

KUNDEUNDERSØKELSE AV SNDs VIRKEMIDLER

**Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk
tilsagn i 2002**

av

**Bjørn Brastad
Erlend Bullvåg
Einar Lier Madsen
Torgeir Øines**

NF-rapport nr. 21 • 2003

ISBN-nr.: 82-7321-493-1

ISSN-nr.: 0805-4460

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



8049 BODØ
 Tlf.: 75 51 76 00

Telefaks: 75 51 72 34

REFERANSESIDE

- Rapporten kan også bestilles via nf@nforsk.no

Tittel Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som mottok tilsagn i 2002	Offentlig tilgjengelig: Ja	NF-rapport nr.: 21/2003
	ISBN nr. 82-7321-493-1	ISSN 0805-4460
	Ant. sider og bilag: 184	Dato: November 2003
Forfattere Bjørn Brastad, Erlend Bullvåg, Einar Lier Madsen, Torgeir Øines	Prosjektansvarlig (sign): Einar Lier Madsen	
	Forskningsleder: Gisle Solvoll	
Prosjekt 70 03 07 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 2002. Analysen bygger på spørreskjemaintervju med et representativt utvalg på i alt 1100 virksomheter, noe som utgjør rundt 16 % av tilsagnene i 2002. 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	
	Keywords Rural policies SND Public support of firms	
Andre rapporter innenfor samme forskningsprosjekt/program ved Nordlandsforskning	Salgspris NOK 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 2002. 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 programsatsinger 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 spørreskjemaintervju av rundt 1100 næringsdrivende av forskjellig type og fra forskjellige bransjer, spredt over hele landet. Dette er bedrifter som har fått tilsagn om ulike SND-virkemidler i 2002. Spørreskjemaene er sendt ut og intervjuene er gjennomført i perioden juni – august 2003. Polarfakta, Mo har hatt oppdraget med å gjennomføre den praktiske intervjuing av de næringsdrivende.

Det har vært knyttet en referansegruppe til prosjektet bestående av representanter fra Nærings- og handelsdepartementet, Kommunal- og regionaldepartementet, Fiskeridepartementet, Landbruksdepartementet og 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 forfatternes regning.

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

Bodø, november 2003

INNHOLD

FORORD	1
SAMMENDRAG.....	11
SUMMARY	16
DEL A: INNLEDNING OG BAKGRUNN.....	17
1 INNLEDNING	19
1.1 BAKGRUNN.....	19
1.2 FORMÅL OG PROBLEMTILLINGER.....	19
1.3 FOKUS I FØRUNDERSØKELSENE.....	21
1.4 ENDRINGER I FORHOLD TIL TIDLIGERE FØRUNDERSØKELSER.....	22
2 SNDS MÅL, VIRKEMIDLER OG RESULTATRAPPORTERING.....	23
2.1 SNDS MÅL OG VISJONER.....	23
2.2 KORT OM TILSKUDDS- OG LÅNEORDNINGENE.....	25
2.3 RESULTATRAPPORTERINGSSYSTEM FOR SND	25
3 DATAGRUNNLAG OG METODE – HVEM HAR DELTATT I ÅRETS	
 UNDERSØKELSE?	27
3.1 POPULASJON.....	27
3.2 UTVALG.....	30
3.3 DATAINNSAMLING.....	32
3.4 DATAANALYSE OG VURDERING AV MATERIALET	35
4 BESKRIVELSE AV STØTTEMOTTAKERNE OG PROSJEKTENE.....	37
4.1 KARAKTERISTIKA VED ST ØTTEMOTTAKERNE	37
4.1.1 Respondentens formelle posisjon i bedriften.....	37
4.1.2 Bedriftsstørrelse	38
4.1.3 Næring.....	39
4.1.4 Distriktspolitisk virkeområde.....	40
4.1.5 Bedriftens selskapsform og eierforhold.....	40
4.1.6 Lederens eierandel.....	42
4.1.7 Ledernes utdanning og yrkeserfaring.....	43
4.2 OM TILSAGNENE/PROSJEKTENE.....	44
4.2.1 Benyttede tilsagn	44
4.2.2 Prosjektstørrelse.....	45
4.2.3 Prosjektformål	46
4.2.4 Kvinnerettete prosjekt?.....	49
4.3 SÆRLIG OM VIRKEMIDLER OG DISTRIKTPOLITISK VIRKEOMRÅDE.....	52
4.4 OPPSUMMERING.....	53

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

DEL B: HVILKEN BETYDNING HAR SND-SYSTEMET FOR REALISERING AV PROSJEKTENE?	55
5 OM KUNDENE OG HVEM SOM INITIERTE OG FINANSIERTE PROSJEKTET	57
5.1 KUNDEFORHOLD TIL SND	57
5.1.1 Tidligere kundeforhold	57
5.1.2 Hvor mange ganger har bedriften mottatt støtte fra SND?	58
5.2 HVEM BIDRO TIL UTVIKLINGEN AV PROSJEKTIDEEN?	59
5.2.1 Ulike aktørers betydning	59
5.2.2 Ulike aktørers betydning fordelt på virkemiddel	61
5.3 HVORFOR SØKER BEDRIFTEN FINANSIERING I SND?	63
5.3.1 Faktorer av betydning for søknad om SND-støtte	63
5.3.2 Faktorer av betydning for søknad om SND-støtte fordelt på virkemiddel	64
5.3.3 Er finansieringsopplegget godt tilpasset?	67
5.4 DELFINANSIERING MED ANDRE FINANSIERINGSKILDER	68
5.4.1 Delfinansiering	68
5.4.2 Om delfinansiering fra Norge Forskningsråd og samspillet med SND	69
5.5 NÆRMERE OM DE SOM HAR INNGÅTT OFU/IFU KONTRAKTER	71
5.5.1 Initiativtaker	72
5.5.2 Tidligere deltakelse i OFU/IFU-kontrakter	72
5.5.3 Roller og samarbeid	72
5.6 OPPSUMMERING	73
6 HVOR AVGJØRENDE ER SND - STØTTEN FOR REALISERING AV PROSJEKTENE? - ADDISJONALITET	75
6.1 VAR SND-FINANSIERING UTLØSENDE FOR FULLFINANSIERING?	75
6.2 ADDISJONALITET – HVA VILLE HA SKJEDD MED PROSJEKTET DERSOM SND IKKE HADDE GITT TILSAGN ?	77
6.3 NÆRMERE OM SND–STØTTENS BETYDNING	80
6.3.1 Addisjonaltet og virkemiddeltype	80
6.3.2 Addisjonaltet og distriktpolitisk virkeområde	83
6.3.3 Addisjonaltet og prosjektformål	85
6.3.4 Addisjonaltet og bedriftstørrelse	86
6.3.5 Prosjektstørrelse etter næring	87
6.3.6 Prosjektstørrelse og addisjonaltet	88
6.4 OPPSUMMERING	89
DEL C: BEDRIFTENES FORVENTNINGER TIL RESULTATET AV PROSJEKTET	91
7 STATUS FOR OG FORVENTNINGER TIL PROSJEKTET	93
7.1 STATUS FOR PROSJEKTET S GJENNOMFØRING	93
7.2 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENES OVERLEVELSE	95
7.3 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS LØNNSOMHETSUTVIKLING	98
7.4 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS MARKEDSUTVIKLING	100

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

7.5	PROSJEKTETS BETYDNING FOR INNTEKTSØKNINGER/KOSTNADSREDUKSJONER I BEDRIFTEN.....	102
7.6	PROSJEKTETS BETYDNING FOR KOMPETANSEHEVING.....	104
7.6.1	<i>Forventninger til kompetanseheving etter virkemiddel.....</i>	<i>107</i>
7.7	BETYDNINGEN AV FORVENTET ØKT KOMPETANSE FOR BEDRIFTENES FRAMTIDIGE KONKURRANSEEVNE.....	109
7.8	PROSJEKTETS BIDRAG TIL INNOVASJON.....	110
7.8.1	<i>Forventninger til innovasjon etter virkemiddel.....</i>	<i>111</i>
7.9	PROSJEKTETS BIDRAG TIL ØKT SAMARBEID MED ANDRE.....	113
7.9.1	<i>Forventninger til økt samarbeid med andre etter virkemiddel.....</i>	<i>114</i>
7.10	NÆRMERE OM FORVENTEDE RESULTATER AV OFU/IFU KONTRAKTER.....	116
7.11	OPPSUMMERING.....	117
DEL D: HVA KUNDENE MENER OM SND - SYSTEMET		120
8	TILFREDSSTILLENDEN VEILEDNING/RÅDGIVNING OVERFOR BEDRIFTENE?	122
8.1	I HVILKEN GRAD HAR BEDRIFTENE SØKT OG FÅTT VEILEDNING?.....	122
8.2	VEILEDNINGENS BETYDNING FOR PROSJEKTET.....	124
8.3	PÅ HVILKE OMRÅDER HAR BEDRIFTEN FÅTT VEILEDNING?.....	125
8.3.1	<i>Nærmere om omfanget av veiledningen fra SND.....</i>	<i>128</i>
8.4	OPPSUMMERING.....	129
9	ER BEDRIFTENE FORNØYD MED SND?	132
9.1	FORNØYD MED SAKSBEHANDLERNES KOMPETANSE?.....	132
9.1.1	<i>Kunne samordningen med private finansinstitusjoner vært bedre?.....</i>	<i>133</i>
9.2	”RISIKO VILLIG OG IKKE FOR LØNNSOMHETSFOKUSERT”.....	135
9.2.1	<i>Har SND for høyt rentenivå?.....</i>	<i>136</i>
9.3	POTENSIAL FOR UTVIKLING AV ROLLEN SOM PÅDRIVER.....	138
9.3.1	<i>Nærmere om omfanget av pådriverrollen.....</i>	<i>140</i>
9.4	BRUKE SND PÅ NYTT?.....	141
9.5	OPPSUMMERING.....	142
DEL E: AVSLUTTENDE KOMMENTARER		144
10	OPPSUMMERING AV VIRKEMIDLENE – HVORDAN BRUKES DE OG HVORDAN BLIR DE OPPFATTET?	146
10.1	ORDNINGER UNDER NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET.....	146
10.1.1	<i>Lavrisikolån.....</i>	<i>146</i>
10.1.2	<i>Landsdekkende risikolån.....</i>	<i>148</i>
10.1.3	<i>Landsdekkende utviklingstilskudd.....</i>	<i>150</i>
10.1.4	<i>Industrielle og offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU) ..</i>	<i>152</i>
10.2	ORDNINGER UNDER KOMMUNAL- OG REGIONALDEPARTEMENTET.....	154
10.2.1	<i>Distriktsutviklingstilskudd.....</i>	<i>154</i>
10.2.2	<i>Distriktsrettede risikolån.....</i>	<i>156</i>

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

10.2.3	<i>Etablererstipend</i>	157
10.3	ORDNINGER UNDER LANDBRUKSDEPARTEMENTET.....	159
10.3.1	<i>Bygdeutviklingsmidler</i>	159
10.3.2	<i>Lån til landbruksformål</i>	161
10.4	ORDNINGER UNDER FISKERDEPARTEMENTET.....	162
10.4.1	<i>Grunnfinansieringslån til fiskeflåten</i>	162
REFERANSER		165
VEDLEGG		167

TABELLOVERSIKT

<i>Tabell 2-1: Resultatrapporteringsystem for SND</i>	26
<i>Tabell 3-1: Bygdeutviklingsmidler som inngår i undersøkelsen</i>	28
<i>Tabell 3-2: Tiltak i populasjonen for 2002</i>	29
<i>Tabell 3-3: Bedrifter i populasjonen for 2002</i>	30
<i>Tabell 3-4: Uttrekk av respondenter per virkemiddel førundersøkelsen SND 2002</i>	32
<i>Tabell 3-5: Gjennomførte intervjuer SND virkemidler 2002</i>	33
<i>Tabell 3-6: Årsaker til frafall av respondenter</i>	33
<i>Tabell 3-7: Populasjon, utvalg og svar i SNDs førundersøkelse for 2002-kullet</i>	34
<i>Tabell 4-1: Respondentenes formelle posisjon i bedriften. N=1052</i>	37
<i>Tabell 4-2: Bedriftsstørrelse etter antall ansatte. N=1100</i>	38
<i>Tabell 4-3: Tilsagnsmottakere fordelt etter næring. N=1100</i>	39
<i>Tabell 4-4: Bedrifter fordelt etter distriktpolitisk virkeområde. N=1100</i>	40
<i>Tabell 4-5: Utdanningsnivå etter virkemiddeltype. Prosent. N=1048</i>	44
<i>Tabell 4-6: Benyttede tilsagn etter virkemiddeltype. Prosent. N=1100</i>	45
<i>Tabell 4-7: Tilsagn fordelt etter prosjektformål</i>	47
<i>Tabell 4-8: Gruppering prosjektformål</i>	49
<i>Tabell 4-9: Oppsummering ulike virkemidler</i>	54
<i>Tabell 5-1: Hvor mange ganger bedriften har fått støtte tidligere fordelt på virkemiddelsoene. Førundersøkelser kull 2000-2002</i>	58
<i>Tabell 5-2: Hvor mange ganger bedriften har fått støtte tidligere fordelt på virkemiddel. Førundersøkelser kull 2000-2002</i>	59
<i>Tabell 5-3: Faktorer av betydning for søknaden om finansiering. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning). Førundersøkelser kull 1999-2002</i>	64
<i>Tabell 5-4: Delfinansieringskilder. Andel benyttet fordelt etter virkemiddel. Prosent. N=1048</i>	69
<i>Tabell 5-5: Initiativtaker til kontrakten. Prosent. Førundersøkelser kull 2000-2002</i>	72
<i>Tabell 6-1: Hva ville skjedd med prosjektet dersom SND ikke hadde gitt tilsagn. Addisjonalitet. Prosent. Førundersøkelser kull 1999-2002</i>	78
<i>Tabell 6-2: Alternativ finansiering ved bortfall av SND-finansieringen for prosjekter med lav og middels addisjonalitet. Fordelt etter virkemiddel. Prosent</i>	79
<i>Tabell 6-3: Andel prosjekter med høy addisjonalitet fordelt på virkemidler. Prosent. Førundersøkelser kull 2000- 2002</i>	81
<i>Tabell 6-4: Andel prosjekter med lav addisjonalitet fordelt på virkemidler. Prosent. Førundersøkelser kull 2000- 2002</i>	82
<i>Tabell 6-5: Endring i høy og lav prosjektaddisjonalitet fra 2001 til 2002 etter virkemiddelsoene. Prosentpoeng</i>	84
<i>Tabell 6-6: Endring i prosjektenes addisjonalitet fra 2001 til 2002 etter prosjektformål. Prosentpoeng</i>	86
<i>Tabell 7-1: Prosjektstatus – igangsetting og framdrift</i>	93
<i>Tabell 7-2: Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter bedriftsstørrelse (7=svært stor betydning, 1=uten betydning)</i>	98

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

<i>Tabell 7-3: Andel bedrifter som forventer økt omsetning som følge av prosjektet på regionale, nasjonale og internasjonale markeder. Fordeling etter virkemiddel. Prosent.....</i>	<i>101</i>
<i>Tabell 7-4: Prosjektets bidrag til kompetanseheving. Mottakere av lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Prosent. (n=264).....</i>	<i>107</i>
<i>Tabell 7-5: Forventninger til kompetanseheving etter virkemiddel. Antall områder hvor bedriften i stor grad forventer økt kompetanse; skår 5-7 på en skala fra 1 til 7. Prosent. (n=828).....</i>	<i>108</i>
<i>Tabell 7-6: Forventninger til innovasjon etter virkemiddel. Antall aktiviteter bedriften i stor grad forventer innovasjon på; skår 5-7 på en skala fra 1 til 7. Prosent. (n=828).....</i>	<i>113</i>
<i>Tabell 7-7: Forventninger til økt samarbeid etter virkemiddel. Antall aktører bedriften i stor grad forventer økt samarbeid med; skår 5-7 på en skala fra 1 til 7. Prosent. (n=828).....</i>	<i>115</i>
<i>Tabell 7-8: Betydningen av OFU/IFU-kontrakten for bedriften.....</i>	<i>116</i>
<i>Tabell 8-3: Omfanget av veiledningen fra SND etter virkemiddel. Antall områder hvor bedriften i stor grad har fått veiledning; skår 5-7 på en skala fra 1 til 7. Prosent. (n=1048).....</i>	<i>129</i>
<i>Tabell 9-1: Bedriftenes oppfatning av SNDs risikovillighet etter virkemiddel og bedriftsstørrelse. (Skala fra 1= helt uenig, 7=helt enig).....</i>	<i>136</i>
<i>Tabell 9-2: Rentenivå ulike lån SND, samt Rentenivå øvrige banker. Vektet gjennomsnitt for 2002. Kilder: SND og Norges Bank.....</i>	<i>137</i>
<i>Tabell 9-3: Antall områder hvor bedriften i stor grad synes SND er an aktiv pådriver; skår 5-7 på en skala fra 1 til 7. Prosent. (n=1048).....</i>	<i>140</i>
<i>Tabell 10-1: Indikatore for virkemidlet lavrisikolån. 1999- 2002.....</i>	<i>147</i>
<i>Tabell 10-2: Indikatore for virkemidlet landsdekkende risikolån. 1999– 2002.....</i>	<i>149</i>
<i>Tabell 10-3: Indikatore for virkemidlet landsdekkende utviklingstilskudd. 1999– 2002.....</i>	<i>151</i>
<i>Tabell 10-4: Indikatore for virkemidlet offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU). 1999– 2002.....</i>	<i>153</i>
<i>Tabell 10-5: Indikatore for distriktsutviklingstilskudd. 1999– 2002.....</i>	<i>155</i>
<i>Tabell 10-6: Indikatore for virkemidlet distriktsrettede risikolån. 1999-2002.....</i>	<i>156</i>
<i>Tabell 10-7: Indikatore for virkemidlet etablererstipend. 1999-2002.....</i>	<i>158</i>
<i>Tabell 10-8: Indikatore for virkemidlet bygdeutviklingsmidler. 1999-2002.....</i>	<i>160</i>
<i>Tabell 10-9: Indikatore for virkemidlet lån til landbruket. 1999-2002.....</i>	<i>162</i>
<i>Tabell 10-10: Indikatore for virkemidlet grunnfinansieringslån til fiskeflåten. 1999– 2002.....</i>	<i>164</i>

FIGUROVERSIKT

<i>Figur 1-1: Systemmodell av problemstillingen/undersøkelsesområdet.....</i>	<i>21</i>
<i>Figur 4-1: Bedriftsstørrelse etter virkemiddel. Prosentfordeling og antall. N=1100.....</i>	<i>39</i>
<i>Figur 4-2: Tilsagnsmottakernes selskapsform etter virkemiddeltype. Prosent. N=1048.....</i>	<i>41</i>
<i>Figur 4-3: Tilsagnsmottakernes konserntilknytning etter virkemiddel. Prosent. N=564.....</i>	<i>42</i>
<i>Figur 4-4: Ledernes eierandel i bedriften etter virkemiddeltype. Prosent. N=694.....</i>	<i>43</i>
<i>Figur 4-5: Tilsagnsomsfang og gjennomsnittlig prosjektstørrelse etter virkemidler. 1000 kroner.....</i>	<i>46</i>
<i>Figur 4-6: Prosjektformål etter virkemiddel. Prosent.....</i>	<i>48</i>
<i>Figur 4-7: Andel kvinnerettede prosjekter etter virkemiddel. Prosent.....</i>	<i>50</i>
<i>Figur 4-8: Andelen kvinnelig sysselsatte etter virkemiddel. Prosent.....</i>	<i>51</i>
<i>Figur 4-9: Virkemidler fordelt etter virkemiddelsone. Prosent.....</i>	<i>52</i>
<i>Figur 5-1: Kundeforhold etter type virkemiddel. Prosent. N=1100.....</i>	<i>57</i>
<i>Figur 5-2: Aktørenes betydning for utvikling av prosjektideen. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning). Førundersøkelser kull 2000-2002.....</i>	<i>60</i>
<i>Figur 5-3: Aktørenes betydning for utvikling av prosjektideen. Fordeling bedriftenes oppfatning. 2002-kullet. Prosent.....</i>	<i>61</i>
<i>Figur 5-4: Aktører av betydning for utvikling av prosjektideen etter virkemiddel. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning).....</i>	<i>62</i>
<i>Figur 5-5: Finansielle faktorer av betydning for bedriftens søknad om finansiering. Landsdekkende og distriktsrettede låne- og tilskuddsordninger. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning).....</i>	<i>65</i>
<i>Figur 5-6: Faktorer av betydning for bedriftens søknad om finansiering. Virkemiddelordninger for spesielle næringer og prosjekttyper. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning).....</i>	<i>66</i>
<i>Figur 5-7: Delfinansieringskilder for prosjektene. Andel benyttet. Prosent. Kundeundersøkelser 2000-2002. N=1052.....</i>	<i>68</i>
<i>Figur 5-8: Bedriftenes oppfatning av samspillet mellom SND og Norges Forskningsråd. Prosent. Kunderundersøkelser 2000-2002.....</i>	<i>71</i>
<i>Figur 6-1: Andelen som mener SNDs finansieringsbistand i stor grad (skår 5-7) var utløsende for fullfinansieringen av prosjektet. Prosent.....</i>	<i>77</i>
<i>Figur 6-2: Prosjekttilsagnenes addisjonaltet etter type virkemiddel. Prosent.....</i>	<i>80</i>
<i>Figur 6-3: Prosjekttilsagnenes addisjonaltet fordelt etter distriktpolitisk virkeområde. Prosent.....</i>	<i>84</i>
<i>Figur 6-4: Prosjekttilsagnenes addisjonaltet etter prosjektformål. Prosent.....</i>	<i>85</i>
<i>Figur 6-5: Prosjekttilsagnenes addisjonaltet etter bedriftsstørrelse. Prosent.....</i>	<i>87</i>
<i>Figur 6-6: Prosjekttilsagnenes addisjonaltet etter næring. Prosent.....</i>	<i>88</i>
<i>Figur 6-7: Prosjektene addisjonaltet etter størrelsen på tildelt tilsagn. Prosent.....</i>	<i>89</i>
<i>Figur 7-1: Prosjektstatus etter virkemiddeltype. Prosent.....</i>	<i>94</i>
<i>Figur 7-2: Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse i dag, om to år og om fem år. Prosent.....</i>	<i>95</i>
<i>Figur 7-3: Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter virkemiddeltype. (7=svært stor betydning, 1=uten betydning).....</i>	<i>96</i>

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Figur 7-4: Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter distriktpolitisk virkeområde (7=svært stor betydning, 1=uten betydning).....	97
Figur 7-5: Prosjektets viktighet for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling. Prosent. .	99
Figur 7-6: Bedriftenes forventninger til utviklingen i omsetning i regionale, nasjonale og internasjonale markeder om to år. Prosent.	100
Figur 7-7: Anslag på årlige inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner som følge av prosjektet. Gjennomsnittstall i kroner. (n=294).....	103
Figur 7-8: Sannsynligheten for å nå målene om inntektsøkninger og kostnadsreduksjoner som følge av prosjektet. Prosent.	104
Figur 7-9: Prosjektets bidrag til kompetanseheving. Prosent.....	106
Figur 7-10: Betydningen av forventet økt kompetanse for framtidig konkurransevne. Fordeling på virkemiddel. Prosent.....	110
Figur 7-11: Prosjektets bidrag til innovasjon. Prosent.....	111
Figur 7-12: Prosjektets bidrag til økt samarbeid med andre. Prosent.....	114
Figur 8-1: I hvor stor grad bedriftene har søkt og mottatt veiledning fra SND. Prosent...123	
Figur 8-2: Hvilken betydning veiledningen/rådene har hatt for prosjektet etter virkemiddel. Prosent. (N= 357).....	124
Figur 8-3: Områder hvor bedriftene har fått veiledning/rådgivning. Prosent. (N= 1052)	126
Figur 8-4: Områder hvor bedriftene har fått veiledning/rådgivning. Mottakere av lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Prosent. (N= 264).....	128
Figur 9-1: Hvor fornøyde bedriftene er med saksbehandlernes kompetanse. Prosent. (n=1052).....	133
Figur 9-2: Hvor enige bedriftene er i at SNDs samordning med private finansinstitusjoner er god. (7=helt enig, 1=helt uenig).....	134
Figur 9-3: Bedriftenes oppfatning av SNDs risikovillighet og lønnsomhetsfokusering. Prosent. (n=1052).....	135
Figur 9-4: Hvor enige er bedriftene i at SND har for høyt rentenivå. (n=328).....	138
Figur 9-5: Hvor enige bedriftene er i at SND er en aktiv pådriver. Prosent. (n=1052).....	139
Figur 9-6: Sannsynligheten for å søke om finansieringsbistand fra SND på nytt. Andelen som svarte "I stor grad", dvs. skår 5-7 på en skala fra 1 til 7. Prosent.....	142

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Føundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

SAMMENDRAG

Denne rapporten viser hvordan den bedriftsrettede støtten fra SND har blitt utnyttet i 2002. Analysen bygger på spørreskjemaintervju med et representativt utvalg på i alt 1100 virksomheter, noe som utgjør rundt 16 prosent av SND-tilsagnene i 2002. Undersøkelsen omfatter følgende ti virkemiddelordninger¹:

- Lavrisikolån (n=46)
- Landsdekkende risikolån (n=64)
- Distriktsrettede risikolån (n=82)
- Landsdekkende utviklingstilskudd (n=46)
- Distriktsutviklingstilskudd (n=235)
- Etablererstipend (n=226)
- Offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU) (n=57)
- Grunnfinansieringslån til fiskeflåten (n=67)
- Lån til landbruket (n=96)
- Bygdeutviklingsmidler (n=181)

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 og tilskudd reduserer risiko og bidrar til en samlet finansieringspakke som kan gi 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 søke om SND-finansiering, er det *ekstra støtteelementet* i SNDs finansiering.

¹ SNDs ulike programsattinger 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 og innovasjon.

Bedriftene legger også stor vekt på at *finansieringsopplegget er godt tilpasset prosjektet*.

SNDs finansieringsbistand er i stor grad utløsende for fullfinansiering

66 prosent av bedriftene har fått fullfinansiert prosjektet, mens 31 prosent ikke har oppnådd fullfinansiering. Blant de virksomhetene som *har skaffet seg fullfinansiering*, påpeker 71 prosent at SNDs finansieringsbistand *i stor grad* var utløsende for fullfinansieringen. Blant bedriftene som *ikke* har fullfinansieringen på plass, er det bare 24 prosent som oppgir at de *ikke* vil søke ytterligere støtte fra SND. Disse resultatene kan gi en indikasjon på at SND har avgjørende betydning for prosjektene som gjennomføres, og at bedriftene i undersøkelsen har få alternativer til SND.

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-kullet var 26 prosent med høy addisjonalitet (dvs. prosjekter som ikke ville blitt gjennomført uten bistand fra SND), er dette for 2002-kullet økt til 36 prosent. I samme periode er andelen prosjekter med lav addisjonalitet (dvs. prosjekter som ville blitt gjennomført på samme måte uten støtte) blitt redusert med fra 20 prosent i 1999 til 13 prosent i 2002. Andelen prosjekter med middels addisjonalitet (prosjekter som vil bli gjennomført på et seinere tidspunkt eller i et mer begrenset omfang) har holdt seg stabilt rundt 45 prosent i hele perioden. Samlet sett betyr dette at det i år gjennomføres flere prosjekter som er avhengige av SND-støtten, mens det støttes færre prosjekter som uansett ville blitt gjennomført. Det er dermed rimelig å hevde at kostnadseffektiviteten i virkemiddelbruken er forbedret i forhold til tidligere.

I forhold til fjoråret har de fleste virkemidlene en økning i andelen prosjekter med høy addisjonalitet. Andelen med *høy addisjonalitet* er størst blant mottakere av OFU/IFU-midler (55 prosent). Også blant prosjekter som har fått tilsagn om landbrukslån (45 prosent), distriktsrettede risikolån (41 prosent) og distrikts-utviklingstilskudd (38 prosent) er andelen med *høy addisjonalitet* over gjennomsnittet. Den laveste andelen prosjekter med høy addisjonalitet finner vi hos mottakere av etablererstipend og landsdekkende utviklingstilskudd. Disse har imidlertid høy andel prosjekter med *middels addisjonalitet*, og har derfor blant de laveste andelen med *lav addisjonalitet*. Høyest andel *lav addisjonalitet* finner vi blant grunnfinansieringslån til fiskeflåten og lavrisikolån.

Størst andel prosjekter med høy addisjonalitet i virkemiddelsone 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. Andelen prosjekter med høy addisjonalitet er størst i virkemiddeksone A og B. Videre er det slik at det er bedrifter med over 21-50 ansatte som har den største andelen prosjekter med høy addisjonalitet. Når det gjelder prosjektformål, er det høyest addisjonalitet når formålet er omstilling og rasjonalisering.

Bedriftenes forventninger til resultatet av prosjektet

Prosjektet har stor betydning for bedriftenes overlevelse

Mellom 53 og 63 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 lavere andel enn i undersøkelsen blant de som fikk tilsagn i 2001. Prosjektets betydning for bedriftenes overlevelse om 5 år ble vurdert som størst blant mottakere av lån til landbruket og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Betydningen for overlevelse er størst i de områdene med høyest distriktpolitisk prioritet.

..... og anses som viktig for lønnsomhetsutviklingen

3/4 av bedriftene forventer at prosjektet vil være *viktig* for bedriftens lønnsomhetsutvikling, noe som er om lag som i de to foregående undersøkelsene. Mest optimistiske er mottakere av landsdekkende risikolån og distriktsrettede risikolån, mens det er lavest forventninger blant mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd. Det er små forskjeller i forventning etter distriktpolitisk virkeområde.

Bedriftene forventer i 2006 i gjennomsnitt inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner i størrelsesorden 4,5 til 8,4 millioner kroner som følge av prosjektet, men det er knyttet stor usikkerhet til disse anslagene. Ut fra et *nøkternt anslag* forventer 38 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 *i stor grad* vil gi økt kompetanse på *ett eller flere* områder. Dette er samme nivå som undersøkelsen av 2001-kullet. Størst forventninger til kompetanseøkning fra prosjektet er det når det gjelder *produktutvikling* og *markedsutvikling*; henholdsvis 48 og 47 prosent forventer at prosjektet *i stor grad* vil bidra til kompetanseøkning på disse områdene. Vel 70 prosent av bedriftene påpeker at forventet økt kompetanse vil være viktig for deres framtidige konkurransevne.

..... og økt innovasjon

76 prosent av virksomhetene forventer at prosjektet *i stor grad* vil gi økt innovasjon på *ett eller flere* områder, noe som tilsvarer nivået fra 2001. De to

innovative aktivitetene som foretakene forventer at prosjektet vil ha størst betydning for, er at *bedriften går inn på nye markeder*) og *utvikling av nye produkter/tjenester*; henholdsvis 49 og 47 prosent forventer at prosjektet i stor grad vil bidra til denne typen innovasjonsaktiviteter).

Prosjektet bidrar til samarbeid med andre

69 prosent av bedriftene forventer at prosjektet *i stor grad* vil gi økt samarbeid med andre, også dette omtrent som i fjorårets undersøkelse. Virksomhetene forventer først og fremst at prosjektet vil bidra til økt samarbeid med kunder/leverandører (54 prosent) og andre bedrifter i regionen (37 prosent). Forventningene til økt samarbeid er størst blant de som har fått tilsagn om OFU/IFU og landsdekkende risikolån.

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 80 prosent at veiledningen har hatt stor betydning for prosjektet. Dette er to prosentpoeng mindre enn i fjor. Det er som i fjor 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

52 prosent av de spurte bedriftene er *enige* i at *SND er villig til å ta risiko*, mens bare 24 prosent synes *SND legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet*. Dette er omtrent som i undersøkelsen 2001-kullet. 28 prosent av bedriftene er enige i at *SND har for høyt rentenivå*, noe som er en nedgang på 5 prosentpoeng. Blant de virksomhetene som har fått tilsagn om lån fra SND, er 48 prosent enige i påstanden om at rentenivået er for høyt. Mottakere av landsdekkende og distriktsrettede risikolån er mest misfornøyd med rentenivået.

SND er en relativt 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. 42 prosent er enig i påstanden om at SND er en aktiv pådriver for bedriftsutvikling, 35 prosent er enige i at SND er en aktiv pådriver for nyskaping og omstilling, og 28 prosent er enig i at SND er

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

en aktiv pådriver for kompetanseutvikling. Tilsvarende tall fra fjorårets undersøkelse var henholdsvis 38, 31 og 24 prosent. Mellom 14 og 21 prosent av bedriftene er *uene* i de ulike påstandene om SNDs pådriverrolle.

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 2002. The analysis is based on a questionnaire answered by a representative sample of altogether 1100 firms. This is equivalent to approximately 16 per cent of the loans and grants given in 2002. 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 projects and the support given, and how satisfied business owners are as clients of SND.

DEL A: INNLEDNING OG BAKGRUNN

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

1 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 sju førundersøkelser for finansieringstilsagn gitt i 1994, 1995, 1996, 1998², 1999, 2000 og 2001³ og fem etterundersøkelser for finansieringstilsagn gitt i 1994, 1995, 1996, 1998 og 1999⁴.

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 *etterundersøkelsene* 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, samt regnskapsdata og andre opplysninger fra SNDs register, 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 de forvalter, ivaretar næringslivets behov for bistand der

² Bræin og Hervik 1996, 1997a, 1997b, 1998b; Bræin, Hervik og Bergem 1999b.

³ Borch, Brastad, Bullvåg og Madsen 2000 og Brastad, Bullvåg og Madsen 2001 og Brastad et al. 2002.

⁴ Bræin og Hervik 1998a, 1998b; Bræin, Hervik og Bergem 1999a, Bræin et al. 2000 og 2002 og Brastad et. al. 2003.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

markedene svikter eller for å øke næringslivets innovasjons- og vekstevne på utpekte områder.

Kundeundersøkelsene omfatter 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. Kundeundersøkelsene vil derfor ikke gi et fullstendig bilde av SNDs arbeid med tanke på kompetanseutvikling og innovasjon.

Problemstillingene i arbeidet med kundeundersøkelsene kan deles i tre:

1. Hvordan bidrar SND til realisering og resultater av prosjektene?
2. Hvordan påvirker SNDs medvirkning sentrale målsettinger og endringsprosesser i 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 ønsker 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.

Ad 2: SNDs påvirkning av bedriftens sentrale målsettinger og endringsprosesser

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.

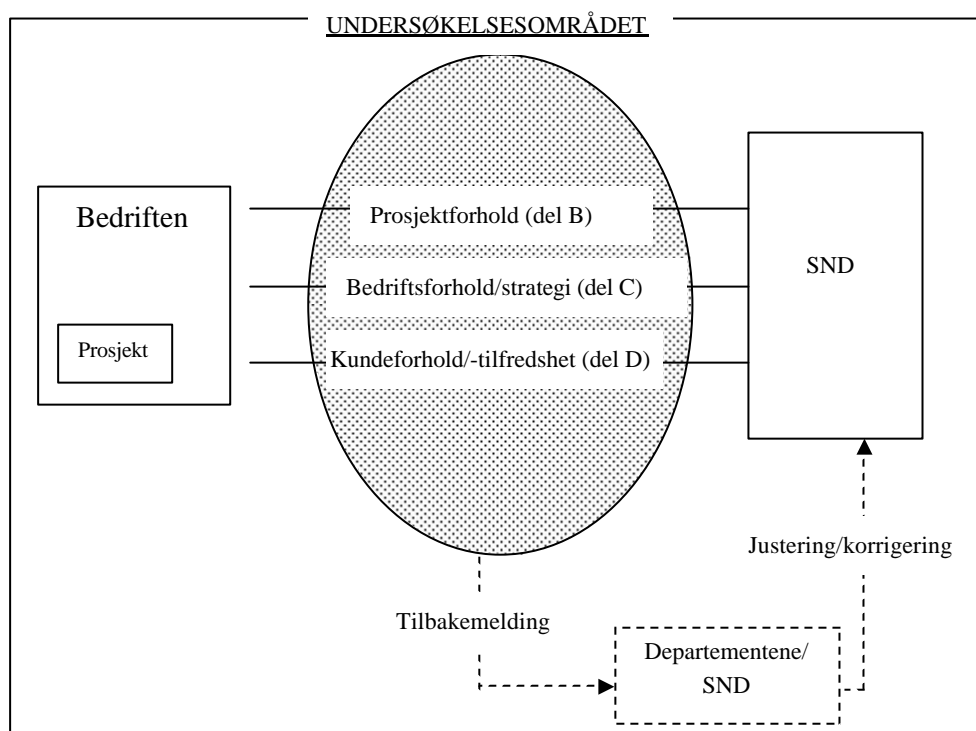
Ad 3: Kundenes vurdering av SNDs virkemidler og forvaltningen av disse

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.

1.3 FOKUS I FØRUNDERSTØKELSENE

Samlet sett skal kundeundersøkelsene gi en evaluering av effekter av SNDs virkemidler samt treffsikkerheten av disse. Mens etterundersøkelsene fokuserer på effekter, skal førundersøkelsene først og fremst gi tilbakemelding på hvordan SND som system fungerer i forhold til bedriftene, og hvordan bedriftene vurderer SND-systemet og dets virkemidler. Denne førundersøkelsen omfatter bedrifter som fikk tilsagn i 2002, og en etterundersøkelse for disse kan bli gjennomført i 2006.

En enkel modell av undersøkelsesområdet i denne førundersøkelsen er vist i Figur 1-1: nedenfor.



Figur 1-1: Systemmodell av problemstillingen/undersøkelsesområdet

I figuren henvises det til denne rapportens tre hoveddeler (del B-D), som søker å avklare følgende spørsmål:

- Hvilken betydning har SND-systemet for realisering av prosjektene (del B)?

- Hvordan er bedriftenes forventninger til resultatet av prosjektet (del C)?
- Hva mener kundene om SND-systemet (del D)?

1.4 ENDRINGER I FORHOLD TIL TIDLIGERE FØR- UNDERSØKELSER

Det er ikke gjort vesentlige endringer siden forrige førundersøkelse, og denne rapporten følger i hovedsak strukturen fra denne⁵. Noe av stoffet som i fjor ble presentert i kapittel 11, er i år flyttet fram til kapittel 4.

⁵ Brastad et. al. 2002

2 SNDS MÅL, VIRKEMIDLER OG RESULTAT- RAPPORTERING

I dette kapitlet gjør vi kort rede for SNDs målsettinger og virkemidlene. Vi ser også nærmere på departementenes resultatrapporteringssystem for SND. Hensikten med denne gjennomgangen er først og fremst å ha en bakgrunn for seinere vurderinger av om tildelingene av tilsagnene i 2002 er i tråd med målene og departementenes intensjoner.

2.1 SNDS MÅL OG VISJONER

I SNDs formålsparagraf (Lov om Statens nærings- og distriktsutviklingsfond av 3. juli 1992 nr. 78, § 1) 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 utbygd næringsgrunnlag».

Innholdet i formålsparagrafen ble gjennomgått i St.meld. nr 36 (2000-2001) *SND: Ny giv, ny vekst, nytt næringsliv*. I denne meldingen anbefaler regjeringen at formuleringen i formålsparagrafen beholdes slik den opprinnelig ble formulert, på tross av de endringer SND har gjennomgått siden etableringen i 1992. Det framheves bl.a. at formålsparagrafen framstår som næringsnøytral, og at inkluderingen av primærnæringene i SND således ikke krever reformuleringer.

SND-meldingen gir to hovedmål for SNDs virksomhet: *økt innovasjonsevne og høyere kompetansenivå blant små og mellomstore bedrifter*. Disse hovedmålene skal gjenspeiles i all SNDs virksomhet. Videre framheves det at SND skal:

- være en offensiv aktør i distriktene
- være næringslivets inngangsport til virkemiddelapparatet
- stimulere norske bedrifter til å utnytte sitt internasjonale potensial
- stimulere kvinner og ungdom til å delta i næringsutvikling og entreprenørskap

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

- stimulere norske bedrifter til å ta i bruk og videreutvikle mer miljøeffektiv teknologi.

I St.prp. nr. 1 (2001-2002) for Nærings- og handelsdepartementet understrekes det at en større del av ressursene som kanaliseres gjennom SND, skal bidra til at forskningsinnsatsen gir økt verdiskaping i næringslivet. SND skal bli en mer proaktiv organisasjon som legger til rette for gode koblinger i innovasjons- og kompetansemiljøer og kunnskapsbasert næringsliv.

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 se 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

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

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.

2.2 KORT OM TILSKUDDS- OG LÅNEORDNINGENE

Fra budsjettåret 2002 er SNDs tilskudds- og låneordninger samlet i én budsjettpost for landsdekkende og én budsjettpost for distriktsrettet innovasjon, jf. St. prp. nr 1 2001-2002. Innenfor rammene som bevilges til hver av disse ordningene, stilles SND fritt til å prioritere mellom de ulike typene virkemidler.

Generelt kan følgende sies om formålet med henholdsvis tilskudds- 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.

2.3 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:

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Tabell 2-1: 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 evaluatør på oppdrag for departementene.
Ikke regelmessige evalueringer	Program- og virkemiddel-evaluering	Foretas av ekstern evaluatør 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)
 - Prosjektets 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

3 DATAGRUNNLAG OG METODE – HVEM HAR DELTATT I ÅRETS UNDERSØKELSE?

Frengangsmåten for utvalg av bedrifter i førundersøkelsen av 2002-kullet har fulgt de samme prosedyrer som i undersøkelsen av 1999-, 2000- og 2001-kullet. Virksomhetsnivået i SND målt i antall innvilgede tiltak har i denne perioden vært stabilt og det har ikke vært behov for endringer av omfanget av undersøkelsen. Prosedyrene for utvalg, datainnsamling og dataanalyse er gjennomført mest mulig likt med foregående undersøkelser. Eventuelle endringer som påvirker sammenligningsmuligheten med tidligere undersøkelser blir kommentert i de aktuelle delkapitlene.

3.1 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 2002-kullet er målet om at minst 15 prosent av virkemiddelmottakerne skal inngå i undersøkelsen oppfylt. Populasjonen for 2002-kullet defineres av de bedrifter som er registrert i kundeinformasjonssystemet, og som er innarbeidet i SNDs nye datavarehus for brukerinformasjon, samt SNDs kundekartotek. For å inngå i populasjonen må følgende krav være oppfylt:

1. Mottaker av virkemidlet må være innenfor de sektorkodene som omfatter private selskaper, personlig næringsdrivende eller enkeltpersoner. Mottakere innen statlig, fylkeskommunal og kommunal forvaltninger er således utenfor mandatet og undersøkelsen. Det samme er statlig eide foretak, kommunal forretningsdrift, samt private ikke-forretningsmessige konsument- og produsentorienterte organisasjoner.
2. Bedriften må ha fått innvilget tilsagn om lån, tilskudd eller garantier i innenfor 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.

**Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002**

4. Det må være registrert tilstrekkelig informasjon om tilsagnet og om mottaker til at bedriften eller personen som har mottatt virkemidlet, entydig kan identifiseres. Mottakerens geografiske lokalisering må fremgå.
5. Bedrifter som har mottatt flere typer virkemidler i løpet av 2002, skal kun inngå i undersøkelsen for ett av disse virkemidlene. Bedrifter med flere tiltak, og som ikke blir trukket i første kategori, deltar således i trekningen for neste kategori de har tiltak innenfor.
6. Respondentene trekkes fra populasjonen i denne rekkefølgen:
 - a) Mottakere av OFU/IFU midler, alle observasjoner inngår.
 - b) Mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten, alle observasjoner inngår.
 - c) Mottakere av lands- og distriktsrettede risikolån.
 - d) Mottakere av lands- og distriktsrettede tilskudd.
 - 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 2002 undersøkelsen:

Tabell 3-1: Bygdeutviklingsmidler som inngår i undersøkelsen

Ordning
Etablering, utviklingsfasen
Etablering, etableringsfasen
Arbeidskraftstøtte, egen
Arbeidskraftstøtte, leid
Bedriftsutvikling
Investeringer
Etableringstilskott ved generasjonsskifte
Landbruksarealer

Basert på avgrensingene foran ble populasjonen i 2002-kullet av førundersøkelsen definert. Totalt inngår 7097 tildelinger fordelt på 4787 bedrifter i førundersøkelsen 2002. (I 1999 bestod populasjonen av 7673 tildelinger, i 2000 bestod populasjonen av 7354 tildelinger, mens i 2001 bestod populasjonen av 7520). Antall bedrifter som har mottatt virkemidlene, er redusert fra 5627 i 2001 til 4787 i 2002. Bedriftene falt ut av populasjonen som følge av at:

- Oppføringen var et virkemiddel utenfor mandatet for denne undersøkelsen.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

- 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 trekkelig igjen.

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

Tabell 3-2: Tiltak i populasjonen for 2002

Ordning innen SND	Populasjon i 1999	Populasjon i 2000	Populasjon i 2001	Populasjon i 2002
Lavrisikolån, risikolån, landsdekkende og distriktsrettede	725	706	585	583
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	1 955	1223	1614	1338
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	213	159	199	176
OFU/IFU	134	128	153	101
Etablererstipend	977	914	731	697
Lån til landbruket*	511	1635	611	413
Bygdeutviklingsmidler	3 158	2589	3627	3789
TOTALT	7 673	7354	7520	7097

* Bedrifter som ble trukket ut under lån til landbruket og som også mottok bygdeutviklingsmidler er ikke medtatt i populasjonen for bygdeutviklingsmidler.

Tabellen nedenfor oppsummerer antall bedrifter tilgjengelig for trekning i de ulike kategoriene av virkemidler. I tabellen er det tatt hensyn til at bedrifter har flere virkemidler. Antall enkeltbedrifter er 4787 bedrifter i 2002-kullet. Som følge av at bedriftene har fått flere virkemidler, kan de totalt delta som 5014 enheter i populasjonen for 2002.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Tabell 3-3: Bedrifter i populasjonen for 2002.

Ordning innen SND	Bedrifter i populasjonen for 2001	Bedrifter i populasjonen for 2002
Lavrisikolån, risikolån, landsdekkende og distriktsrettede	582	480
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	1466	931
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	198	151
OFU/IFU	152	99
Etablererstipend	694	645
Lån til landbruket*	603	403
Bygdeutviklingsmidler	2562	2305
TOTALT ANTALL BEDRIFTER I POPULASJONEN	6257	5014

Populasjonen i årets undersøkelse er således 7079 tiltak fordelt på 4787 enkelt-bedrifter og 5014 trekkemulige posisjoner.

3.2 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 3-3 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. Reglene for utvalg og uttrekk i 2002-kullet er helt identiske med reglene lagt til grunn i undersøkelsen av 2001-kullet. Utvalg av respondenter fra populasjonen i 2002-kullet er representativt med hensyn til bedriftenes hovedbransje (NACE⁶, 10 bransjer), virkemiddel (10 hovedvirkemiddelgrupper) og geografisk lokalisering av bedriften (20 fylker). Til sammen blir dette representative trekk med populasjonen delt inn i 2000 mulige grupper.

⁶ Nomenclature generale des Activites economiques dans les Communautés Europeenes

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler

Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Utvalgsprosessen starter med inndeling av populasjonen i de ti definerte virkemiddelgruppene. I de kategoriene der antallet bedrifter er likt eller mindre enn terskelen for å foreta et uttrekk, velges alle bedrifter ut til å inngå i undersøkelsen. Dette gjelder for 2002-kullet kategoriene OFU/IFU, grunnfinansiering for fiskeflåten, hndsdekkende risikolån, og landsdekkende utviklingstilskudd. For de øvrige kategoriene ble følgende utvalgsprosedyre anvendt: For de ti virkemiddelgruppene ble undergrupper definert av en ny variabel som definerer alle kombinasjoner av virkemiddel, bransje og geografisk lokalisering. Basert på dette ble forekomsten av bedrifter i hver underkategori for virkemidlet definert. Ut fra dette ble andel som skal trekkes fra hver kategori av bedrifter, definert. 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 2002 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.

Totalt utvalg utgjør 30 prosent av observerte tiltak. I alt forelå det således 2097 bedrifter som grunnlag for utsendelse av spørreskjema og rekruttering til telefonintervjuene. Dette er en reduksjon på 118 bedrifter fra 2001, og er i tråd med reduksjonen i populasjonens størrelse fra 2001-kullet.

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 manglet 427 bedrifter tilstrekkelig kontaktinformasjon for å bli inkludert i undersøkelsen. Dette er omlag på samme nivå som i 2001 undersøkelsen. Manglende informasjon ble manuelt korrigert på basis av telefonkatalog, foretaksindeksen, og kunderegisteret i SND. Forbedringen i datakvalitet fra 2000 til 2001 har således ikke fortsatt for 2002-kullet.

**Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002**

Tabell 3-4: Uttrekk av respondenter per virkemiddel førundersøkelsen SND 2002

Ordning	Populasjon 2002	Utvalg	Utvalg i prosent av populasjon
Lavrisikolån, risikolån, landsdekkende og distriktsrettede	583	292	50 %
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	1338	574	43 %
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	176	151	86 %
OFU/IFU	101	99	98 %
Etablererstipend	697	423	61 %
Lån til landbruket	413	124	30 %
Bygdeutviklingsmidler	3789	434	11 %
TOTALT	7097	2097	30 %

3.3 DATAINNSAMLING

Datainnsamlingen er gjennomført etter samme prosedyre som i de 3 foregående undersøkelsene. Også i denne undersøkelsen er intervjuene gjennomført av Polarfakta AS. Polarfaktas erfaringer med dette oppdraget kommer til svært god nytte, både ved at intervjuoperatørene har fått opplæring og erfaring i forhold til tidligere erfaringer med undersøkelsen, og at strategien for rekruttering av bedrifter er finslipt over tid. Prosedyren for utsendelse av skjema, rekruttering av bedrifter og gjennomføring av intervju er uendret fra tidligere år. 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 juni 2003. Intervjuene forgikk frem til utgangen av august. Bedriftene ble etter at de hadde gitt sitt samtykke fortløpende intervjuet av Polarfakta AS. 1100 bedrifter gav sitt samtykke til å delta. Dette gir en svarprosent på 52 prosent av utvalget. Det var således 997 bedrifter som ikke kunne delta i undersøkelsen. Tabellen nedenfor viser gjennomførte intervjuer per virkemiddelgruppe.

**Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002**

Tabell 3-5: Gjennomførte intervjuer SND virkemidler 2002

Ordning	Utvalg	Antall intervjuer	Svar i prosent av utvalg
Lavrisikolån, risikolån, landsdekkende og distriktsrettede	292	192	66 %
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	574	281	49 %
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	151	67	44 %
OFU/IFU	99	57	58 %
Etablererstipend	423	226	53 %
Lån til landbruket	124	96	77 %
Bygdeutviklingsmidler	434	181	42 %
TOTALT	2097	1100	52 %

Det ble til sammen gjennomført 1100 intervjuer. Deltakelsen i undersøkelsen varierer fra 42 prosent til 77 prosent i de ulike virkemiddelgruppene. Det er fortsatt frivillig for bedriftene om de ønsker å delta i forundersøkelsen. Frafallsårsakene er oppsummert i Tabell 3-6: nedenfor.

Tabell 3-6: Årsaker til frafall av respondenter

Årsaker til frafall	Sum frafall	% fordeling årsaker
Ikke til stede, fant ikke tid, ønsker ikke å delta	897	90 %
Kan ikke nås pr post eller telefon	97	9 %
Konkurs eller avviklet	3	1 %
SUM	997	100 %

Det viser seg at den viktigste årsaken til frafall i undersøkelsen er at kontaktpersonen ikke er til stede ved noen av henvendelsene. Bedrifter som direkte nekter å delta utgjør 10 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. Dels kan noe av dette tilskrives årstiden vi tok kontakt på. Både innefor landbruket og fiskeriene sammenfaller undersøkelsen med høy aktivitet i foretakene.

**Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002**

Før vi gikk videre til analyse, ble det kontrollert om bortfallet var systematisk knyttet til en eller flere av utvalgsvariablene, altså om det er forskjell mellom bedrifter som har svart eller ikke svart i de forskjellige kategoriene. Analyse i SPSS viser at det ikke er statistisk signifikante forskjeller mellom bedriftene som har svart og det opprinnelige utvalget med hensyn til fordeling og egenskaper.

I tabellen nedenfor er populasjon, utvalg, og svar i denne undersøkelsen oppsummert.

Tabell 3-7: Populasjon, utvalg og svar i SNDs førundersøkelse for 2002-kullet

Ordning	Populasjon	Utvalg	Intervjuer	Svar i prosent av populasjon	Svar i prosent av utvalg
Lavrisikolån, risikolån, landsdekkende og distriktsrettede	583	292	192	33 %	66 %
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	1338	574	281	21 %	49 %
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	176	151	67	38 %	44 %
OFU/IFU	101	99	57	56 %	58 %
Etablererstipend	697	423	226	32 %	53 %
Lån til landbruket	413	124	96	23 %	77 %
Bygdeutviklingsmidler	3789	434	181	5 %	42 %
TOTALT	7097	2097	1100	15,5 %	52 %

Totalt ble 15,5 prosent av tiltakene i populasjonen blant brukere av SND i 2002 kartlagt i undersøkelsen. I forhold til utvalget er svarandelen 52 prosent totalt sett. Dette er en liten reduksjon fra 55 prosent i 2001 undersøkelsen.

3.4 DATAANALYSE OG VURDERING AV MATERIALET

Datamaterialet ble så klargjort for analysen. Dette skjedde ved at data fra intervjuene ble koblet sammen med bakgrunnsinformasjonen fra SND. Datamaterialet fra de forskjellige spørreskjemaene ble standardisert og verdiene verifisert slik at de kunne inngå i den videre analysen. 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. Hvordan de statistiske analysene er gjennomført, fremgår i de ulike kapitlene og i vedlegg og tabeller.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Føundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

4 BESKRIVELSE AV STØTTEMOTTAKERNE OG PROSJEKTENE

For å gi et bedre grunnlag for å forstå de resultatene som framkommer i de resterende kapitlene, vil vi i dette kapitlet gi en beskrivelse av datamaterialet. Vi vil først trekke fram ulike karakteristika ved støttemottakerne i utvalget (4.1), for deretter å se nærmere på ulike kjennetegn ved prosjektene som gis tilsagn (4.2). I avsnitt 4.3 ser vi særlig på den geografiske fordelingen av de ulike virkemidlene. Avsnitt 4.4 gir en oppsummering av de viktigste trekkene ved utvalget.

4.1 KARAKTERISTIKA VED STØTTEMOTTAKERNE

I dette avsnittet trekker vi fram en del ulike karakteristika ved *støttemottakerne* (bedriftene) i utvalget.

4.1.1 Respondentens formelle posisjon i bedriften

Blant de 1052 respondentene som har oppgitt sin formelle posisjon, er 78 prosent toppleder i bedriften. Også i de tidligere undersøkelsene har det hovedsakelig vært topplederen som har besvart spørreskjemaet. Blant bedrifter som får bygdeutviklingsmidler står toppledere for 92 prosent av svarene, mens for bedrifter som har fått landsdekkende utviklingstilskudd, svarer topplederen i 51 prosent av tilfellene.

Tabell 4-1: Respondentenes formelle posisjon i bedriften. N=1052.

Formell posisjon i bedriften	Antall	Prosent
Toppleder	821	78
Økonomisk-/administrativ leder	102	10
Annen medarbeider	25	2
Styreformann/-medlem	55	5
Ekstern konsulent/rådgiver	10	1
Annet	39	4
Sum	1052	100

4.1.2 Bedriftsstørrelse

Hovedtyngden av bedriftene i utvalget er små bedrifter. Basert på sysselsettingstall oppgitt til SND, finner vi at bedriftene i utvalget gjennomsnittlig har 9,6 ansatte⁷, og kvinneandelen er på 29,0 prosent. Gjennomsnittlig antall ansatte har økt i forhold til tidligere undersøkelser (8,8 i 2001 og 7,3 i 2000), mens kvinneandelen er noe redusert (36 prosent i 2001 og 34 prosent i 2000).

Som det framgår av Tabell 4-2, har 84 prosent av bedriftene 10 ansatte eller færre, noe som er omtrent som ved tidligere undersøkelser. Andelen bedrifter uten ansatte er imidlertid lavere enn tidligere. Blant bedriftene i årets undersøkelse har 16 prosent ingen ansatte, mens tilsvarende tall var 48 prosent og 28 prosent i henholdsvis 2001- og 2000-kullet. Kun 4 prosent av bedriftene har over 50 ansatte, men dette er en liten økning i forhold til tidligere.

Tabell 4-2: Bedriftsstørrelse etter antall ansatte. N=1100.

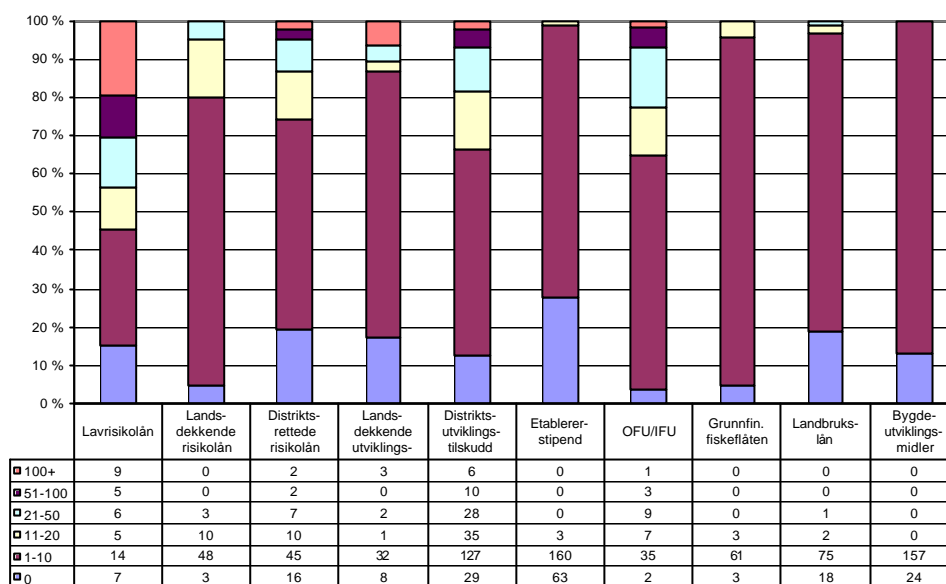
Bedriftsstørrelse/ Antall ansatte	Bedrifter	Prosent	Prosent akkumulert
0	173	16	16
1-10	754	69	84
11-20	76	7	91
21-50	56	5	96
51-100	20	2	98
100+	21	2	100
SUM	1100	100	

Ser vi på hvordan bedrifter av ulik størrelse fordeles på de ulike virkemidlene, viser Figur 4-1 at etablererstipend og bygdeutviklingsmidler i all hovedsak er gitt til bedrifter med 10 ansatte eller færre. Også landbrukslån og grunnfinansieringslån til fiskeflåten er virkemidler som hovedsakelig benyttes av små bedrifter. Dette korresponderer godt med tidligere undersøkelser.

De store bedriftene søker først og fremst lavrisikolån og distriktsutviklingstilskudd. Bedrifter over 50 ansatte utgjør rundt 30 prosent av de som søker lavrisikolån, mens andelen ved tidligere undersøkelser lå på rundt 20 prosent. Det er 16 bedrifter med mer enn 50 ansatte som søker distriktsutviklingstilskudd, mot henholdsvis 3 og 5 bedrifter for 2001- og 2002-kullet.

⁷ En bedrift, som oppgir 3330 ansatte, er holdt utenfor.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 4-1: Bedriftsstørrelse etter virkemiddel. Prosentfordeling og antall. N=1100.

4.1.3 Næring

Hovedtyngden av støttemottakerne i utvalget finner vi i primærnæringene, industri og bergverk og i forretningsmessig tjenesteyting, jf. Tabell 4-3. Dette korresponderer godt med tidligere undersøkelser. Også fordelingen på de andre næringene følger samme mønster som tidligere.

Tabell 4-3: Tilsagnsmottakere fordelt etter næring. N=1100.

Næring	Antall	Prosent
Primærnæring	365	33,2
Industri og bergverk	297	27,0
Forretningsmessig tjenesteyting, eiendomsdrift	227	20,6
Varehandel, hotell og restaurant	69	6,3
Andre tjenester	47	4,3
Samferdsel	33	3,0
Bygg og anlegg	12	1,1
Vann og kraft	10	0,9
Olje og gassutvinning	4	0,4
Annet	36	3,3
SUM	1100	100

4.1.4 Distriktpolitisk virkeområde

Ved å fordele bedriftene i utvalget etter distriktpolitisk virkeområde, får vi et overordnet bilde av bedriftenes geografiske plassering. Tabell 4-4 viser at 37 prosent av bedriftene som fikk tilsagn i 2002, ligger utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. For 2001-kullet var tilsvarende andel 35 prosent, mens andelen utenfor virkeområdet var 40 prosent blant bedrifter som fikk tilsagn i 2000.

Innenfor det distriktpolitiske virkeområdet er også den geografiske fordeling omtrent som ved tidligere undersøkelser. 6 prosent av bedriftene i utvalget ligger i sone A. Tilsvarende tall for 2001 og 2000 var henholdsvis 8 og 6 prosent. I sone B finner vi 30 av bedriftene i utvalget (mot 31 og 26 prosent tidligere), mens 28 prosent av bedriftene i årets undersøkelse ligger i sone C (27 og 29 prosent i 2001 og 2000 hhv.).

Tabell 4-4: Bedrifter fordelt etter distriktpolitisk virkeområde. N=1100

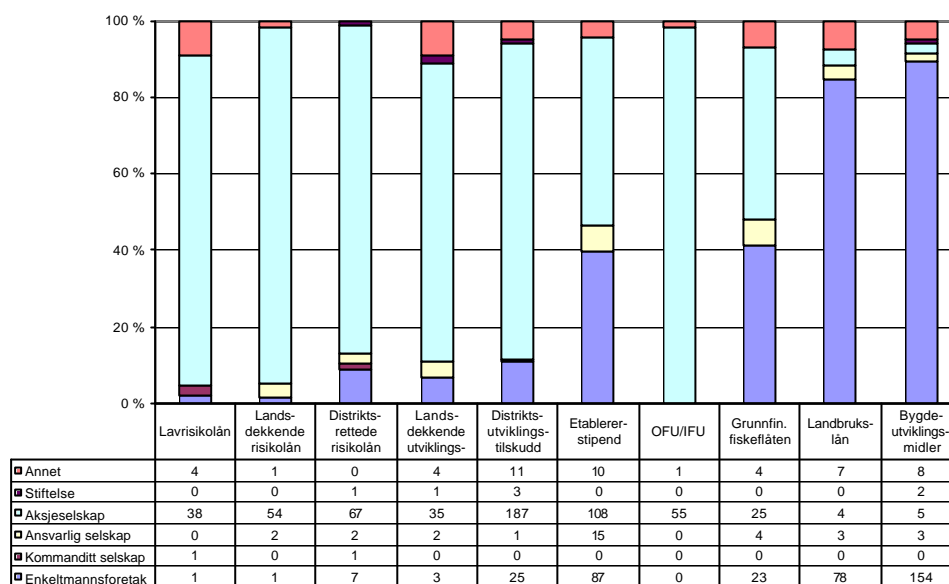
Distriktpolitisk virkeområde	Antall	Prosent
Sone A	61	6
Sone B	328	30
Sone C	306	28
Utenfor	405	37
SUM	1100	100

4.1.5 Bedriftens selskapsform og eierforhold

Bedriftenes selskapsform følger i stor grad fordelingen fra de tidligere undersøkelsene. 55 prosent av bedriftene i utvalget er aksjeselskaper, mens 36 prosent er enkeltmannforetak. Det er også en liten andel ansvarlige selskap (3,1 prosent), stiftelser (0,7 prosent) og kommandittselskap (0,2 prosent), mens 4,8 prosent har oppgitt annen eierform.

Ser vi på eierform i forhold til hvilke virkemidler det er gitt tilsagn om, viser Figur 4-2: at enkeltmannforetakene dominerer når det gjelder landsbrukslån og bygdeutviklingsmidler, og at disse også har en betydelig andel av tilsagn om etablererstipend og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Dette korresponderer godt med tidligere undersøkelser. For de øvrige låneordningene dominerer aksjeselskapene, noe som henger sammen med at en stor andel av bedriftene i utvalget har denne selskapsformen.

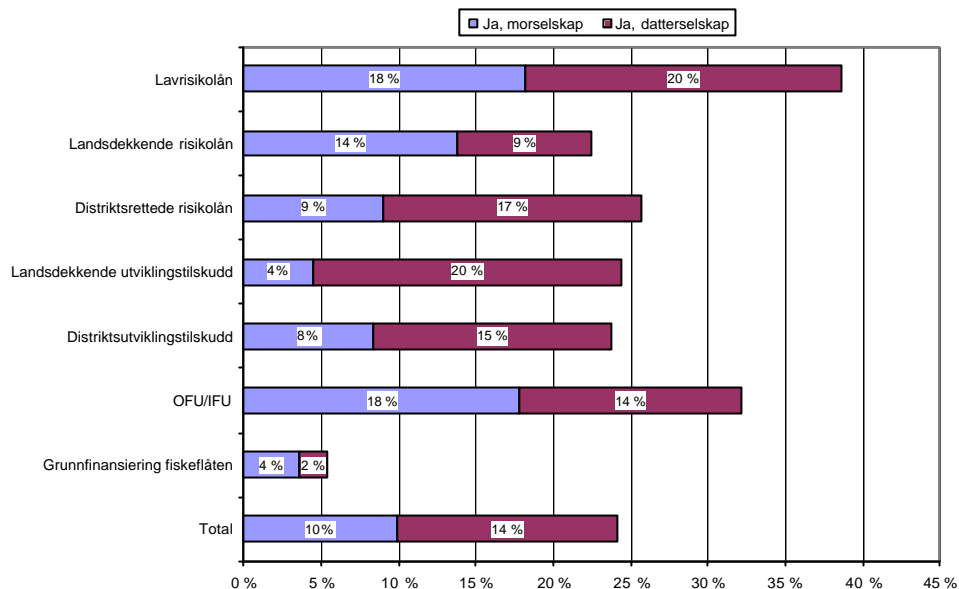
Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 4-2: Tilsagnsmottakernes selskapsform etter virkemiddeltipe. Prosent. N=1048.

Bedriftene ble også spurt om de var del av et konsern. Dette spørsmålet blir ikke stilt til bedrifter som søker bygdeutviklingsmidler, landbrukslån og etablererstipend (i alt 503 bedrifter). I alt 546 bedrifter besvarte spørsmålet om konserntilknytning. Av disse oppga totalt 24 prosent (136 bedrifter) at de inngår i et konsern, enten som morselskap (10 prosent) eller som datterselskap (14 prosent). Andelen er omtrent som tidligere undersøkelser. Konserntilknytning er mest vanlig blant bedrifter som har fått tilsagn om lavrisikolån (38 prosent / 17 bedrifter) og OFU/IFU-midler (18 bedrifter). For lavrisikolån er dette en tilbakegang i forhold til tidligere, men det er relativt få svar (44 bedrifter), og dermed er utslagene reelt sett forholdsvis små.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



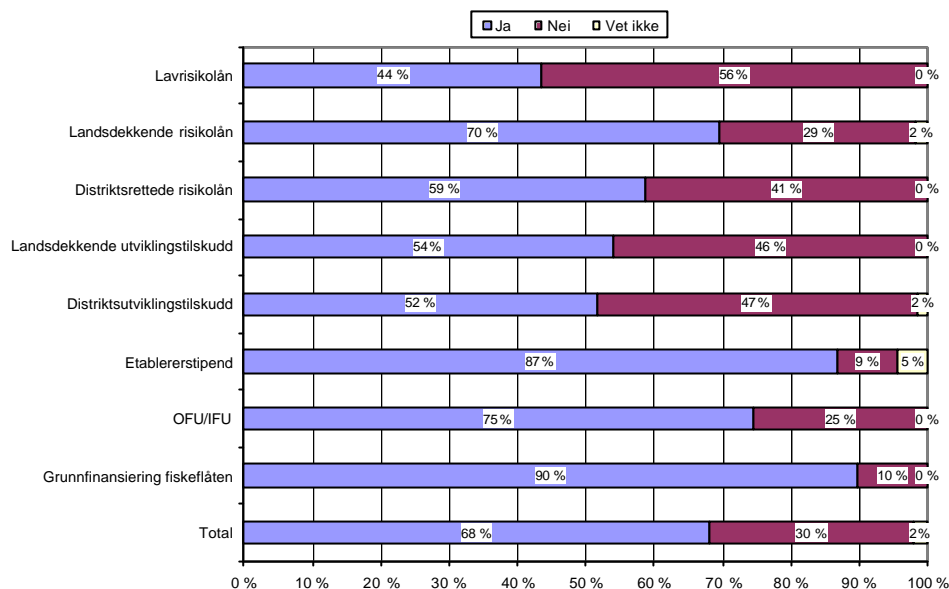
Figur 4-3: Tilsagnsmottakernes konserntilknytning etter virkemiddel. Prosent. N=564.

4.1.6 Lederens eierandel

Med unntak av bedriftene som får tilsagn om landsbrukslån og bygdeutviklingsmidler, blir bedriftene spurt om lederne i bedriften har betydelige eierandeler i selskapet. Betydelige eierandeler blir i denne sammenhengen definert som en andel på mer enn 33 prosent.

Av de 694 som har svart på spørsmålet om lederens eierandeler, svarer 68 prosent at lederen har mer enn 33 prosent eierandel, mens 30 prosent svarte at lederen ikke har en slik eierandel, jf. Figur 4-4. Dette er omtrent som de tidligere undersøkelsene. Det er særlig bedrifter som søker etablererstipend og grunnfinansieringslån til fiskeflåten hvor en stor del av lederne har betydelige eierandeler, noe som kan ses i sammenheng med den høye andelen små bedrifter som søker slike virkemidler, jf. Figur 4-1.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 4-4: Ledernes eierandel i bedriften etter virkemiddeltype. Prosent. N=694.

4.1.7 Ledernes utdanning og yrkeserfaring

Spørreskjemaet inneholdt, som i kundeundersøkelsen blant 2001-kullet, spørsmål om daglig leders høyeste fullførte utdanning. Spørsmålet ble besvart av 1048 respondenter. Av disse hadde 57 prosent av lederne universitets- eller høyskoleutdanning, 34 prosent videregående skole, mens 8 prosent kun hadde grunnskole. Den totale fordelingen er omtrent som for bedriftene i fjorårets undersøkelse, med en liten økning i andelen universitets- eller høyskoleutdannede ledere (fra 53 prosent).

Ser vi på det enkelte virkemiddel, er det lav andel universitets- og høyskoleutdannede ledere i bedrifter som søker grunnfinansieringslån til fiskeflåten, landbrukslån og bygdeutviklingsmidler. Omvendt blir OFU/IFU-midler og landsdekkende utviklingstilskudd gitt til bedrifter med høy formalkompetanse hos den daglige lederen. Også for lavrisikolån, landsdekkende risikolån og distriktsutviklingstilskudd er andelen bedrifter hvor den daglige lederen har utdanning på universitets- eller høyskolenivå høyere enn for det totale utvalget.

Gjennomsnittlig yrkeserfaring for bedriftene i utvalget er 22 år, dvs. som i undersøkelsen av 2001-kullet. Også i år er det lederne i bedrifter som mottar

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

grunnfinansieringslån til fiskeflåten som har lengst yrkeserfaring (28 år i gjennomsnitt), mens lederne i bedrifter som mottar etablererstipend, har kortest yrkeserfaring (18 år). For de øvrige virkemidlene ligger den gjennomsnittlige yrkeserfaringen hos lederne på mellom 20 og 25 år. 1052 respondenter har besvart dette spørsmålet.

Tabell 4-5: Utdanningsnivå etter virkemiddeltype. Prosent. N=1048

Virkemiddel	Antall	Grunn- skole	VGS	Universitet/høgskole			Vet ikke
				Tekn.	Øk.adm	Annet	
Lavrisikolån	44	7 %	20 %	36 %	23 %	11 %	2 %
Landsdekkende risikolån	58	5 %	16 %	34 %	26 %	17 %	2 %
Distriktsrettede risikolån	78	8 %	29 %	17 %	28 %	14 %	4 %
Landsdekkende utviklingstilskudd	45	0 %	7 %	44 %	31 %	18 %	0 %
Distriktsutviklingstilskudd	227	3 %	28 %	23 %	26 %	18 %	3 %
Etablererstipend	220	4 %	21 %	26 %	23 %	25 %	0 %
OFU/IFU	56	0 %	5 %	48 %	30 %	14 %	2 %
Grunnfinansiering fiskeflåten	56	45 %	39 %	5 %	5 %	4 %	2 %
Landbrukslån	92	9 %	71 %	7 %	5 %	9 %	0 %
Bygdeutviklingsmidler	172	15 %	63 %	8 %	6 %	8 %	1 %
Total	1048	8 %	34 %	22 %	19 %	16 %	1 %

4.2 OM TILSAGNENE/PROSJEKTENE

I dette avsnittet trekker vi fram en del ulike karakteristika ved *prosjektene* som er gitt tilsagn.

4.2.1 Benyttede tilsagn

Bedriften ble spurt om de på undersøkelsestidspunktet (juni-august 2003) hadde benyttet tilsagnet om SND-finansiering som de var tildelt i 2002. Fra Tabell 4-6: ser vi at 84 prosent av bedriftene svarte at tilsagnet var benyttet. Dette tilsvarer andelen fra undersøkelsen av tilsagn gitt i 2001, men er lavere enn 2000-kullet. 10 prosent av bedriftene sa at de kom til å benytte tilsagnet som på undersøkelsestidspunktet var ubenyttet, mens 5 prosent av bedriftene i utvalget oppga at de ikke kom til å benytte tilsagnet. Tilsvarende andeler var 15 og 1 prosent i fjorårets undersøkelse, noe som innebærer at andelen bedrifter som oppgir at de ikke vil benytte tildelte tilsagn, har økt med 4 prosentpoeng.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Ser vi på de ulike virkemidlene, er det i år som i fjor etablererstipendene som i størst grad er tatt i bruk. Det er imidlertid i år en noe høyere andel som oppgir at de ikke vil ta i bruk stipendene, sammenlignet med fjorårets undersøkelse. Høyest andel av tilsagn som ikke vil bli benyttet, finner vi blant bedriftene som har fått tilsagn om grunnfinansieringslån til fiskeflåten, der 16 prosent oppgir at de ikke vil benytte det tildelte lånet. Det er også en forholdsvis stor andel som oppgir at de ikke vil benytte lån som er tildelt under ordningen landsdekkende risikolån, noe som er en betydelig økning sammenlignet med i fjor.

Tabell 4-6: Benyttede tilsagn etter virkemiddeltipe. Prosent. N=1100.

Virkemiddel	Antall	Ja	Nei, men vil benytte	Nei, vil ikke benytte	Vet ikke
Lavrisikolån	46	85 %	9 %	4 %	2 %
Landsdekkende risikolån	64	77 %	11 %	9 %	3 %
Distriktsrettede risikolån	82	79 %	15 %	5 %	1 %
Landsdekkende utviklingstilskudd	46	80 %	17 %	2 %	0 %
Distriktsutviklingstilskudd	235	82 %	15 %	3 %	0 %
Etablererstipend	226	96 %	2 %	3 %	0 %
OFU/IFU	57	93 %	5 %	2 %	0 %
Grunnfinansieringslån fiskeflåten	67	82 %	1 %	16 %	0 %
Landbrukslån	96	84 %	11 %	4 %	0 %
Bygdeutviklingsmidler	181	77 %	15 %	5 %	3 %
TOTALT	1100	84 %	10 %	5 %	1 %

4.2.2 Prosjektstørrelse

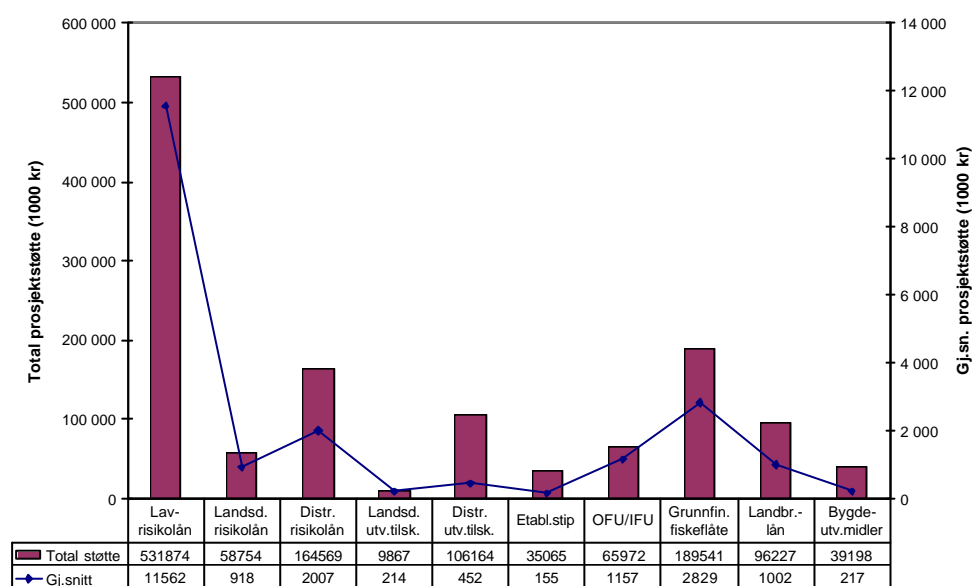
Denne undersøkelsen omfatter tilsagn på til sammen 1 297 millioner kroner. Dette er 158 millioner høyere enn fjorårets undersøkelse (målt i løpende priser). Den gjennomsnittlige prosjektstørrelsen er for hele utvalget 1,18 millioner kroner, eller vel 210.000 kroner mer enn i undersøkelsen 2001-kullet.

En korrelasjonsanalyse viser en svak positiv sammenheng mellom størrelsen på tilsagnet og antall ansatte i bedriften (0,269). Det totale omfanget og gjennomsnittstørrelsen varierer imidlertid sterkt avhengig av hvilket virkemiddel det er snakk om, jf. Figur 4-5. Lavrisikolån er den mest omfattende ordningen (532 millioner kroner), og er også ordningen med høyest gjennomsnittstilsagn (11,5 millioner kroner). Ordningen er vesentlig større enn de øvrige låneordningene, både totalt og per prosjekt, og omfanget er økt fra 409 millioner kroner i undersøkelsen av 2001-kullet, hvor gjennomsnittlig tilsagn per lavrisikolån var på 7,3 millioner kroner. Alle beløp er oppgitt i løpende priser.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Omfanget av grunnfinansieringslån til fiskeflåten er den nest største ordningen i årets undersøkelse, på samme måte som i 2001 og 2000. I alt er det gitt tilsagn for totalt 190 millioner kroner eller rundt 2,8 millioner per prosjekt. Dette er imidlertid en kraftig reduksjon sammenlignet med fjorårets undersøkelse, da det totale omfanget av denne låneordningen var på 286 millioner kroner og gjennomsnittlig støttebeløp var på 3,7 millioner kroner. Distriktsretta risikolån er den tredje største ordninga, med totalt 165 millioner kroner eller 2 millioner per prosjekt. Denne ordningen er noe større sammenlignet med fjorårets undersøkelse (hhv. 92 og 1 millioner kroner i 2001).

Blant tilskuddsordningene ser vi av Figur 4-5 at det er de distriktsretta utviklings-tilskuddene som er av størst omfang i denne undersøkelsen (106 millioner kroner), mens det er tilsagn fra OFU/IFU-midlene som er størst per prosjekt (ca 1,2 millioner kroner).



Figur 4-5: Tilsagnsomfang og gjennomsnittlig prosjektstørrelse etter virkemidler. 1000 kroner.

4.2.3 Prosjektformål

Prosjektets formål registreres i SND-systemet, og i år er det oppgitt prosjektformål også for prosjekter som har fått tilsagn om landbrukslån og bygdeutviklingsmidler.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Tabell 4-7: viser tilsagn fordelt etter prosjektformål for årets undersøkelse. Prosjektenes formål korresponderer i stor grad med undersøkelsene fra 2001 og 2000. Blant prosjektene i denne undersøkelsen er det ”nyetablering med nyskaping” og ”nyskaping i eksisterende bedrifter” som i flest tilfeller oppgis som prosjektets formål. ”Tradisjonell nyetablering” oppgis som formål i noen færre prosjekter i år sammenlignet med tidligere, og summen av de tre formålene er i årets undersøkelse 59 prosent mot 61 prosent i fjor og 71 prosent for 2000. I årets utvalg er det flere prosjekter med formålet ”kapasitetsutvidelse”, mens det for øvrig er forholdsvis små endringer.

Tabell 4-7: Tilsagn fordelt etter prosjektformål.

Prosjektformål	Antall	Prosent
Tradisjonell nyetablering	180	16
Nyetablering med nyskaping	255	23
Nyskaping i eksisterende bedrifter	223	20
Omstilling	44	4
Knoppskyting	4	0
Flytting	1	0
Kapasitetsutvidelse	72	7
Rasjonalisering	51	5
Strukturtilpasning	14	1
Videreutvikling	73	7
Kapitalstyrking	10	1
Miljøforbedring	29	3
Lokal/regional næringsutvikling	19	2
Utredning	31	3
Annet	94	9
SUM	1100	100

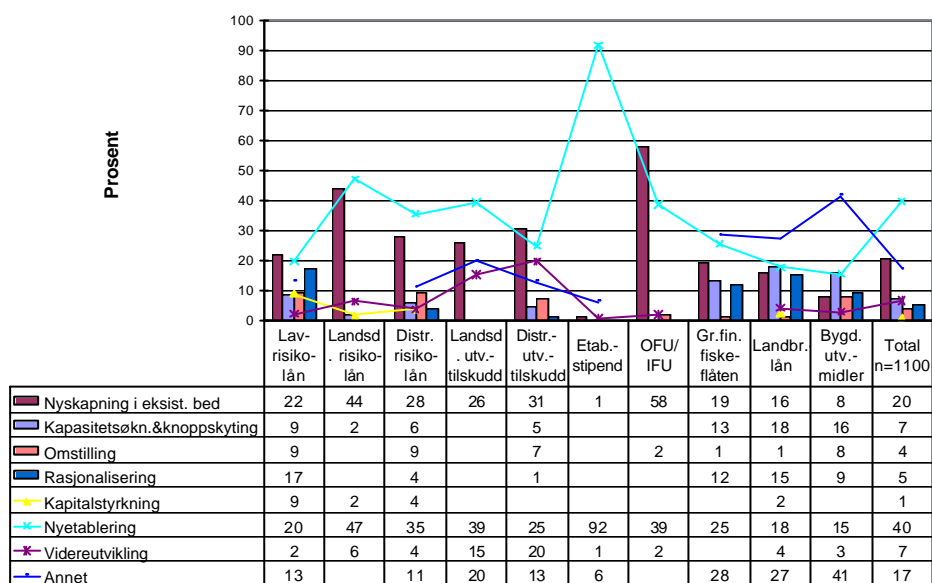
Som vi ser inneholder mange av de 15 ulike prosjektformålene svært få prosjekt. For å håndtere dem på en hensiktsmessig måte grupperes formålene i åtte ulike grupper. Grupperingen framgår av Tabell 4-8 nedenfor. Vi følger tidligere førundersøkelser, bortsett fra for omstilling og rasjonalisering, som tidligere er behandlet under ett, men som i år etter ønske fra oppdragsgiver ses på som to separate prosjektformål

De enkelte virkemidlene er rettet mot forskjellige formål. På den måten kan en si at prosjektformålet gjenspeiler virkemidlet og omvendt. Prosjektformål fordelt etter virkemidler er vist i Figur 4-6: nedenfor. Som i fjor er det nyetablering som er det

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

hyppigste prosjektformålet (40 prosent) når vi ser alle bedriftene under ett, mens nyskaping i eksisterende bedrift kommer deretter (20 prosent).

Det er naturlig nok blant de som søker etablererstipend at *nyetablering* er det vanligste prosjektformålet. 92 prosent av mottakerne av etableringsstipend har prosjekter med nyetablering som formål. *Nyetablering* er også vanlig blant søkerne av landsdekkende risikolån, der 47 prosent av prosjektene har dette formålet. For denne virkemiddelgruppen er også *nyskaping i eksisterende bedrifter* et viktig formål, og 44 prosent av prosjektene som mottar landsdekkende risikolån, har dette formålet. Mottakere av OFU/IFU-midler har med 58 prosent høyest andel prosjekter med nyskaping som prosjektformål.



Figur 4-6: Prosjektformål etter virkemiddel. Prosent.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Tabell 4-8: Gruppering prosjektformål.

Nyetablering	1. Tradisjonell nyetablering 2. Nyetablering med nyskaping
Nyskaping i eksist. bedrifter	3. Nyskaping i eksist. bedrifter
Kapasitetsøkning og knoppskyting	5. Knoppskyting 7. Kapasitetsutvidelse
Omstilling 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

4.2.4 Kvinnerettete prosjekt?

Kvinner skal prioriteres særskilt når det gjelder tildeling av SNDs virkemidler. Vi har ved hjelp av SNDs statistikkregistrering sett nærmere på hvorvidt dette skjer i praksis for prosjektene i vår undersøkelse. SND registrerer 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 arbeidsplassstilbud for kvinner.

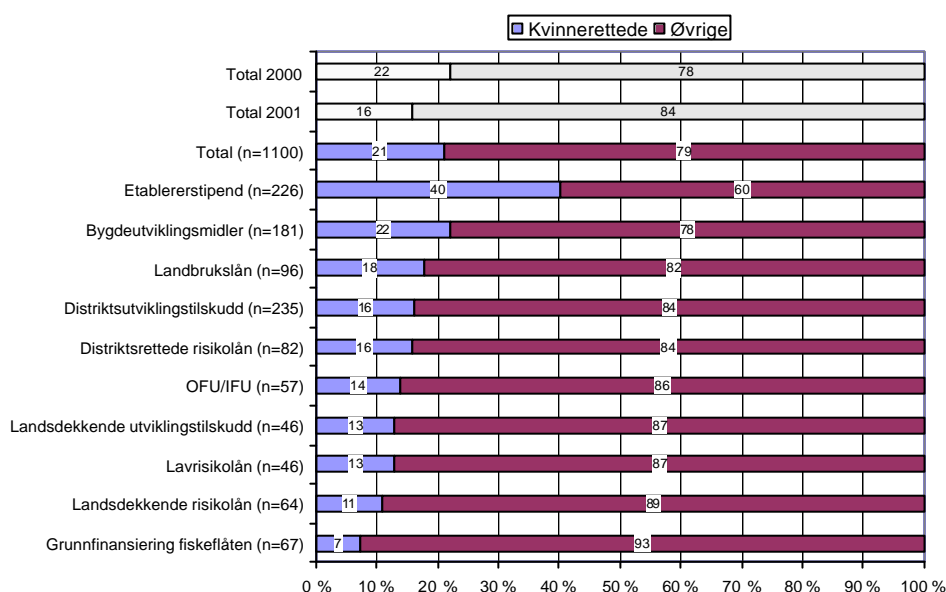
Fordelingen mellom kvinnerettete og andre prosjekter totalt i de tre siste års undersøkelse, samt fordelt på virkemidler i årets, er vist i Figur 4-7. 21 prosent av prosjektene i årets undersøkelse kategoriseres som kvinnerettete. I fjorårets undersøkelse var andelen 16 prosent, mens andelen i undersøkelsen av 2000-kullet var 22 prosent.

Fordelt etter virkemiddel er andelen kvinnerettete prosjekter høyest blant mottakere av etablererstipend (40 prosent). 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 satsings-

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

område også innenfor det *landsdekkende utviklingstilskuddets* rammer, men bare 13 prosent av prosjektene med slik støtte karakteriseres som kvinnerettede.

Andelen kvinnerettede prosjekter er som tidligere lavest blant mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (7 prosent). I årets undersøkelse er det en forholdsvis lav andel kvinnerettede prosjekt blant prosjektene som er tildelt lavrisikolån (13 prosent), noe som er en reduksjon på 12 prosentpoeng i forhold til fjorårets undersøkelse. For øvrig har samtlige virkemidler en høyere andel kvinnerettede prosjekter i årets undersøkelse sammenlignet med fjorårets. Bygdeutviklingsmidler og landbrukslån, som begge opplevde en kraftig reduksjon i andel kvinnerettede prosjekter fra 2000- til 2001-kullet, har begge hatt en kraftig økning fra fjorårets til årets undersøkelse. For landbrukslån er andelen tilbake på nivået for to år siden, men andelen kvinnerettede prosjekter blant prosjekter som får bygdeutviklingsmidler, er lavere enn for to år siden (22 mot 39 prosent).

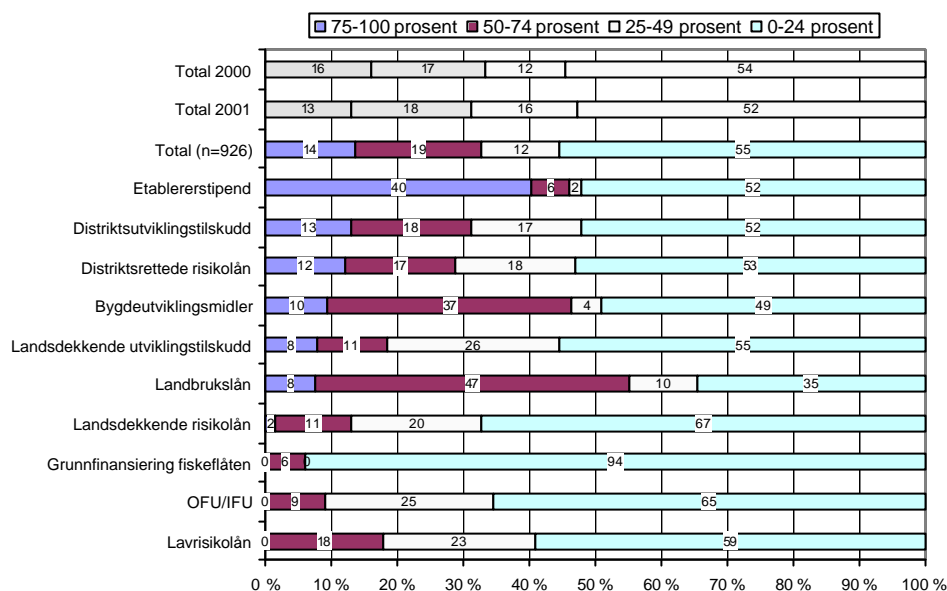


Figur 4-7: Andel kvinnerettede prosjekter etter virkemiddel. Prosent.

I tillegg til å se på klassifiseringen av prosjektene, vil kjønnsfordelingen i de bedriftene som får støtte, gi en indikasjon på i hvilken grad prosjektene når kvinner. Fra Figur 4-8 nedenfor ser vi at i 14 prosent av bedriftene i årets undersøkelse er mer enn $\frac{3}{4}$ av de ansatte kvinner. I over halvparten av bedriftene er imidlertid kvinneandelen under $\frac{1}{4}$.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Andelen kvinnelige sysselsatte er høyest blant mottakere av etablererstipend, jf. Figur 4-8. Landbrukslån og bygdeutviklingsmidler er virkemidler med en stor andel bedrifter med over 50 prosent kvinneandel. Lavest kvinneandel er det blant de som har mottatt grunnfinansieringslån til fiskeflåten, hvor 94 prosent av bedriftene har under 25 prosent kvinneandel



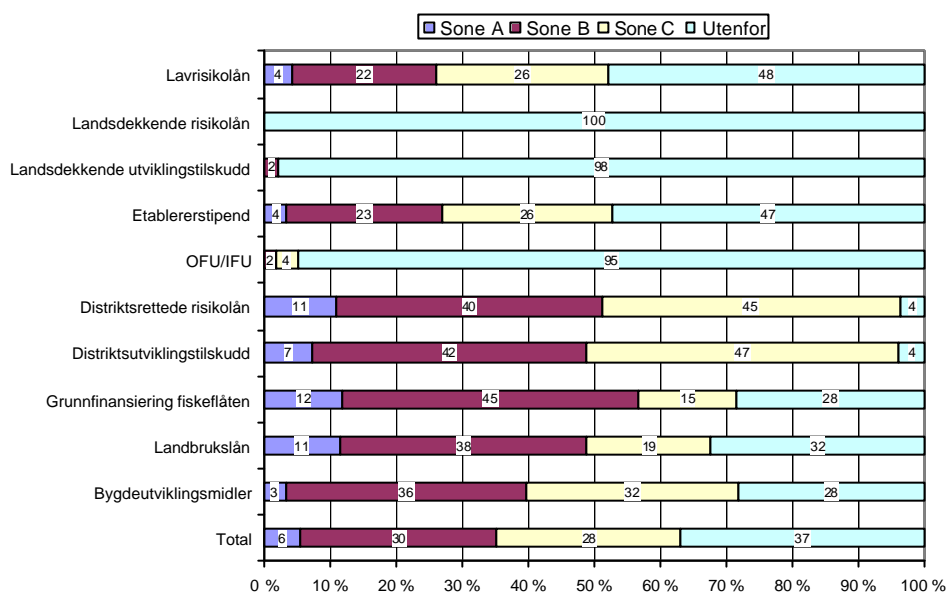
Figur 4-8: Andelen kvinnelig sysselsatte etter virkemiddel. Prosent

To andre forhold som også kan bidra til å si noe om prosjektene når kvinner, er kjønn på daglig leder og styrets kjønnsmessige sammensetning. Spørsmål om dette ble ikke stilt til mottakere av etableringsstipend, landbrukslån og bygdeutviklingsmidler, slik at kun 564 respondenter svarte på disse spørsmålene. 10 prosent av disse bedriftene har kvinnelig leder. Høyest andel kvinnelige ledere finner vi blant bedrifter som har mottatt tilsagn om distriktsutviklingstilskudd, hvor 14 prosent av de daglige lederne var kvinner.

Rene kvinnelige styrever er lite utbredt. Rundt én prosent av styrene har denne sammensetningen. Derimot har 55 prosent av bedriftene som ble spurt om styresammensetningen, styres med bare mannlige medlemmer. 32 prosent hadde styrever som bestod både av kvinner og menn.

4.3 SÆRLIG OM VIRKEMIDLER OG DISTRIKTSPOLITISK VIRKEOMRÅDE

Vi så i avsnitt 4.1.4 hvordan bedriftene fordeles på de ulike distriktpolitiske virkeområdene. Det kan også være av interesse å finne ut hvordan de ulike virkemidlene fordeles geografisk. Det finnes både landsdekkende virkemidler som skal dekke hele landet, spesielle virkemidler som skal dekke hele landet, men hvor distriktene skal prioriteres, f.eks. etablererstipendene, og distriktsrettede ordninger som bare skal benyttes i sonene. I Figur 4-6: er bruken av virkemidlene etter sone illustrert. Totalt ser vi at 63 prosent av prosjektene i denne undersøkelsen er innenfor virkemiddelzone A-C.



Figur 4-9: Virkemidler fordelt etter virkemiddelzone. 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 tidligere undersøkelser. Landsdekkende risikolån og landsdekkende utviklingstilskudd kan således vanskelig betraktes som landsdekkende, men mer ordninger benyttet utenfor det distriktpolitiske virkeområde, dvs. i sentrale strøk. Dette betyr i så fall at de distriktsrettede virkemidlene, som vi ser hovedsakelig blir benyttet i virkemiddelzone A-C, og som skal komme *i tillegg* til de landsdekkende

ordningene som en kompensasjon for ulike markedssvikt, ikke kommer i tillegg til, men i stedet for øvrige nasjonale ordninger. Dette er et forhold som også har vært nevnt i evalueringer tidligere (Hauknes, Broch og Smith, 2000).

Det nasjonale nyskappings- og utviklingsvirkemiddel OFU/IFU virker heller ikke i særlig grad innenfor det distriktpolitiske området. 95 prosent går til bedrifter i sentrale strøk. Det er et spørsmål om ikke virkemidlet 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).

Etablererstipendene skal virke i alle deler av landet, men med særlig vekt på etablerere i distrikts-Norge. Andel innefor sonene er på 53 prosent. Dette er omtrent som i fjorårets undersøkelse (55 prosent), og høyere enn 2000-kullet, da 42 prosent av etablererstipendene ble tildelt innenfor sonene.

4.4 OPPSUMMERING

Avsnittene foran har gitt en gjennomgang av ulike karakteristika ved bedriftene i utvalget samt ved prosjektene som har fått tilsagn. Gjennom dette har vi også presentert en gjennomgang av de ulike virkemidlene.

Bedriftene i utvalget kan karakteriseres med en del gjennomgående fellestrekk:

- Bedriftene er små – 84 prosent har 10 eller færre ansatte.
- Bedriftene er tilknyttet primærnæringene, industri og bergverk eller forretningsmessig tjenesteyting – 80 prosent av bedriftene finnes i disse tre næringskategoriene.
- Bedriftene er hovedsakelig aksjeselskap (55 prosent) eller enkeltmannforetak (36 prosent).
- Lederne har betydelige eierandeler i bedriften, og daglig leder er universitets- eller høgskoleutdannet – 68 prosent av de som svarte⁸, eier mer en tredjedel av bedriften, og 57 prosent av bedriftenes daglige leder har høyere utdanning.
- Bedriftene er forholdsvis jevnt fordelt utenfor det distriktpolitiske virkeområdet (37 prosent), i sone B (30 prosent) og i sone C (28 prosent). Bare 6 prosent er lokalisert i sone A.

⁸ 694 bedrifter svarte på spørsmål om eierandel. Bedrifter som får tilsagn om landsbrukslån og bygdeutviklingsmidler, er ikke spurt om eierandel

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Prosjektene i utvalget:

- Er i stor grad kommet i gang – 84 prosent svarte at tilsagnet fra 2002 var benyttet på undersøkelsestidspunktet; ytterligere 10 prosent oppgav at de vil komme til å benytte tilsagnet.
- Omfatter tilsagn på 1297 millioner kroner, eller i gjennomsnitt 1,18 millioner per prosjekt.
- Har som hovedformål å skape nyetablering og/eller nyskaping.

Kjennetegn ved de ulike *virkemidlene* kan oppsummeres i følgende tabell:

Tabell 4-9: Oppsummering ulike virkemidler.

Virkemiddel	N	Sum (mill. kr)	Gj.sn. tilsagn (mill. kr)	10 ans. eller færre (%)	AS (%)	En. manns for. (%)	Kons.- tilkn (%)	Led. eier 1/3 + (%)	Leder UoH- utd. (%)	Kvinne- rettet (%)	Utenfor virke- omr. (%)
Lavrisikolån	46	532	11,6	46	86	2	39	44	70	13	48
Landsd.risikolån	64	59	0,9	80	93	2	22	70	78	11	100
Distr. risikolån	82	165	2,0	74	86	9	26	59	59	16	4
Landsd. utv.tilsk.	46	10	0,2	87	78	7	24	54	93	13	98
Distr. utv.tilskudd	235	106	0,5	66	82	11	24	52	67	16	4
Etablererstipend	226	35	0,2	99	49	40		87	75	40	47
OFU/IFU	57	66	1,2	65	98	0	32	75	93	14	95
Gr.fin.lån fiskeflåte	67	190	2,8	96	45	41	5	90	14	7	28
Landbrukslån	96	96	1,0	97	4	85			21	18	32
Bygdeutv.midler	181	39	0,2	100	3	90			22	22	28

**DEL B: HVILKEN BETYDNING HAR SND-SYSTEMET
FOR REALISERING AV PROSJEKTENE?**

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Føundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

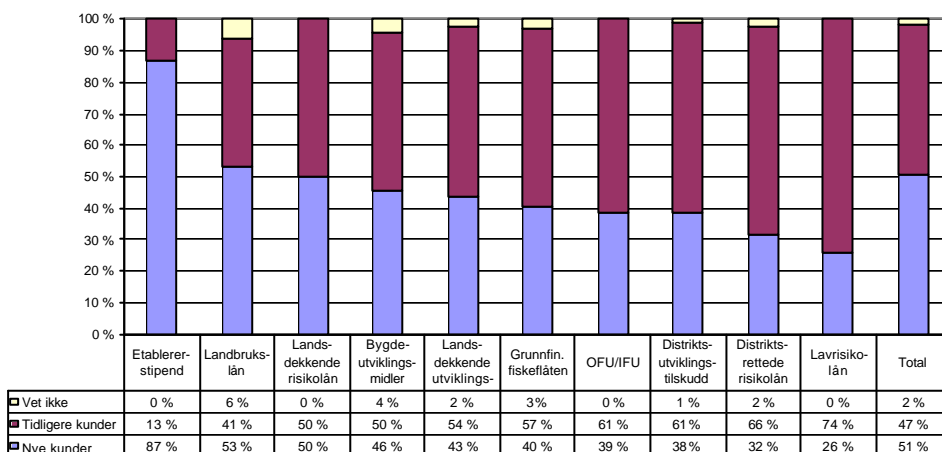
5 OM KUNDENE OG HVEM SOM INITIERT OG FINANSIERT PROSJEKTET

5.1 KUNDEFORHOLD TIL SND

5.1.1 Tidligere kundeforhold

Blant bedriftene som deltar i årets undersøkelse, er det 51 prosent som svarer ja på spørsmålet om det er første gang bedriften har fått lån eller tilskudd fra SND, jf. Figur 5-1. 47 prosent har fått lån eller tilskudd tidligere, mens 2 prosent svarte vet ikke. Andelen nye kunder har gått noe ned i forhold til tidligere undersøkelser. I undersøkelsen av 2001-kullet var andelen nye kunder 55 prosent, og året før lå denne på 56 prosent.

Ser vi på andelen nye og gamle kunder fordelt på virkemidler, har andelen nye kunder gått ned for samtlige virkemidler sammenlignet med fjorårets undersøkelse. Unntaket er OFU/IFU-midler som har et prosentpoengs økning i nye kunder, og etablererstipend, som har tilsvarende andel som i fjor. Som ved de foregående års undersøkelser er det dette virkemidlet som har særlig mange nye kunder. Etablererstipend er primært rettet inn mot nyetablerere, og 87 prosent av bedriftene i utvalget som har fått tilsagn om etablererstipend, har ikke fått lån eller tilskudd fra SND tidligere.



Figur 5-1: Kundeforhold etter type virkemiddel. Prosent. N=1100.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Lavrisikolån er det virkemidlet som har lavest andel nye kunder. 74 prosent av bedriftene i utvalget som har fått tilsagn om lavrisikolån i 2002, er tidligere kunder i SND. Andelen i fjorårets undersøkelse var 63 prosent, mens andelen nye kunder i undersøkelsen av 2000-kullet var omtrent som årets (71 prosent). Også blant bedrifter som har fått tilsagn om distriktsrettede risikolån, har andelen nye i årets undersøkelse kunder sunket betydelig sammenlignet med fjorårets (47 prosent i 2001), mens andelen i 2000 var omtrent som i denne undersøkelsen (35 prosent).

5.1.2 Hvor mange ganger har bedriften mottatt støtte fra SND?

47 prosent eller 520 av bedriftene i undersøkelsen har mottatt støtte fra SND tidligere. 488 av disse har tallfestet antallet ganger SND har gitt støtte til bedriften. I gjennomsnitt oppgir bedriftene at de har fått støtte 3,0 ganger tidligere. Dette er en økning i forhold til fjorårets undersøkelse, og bringer gjennomsnittet opp på nivået fra 2000-kullet, jf. Tabell 5-1.

Hvor mange ganger de tidligere kundene har fått støtte før, varierer både med virkemiddelzone og type virkemiddel. Tabell 5-1 viser at bedrifter i sone C som tidligere har fått støtte i 2002, i gjennomsnitt har fått støtte 3,3 ganger tidligere. Også i 2001-kullet var det bedriftene i sone C som hadde fått støtte flest ganger tidligere. Videre ser vi at bedriftene i sone A ser ut til å ha mindre erfaring med SND fra tidligere i årets kull sammenlignet med 2000. Utslagene kan imidlertid være store her ettersom det er få bedrifter i denne sonen.

Tabell 5-1: Hvor mange ganger bedriften har fått støtte tidligere fordelt på virkemiddelzone. Førundersøkelser kull 2000-2002.

Virkemiddelzone	Gjennomsnitt			Maksimum			N		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Sone A	3,9	2,6	2,7	12	5	6	33	29	29
Sone B	2,8	2,5	2,7	10	10	13	135	156	152
Sone C	3,6	2,7	3,3	60	13	21	137	135	141
Utenfor	2,4	2,5	3,0	12	10	30	153	157	166
Total	3,0	2,5	3,0		13	30	458	475	488

Som vi ser av Tabell 5-2, er det bedrifter som har fått tilsagn om lavrisikolån, som har fått støtte fra SND flest ganger tidligere. Dette gjelder for årets så vel som tidligere undersøkelser. Også bedrifter som i 2002 har fått tilsagn på ordninger som distriktsutviklingstilskudd, landsdekkende utviklingstilskudd og distriktsrettede risikolån, har i gjennomsnitt fått støtte over tre ganger tidligere. Her varierer

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

imidlertid resultatene i de tidligere undersøkelsene noe. Bedrifter som tidligere har fått støtte og som i undersøkelsene har fått tilsagn om landbrukslån eller etablererstipend, har i gjennomsnitt færrest tidligere kundeforhold.

Tabell 5-2: Hvor mange ganger bedriften har fått støtte tidligere fordelt på virkemiddel. Førundersøkelser kull 2000-2002.

Virkemiddel	Gj.snitt			Maksimum			N		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Lavrisikolån	5,3	3,5	4,8	60	10	10	31	31	31
Distriktsutviklingstilskudd	3,3	3,0	3,5	10	13	21	103	135	129
Landsd. utviklingstilskudd	2,7	2,2	3,3	12	5	9	30	21	22
Distriktsrettede risikolån	3,4	2,9	3,2	5	10	10	76	42	53
Landsdekkende risikolån	2,7	1,9	2,7	5	4	6	21	17	32
OFU/IFU	2,8	2,4	2,5	4	7	5	30	49	32
Grunnfin.lån fiskeflåten	2,7	2,5	2,4	21	10	5	78	28	35
Bygdeutviklingsmidler	2,5	1,9	2,4	5	4	30	23	81	89
Etablererstipend	2,1	2,2	2,1	12	10	7	18	29	29
Landbrukslån	2,2	2,1	2,0	8	6	5	51	42	36
Total	3,0	2,5	3,0		13	30	461	475	488

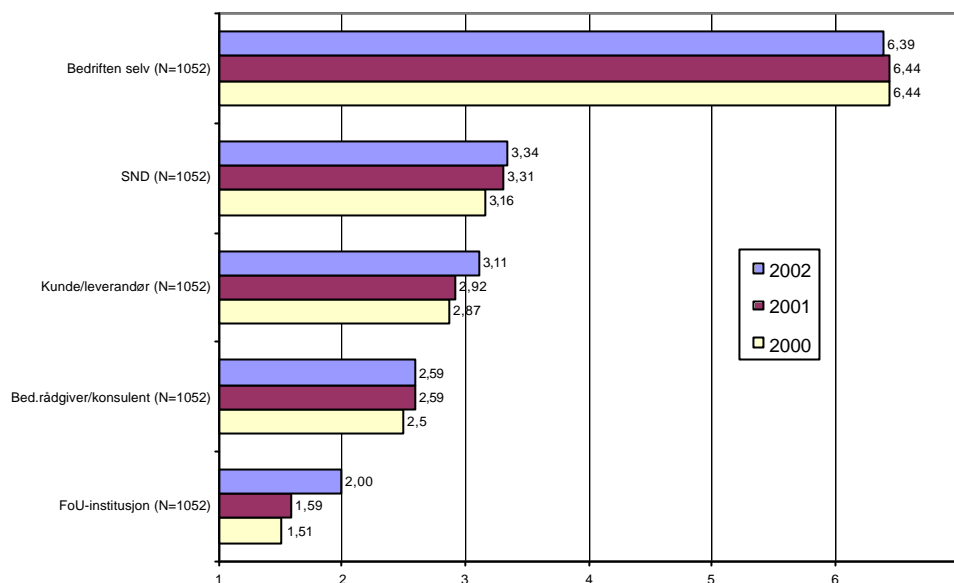
5.2 HVEM BIDRO TIL UTVIKLINGEN AV PROSJEKTIDEEN?

5.2.1 Ulike aktørers betydning

Bedriftene svarer at det er *bedriften selv* som har størst betydning for utvikling av prosjektideen. Med en gjennomsnittsskår på 6,39 på en skala fra 1 (svært liten betydning) til 7 (svært stor betydning) er bedriften selv den eneste aktøren med stor betydning⁹. Årets skår er omtrent som ved tidligere undersøkelse, jf. Figur 5-2: *SND* har middels betydning (3.34), og det kan se ut som om *SNDs* betydning er svakt stigende i forhold til tidligere undersøkelser. Det samme gjelder for *kunde/leverandør*, som i årets undersøkelse kommer inn under kategorien av aktører som har middels betydning. Bedriftsrådgivere og konsulenter samt FoU-institusjoner ser ut til å ha liten betydning for initieringen av prosjektet, men bedriftene mener at FoU-institusjonene har økt betydningen noe blant årets prosjekter.

⁹ Skalen tredeles slik at skår 5-7 = stor betydning, 3-4 = middels betydning og 1-2 = liten betydning.

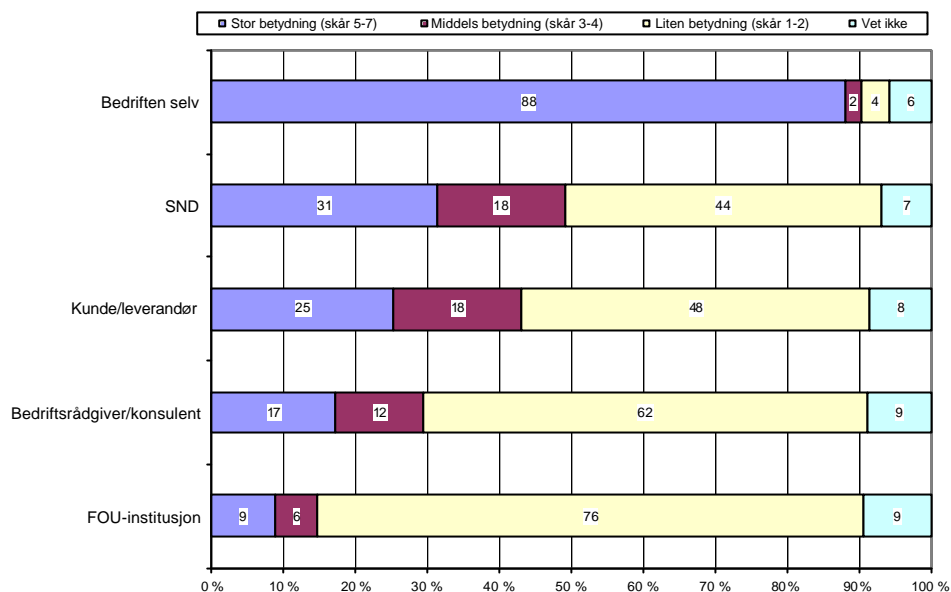
Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 5-2: Aktørenes betydning for utvikling av prosjektideen. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning). Førundersøkelser kull 2000-2002.

Bedrifter som fikk tilsagn om landbrukslån eller bygdeutviklingsmidler ble spurt om hvilken betydning kommunens nærings-/landbruksetat har hatt for utviklingen av prosjektideen. 267 bedrifter svarte og gav kommunen en gjennomsnittsskår på 3,72. Kommunen kan således sies å ha middels betydning blant de som har vurdert kommunens rolle.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 5-3: Aktørenes betydning for utvikling av prosjektideen. Fordeling bedriftenes oppfatning, 2002-kullet. Prosent

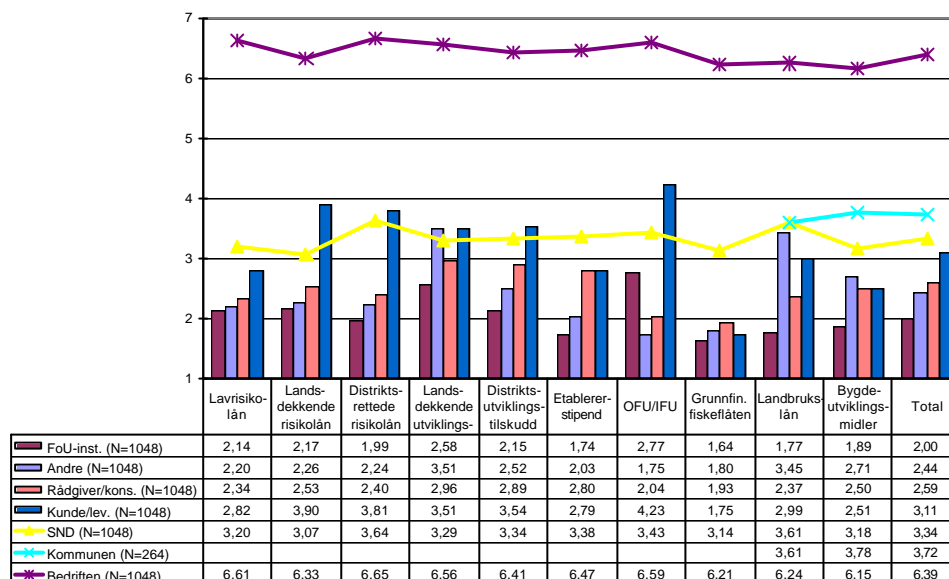
I Figur 5-3 har vi tredelt skalaen, og viser hvordan bedriftene i 2002-kullet oppfatter ulike aktørers betydning for utviklingen av prosjektideen. Figuren viser de samme trekkene som i Figur 5-2: ovenfor. Hele 88 prosent mener at bedriften selv har *stor betydning* for utviklingen av prosjektideen. SND har stor betydning for utvikling av prosjektideen hos 31 prosent av bedriftene i undersøkelsen.

5.2.2 Ulike aktørers betydning fordelt på virkemiddel

Som illustrert i Figur 5-4: nedenfor, varierer aktørenes betydning noe med hvilket virkemiddel bedriften har fått tilsagn om. *Bedriften selv* har desidert mest betydning for alle virkemidler, med høyest skår for distriktsrettede risikolån. Lavest skår får *bedriften selv* av mottakere av bygdeutviklingsmidler, lån til landbruket og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Bedriften har imidlertid stor betydning for initiering av prosjektene også for disse virkemidlene, og for landbrukslån har betydningen økt fra en skår på 5,91 i 2001 til 6,24 i årets undersøkelse. Landsdekkende risikolån har sterkest svekkelse i betydning i forhold til 2001-kullet, mens for de øvrige virkemidlene er det kun små endringer i bedriftens egen betydning.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

SND er jevnt over nest viktigste aktør, og har størst betydning for mottakere av distriktsrettede risikolån og landbrukslån. Mottakere av landsdekkende risikolån gir *SND* lavest skår, men variasjonen mellom de ulike virkemidlene er små. I forhold til fjorårets undersøkelse har *SND*s betydning økt særlig for prosjekter som har fått landsdekkende risikolån (+0,51), mens betydningen for mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten er svekket (-0,61). For de øvrige virkemidlene er det relativt små endringer i *SND*s betydning fra 2001 til 2002.



Figur 5-4: Aktører av betydning for utvikling av prosjektideen etter virkemiddel. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning)

Kundene og leverandørene gis høyere skår enn *SND* av mottakere av landsdekkende risikolån, distriktsrettede risikolån, landsdekkende utviklingstilskudd, distriktsutviklingstilskudd og OFU/IFU-midler, og for mottakere av disse virkemidlene er *kunde/leverandør* den nest viktigste aktøren i forhold til prosjektinitieringen. Totalt har kundenes og leverandørenes betydning økt i forhold til fjorårets undersøkelse (+0,19), og dette gjelder særlig landsdekkende risikolån (+1,02) og landbrukslån (+0,76). Kundenes og leverandørenes betydning for mottakere av OFU/IFU-midler er imidlertid svekket i forhold til i fjor (-0,52), men med en skår på 4,23 synes fortsatt kundene og leverandørene viktige mottakere av slike midler.

Bedriftsrådgivere/konsulenter og forskningsinstitusjoner har som nevnt over liten betydning for utvikling av prosjektideen. Bedriftsrådgiverne og konsulentene skårer jevnt over noe høyere, med en høyest skår for landsdekkende utviklingstilskudd. Slike aktører har minst betydning for mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Variasjonene fra fjorårets undersøkelse er små, selv om bedriftsrådgivere har økt sin skår noe hos mottakere av landbrukslån (+0,58), distriktsrettede risikolån (0,45) og landsdekkende utviklingstilskudd (0,43), mens betydningen er redusert blant mottakerne av etableringsstipend (-0,63).

Forskningsinstitusjonene har jevnt over liten betydning, men har økt denne i forhold til fjorårets undersøkelse. Økningen kommer særlig for mottaker av bygd-utviklingsmidler (+0,63), landbrukslån (+0,6) og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (0,58). FoU-institusjonene har relativt størst betydning for utvikling av prosjektideen for mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd (2,58) og OFU/IFU (2,77), noe som er i tråd med både undersøkelsene av 2001- og 2000-kullene.

5.3 HVORFOR SØKER BEDRIFTEN FINANSIERING I SND?

5.3.1 Faktorer av betydning for søknad om SND-støtte

Bedriftene ble spurt om 11 ulike faktorer av betydning for at de valgte å søke om finansiering fra SND. Det *ekstra støtteelementet* i SNDs finansiering er den faktoren som har størst betydning for at bedriftene valgte å søke (5,46). Dette har vært tilfelle også i tidligere undersøkelser, jf. Tabell 5-3: nedenfor. At *finansieringsopplegget var godt tilpasset prosjektet* har også over år vist seg å ha stor betydning for at bedriftene søker SND.

De øvrige faktorene bedriftene blir bedt om å ta stilling til, har middels betydning for hvorfor bedriften søker SND-støtte. At *SND har særskilte finansieringsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping* og *tidligere gode erfaringer med SND* er blant de viktigste faktorene. *Råd fra bedriftsveileder/bank* tillegges imidlertid liten betydning.

Generelt ser det ut til at bedriftene i årets undersøkelse vektlegger de ulike faktorenes betydning for avgjørelsen om å søke sterkere enn tidligere. I forhold til fjorårets undersøkelse har betydningen av *særskilte ordninger for kompetanseoppbygging* økt betydelig, men dette er fortsatt blant faktorene med minst betydning.

Tabell 5-3: nedenfor oppsummerer de ulike faktorenes betydning for 1999-, 2000-, 2001- og 2002-kullet.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Tabell 5-3: Faktorer av betydning for søknaden om finansiering. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning). Førundersøkelser kull 1999-2002.

Grunner for å søke SND om finansiering	1999	2000	2001	2002
Det ekstra støtteelementet var viktig	5,64	5,50	5,47	5,46
Finansieringsopplegget var godt tilpasset prosjektet	5,32	5,07	5,16	5,24
Har særskilte fin.ordninger for bed.utvikling/nyskaping	4,26	4,25	4,29	4,67
Tidligere gode erfaringer med SND	4,10	3,86	4,20	4,61
SND har større langsiktighet i sin finansiering enn andre	4,07	3,91	3,88	4,37
Annen finansiering var kostbar	4,15	3,89	3,81	4,08
SND tar risiko	3,68	3,68	3,70	4,22
SND-finansiering utløser annen finansiering	3,57	3,24	3,19	3,48
Manglende evne/vilje til finansiering fra andre	3,23	2,70	2,90	3,47
SND har særskilte ordninger for kompetanseoppbygging	2,85	2,75	2,76	3,72
Råd fra bedriftsveileder/bank	2,61	2,63	2,46	2,67

5.3.2 Faktorer av betydning for søknad om SND-støtte fordelt på virkemiddel

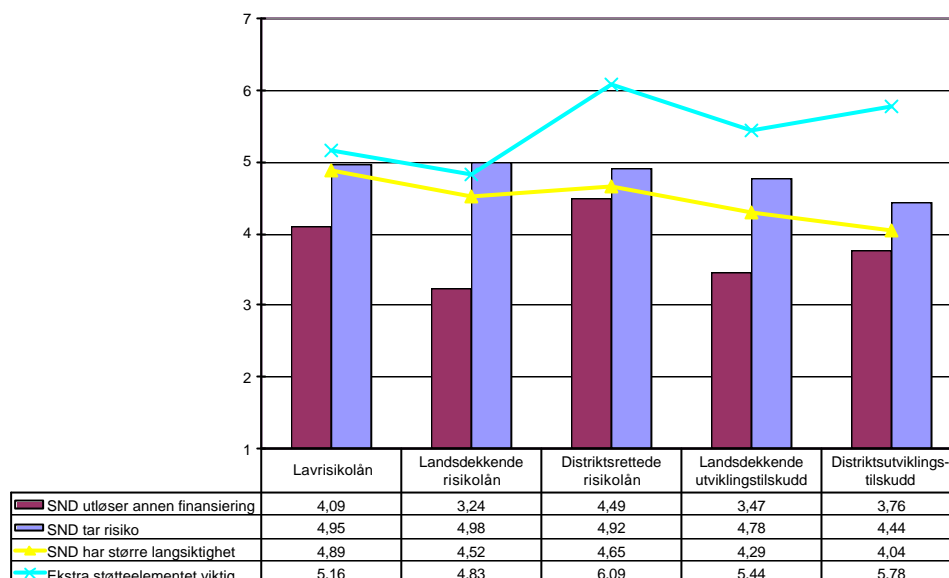
Hvor stor betydning de forskjellige faktorene har, varierer en del med hvilket virkemiddel bedriftene har mottatt. Vi skal ikke ta for oss alle faktorene her, men heller se på noen av de finansielle faktorene i Tabell 5-3: som kan sies å bidra til å korrigere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene eller markedssvikt¹⁰. SND skal både ta risiko og gjennom dette blant annet bidra til å realisere samfunnsøkonomisk lønnsomme 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 utviklings-tilskudd, distriktsutviklingstilskudd, landsdekkende risikolån, distriktsrettede risikolån, og lavrisikolån. Oppfatningen til mottakerne av disse virkemidlene vises i Figur 5-5 nedenfor.

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

**Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002**



Figur 5-5: 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 tilsagnsmottakerne for landsdekkende og distriktsrettede låne- og tilskuddsordninger at *det ekstra støtteelementet* er viktigste grunn til at de valgte å søke om SND-finansiering. Som i undersøkelsene fra 2000 og 2001 vektlegges det ekstra støtteelementet aller sterkest blant 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 i distriktene.

At *SND tar risiko* har større betydning for bedriftene som har fått tilgagn på SNDs generelle låneordninger enn tilskuddsordninger. Dette synes ikke urimelig, men forskjellene er forholdsvis små. I forhold til fjorårets undersøkelse har betydningen av risiko økt når det gjelder lavrisikolån samt for begge de generelle tilskuddsordningene.

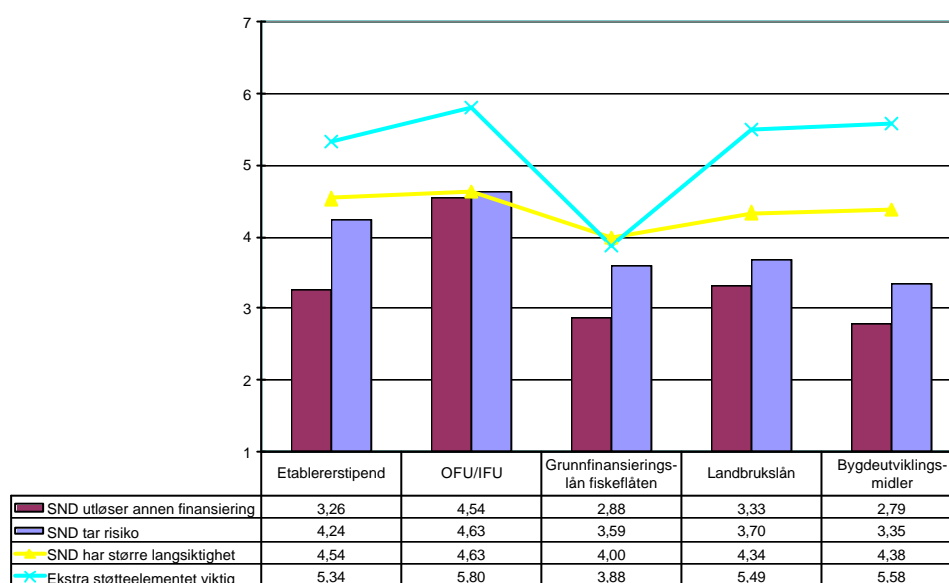
Også SNDs *langsiktighet* vektlegges sterkere av bedrifter i låneordningene, men heller ikke her er det store forskjeller. Som i fjorårets undersøkelse er vektleggingen sterkest blant mottakerne av lavrisikolån, mens 2002-mottakerne av landsdekkende utviklingstilskudd vektlegger SNDs langsiktighet i forhold til andre lavere enn 2001-bedriftene.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Faktoren *SND-finansieringen utløser annen finansiering* vektlegges lavest blant mottakerne av generelle låne- og tilskuddsordninger, men også denne faktoren vurderes å ha middels betydning blant disse mottakerne.

På bakgrunn av grunnlaget i Figur 5-5 synes det som om SND i hovedsak ”treffer” i forhold til de indikatorene på imperfeksjoner i kapitalmarkedene som vi har fokusert på.

Går vi over til å se på *virkemiddelordninger for spesielle næringer og prosjektyper* (etablererstipend, OFU/IFU, grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler) viser Figur 5-6 at vektleggingen av faktorene vi har trukket fram, i hovedsak korresponderer med det vi fant for de generelle låne- og tilskuddsordningene, jf. Figur 5-5.



Figur 5-6: Faktorer av betydning for bedriftens søknad om finansiering. Virkemiddelordninger for spesielle næringer og prosjektyper. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning).

Også blant mottakerne av spesielle virkemiddelordninger vektlegges *det ekstra støtteelementet* klart sterkest. Unntaket her er bedrifter som har fått tilsagn om grunnfinansieringslån til fiskeflåten, som gir det ekstra støtteelementet en klart lavere skår sammenlignet med mottakere av andre virkemidler. SNDs evne til

langsiktighet er den nest viktigste blant de fire utvalgte faktorene, og vurderes omtrent på samme nivå som mottakerne av generelle virkemidler gjør.

SNDs evne til å ta *risiko* har noe lavere betydning for mottakere av spesielle virkemidler. Særlig gjelder dette for bedrifter som mottar ordningene for primærnæringene og bygdeutviklingsmidler. SND-finansieringens *bidrag til annen finansiering* vektlegges minst av de fire faktorene som skal kompensere for markedsimperfeksjoner i kapitalmarkedene, men forskjellen i vurderingen av denne faktoren mellom mottakere av generelle og spesielle virkemidler er liten. Bedrifter som har fått tilsagn om OFU/IFU-midler, gir imidlertid denne faktoren høyere skår enn tilfelle er for bedrifter i alle de øvrige virkemiddelkategoriene, og vektlegger denne faktoren på linje med SNDs evne til *langsiktighet* og å ta *risiko*.

Sammenlignet med tidligere undersøkelser er resultatene fra undersøkelsen av 2002-kullet forholdsvis like. Det kan synes som om det er enighet i vurderingene av det *ekstra støtteelementet* og SNDs evne til *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.

5.3.3 Er finansieringsopplegget godt tilpasset?

Vi så i Tabell 5-3: ovenfor at det at *finansieringsopplegget er godt tilpasset prosjektet* over tid har vært den nest viktigste faktoren for SNDs kunder når de vurderer å søke lån eller tilskudd hos SND. Ser vi på hvordan denne faktoren vurderes av de ulike virkemidlemottakerne, går det fram at bedrifter som har fått tilsagn om OFU/IFU-midler, legger størst vekt på denne faktoren (5,59). Slik var det også i undersøkelsen blant 2001-kullet, men skåren var da noe høyere (5,84). Bedrifter som søker distriktsutviklingstilskudd, opplever fortsatt at finansieringsopplegget er godt tilpasset (skår 5,47 og 5,38 i 2002 og 2001 hhv.), og også mottakere av distriktsrettede risikolån, landbrukslån og etableringsstipend vurderer denne faktoren over gjennomsnittet. Mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd vurderer i år finansieringsopplegget noe mindre tilpassa (skår 4,98 mot 5,53 i 2002 og 2001 hhv.), og mottakere av landsdekkende risikolån er minst fornøyd med tilpasningen av finansieringsopplegget. Disse bedriftene gir denne faktoren en skår på 4,69.

De bedriftene som har mottatt flere virkemidler, ble også spurt om *i hvilken grad SNDs finansieringspakke var godt tilpasset bedriftens behov ved dette prosjektet*. 317 bedrifter i årets undersøkelse har mottatt flere typer SND-finansiering til sitt prosjekt, og 77 prosent av disse mente at finansieringspakka var godt tilpasset¹

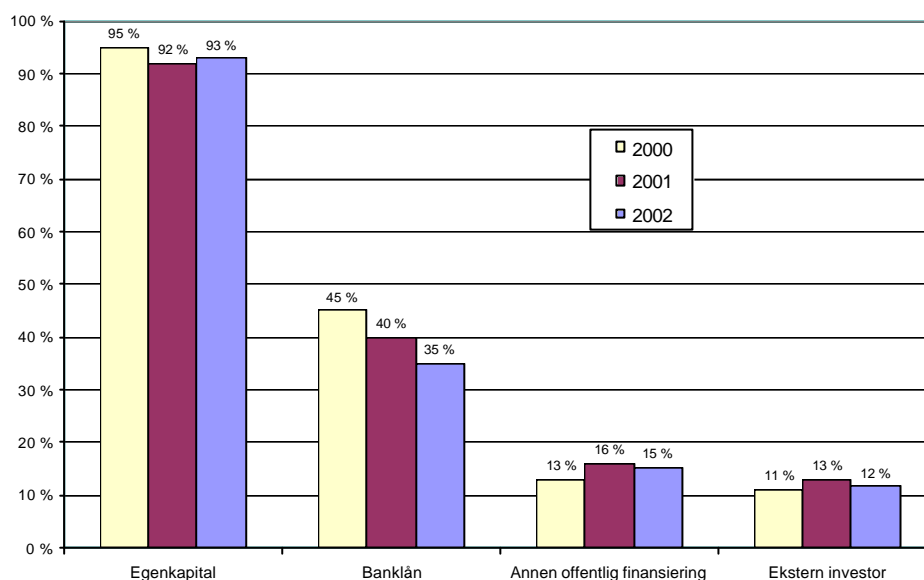
¹ Anga 5 eller mer på en skala fra 1-7.

deres prosjekt. Dette var tilfelle for 66 prosent av mottakerne av enkeltvirkemidler. Som ved tidligere undersøkelser er altså mottakerne av en finansieringspakke noe mer tilfreds med tilpasningen av finansieringsopplegget.

5.4 DELFINANSIERING MED ANDRE FINANSIERINGSKILDER

5.4.1 Delfinansiering

I årets undersøkelse svarer 1052 bedrifter at de har annen form for finansiering i tillegg til finansieringen fra SND. Som vi ser av Figur 5-7, delfinansieres 93 prosent av disse med egenkapital. Dette er omtrent på nivå med tidligere undersøkelser. Banklån bidrar til delfinansiering i 35 prosent av prosjektene, men har hatt en fallende tendens i de siste års undersøkelser. Annen offentlig finansiering og eksterne investorer ligger på 15 og 12 prosent, som er omtrent som ved de tidligere undersøkelsene.



Figur 5-7: Delfinansieringskilder for prosjektene. Andel benyttet. Prosent. Kundeundersøkelser 2000-2002. N=1052.

I Tabell 5-4 er andel benyttet delfinansiering fra ulike kilder fordelt etter virkemiddel. Vi ser at 98 prosent av prosjektene som har fått landsdekkende risikolån delfinansieres med egenkapital. I fjorårets undersøkelse ble alle prosjekter med lavrisikolån delfinansiert med egenkapital, men i årets undersøkelse er denne

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

andelen falt til 89 prosent. Det er bare i prosjekter med landbrukslån at en mindre andel delfinansieres med egenkapital (88 prosent).

Banklån delfinansierer 58 prosent av prosjektene som mottar distriktsrettede risikolån. Dette er lavere enn i fjorårets undersøkelse (77 prosent). Andelen som delfinansierer prosjektene med banklån har falt fra 57 til 43 prosent for prosjekter med lavrisikolån, fra 50 til 17 prosent for landsdekkende risikolån og fra 35 til 15 prosent for etableringsstipend. For prosjekter med bygdeutviklingsmidler har andelen med bankfinansiering i tillegg økt fra 39 til 45 prosent.

Andre offentlige finansiører bidrar i størst grad på prosjekter som har fått landsdekkende utviklingstilskudd, og lite på særordningene i primærnæringene, bygdeutviklingsmidler og lavrisikolån. Eksterne investorer er inne i 38 prosent av prosjektene som har fått OFU/IFU-midler og 31 prosent i prosjekter som har landsdekkende risikolån, men i liten grad inne i prosjekter innenfor primærnæringene og bygdeutviklingsmidler.

Tabell 5-4: Delfinansieringskilder. Andel benyttet fordelt etter virkemiddel. Prosent. N=1048.

Virkemiddel	Egenkapital	Banklån	Annen off. fin.	Eksterne investorer	N
Lavrisikolån	89 %	43 %	7 %	25 %	44
Landsdekkende risikolån	98 %	17 %	14 %	31 %	58
Distriktsrettede risikolån	96 %	58 %	24 %	9 %	78
Landsdekkende utviklingstilskudd	93 %	18 %	36 %	24 %	45
Distriktsutviklingstilskudd	95 %	37 %	21 %	11 %	227
Etablererstipend	90 %	26 %	15 %	10 %	220
OFU/IFU	95 %	18 %	25 %	38 %	56
Grunnfinansiering fiskeflåten	96 %	41 %	7 %	2 %	56
Landbrukslån	88 %	37 %	7 %	3 %	92
Bygdeutviklingsmidler	92 %	45 %	6 %	2 %	172
Total	93 %	35 %	15 %	12 %	1048

5.4.2 Om delfinansiering fra Norge 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

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

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:

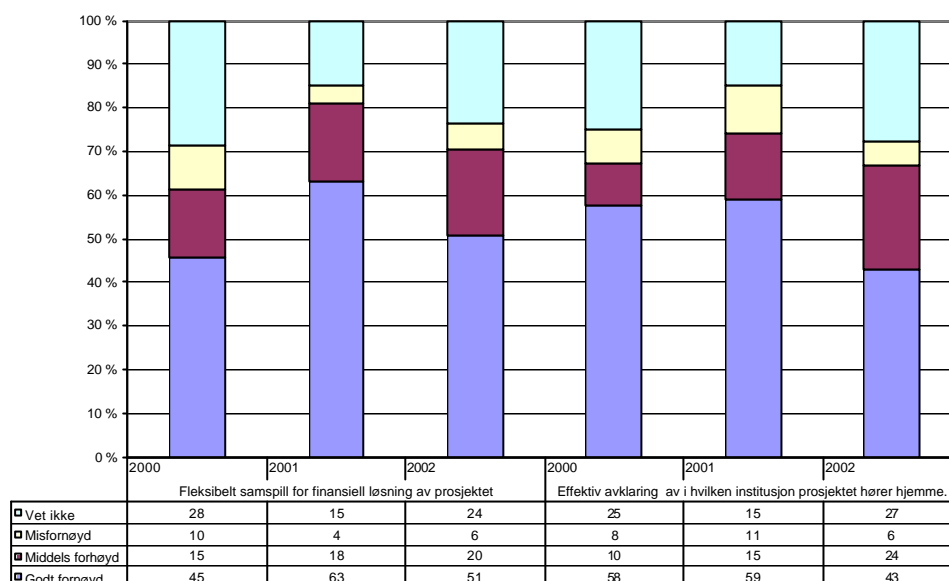
- Om NFR har gitt råd og veiledning i forbindelse med prosjektet før det ble søkt om finansiering (forprosjektfasen).
- Om NFR har vært inne med delfinansiering av prosjektet.
- Om hvor fornøyd bedriften i så fall er med samspillet mellom SND og NFR.

NFR har gitt råd og veiledning i forbindelse med prosjektet før det ble søkt om finansiering til 29 av de 51 bedriftene som rapporterte at de hadde fått delfinansiering fra organisasjonen. Antall bedrifter som har mottatt delfinansiering fra NFR har økt med 24 bedrifter sammenlignet med undersøkelsen fra 2001, og det er 11 flere enn i undersøkelsen fra 2000.

For å avdekke om bedriftene var fornøyd med samarbeidet mellom SND og NFR, ble virksomhetene som har fått delfinansiering av NFR (51 bedrifter) 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*. I forhold til faktoren *effektiv avklaring av i hvilken institusjon prosjektet hører hjemme* var 43 prosent godt fornøyd (skår 5-7), 24 prosent middels fornøyd (skår 3-5) og 6 prosent misfornøyd (skår 1-3). 27 prosent svarte vet ikke eller at faktoren ikke var relevant. Faktoren *fleksibelt samspill for finansiell løsning av prosjektet* var 51 prosent godt fornøyd med, 20 prosent middels fornøyd og 6 prosent misfornøyd. 24 prosent hadde ikke gjort seg opp en mening om denne faktoren.

Med andre ord er det totalt mellom 67 og 71 prosent av bedriftene som har vært i kontakt med begge institusjonene, som er fornøyde (godt fornøyd/middels fornøyd) med samspillet mellom SND og NFR. Dette er noe lavere enn for 2001-kullet, men omtrent på nivå med 2000-kullet, jf. Figur 5-8. Vi må imidlertid understreke at fordelingene baseres på et lite antall bedrifter, og man bør derfor ikke legge for mye i endringene. Det lave bedriftstallet kan lett gi seg store utslag fra år til år.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 5-8: Bedriftenes oppfatning av samspillet mellom SND og Norges Forskningsråd. Prosent. Kunderundersøkelser 2000-2002.

5.5 NÆRMERE OM DE SOM HAR INNGÅTT OFU/IFU KONTRAKTER

Følgende ordninger er med:

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

I korte trekk er en *OFU-kontrakt* 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 tilleggsspørsmål 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.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

5.5.1 Initiativtaker

Tabell 5-5 viser at det i stor grad er bedriften selv som tar initiativ til OFU/IFU-kontrakten. Denne tendensen har styrket seg de senere år. Motsatt er trenden fallende når det gjelder initiativ tatt i fellesskap mellom bedrift og kunde/leverandør. Andelen initiativ tatt av samarbeidende bedrift/offentlig etat ligger stabilt mellom 7 og 9 prosent, mens SND og andre bare i noen svært få tilfeller tar initiativ til et OFU/IFU-samarbeid.

Tabell 5-5: Initiativtaker til kontrakten. Prosent. Førundersøkelser kull 2000-2002.

Initiativtaker	2000		2001		2002	
	N	Andel	N	Andel	N	Andel
Bedriften	41	65 %	52	63 %	40	70 %
Offentlig etat (OFU)/samarbeidende bedrift (IFU)	5	8 %	7	9 %	4	7 %
Bedrift i fellesskap med kunde/leverandør	15	24 %	17	21 %	10	18 %
SND	1	2 %	3	4 %	3	5 %
Andre	1	2 %	3	4 %		
Total	63	100 %	82	100 %	57	100 %

5.5.2 Tidligere deltakelse i OFU/IFU-kontrakter

Blant de 57 bedriftene i årets undersøkelse som har deltatt i OFU/IFU-samarbeid, har 16 bedrifter (28 prosent) deltatt i andre samarbeid av denne typen de siste tre årene. Disse fordelte seg likt mellom samarbeid med andre bedrifter (IFU) og samarbeid med offentlige etater (OFU). Blant de 82 bedriftene i 2001-kullet hadde 17 prosent deltatt på andre OFU-samarbeid de siste 3 år, mens 6 prosent hadde inngått IFU-kontrakter i samme periode. Tilsvarende tall fra 2000-kullet var 8 prosent OFU og 5 prosent IFU. Andelen bedrifter som har tidligere erfaringer med OFU/IFU-samarbeid har altså vært økende i de siste tre års undersøkelser.

5.5.3 Roller og samarbeid

Bedriftene i utvalget er hovedsakelig leverandørbedrifter i forhold til offentlig etat (OFU) eller kundebedrift (IFU). 33 prosent tilhørte den første kategorien, mens 65 prosent kommer inn under den andre. 2 prosent var kundebedrifter i forhold til leverandører. Disse rollefordelingene stemmer overens med tidligere undersøkelser.

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 60 prosent av bedriftene at det kun var et

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler

Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

begrenset, ikke formalisert samarbeid mellom dem og den samarbeidende bedrift/etat, mens 39 prosent påpekte at det allerede var etablert et kunde-/leverandørforhold. Resultatene er relativt sammenfallende med det vi fant i 2001- og 2000-kullene og tyder på at en lykkes med å få til økt samarbeid på disse områdene.

5.6 OPPSUMMERING

51 prosent av bedriftene i årets undersøkelse søker SND-støtte for første gang. Det er desidert størst andel av nye kunder blant søkerne på etableringsstipend, men ellers er det bare landbrukslån som har høyere andel enn totalen. Flest tidligere kunder finner vi blant søkerne på lavrisikolån, hvor 74 prosent av bedriftene i utvalget er tidligere kunder i SND.

Det er bedriften selv som har størst betydning for utviklingen av prosjektideen. Den viktigste grunn til å søke SND-finansiering oppgis å være det ekstra støtteelementet, men bedriftene anser også SNDs finansieringsopplegg som godt tilpasset prosjektet.

De fleste bedriftene oppgir at de har annen form for finansiering i tillegg til finansieringen fra SND, og for 93 prosent av disse består tilleggsfinansieringen av egenkapital. Rundt halvparten oppgir at de har ordinære banklån som tilleggsfinansiering. 51 bedrifter har fått tilleggsfinansiering fra Norges Forskningsråd (NFR).

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Føundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

6 HVOR AVGJØRENDE ER SND - STØTTEN FOR REALISERING AV PROSJEKTENE? - ADDISJONALITET

Addisjonalt er mye brukt som et mål på hvor vellykket eller nødvendig bruken av offentlige virkemidler er. Addisjonaltsspørsmålet fokuserer på om mottakerne av et virkemiddel virkelig har bruk for støtten, eller om de ville gjennomført prosjektet uansett. Høy addisjonaltitet innebærer at prosjektet ikke ville blitt gjennomført uten bistand fra SND, mens lav addisjonaltitet innebærer at prosjektet ville blitt gjennomført på samme måte uten støtte.

Dersom SND-virkemidlene har lav addisjonaltitet, og dermed kunne vært gjennomført med private midler, er det rimelig å hevde at virkemidlene ikke fungerer effektivt, ettersom det antas å være knyttet effektivitetstap til offentlig finansiering basert på skatteinntekter. Således vil høy addisjonaltitet indikere bedre kostnads-effektivitet i virkemiddelbruken.

Dersom et prosjekt har høy addisjonaltitet, kan det være en indikasjon på at SND lykkes med sine mål, som bl.a. er å fremme lønnsom næringsutvikling gjennom å redusere antatte imperfeksjoner i kapitalmarkedene. Dette forutsetter imidlertid at prosjektene som støttes er samfunnsøkonomisk lønnsomme, noe vi ikke vil komme inn på i dette kapitlet.

I dette kapitlet vil vi belyse SNDs betydning for prosjektene. Innledningsvis ser vi på hvor vidt SND-støtten var utløsende for fullfinansiering av prosjektet (6.1), før vi går grundig inn på bedriftenes vurderinger av prosjektets addisjonaltitet (6.2 og 6.3).

6.1 VAR SND-FINANSIERING UTLØSENDE FOR FULL-FINANSIERING?

I dette delkapitlet skal vi se nærmere på følgende:

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

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

66 prosent av bedriftene opplyser at prosjektet er *fullfinansiert*, mens 31 prosent ikke har oppnådd fullfinansiering. Andelen fullfinansiering ligger omtrent på samme nivå som for 2001- og 2000-kullene (henholdsvis 65 og 69 prosent fullfinansiering).

Blant de bedriftene som *ikke har oppnådd fullfinansiering* på undersøkelsestidspunktet, oppgir 44 prosent at bedriften vil *søke SND om ytterligere finansiering*. I undersøkelsen av 2001-kullet fant vi at 52 prosent av bedriftene ville søke SND om ytterligere finansiering, for 2000-kullet 54 prosent, mens andelen for 1999-kullet var på 45 prosent. Andelen i årets undersøkelse er således forholdsvis lav, men andelen som svarte *vet ikke*, var på hele 33 prosent, slik at bare 24 prosent svarer at de *ikke* vil søke SND på nytt for å få finansieringen til prosjektet på plass. Dette kan være et tegn på at mange av bedriftene synes å ha få andre muligheter enn SND for finansiering av de aktuelle prosjektene.

Bedriftene som har fullfinansierte prosjekter, ble spurt om *i hvilken grad SNDs finansieringsbistand var utløsende for fullfinansieringen*. Av de 691 bedriftene som har fullfinansierte prosjekter, sier 71 prosent at SNDs finansieringsbistand *i stor grad*¹² var utløsende for fullfinansiering av prosjektet, jf. Figur 6-1: nedenfor. Knappe 11 prosent mener SND-støtten *i liten grad*¹³ har betydning for den øvrige finansieringen.

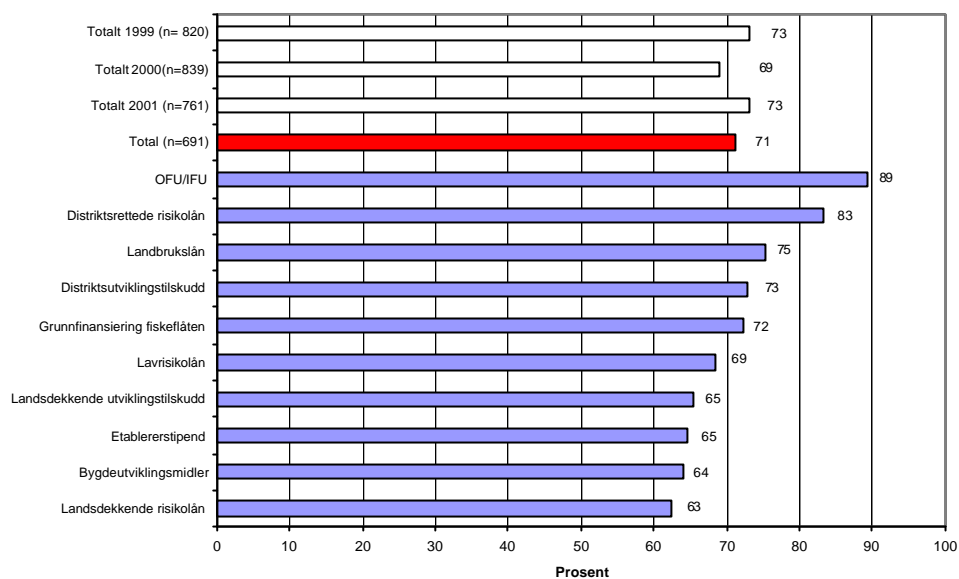
Fordelt på virkemidler ser vi av Figur 6-1: at blant mottakerne av OFU/IFU-støtte mener 89 prosent at SNDs bistand i stor grad var utløsende for fullfinansieringen. Dernest følger mottakere av distriktsrettede risikolån. Lavest ligger landsdekkende risikolån, men også her sier så mye som 63 prosent at SND-bistanden i stor grad var utløsende for den øvrige finansieringen.

Sammenligner vi med tidligere undersøkelser, ser vi at andelen av bedriftene som mener at SND i stor grad var utløsende for fullfinansieringen, har vært forholdsvis stabil over tid, og at vel 70 prosent mener at SND-midler i stor grad utløser andre midler. Variasjonen har vært noe større blant det enkelte virkemiddel, men dette skyldes nok først og fremst at antallet respondenter per virkemiddel er forholdsvis lite, slik at endringer blant et mindre antall bedrifter får store prosentvise utslag. Generelt ser det imidlertid ut som om etablerstipend og bygdeutviklingsmidler går igjen blant virkemidlene hvor SND har relativt minst betydning for fullfinansieringen av prosjektet (mellom 60 og 70 prosent), mens søkere på OFU/IFU-midler i svært stor grad mener SND-finansiering utløser andre midler, spesielt i årets undersøkelse og undersøkelsen fra 1999.

¹² Skår 5-7 på en sjudelt skala

¹³ Skår 1-2.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 6-1: Andelen som mener SNDs finansieringsbistand i stor grad (skår 5-7) var utløsende for fullfinansieringen av prosjektet. Prosent.

6.2 ADDISJONALITET – HVA VILLE HA SKJEDD MED PROSJEKTET DERSOM SND IKKE HADDE GITT TILSAGN?

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?

58 prosent svarer at de ville ha gjennomført prosjektet i en eller annen form selv uten tilsagn fra SND, mens 36 prosent (378 bedrifter) ikke ville ha gjennomført prosjektet uten SND-støtte. 6 prosent (61 bedrifter) vet ikke hva de ville ha gjort.

I Tabell 6-1: nedenfor har vi delt datamaterialet i følgende kategorier:

- *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.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Tabell 6-1: Hva ville skjedd med prosjektet dersom SND ikke hadde gitt tilsagn. Addisjonalt. Prosent. Førundersøkelser kull 1999-2002.

Addisjonalt		1999	2000	2001	2002
Lav	Gjennomført prosjektet uten endringer; samme skala og tidsskjema	20	20	16	13
Middels	Gjennomført prosjektet i samme skala, men på et senere tidspunkt	13	17	15	13
Middels	Gjennomført prosjektet, men i en mer begrenset skala	33	29	29	31
	Sum middels	46	46	44	45
Høy	Lagt på is	16	12	12	17
Høy	Ville ikke blitt gjennomført	10	16	19	19
	Sum høy	26	28	31	36
	Vet ikke	7	6	8	6
N		1139	1209	1157	1052

Tabell 6-1: viser at addisjonaliteten har økt de siste årene fra 26 prosent med høy addisjonalt i undersøkelsen av 1999-kullet til 36 prosent i 2002-kullet. Andelen prosjekter med lav addisjonalt har hatt en fallende tendens, og er redusert med 7 prosentpoeng fra 20 prosent i 1999 til 13 prosent i 2002. Andelen med middels addisjonalt har i samme periode holdt seg stabilt rundt 45 prosent.

Ut fra Tabell 6-1: kan det med andre ord se ut som om det har skjedd en dreining fra mindre til mer støtteberettigede prosjekter når vi legger et slikt addisjonaltsmål til grunn. Økningen i andelen prosjekter med høy addisjonalt over fireårsperioden 1999-2002 er på 10 prosentpoeng, eller 38 prosent, noe som må sies å være relativt mye. Dette tyder på at SND i økende grad "treffer blink", det vil si i økende grad gir støtte til prosjekter som ellers ikke ville ha blitt gjennomført. Fortsatt er det imidlertid mange prosjekter med lav eller middels addisjonalt som får støtte.

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 addisjonalt avtar, det vil si at utvalget får høyere addisjonalt. Det er likevel liten endring i andelen med høy addisjonalt for perioden 1994-98, slik at endringen over tid har ført til større andeler med middels addisjonalt, med andre ord at prosjektene uten SND ville blitt gjennomført i mindre omfang eller senere i tid.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Hvis prosjektet ville blitt gjennomført uten SND-finansiering, hvilken alternativ finansiering ville vært brukt?

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. Tabell 6-2: nedenfor viser at mange ville benyttet *egenkapital* (65 prosent) og/eller *lån* (60 prosent), slik også tilfelle var i de to foregående års undersøkelser. 103 bedrifter (17 prosent) mener prosjektet kunne vært finansiert ved hjelp av *eksterne investorer*, mens 11 prosent sier de ville brukt *annen offentlig finansiering*.

Tabell 6-2: Alternativ finansiering ved bortfall av SND-finansieringen for prosjekter med lav og middels addisjonalitet. Fordelt etter virkemiddel. Prosent.

	Egen- kapital	Lån	Annen off. fin.	Eksterne investorer	N
Lavrisikolån	58	79	8	13	24
Landsdekkende risikolån	72	44	19	50	36
Distriktsrettede risikolån	71	63	10	20	41
Landsdekkende utviklingstilskudd	79	31	21	31	29
Distriktsutviklingstilskudd	70	51	14	15	125
Etablererstipend	66	53	9	18	144
OFU/IFU	61	30	30	52	23
Grunnfinansiering fiskeflåten	52	91	3	3	33
Landbrukslån	47	92	10	4	49
Bygdeutviklingsmidler	65	70	5	5	105
Totalt 2002	65	60	11	17	609
Totalt 2001	60	64	15	18	722
Totalt 2000	61	66	9	15	796

I Tabell 6-2: er den antatte bruken av alternative finansieringskilder fordelt på virkemiddel. Egenkapital er et alternativ særlig til landsdekkende utviklingstilskudd, mens bare rundt halvparten av mottakerne av lån i primærnæringene ser ut til å ha egenkapital som alternativ finansieringskilde. Disse vil i langt større grad basere seg på lån. Lån er i mindre grad aktuelt som alternativ for mottakere av de ulike tilskuddsordningene. Mottakerne av OFU/IFU-midler er blant dem som ser på annen offentlig finansiering eller eksterne investorer som mulige alternativ.

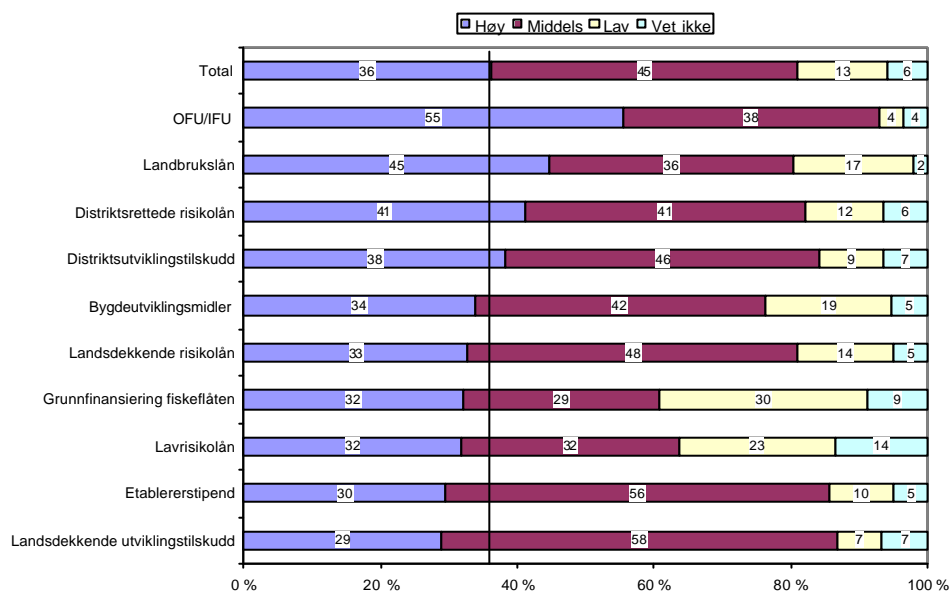
6.3 NÆRMERE OM SND-STØTTENS BETYDNING

Vi skal i dette avsnittet se nærmere på prosjektenes addisjonalitet i forhold til:

- virkemiddeltype (6.3.1),
- distriktpolitisk virkeområde (6.3.2),
- prosjektformål (6.3.3),
- bedriftsstørrelse (6.3.4),
- næring (6.3.5) og
- prosjektstørrelse (6.3.6).

6.3.1 Addisjonalitet og virkemiddeltype

Figur 6-2: nedenfor gir en oversikt over addisjonalitet i prosjektene i årets undersøkelse fordelt etter type virkemiddel. Som nevnt foran har andelen prosjekter som rapporterer høy addisjonalitet, økt fra år til år i de fire siste års undersøkelser (jf. Tabell 6-1:). Vi vil se nærmere på det enkelte virkemiddel med utgangspunkt i distinksjonen høy og lav addisjonalitet.



Figur 6-2: Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter type virkemiddel. Prosent.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Nærmere om tilsagn med høy addisjonalitet

Fra Figur 6-2: ser vi at vi i årets undersøkelse finner høyest andel av prosjekter med høy addisjonalitet blant mottakere av OFU/IFU-midler. Også blant prosjekter som har fått tilsagn om landbrukslån, distriktsrettede risikolån og distriktsutviklingstilskudd er andelen prosjekter med høy addisjonalitet over gjennomsnittet. Den laveste andelen finner vi i årets undersøkelse blant etablererstipend og landsdekkende utviklingstilskudd. For disse er imidlertid andelen prosjekter med middels addisjonalitet høy, slik at andelen prosjekter med alv addisjonalitet er forholdsvis liten; jf. nedenfor.

Tabell 6-3 nedenfor viser andelen prosjekter med høy addisjonalitet fordelt på virkemidler fra de tre siste års kundeundersøkelser. De fleste virkemidlene følger den generelle trenden med økende andel prosjekter med høy addisjonalitet. Vi ser at også tidligere har den rapporterte andelen av prosjekter med høy addisjonalitet vært høy for OFU/IFU-virkemidlet, og andelen i årets undersøkelse er hele 14 prosentpoeng høyere enn for både 2000- og 1999-kullet. I forhold til 2001-kullet har også prosjekter som har fått tilsagn om distriktsrettede risikolån, bygdeutviklingsmidler og etablererstipend, hatt en betydelig økning i andelen med høy addisjonalitet. Andelen for etablererstipend har økt fra 20 til 30 prosent, og andelen prosjekter med høy addisjonalitet for dette virkemidlet har dermed nærmet seg gjennomsnittet vesentlig.

Tabell 6-3: Andel prosjekter med høy addisjonalitet fordelt på virkemidler. Prosent. Førundersøkelser kull 2000- 2002.

	2000	2001	2002
Lavrisikolån	17	41	32
Landsdekkende risikolån	25	31	33
Distriktsrettede risikolån	28	29	41
Landsdekkende utviklingstilskudd.	38	35	29
Distriktsutviklingstilskudd	30	33	38
Etableringsstipend	24	20	30
OFU/IFU	41	40	55
Grunnfinansieringslån fiskeflåten	33	39	32
Landbrukslån	29	34	45
Bygdeutviklingsmidler	28	26	34
Total	28	30	36

Det klareste unntaket fra hovedtrenden er landsdekkende utviklingstilskudd, hvor andelen prosjekter med høy addisjonalitet ble redusert fra 38 prosent i 2000-kullet

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

til 30 prosent i 2002-kullet. Lavrisikolån har i årets undersøkelse hatt en korreksjon på den kraftige veksten i andelen med høy addisjonalitet i fjorårets undersøkelse, da den rapporterte verdien steg fra 17 prosent i 2000 til 40 prosent i 2001. I årets undersøkelse er andelen prosjekter med risikolån som har høy addisjonalitet, falt til 32 prosent.

Nærmere om prosjekter med lav addisjonalitet

Den gjennomsnittlige rapporterte andelen lav addisjonalitet for alle virkemidler er 13 prosent for alle virkemidler, jf. Figur 6-2:. Som nevnt foran, og som det framgår av Tabell 6-4 nedenfor, har hovedtendensen vært en fallende andel prosjekter med lav addisjonalitet i de siste års undersøkelser. Vi ser at denne trenden særlig er gjeldende for prosjekter som har fått tilsagn om grunnfinansieringslån til fiskeflåten, men det er fortsatt dette virkemidlet som rapporterer høyest andel prosjekter med lav addisjonalitet. Prosjekter som får lavrisikolån har den nest høyeste andelen med lav addisjonalitet, og andelen for lavrisikolån har økt noe fra undersøkelsen av 2001-kullet etter en kraftig reduksjon fra 2000- til 2001-kullet.

Tabell 6-4: Andel prosjekter med lav addisjonalitet fordelt på virkemidler. Prosent. Førundersøkelser kull 2000- 2002.

	2000	2001	2002
Lavrisikolån	33	20	23
Landsdekkende. risikolån	13	13	14
Distriktsrettede risikolån	13	21	12
Landsdekkende utviklingstilskudd.	13	9	7
Distriktsutviklingstilskudd	17	13	9
Etableringsstipend	19	15	10
OFU/IFU	2	5	4
Grunnfinansieringslån fiskeflåten	43	36	30
Landbrukslån	22	29	17
Bygdeutviklingsmidler	27	13	19
Total	20	16	13

I forhold til fjorårets undersøkelse har prosjekter med tilsagn om landbrukslån og distriktsrettede risikolån hatt en vesentlig reduksjon i andelen prosjekter med lav addisjonalitet. For begge disse virkemidlene økte denne andelen i fjorårets undersøkelse, og begge er nå på eller under nivået fra undersøkelsen av 2000-kullet.

Prosjekter med tilsagn om landsdekkende utviklingstilskudd, etableringsstipend og distriktsutviklingstilskudd har også hatt en betydelig reduksjon i andelen med lav addisjonalitet. Disse virkemidlene er blant dem som har en andel med lav addisjonalitet under gjennomsnittet for alle virkemidler. Det er imidlertid for prosjekter med OFU/IFU-midler vi finner den desidert laveste andelen med lav addisjonalitet.

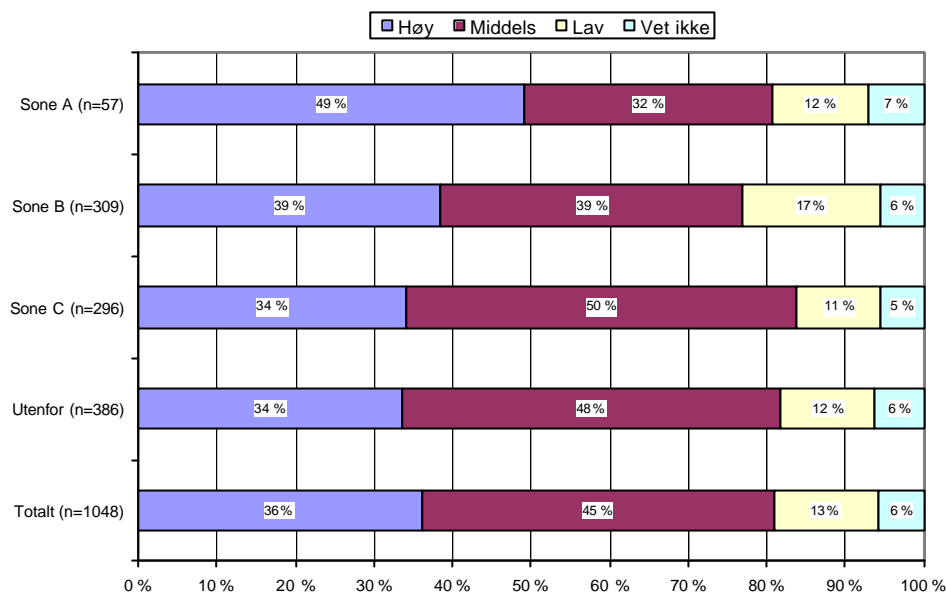
6.3.2 Addisjonalitet og distriktpolitisk virkeområde

Vi har sett foran at addisjonaliteten varierer noe med type virkemiddel. Vi skal her se på hvordan prosjekter med høy og lav addisjonalitet fordeler seg etter hvilket virkeområde bedriftene tilhører. 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*. Figur 6-3: viser addisjonaliteten fordelt etter virkemiddelsoener.

Andelen prosjekter med høy addisjonalitet er høyest i sone A og B hvor henholdsvis 49 og 39 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 B (17 prosent). Forskjellen her er imidlertid ikke stor i forhold til de andre sonene.

Variasjonen mellom virkemiddelsonene vi ser i Figur 6-3: er som vi kan forvente, og *kan* være en indikasjon på at SND lykkes i målet med å utjevne konkurranseforhold og motvirke imperfeksjoner i kapitalmarkedene. Vi bør imidlertid være varsomme med en slik slutning, ettersom vi her ikke kan si noe om hvor *gode* prosjektene med høy addisjonalitet faktisk er.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 6-3: Prosjekttilsagnenes addisjonalitet fordelt etter distriktspolitisk virkeområde. Prosent.

Endringene i forhold til fjorårets undersøkelse er oppsummert i Tabell 6-5. Vi ser at andelen prosjekter med høy addisjonalitet har økt i alle virkemiddelsoner, mens andelen prosjekter med lav addisjonalitet er redusert for alle soner bortsett fra sone B. Dette er i tråd med det generelle bildet vi har tegnet tidligere, og viser at SND i 2002 har vært flinkere til å støtte prosjekter som ikke ellers ville vært gjennomført, mens færre prosjekter som ville vært gjennomført uten støtte, har fått SND-finansiering.

Tabell 6-5: Endring i høy og lav prosjektaddisjonalitet fra 2001 til 2002 etter virkemiddelsone. Prosentpoeng

Virkemiddelsone	Endring prosentpoeng	
	Høy	Lav
A	10	-7
B	6	1
C	6	-6
Utenfor	6	-4

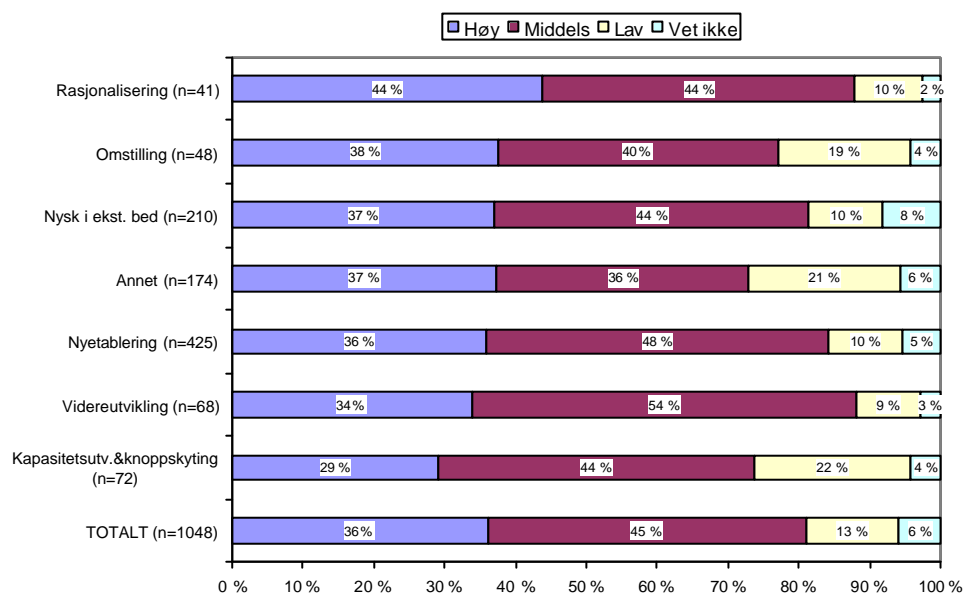
Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Vi ser at endringene er betydelige for prosjekter i sone A. Vi skal imidlertid være forsiktig med å tolke for mye inn i dette, ettersom antallet bedrifter i undersøkelsen fra sone A er forholdsvis lavt, slik at små endringer kan gi store prosentvise utslag.

6.3.3 Addisjonalitet og prosjektformål

Andelen prosjekter med henholdsvis høy, middels og lav addisjonalitet fordelt på de ulike prosjektformålene¹⁴ er vist i Figur 6-4: nedenfor. Vi har holdt prosjektformålet kapitalstyrkning utenfor i det følgende, ettersom det bare var 10 prosjekter med dette som formål i årets undersøkelse.

Det er blant prosjekter med formålet rasjonalisering¹⁵ vi finner størst andel med prosjekter med høy addisjonalitet (44 prosent) i årets undersøkelse. Omstilling, nyskaping i eksisterende bedrifter og kategorien annet følger så. Færrest prosjekter med høy addisjonalitet finner vi når prosjektformålet er kapasitetsøkning/knoppskyting (29 prosent), og det er også prosjekter med dette formålet som har høyest andel prosjekter med lav addisjonalitet (22 prosent).



Figur 6-4: Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter prosjektformål. Prosent.

¹⁴ Se kapittel 4

¹⁵ I tidligere undersøkelser er omstilling og rasjonalisering behandlet under ett. I år ville det gitt en fordeling på 40 – 42 – 15 prosent for hhv. høy, middels og lav addisjonalitet.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Endringene i forhold til undersøkelsen av 2001-kullet er vist i Tabell 6-6:¹⁶. For bedrifter med nyetablering som formål, har andelen prosjekter med høy addisjonalitet økt med 10 prosentpoeng fra fjorårets undersøkelse. Også for de øvrige prosjektformålene har andelen prosjekter med høy addisjonalitet økt. Andelen prosjekter med lav addisjonalitet har falt for alle prosjektformål bortsett fra kategorien annet, og særlig for kapasitetsutvidelser/knoppskyting og omstilling/rasjonalisering har reduksjonen i prosjekter med lav addisjonalitet vært stor.

Tabell 6-6: Endring i prosjektenes addisjonalitet fra 2001 til 2002 etter prosjektformål. Prosentpoeng.

Prosjektformål	Endring i prosentpoeng	
	Høy	Lav
Kapasitetsutvidelse og knoppskyting (n=72)	4	-10
Videreutvikling (n=68)	5	-4
Nyetablering (n=425)	10	-3
Annet (n=174)	2	4
Nyskapning i eksisterende bedrifter (n=210)	3	-2
Omstilling og rasjonalisering (n=89)	1	-10

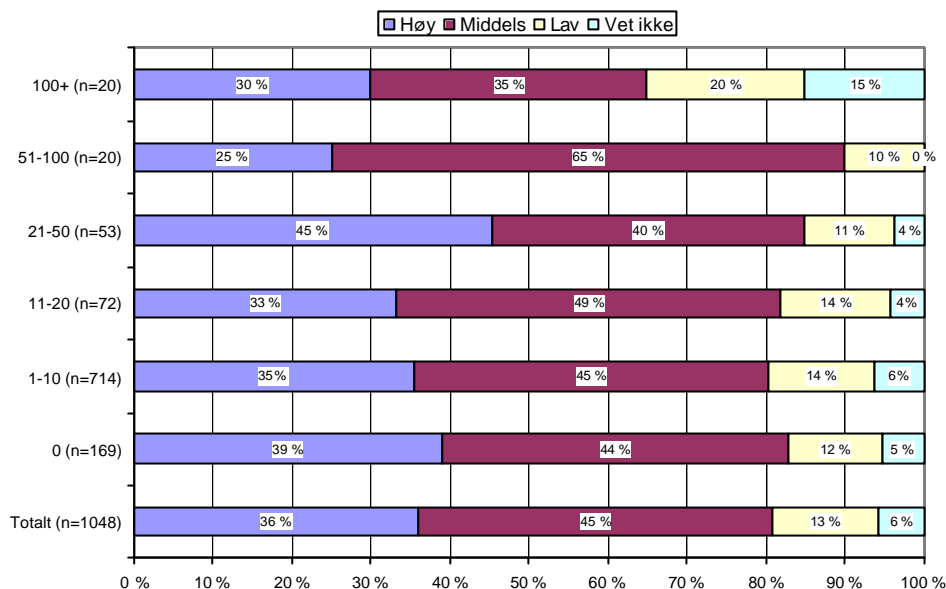
6.3.4 Addisjonalitet og bedriftstørrelse

Fra Figur 6-5: kan vi se at andelen prosjekter med høy addisjonalitet er høyest for bedrifter med mellom 21 og 50 ansatte. For bedrifter med over 50 ansatte er andelen prosjekter med høy addisjonalitet redusert i forhold til fjorårets undersøkelse, og de største bedriftene har i år en andel med høy addisjonalitet som ligger under gjennomsnittet. For bedriftene med 20 eller færre ansatte er andelen prosjekter med høy addisjonalitet omtrent som i fjor.

Andelen prosjekter med lav addisjonalitet er sammenlignet med i fjor gjennomgående lavere for alle bedriftstørrelser. Denne andelen er fortsatt størst i de største bedriftene.

¹⁶ Vi ser her omstilling og rasjonalisering under ett for å kunne sammenligne med tidligere.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 6-5: Prosjektilsagnenes addisjonlighet etter bedriftstørrelse. Prosent.

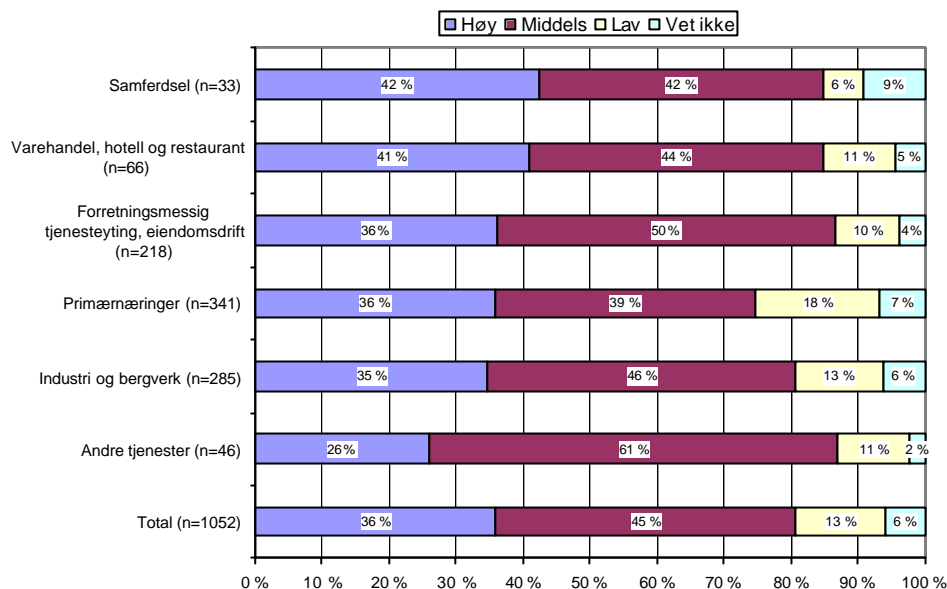
Det er små og mellomstore bedrifter som skal være prioritert av SND. Prosjektene for disse bedriftene har gjennomgående økt andelen med høy addisjonlighet i forhold til fjorårets undersøkelse, og man kan dermed hevde at SND treffer bedre på valg av prosjekter i år sammenlignet med i fjor. Svingningene fra år til år er imidlertid store, så en må allikevel være forsiktig med å trekke bastante konklusjoner.

6.3.5 Prosjektenes addisjonlighet etter næring

Andelen prosjekter med høy addisjonlighet har økt for samtlige næringer gjengitt i Figur 6-6: i forhold til fjorårets undersøkelse, samtidig som andelen prosjekter med lav addisjonlighet har gått ned. Endringene har vært særlig stor for varehandelsnæringen, som har økt andelen prosjekter med høy addisjonlighet fra 28 til 41 prosent, og redusert andelen prosjekter med lav addisjonlighet fra 15 til 11 prosent. For de øvrige næringene er det forholdsvis moderate endringer fra fjorårets undersøkelse.

Samferdsel er som i fjor den næringen med høyest andel høy addisjonlighet og samtidig lavest andel lav addisjonlighet.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

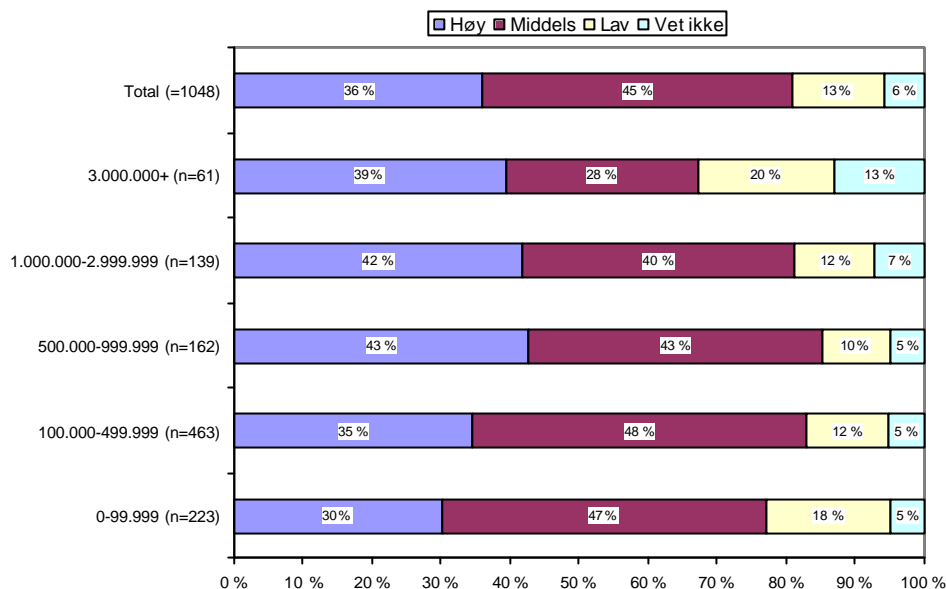


Figur 6-6: Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter næring. Prosent.

6.3.6 Prosjektstørrelse og addisjonalitet

Figur 6-7: gir en oversikt over addisjonalitet fordelt på prosjektstørrelse. Blant prosjekter med tilsagn over 500.000 kroner finner vi en høyere andel med høy addisjonalitet enn i de små prosjektene. Dette stemmer overens med fjorårets undersøkelse, mens det motsatte var tilfelle i undersøkelsen av 2000-kullet. Blant prosjektene som har fått størst tilsagnsbeløp (over 3 mill.kr) finner vi imidlertid også den høyeste andelen prosjekter med lav addisjonalitet, men for prosjekter med tilsagn mellom 500.000 og 3 millioner er andelen prosjekter med lav addisjonalitet blitt redusert sammenlignet med fjorårets kull.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 6-7: Prosjektene addisjonalitet etter størrelsen på tildelt tilsagn. Prosent

6.4 OPPSUMMERING

I årets undersøkelse oppgir 66 prosent av bedriftene at de har fullfinansiert prosjektet på undersøkelsestidspunktet, mens 31 prosent ikke har oppnådd fullfinansiering. Blant bedriftene som har fullfinansiering, oppgir 71 prosent at SND-støtten i stor grad var utløsende for fullfinansieringen. Blant bedriftene som *ikke* har på plass fullfinansiering, er det bare 24 prosent som oppgir at de *ikke* vil søke ytterligere støtte fra SND. Disse resultatene kan gi en indikasjon på at SND har avgjørende betydning for prosjektene som gjennomføres, og at bedriftene i undersøkelsen har få alternativer til SND.

Hvor avgjørende SNDs rolle er for det enkelte prosjekt er videre søkt belyst ved en gjennomgang av prosjektene addisjonalitet. Addisjonalitet er et spørsmål om bedriftene hadde gjennomført det ansøkte prosjektet også uten støtte fra SND. I årets undersøkelse oppgir 36 prosent av bedriftene at de *ikke* ville gjennomført prosjektet de har fått støtte til dersom de ikke hadde fått støtte fra SND. Dette er prosjekt med *høy addisjonalitet*. Prosjekter som ville blitt gjennomført i enten redusert form eller senere i tid, betraktes som å ha *middels addisjonalitet*, og 45 prosent av årets prosjekter kommer inn under denne kategorien. Prosjekter som

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler **Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002**

ville blitt gjennomført uavhengig av SND-støtten, har *lav addisjonalitet*, og 13 prosent av prosjektene i årets undersøkelse kommer inn under denne kategorien.

I forhold til tidligere undersøkelser er andelen prosjekter med høy addisjonalitet økende, mens andelen med lav addisjonalitet er fallende. Andelen prosjekter med middels addisjonalitet har vært stabil rundt 45 prosent i de siste års undersøkelser. Dette betyr at det i år gjennomføres flere prosjekter som er avhengige av SND-støtten, mens det støttes færre prosjekter som uansett ville blitt gjennomført. Det er dermed rimelig å hevde at kostnadseffektiviteten i virkemiddelbruken er forbedret i forhold til tidligere.

Blant de ulike virkemidlene er det i år, som tidligere, prosjekter med tilsagn om OFU/IFU-midler som har høyest andel av prosjekter med høy addisjonalitet. De fleste virkemidler har hatt økning i andelen prosjekter med høy addisjonalitet. Lån til landbruket og distriktsrettede risikolån er to virkemidler med høy vekst i andelen prosjekter med høy addisjonalitet, og disse har begge andeler over landsgjennomsnittet. Etablererstipend har også hatt en betydelig økning fra fjorårets undersøkelse, men er likevel ordningen som, sammen med landsdekkende utviklingstilskudd, har lavest andel prosjekter med høy addisjonalitet i årets undersøkelse. I andre enden er det grunnfinansieringslån til fiskeriflåten som har den høyeste andelen prosjekter med lav addisjonalitet, men dette virkemidlet har også hatt størst reduksjon i denne andelen de siste tre år.

Bedrifter i virkemiddelsone A har høyest andel prosjekter med høy addisjonalitet. Disse bedriftene har også hatt sterkest økning fra fjorårets undersøkelse, og sterkest reduksjon i andelen prosjekter med lav addisjonalitet. Det må imidlertid understrekes at antallet bedrifter i sone A er forholdsvis lavt (57), noe som kan forklare noe av endringene.

Blant ulike prosjektformål har *omstilling og rasjonalisering* høyest andel prosjekter med høy addisjonalitet. Denne andelen er høyest i mellomstore bedrifter med mellom 20 og 50 ansatte, og fordelt på næringer finner vi de høyeste andelen innenfor samferdsel og varehandel, hotell og restaurant. Dessuten har prosjekttilsagn på mellom en halv og tre millioner kroner høyest andel med høy addisjonalitet.

**DEL C: BEDRIFTENES FORVENTNINGER TIL
RESULTATET AV PROSJEKTET**

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Føundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

7 STATUS FOR OG FORVENTNINGER TIL PROSJEKTET

Vi har i kapitlet foran klarlagt i hvilken grad prosjektet ville blitt realisert uten støtte fra SND-systemet. 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 virkemidlet fra det som går på forventede resultater av prosjektet.

7.1 STATUS FOR PROSJEKTETS GJENNOMFØRING

Som det framgår av tabellen nedenfor, er totalt 91 prosent av prosjektene startet opp på undersøkelsestidspunktet. Av disse er 68 prosent startet opp og forventes realisert i samsvar med prosjektplanene, mens 23 prosent er startet opp, men med en framdrift som ligger etter prosjektplanene. Samlet har 9 prosent av prosjektene ikke kommet i gang. Av disse vil 6 prosent bli satt i gang i løpet av 2003, mens 2 prosent har utsatt prosjektet til 2004 eller senere. Kun 1 prosent har avbrutt eller henlagt prosjektet.

Tabell 7-1: Prosjektstatus – igangsetting og framdrift.

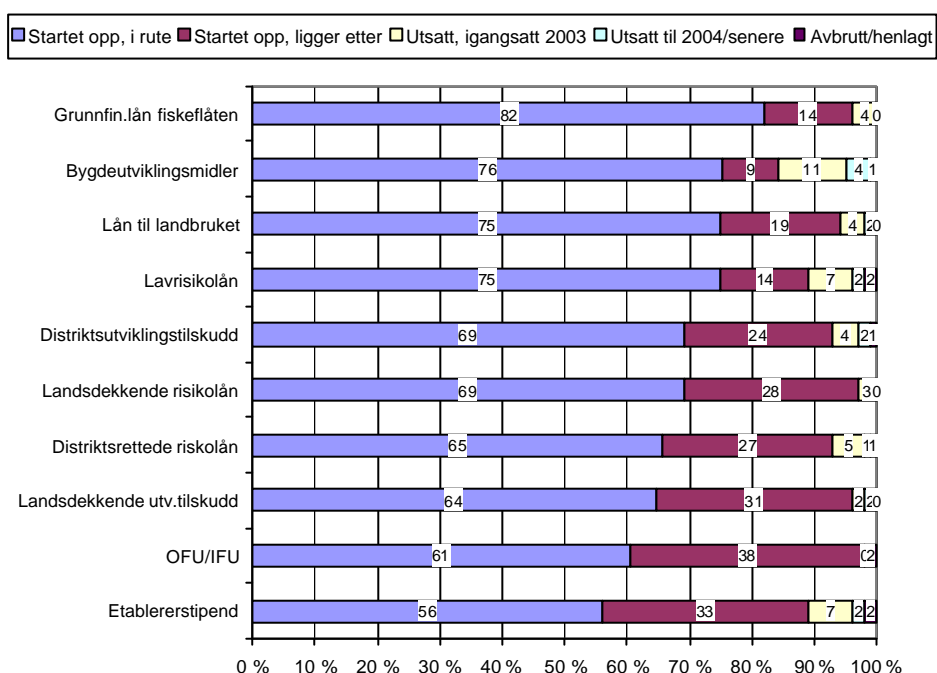
Prosjektstatus	N	Prosent
Startet opp – forventes realisert i samsvar med prosjektplanene	717	68
Startet opp – men fremdriften ligger etter prosjektplanene	247	23
Utsatt – blir igangsatt i løpet av 2003	59	6
Utsatt til 2004 eller senere	19	2
Prosjektet er avbrutt eller henlagt	10	1
SUM	1052	100

Sammenligner en årets resultater med førundersøkelsen for 2001-kullet, er resultatene i stor grad like. Andelen som har startet opp prosjektet, er tilnærmet den

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

samme. Det er kun når det gjelder utviklingen i de skisserte undergruppene at en finner enkelte små endringer.

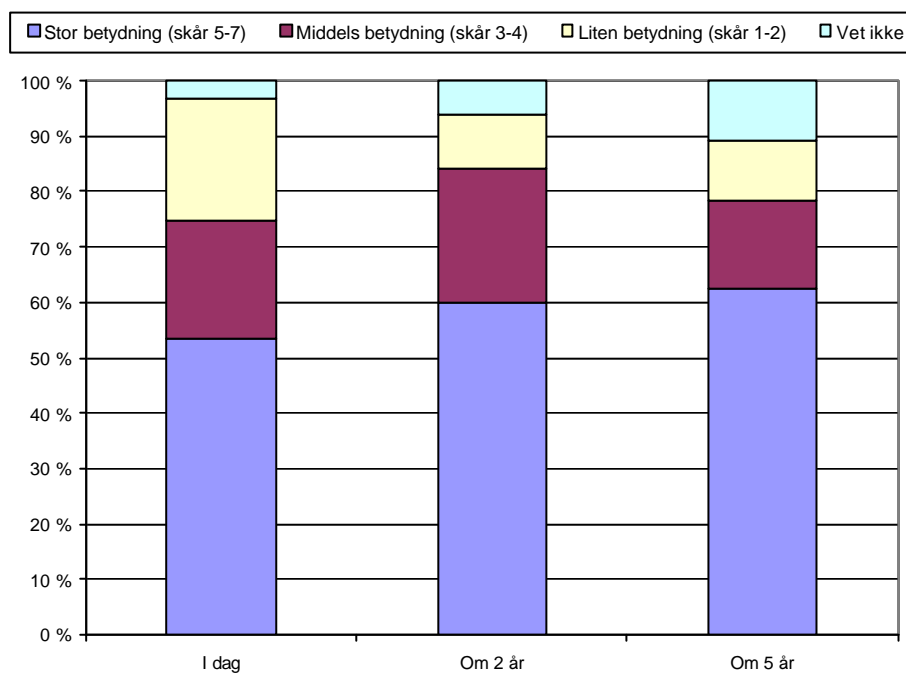
Ser en på prosjektstatus i forhold til hvilket virkemiddel som er mottatt, er det en del forskjeller. Andelen oppstartede prosjekter som forventes realisert i samsvar med prosjektplanene, varierer mellom 56 og 82 prosent for de enkelte virkemidlene. Andelen er høyest blant mottakerne av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (82 prosent) og bygdeutviklingsmidler (76 prosent), mens den er lavest blant mottakerne av etablererstipend (56 prosent) og OFU/IFU (61 prosent). Tar vi også med de prosjektene som *er startet opp og ligger etter prosjektplanene*, er det de med tilsagn om OFU/IFU og landsdekkende risikolån som kommer best ut, mens de som har fått bygdeutviklingsmidler og etablererstipend oppnår de dårligste resultatene. Prosjektstatus etter virkemiddeltype er vist i figuren nedenfor.



Figur 7-1: Prosjektstatus etter virkemiddeltype. Prosent.

7.2 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENES OVERLEVELSE

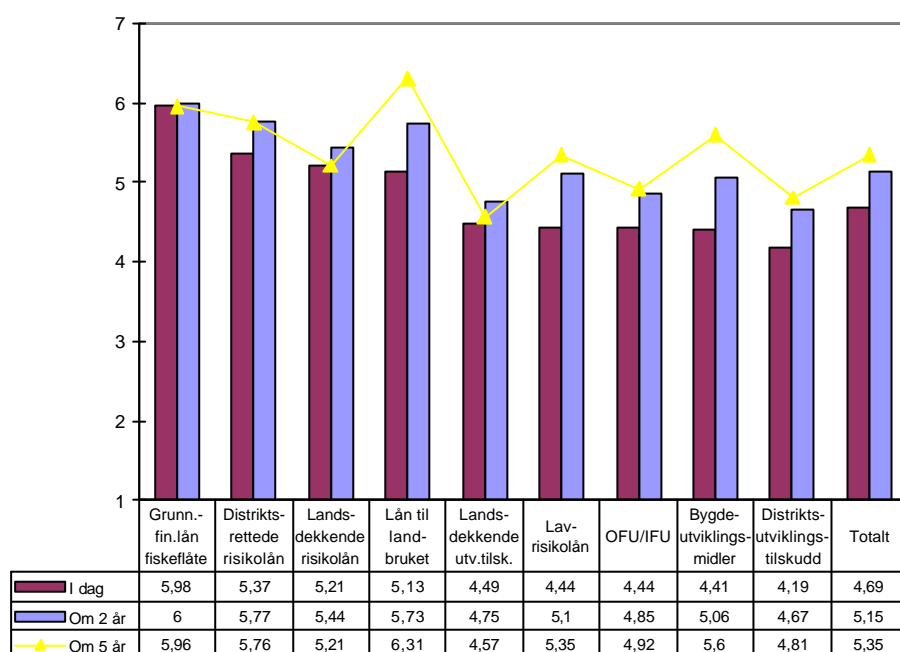
Bedriftene fikk spørsmål om *hvor viktig prosjektet er for deres overlevelse i dag, om to år og om fem år*. Bedriftenes svargivning er delt inn i tre grupper; *stor betydning* (skår 5-7), *middels betydning* (skår 3-4) og *liten betydning* (skår 1-2). Som det framgår av figuren under, framhevet 53 prosent at prosjektet hadde stor betydning for overlevelse *i dag*, mens 60 prosent mente dette vil være tilfelle om *to år* og 63 prosent etter *fem år*. Som i førundersøkelsene fra 1999 til 2001 øker dermed prosjektets betydning for overlevelse svakt over tid. Sammenlignet med fjorårets undersøkelse viser det seg at betydningen for overlevelse har blitt redusert med 3 prosentpoeng ut fra et femårs-perspektiv, mens betydningen har holdt seg på så å si samme nivå sammenlignet med undersøkelsene av 1999- og 2000-kullene. 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* (22 prosent). Dette er de samme resultatene som i de tre foregående undersøkelsene.



Figur 7-2: Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse i dag, om to år og om fem år. Prosent.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

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 grunnfinansieringslån til fiskeflåten og distriktsrettede risikolån. Dette bildet endrer seg imidlertid noe når en ser på betydningen for overlevelse *om 5 år*. Prosjektet har da størst betydning for dem som har fått lån til landbruket og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. I tillegg har det relativt stor betydning for mottakere av distriktsrettede risikolån og bygdeutviklingsmidler. Sammenlignet med resultatene fra 2001 har betydningen for overlevelse økt for mottakere av lån til landbruket, mens den har blitt redusert for dem som har fått distriktsutviklingstilskudd. Hvordan de forskjellige virkemiddelmottakerne oppfatter prosjektets betydning i forhold til bedriftens overlevelse er vist i figuren nedenfor.

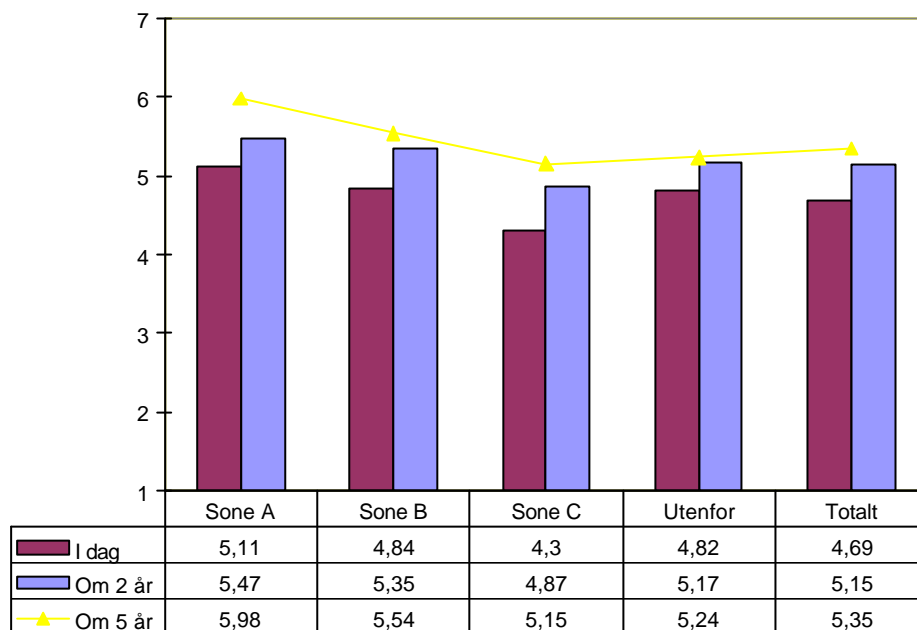


Figur 7-3: Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter virkemiddeltype. (7=svært stor betydning, 1=uten betydning)

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

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

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 2001 har betydningen for overlevelse økt noe i sone A, mens den har blitt noe redusert i sone B og sone C. Hvordan bedriftene lokalisert innen de ulike distriktpolitiske virkeområdene oppfatter prosjektets betydning for overlevelse, vises i figuren under.



Figur 7-4: 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 undersøkelsene av 2000- og 2001-kullene at dette har størst betydning for bedriftene med 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 virksomhetene har et større innslag av ”myke prosjekter”, og at disse

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

krever lengre tid for å gi konkrete resultater. Prosjektets betydning for overlevelse for de ulike størrelsesgruppene vises i tabellen nedenfor.

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

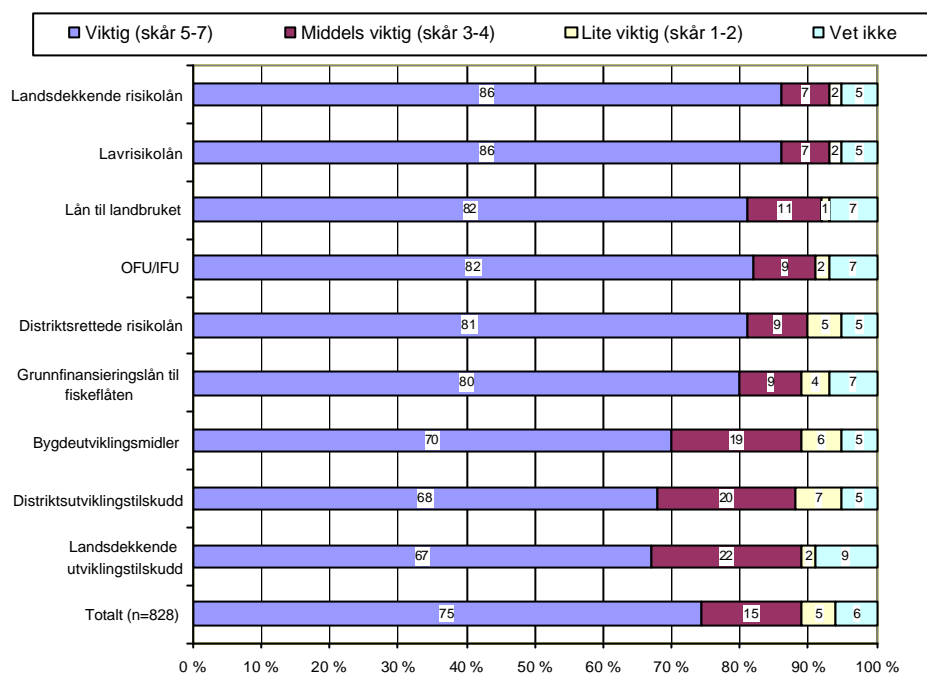
Antall ansatte	I dag	Om 2 år	Om 5 år
0	4,93	5,49	5,60
1-10	4,90	5,25	5,42
11-20	4,15	4,73	4,87
21-50	3,72	4,69	5,21
51-100	3,00	4,15	5,02
100+	3,79	4,42	4,47
TOTALT	4,69	5,15	5,35

7.3 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS LØNNSOMHETSUTVIKLING

På spørsmål om hvor viktig prosjektet var for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling, svarer 75 prosent at de forventer at prosjektet vil være *viktig* (skår 5-7). 15 prosent mener prosjektet vil være *middels viktig* (skår 3-4), mens 11 prosent mener det vil være *lite viktig* (skår 1-2) eller *vet ikke* om det vil ha noen betydning. Sammenlignet med de tidligere førundersøkelsene gjennomført av Nordlandsforskning er resultatene omtrent som før. I forhold til fjoråret er det en nedgang på 2 prosentpoeng når det gjelder andelen virksomheter som mener at prosjektet vil være viktig for den framtidige lønnsomhetsutviklingen.

Betydningen for den framtidige lønnsomhetsutviklingen er avhengig av hvordan prosjektet er finansiert. Størst betydning har prosjekt finansiert med lavrisikolån og landsdekkende risikolån. 86 prosent av bedriftene som benytter disse virkemidlene, mener det er *viktig* for den framtidige lønnsomheten. Lavest andel bedrifter som mener prosjektet er viktig for den framtidige lønnsomheten, finner vi hos mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd (67 prosent). En mulig forklaring på dette kan være at dette er relativt store og solide bedrifter i utgangspunktet. Hvor viktig prosjektet er for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling framgår av figuren nedenfor.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

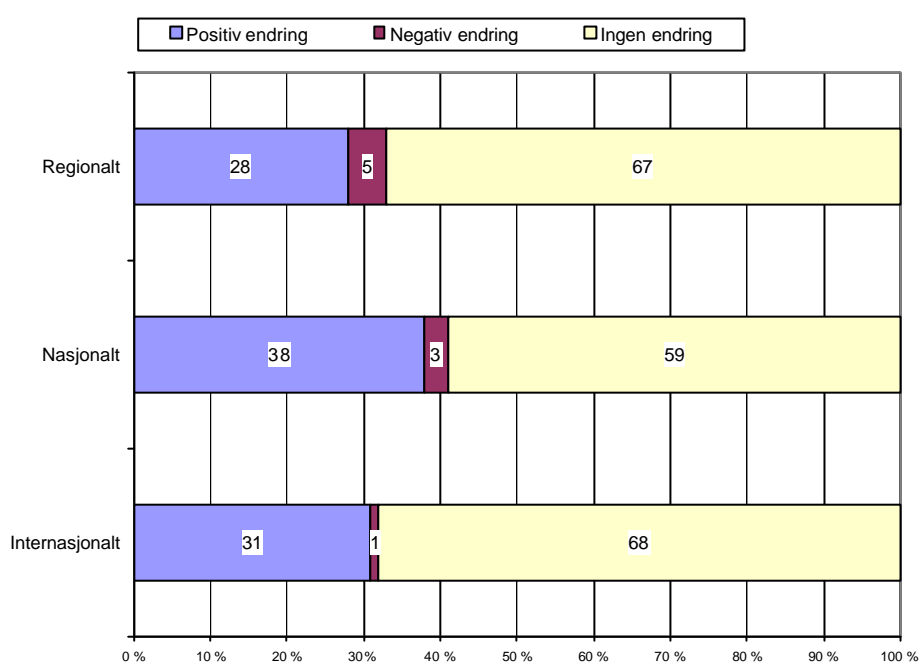


Figur 7-5: Prosjektets viktighet for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling. Prosent.

Om en grupperer bedriftene etter distriktpolitisk virkeområde, er det enda mindre forskjell enn tidligere 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, sone B og utenfor (76 prosent), mens den er lavest i sone C (73 prosent). En finner 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 51 til 100 ansatte (85 prosent), mens de som legger minst vekt på dets betydning befinner seg i gruppen med over 100 ansatte (60 prosent). Jamført med undersøkelsen for 2001-kullet har prosjektets betydning for lønnsomhetsutviklingen blitt redusert med 5 prosentpoeng blant dem som har 1-10 ansatte.

7.4 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS MARKEDSUTVIKLING

Ser vi på bedriftenes forventninger om prosjektets betydning for bedriftens framtidige markedsutvikling, er forventningene for bedriftene i 2002-kullet i stor grad sammenfallende med forventningene bedriftene i 2001-kullet hadde. De fleste bedriftene forventer ikke at prosjektet ville føre til endringer i utviklingen i markedene de neste to årene, jf. Figur 7-6: nedenfor. Blant bedriftene som forventer at prosjektet vil føre til markedsendringer, forventer de fleste en positiv utviklingstrend i alle de tre markedene. Kun mellom 1 til 5 prosent av bedriftene i undersøkelsen venter at prosjektet vil påvirke markedet negativt de neste to år, mens mellom 28 og 38 prosent forventer en positiv markedsutvikling i regionale, nasjonale eller internasjonale markeder.



Figur 7-6: Bedriftenes forventninger til utviklingen i omsetning i regionale, nasjonale og internasjonale markeder om to år. Prosent.

Det er store variasjoner mellom de ulike virkemiddelmottakernes forventninger til prosjektets betydning for utviklingen i omsetning i regionale, nasjonale og

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

internasjonale markeder, jf. Tabell 7-3: nedenfor. De observerte variasjonene mellom virkemidlene er i stor grad i samsvar med resultatene fra fjorårets undersøkelse.

De som har størst forventninger til at prosjektet vil bidra til økning i omsetning i *regionale markeder*, er mottakere av distriktsutviklingstilskudd (37 prosent) og distriktsrettede risikolån (36 prosent), mens mottakere av OFU/IFU har minst forventninger (14 prosent).

Dette bildet endrer seg når vi ser på *nasjonale markeder*. 53 prosent av de som har fått landsdekkende risikolån venter at prosjektet vil lede til økt omsetning her. Det samme gjør om lag halvparten av mottakerne av distriktsrettede risikolån, landsdekkende utviklingstilskudd og distriktsutviklingstilskudd, mens kun 22 og 15 prosent av mottakerne av bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket gjør det.

Når det gjelder *internasjonale markeder*, er det mottakerne av landsomfattende virkemidler som først og fremst forventer økt omsetning som følge av prosjektet. Blant mottakere av landsdekkende risikolån forventer 66 prosent at prosjektet bidrar til økt omsetning i internasjonale markeder, for landsdekkende utviklings-tilskudd 56 prosent og for OFU/IFU-midler 46 prosent.

Tabell 7-3: Andel bedrifter som forventer økt omsetning som følge av prosjektet på regionale, nasjonale og internasjonale markeder. Fordeling etter virkemiddel. Prosent.

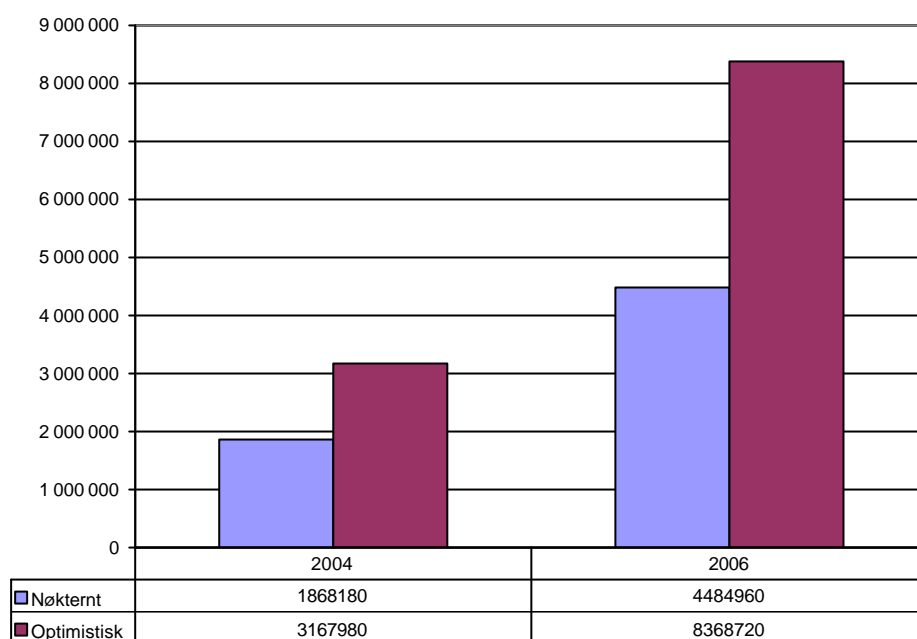
Virkemiddel	Andel som forventer omsetningsøkning		
	Regionale markeder	Nasjonale markeder	Internasjonale markeder
Lavrisikolån	18	36	36
Landsdekkende risikolån	28	53	66
Distriktsrettede risikolån	36	47	45
Landsdekkende utv.tilskudd	33	51	56
Distriktsutviklingstilskudd	37	48	35
OFU/OFU	14	45	46
Lån til landbruket	22	15	5
Bygdeutviklingsmidler	22	22	9

7.5 PROSJEKTETS BETYDNING FOR INNTEKTSØKNINGER/ KOSTNADSREDUKSJONER I BEDRIFTEN

Bedriftene ble bedt om å angi *hvor store årlige inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner som forventes av prosjektet i år 2004 og 2006*. Kun 35 prosent av bedriftene har svart på dette spørsmålet. Disse virksomhetene har en virkemiddel-fordeling som er relativt lik den 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 underkant av 1,9 millioner kroner i 2004 og på noe under 4,5 millioner kroner i 2006. De tilsvarende tallene ut fra et *optimistisk anslag* er på noe under 3,2 millioner kroner i 2004 og på i underkant av 8,4 millioner kroner i 2006. Felles for alle de oppgitte anslagene er at de er en god del lavere enn hva de var for 2001-kullet. De ulike estimatene er redusert med fra 2,4 til 3,7 millioner kroner. En mulig forklaring på dette kan være økt pessimisme i næringslivet fra i fjor til i år. Anslagene for inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner vises i figuren under.

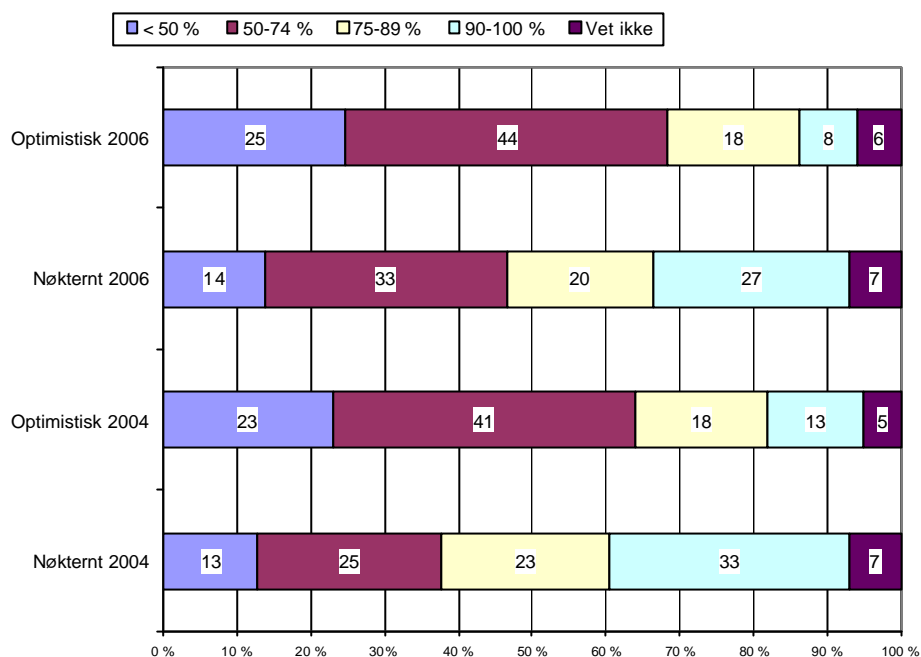
Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 7-7: Anslag på årlige inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner som følge av prosjektet. Gjennomsnittstall i kroner. (n=294)

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 56 prosent at sannsynligheten for å nå målene i 2004 var 75 prosent eller høyere, mens det tilsvarende tallet ut fra et optimistisk anslag var på 31 prosent. Andelen bedrifter som mente det var mindre enn 50 prosent sannsynlighet for å nå målene, lå på 13 prosent ut fra en nøktern vurdering og på 23 prosent ut fra et optimistisk anslag. Ser en på bedriftenes anslag for inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner i 2006, var de noe mer pessimistiske med tanke på å nå målene enn i 2004. 47 prosent av bedriftene estimerte 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 26 prosent. Andelen bedrifter som anslo at det var mindre enn 50 prosent sjans for å nå målene, var svakt høyere enn i 2004 både ut fra et nøkternt og et optimistisk syn. Bedriftenes oppfatninger omkring sannsynligheten for å nå målene om inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner vises i figuren nedenfor.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 7-8: 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 47 prosent av bedriftene at prosjektkostnadene tidligst vil være dekket innen 5 år, mens det samme tallet ut fra et pessimistisk anslag er på 38 prosent. Sammenlignet med resultatene fra 2001-kullet innebærer dette at det er en økning på 4 prosentpoeng i antall bedrifter som forventer at prosjektkostnadene senest vil bli dekket innen fem år. Det er kun 2 prosent av bedriftene som regner med at prosjektkostnadene aldri vil bli dekket. Dette er en økning på 1 prosentpoeng i forhold til fjorårets undersøkelse.

7.6 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 spurt om *i hvilken grad prosjektet vil*

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler

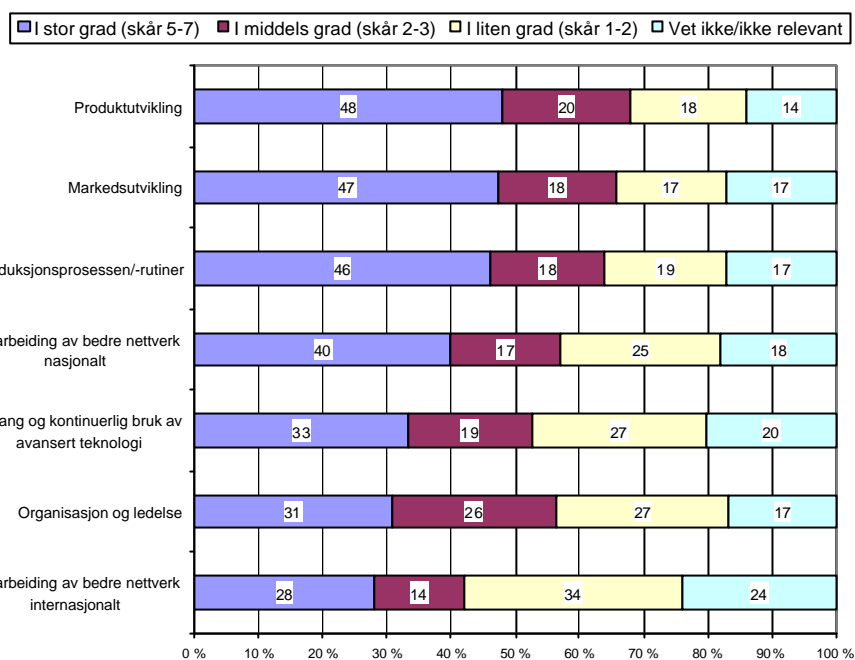
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

føre til økt kompetanse på ulike områder. Betydningen på hvert enkelt område ble angitt på en skala fra 1 til 7, der 1 er i svært liten grad og 7 i svært stor grad. Bedriftenes svargivning er igjen gruppert i tre kategorier; *i stor grad* (skår 5-7), *i middels grad* (skår 3-4) og *i liten grad* (skår 1-2).

Når vi ser på SNDs bidrag til kompetanseheving, er det viktig å være oppmerksom på at størstedelen av SNDs kompetansesatsing skjer gjennom SNDs programmer. Som vi har nevnt tidligere, er i disse ikke omfattet av denne undersøkelsen. Det vi får fram her er dermed kun det kompetansebidraget som er knyttet til de tradisjonelle virkemidlene.

Bedriftene i 2002-kullet har gjennomgående de samme forventningene til prosjektets bidrag til kompetanseheving som ved tidligere undersøkelser. De to kompetanseindikatorne som prosjektene i årets undersøkelse vil ha størst betydning for, er kompetanse knyttet til *produktutvikling* (48 prosent svarte *i stor grad*) og kompetanse knyttet til *markedsutvikling* (47 prosent). Minst kompetansemessig betydning forventer bedriftene at prosjektet vil ha for *opparbeiding av bedre nettverk internasjonalt*. For denne sektoren svarte bare 28 prosent i stor grad, mens 34 prosent svarte at prosjektet i liten grad ville gi bedriften økt kompetanse på dette området. Resultatene for de ulike kompetanseindikatorne illustreres i Figur 7-9: nedenfor.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 7-9: Prosjektets bidrag til kompetanseheving. Prosent.

Innen landbruket blir det fokusert sterkt på de kompetansemessige utfordringene som næringen står over for. I tabellen under har vi derfor sett nærmere på hvilke forventninger mottakerne av lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler har når det gjelder prosjektets bidrag til kompetanseheving. Det framgår at en har størst forventninger til kompetanseheving når det gjelder produksjonsprosessen/-rutiner (43 prosent har svart i stor grad) og produktutvikling (31 prosent). Sammenlignet med gjennomsnittet for alle bedriftene som inngår i førundersøkelsen, er det generelt slik at mottakerne av de landbruksrettede virkemidlene har en del lavere forventninger til kompetanseheving. En mulig forklaring på dette kan være at de landbruksrettede prosjektene består av mange småprosjekter.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Tabell 7-4: Prosjektets bidrag til kompetanseheving. Mottakere av lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Prosent. (n=264)

	I stor grad	I middels grad	I liten grad	Vet ikke
Produktutvikling	31	21	25	23
Markedsutvikling	24	15	30	32
Produksjonsprosessen/-rutiner	43	19	16	22
Organisasjon og ledelse	21	19	32	28
Tilgang/kontinuerlig bruk av avansert teknologi	16	16	36	31
Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt	19	14	36	31
Opparbeiding av bedre nettverk internasjonalt	6	7	47	40

7.6.1 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. Mottakerne av de ulike virkemidlene fordeler seg på tre kompetansekategorier; produktutvikling, markedsutvikling og produksjonsprosessen/-rutiner. Av disse er markedsutvikling ny sammenlignet med undersøkelsen av 2001-kullet.

Blant de bedriftene som legger størst vekt på at prosjektet vil føre til økt kompetanse innen *produktutvikling*, finner en mottakere av landsdekkende risikolån (skår 5,87 på skala fra 1-7, der 1=i svært liten grad og 7=i svært stor grad) og OFU/IFU (5,49). Blant de som i sterkest grad vektlegger at prosjektet vil gi økt kompetanse innen *markedsutvikling*, finner en mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd (4,95), distriktsutviklingstilskudd (4,90) og distriktsrettede risikolån (4,89). Prosjektets bidrag til økt kompetanse er størst for *produksjonsprosessen/-rutiner* blant dem som har fått lån til landbruket (5,00), lavrisikolån (4,92), bygdeutviklingsmidler (4,23), og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (3,39).

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 ett forventer 26 prosent at prosjektet ikke vil føre til økt kompetanse i stor grad på noen områder. Blant de bedriftene som forventer kompetanseøkning, venter 23 prosent at prosjektet vil gi økt kompetanse i stor grad på 1 til 2 områder. Det tilsvarende tallet

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

for de virksomhetene som forventer økt kompetanse i stor grad på 3 til 4 områder er på 26 prosent, mens det er på 25 prosent for de som forventer at prosjektet vil gi økt kompetanse i stor grad på 5 til 7 områder. Sammenlignet med 2001-kullet er resultatene i stor grad like. Også da forventet 74 prosent at prosjektet ville gi kompetanseheving i stor grad på minst ett område.

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 risikolån, OFU/IFU og distriktsrettede risikolån. Blant disse er det henholdsvis 50, 38 og 36 prosent som forventer at prosjektet vil gi økt kompetanse på 5 til 7 områder. Som i undersøkelsen av 2001-kullet, er det mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler som har minst forventninger til at prosjektet vil føre til økt kompetanse. Blant disse tror henholdsvis 54, 47 og 42 prosent 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 7-5: Forventninger til kompetanseheving etter virkemiddel. Antall områder hvor bedriften i stor grad forventer økt kompetanse; skår 5-7 på en skala fra 1 til 7. Prosent. (n=828)

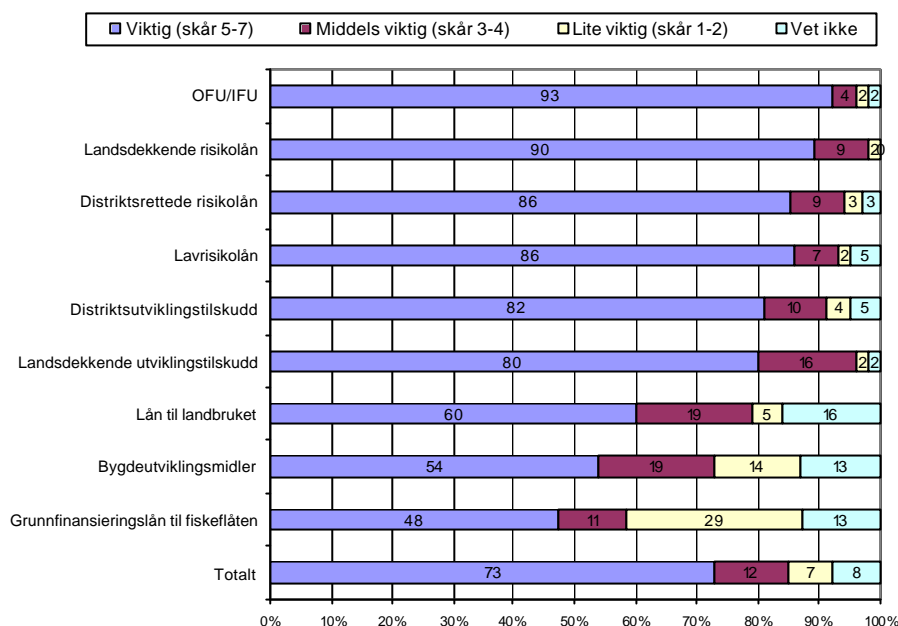
Virkemiddel	Antall områder hvor bedriften i stor grad forventer økt kompetanse			
	0	1-2	3-4	5-7
Lavrisiko lån	21	25	25	30
Landsdekkende risikolån	5	19	26	50
Distriktsrettede risikolån	19	22	23	36
Landsdekkende utviklingstilskudd	16	22	33	29
Distriktsutviklingstilskudd	14	25	28	34
OFU/IFU	5	23	34	38
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	54	20	14	13
Lån til landbruket	47	25	24	4
Bygdeutviklingsmidler	42	24	24	9
Total	26	23	26	25

7.7 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. Bedriftenes svargivning er igjen gruppert i tre kategorier; *viktig* (skår 5-7), *middels viktig* (skår 3-4) og *lite viktig* (skår 1-2). Resultatet på dette spørsmålet er i stor grad som i de to foregående førundersøkelsene. 73 prosent av virksomhetene påpeker at forventet økt kompetanse vil være viktig for den framtidige konkurransevnen, 12 prosent middels viktig og 7 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 OFU/IFU og landsdekkende risikolån viser det seg at hele 93 og 90 prosent av bedriftene mener økt kompetanse er viktig, mens dette tallet ligger mellom 48 og 60 prosent for dem som har fått grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Som i fjorårets rapport vil vi derfor 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.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 7-10: Betydningen av forventet økt kompetanse for framtidig konkurransevne. Fordeling på virkemiddel. Prosent.

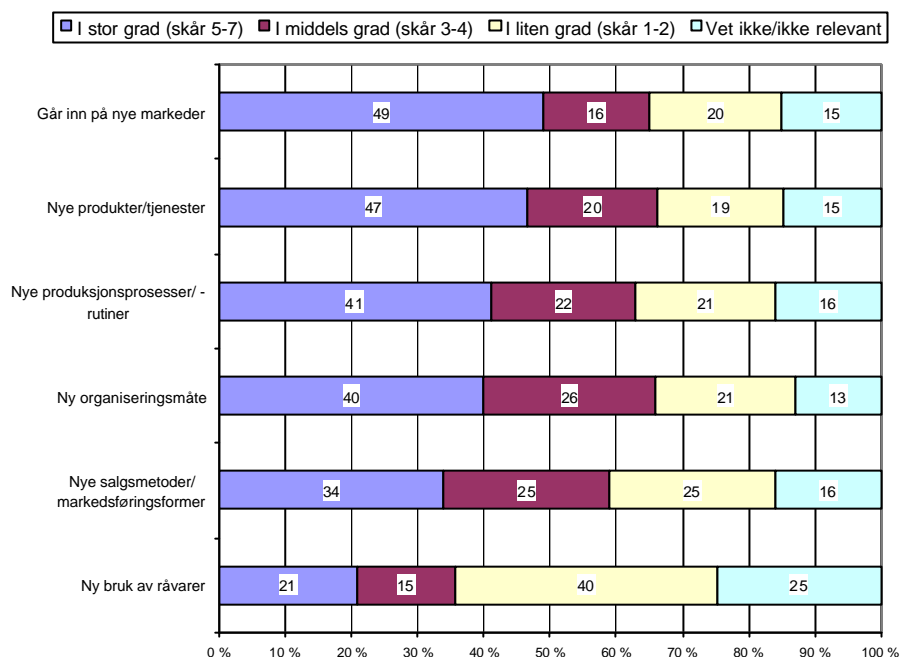
7.8 PROSJEKTETS BIDRAG TIL INNOVASJON

Et av SNDs hovedmål er å bidra til økt innovasjon i norsk næringsliv. En betydelig del av SNDs satsing på innovasjon inngår i SNDs ulike programsatsinger, som ikke omfattes av kundeundersøkelsene. Vi vil derfor ikke kunne gi et fullstendig bilde av SNDs arbeid med tanke på innovasjon, men begrense oss til å se på i hvilken grad *prosjektene* som bedriftene har mottatt tradisjonelle virkemidler til, forventes å bidra til innovasjon.

Bedriftene ble spurt om *i hvilken grad de forventer at prosjektet vil bidra til ulike innovative aktiviteter*. De aktuelle innovative 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. Betydningen ble angitt på en skala fra 1 til 7, der 1 = *i svært liten grad* og 7 = *i svært stor grad*. I likhet med tidligere er bedriftenes svargivning gruppert i tre kategorier; *i stor grad* (skår 5-7), *i middels grad* (skår 3-5) og *i liten grad* (skår 1-3).

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Resultatene for 2002-kullet er i stor grad i overensstemmelse med 2001-kullet. Det er relativt store forskjeller mellom hva bedriftene forventer av innovasjonsbidrag fra de ulike aktivitetene, jf. Figur 7-11: nedenfor. De to innovasjonsaktivitetene som prosjektet ventes å få størst betydning for, er at *bedriften går inn på nye markeder* (49 prosent svarte i stor grad) og *utvikling av nye produkter/tjenester* (47 prosent). Minst betydning forventer bedriftene at prosjektet vil ha når det gjelder *ny bruk av råvarer* der bare 21 prosent forventer at prosjektet vil bidra i stor grad, og 40 prosent forventer at prosjektet vil bidra i liten grad.



Figur 7-11: Prosjektets bidrag til innovasjon. Prosent.

7.8.1 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 fire aktiviteter; utvikling av nye produkter og tjenester, at bedriften går inn på nye markeder, bruk av nye produksjonsprosesser/-rutiner og nye måter å organisere arbeidet eller bedriften på.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler

Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Blant bedriftene som legger størst vekt på at prosjektet vil føre til *utvikling av nye produkter og tjenester*, finner en mottakere av landsdekkende risikolån (skår 6,04 på en skala fra 1-7, der 1=i svært liten grad og 7=i svært stor grad), OFU/IFU (5,58) og landsdekkende utviklingstilskudd (5,05). De virksomhetene som i størst grad mener at prosjektets innovative bidrag ligger i at *bedriften går inn på nye markeder*, befinner seg blant dem som har fått distriktsrettede risikolån (5,11) og distriktsutviklingstilskudd (4,97). Det er kun mottakerne av lavrisikolån (4,91) 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 (4,60), bygdeutviklingsmidler (4,30), og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (4,06).

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 ett forventer 24 prosent at prosjektet ikke vil føre til økt innovasjon i stor grad for noen aktiviteter. Blant de bedriftene som forventer et innovasjonsmessig bidrag, venter 32 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 27 prosent, mens det er på 17 prosent for de som forventer at prosjektet vil gi økt innovasjon på 5 til 6 områder. Sammenlignet med 2001-kullet er det nøyaktig like mange som forventer at prosjektet vil bidra til økt innovasjon i stor grad på minst 1 område.

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 distriktsrettede risikolån og landsdekkende risikolån. Blant disse er det 30 og 24 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 som i forrige undersøkelse mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Blant disse mener henholdsvis 55, 38 og 36 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.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Tabell 7-6: Forventninger til innovasjon etter virkemiddel. Antall aktiviteter bedriften i stor grad forventer innovasjon på; skår 5-7 på en skala fra 1 til 7. Prosent. (n=828)

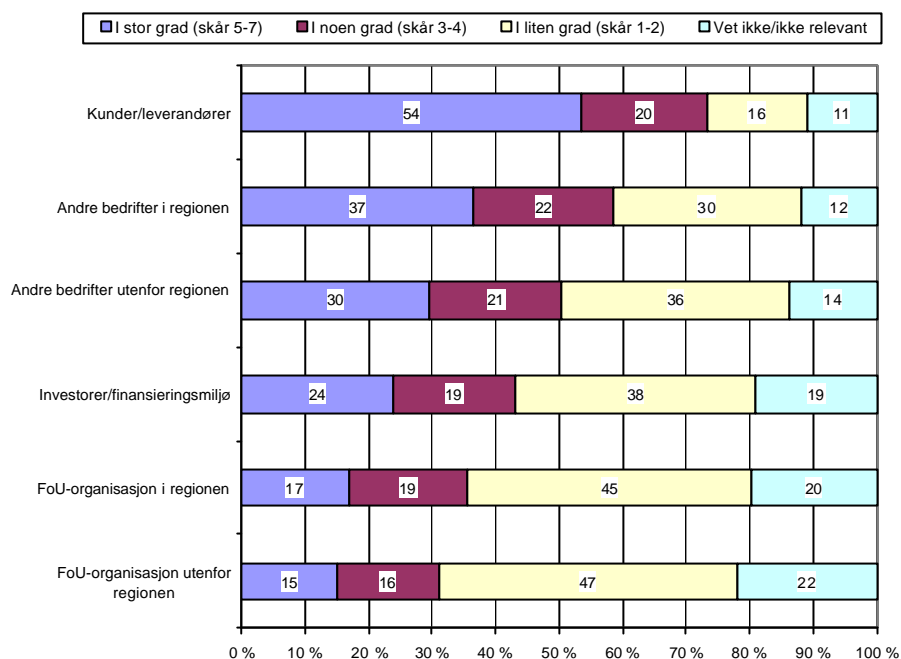
Virkemiddel	Antall aktiviteter bedriften i stor grad forventer innovasjon på			
	0	1-2	3-4	5-6
Lavrisikolån	21	36	23	21
Landsdekkende risikolån	7	19	50	24
Distriktsrettede risikolån	15	24	31	30
Landsdekkende utviklingstilskudd	16	33	44	7
Distriktsutviklingstilskudd	17	29	33	21
OFU/IFU	4	45	38	14
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	55	23	7	14
Lån til landbruket	38	37	15	10
Bygdeutviklingsmidler	36	38	15	12
Total	24	32	27	17

7.9 PROSJEKTETS BIDRAG TIL ØKT SAMARBEID MED ANDRE

Systemet som bedriften er en del av, har også betydning med tanke på å få til økt innovasjon. Bedriftene ble derfor spurt om gjennomføringen av prosjektet vil føre til økt samarbeid med seks ulike aktører. For hver aktør ble bedriftene bedt om å angi prosjektets betydning for samarbeid på en skala fra 1 til 7. Vi har gruppert svarene i tre; i stor grad (skår 5-7), i noen grad (skår 3-4) og i liten grad (skår 1-2).

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 (37 prosent). På de to neste plassene følger samarbeid med andre bedrifter utenfor regionen (30 prosent) og investorer/finansieringsmiljø (24 prosent). Relativt få bedrifter tror at prosjektet vil føre til økt samarbeid med universitet, høyskole eller forskningsinstitutt i regionen (20 prosent) og utenfor regionen (15 prosent). Rekkefølgen på de ulike aktørene er den samme som for 2001-kullet, men det er enkelte mindre avvik når det gjelder de konkrete tallene.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 7-12: Prosjektets bidrag til økt samarbeid med andre. Prosent.

7.9.1 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. Som i forrige førundersøkelse viser det seg alle virkemiddelmottakerne 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 landsdekkende risikolån (skår 5,93 på en skala fra 1-7, der 1=i svært liten grad og 7=i svært stor grad) og OFU/IFU (5,48), mens de er relativt sett minst blant dem som har fått bygdeutviklingsmidler (3,63).

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 figuren over. Resultatene er tilnærmet som i undersøkelsen av 2001-kullet. Sett under ett forventer 31 prosent at prosjektet ikke vil føre til økt samarbeid i stor grad med noen aktører.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førandersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Blant de bedriftene som forventer økt samarbeid med andre, venter 39 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 20 prosent, mens det er på 9 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 risikolån og OFU/IFU. Blant disse er det 28 og 23 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 52 prosent av de førstnevnte at prosjektet ikke vil bidra til økt samarbeid i stor grad med noen aktører, mens det samme tallet for de to sistnevnte er på 50 prosent. De ulike virkemiddelmottakernes forventninger til økt samarbeid vises i tabellen under.

Tabell 7-7: Forventninger til økt samarbeid etter virkemiddel. Antall aktører bedriften i stor grad forventer økt samarbeid med; skår 5-7 på en skala fra 1 til 7. Prosent. (n=828)

Virkemiddel	Antall aktører bedriften i stor grad forventer økt samarbeid med			
	0	1-2	3-4	5-6
Lavrisikolån	34	34	21	11
Landsdekkende risikolån	14	29	29	28
Distriktsrettede risikolån	17	42	32	9
Landsdekkende utviklingstilskudd	20	40	33	7
Distriktsutviklingstilskudd	22	43	26	9
OFU/IFU	7	29	41	23
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	52	32	9	7
Lån til landbruket	50	44	7	0
Bygdeutviklingsmidler	50	39	6	5
Total	31	39	20	9

7.10 NÆRMERE OM FORVENTEDE RESULTATER AV OFU/IFU KONTRAKTER

Også når det gjelder forventede resultater ble det stilt noen ekstraspørsmål i tilknytning til OFU/IFU¹⁷ kontrakter.

Ut i fra en totalvurdering forventer 53 prosent av bedriftene at kontrakten vil få størst betydning for dem, mens 33 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 2001-kullet er det 8 prosentpoeng flere som mener kontrakten vil ha størst betydning for dem selv, mens det 9 prosentpoeng færre som mener at kontrakten vil ha lik betydning for begge partene.

Tabell 7-8: Betydningen av OFU/IFU-kontrakten for bedriften.

Betydning	Antall	Prosent
Størst betydning for min bedrift	30	53
Om lag lik betydning	19	33
Størst betydning for samarbeidende bedrift/ etat	6	11
Vet ikke	2	4
SUM	57	100

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

Bedriftene ble spurt om hva de ut fra forventningene til prosjektforløpet trodde var den viktigste effekten av kontrakten for bedriften. Langt de fleste (77 prosent) mente utviklingen av et nytt produkt/tjeneste var den viktigste effekten, mens 56 oppga prosent økt teknologisk kompetanse og 47 prosent økte inntekter. De områdene hvor bedriftene hadde minst forventninger til effekter av kontrakten var når det gjelder økt servicenivå (4 prosent) og endret intern organisering (5 prosent). Dette er de samme faktorene som for 2001-kullet.

Når det gjelder forventningene til resultatet av prosjektet, var bedriftene svært optimistiske. 93 prosent forventet at det ville foreligge produkt/tjeneste som kunne kommersialiseres videre. En tilsvarende andel forventet også økt lønnsomhet, mens

¹⁷ Se nærmere om disse i 5.5

74 prosent så for seg en økning i antall ansatte. Sammenlignet med undersøkelsen fra i fjor er resultatene tilnærmet like.

7.11 OPPSUMMERING

Totalt er 91 prosent av prosjektene startet opp på undersøkelsestidspunktet. Av disse forventes 68 prosent realisert i samsvar med prosjektplanene, mens 23 prosent har en framdrift som ligger etter prosjektplanene.

53 prosent av de spurte mente at prosjektet hadde stor betydning for bedriftens *overlevelse i dag*, mens 60 prosent mente dette ville være tilfelle *om to år* og 63 prosent *etter fem år*. Prosjektets betydning for bedriftenes overlevelse om 5 år ble vurdert som størst blant mottakere av lån til landbruket og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Betydningen for overlevelse er størst i de områdene med høyest distriktspolitisk prioritet.

75 prosent av bedriftene forventer at prosjektet vil være *viktig* for bedriftens lønnsomhetsutvikling. Mest optimistiske er mottakere av landsdekkende risikolån (86 prosent) og distriktsrettede risikolån (86 prosent), mens det er lavest forventninger blant mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd (67 prosent). Det er små forskjeller i forventning etter distriktspolitisk virkeområde.

De fleste bedriftene forventer at prosjektet ikke vil føre til noen markedsendringer i løpet av en toårsperiode (mellom 59 og 68 prosent avhengig av om det er regionale, nasjonale eller internasjonale markeder). Kun 1 til 5 prosent forventer en markedsnedgang, mens 28 til 38 prosent forventer en positiv markedsutvikling. Forventningene til en økt omsetning er størst på nasjonale markeder og minst på regionale markeder.

Bedriftene forventer i gjennomsnitt inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner i størrelsesorden 4,5 til 8,4 millioner kroner som følge av prosjektet i 2006. 47 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 26 prosent. Ut fra et *nøkternt anslag* forventer 38 prosent av bedriftene at prosjektkostnadene tidligst vil være dekket innen 5 år.

Henholdsvis 48 og 47 prosent av bedriftene forventer at prosjektet *i stor grad* vil føre til økt kompetanse til *produktutvikling* og *markedsutvikling*. Minst forventninger har bedriftene til at prosjektet skal føre til økt kompetanse til *opparbeiding av internasjonale nettverk*. I alt er det 26 prosent av bedriftene som ikke tror at prosjektet *i stor grad* vil bidra til økt kompetanse på noen områder.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler **Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002**

Blant de bedriftene som forventer kompetanseøkning som følge av prosjektet, venter 23 prosent at det vil gi økt kompetanse i stor grad på 1 til 2 områder, 26 prosent på 3 til 4 områder og 25 prosent på 5 til 7 områder. 73 prosent av bedriftene påpeker at forventet økt kompetanse vil være viktig for deres framtidige konkurransevne.

Ser vi på forventningene til prosjektets bidrag til innovasjon på ulike områder, har bedriftene størst forventninger til at *bedriften går inn på nye markeder* og til *utvikling av nye produkter/tjenester*. Henholdsvis 49 og 47 prosent av bedriftene tror at prosjektet *i stor grad* vil bidra på disse områdene. I alt 24 prosent av bedriftene forventer at prosjektet ikke vil bidra til økt innovasjon *i stor grad* på noen områder. Blant de bedriftene som forventer økt innovasjon, venter 32 prosent at prosjektet vil gi økt innovasjon i stor grad innen 1 til 2 aktiviteter, 27 prosent innen 3 til 4 aktiviteter og 17 prosent innen 5 til 6 aktiviteter.

Bedriftene ble 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 (37 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 31 prosent mener det ikke vil gi økt samarbeid med noen aktører. Blant de bedriftene som forventer økt samarbeid med andre, venter 39 prosent at prosjektet vil gi økt samarbeid i stor grad med 1 til 2 aktører, 20 prosent med 3 til 4 aktører og 9 prosent med 5 til 6 aktører. Forventningene til økt samarbeid er størst blant de som har fått tilsagn om OFU/IFU og landsdekkende risikolån.

77 prosent av bedriftene *mente at utviklingen av et nytt produkt/tjeneste* var den viktigste effekten av OFU/IFU-kontrakten, mens 56 prosent oppgav *økt teknologisk kompetanse* og 47 prosent *økte inntekter*. Når det gjelder forventninger til *resultatet av prosjektet*, mente 93 prosent av OFU/IFU-mottakerne at det ville foreligge produkt/tjeneste som kunne kommersialiseres videre. Et tilsvarende antall forventet også økt lønnsomhet, mens 74 prosent så for seg økt sysselsetting.

DEL D: HVA KUNDENE MENER OM SND - SYSTEMET

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Føundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

8 TILFREDSSTILLENDEN VEILEDNING/RÅDGIVNING OVERFOR BEDRIFTENE?

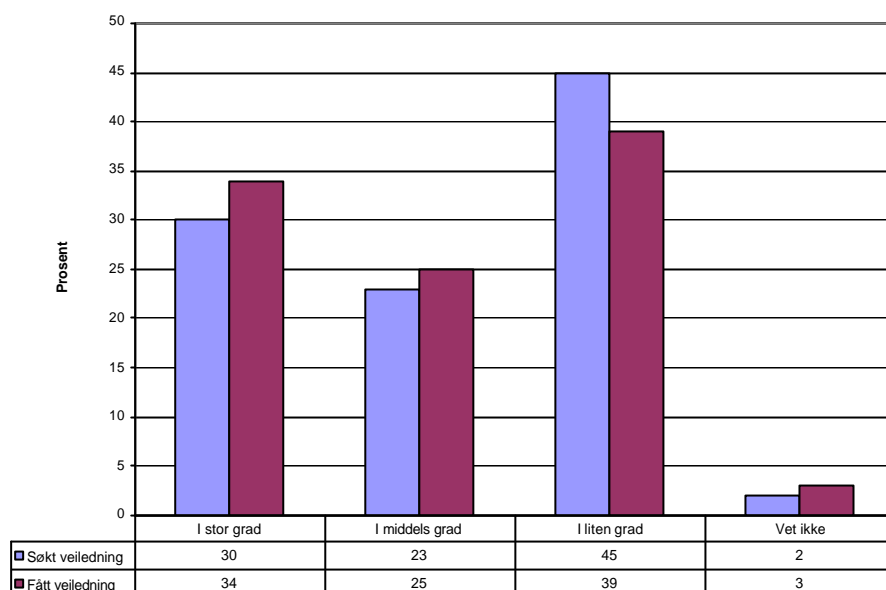
Dette kapitlet tar for seg bedriftenes oppfatninger av veiledningens betydning for prosjektene. Vi vil i den forbindelse se på følgende forhold:

- 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,

8.1 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, mens 34 prosent av bedriftene har fått veiledning i stor grad. 23 prosent av virksomhetene har søkt om veiledning i middels grad, mens 25 prosent har fått veiledning i middels grad. Det synes dermed som om bedriftene får noe mer veiledning fra SND enn hva de søkte i utgangspunktet, noe som er samme bilde som i fjorårets undersøkelse. Resultatene er illustrert i figuren nedenfor.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 8-1: I hvor stor grad bedriftene har søkt og mottatt veiledning fra SND. Prosent.

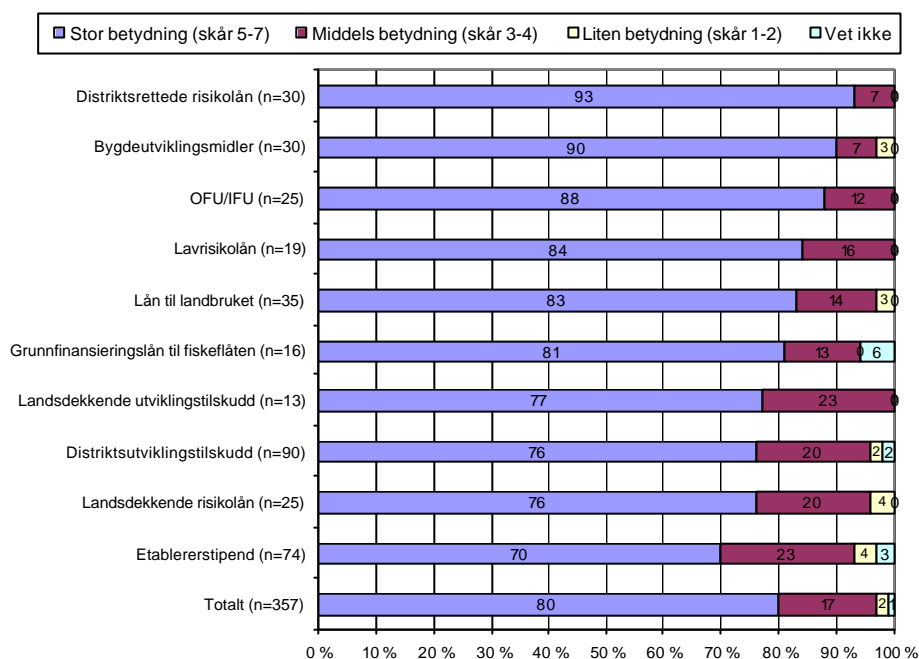
Når det gjelder virkemidlene, er det først og fremst mottakere av OFU/IFU og landsdekkende risikolån som har søkt om veiledning fra SND, mens minst etterspørsel etter veiledning er det blant dem som har brukt ordningene rettet mot landbruk og fisk. Det siste samsvarer med forrige undersøkelse, mens mottakere av landsdekkende utviklings-tilskudd etterspurte mest veiledning forrige gang.

Tabell 8-1 Søkt veiledning etter virkemiddel (1=i svært liten grad, 7=i svært stor grad)

Virkemiddel	Skår	N
OFU/IFU	4,07	56
Landsdekkende risikolån	3,95	56
Distriktsrettede risikolån	3,64	76
Lavrisikolån	3,53	46
Distriktsutviklingstilskudd	3,46	222
Etablererstipend	3,28	216
Landsdekkende utv.tilskudd	3,09	44
Lån til landbruket	3,16	89
Grunnfin.lån fiskeflåten	2,80	55
Bygdeutviklingsmidler	2,35	167
Total	3,24	1024

8.2 VEILEDNINGENS BETYDNING FOR PROSJEKTET

For å kartlegge hvilken betydning veiledningen/rådgivningen har hatt for bedriftene, er det mest relevant å se på kun de bedriftene som framhever at de har fått veiledning i stor grad (34 prosent av bedriftene). Blant disse bedriftene understreker 80 prosent at veiledningen/rådgivningen har hatt *stor betydning* (skår 5-7 på en skala fra 1-7, der 1 = *svært liten betydning* og 7 = *svært stor betydning*), mens 17 prosent av dem mener den har hatt *middels betydning* (skår 3-4) og 2 prosent oppfatter at veiledningen har hatt *liten betydning* (skår 1-2). Dette er omtrent som i undersøkelsen av 2001-kullet, og på bakgrunn av materialet er det rimelig å slutte at veiledningen har hatt stor betydning for bedriftene.



Figur 8-2: Hvilken betydning veiledningen/rådene har hatt for prosjektet etter virkemiddel. Prosent. (N= 357)

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

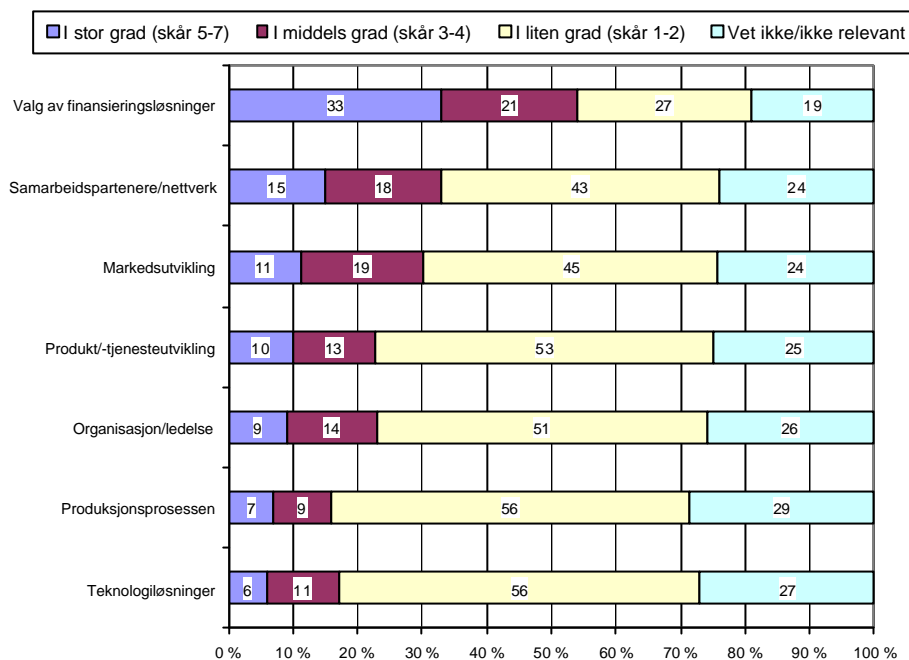
Veiledningens/rådenes betydning varierer noe avhengig av hvilket virkemiddel som er mottatt. Veiledningen/rådene har hatt størst betydning for mottakerne av distriktsrettede risikolån og bygdeutviklingsmidler. Blant disse sier henholdsvis 93 og 90 prosent at veiledningen har hatt stor betydning. Veiledningen/rådene synes å ha hatt minst betydning for de som har fått av etablererstipend og landsdekkende risikolån, men også her er den så vidt høy at henholdsvis 70 og 76 prosent av dem svarer at veiledningen har hatt stor betydning. Sammenlignet med 2001-kullet varierer andelen virksomheter som veiledningen har hatt stor betydning for med fra 1 til 10 prosentpoeng for de ulike virkemidlene.

8.3 PÅ HVILKE OMRÅDER HAR BEDRIFTEN FÅTT VEILEDNING?

Det ble også stilt spørsmål om *på hvilke områder bedriften hadde fått veiledning*. Bedriftene ble bedt om å angi i hvilken grad de har fått veiledning på sju utvalgte veiledningsområder med en skala fra 1 til 7, der 1 er i svært liten grad og 7 i svært stor grad. 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, der svarene er fordelt på tre kategorier der skår 5-7 er *i stor grad*, skår 3-4 *i middels grad*, og skår 1-2 er *i liten grad*.

Det er først og fremst i forbindelse med *valg av finansieringsløsninger* at bedriftene har fått veiledning/rådgivning. 33 prosent av bedriftene svarer at dette i stor grad er tilfelle, mens det for de øvrige veiledningsområdene bare er mellom 15 og 6 prosent som mener at de har fått veiledning *i stor grad*. Det er i forbindelse med *utvikling av samarbeidspartnere/nettverk* hvor en har fått nest mest veiledning. I tillegg er det en svært stor andel av svarene 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 høy. Resultatene er i stor grad like som i de to foregående førundersøkelsene.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 8-3: Områder hvor bedriftene har fått veiledning/rådgivning. Prosent. (N= 1052)

Det kan på bakgrunn av dette materialet være liten tvil om at SND først og fremst er en finansieringsveileder. 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 SND 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 stortingsmeldingen nevnt foran.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

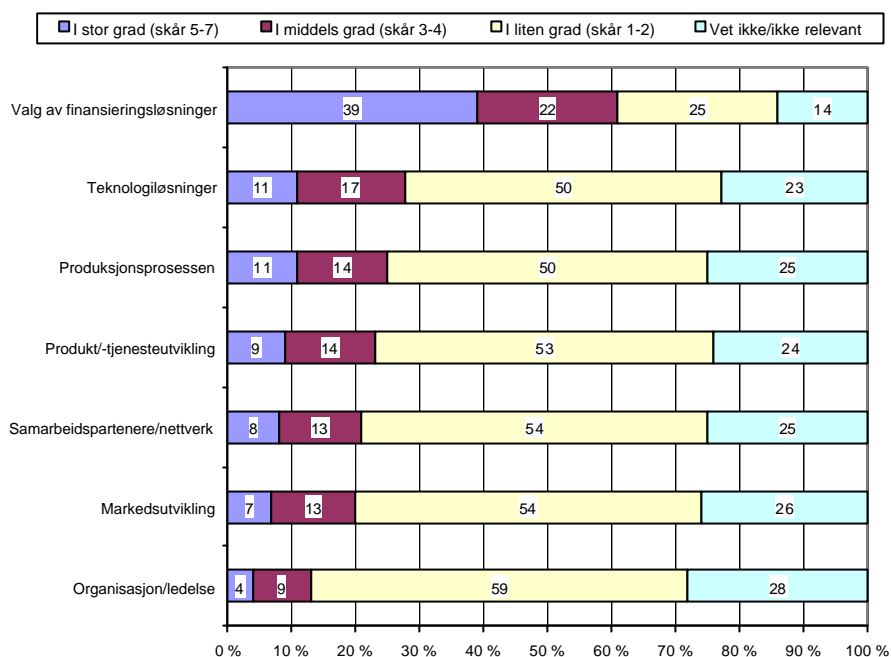
Valg av finansieringsløsninger er det området hvor flest har fått rådgivning/veiledning. I tabellen nedenfor vil vi se på hvordan denne veiledningen varierer med hensyn til hvilket virkemiddel bedriften har fått tilsagn om. De to virkemiddel-mottakerne som har fått mest veiledning/rådgivning er lån til landbruket og OFU/IFU. Minst rådgivning mottar de som har fått landsdekkende utviklingstilskudd. Dette er en sterk reduksjon for dette virkemidlet fra forrige undersøkelse, men grunnen til at de ikke har fått mer veiledning kan være at det er relativt solide virksomheter som i liten grad trenger hjelp på området.

Tabell 8-2: Fått veiledning i valg av finansieringsløsning etter virkemiddel (1=i svært liten grad, 7=i svært stor grad)

Virkemiddel	Skår	N
Lån til landbruket	4,46	83
OFU/IFU	4,28	54
Lavrisikolån	4,16	38
Distriktsrettede risikolån	4,13	67
Grunnfin.lån fiskeflåten	3,93	40
Landsdekkene risikolån	3,74	54
Bygdeutviklingsmidler	3,73	144
Distriktsutviklingstilskudd	3,61	180
Etablererstipend	3,52	160
Landsdekkende utv.tilskudd	3,09	35
Total	3,80	855

Etter innspill fra referansegruppen har vi sett spesielt på hvilke områder som mottakerne av lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler har fått veiledning på. Også blant disse er det helt klart veiledning knyttet til finansieringsløsninger som er klart mest utbredt. 39 av bedriftene har fått veiledning i stor grad på dette området. For de andre områdene ligger andelen som har fått veiledning i stor grad på 11 til 4 prosent. Resultatene på de ulike områdene for de landbruksrettede virkemidlene vises i figuren under.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 8-4: Områder hvor bedriftene har fått veiledning/rådgivning. Mottakere av lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Prosent. (N= 264)

8.3.1 Nærmere om omfanget av veiledningen fra SND

For å få et nærmere inntrykk av omfanget på veiledningen fra SND, vil vi se på hvor mange bedrifter som har fått veiledning i stor grad (skår 5-7) på de områdene som er skissert i figur 9-3. Som det framgår av tabellen nedenfor har totalt 55 prosent av bedriftene ikke fått veiledning fra SND i stor grad på noen områder. Blant de bedriftene som har fått veiledning fra SND i stor grad på ett eller flere områder, har 33 prosent fått det på 1-2 områder, 9 prosent på 3-4 områder og 3 prosent på 5-7 områder.

Det er relativt stor variasjon mellom virkemidlene når det gjelder på hvor mange områder de har fått veiledning fra SND i stor grad. Det er flest mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (70 prosent) og landsdekkende utviklings-tilskudd (62 prosent) som ikke har fått veiledning i stor grad på noen områder, mens det er færrest blant dem som har fått lån til landbruket (42 prosent) og OFU/IFU (43 prosent). Den høyeste andelen bedrifter som har fått veiledning i stor

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

grad på 3 eller flere områder er å finne blant mottakerne av distriktsrettede risikolån. Andelen blant disse virksomhetene er på 20 prosent.

Tabell 8-3: Omfanget av veiledningen fra SND etter virkemiddel. Antall områder hvor bedriften i stor grad har fått veiledning; skår 5-7 på en skala fra 1 til 7. Prosent. (n=1048)

Virkemiddel	Antall områder hvor bedriften i stor grad har fått veiledning			
	0	1-2	3-4	5-6
Lavrisikolån	50	41	7	2
Landsdekkende risikolån	53	35	12	0
Distriktsrettede risikolån	49	31	14	6
Landsdekkende utviklingstilskudd	62	31	7	0
Distriktsutviklingstilskudd	56	30	11	3
Etablererstipend	61	25	12	2
OFU/IFU	43	43	13	2
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	70	23	2	5
Lån til landbruket	42	52	4	1
Bygdeutviklingsmidler	56	33	6	4
Total	55	33	9	3

8.4 OPPSUMMERING

30 prosent av bedriftene har *søkt* om veiledning og råd fra SND i stor grad, mens 34 prosent av bedriftene har *fått* veiledning i stor grad. 23 prosent av virksomhetene har søkt om veiledning i *middels grad*, mens 25 prosent har fått veiledning i *middels grad*. Det synes som om bedriftene får noe mer veiledning fra SND enn hva de ettersøkte i utgangspunktet.

Av de bedriftene som *har fått veiledning/rådgivning i stor grad*, framhever 80 prosent at veiledningen/rådgivningen har hatt stor betydning for bedriften, mens bare 2 prosent sier den har hatt liten betydning eller at de ikke vet. De virkemiddelgruppene som veiledningen/rådene har hatt størst betydning for er distriktsrettede risikolån og bygdeutviklingsmidler. Minst betydning synes veiledningen/rådene å ha hatt for mottakerne av etablererstipend selv om det også her var så vidt mange som 70 prosent som mente at veiledningen har stor betydning.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Det er først og fremst i forbindelse med *valg av finansieringsløsninger* hvor bedriftene har fått veiledning/rådgivning. 33 prosent av bedriftene svarer at dette i stor grad er tilfelle, mens det for de øvrige veiledningsområdene bare er mellom 15 og 6 prosent som mener at de har fått veiledning *i stor grad*. De virkemiddel-mottakerne som først og fremst har fått veiledning/rådgivning når det gjelder valg av finansieringsløsninger, er mottakere av lån til landbruket og OFU/IFU, mens mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd har mottatt det i minst grad.

55 prosent av bedriftene har ikke fått veiledning fra SND i stor grad på noen områder. Blant de bedriftene som har fått veiledning fra SND i stor grad på ett eller flere områder har 33 prosent fått det på 1-2 områder, 9 prosent på 3-4 områder og 3 prosent på 5-7 områder.

9 ER BEDRIFTENE FORNØYD MED SND?

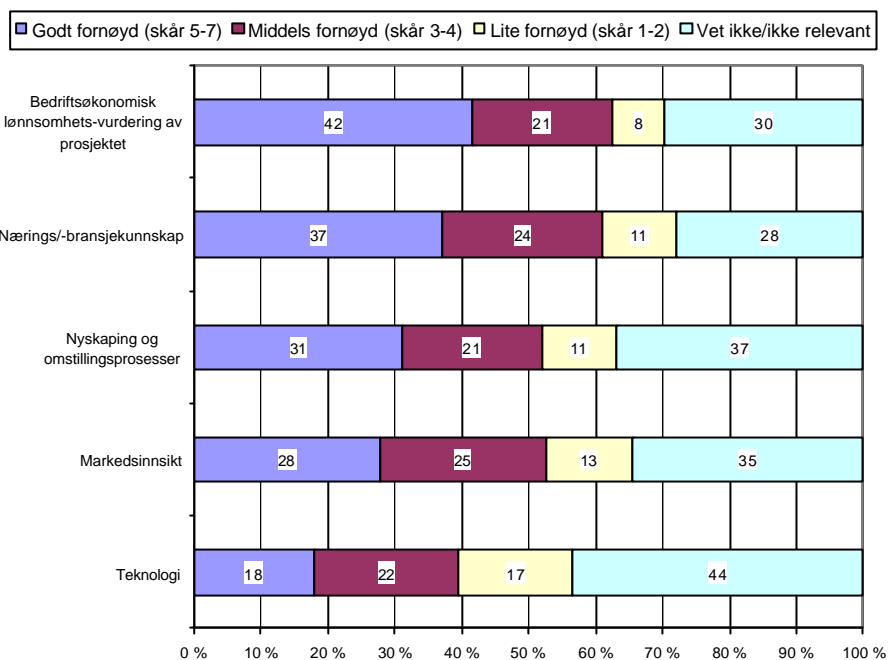
I dette kapitlet vil vi se nærmere på kundenes tilfredshet med SND. I den forbindelse vil vi gå inn på følgende forhold:

- 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.
- Om bedriftene vil benytte SND på nytt.

9.1 FORNØYD MED SAKSBEHANDLERNES KOMPETANSE?

Tilsagnsmottakerne ble spurt om hvor fornøyde de er med saksbehandlerens kompetanse på fem områder. Bedriftene ble bedt om å angi hvor fornøyde de var i forhold til en skala fra 1 til 7, der 1 er *ikke fornøyd* og 7 *meget fornøyd*. Som det framgår av figuren nedenfor, hvor vi har tredelt skalaen, viser det seg at bedriftene er mest fornøyd med saksbehandlerens kompetanse innen *bedriftsøkonomiske lønnsomhetsvurderinger av prosjektet* (42 prosent). Videre er 37 prosent godt fornøyd med *nærings- og bransjekunnskapen*, mens 31 prosent er godt fornøyd med kompetansen innen *nyskappings- og omstillingsprosesser*. Dette er i stor grad i overensstemmelse med undersøkelsen av 2001-kullet. Nytt av året er at virksomhetene også ble spurt om deres tilfredshet med saksbehandlerens *markedsinnsikt* og deres kompetanse innen *teknologi*. 28 prosent av bedriftene er godt fornøyd med det førstnevnte, mens 18 prosent er det med det sistnevnte. På alle fem områdene er det imidlertid verdt å merke seg at et stort antall virksomheter har svart vet ikke eller ikke relevant. Om en ser bort fra disse, er mellom 32 til 59 prosent godt fornøyd med saksbehandlerens kompetanse. Om en også inkluderer de som er middels fornøyd, er mellom 70 til 89 prosent godt eller middels fornøyd. Dette må kunne sies å være et tilfredsstillende resultat.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

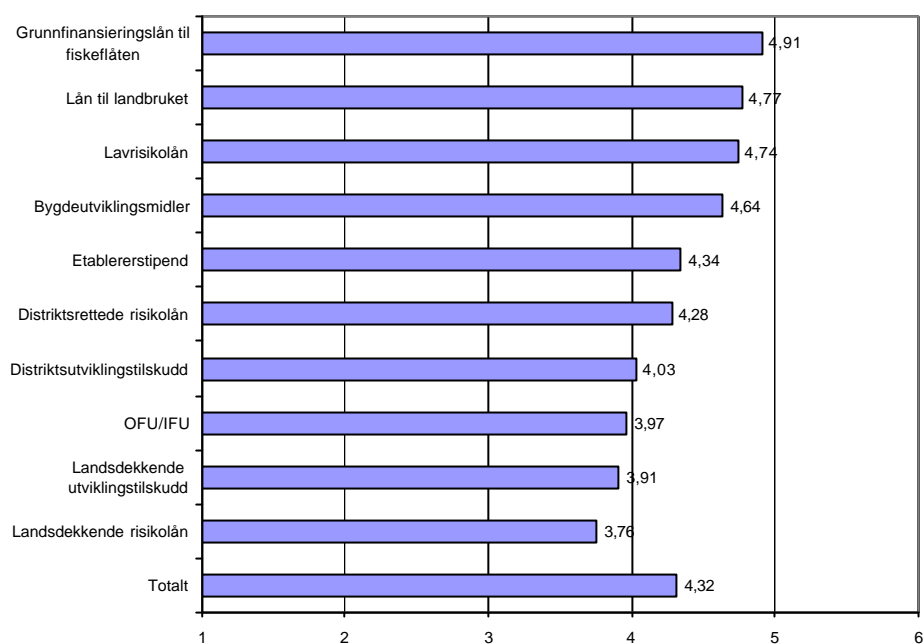


Figur 9-1: Hvor fornøyde bedriftene er med saksbehandlerens kompetanse. Prosent. (n=1052)

9.1.1 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”. 26 prosent av bedriftene er enige i dette, 17 prosent er noe enig, mens kun 10 prosent er uenige. De resterende 47 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.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 9-2: Hvor enige bedriftene er i at SNDs samordning med private finansinstitusjoner er god. (7=helt enig, 1=helt uenig)

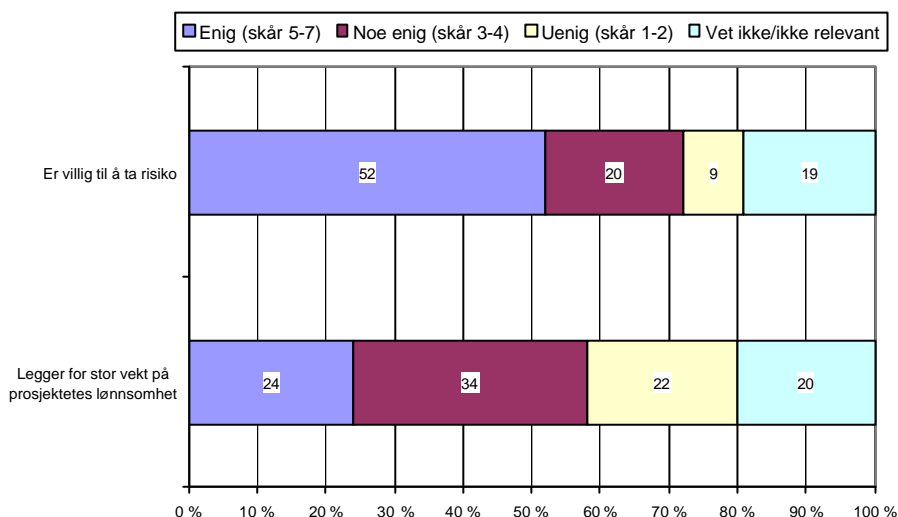
Som i undersøkelsen av 2001-kullet er det de bedriftene som har mottatt *grunnfinansieringslån til fiskeflåten* som er mest enige i at samordningen med private finansinstitusjoner er god (skår 4,91). På de neste plassene følger mottakerne av lån til landbruket (4,77) og lavrisikolån (4,74), mens de som har fått tilsagn om landsdekkende risikolån (3,76) og landsdekkende utviklingstilskudd er minst enige i påstanden. I forhold til 2001-kullet er det noe mindre variasjon i svargivningen mellom de ulike virkemidlene.

9.2 "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". Bedriftene anga grad av enighet på en skala fra 1 til 7, der 1 er *helt uenig* og 7 *helt enig*, og i figuren under er svarene gruppert i tre kategorier.

Resultatet er tilnærmet det samme som i de to foregående kundeundersøkelsene. 52 prosent av bedriftene er *enige* i påstanden, mens ytterligere 20 prosent er *enige/noe enige*. Dette resultatet må kunne sies å være tilfredsstillende for SND, noe som også bekreftes ved at bare 9 prosent er *uenige* i påstanden.

Bedriftene ble også bedt om å ta stilling til om "SND legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet". Bare 24 prosent av virksomhetene er enige i denne påstanden, mens 34 prosent er noe enige og 22 prosent uenige. Samlet sett må en dermed kunne si at SND ikke blir oppfattet å være for lønnsomhetsfokusert. Jamført med 2001-kullet har andelen bedrifter som mener at SND legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet gått ned med 5 prosentpoeng.



Figur 9-3: Bedriftenes oppfatning av SNDs risikovillighet og lønnsomhetsfokusering. Prosent. (n=1052)

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Oppfatningen av hvor risikovillig SND er, varierer en del etter hva slags virkemiddel som er mottatt. Mottakerne av etablererstipend og OFU/IFU er mest enige i at SND er risikovillig, mens mottakerne av lån til landbruket og grunnfinansieringslån til fiskeflåten er minst enige i dette. Sammenlignet med i fjorårets undersøkelse er det noe mindre variasjon mellom de ulike virkemiddel mottakernes vurdering.

SND skal også prioritere små og mellomstore bedrifter. I forhold til bedriftsstørrelse er det imidlertid, som i undersøkelsen av 2001-kullet, ingen store forskjeller mellom hvordan bedriftene oppfatter SNDs risikovillighet. Resultatene for de ulike bedriftsgruppene vises i tabellen under.

Tabell 9-1: Bedriftenes oppfatning av SNDs risikovillighet etter virkemiddel og bedriftsstørrelse. (Skala fra 1= helt uenig, 7=helt enig)

Virkemiddel	Skår	Bedriftsstørrelse	Skår
Etablererstipend	5,28	0 ansatte	5,15
OFU/IFU	5,22	1-10 ansatte	4,93
Lavrisikolån	5,16	11-20 ansatte	4,92
Landsdekkende utviklingstilskudd	5,10	21-50 ansatte	4,80
Distriktsrettede risikolån	5,04	51-100 ansatte	5,11
Bygdeutviklingsmidler	4,94	Over 100 ansatte	4,78
Landsdekkende risikolån	4,84	TOTALT	4,96
Distriktsutviklingstilskudd	4,82	N	849
Grunnfinansiering fiskeflåten	4,63		
Lån til landbruket	4,49		
TOTALT	4,96		
N	849		

9.2.1 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”. Før vi ser på de svarene, vil vi imidlertid tegne et bilde av hvordan rentenivået faktisk var sammenlignet med det generelle rentenivået i tilsagnsåret 2002. Tabell 9-2 viser SNDs renter på henholdsvis lavrisikolån og risikolån, samt ulike rentemål som sier noe om det generelle rentenivået i Norge i 2002. Det er grunn til å understreke at ingen av disse rentemålene er *direkte* sammenlignbare med de rentene vi har fått oppgitt fra SND, ettersom rentenivået vil avhenge av type låneprodukt, risiko osv.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Tabell 9-2: Rentenivå ulike lån SND, samt rentenivå øvrige banker. Vektet gjennomsnitt for 2002. Kilder: SND og Norges Bank.

SND	Lavrisikolån	Samlet	8,20 %
		Lån til landbruk	7,60 %
		Lån til øvrig virksomhet	8,35 %
	Risikolån	9,60 %	
Lån fra ordinære banker til ikke-finansielle foretak ¹⁸		8,74 %	
Døgnlånsrenten (vektet gjennomsnitt)		8,72 %	
Foliorenten (vektet gjennomsnitt)		6,72 %	
NIBOR (årgjennomsnitt av daglige noteringer)		6,99 %	

SND utlånsrente var i 2002 for lavrisikolån 8,20 prosent, når vi ser på et vektet gjennomsnitt for hele året, der det er tatt utgangspunkt i tidspunkt for endringer og vekten er aktuelle periodelengde for de aktuelle rentesatsene. Lån til landbruksformål har lavere rente enn de fleste andre lavrisikolån, og trekker dermed snittet for lavrisikolån ned.

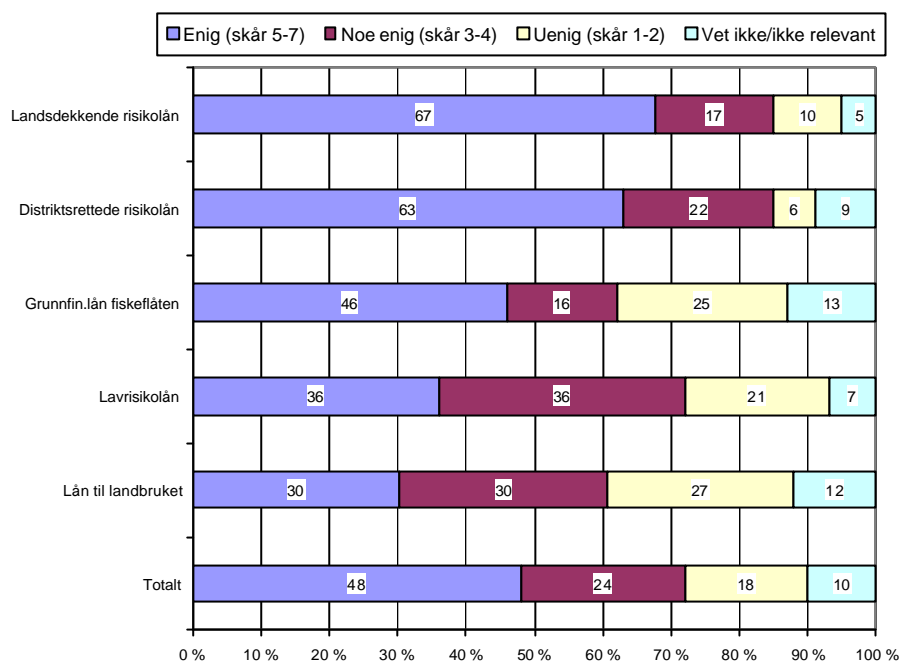
Når det gjelder risikolån, vil vilkårene variere mye fra tilsagn til tilsagn. Vi har fått oppgitt et vektet gjennomsnitt for de flytende lånene, som utgjør ca. to tredjedeler av risikolånene. I 2002 var dette snittet på 9,60 prosent.

Fra tabellen ser vi at renten for lån fra ordinære banker til ikke-finansielle foretak i snitt lå på 8,74 prosent i 2002. Slike lån kan på mange måter sammenlignes med lån fra SND, men statistikken fra Norges Bank omfatter lån med både høy og lav risiko. Det er således naturlig at lavrisikolånene fra SND ligger noe under denne renten, mens SNDs høyriskolån ligger over, slik det går fram av tabellen.

Går vi så over til spørreundersøkelsen og ser på hvordan bedriftene i 2002-kullet har svart på påstanden om at "SND har for høyt rentenivå", viser svarene at 28 prosent av virksomhetene er enige i påstanden, 17 prosent noe enige og 13 prosent uenige. I forhold til 2001-resultatene har andelen bedrifter som synes SND har for høyt rentenivå gått ned med 6 prosentpoeng.

¹⁸ Norges Bank oppgir et snitt for hvert kvartal, og vi har tatt et snitt av dette

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 9-4: Hvor enige er bedriftene i at SND har for høyt rentenivå. (n=328)

Ser vi bare på bedriftene som har fått tilsagn om *lån* fra SND, viser Figur 9-4 at 48 prosent er enige i påstanden om at SNDs rentenivå er for høyt. Dette er en nedgang på 13 prosentpoeng fra i fjor. De mottakerne som først og fremst synes rentenivået er for høyt er dem som har fått landsdekkende risikolån (67 prosent) og distriktsrettede risikolån (63 prosent). 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.

9.3 POTENSIAL FOR UTVIKLING AV ROLLEN SOM PÅDRIVER

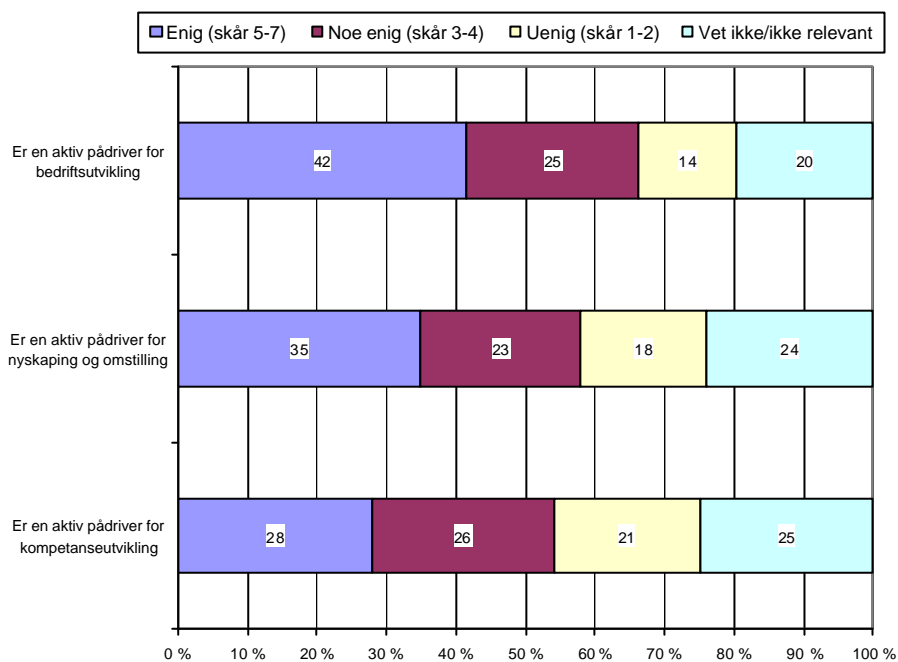
Det stilles i større grad forventninger til SND om at de skal være aktive pådrivere overfor bedriftene. Ofte benyttes begrepet proaktiv om at en aktør tar initiativ til å iverksette prosesser. I forhold til bedriftene er det av interesse å finne ut i hvilken grad SND fungerer slik. Bedriftene er derfor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

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

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

Graden av enighet ble angitt på en skala fra 1 til 7, der 1 er *helt uenig* og 7 *helt enig*, og svarene er gruppert i tre kategorier i figuren under.

Sammenlignet med 2001-kullet er det en økning på 4 prosentpoeng når det gjelder 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 42 prosent er enige i. 35 prosent mener videre at SND er en aktiv pådriver for nyskaping og omstilling i bedriften, mens 28 prosent er enige i at SND er en aktiv pådriver for kompetanseutvikling. Det er verdt å merke seg at mellom 14 og 21 prosent av bedriftene er *ueneige* 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 9-5: Hvor enige bedriftene er i at SND er en aktiv pådriver. Prosent. (n=1052)

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Ser en på pådriverrollen i forhold til *bedriftstørrelse*, viser det seg at det er relativt små forskjeller mellom bedriftene. Det er flest som er enige i at SND er en aktiv pådriver blant dem med 51 til 100 ansatte. Denne bedriftsgrupperingen er imidlertid liten, noe som innebærer at den større tilfredsheten med SND knyttet til pådriverrollen kan skyldes tilfeldige forskjeller.

9.3.1 Nærmere om omfanget av pådriverrollen

For å få et nærmere inntrykk av omfanget på pådriverrollen, vil vi se på hvor mange bedrifter som *i stor grad* (skår 5-7) synes SND er aktiv på de tre områdene som er skissert i figur 10-5. Som det framgår av tabellen under synes 49 prosent av virksomhetene at SND ikke er en aktiv pådriver i stor grad på noen av områdene. Blant de 51 prosent av bedriftene som synes at SND er aktiv pådriver i stor grad, mener 17 prosent at SND er det på 1 område, 13 prosent på 2 områder og 21 prosent på tre områder. Det er flest mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (61 prosent) og landsdekkende utviklingstilskudd (58 prosent) som mener at SND *ikke* er en aktiv pådriver i stor grad på noen områder, mens det er færrest blant dem som har fått OFU/IFU (43 prosent) og distriktsrettede risikolån (44 prosent).

Tabell 9-3: Antall områder hvor bedriften i stor grad synes SND er an aktiv pådriver; skår 5-7 på en skala fra 1 til 7. Prosent. (n=1048)

Virkemiddel	Antall områder hvor bedriften <i>i stor grad</i> synes SND er en aktiv pådriver			
	0	1	2	3
Lavrisikolån	50	16	11	23
Landsdekkende risikolån	52	17	14	17
Distriktsrettede risikolån	44	21	13	23
Landsdekkende utviklingstilskudd	58	9	16	18
Distriktsutviklingstilskudd	45	17	10	27
Etablererstipend	47	21	16	16
OFU/IFU	43	23	16	18
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	61	11	7	21
Lån til landbruket	51	16	16	16
Bygdeutviklingsmidler	52	13	14	20
Total	49	17	13	21

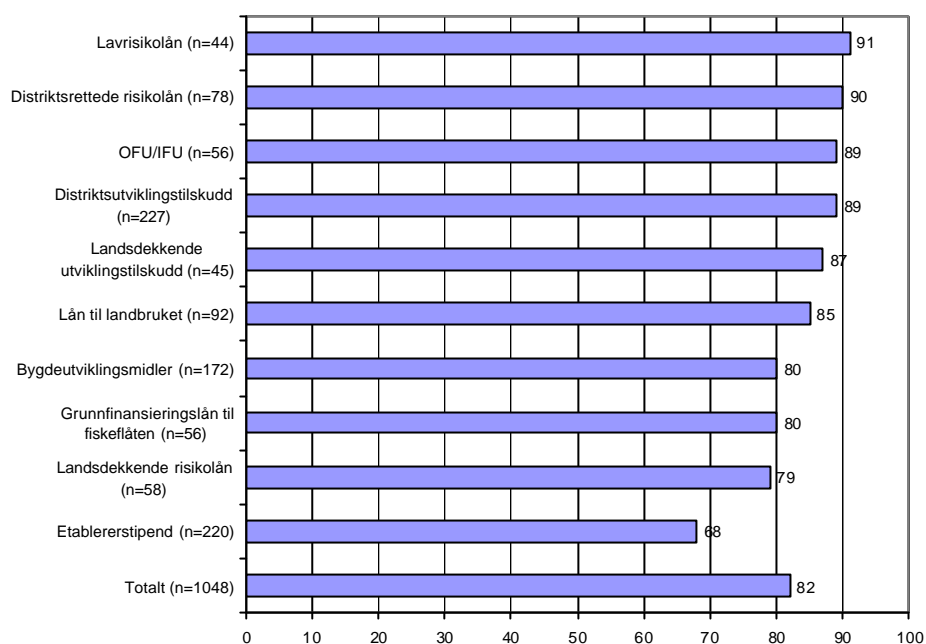
9.4 BRUKE SND PÅ NYTT?

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?"* Sannsynligheten ble angitt på en sjudelt skala hvor 1 = *svært lite sannsynlig* og 7 = *svært sannsynlig*.

Som i de tre foregående kundeundersøkelsene svarte de aller fleste, 82 prosent, at dette *i stor grad* var sannsynlig (skår 5-7), mens kun 5 prosent mente at det *i liten grad* var sannsynlig (skår 1-2). Ut fra disse tallene er det dermed liten tvil om at SNDs virkemidler vurderes som aktuelle og attraktive om virksomhetene har et finansieringsbehov.

Hvorvidt 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 lavrisikolån (91 prosent) og distriktsrettede risikolån (90 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.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Figur 9-6: Sannsynligheten for å søke om finansieringsbistand fra SND på nytt. Andelen som svarte "I stor grad", dvs. skår 5-7 på en skala fra 1 til 7. Prosent.

9.5 OPPSUMMERING

Bedriftene er mest fornøyd med saksbehandlernes kompetanse innen *bedriftsøkonomiske lønnsomhetsvurderinger av prosjektet* (42 prosent). Deretter følger *nærings- og bransjekunnskapen* (37 prosent) og kompetanse innen *nyskappings- og omstillingsprosesser* (31 prosent). 26 prosent av virksomhetene er enig i at *SNDs samordning med private finansinstitusjoner er god*, 17 prosent noe enig og 10 prosent uenige. For de resterende 47 prosent er ikke dette forholdet relevant.

52 prosent av de spurte bedriftene er *enige* i at *SND er villig til å ta risiko*. Mottakerne av etablererstipend og OFU/IFU er mest enige i at SND er risikovillige, mens mottakerne av lån til landbruket og grunnfinansieringslån til fiskeflåten er minst enige i dette. Kun 24 prosent av bedriftenes synes *SND legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet*.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

28 prosent av bedriftene er enige i at *SND har for høyt rentenivå*. Blant de virksomhetene som har fått tilsagn om lån fra SND, mener 48 prosent at rentenivået er for høyt. Mottakere av landsdekkende og distriktsrettede risikolån er mest misfornøyde med rentenivået.

I forbindelse med pådriverrollen oppfattes SND først og fremst å være en aktiv pådriver for bedriftsutvikling. Dette framheves av 42 prosent av bedriftene. 35 prosent mener SND er en aktiv pådriver for nyskapning og omstilling i bedriften, mens 28 prosent oppfatter SND som en pådriver for kompetanseutvikling. Samlet synes 51 prosent av bedriftene at SND i stor grad er aktiv pådriver på ett eller flere områder.

Med utgangspunkt i de erfaringene som de har gjort med SND i dette prosjektet, er det 82 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 lavrisikolån (91 prosent) og distriktsrettede risikolån (90 prosent), mens de som i minst grad vil søke senere er mottakerne av etablererstipend (68 prosent).

DEL E: AVSLUTTENDE KOMMENTARER

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Føundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

10 OPPSUMMERING AV VIRKEMIDLENE – HVORDAN BRUKES DE OG HVORDAN BLIR DE OPPFATTET?

Vi skal i dette kapitlet gi en oppsummering av de ulike virkemidlene. Vi vil samle de ulike aspektene som har vært belyst tidligere i denne rapporten, i tabeller for hvert enkelt virkemiddel. På den måten søker vi å gi en samlet oversikt over bruken av det enkelte virkemiddel og hvilke oppfatninger kundene gir uttrykk for.

I St.meld.nr.36 (2000-2001) *SND: Ny giv, ny vekst, nytt næringsliv* ble det foreslått å samle flere av SNDs låne-, tilskudds- og garantiposter i én budsjettpost for landsdekkende og én for distriktsrettet innovasjon. Dette er fulgt opp i St.prp.nr.1 (2001-2002), der bevilgningene til landsdekkende ordninger gis over Nærings- og handelsdepartementets budsjett, mens det bevilges midler til de distriktsrettede ordningene via Kommunal- og regionaldepartementet. Vi har likevel valgt å dele virkemidlene etter de departement de tradisjonelt har tilhørt, jf. tidligere førundersøkelser.

10.1 ORDNINGER UNDER NÆRINGS- OG HANDELS-DEPARTEMENTET

De landsdekkende ordningene omfatter følgende ordninger:

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

10.1.1 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

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Resultater og kommentarer.

Prosjekt som finansieres gjennom denne ordningen, består av de største prosjektene i undersøkelsen målt med gjennomsnittlig tilsagnsbeløp. Det er også denne ordningen som har det størst samlede tilsagnsbeløp i undersøkelsen, med knapt 532 millioner kroner eller 41 prosent av de totale tilsagn i undersøkelsen. Antall respondenter utgjør imidlertid bare fire prosent.

Fakta lavrisikolån	
Respondenter/prosjekt	46
Totale tilsagn	531.874.000
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	11.562.000

Tabell 10-1 viser hvordan lavrisikoordningen blir oppfattet av brukerne. Ut i fra disse resultatene skal vi gjøre oss noen kortfattede betraktninger om hvordan virkemidlet virker.

Tabell 10-1: Indikatorer for virkemidlet lavrisikolån. 1999- 2002.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	2002	Gj.sn 2002
Risikovillighet					
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	4,16	4,13	4,48	4,95	4,22
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	5,05	4,80	4,65	5,16	4,96
Virke utløsende for annen finansiering					
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,57	3,74	3,65	4,09	3,48
Delfinansiering med banklån	48 %	56 %	57 %	43 %	35 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	49 %	63 %	83 %	69 %	71 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)					
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,34	5,23	5,14	5,05	5,14
Annen finansiering var kostbar*	3,20	3,42	3,02	3,15	3,76
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	4,77	5,12	5,15	5,16	5,46
Konkurranssevne					
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	5,06	5,02	4,67	4,44	4,69
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	88 %	79 %	86 %	86 %	75 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)					
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	15 %	17 %	41 %	32 %	36 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	44 %	33 %	20 %	23 %	13 %
Kompetansebidrag*					
Produktutvikling	-	3,61	4,17	4,54	4,51
Markedsutvikling	-	3,97	4,16	4,44	4,42
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	2,71	3,49	3,86	4,02
Innovasjonsbidrag*					
Nye produkter/tjenester	-	-	4,58	4,67	4,52
Går inn på nye markeder	-	-	4,60	4,51	4,48
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	4,10	4,12	4,21

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

Lavrisikolån skal benyttes som delfinansiering, noe som er tilfelle i minst 90 prosent av tilfellene. 43 prosent oppgir banklån som delfinansieringskilde. Lavrisikolån fra SND virker utløsende for annen finansiering, og mottakerne er fornøyd med tilpasningen av finansieringsopplegg, selv om skåren er litt under

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

gjennomsnittet. Prosjektet hvor lavrisikolån inngår som delfinansiering, antas å ha noe under gjennomsnittlig betydning for bedriftens overlevelse, og andelen høy addisjonalitet er også lavere enn for det samlede utvalget. Andel prosjekt med lav addisjonalitet er dessuten høyere enn gjennomsnittet, og virkemidlets addisjonalitet viser negativ utvikling sammenlignet med fjorårets undersøkelse. Virkemidlet synes dermed mindre kostnadseffektivt enn i fjorårets undersøkelse, men likevel bedre enn i årene før. Kompetansebidraget er økende sammenlignet med tidligere, og innovasjonsbidraget omtrent som for 2001-kullet.

10.1.2 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 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. Seks prosent av prosjektene og fem prosent av undersøkelsens totale tilsagnsbeløp er finansiert med dette virkemidlet. Tabell 10-2 nedenfor viser hvordan landsdekkende risikolån blir oppfattet av brukerne, og ut i fra disse resultatene skal vi gjøre oss noen betraktninger om hvordan virkemidlet virker.

Fakta landsdekkende risikolån	
Respondenter/prosjekt	64
Totale tilsagn	58.754.000
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	918.000

Virkemidlet skal ta høyere risiko, og dette oppgis som en viktig grunn til å søke denne ordningen. Respondentene fra dette virkemidlet oppfatter imidlertid ikke SNDs vilje til å ta risiko sterkere enn gjennomsnittet for hele utvalget. De landsdekkende risikolånenes betydning for fullfinansiering av prosjekter ser ut til å være fallende i årets undersøkelse og lavere enn gjennomsnittet. Virkemidlet skårer lavere enn gjennomsnittet på forhold som skal kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene, og også her er tendensen fallende. Prosjektene anses imidlertid

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

som svært viktige for bedriftens overlevelse og framtidig lønnsomhet. Andelen prosjekt med høy addisjonalitet har økt noe i forhold til tidligere år, men ikke like mye som for gjennomsnittet for alle virkemidlene. Både addisjonaliteten og at støtten synes å ha relativt stor betydning for konkurranseevnen, kan være en indikasjon på at virkemidlet treffer samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekter. Prosjektene har i tillegg i relativt stor grad bidratt til kompetanseøkning, og innovasjonsbidraget er relativt stort med hensyn til nye produkter/tjenester og inntreden i nye markeder. Virkemidlet ser dermed ut til å treffe for de bedriftene som mottar tilsagn. Ett poeng som er tatt opp tidligere, er imidlertid at virkemidlet ikke er landsdekkende, men i vår undersøkelse bare er tildelt bedrifter utenfor de distriktspolitiske virkeområdene.

Tabell 10-2: Indikatorer for virkemidlet landsdekkende risikolån. 1999 – 2002.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	2002	Gj.sn 2002
Risikovillighet					
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	4,71	4,88	4,98	4,98	4,22
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,59	5,21	5,11	4,84	4,96
Virke utløsende for annen finansiering					
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	4,48	3,63	3,84	3,24	3,48
Delfinansiering med banklån	49 %	40 %	50 %	17 %	35 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	51 %	68 %	75 %	63 %	71 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)					
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,10	4,96	5,33	4,69	5,14
Annen finansiering var kostbar*	4,22	4,18	3,00	3,09	3,76
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,50	5,53	4,93	4,83	5,46
Konkurranseevne					
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	5,17	5,49	5,46	5,21	4,69
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	71 %	88 %	80 %	86 %	75 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)					
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	26 %	25 %	31 %	33 %	36 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	20 %	13 %	13 %	14 %	13 %
Kompetansebidrag*					
Produktutvikling	-	5,28	5,94	5,87	4,51
Markedsutvikling	-	5,16	4,81	5,75	4,42
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	4,12	4,81	4,88	4,02
Innovasjonsbidrag*					
Nye produkter/tjenester	-	-	5,52	6,04	4,52
Går inn på nye markeder	-	-	5,09	5,89	4,48
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	3,81	4,08	4,21

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

10.1.3 Landsdekkende utviklingstilskudd

Målet med det landsdekkende utviklingstilskudd 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. Grunnforskingsprosjekter faller utenfor ordningen. Informasjons- og kommunikasjons-teknologi 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.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Resultater og kommentarer

Landsdekkende utviklingstilskudd er den minste ordningen i denne undersøkelsen målt i totalt tilsagnsbeløp. Bare én prosent av de totale midlene i undersøkelsen har blitt benyttet til dette virkemidlet. Fire prosent av respondentene har fått tilsagn om landsdekkende utviklingstilskudd. I Tabell 10-3 vises utvalgte indikatorer.

Fakta Landsdekkende utviklingstilskudd	
Respondenter/prosjekt	46
Totale tilsagn	9.867.000
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	214.000

Tabell 10-3: Indikatorer for virkemidlet landsdekkende utviklingstilskudd. 1999 – 2002.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	2002	Gj.sn 2002
Risikovillighet					
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	4,96	4,59	4,40	4,78	4,22
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	5,02	5,30	5,22	5,10	4,96
Virke utløsende for annen finansiering					
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,74	3,26	3,42	3,47	3,48
Delfinansiering med banklån	27 %	16 %	22 %	18 %	35 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	58 %	78 %	76 %	65 %	71 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)					
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,41	4,88	5,53	4,91	5,14
Annen finansiering var kostbar*	4,47	3,58	3,81	3,47	3,76
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,75	5,47	5,31	5,44	5,46
Konkurranssevne					
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	4,33	4,58	4,93	4,49	4,69
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	65 %	72 %	76 %	67 %	75 %
Addisjonaltet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)					
Høy addisjonaltet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	31 %	38 %	35 %	29 %	36 %
Lav addisjonaltet (Ville blitt gjennomført uansett)	11 %	13 %	9 %	7 %	13 %
Kompetansebidrag*					
Produktutvikling	-	5,42	5,48	4,74	4,51
Markedsutvikling	-	4,63	5,30	4,95	4,42
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	4,71	5,58	4,59	4,02
Innovasjonsbidrag*					
Nye produkter/tjenester	-	-	5,47	5,05	4,52
Går inn på nye markeder	-	-	5,39	4,77	4,48
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	4,51	3,65	4,21

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

Landsdekkende utviklingstilskudd retter seg i hovedsak mot bedriftsutvikling og prosjektutvikling. Generelt er mottakere av dette virkemidlet mer opptatt av SNDs risikovilje enn gjennomsnittet, og de er i større grad enige i at SND tar risiko. Respondentene gir virkemidlet lavere skår enn gjennomsnittet og fjorårets undersøkelse når det gjelder forhold som skal indikere kompensasjon for imperfeksjoner i kapitalmarkedene slik vi måler dette. Virkemidlet synes å bidra svakere til økt konkurransevne og lønnsomhetsutvikling enn tidligere. da prosjektene som bedriftene har finansiert over ordningen, ansees å være viktige

både for bedriftens overlevelse og lønnsomhet. På addisjonalitetsindikatorene skårer imidlertid virkemidlet høyere i år enn tidligere, og særlig er andelen med lav addisjonalitet økende, noe som indikerer at man har redusert tilskuddene til prosjekter som hadde greid seg uten SND-støtte. Kompetanse og innovasjonsbidraget fra disse prosjektene synes lavere enn tidligere, men ligger over gjennomsnittet for samtlige virkemidler.

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

En *IFU-kontrakt* er en forpliktende avtale om produktutvikling mellom bedrifter. 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.

Ved *OFU-ordningen* er samarbeidspartnerne en norsk bedrift og en offentlig etat. For øvrig ligner ordningen mye på IFU-ordningen. Målet med kontrakten 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 innkjøpsmarkedet både innenlands og i utlandet

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Resultater og kommentarer

Totalt prosjekttilsagnsbeløp for OFU/IFU-ordningen utgjør drøyt fem prosent av det totale tilsagnsbeløpet i undersøkelsen. Antall respondenter utgjør fem prosent av det totale antall. I Tabell 10-4 nedenfor er indikatorene for virkemidlet vist.

Fakta OFU/IFU	
Respondenter/prosjekt	57
Totale tilsagn	65.972.000
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	1.157.000

Mottakere av OFU/IFU-midler gir SND høy skår med hensyn til risikovillighet. Virkemidlet synes å virke utløsende for annen finansiering, og bidrar godt til å kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene. Viktigheten for bedriftens overlevelse har vært økende i alle undersøkelsene, og addisjonaliteten er fortsatt meget god. Virkemidlet bidrar også til kompetanseøkning innen prioriterte områder og forventet innovasjonsbidrag er høyt sammenlignet med de øvrige virkemidlene. Dette er ikke uventet da dette virkemidlet særlig er orientert mot kompetanseoppbygging og innovasjon.

Tabell 10-4: Indikatorer for virkemidlet offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU). 1999 – 2002.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	2002	Gj.sn 2002
Risikovillighet					
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	4,85	5,18	4,48	4,63	4,22
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,63	5,21	5,42	5,22	4,96
Virke utløsende for annen finansiering					
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	4,33	4,38	3,63	4,54	3,48
Delfinansiering med banklån	16 %	13 %	17 %	18 %	35 %
Utløsende for fullfinansiering (I stor grad)	85 %	93 %	76 %	89 %	71 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)					
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,93	5,84	5,64	5,55	5,14
Annen finansiering var kostbar*	4,13	3,80	3,34	3,77	3,76
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,97	5,90	6,11	5,80	5,46
Konkurranssevne					
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	3,76	3,85	4,35	4,44	4,69
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	62 %	78 %	79 %	82 %	75 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)					
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	32 %	41 %	40 %	55 %	36 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	7 %	2 %	5 %	4 %	13 %
Kompetansebidrag*					
Produktutvikling	-	5,58	5,49	5,46	4,51
Markedsutvikling	-	4,75	4,75	4,79	4,42
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	4,32	4,84	4,73	4,02
Innovasjonsbidrag*					
Nye produkter/tjenester	-	-	5,87	5,88	4,52
Går inn på nye markeder	-	-	5,53	4,89	4,48
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	3,57	3,79	4,21

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

10.2 ORDNINGER 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 sysselsettingsvansker 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

10.2.1 Distriktsutviklingstilskudd

Ordningene omfatter følgende virkemidler:

- Investeringsstilskudd
- Bedriftsutviklingstilskudd

Investeringsstilskudd 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 evalueringsprosjekter initiert av departementet, og informasjons- og opplæringstiltak for fylkeskommunene eller SND-distriktskontorer i regi av SND eller departementet.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Resultater og kommentarer

Distriktsutviklingstilskuddene omfatter flest prosjekter/tilsagn i denne undersøkelsen. Tilsagnsmottakerne utgjør 21 prosent av svarene i undersøkelsen. Åtte prosent av det totale tilsagnsbeløpet er distriktsutviklingstilskudd. I Tabell 10-5 er indikatorer for dette virkemidlet presentert.

Fakta distriktsutviklingstilskudd	
Respondenter/prosjekt	235
Totale tilsagn	106.164.000
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	452.000

Tabell 10-5: Indikatorer for distriktsutviklingstilskudd. 1999 – 2002.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	2002	Gj.sn 2002
Risikovillighet					
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	3,67	3,89	3,93	4,44	4,22
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,90	4,72	4,86	4,82	4,96
Virke utløsende for annen finansiering					
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,82	3,48	3,49	3,76	3,48
Delfinansiering med banklån	55 %	49 %	42 %	37 %	35 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	56 %	72 %	71 %	73 %	71 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)					
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,21	5,08	5,38	5,36	5,14
Annen finansiering var kostbar*	3,90	3,67	3,64	3,54	3,76
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,99	5,75	5,64	5,78	5,46
Konkurranssevne					
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	4,63	4,42	4,67	4,19	4,69
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	75 %	75 %	76 %	68 %	75 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)					
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	27 %	30 %	33 %	38 %	36 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	15 %	17 %	13 %	9 %	13 %
Kompetansebidrag*					
Produktutvikling	-	4,73	4,98	4,73	4,51
Markedsutvikling	-	4,49	4,94	4,90	4,42
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	3,65	4,55	4,54	4,02
Innovasjonsbidrag*					
Nye produkter/tjenester	-	-	5,12	4,92	4,52
Går inn på nye markeder	-	-	4,86	4,97	4,48
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	4,10	4,22	4,21

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

Søkere på distriktsutviklingstilskudd opplever SNDs vilje til å ta risiko omtrent som andre søkere. Tilskuddene kompenserer for imperfeksjoner i kapitalmarkedene i noe større grad enn gjennomsnittet, og det er naturlig nok det ekstra støtteelementet som først og fremst er viktig. Andel av prosjekter med høy addisjonalitet er noe høyere enn gjennomsnittet, og også andelen med lav addisjonalitet er bedre gjennomsnittet. Pengene gis med andre ord i liten grad til prosjekter som uansett ville vært gjennomført. Virkemidlene gir kompetanse- og innovasjonsøkning på utvalgte områder som ligger over gjennomsnittet for alle virkemidler.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

10.2.2 Distriktsrettede risikolån

Ordningen består av:

- Pantelån
- Gjeldsbrevslån
- Ansvarlig lån
- Betinget lån

Resultater og kommentarer

De distriktsrettede risikolånene består av relativt store prosjekter, de tredje største etter lavrisikolån

og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. 13 prosent av det totale tilsagnsbeløpet i denne undersøkelsen er distriktsrettede risikolån, mens disse tilsagnsmottakerne utgjør sju prosent av svarene i undersøkelsen. I Tabell 10-6 er indikatorene for dette virkemidlet vist.

Fakta distriktsrettede risikolån	
Respondenter/prosjekt	82
Totale tilsagn	164.569.000
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	2.007.000

Tabell 10-6: Indikatorer for virkemidlet distriktsrettede risikolån. 1999-2002.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	2002	Gj.sn 2002
Risikovillighet					
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	4,70	4,76	4,91	4,92	4,22
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,74	4,92	4,99	5,04	4,96
Virke utløsende for annen finansiering					
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	4,59	4,61	4,52	4,49	3,48
Delfinansiering med banklån	80 %	76 %	77 %	58 %	35 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	57 %	77 %	76 %	83 %	71 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)					
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,68	4,92	4,96	5,25	5,14
Annen finansiering var kostbar*	3,20	3,09	3,05	3,36	3,76
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,85	5,90	5,50	6,09	5,46
Konkurranssevne					
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	4,98	5,35	5,29	5,37	4,69
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	81 %	82 %	92 %	81 %	75 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)					
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	26 %	28 %	29 %	41 %	36 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	20 %	13 %	21 %	12 %	13 %
Kompetansebidrag*					
Produktutvikling	-	4,50	4,38	4,77	4,51
Markedsutvikling	-	4,07	4,30	4,89	4,42
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	3,76	4,16	4,54	4,02
Innovasjonsbidrag*					
Nye produkter/tjenester	-	-	4,78	5,06	4,52
Går inn på nye markeder	-	-	4,76	5,11	4,48
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	4,36	4,45	4,21

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

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Mottakere av distriktsrettede risikolån oppfatter SND som risikovillig, men bare noe mer enn gjennomsnittet. Som begrunnelse for å søke er risikoviljen relativt sett viktigere for mottakere av dette virkemidlet. Tilsagn på distriktsrettede risikolån synes å være utløsende for annen finansiering i sterkere grad enn gjennomsnittet. Prosjekt finansiert med dette virkemidlet oppfattes som svært viktig for konkurranseevnen. Addisjonaliteten er forbedret, andelen med høy addisjonalitet er blitt betydelig høyere og andelen med lav addisjonalitet betydelig lavere, og begge er bedre enn gjennomsnittet for alle virkemidlene. Virkemidlet synes med andre ord å være forholdsvis kostnadseffektivt. Kompetanse- og innovasjonsbidraget rapporteres å være bedre enn i fjorårets undersøkelse og over gjennomsnittet for alle virkemiddeltyper i undersøkelsen.

10.2.3 Etablererstipend

Formålet med *Etablererstipend* 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.

Ordningen 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 tilsagnsbeløpet mer enn knappe tre prosent av totalen. Grappa er imidlertid nest størst i antall med vel 20

Fakta etablererstipend	
Respondenter/prosjekt	226
Totale tilsagn	35.065.000
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	155.000

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

prosent av alle respondentene. Med så stor andel av respondentene får svarene stor betydning for de totale gjennomsnittstallene. Vi skal i Tabell 10-7 se hvordan de forholder seg til de enkelte indikatorene. Tabellen er mindre omfattende enn de øvrige tabellene i dette kapitlet, ettersom en del spørsmål er uaktuelle for søkerne på etablererstipend og dermed utelatt fra spørreskjemaet som disse har fylt ut.

Tabell 10-7: Indikatorer for virkemidlet etablererstipend 1999-2002.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	2002	Gj.sn 2002
Risikovillighet					
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	3,13	3,29	3,51	4,24	4,22
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	3,98	5,05	5,02	5,28	4,96
Virke utløsende for annen finansiering					
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,09	2,71	3,10	3,26	3,48
Delfinansiering med banklån	38 %	36 %	35 %	26 %	35 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	50 %	60 %	65 %	65 %	71 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)					
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,00	4,95	4,89	5,14	5,14
Annen finansiering var kostbar*	4,58	4,13	4,47	4,08	3,76
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,44	5,50	5,43	5,34	5,46
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)					
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	15 %	24 %	20 %	30 %	36 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	18 %	19 %	15 %	10 %	13 %

* 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. Virkemidlet 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, og dette har blitt en viktigere begrunnelse for etablererne når de søker om stipendet. Virkemidlet må sies å kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene slik vi måler det. Det er særlig at annen finansiering var kostbar som peker seg ut og ligger litt over gjennomsnittet. Ellers er den høye addisjonaliteten økt, men ligger under gjennomsnittet. Dette er også tilfelle for den lave addisjonaliteten, men dette indikerer altså at det er færre prosjekter som ville ha blitt gjennomført uten støtte, og representerer en forbedring i virkemidlets kostnadseffektivitet. 15 prosent av midlene er for øvrig benyttet til ungdom og 36 prosent av tilsagnene har gått til kvinnerettede tiltak (39 prosent forrige gang). Målet for kvinneandelen for dette virkemidlet er på 40 prosent.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

10.3 ORDNINGER UNDER LANDBRUKSDEPARTEMENTET

Følgende ordninger omfattes:

- Bygdeutviklingstilskudd (Investeringslån, Tilskudd)
- Lån til landbruksformål

10.3.1 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

Antall prosjekt finansiert med bygdeutviklingsmidler er mange; tilsagnsmottakerne utgjør 17 prosent

av svarene i undersøkelsen. De gjennomsnittlige prosjekttilsagn er imidlertid forholdsvis små, og kun tre prosent av det totale tilsagnsbeløpet i denne undersøkelsen er bygdeutviklingsmidler. Vi skal se nærmere på dette virkemidlet, som er oppsummert i Tabell 10-8.

Fakta bygdeutviklingsmidler	
Respondenter/prosjekt	181
Totale tilsagn	39.198.000
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	217.000

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Tabell 10-8: Indikatorer for virkemidlet bygdeutviklingsmidler. 1999-2002.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	2002	Gj.sn 2002
Risikovillighet					
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	3,00	2,55	2,64	3,35	4,22
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	3,83	4,67	4,84	4,94	4,96
Virke utløsende for annen finansiering					
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,00	2,38	2,45	2,79	3,48
Delfinansiering med banklån	45 %	42 %	38 %	45 %	35 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	60 %	60 %	70 %	64 %	71 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)					
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,50	5,16	5,06	4,96	5,14
Annen finansiering var kostbar*	4,59	4,05	4,08	3,93	3,76
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,73	5,47	5,65	5,58	5,46
Konkurranssevne					
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	4,61	4,54	4,48	4,41	4,69
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	68 %	69 %	67 %	70 %	75 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)					
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	35 %	28 %	26 %	34 %	36 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	19 %	27 %	13 %	19 %	13 %
Kompetansebidrag*					
Produktutvikling	-	4,27	4,40	3,80	4,51
Markedsutvikling	-	3,88	4,28	3,36	4,42
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	2,84	3,66	3,01	4,02
Innovasjonsbidrag*					
Nye produkter/tjenester	-	-	4,12	3,26	4,52
Går inn på nye markeder	-	-	4,19	3,47	4,48
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	4,39	4,30	4,21

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

Søkere på bygdeutviklingsmidler er i mindre grad enn gjennomsnittet opptatt av SNDs risikovilje når de søker, men de opplever likevel at SND viser vilje til å ta risiko. Betydningen for fullfinansiering synes heller ikke være av betydning i begrunnelsen for søknaden, og virkemidlet oppleves også som mindre utløsende for fullfinansiering enn andre. Virkemidlet oppfattes som en kompensasjon for imperfeksjoner i kapitalmarkedet omtrent som for gjennomsnittet, mens bidraget til konkurransevnen ligger noe under. Addisjonaliteten er bedret, men andelen prosjekter med lav addisjonalitet ligger over gjennomsnittet. Det betyr at det er en god del prosjekt som får lån som likevel ville blitt gjennomført, noe som kan være en indikasjon på at kostnadseffektiviteten til dette virkemidlet er lavere enn gjennomsnittet. Bidraget til kompetanseøkning og innovasjon synes lavere enn gjennomsnittet.

10.3.2 Lån til landbruksformål

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

Låneordningen, som tidligere ble forvaltet av Statens Landbruksbank, ble integrert i den landsdekkende lavrisikoordningen f.o.m. 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. Lån til landbruksformål skal gis på samme vilkår som SNDs lavrisikolån, jf. disposisjonsbrevet for statsbudsjettet 2002 fra NHD til SND.

Resultater og kommentarer

Vel sju prosent av det totale tilsagnsbeløpet i denne undersøkelsen er lån til landbruksformål, mens disse tilsagnsmottakerne utgjør knappe 9 prosent av svarene i undersøkelsen. I Tabell 10-9 nedenfor er et utvalg av indikatorer vist.

Fakta lån til landbruksformål	
Respondenter/prosjekt	96
Totale tilsagn	96.227.000
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	1.002.000

Mottakere av landbrukslån begrunner i mindre grad enn gjennomsnittet søknadene med at SND tar risiko. Dette er naturlig siden landbrukslån er en lavrisiko låneordning. Virkemidlet synes i økende grad å virke utløsende for fullfinansiering, men fortsatt skårer landbrukslån lavt på denne faktoren. Ut fra våre indikatorer på imperfeksjoner i kapitalmarkedene ser det ut til at virkemidlet kompenserer for omtrent som gjennomsnittet av alle virkemidler. Addisjonaliteten er bedret betydelig, både i forhold til andelen prosjekter med høy og lav addisjonalitet. Kompetanse- og innovasjonsbidraget fra virkemidlet synes å være omtrent som tidligere og lavere enn gjennomsnittet for alle virkemidlene.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Tabell 10-9: Indikatorer for virkemidlet lån til landbruket. 1999-2002.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	2002	Gj.sn 2002
Risikovillighet					
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	2,91	2,62	2,84	3,70	4,22
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,53	3,97	3,90	4,49	4,96
Virke utløsende for annen finansiering					
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	2,90	2,78	2,12	3,33	3,48
Delfinansiering med banklån	50 %	58 %	39 %	37 %	35 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	52 %	70 %	84 %	75 %	71 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)					
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,34	5,13	5,00	5,28	5,14
Annen finansiering var kostbar*	4,55	5,16	4,40	4,82	3,76
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,54	5,49	5,32	5,49	5,46
Konkurranssevne					
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	4,63	5,34	5,35	5,13	4,69
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	68 %	82 %	81 %	82 %	75 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)					
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	34 %	29 %	34 %	45 %	36 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	26 %	22 %	29 %	17 %	13 %
Kompetansebidrag*					
Produktutvikling	-	2,89	3,86	3,65	4,51
Markedsutvikling	-	2,56	3,41	3,09	4,42
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	1,76	2,98	2,67	4,02
Innovasjonsbidrag*					
Nye produkter/tjenester	-	-	3,38	3,12	4,52
Går inn på nye markeder	-	-	3,78	3,10	4,48
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	4,51	4,60	4,21

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

10.4 ORDNINGER UNDER FISKERDEPARTEMENTET

En ordning omfattes:

- Grunnfinansieringslån til fiskeflåten

10.4.1 Grunnfinansieringslån til fiskeflåten

Grunnfinansieringslån til fiskeflåten 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 imidlertid regjeringen at

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

ordningen endres til en grunnfinansieringsordning til fiskeriformål som kan benyttes til prosjekter som fremmer marin næringsutvikling, herunder finansiering av fiskefartøy. Dette forslaget er senere fulgt opp.

Resultater og kommentarer

Låneordningen består av store prosjekter og gir i gjennomsnitt de nest størst prosjekttilsagnene i

Fakta grunnfinansieringslån til fiskeflåten	
Respondenter/prosjekt	67
Totale tilsagn	189.541.000
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	2.829.000

denne undersøkelsen etter lavrisikolånene. Totalt utgjør tilsagnene 15 prosent av totalbeløpet. I antall utgjør gruppa vel seks prosent av alle respondentene. Vi skal i Tabell 10-10 se hvordan det forholder seg til de enkelte indikatorene.

Opplevelsen av SNDs vilje til å ta risiko har økt noe i forhold til fjorårets undersøkelse, men ligger fortsatt under gjennomsnittet. Andelen som oppfatter at SND-støtten er utløsende for fullfinansiering, er omtrent som for gjennomsnittet, men dette oppgis i liten grad å være begrunnelsen for å søke på ordningen. Mottakerne opplever at virkemidlet i stadig mindre grad bidrar til å kompensere for markedssvikt, slik dette måles her. Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse og lønnsomhet oppleves imidlertid som sterkere enn gjennomsnittet for de øvrige virkemidlene, og dette indikatoren har vært stabilt høy over år. Andelen prosjekter med lav addisjonalitet er høy, men har vist en klart fallende tendens de siste år, og tendensen holder fram i årets undersøkelse. Andelen høy addisjonalitet er noe under gjennomsnittet, og falt i forhold til fjorårets undersøkelse. Prosjektene kompetanse- og innovasjonsbidrag er under gjennomsnittet for alle virkemidler.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Tabell 10-10: Indikatorene for virkemidlet grunnfinansieringslån til fiskeflåten. 1999 – 2002.

Virkemiddelindikatorer	1999	2000	2001	2002	Gj.sn 2002
Risikovillighet					
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	3,23	3,46	2,81	3,59	4,22
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,28	5,14	4,40	4,63	4,96
Virke utløsende for annen finansiering					
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,37	2,99	2,54	2,88	3,48
Delfinansiering med banklån	47 %	44 %	36 %	41 %	35 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	65 %	70 %	73 %	72 %	71 %
Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Hvorfor bedriften søkte SND)					
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,51	4,91	5,07	4,64	5,14
Annen finansiering var kostbar*	3,92	3,22	3,53	3,19	3,76
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	4,89	4,03	4,56	3,88	5,46
Konkurranssevne					
Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse*	5,82	5,69	5,39	5,98	4,69
Prosjektets viktighet for framtidige lønnsomhetsutvikling	78 %	83 %	79 %	80 %	75 %
Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)					
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	23 %	33 %	39 %	32 %	36 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	45 %	43 %	36 %	30 %	13 %
Kompetansebidrag*					
Produktutvikling	-	2,89	3,48	3,25	4,51
Markedsutvikling	-	2,16	2,95	3,09	4,42
Nettverksutvikling (Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt)	-	1,62	3,02	2,61	4,02
Innovasjonsbidrag*					
Nye produkter/tjenester	-	-	2,81	3,66	4,52
Går inn på nye markeder	-	-	3,16	3,81	4,48
Ny måte å organisere arbeidet eller bedriften på.	-	-	3,53	4,06	4,21

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

REFERANSER

- 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. (2002). *Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler. Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2001*. NF-rapport 15/2002, Nordlandsforskning, Bodø.
- 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 (1999a). *Kundeundersøkelse av SND`s virkemidler. Etterundersøkelse i 1999 av bedrifter med tilsagn om finansieringsbistand i 1995*, Møreforskning, Molde, 1999.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

- 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.
- Hofer, C.W. & Schendel, D. 1978. *Strategy Formulation: Analytical Concepts*. West Publishing.
- Holbek, J. 1984. *Foretaksstrategi*. Bedriftsøkonomens forlag.
- Miles, R. & Snow, C. 1978. *Organizational strategy, structur and process*. New York: McGraw- Hill.
- 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.
- 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, Oslo, 2001.
- St.prp. nr 1 (2001-2002) Statsbudsjettet 2002- Nærings- og handelsdepartementet

VEDLEGG

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.

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Føundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Føundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Føundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

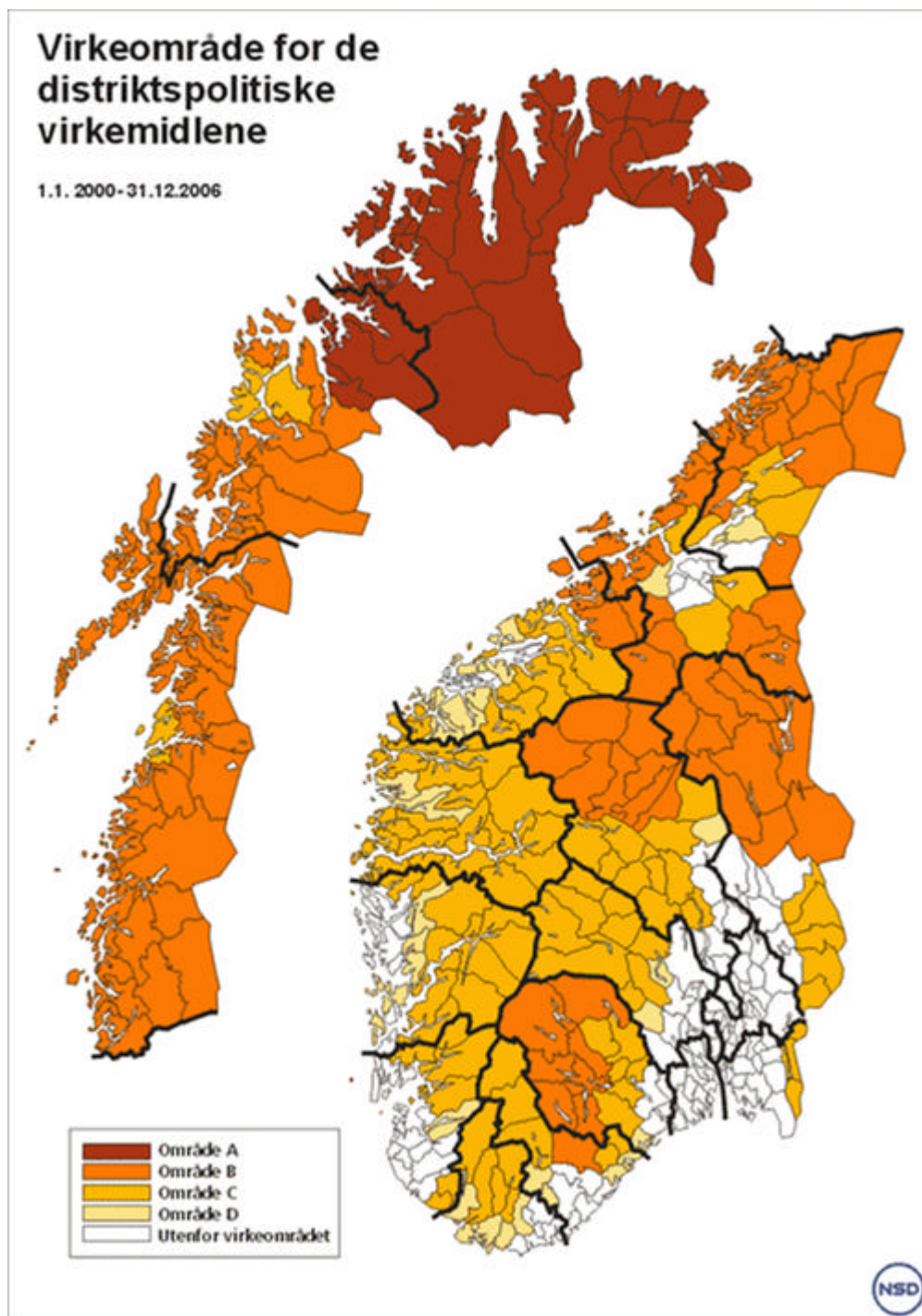
Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Føundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Føundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Føundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002



Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

Område A

Svalbard

Finnmark: Alle kommunane

Troms: 1940 Kåfjord, 1941 Skjervøy, 1942 Nordreisa, 1943 Kvæningen.

Område B

Troms: Alle kommunar frå rekna 1902 Tromsø, 1940 Kåfjord, 1941 Skjervøy, 1942 Nordreisa, 1943 Kvæningen.
Nordland: Alle kommunane så nær som 1804 Bodø.
Nord-Trøndelag: 1703 Namsos, 1711 Meråker, 1723 Mosvik, 1724 Verran, 1725 Namdalseid, 1736 Snåsa, 1738 Lierne, 1739 Røyrvik, 1740 Namsskogan, 1742 Grong, 1743 Høylandet, 1744 Overhalla, 1748 Fosnes, 1749 Flatanger, 1750 Vikna, 1751 Nærøy, 1755 Leka. 1612 Hemne, 1613 Snillfjord, 1617 Hitra, 1620 Frøya, 1622
Sør-Trøndelag: Agdenes, 1627 Bjugn, 1630 Åfjord, 1632 Roan, 1633 Osen, 1634 Oppdal, 1635 Rennebu, 1636 Meldal, 1640 Røros, 1644 Holtålen, 1665 Tydal.
Møre og Romsdal: 1566 Surnadal, 1567 Rindal, 1569 Aure, 1571 Halså, 1572 Tustna, 1573 Smøla.
Rogaland: 1151 Utsira.
Aust-Agder: 929 Åmli.
Telemark: 826 Tinn, 828 Seljord, 829 Kviteseid, 830 Nissedal, 831 Fyresdal, 833 Tokke, 834 Vinje.
Oppland: 511 Dovre, 512 Lesja, 513 Skjåk, 514 Lom, 515 Vågå, 516 Nord-Fron, 517 Sel, 519 Sør-Fron.
Hedmark: 428 Trysil, 429 Åmot, 430 Stor-Elvdal, 432 Rendalen, 434 Engerdal, 436 Tolga, 437 Tynset, 438 Alvdal, 439 Folldal, 441 Os.

Område C

Troms: 1902 Tromsø
Nordland: 1804 Bodø
Nord-Trøndelag: 1702 Steinkjer, 1718 Leksvik, 1721 Verdal, 1729 Inderøy.
Sør-Trøndelag: 1621 Ørland, 1624 Rissa, 1648 Midtre Gauldal, 1664 Selbu. 1503 Kristiansund, 1511 Vanylven, 1514 Sande, 1524 Norddal, 1525 Stranda, 1526 Stordal, 1539 Rauma, 1543 Nesset, 1545 Midsund, 1546 Sandøy, 1551 Eide, 1554 Averøy, 1556 Frei, 1557 Gjemnes, 1560 Tingvoll, 1563 Sunndal.
Møre og Romsdal: 1525 Stranda, 1526 Stordal, 1539 Rauma, 1543 Nesset, 1545 Midsund, 1546 Sandøy, 1551 Eide, 1554 Averøy, 1556 Frei, 1557 Gjemnes, 1560 Tingvoll, 1563 Sunndal.
Sogn og Fjordane: 1411 Gulen, 1412 Solund, 1413 Hyllestad, 1416 Høyanger, 1417

Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler
Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 2002

	Vik, 1418 Balestrand, 1419 Leikanger, 1420 Sogndal, 1421 Aurland, 1422 Lærdal, 1424 Årdal, 1426 Luster, 1428 Askvoll, 1429 Fjaler, 1430 Gaular, 1431 Jølster, 1438 Bremanger, 1439 Vågsøy, 1441 Selje, 1443 Eid, 1444 Hornindal, 1445 Gloppen, 1449 Stryn.
Hordaland:	1211 Etne, 1214 Ølen, 1224 Kvinnherad, 1227 Jondal, 1228 Odda, 1231 Ullensvang, 1232 Eidfjord, 1233 Ulvik, 1234 Granvin, 1235 Voss, 1238 Kvam, 1252 Modalen, 1265 Fedje, 1266 Masfjorden.
Rogaland:	1111 Sokndal, 1112 Lund, 1133 Hjelmeland, 1134 Suldal, 1135 Sauda, 1141 Finnøy, 1144 Kvitsøy, 1154 Vindafjord.
Vest-Agder:	1026 Åseral, 1027 Audnedal, 1034 Hægebostad, 1037 Kvinesdal, 1046 Sirdal.
Aust-Agder:	911 Gjerstad, 912 Vegårshei, 938 Bygland, 940 Valle, 941 Bykle.
Telemark:	807 Notodden, 817 Drangedal, 819 Nome, 821 Bø, 822 Sauherad, 827 Hjartdal.
Buskerud:	615 Flå, 616 Nes, 617 Gol, 618 Hemsedal, 619 Ål, 620 Hol, 621 Sigdal, 632 Rollag, 633 Nore og Uvdal.
Oppland:	520 Ringeby, 522 Gausdal, 536 Søndre Land, 538 Nordre Land, 540 Sør-Aurdal, 541 Etnedal, 542 Nord-Aurdal, 453 Vestre Slidre, 544 Øystre Slidre, 545 Vang.
Hedmark:	402 Kongsvinger, 420 Eidskog, 423 Grue, 425 Åsnes, 426Våler.
Østfold:	118 Aremark, 119 Marker, 121 Rømskog.

Område D

Nord-Trøndelag:	1717 Frosta, 1719 Levanger.
Sør-Trøndelag:	1638 Orkdal.
Møre og Romsdal:	1515 Herøy, 1516 Ulstein, 1517 Hareid, 1519 Volda, 1520 Ørsta, 1528 Sykkylven, 1534 Haram, 1535 Vestnes, 1547 Aukra, 1548 Fræna.
Sogn og Fjordane:	1401 Flora, 1432 Førde, 1433 Naustdal.
Hordaland:	1219 Bømlø, 1222 Fitjar, 1223 Tysnes, 1241 Fusa, 1242 Samnanger, 1244 Austevoll, 1251 Vaksdal.
Rogaland:	1129 Forsand.
Vest-Agder:	1003 Farsund, 1004 Flekkefjord, 1021 Marnardal, 1029 Lindesnes, 1032 Lyngdal.
Aust-Agder:	901 Risør, 914 Tvedestrand, 935 Iveland, 937 Evje og Hornes.
Telemark:	815 Kragerø.
Buskerud:	622 Krødsherad, 631 Flesberg.
Oppland:	521 Øyer.