *nærings- og bransjekunnskapen* (37 prosent), mens 31 prosent er godt fornøyd med kompetansen innen *nyskappings- og omstillingsprosesser*. 28 prosent av virksomhetene er enig i at *SNDs samordning med private finansinstitusjoner er god*, 17 prosent noe enig og 12 prosent uenige. For de resterende 44 prosent er ikke dette forholdet relevant.

51 prosent av de spurte bedriftene er *enige* i at *SND er villig til å ta risiko*. Mottakerne av OFU/IFU, landsdekkende utviklingstilskudd og landsdekkende risikolån er mest enige denne påstanden, mens mottakerne av lån til landbruket er minst enige. Kun 29 prosent av bedriftenes synes *SND legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet*.

34 prosent av bedriftene er enige i at *SND har for høyt rentenivå*. Blant de virksomhetene som har fått tilsagn om lån fra SND, mener såpass mange som 61

prosent at rentenivået er for høyt. Mottakere av distriktsrettede- og landsdekkende risikolån er særlig misfornøyde med rentenivået.

I forbindelse med pådriverrollen oppfattes SND først og fremst å være en aktiv pådriver for bedriftsutvikling. Dette framheves av 38 prosent av bedriftene. 31 prosent mener SND er en aktiv pådriver for nyskapning og omstilling i bedriften, mens 24 prosent oppfatter SND som en pådriver for kompetanseutvikling. Det er verdt å merke seg at mellom 17 og 24 prosent av bedriftene er *uenig* i påstandene over.

Med utgangspunkt i de erfaringene som de har gjort med SND i dette prosjektet, er det 81 prosent av bedriftene som påpeker at det i *stor grad* er sannsynlig at de vil søke om finansieringsbistand igjen. De som først og fremst vil søke igjen er mottakerne av landsdekkende utviklingstilskudd (96 prosent) og lavrisikolån (93 prosent), mens de som i minst grad vil søke senere er mottakerne av etablererstipend (68 prosent).

Del e: avsluttende kommentarer

Virkemidlene – hvordan brukes de og hvordan blir de oppfattet?

Vi har allerede i kapitlene foran belyst en del forhold ved virkemidlene. I dette kapitlet skal vi se noe nærmere på det enkelte virkemiddelet og forsøke å finne ut noe mer om hvordan de brukes og om hvordan en kan oppfatte at det enkelte virkemiddelet fungerer i forhold til viktige føringer. Følgende vil bli gjennomgått og vurdert:

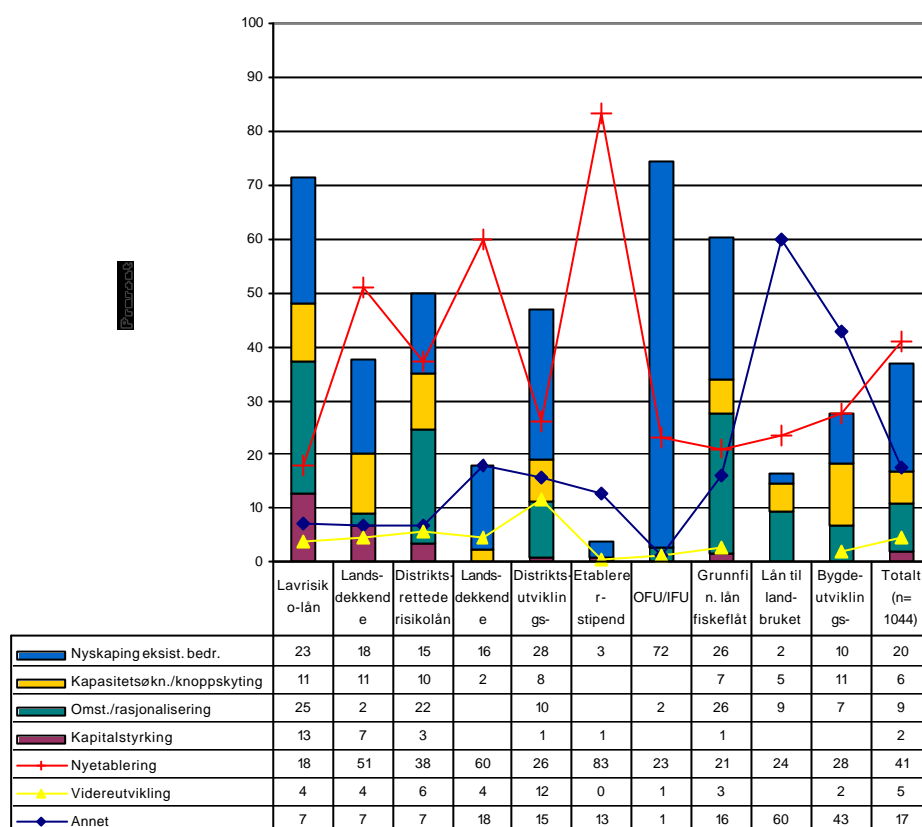
- en samlet oversikt hvilke formål virkemiddelene er benyttet til,
- hvilken sone de forskjellige virkemidlene benyttes i,
- om prosjektene er kvinnerettede eller ikke, og deretter gis
- en gjennomgang av virkemidlene etter hvilket departement som har ansvaret for ordningen.

I de tre først nevnte delkapitlene benyttes data fra SNDs registre, mens det i det sistnevnte benyttes data fra denne kundeundersøkelsen. For å kommentere det enkelte virkemiddelet under hvert departement, tar vi utgangspunkt i en del indikatorer som beskriver forhold og føringer for virkemidlene. Det vises for øvrig til de føringer som framkom i kapittel 2 foran. I denne sammenhengen har vi plukket ut indikatorer som kan si noe om:

- SNDs risikovillighet,
- om virkemiddelet kan virke utløsende for annen finansiering,
- om det synes å kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene,
- om det gir økt konkurransevne,
- hvor avhengig prosjektet er av støtten (addisjonalitet),
- i hvilken grad prosjektet vil føre til økt kompetanse, og
- i hvilken grad en forventer at prosjektet vil bidra innovativt.

1.49 VIRKEMIDLER OG PROSJEKTFORMÅL

De enkelte virkemidlene er rettet mot forskjellige formål. På den måten kan en si at prosjektformålet gjenspeiler virkemiddelet eller omvendt. Prosjektformål fordelt etter virkemidler er vist i figuren nedenfor. Det er nyetablering som er det hyppigste prosjektformålet (41 prosent), mens nyskapning i eksisterende bedrift kommer deretter.

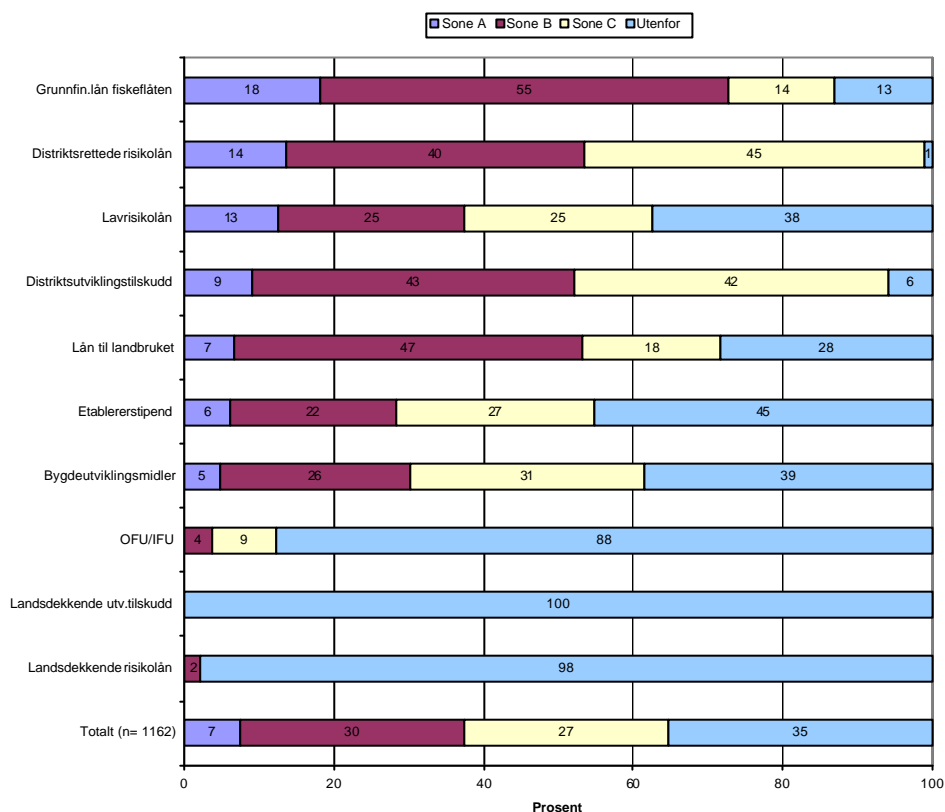


Figur 0-1 Prosjektformål etter virkemiddel. Prosent.

Nesten alle etablererne er naturlig nok nyetablerere. Færrest nyetableringer er det blant mottakerne av lavrisikolån. Størst andel *nyskappingsprosjekter* finner vi blant OFU/IFU-mottakerne. Størst andel *videreutviklingsprosjekter* finner vi blant mottakerne av distriktsutviklingstilskuddene, mens kapitalstyrking er hyppigst nevnt som formål blant lavrisikolånerne. Det er særlig mottakerne av lån til landbruket og bygdeutvikling som oppgir/kommer under formålet *annet*. Det er vanskelig på bakgrunn av dette materialet å si hvor godt virkemiddelet samsvarer med formål og intensjoner. Et inntrykk er imidlertid at de i grove trekk gjenspeiler de formålene de er satt til å oppfylle.

1.50 I HVILKE SONER BENYTTES DE FORSKJELLIGE VIRKEMIDLENE?

Det kan også være av interesse å finne ut hvor virkemidlene benyttes. Det finnes både landsdekkende virkemidler som skal dekke hele landet, spesielle virkemidler som skal dekke hele landet, men hvor distriktene skal prioriteres slik som for etablererstipendene, og distriktsrettede ordninger som bare skal benyttes i sonene. I figuren nedenfor er bruken av virkemidlene etter sone illustrert.



Figur 0-2 Virkemidler fordelt etter virkemiddelsone. Prosent

Av de generelle landsdekkende virkemidlene er det bare lavrisikolån som også brukes innenfor sonene, mens landsdekkende risikolån og landsdekkende utviklingstilskudd så å si bare benyttes utenfor sonene. Det samme fant vi var tilfelle i forrige undersøkelse (Brastad, Bullvåg & Madsen, 2001). De benyttes med andre ord ikke landsdekkende. Dette betyr i så fall at de distriktsrettede

virkemidlene som skulle komme i tillegg som en kompensasjon for markedssvikt, ikke kommer i tillegg til øvrige nasjonale ordninger, men i stedet for disse. Dette er et forhold som også har vært nevnt i evalueringer tidligere (Hauknes, Broch og Smith, 2000). Det nasjonale nyskappings- og utviklingsvirkemiddel som OFU/IFU er virker heller ikke i særlig grad innenfor det distriktpolitiske området. 88 prosent går til bedrifter i sentrale strøk. Det er et spørsmål om ikke virkemiddelet bør benyttes i større grad også innenfor virkeområdet. Dette er en anbefaling som blant annet framkom i STEP-gruppens evaluering av SND (Hatling, Herstad og Isaksen, 2000).

Etablererstipendenes skal virke i alle deler av landet, men med særlig vekt på etablerere i distrikts-Norge. Andel innenfor sonene er på 55 prosent. I 2000-undersøkelsen var 42 prosent innenfor sonene. Vi har imidlertid her ikke her noe grunnlag for å si om andelen skulle vært høyere eller lavere.

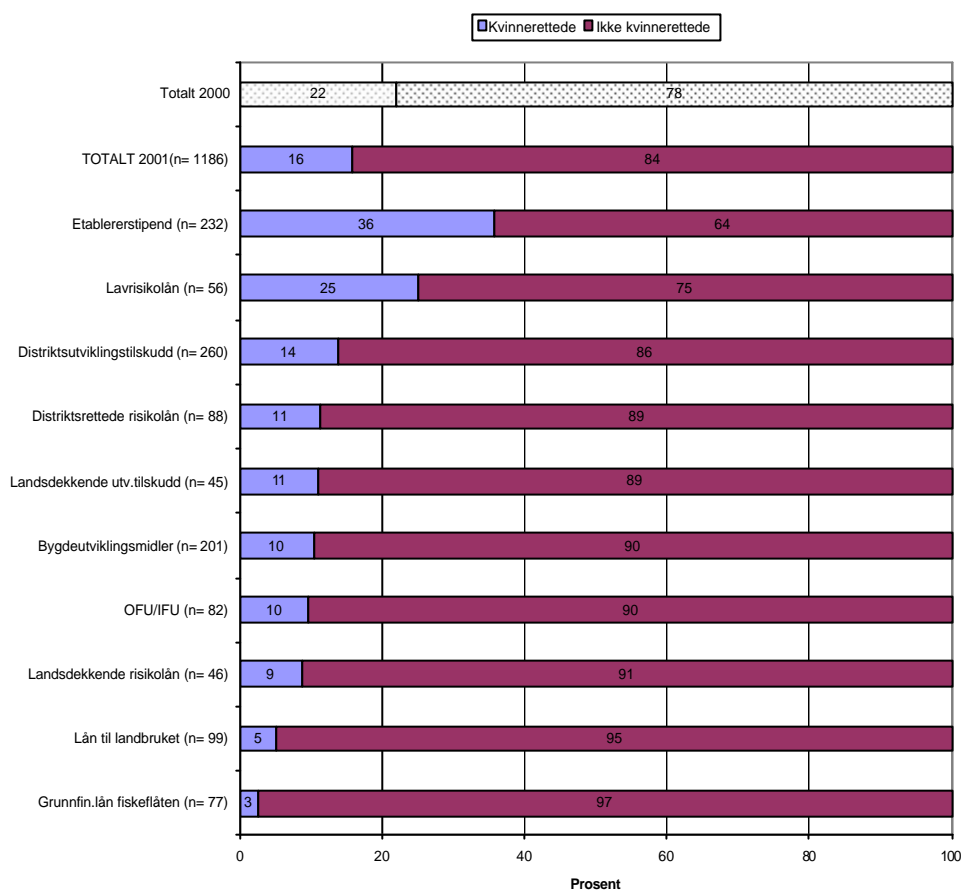
1.51 KVINNERETTET PROSJEKT?

Kvinner er en gruppe som skal prioriteres særskilt når det gjelder tildeling av SNDs virkemidler. En måte for å avdekke hvor vidt dette skjer i praksis, er å benytte SNDs statistikkregistrering. Her registreres det om et prosjekt er å betrakte som "kvinnerettet", det vil si om det innebærer en særskilt innsats for å øke kvinners arbeidsmuligheter. En slik innsats kan blant annet omfatte kompetanseoppbygging og kvalifisering av kvinner i nøkkelfunksjoner, å hjelpe fram prosjektideer fra kvinner i næringslivet og å stimulere til å skape interessante arbeidsplasser og et variert arbeidsplasstilbud for kvinner.

16 prosent av prosjektene kan kategoriseres som kvinnerettede i denne undersøkelsen, mens det i forrige undersøkelse var med 22 prosent kvinnerettede prosjekt. Fordelt etter virkemiddel er andelen kvinnerettede prosjekter høyest blant mottakere av etablererstipend (36 prosent kvinnerettede), mens den er lavest blant mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Det er en del endringer siden forrige undersøkelse, særlig er nedgangen i kvinnerettede prosjekt stor for virkemidlene bygdeutvikling (fra 39 prosent kvinnerettede prosjekter til 10 prosent i denne undersøkelsen) og lån til landbruket (fra 18 til 5 prosent kvinnerettede). Betydeligst økning har det vært for prosjekt finansiert med lavrisikolån. Her var andelen kvinnerettede prosjekter 10 prosent i 2000-undersøkelsen, mens den her er på 25 prosent kvinnerettede.

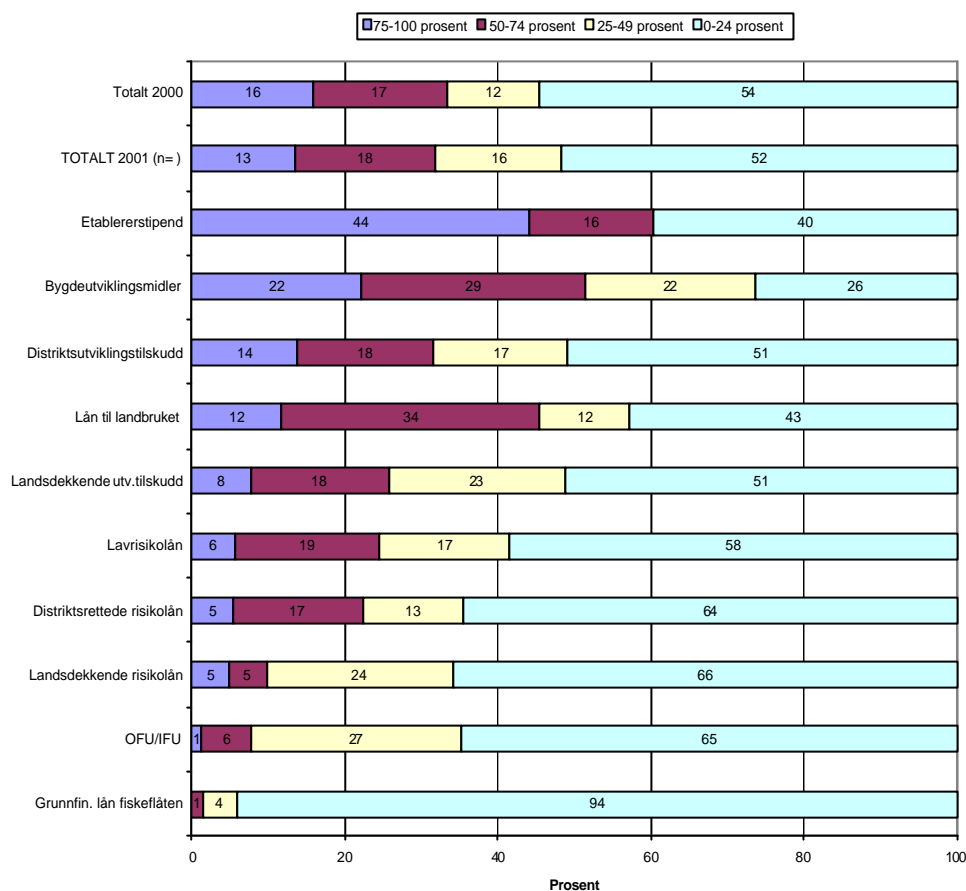
Kvinner er en av flere prioriterte grupper for ordningen med etablererstipend. Det er derfor interessant at denne kommer høyest opp av virkemidlene. Økt kvinnelig

yrkesdeltaking er et satsingsområde også innenfor det *landsdekkende utviklingstilskuddets* rammer. Her er 11 prosent av prosjektene karakterisert som kvinnerettede. Fordelingen på de ulike virkemidlene vises i figuren under.



Figur 0-3 Kvinnerettet prosjekt etter virkemiddel. Prosent.

I tillegg til bruk av SNDs eget materiale, kan en også se på kjønnsfordelingen i de bedriftene som får støtte for å få en indikasjon på i hvilken grad prosjektene når kvinner i særlig grad. Det framgår at i 13 prosent av bedriftene er mer enn 3/4 av de ansatte kvinner, mens over halvparten av bedriftene har en kvinneandel på mellom 0-24 prosent. Andelen kvinnelige sysselsatte er klart høyest blant mottakere av etablererstipend og bygdeutviklingsmidler. Lavest kvinneandel er det blant de som har mottatt grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Andelen kvinnelige sysselsatte etter virkemiddel er vist i figuren nedenfor.



Figur 0-4 Andelen kvinnelig sysselsatte etter virkemiddel. Prosent.

To andre forhold som også kan bidra til å si noe om prosjektene når kvinner, er kjønn på daglig leder og styrets kjønnsmessige sammensetning. Det viser seg også i årets undersøkelse at 9 prosent av bedriftene har kvinnelig leder. Høyest andel kvinnelige ledere finner vi blant bedrifter som har mottatt tilsagn om distriktsutviklingstilskudd. Her var 13 prosent av de daglige lederne kvinner.

Rene kvinnelige styrer var imidlertid enda mindre utbredt. Under en prosent av styrene hadde denne sammensetningen. 26 prosent av tilsagnsmottakerne hadde styrer som bestod både av kvinner og menn, mens 60 prosent av bedriftene som er med i undersøkelsen har styrer med bare mannlige medlemmer.

1.52 ORDNINGER UNDER NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Næringsdepartementet bevilger midler til følgende ordninger:

- Lavrisikolån
- Landsdekkende risikolån
- Landsdekkende utviklingstilskudd
- OFU/IFU

1.52.1 Lavrisikolån

Lavrisikolåneordningen benyttes til å delfinansiere bedriftsøkonomisk lønnsom nyskaping, utvikling, etablering og omstilling. Lån gis på kommersielle vilkår, der det vanligvis tas pant i fast eiendom med prioritet.

Lavrisikolån kan gis til alle typer bedrifter i alle bransjer og er i utgangspunktet svært likt et vanlig banklån. Det som skiller SNDs lavrisikolån fra lån av tilsvarende type hos andre finansieringsinstitusjoner er langsiktighet og fleksibiliteten i tilbakebetalingsvilkårene

Resultater og kommentarer.

Prosjekt som finansieres gjennom denne ordningen består av de største prosjektene målt med

Fakta lavrisikolån	
Respondenter/prosjekt	56
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	7.299.000

gjennomsnittelig tilsagnsbeløp. Det er også denne ordningen som er størst i denne undersøkelsen hva gjelder totalt tilsagnsbeløp med i alt 36 prosent eller vel 408 millioner kroner. Tabellen nedenfor viser hvordan lavrisikoordningen blir oppfattet av brukerne. Ut i fra disse resultatene skal vi gjøre oss noen kortfattede betraktninger om hvordan virkemiddelet virker.

Tabell 0-1 Indikatorer for virkemiddelet lavrisikolån. 1999- 2001.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	Gj.sn 2001
Risikovillighet				
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	4,16	4,13	4,48	3,70
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	5,05	4,80	4,65	4,86
Virke utløsende for annen finansiering				
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,57	3,74	3,65	3,19
Delfinansiering med banklån	48 %	56 %	57 %	40 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	49 %	63 %	83 %	73 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)				
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,34	5,23	5,14	5,16
Annen finansiering var kostbar*	3,20	3,42	3,02	3,81
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	4,77	5,12	5,15	5,47
Konkurransesevne				
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	5,06	5,02	4,67	4,83
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	88 %	79 %	86 %	77 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)				
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	15 %	17 %	41 %	30 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	44 %	33 %	20 %	16 %
Kompetansebidrag*				
Produktutvikling	-	3,61	4,17	4,71
Markedsutvikling	-	3,97	4,16	4,48
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	2,71	3,49	4,18
Innovasjonsbidrag*				
Nye produkter/tjenester	-	-	4,58	4,71
Går inn på nye markeder	-	-	4,60	4,64
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	4,10	4,14

* Måleskala 1-7, der 1 er laveste verdi og 7 er høyeste verdi.

Lavrisikolån skal benyttes som delfinansiering noe som er tilfelle her. Det utløser også annen finansiering og finansieringsopplegget er over gjennomsnittet godt tilpasset. Prosjektet hvor lavrisikolån inngår som delfinansiering ansees å være viktig for bedriftens overlevelse, og som vi også så foran, er den høye addisjonaliteten betydelig, mens prosjekt med lav addisjonalitet er redusert kraftig. Virkemiddelet synes å treffe noe bedre enn tidligere. Kompetansebidraget er økende sammenlignet med 2000-undersøkelsen.

1.52.2 Landsdekkende risikolån

Landsdekkende risikolån skal delfinansiere samfunnsøkonomisk lønnsomme utbyggings-, moderniserings-, omstillings-, utviklings- og nyetableringsprosjekter i norsk næringsliv. Det er knyttet tapsfond til ordningen som gjør at man kan ta høyere risiko enn det som er mulig å finansiere i det private markedet.

Risikolån er med andre ord en spesiell låneordning for prosjekter med en større risiko enn det vanlige finansinstitusjoner betjener. I likhet med lavrisikolån kan risikolån dekke investeringer til driftsutstyr og bygninger, men formålet må være effektivisering eller ekspansjon. I tillegg kan risikolån dekke utgifter til fusjoner, struktur- og samarbeidstiltak, innføring av ny teknologi eller utnyttelse av FoU-resultater, samt sanering/refinansiering, omstrukturering eller reorganisering.

Resultater og kommentarer.

Landsdekkende risikolån er en av de mindre ordningene i denne undersøkelsen målt med antall tilsagn/prosjekter og totalt tilsagnsbeløp. Fire prosent av prosjektene og fire prosent av tilsagnsbeløpet er finansiert med dette virkemiddelet. Tabellen nedenfor viser hvordan landsdekkende risikolån blir oppfattet av brukerne. Ut i fra disse resultatene skal vi gjøre oss noen betraktninger om hvordan virkemiddelet virker.

Fakta landsdekkende risikolån	
Respondenter/prosjekt	46
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	1.020.000

Tabell 0-2 Indikatorene for virkemiddelet landsdekkende risikolån. 1999 – 2001.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	Gj.sn 2001
Risikovillighet				
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	4,71	4,88	4,98	3,70
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,59	5,21	5,11	4,86
Virke utløsende for annen finansiering				
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	4,48	3,63	3,84	3,19
Delfinansiering med banklån	49 %	40 %	50 %	40 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	51 %	68 %	75 %	73 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)				
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,10	4,96	5,33	5,16
Annen finansiering var kostbar*	4,22	4,18	3,00	3,81
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,50	5,53	4,93	5,47
Konkurranssevne				
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	5,17	5,49	5,46	4,83
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	71 %	88 %	80 %	77 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)				
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	26 %	25 %	31 %	30 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	20 %	13 %	13 %	16 %
Kompetansebidrag*				
Produktutvikling	-	5,28	5,94	4,71
Markedsutvikling	-	5,16	4,81	4,48
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	4,12	4,81	4,18
Innovasjonsbidrag*				
Nye produkter/tjenester	-	-	5,52	4,71
Går inn på nye markeder	-	-	5,09	4,64
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	3,81	4,14

* Måleskala 1-7, der 1 er laveste verdi og 7 er høyeste verdi.

Virkemiddelet skal ta høyere risiko noe som oppfattes av brukerne av dette virkemiddelet når vi ser hva de svarer om SNDs risikovillighet. Virkemiddelet har gjennom årene fått økt betydning for å utløse fullfinansiering. Virkemiddelet synes å kompensere noe for imperfeksjoner i kapitalmarkedene og prosjektet er viktig for bedriftens overlevelse og viktig for framtidig lønnsomhet. På den bakgrunn kan en si at SND-støtten har relativt stor betydning. Andelen prosjekt med høy addisjonalitet har økt i forhold til tidligere år og er nå på gjennomsnittet for alle virkemidlene. Både addisjonaliteten og at støtten synes å ha relativt stor betydning for konkurransevnen kan antakelig tolkes som om virkemiddelet treffer samfunnsøkonomiske lønnsomme prosjekter. Prosjektene har i tillegg bidratt til kompetanseøkning i relativt stor grad og innovasjonsbidraget er relativt stort med hensyn til nye produkter/tjenester og det å gå inn i nye markeder. Virkemiddelet ser med disse tre års dataene som grunnlag i hovedsak å treffe, men landsdekkende risikolån tildeles bare til bedrifter utenfor virkeområdene som vi har sett foran.

1.52.3 Landsdekkende utviklingstilskudd

Målet med det landsdekkende utviklingstilskuddet er å fremme tiltak og prosjekter som gir grunnlag for vekst og omstilling i norsk næringsliv. Prosjekter og tiltak som bidrar til utvikling og nyetablering, omstilling, nettverksbygging og kompetanseutvikling, prioriteres. Tilskuddene kan dekke inntil 50 prosent av eksterne kostnader. Utviklingstilskuddet finansierer også programmer og tiltak rettet mot enkeltbransjer. Det alt vesentlige av programvirksomheten under posten retter seg mot små og mellomstore bedrifter. Et viktig satsingsområde innenfor utviklingstilskuddets ramme er økt kvinnelig yrkesdeltaking.

Følgende ordninger inngår og er med i kundeundersøkelsen:

- Etablering med ny teknologi
- Bedriftsutviklingstilskudd
- Prosjektutviklingstilskudd
- Andre utviklingsprosjekter

Ordningene har følgende formål:

- *Etablering med ny teknologi (ENT)* er et program hvor SND bidrar til kompetanseoverføring ved å finansiere rådgivning for nyskapere. Dette reduserer risikoen i et prosjekt både for gründeren og investorene. Målet er å bringe nye, lønnsomme produktideer og konsepter fram til markedet. Utviklingstilskuddet finansierer om lag 2/3 programmet
- *Bedriftsutviklingstilskudd/Tilskuddsordningen for små og mellomstore bedrifter i sentrale strøk (BUS)* har som formål å fremme nyskaping og bedre utnyttelsen av eksisterende og nye produkters markedsmuligheter. Ordningen egner seg særlig for prosjekter der innovasjon innebærer samspill mellom fysiske og myke investeringer og til å fange opp prosjekter som er et resultat av andre SND-programmer. Ordningen er av stor betydning for bedrifter som er lokalisert utenfor det distriktpolitiske virkeområdet.
- *Prosjektutviklingstilskudd.* Formålet med ordningen er å styrke mulighetene til å utvikle gode ideer med sikte på markedsintroduksjon. Ordningen skal rettes mot prosjekter som har sitt utspring i forsknings- og utviklingsaktiviteter i forskningsinstituttene, universitets- og høyskolemiljøene og næringslivet. Grunnforskningsprosjekter faller utenfor ordningen. Informasjons- og kommunikasjonsteknologi er et satsingsområde. Det kan gis støtte i idé- og utviklingsfasen fram til utformingen av prosjektet er så konkret at det kan vurderes, bl.a. under andre offentlige næringsutviklingsordninger, med sikte på en eventuell kommersialisering.

Resultater og kommentarer

Landsdekkende utviklingstilskudd er den minste ordningen i denne undersøkelsen målt med antall tilsagn/prosjekter og totalt tilsagnsbeløp. Bare fire prosent av prosjektene hører til her og knapt to prosent av midlene har blitt benyttet til dette virkemiddelet. I tabellen nedenfor vises de utvalgte indikatorene.

Fakta Landsdekkende utviklingstilskudd	
Respondenter/prosjekt	45
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	390.000

Tabell 0-3 Indikatorer for virkemiddelet landsdekkende utviklingstilskudd. 1999 – 2001.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	Gj.sn 2001
Risikovillighet				
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	4,96	4,59	4,40	3,70
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	5,02	5,30	5,22	4,86
Virke utløsende for annen finansiering				
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,74	3,26	3,42	3,19
Delfinansiering med banklån	27 %	16 %	22 %	40 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	58 %	78 %	76 %	73 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)				
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,41	4,88	5,53	5,16
Annen finansiering var kostbar*	4,47	3,58	3,81	3,81
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,75	5,47	5,31	5,47
Konkurranssevne				
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	4,33	4,58	4,93	4,83
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	65 %	72 %	76 %	77 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)				
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	31 %	38 %	35 %	30 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	11 %	13 %	9 %	16 %
Kompetansebidrag*				
Produktutvikling	-	5,42	5,48	4,71
Markedsutvikling	-	4,63	5,30	4,48
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	4,71	5,58	4,18
Innovasjonsbidrag*				
Nye produkter/tjenester	-	-	5,47	4,71
Går inn på nye markeder	-	-	5,39	4,64
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	4,51	4,14

* Måleskala 1-7, der 1 er laveste verdi og 7 er høyeste verdi.

Virkemiddelet retter seg i hovedsak mot bedriftsutvikling og prosjektutvikling. Generelt bekreftes inntrykket av at virkemiddelet oppfattes å bidra til å ta risiko. Det synes å bidra til å kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene slik vi måler dette. Virkemiddelet synes også å bidra til økt konkurransevne da prosjektene som bedriftene har finansiert over ordningen, ansees å være viktige både for bedriftens overlevelse og lønnsomhet. Tilskuddene ser imidlertid ikke ut til å "treffe de trengende" like godt som tidligere da både andelen prosjekter med

høy addisjonaltet er redusert samtidig som andelen prosjekt med lav addisjonaltet har økt. Prosjektene synes å gi bedriftene en brukbar og økende kompetansebidrag. Innovasjonsbidraget synes også å ligge på et tilfredsstillende nivå.

1.52.4 Offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU)

Ordningene med forsknings- og utviklingskontrakter har som formål å stimulere til FoU-samarbeid mellom en kundebedrift og en leverandørbedrift om utvikling av et nytt produkt, prosess, metode eller tjeneste. Gjennom virkemiddelet skal det stimuleres til industrielle nettverk og miljø som kan legge til rette for innovasjoner og utviklingen av konkurransedyktige produkter der norske små og mellomstore bedrifter spiller en sentral rolle.

Egne resultater og vurderinger i forbindelse med disse ordningene er tatt inn i to av kapitlene foran, kap. 5.6 og kap. 7.8.

Følgende ordninger inngår her:

- Tilskudd til offentlige FoU-kontrakter (Tilskudd og betinget tilskudd)
- Tilskudd til industrielle FoU-kontrakter (Tilskudd og betinget tilskudd)

En *OFU-kontrakt* er en forpliktende avtale om produktutvikling mellom en offentlig etat og en norsk bedrift. Målet med dette er omstilling og markedsorientering i norsk næringsliv samt bidrag til å effektivisere norsk forvaltning. Ordningen skal med andre ord bidra til å øke norske bedrifters kompetanse og dermed styrke deres konkurransevne og muligheter til å få kontrakter i det offentlige innkjøpmarkedet både innenlands og i utlandet

Ved *IFU-ordningen* er samarbeidspartnerne kun bedrifter. For øvrig ligner denne ordningen mye på OFU-ordningen. Formålet med kontrakten er å stimulere til nært samarbeid mellom en kundebedrift og leverandørbedrift(er) om produktutvikling. Ordningen skal bidra til utvikling av nettverk og industrielle miljøer. Det er i tillegg fokus på at samarbeidet skal resultere i muligheter for eksport.

Resultater og kommentarer

Ordningen har gjennomsnittlig de tredje største prosjekttilsagnene etter lavrisikolån og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Totalt prosjekttilsagnsbeløp for denne ordningen er på vel 84 millioner kroner. Dette utgjør sju prosent av tilsagnsbeløpene i denne undersøkelsen noe også antall respondenter gjør. I tabellen nedenfor er indikatorene for virkemiddelet vist.

Fakta OFU/IFU	
Respondenter/prosjekt	82
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	1.025.000

Tabell 0-4 Indikatorer for virkemiddelet offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU). 1999 – 2001.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	Gj.sn 2001
Risikovillighet				
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	4,85	5,18	4,48	3,70
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,63	5,21	5,42	4,86
Virke utløsende for annen finansiering				
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	4,33	4,38	3,63	3,19
Delfinansiering med banklån	16 %	13 %	17 %	40 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	85 %	93 %	76 %	73 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)				
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,93	5,84	5,64	5,16
Annen finansiering var kostbar*	4,13	3,80	3,34	3,81
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,97	5,90	6,11	5,47
Konkurranssevne				
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	3,76	3,85	4,35	4,83
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	62 %	78 %	79 %	77 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)				
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	32 %	41 %	40 %	30 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	7 %	2 %	5 %	16 %
Kompetansebidrag*				
Produktutvikling	-	5,58	5,49	4,71
Markedsutvikling	-	4,75	4,75	4,48
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	4,32	4,84	4,18
Innovasjonsbidrag*				
Nye produkter/tjenester	-	-	5,87	4,71
Går inn på nye markeder	-	-	5,53	4,64
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	3,57	4,14

* Måleskala 1-7, der 1 er laveste verdi og 7 er høyeste verdi.

Når det er snakk om dette virkemiddelet, skårer SND høyt med hensyn til risikovillighet. Virkemiddelet synes også å bidra godt til å kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene og synes i stor grad å virke utløsende for annen finansiering. Viktigheten for bedriftens overlevelse har økt litt og addisjonaliteten er fortsatt god. Virkemiddelet bidrar også til kompetanseøkning innen prioritert områder og innovasjonsbidraget som forventes er høyt for nye produkt/markeder og nye markeder sammenlignet med de øvrige virkemidlene. Dette er ikke uventet da det særlig er dette virkemiddelet er orientert mot.

1.53 ORDRINGER UNDER KOMMUNAL - OG REGIONAL - DEPARTEMENTET

Følgende virkemidler inngår:

- Distriktsrettede risikolån
- Distriktsutviklingstilskudd
- Etablererstipend

Distriktsutviklingstilskudd og distriktsrettede risikolån

Distriktsutviklingstilskuddet og distriktsrettede risikolån skal bidra til å fremme utviklingen av et konkurransedyktig og lønnsomt næringsliv i distrikter med særlige sysselsetningsvansker og/eller et svakt utbygd næringsgrunnlag. Dette skal skje ved å stimulere til nyetableringer, til videreutvikling og omstilling av eksisterende bedrifter og til kompetanseheving i bedrifter. Tiltak rettet mot kvinner og ungdom skal prioriteres. Distriktsutviklingstilskuddet og distriktsrettede risikolån kan gis innenfor sone A, B og C av det distriktpolitiske virkeområdet. Støttesatsene er differensiert mellom de tre sonene og område A er høyest prioritert.

Virkemidlene skal i hovedsak nyttes til følgende formål:

- støtte til fysiske investeringer
- støtte til konsulentbistand, opplæring og kunnskapsformidling
- støtte til produktutvikling
- støtte til rentenedsettelse/rentefritak

1.53.1 Distriktsutviklingstilskudd

Ordningene omfatter følgende virkemidler:

- Investeringstilskudd
- Bedriftsutviklingstilskudd

Investeringstilskudd benyttes i hovedsak til delvis finansiering av fysiske investeringer, mens *bedriftsutviklingstilskuddet* benyttes til alle typer omfattende utviklingstiltak i bedrifter innen det distriktpolitiske virkemiddelområdet. I tillegg til finansiering av enkeltprosjekter kan distriktsutviklingstilskuddet nyttes til å finansiere programsatsinger, utrednings- og evalueringprosjekter initiert av departementet, og informasjons- og opplæringstiltak for fylkeskommunene eller SND-distriktskontorer i regi av SND eller departementet.

Resultater og kommentarer

Distriktsutviklingstilskuddene er det virkemiddelet som i denne undersøkelsen omfatter flest prosjekter/tilsagn. Ti prosent av de totale tilsagnene i denne undersøkelsen er distriktsutviklingstilskudd, mens disse tilsagnsmottakerne

Fakta distriktsutviklingstilskudd	
Respondenter/prosjekt	260
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	420.000

utgjør 22 prosent av svarene i undersøkelsen. I tabellen nedenfor er indikatorer for de tre siste årene presentert.

Tabell 0-5 Indikatorer for distriktsutviklingstilskudd. 1999 – 2001.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	Gj.sn 2001
Risikovillighet				
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	3,67	3,89	3,93	3,70
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,90	4,72	4,86	4,86
Virke utløsende for annen finansiering				
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,82	3,48	3,49	3,19
Delfinansiering med banklån	55 %	49 %	42 %	40 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	56 %	72 %	71 %	73 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)				
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,21	5,08	5,38	5,16
Annen finansiering var kostbar*	3,90	3,67	3,64	3,81
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,99	5,75	5,64	5,47
Konkurransesevne				
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	4,63	4,42	4,67	4,83
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	75 %	75 %	76 %	77 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)				
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	27 %	30 %	33 %	30 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	15 %	17 %	13 %	16 %
Kompetansebidrag*				
Produktutvikling	-	4,73	4,98	4,71
Markedsutvikling	-	4,49	4,94	4,48
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	3,65	4,55	4,18
Innovasjonsbidrag*				
Nye produkter/tjenester	-	-	5,12	4,71
Går inn på nye markeder	-	-	4,86	4,64
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	4,10	4,14

* Måleskala 1-7, der 1 er laveste verdi og 7 er høyeste verdi.

Virkemidlene kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene i noe større grad enn gjennomsnittet. Det er først og fremst det ekstra støtteelementet som synes å være viktig, selv om tendensen er noe avtakende.. Andel av prosjekter finansiert av distriktsutviklingstilskudd som har høy addisjonalitet er noe høyere enn gjennomsnittet, mens andelen med lav addisjonalitet er under gjennomsnitte. Pengene gis med andre ord stor sett til ”verdige trengende” målt på denne måten. Virkemidlene gir kompetanseøkning på utvalgte områder og bidraget synes å øke litt.

1.53.2 Distriktsrettede risikolån

Ordningen består av:

- Pantelån,
- Gjeldsbrevslån,
- Ansvarlig lån,
- Betinget lån.

Resultater og kommentarer

De distriktsrettede risikolånene består av relativt store prosjekter, de

Fakta distriktsrettede risikolån	
Respondenter/prosjekt	88
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	1.046.000

trede største etter lavrisikolån og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Nærmere åtte prosent av de totale tilsagnene i denne undersøkelsen er distriktsrettede risikolån, mens disse tilsagnsmottakerne utgjør sju prosent av svarene i undersøkelsen. I tabellen nedenfor er indikatorene for virkemidlet vist.

Tabell 0-6 Indikatorer for virkemiddelet distriktsrettede risi kolån

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	Gj.sn 2001
Risikovillighet				
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	4,70	4,76	4,91	3,70
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,74	4,92	4,99	4,86
Virke utløsende for annen finansiering				
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	4,59	4,61	4,52	3,19
Delfinansiering med banklån	80 %	76 %	77 %	40 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	57 %	77 %	76 %	73 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)				
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,68	4,92	4,96	5,16
Annen finansiering var kostbar*	3,20	3,09	3,05	3,81
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,85	5,90	5,50	5,47
Konkurransesevne				
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	4,98	5,35	5,29	4,83
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	81 %	82 %	92 %	77 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)				
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	26 %	28 %	29 %	30 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	20 %	13 %	21 %	16 %
Kompetansebidrag*				
Produktutvikling	-	4,50	4,38	4,71
Markedsutvikling	-	4,07	4,30	4,48
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	3,76	4,16	4,18
Innovasjonsbidrag*				
Nye produkter/tjenester	-	-	4,78	4,71
Går inn på nye markeder	-	-	4,76	4,64
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	4,36	4,14

* Måleskala 1-7, der 1 er laveste verdi og 7 er høyeste verdi.

Virkemiddelet oppfattes som risikovillig og synes i relativt stor grad å være utløsende for annen finansiering. Prosjekt finansiert med dette virkemiddelet oppfattes som svært viktig for konkurransevnen og tendensen er økende. Addisjonaliteten er forbedret, den høye er blitt høyere og den lave lavere. Virkemiddelet synes med andre ord å treffe bedre.

1.53.3 Etablererstipend

Formålet med *Etablererstipendet* er å stimulere til økt etableringsvirksomhet, for å skape flere varige og lønnsomme arbeidsplasser. Stipendet er en ordning for småbedriftsetablerere i alle deler av landet, men med særlig vekt på etablerere i distrikts-Norge. Blant de prosjektene som har potensial for å skape varige og lønnsomme arbeidsplasser, skal næringssvake områder, kvinner, arbeidsledige og yrkeshemmede prioriteres. En del av midlene er øremerket for ungdom

Ordnningen består av:

- Etablererstipend
- Etablererstipend ungdom
- Nettverkskreditt (Kapital nettverkskreditt, Prosjektledelse, Opplæring)

Nettverkskreditt er et virkemiddel for å støtte opp under etablereren og er et landsdekkende virkemiddel for mikrobedrifter (1 til 2 ansatte) som nettopp er etablert eller personer som har tenkt å etablere egen virksomhet. Mikrobedriftene har ofte behov for et støtteapparat, og i programmet legges det opp til at bedriftene/personene i grupper på 5 til 7 danner seg sitt eget nettverk. Det gis støtte til fondskapital for nettverket, til prosjektleder og til opplæring. I Kommunal- og regionaldepartementets tildelingsbrev for 2000 opplyses det at ordningen først og fremst er ment som en hjelp til potensielle kvinnelig etablerere.

Resultater og kommentarer

Etablererstipendene består av mange små prosjekter, og totalt utgjør ikke

Fakta etablererstipend	
Respondenter/prosjekt	233
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	112.100

tilsagnsbeløpet mer enn vel to prosent av totalen. Grappa er imidlertid nest størst i antall med nærmere 20 prosent av alle respondentene i vår undersøkelse. Med så stor andel av respondentene i denne undersøkelsen i denne grappa får svarene fra disse stor betydning for de totale gjennomsnittstallene. Vi skal i tabellen nedenfor se hvordan de forholder seg til de enkelte indikatorene.

Tabell 0-7 Indikatorer for virkemiddelet etablererstipend.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	Gj.sn 2001
Risikovillighet				
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	3,13	3,29	3,51	3,70
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	3,98	5,05	5,02	4,86
Virke utløsende for annen finansiering				
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,09	2,71	3,10	3,19
Delfinansiering med banklån	38 %	36 %	35 %	40 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	50 %	60 %	65 %	73 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)				
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,00	4,95	4,89	5,16
Annen finansiering var kostbar*	4,58	4,13	4,47	3,81
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,44	5,50	5,43	5,47
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)				
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	15 %	24 %	20 %	30 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	18 %	19 %	15 %	16 %

* Måleskala 1-7, der 1 er laveste verdi og 7 er høyeste verdi.

Etablererstipendet er en annen type finansieringsordning enn de mer generelle ordningene vi har gått igjennom foran. Dette gjenspeiler seg noe i svarene. Virkemiddelet virker for eksempel i mindre grad enn for de øvrige utløsende for fullfinansiering eller annen finansiering selv om andelen er økende. Dette kan kanskje forklares med at stipendene er små og at formålet heller ikke i første omgang nødvendigvis er å fullfinansiere noe. For øvrig mener en også her at SND er villig til å ta risiko, men dette var ingen hovedbegrunnelse for etablererne da de søkte om stipendet. Virkemiddelet må sies å kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene slik vi måler det her. Det er særlig at annen finansiering var kostbar som peker seg ut og ligger litt over gjennomsnittet. Ellers er den høye addisjonaliteten redusert noe. Dette er også tilfelle for den lave addisjonaliteten. Imidlertid er resultatene fremdeles bedre enn det vi fant i 1999-undersøkelsen. 15 prosent av midlene er for øvrig benyttet til ungdom og 36 prosent av tilsagnene har gått til kvinnetiltak (39 prosent forrige gang). Målet for kvinneandelen for dette virkemiddelet er på 40 prosent.

1.54 ORDNINGER UNDER LANDBRUKSDEPARTEMENTET

Følgende ordninger er med i kundeundersøkelsen:

- Lån til landbruksformål
- Bygdeutviklingstilskudd (Investeringslån, Tilskudd)

Låneordningen som tidligere ble forvaltet av Statens Landbruksbank ble integrert i den landsdekkende lavrisikoordningen fom. 2001, (jf. St. prp. nr. 1 Till. nr. 10 (2000-

2001)). I følge St.meld.nr 36 (2000-2001) tar regjeringen sikte på å samordne de ulike formålene for den sammenslåtte ordningen ytterligere.

1.54.1 Lån til landbruksformål

Til investeringstiltak kan det også bevilges rentebærende lån slik at det er tilbud om en samlet finansieringspakke for prosjektene. Lånene kan gis til formål som for eksempel driftsbygninger, tilleggsnæringer, kjøp av tilleggsareal og eiendomsoverføring, miljøtiltak, reindrift og diverse landbruksformål

Resultater og kommentarer

Vel fire prosent av de totale tilsagnene i denne undersøkelsen er

Fakta lån til landbruksformål	
Respondenter/prosjekt	99
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	516.000

lån til landbruksformål, mens disse tilsagnsmottakerne utgjør vel 8 prosent av svarene i undersøkelsen. I tabellen nedenfor er indikatorene vist.

Tabell 0-8 Indikatorer for virkemiddelet lån til landbruket.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	Gj.sn 2001
Risikovillighet				
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	2,91	2,62	2,84	3,70
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,53	3,97	3,90	4,86
Virke utløsende for annen finansiering				
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	2,90	2,78	2,12	3,19
Delfinansiering med banklån	50 %	58 %	39 %	40 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	52 %	70 %	84 %	73 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)				
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,34	5,13	5,00	5,16
Annen finansiering var kostbar*	4,55	5,16	4,40	3,81
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,54	5,49	5,32	5,47
Konkurranssevne				
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	4,63	5,34	5,35	4,83
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	68 %	82 %	81 %	77 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)				
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	34 %	29 %	34 %	30 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	26 %	22 %	29 %	16 %
Kompetansebidrag*				
Produktutvikling	-	2,89	3,86	4,71
Markedsutvikling	-	2,56	3,41	4,48
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	1,76	2,98	4,18
Innovasjonsbidrag*				
Nye produkter/tjenester	-	-	3,38	4,71
Går inn på nye markeder	-	-	3,78	4,64
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	4,51	4,14

* Måleskala 1-7, der 1 er laveste verdi og 7 er høyeste verdi.

Det er ikke på grunn av at SND tar risiko at de har søkt SND om støtte, men mottakerne av bygdeutviklingsmidlene mener allikevel at dette kan være tilfelle selv om betydning kan synes noe avtakende i forhold til 1999-undersøkelsen. Virkemiddelet synes imidlertid i økende grad å være utløsende for fullfinansiering. Det er betydelig flere enn før som hevder at dette er tilfelle. Virkemiddelet oppfattes også å kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedet og for mottakerne av lån til landbruksformål synes de også og øke konkurranseevnen. Addisjonaliteten er bedret, men det er en stor andel prosjekter med lav addisjonalitet. Med andre ord er det en god del prosjekt som får lån som likevel ville blitt gjennomført. Bidraget til kompetanseøkning fra prosjektene synes å være økende i forhold til forrige undersøkelse.

1.54.2 Bygdeutviklingsmidler

Bygdeutviklingsmidlene skal bidra til å fremme lønnsom næringsutvikling på bygdene innen og i tilknytning til landbruket. Midlene kan nyttes til investeringer i tradisjonelt landbruk og til utviklingstiltak og næringsutvikling knyttet til landbruket. Det gis rammer for hvert fylke og i tillegg en ramme for sentrale midler. De sentrale BU-midlene nyttes til prosjektrettet virksomhet og tiltak av landsomfattende karakter, og i hovedsak til kunnskapsutvikling og FoU-rettede tiltak.

Resultater og kommentarer

Selv om prosjekt som er finansiert med bygdeutviklingsmidler er mange, er gjennomsnittelig prosjektilsagn minst av alle ordningene som er med i undersøkelsen. Knappt to prosent av de totale tilsagnene i denne undersøkelsen er bygdeutviklingsmidler, mens disse tilsagnsmottakerne utgjør 17 prosent av svarene i undersøkelsen.

Fakta bygdeutviklingsmidler	
Respondenter/prosjekt	201
Prosjektilsagnsstørrelse (gj.snitt)	87.000

Tabell 0-9 Indikatorene for virkemiddelet bygdeutviklingsmidler

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	Gj.sn 2001
Risikovillighet				
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	3,00	2,55	2,64	3,70
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	3,83	4,67	4,84	4,86
Virke utløsende for annen finansiering				
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,00	2,38	2,45	3,19
Delfinansiering med banklån	45 %	42 %	38 %	40 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	60 %	60 %	70 %	73 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)				
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,50	5,16	5,06	5,16
Annen finansiering var kostbar*	4,59	4,05	4,08	3,81
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,73	5,47	5,65	5,47
Konkurransesevne				
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	4,61	4,54	4,48	4,83
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	68 %	69 %	67 %	77 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)				
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	35 %	28 %	26 %	30 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	19 %	27 %	13 %	16 %
Kompetansebidrag*				
Produktutvikling	-	4,27	4,40	4,71
Markedsutvikling	-	3,88	4,28	4,48
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	2,84	3,66	4,18
Innovasjonsbidrag*				
Nye produkter/tjenester	-	-	4,12	4,71
Går inn på nye markeder	-	-	4,19	4,64
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	4,39	4,14

* Måleskala 1-7, der 1 er laveste verdi og 7 er høyeste verdi.

I noe større grad enn for lån til landbruket oppfattes det at SND er villig til å ta risiko med bygdeutviklingsmidlene. Virkemiddelet synes også i noe økende grad å virke utløsende for fullfinansieringen og det kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene slik dette kan bedømmes her. Addisjonaliteten er bedret betydelig når en ser på reduksjonen i prosjekt med lav addisjonalitet, som er mer enn halvert. Andelen prosjekt med høy addisjonalitet er imidlertid også litt redusert og er nå på 26 prosent, det vil si 5 prosent under gjennomsnittet for alle virkemiddelordningene. Kompetansebidraget fra virkemiddelet synes å være noe økende i forhold til forrige undersøkelse.

1.55 ORDRINGER UNDER FISKERIDEPARTEMENTET

Ordringen som er med i denne undersøkelsen omfatter:

- Grunnfinansieringslån til fiskeflåten

1.55.1 Grunnfinansieringslån til fiskeflåten

Virkemiddelet er en lavrisikolåneordning. Lånene kan innvilges så vel i forbindelse med nybygging av fiskefartøy som ved ombygging, kjøp av brukt fartøy og investering i utstyr. Det kan også ytes lån til utviklingsprosjekter. Lånene innvilges med sikkerhet i fartøy og utstyr, ofte i samfinansiering med private banker.

Låneordningen har fram til og med 2000 bare vært benyttet til finansiering av fiskefartøy. I St.meld.nr 36 (2000-2001) foreslår regjeringen imidlertid at ordningen endres til en *grunnfinansieringsordning til fiskeriformål* som kan benyttes til prosjekter som fremmer marin næringsutvikling, herunder finansiering av fiskefartøy.

Resultater og kommentarer

Låneordningen består av store prosjekter. I gjennomsnitt er prosjektilsagnene nest størst etter lavrisikolånene. Totalt utgjør tilsagnene 25 prosent av totalen. I antall utgjør gruppa vel seks prosent av alle respondentene i undersøkelsen. Vi skal i tabellen nedenfor se hvordan det forholder seg til de enkelte indikatorene.

Fakta grunnfinansieringslån til fiskeflåten	
Respondenter/prosjekt	77
Prosjektilsagnsstørrelse (gj.snitt)	3.721.000

Tabell 0-10 Indikatorer for virkemiddelet grunnfinansieringslån til fiskeflåten. 1999 – 2001.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	Gj.sn 2001
Risikovillighet				
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	3,23	3,46	2,81	3,70
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,28	5,14	4,40	4,86
Virke utløsende for annen finansiering				
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,37	2,99	2,54	3,19
Delfinansiering med banklån	47 %	44 %	36 %	40 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	65 %	70 %	73 %	73 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)				
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,51	4,91	5,07	5,16
Annen finansiering var kostbar*	3,92	3,22	3,53	3,81
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	4,89	4,03	4,56	5,47
Konkurransesevne				
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	5,82	5,69	5,39	4,83
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	78 %	83 %	79 %	77 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)				
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	23 %	33 %	39 %	30 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	45 %	43 %	36 %	16 %
Kompetansebidrag*				
Produktutvikling	-	2,89	3,48	4,71
Markedsutvikling	-	2,16	2,95	4,48
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	1,62	3,02	4,18
Innovasjonsbidrag*				
Nye produkter/tjenester	-	-	2,81	4,71
Går inn på nye markeder	-	-	3,16	4,64
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	3,53	4,14

* Måleskala 1-7, der 1 er laveste verdi og 7 er høyeste verdi.

Betydningen av at SND er villig til å ta risiko synes å være noe redusert i årets undersøkelse. Virkemiddelet virker utløsende for fullfinansiering, men tallene er ikke spesielt høye. Mottakerne av disse lånene synes at virkemiddelet kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedet slik dette måles her, men tallene varierer en del fra år til år. De mener imidlertid at prosjektet er mer viktig for bedriftens overlevelse og lønnsomhet enn de fleste andre og det er en stor andel prosjekt med høy addisjonalitet, men det er en enda større andel av prosjektene som har en lav addisjonalitet (ville blitt gjennomført uansett), selv om denne siste er redusert i forhold til tidligere år. En kan kanskje si at SND både treffer og bommer samtidig målt på denne måten. Det oppnås en middels kompetanseøkning, men denne er øket noe i forhold til forrige undersøkelse.

1.56 OPPSUMMERING

Virkemidlenes geografiske fordeling

Også i årets undersøkelse viser det seg at de landsdekkende virkemidlene i all hovedsak ikke brukes landsdekkende, men bare utenfor de distriktpolitiske områdene. Særlig gjelder dette for landsdekkende utviklingstilskudd, landsdekkende risikolån og det nasjonale nyskappings- og utviklingsvirkemiddelet OFU/IFU. Det kan stilles spørsmål med om det skal være slik at behovene i det distriktpolitiske virkeområdet bare skal dekkes av distriktsrettede støtteordninger eller om en også bør trekke inn de landsdekkende virkemidlene og OFU/IFU slik intensjonen har vært?

Flest kvinnerettede prosjekt innfor etablererstipend- og bygdeutviklingsordningen.

16 prosent av prosjektene kan kategoriseres som kvinnerettede. Dette er en nedgang i andelen kvinnerettede prosjekt som er med i utvalget på 6 prosentpoeng i forhold til 2000-undersøkelsen. Flest kvinnerettede prosjekt er å finne blant mottakere av etablererstipend (36 prosent) og lavrisikolån (25 prosent), og færrest blant mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (2 prosjekter). Landsdekkende utviklingstilskudd som har økt kvinnelig yrkesdeltakelse som en av sine satsingsområder, har 11 prosent kvinnerettede prosjekter i det utvalget vi har med her.

Noen generelle inntrykk av virkemiddel-mottakerne og virkemidlene

- ✓ De fleste oppfatter SND som risikovillig selv om dette ikke er den viktigste faktoren for hvorfor bedriften søkte SND - støtte.
- ✓ Det varierte en del mellom virkemidlene i hvilken grad SND støtten ble oppfattet å være utløsende for fullfinansieringen.
- ✓ For de fleste virkemidlene var det en relativt stor grad av enighet blant tilsagnsmottakerne om at virkemiddelet kompenserte i middels til stor grad for imperfeksjoner i kapitalmarkedene.
- ✓ Økt konkurransevne, målt med hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse og lønnsomhet, var for et flertall av virkemidlene viktig/middels viktig.
- ✓ Addisjonaliteten varierte mye etter hvilket virkemiddel som var mottatt, men for de fleste virkemidlene var den noe bedret i forhold til tidligere år.

- ✓ For langt de fleste av virkemidlene førte prosjektet som var finansiert av SND til kompetanseøkning på sentrale utviklingsområder.
- ✓ I hvilken grad en forventer at prosjektet vil bidra innovativt varierte en del etter hvilket virkemiddel som var mottatt, men for de flest virkemidlene blir det forventet et middels til stort bidrag innen utvalgte områder.

Referanser

- Alsos, G. A., Bjørnsen, H. M., Borch, O. J., Brastad, B., Jenssen, S. A., Mønnesland, J. 2000. *SND i Distrikts-Norge. Evaluering av de bedriftsrettede distriktpolitiske virkemidlene*. NF-rapport 21/2000, Nordlandsforskning, Bodø.
- Alsos, G., Borch, O.J & Jenssen, S.A. 2000. *Bedriftsutvikling i distriktene*. NF-rapport nr 26-2000.
- Barney, J. 1991. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, Vol 17, 1: 99-120
- Borch, O.J, Brastad, B, Bullvåg, E og Madsen, E. L. (2000). *Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler. Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 1999*. NF-rapport 27/2000, Nordlandsforskning, Bodø.
- Borch, O.J., Huse, M & Senneseth, K. 1999. Resource configuration, competitive strategies and corporate entrepreneurship: An empirical examination of small firms. In *Entrepreneurship, Theory, Practice*, Special edition on Corporate Entrepreneurship 24, 1:49-70
- Brastad, B, Bullvåg, E og Madsen, E. L. (2001). *Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler. Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2000*. NF-rapport 12/2001, Nordlandsforskning, Bodø.
- Bræin, L og Hervik, A (1996). *Survey-undersøkelse av SND`s virkemidler. Hovedundersøkelse - tilsagn til industribedrifter 1994*. Møreforskning, Molde, 1996.
- Bræin, L og Hervik, A (1997a) *Kundeundersøkelse av SND`s virkemidler. Hovedundersøkelse – bedrifter med tilsagn 1995*. Møreforskning, Molde, 1997.
- Bræin, L og Hervik, A (1997b). *Kundeundersøkelse av SND`s virkemidler. Hovedundersøkelse – bedrifter med tilsagn 1996*, Møreforskning, Molde, 1997
- Bræin, L og Hervik, A (1998a). *Kundeundersøkelse av SND`s virkemidler. Etterundersøkelse i 1997 av bedrifter med tilsagn om finansieringsbistand i 1994*, Møreforskning, Molde, 1998.
- Bræin, L og Hervik, A (1998b). *Kundeundersøkelsene i SND 1994-97. Oppsummerende rapport fra før- og etterundersøkelser*, Møreforskning, Molde, 1998.

- Bræin, L, Bergem, B.G og Hervik, A (1999b). *Kundeundersøkelse av SND`s bedriftsrettede virkemidler. Hovedundersøkelse – bedrifter med tilsagn 1998*, Møreforskning, Molde, 1999.
- Bræin, L. og Hervik, A. (2000). *Kundeundersøkelse for SND 1994-2000 : Indikatorer for måling av markedssvikt*. Molde, Møreforskning.
- Bræin, L, Bergem, B.G og Hervik, A (2000). *Kundeundersøkelse av SND`s virkemidler: Etterundersøkelse i 2000: resultater for bedrifter med tilsagn om finansieringsbistand i 1996 og oppsummering for alle etterundersøkelsene 1994-96*. Møreforskning, Molde.
- Covin, J. & Slevin, D.P. 1991. A conceptual model of entrepreneurship as firm behaviour. *Entrepreneurship Theory and Practice* 16 (1): 7-25.
- Fiskeridepartementet (2001). *Tildelingsbrev til SND for 2001*.
- Fiskeridepartementet, Kommunal- og regionaldep., Landbruksdep., Miljøverndep., Nærings- og handelsdepartementet (2000). *Resultatrapporteringssystem for SND – endelig spesifikasjon*. Oslo, 2000.
- Grant, M. 1991. The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. *California Management Review*. Spring.
- Hofer, C.W. & Schendel, D. 1978. *Strategy Formulation: Analytical Concepts*. West Publishing.
- Holbek, J. 1984. *Foretaksstrategi*. Bedriftsøkonomens forlag.
- Kommunal- og regionaldepartementet (2001). *Tildelingsbrev til SND for 2001*.
- Landbruksdepartementet (2001). *Tildelingsbrev til SND for 2001*.
- Madsen, E. L. 2002. *Offentlig støtte for innovasjon – Kan det gis noen anbefaling om hvilke bedrifter som bør støttes?* NF-arbeidsnotat nr 1003/2002, Nordlandforskning, Bodø.
- Miles, R. & Snow, C. 1978. *Organizational strategy, structur and process*. New York: McGraw- Hill.

- NOU 2000:21. *En strategi for sysselsetting og verdiskapning*. Nærings- og handelsdepartementet.
- NOU 2000:7. *Ny giv for nyskaping. Vurdering av tiltak for økt FoU i næringslivet*. Nærings- og handelsdepartementet, 2000
- Nærings- og handels -departementet (2001) *Tildelingsbrev til SND for 2001*.
- Porter, M. 1985. *The competitive advantage*. New York: Free Press
- Sandberg, W.R & Hofer, C.W, 1987. Improving new venture performance: the role of strategy, industry structure, and the entrepreneur. *Journal of Business Venturing* 2(1) :5-28.
- Schumpeter, J.A. 1934/1983. *The theory of economic development*. London: Transaction Books.
- SND (2001). *SNDs strategi 2002 – 2005. SND - aktiv samarbeidspartner fra ide til virkelighet*. Godkjent av SNDs hovedstyre 20.09.01.
- St. meld. nr. 36 (2000-2001). *SND: Ny giv, ny vekst, nytt næringsliv*. Nærings- og handelsdepartementet, 2001.
- St. meld. nr. 41 (1997-98). *Næringspolitikken inn i det 21. århundret*. Nærings- og handelsdepartementet, 1998.
- St.meld. nr 36 (2000-2001) *SND: Ny giv, ny vekst, nytt næringsliv*. Nærings- og handelsdepartementet, Oslo, 2001.
- St.meld. nr 51 (1996-97) *Om Statens nærings- og distriktsutviklingsfond*. Nærings- og handelsdepartementet, Oslo, 1997.
- St.prp. nr 1 (2000-2001) Næringsdepartementets budsjett for 2000, Oslo, 1999
- Wernerfelt, B. 1984. A Resource-based View of the Firm. *Strategic Management Journal*, 5: 171-180

vedlegg

Tabell 0-1 Faktoranalyse: Strategier

Strategiindikator	Faktor		
	1	2	3
	Entreprenøriell/	Vekst	Kostnadsleder
Stor produktbredde og høy pris	0,48	0,24	0,16
Produkter med høy kvalitet	0,59	-0,08	0,01
Produserer nisjeprodukter	0,75	-0,03	0,05
Utforsker markedsmuligheter	0,73	0,23	0,02
Utvikling av forretningskonsept	0,73	0,28	0,10
Kontinuerlig produktutvikling	0,75	0,31	-0,04
Først med nye produkter	0,68	0,41	-0,03
Kontinuerlig produktforbedringer	0,67	0,12	0,20
Kontroll over distribusjonen	0,52	0,15	0,13
Satser på rask vekst	0,08	0,74	0,13
Aksepterer høy risiko	0,12	0,79	-0,05
Fremst i teknologisk utvikling	0,42	0,56	0,04
Konkurransedyktig prisnivå	0,04	-0,04	0,87
Lavere pris enn konkurrentene	0,15	0,12	0,78
N	873	1068	962
Chronbachs alfa	0,86	0,61	0,59
Eigenvalue	5,04	1,40	1,24
Prosent av Variansen	30,0	14,3	10,6

Tabell 0-2 Faktoranalyse: Ressurser

Ressursindikator	Faktor				
	1 Nett- verk	2 Styre	3 Kom. tekno- logi	4 Tekno- logi	5 Geo- grafi
De ansattes nettverk er en viktig informasjonskilde for bedriften	0,67	0,08	0,24	0,07	0,12
Bedriften har stort utbytte av daglig leders personlige nettverk	0,84	0,14	-0,01	0,04	0,12
Bedriftens nettverk brukes til å påvirke omgivelsene	0,83	0,13	0,15	0,04	0,16
Bedriftens nettverk brukes som en kunnskapsressurs	0,82	0,19	0,18	0,11	0,08
Ledelsens kompetanse er høy	0,58	0,27	0,26	0,04	0,02
Styret bidrar med ett eksternt nettverk for bedriften	0,32	0,84	0,09	-0,01	0,12
Bedriftens styre er en betydningsfull rådgivningsressurs	0,16	0,91	0,13	0,05	0,06
Bedriften utarbeider regelmessig skriftlige strategier	0,25	0,53	0,51	0,16	0,06
Vi bruker epost/internet aktivt for intern kommunikasjon med de ansatte	0,23	0,11	0,85	0,03	-0,06
Vi bruker epost/internet aktivt for kommunikasjon med kunder/leverand.	0,19	0,11	0,82	0,08	0,04
Det er tatt patent på bedriftens teknologi	0,08	0,04	0,10	0,92	-0,11
Det er tatt patent på bedriftens produkter/tjenester	0,10	0,05	0,05	0,92	-0,10
Bedriften har en mer fordelaktig lokalisering sml. med konkurrentene	0,14	-0,02	0,00	-0,06	0,73
Det er viktig for bedriften at det finnes et lokalt småforetaksmiljø	0,13	0,17	-0,03	-0,06	0,59
Hvor bedriften er lokalisert er viktig for bedriftens konkurransevne	0,05	0,02	0,05	-0,08	0,85
N	728	694	751	794	978
Chronbachs alfa	0,84	0,83	0,78	0,81	0,60
Eigenvalue	4,88	2,11	1,35	1,17	1,07
Prosent av Variansen	21,2	13,6	12,5	11,8	11,5

SPØRRESKJEMAER TIL MOTTAKERE AV FINANSIERINGSBISTAND

Det er benyttet fem spørreskjema. Disse er varianter over samme basisskjema. Dette betyr at skjemaene er tilpasset noe etter hvilket virkemiddel det er spurt om. De ulike skjemaene er:

1. Risikolån og tilskudd (basisskjema),
2. Grunnfinansieringslån til fiskeflåten,
3. Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU)/ Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU),
4. Etablererstipend,
5. Lån til landbruksformål og tilskudd til bygdeutvikling

Basisskjemaet er vedlagt her.

SNDs ÅRLIGE KUNDEUNDERSØKELSE -SPØRRESKJEMA TIL MOTTAKERE AV FINANSIERINGSBISTAND I 2001

Som det framgår av vedlagte brev fra SND inngår din virksomhet i et stort utvalg av bedrifter som ønskes intervjuet om erfaringene med offentlig finansieringsbistand og SND som samarbeidspartner.

Det skjema du nå har mottatt danner grunnlag for et telefonintervju med deg gjennomført av Polarfakta, Mo i Rana. Vi sender skjemaet ut på forhånd slik at du kan lese gjennom dette. **Du vil bli oppringt av Polarfakta for nærmere avtale om tidspunkt for telefonintervju.**

For å få til et best mulig apparat for finansieringsbistand er det viktig at dine vurderinger kommer fram gjennom undersøkelsen. Vi gjør igjen oppmerksom på at alle data vil bli anonymisert. Din virksomhet vil bli analysert sammen med flere hundre andre slik at det ikke vil være mulig å identifisere enkeltvirksomheter.

På forhånd tusen takk for hjelpen!

KONTAKTPERSON:

Bjørn Tore Hansen, Polarfakta, Mo i Rana
Tlf 75 12 92 50 Mobiltelefon: 91 37 13 37

Skjema 1. Basisskjema. (Gjelder for gruppe a. Risikolån og b. Tilskudd)

Ref.nr: _____

OM PROSJEKTET/TILTAKET/ETABLERINGEN

1. Bedriften fikk i 2001 tilsagn om SND-finansiering. Har du/dere benyttet dere av dette tilsagnet?

1. Ja
 2. Nei, men kommer til å benytte det
 3. Nei, kommer ikke til å benytte det
 8. Vet ikke

2. Hvis kryss på 3) i spørsmål 1 ovenfor. Har bedriften fått annen finansiering til prosjektet?

- a) Egenkapital Ja=1 Nei=2 Vet ikke=8
 b) Banklån Ja=1 Nei=2 Vet ikke=8
 c) Annen offentlig finansiering Ja=1 Nei=2 Vet ikke=8
 d) Eksterne investorer Ja=1 Nei=2 Vet ikke=8

3. Har bedriften mottatt flere typer SND-støtte til dette prosjektet? (både lån og tilskudd)

- Ja=1 Nei=2 Vet ikke=8

4. Hvis ja på spørsmål 3. I hvilken grad var SNDs finansieringspakke godt tilpasset bedriftens behov ved dette prosjektet? Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er i svært liten grad og 7 er i svært stor grad.

Svært liten grad 1	2	3	4	5	6	Svært stor grad 7	Vet ikke 8

5. Er dette første gang bedriften har mottatt støtte fra SND?

- Ja=1 Nei=2 Vet ikke=8

(Hvis 1=ja eller 8=vet ikke, hopp over neste spørsmål)

6. Hvor mange ganger har bedriften fått støtte fra SND? _____

For de som på spørsmål 1 har svart "3, nei kommer ikke til å benytte det", avsluttes intervjuet her.

AKTØRER OG FAKTORER AV BETYDNING FOR INITIERING- /IGANGSETTING

7. I hvilken grad bidro følgende aktører til utvikling av prosjektideen? Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 svært liten betydning og 7 er svært stor betydning.

	Betydning for utvikling av prosjektideen								
	Svært liten						Svært stor		Vet ikke
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Forskningsinstitusjon									
Kunde/leverandør									
SND									
Bedriften selv									
Bedriftsrådgiver/-konsulent									

8. Har Norges Forskningsråd (NFR) gitt råd og veiledning i forbindelse med prosjektet før det ble søkt om finansiering? (Førprosjektfase)

Ja=1 Nei=2 Vet ikke=8

9. Er eller har Norges Forskningsråd (NFR) vært inne med delfinansiering til prosjektet, evt. viktige deler av det?

Ja=1 Nei=2 Vet ikke=8

(Hvis svar 2= nei eller 8=vet ikke, hopp over neste spørsmål)

10. Hvis ja, hvor fornøyd er bedriften med samspillet mellom SND og NFR i prosjektrealiseringen når det gjelder:

	Svært misfornøyd						Svært fornøyd		Vet ikke	Ikke relevant
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Effektiv avklaring av i hvilken institusjon prosjektet hører hjemme.										
Fleksibelt samspill for finansiell løsning av prosjektet										

- 11. Hvilken betydning hadde følgende faktorer for at bedriften søkte om finansiering i SND? Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er svært liten betydning og 7 er svært stor betydning.**

	Betydning								
	Svært liten						Svært stor		Vet ikke
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Manglende evne eller vilje til finansiering fra andre finansieringskilder									
Annen finansiering var kostbar									
Det ekstra støtteelementet som ligger i SNDs finansiering var viktig									
SNDs finansieringsopplegg var godt tilpasset vårt prosjekt									
Tidligere gode erfaringer med SND									
Råd fra bedriftsveileder/bank									
SND-finansiering utløser annen finansiering									
SND tar risiko									
SND har særskilte ordninger for kompetanseoppbygging									
SND har særskilte finansieringsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping									
SND har større langsiktighet i sin finansiering enn andre finansieringskilder									

- 12. Er prosjektet delfinansiert ved hjelp av: (flere kryss er mulig)**

- Egenkapital
- Banklån
- Annen offentlig finansiering
- Eksterne investorer

SKILLE MELLOM SND-FINANSIERTE OG EGENFINANSIERTE PROSJEKT

13. Hva skiller prosjekter som er delfinansiert av SND fra prosjekter bedriften finansierer selv? Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er ingen grad av forskjell og 7 er stor grad av forskjell.

	Grad av forskjell							
	Ingen						Stor	Vet ikke
	1	2	3	4	5	6	7	8
Høyere markedsrisiko								
Høyere teknologisk risiko								
Høy usikkerhet om framtidig avkastning								
Prosjektet er av større omfang økonomisk								

SNDS BETYDNING FOR PROSJEKTET

14. Er prosjektet fullfinansiert i dag?

Ja=1 Nei=2 Vet ikke=8

(hvis 1=ja, gå til neste spørsmål, hvis 2=nei, hopp over neste spørsmål)
(hvis 8=vet ikke, hopp over de to neste spørsmålene)

15. Hvis ja på spørsmål 14, i hvilken grad var SNDs finansieringsbistand utløsende for fullfinansiering av prosjektet? Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er i svært liten grad og 7 er i svært stor grad.

Svært liten grad 1	2	3	4	5	6	Svært stor grad 7	Vet ikke 8

16. Hvis nei på spørsmål 14, vil bedriften søke SND om ytterligere finansiering?

Ja=1 Nei=2 Vet ikke=8

17. Hva ville skjedd med prosjektet dersom SND ikke hadde gitt tilsagn? (Kun 1 kryss)

- 1 Gjennomført prosjektet uten endringer; samme skala og tidsskjema
 2 Gjennomført prosjektet i samme skala, men på et senere tidspunkt
 3 Gjennomført prosjektet, men i en mer begrenset skala
 4 Lagt på is
 5 Ville ikke bli gjennomført
 6 Vet ikke

(Hvis svar 4,5 eller 6 ovenfor, hopp over neste spørsmål)

18. Hvis prosjektet ville blitt gjennomført uten SND-finansiering, hvordan ville dere finansiere det beløpet SND var søkt om? (flere kryss mulig)

- 1 Egenkapital
 2 Lån
 3 Annen offentlig finansiering
 4 Eksterne investorer

**STATUS FOR OG FORVENTNINGER TIL PROSJEKTET/
TILTAKET/ETABLERINGEN****19. Hva er status for prosjektets igangsetting?**

- 1 Prosjektet er startet opp og forventes realisert i samsvar med prosjektplanene
 2 Prosjektet er startet opp, men fremdriften ligger etter prosjektplanene
 3 Prosjektet er utsatt og vil bli igangsatt i løpet av 2002
 4 Prosjektet er utsatt til 2003 eller senere
 5 Prosjektet er avbrutt eller henlagt

20. Hvor viktig er prosjektet for bedriftens overlevelse?

Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er uten betydning og 7 er av svært stor betydning.

	Uten betydning 1	2	3	4	5	6	Av svært stor betydning 7	Vet ikke 8
I dag								
Om 2 år								
Om 5 år								

21. Hvor viktig vil prosjektet være for bedriftens fremtidige lønnsomhetsutvikling? Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er ikke viktig og 7 er svært viktig.

Ikke viktig 1	2	3	4	5	6	Svært viktig 7	Vet ikke 8

22. Angi hvor stor andel av bedriftens omsetning som selges på regionale, nasjonale og internasjonale markeder?

	Andel i prosent av bedriftens omsetning
Regionalt	%
Nasjonalt	%
Internasjonalt	%
Totalt	100 %

23. Hvordan forventes prosjektet å påvirke utviklingen i de ulike markedene de to neste årene? Angi markedsendring i prosent for de ulike markedene

Marked	Reduksjon i %	Økning i %	Ingen endring
Regionalt			
Nasjonalt			
Internasjonalt			

24. Kan det angis hvor store årlige inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner som forventes av dette prosjektet? Hva er sannsynligheten for at de slår til?

	Optimistisk		Nøkternt		Vet ikke 888888	Ikke relevant 999999
	Tall i 1000 kr	Sannsynlighet (i % fra 0-100)	Tall i 1000 kr	Sannsynlighet (i % fra 0-100)		
år 2003						
år 2005						

25. Når forventes de totale kostnadene for prosjektet (inkludert all offentlig støtte) å være dekket?

Tidligst år: _____ Aldri =9999 Vet ikke=8888

Senest år: _____

26. I hvilken grad vil prosjektet føre til økt kompetanse på følgende områder? Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er i svært liten grad og 7 er i svært stor grad

	I svært liten grad 1	2	3	4	5	6	I svært stor grad 7	Vet ikke 8	Ikke relevant 9
Produktutvikling									
Markedsutvikling									
Produksjonsprosessen/-rutiner.									
Organisasjon og ledelse									
Tilgang til eller kontinuerlig bruk av avansert teknologi									
Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt									
Opparbeiding av bedre nettverk internasjonalt									

27. Hvor viktig vil forventet økt kompetanse være for bedriftens framtidige konkurransevne? Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er i svært liten grad og 7 er i svært stor grad.

Svært lite viktig 1	2	3	4	5	6	Svært viktig 7	Vet ikke 8

28. I hvilken grad forventer du at prosjektet vil bidra til...? Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er i svært liten grad og 7 er i svært stor grad

	I svært liten grad 1	2	3	4	5	6	I svært stor grad 7	Vet ikke 8	Ikke relevant 9
Utvikling av nye produkter/tjenester									
Utvikling av nye salgsmetoder/markedsføringsformer									
At bedriften tar i bruk nye produksjonsprosesser/-rutiner									
At bedriften går inn på nye markeder									
Ny bruk av råvarer									
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på									

29. I hvilken grad vil gjennomføringen av prosjektet føre til økt samarbeid med ...? Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er i svært liten grad og 7 er i svært stor grad

	I svært liten grad 1	2	3	4	5	6	I svært stor grad 7	Vet ikke 8	Ikke relevant 9
Andre bedrifter i regionen									
Andre bedrifter utenfor regionen									
Universitet, høyskole eller forskningsinstitutt i regionen									
Universitet, høyskole eller forskningsinstitutt utenfor regionen									
Kunder/leverandører									
Investorer/finansieringsmiljø									

OPPFATNINGER OM SNDS VEILEDNING

30. I hvilken grad...?

Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er i svært liten grad og 7 er i svært stor grad.

	Svært liten grad 1	2	3	4	5	6	Svært stor grad 7	Vet ikke 8
Søkte bedriften om veiledning/råd fra SND (Når det gjelder finansiering, bedriftsutvikling, prosjektgjennomføring o.l.)								
Fikk bedriften veiledning/råd fra SND								

31. Hvilken betydning har veiledningen/rådere hatt for prosjektet?

Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er uten betydning og 7 er svært stor betydning.

Uten betydning 1	2	3	4	5	6	Svært stor betydning 7	Vet ikke 8

32. På hvilke områder har dere fått rådgivning/veiledning? Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er i svært liten grad og 7 er i svært stor grad.

	I svært liten grad 1	2	3	4	5	6	I svært stor grad 7	Vet ikke 8	Ikke relevant 9
Produktutvikling/ tjenesteutvikling									
Utvikling av produksjonsprosessen									
Valg/utvikling av teknologiløsninger									
Markedsutvikling									
Utvikling av organisasjon og ledelse									
Utvikling av samarbeids- partnere/nettverk									
Valg av finansieringsløsninger									

33. Hvor fornøyd er du med saksbehandlerens kompetanse på følgende områder...? Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er ikke fornøyd og 7 er meget fornøyd.

	Ikke fornøyd 1	2	3	4	5	6	Svært fornøyd 7	Vet ikke 8	Ikke relevant 9
Nærings-/bransje kunnskap									
Bedriftsøkonomisk lønnsomhetsvurdering av prosjekter									
Nyskaping og omstillingsprosesser									

34. Hvor enig er du i følgende påstander...?

Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er helt uenig og 7 er helt enig.

	Helt uenig 1	2	3	4	5	6	Helt enig 7	Vet ikke 8	Ikke relevant 9
SNDs samordning med private finansieringsinstitusjoner er god									
SND har for høyt rentenivå									
SND er villige til å ta risiko									
SND legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet									
SND er en aktiv pådriver for bedriftsutvikling									
SND er en aktiv pådriver for nyskaping og omstilling i bedriften									
SND er en aktiv pådriver for kompetanseutvikling i bedriften									
SND har gode kontrollrutiner knyttet til bruken av midlene i bedriften									

35. Er det sannsynlig at bedriften med utgangspunkt i erfaringene med SND i dette prosjektet igjen vil søke SND om finansieringsbistand?

Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er svært lite sannsynlig og 7 er svært sannsynlig.

Svært lite sannsynlig 1	2	3	4	5	6	Svært sannsynlig 7	Vet ikke 8

DIN VIRKSOMHETS SITUASJON I FORHOLD TIL ANDRE I SAMME NÆRING

Med bedrift mener vi her den næringsvirksomheten som har mottatt støtte fra SND.

36. Stemmer det at

Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er stemmer ikke i det hele tatt og 7 er stemmer svært godt,

	Stemmer ikke i det hele tatt							Stemmer svært godt	Vet ikke
	1	2	3	4	5	6	7		
a) Bedriften har en sterk finansielle posisjon sammenlignet med konkurrentene									
b) Bedriften har en mer fordelaktig lokalisering sammenlignet med konkurrentene									
c) Det er tatt patent på bedriftens teknologi									
d) Det er tatt patent på bedriftens produkter/tjenester									
e) Bedriften har en kompetanse som er vanskelig å kopiere									
f) Det er viktig for bedriften at det finnes et lokalt småforetaksmiljø									
g) Hvor bedriften er lokalisert er viktig for bedriftens konkurranseevne									

BEDRIFTENS MÅL OG VIRKSOMHET FOR ØVRIG

37. Stemmer det at

Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er stemmer ikke i det hele tatt og 7 er stemmer svært godt

	Stemmer ikke i det hele tatt							Stemmer svært godt	Vet ikke
	1	2	3	4	5	6	7	8	
a) Vi satser på å vokse raskest mulig									
b) Vi aksepterer høy risiko									
c) Vi satser på å være først når det gjelder teknologisk utvikling i vår bransje									
d) Vi har en stabil produktportefølje/ sortiment									
e) Vi legger vekt på å ha større bredde i vårt produktspekter enn våre konkurrenter som våre kunder er villige til å betala ekstra for									
f) Vi produserer produkter av en høy kvalitet									
g) Vi produserer produkter som er tilpasset en spesiell nisje									
h) Vi bruker ressurser på å finne nye muligheter på markedet									
i) Vi legger vekt på en kontinuerlig utvikling av vårt forretningskonsept									
j) Vi tilpasser oss konkurrentenes vellykkede forretningsideer									
k) Bedriften engasjert i utvikling av nye produkter									
l) Bedriften legger vekt på å være den første bedriften som introduserer nye produkter på markedet									
m) Bedriften er engasjert i forbedring og modifisering av eksisterende produkter									
n) Våre produkter er billigere enn våre konkurrenters									
o) Ettersom vi har produkter som er like våre konkurrenters, må vi holde et konkurransedyktig prisnivå									
p) Vi er aggressive når det gjelder nye markedsføringstiltak									
q) Det er viktig for oss å ha kontroll over distribusjonen									

UTVIKLINGEN AV NETTVERK OG SAMARBEIDSRELASJONER

38. Stemmer det at

Angi dette på en skala fra 1 til 7, der 1 er stemmer ikke i det hele tatt og 7 er stemmer svært godt, om det stemmer at:

	Stemmer ikke i det heletatt							Stemmer svært godt		Vet ikke	Ikke relevant
	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
a) De ansattes nettverk er en viktig informasjonskilde for bedriften											
b) Bedriften har stort utbytte av daglig leders personlige nettverk											
c) Bedriftens nettverk brukes til å påvirke omgivelsene											
d) Bedriftens nettverk brukes som en kunnskapsressurs											
e) Styret bidrar med ett eksternt nettverk for bedriften											
f) Bedriften utarbeider regelmessig skriftlige strategier											
g) Bedriftens styre er en betydningsfull rådgivningsressurs											
h) Ledelsens kompetanse er høy											
i) Vi bruker e-post/internet aktivt for intern kommunikasjon med de ansatte											
j) Vi bruker e-post/internet aktivt for kommunikasjon med kunder/leverandører											

FAKTA OM BEDRIFTEN

39. Hvilket år ble bedriften etablert? _____

40. Hvor mange ansatte (årsverk) hadde bedriften pr. 01.01. 2001? _____
 Hvor mange av disse var kvinner? _____

41. Hva er daglig leder sin høyeste fullførte utdanning? (sett kun 1 kryss)

- 1 Grunnskole
- 2 Videregående skole
- 3 Universitets- og høyskoleutdanning til og med 4 år
- 4 Universitets- og høyskoleutdanning over 4 år
- 8 Vet ikke

42. Hvor mange års yrkeserfaring har daglig leder? _____

43. Kjønn daglig leder:

1 Kvinne 2 Mann

44. Bedriftens styre består av:

1 Bare kvinner
2 Bare menn
3 Både kvinner og menn
4 Har ikke styre
8 Vet ikke

45. Hva er bedriftens selskapsform i dag ?

1 Enkeltmannsforetak 4 Aksjeselskap (as)
2 Kommandittselskap (ks) 5 Stiftelse
3 Ansvarlig selskap (ans) 6 Annet (spesifiser): _____

46. Er bedriften eventuelt del av et konsern ?

Ja, morselskap=1 Ja, datterselskap=2 Nei=3 Vet ikke=8

47. Har lederne i bedriften betydelige eierandeler i selskapet (mer enn 33%), eventuelt morselskapet? (Kun for de som har svart 2, 3 eller 4 på spørsmål 45)

Ja=1 Nei=2 Vet ikke=8

48. Hva er din formelle posisjon i bedriften?

1 Toppleder
2 Økonomisk-/administrativ leder
3 Annen medarbeider
4 Styreformann/-medlem
5 Ekstern konsulent/rådgiver
6 Annet

49. Hva er navnet ditt? _____

E-post adresse? _____

Bedriftens navn: _____