

Innovasjon à la carte

**Bedrifiers vurdering av
Innovasjon Norges tjenester**

**Kundeeffektundersøkelse blant bedrifter
som mottok tjenester i 2005**

Gjennomført av Oxford Research AS

Desember 2006

Oxford Research er et skandinavisk konsulentselskap som dokumenterer og utvikler kunnskap i analyser, evalueringer og utredninger slik at politiske og strategiske aktører kan få et bedre grunnlag for sine beslutninger. Oxford Research ble etablert i 1995 i København og har nå kontorer også i Norge (Kristiansand) og Sverige (Stockholm).

Se www.oxford.no for mer informasjon om selskapet.

Forord

Oxford Research har gjennomført denne kundeeffektundersøkelsen (KEU) på oppdrag fra Innovasjon Norge. Bedrifter som har mottatt en tjeneste fra Innovasjon Norge i 2005 er blitt intervjuet angående ulike sider ved Innovasjon Norge og forventninger til effekter av prosjektet. Polarfakta har, som underleverandør, stått for kundeintervjuene.

Det har vært oppnevnt en egen referansegruppe for undersøkelsen. Den har bestått av representanter for Innovasjon Norge og berørte departementer. Gruppen har kommet med verdifulle innspill til analysen av de presenterte data. I tillegg har det vært tett og god dialog med oppdragsgiver, primært representert ved Gry E. Monsen og Lars Hagen. Konklusjoner og vurderinger i rapporten står likevel for utredernes regning.

Arbeidet med undersøkelsen har vært utført av et team bestående av adm.dir Harald Furre (prosjektleder) og senioranalytiker Rune Stiberg-Jamt fra Oxford Research.

Vi vil takke Innovasjon Norge for oppdraget og alle bedriftene som har bidratt med informasjon og data til undersøkelsen.

Kristiansand desember 2006



Harald Furre

Oxford Research AS

Leserveiledning

Denne rapporten inneholder en mengde informasjon og data. I sammendrags- og oppsummeringskapittelet har vi forsøkt å lage en syntese av funnene i rapporten. Dessuten er det foretatt en vurdering av resultatene fra undersøkelsen sett i forhold til Innovasjon Norges mål. Denne delen kan leses selvstendig. For lesere som vil gå mer detaljert inn i rapporten, anbefaler vi at innlednings- og metodekapittelet leses.

Teksten knyttet til de ulike tabellene kommer gjennomgående før tabellen. Av den grunn kan det også forekomme at tekst og tilhørende tabell er på ulike sider.

Skalaene i figurene er fremstilt slik de også er benyttet i spørreskjemaet. Høye tall betyr gjennomgående stor grad av enighet/oppnåelse/tilfredshet.

Begrepet *teneste* benyttes nå som betegnelse for alle typer bidrag fra Innovasjon Norge, både finansielle og ikke-finansielle til bedriftene.

Antall svar (N) som er benyttet i analysen vil forsøksvis vises i figurene, der hvor plassen tillater det. På tjenestenivå benyttes det ulike vektorer, avhengig av hvor mange tjenester som analyseres sammen. Disse vektorene påvirker antall svar som fremkommer av analysen. For ikke å forvirre leseren med for mange ulike antall svar, selv antall som overstiger det som fremkommer av Tabell 11, vises derfor kun det faktiske antall svar knyttet til hver enkelt tjeneste. Dette illustreres som dette: "Bygdeutviklingsmidler (N 177)". I de tilfeller det kun oppgis hvor mange svar en spesiell prosent utgjør, benyttes liten n. Når det er totalt antall svar, så er det stor N som benyttes. I tilfeller der det ikke er plass til å oppgi hver enkelt N, og antall svar ikke varierer stort, benyttes tallet for den første kategorien. Dette indikeres med $N \sim$.

Alle organisasjonene som ble slått sammen til IN er nå med i KEU, med unntak av turistdelen.

Internasjonaliseringstjenestene er skikkelig med for første gang.

Flere stipender er med.

Høyeste svarprosent på mange år - 67%.

Fortsatt svakheter med adresselistene.

IN er en stadig viktigere bidragsyter i utviklingen av prosjektideene.

Tilførsel av kapital og reduksjon av finansiell risiko er de desidert viktigste behovene som IN avhjelper.

IN og bedriftene selv er de største finansisørene av prosjektene.

Bankene er med, mens andre aktører spiller en mindre rolle.

IN bidrar til at bedriftene setter fokus på økt utvikling og innovasjon, men forskning er ikke sentral hos bedriftene.

IN bidrar til å realisere mange prosjekter med stor betydning for bedriftens overlevelse og lønnsomhet!

Internasjonaliseringstjenestene er for første gang med i vesentlig grad - og drar ned addisjonaliteten!

Prosjekter innen utvikling av næringsmiljøer og nettverk bidrar mye til økt fokus på utvikling, innovasjon og kompetanseutvikling i bedriften.

IN's bidrag har stadig mindre betydning for fullfinansiering av prosjektene.

"Nyhetsverdien synker"

Færre utvikler helt nye produkter

Kundene innen internasjonalisering er mer veletablerte, større, preget av høyere utdanning og mer mannsdominerte enn gjennomsnittet av bedriftene

Andelen som i stor grad får råd og veiledning fra IN øker ikke!

Andelen som synes rådene var viktige går ned!

Ca. 2 av 4 bedrifter er svært fornøyd med saksbehandlers kompetanse!

Mellom 15 og 34% er lite fornøyd.

Ca. 8 av 10 mener at INs tjenester innen internasjonalisering ikke fullt ut er tilgjengelige fra andre.

Innhold

Forord	3
Leserveiledning	4
Kapittel 1. Sammendrag og konklusjon	10
1.1 Innledning	10
1.2 Undersøkelsens styrker og svakheter	11
1.3 Kundeeffektundersøkelsen 2005 – noen hovedtrekk	12
1.3.1 Betydelige effekter av aktiviteten	12
1.3.2 Mindre nyhetsgrad?	12
1.3.3 Innovasjon Norge gjør en positiv forskjell	13
1.3.4 Analyse etter formålskoder	15
1.3.5 En verktøykasse som kan brukes	16
1.4 Resultater sammenholdt med målene for Innovasjon Norge	17
1.5 Vurdering av tjenestene sett i forhold til hverandre	23
1.6 Bidrag til forbedring og videreutvikling av Innovasjon Norge	25
Kapittel 2. Innledning og bakgrunn	27
2.1 Hensikten med undersøkelsen	28
2.2 Innovasjon Norges formål	28
2.3 Hva omfatter undersøkelsen?	30
2.4 Grupper av tjenester	31
2.5 Begreper	32
2.6 Representativitet	32
2.7 Om Innovasjon Norges prosjektformål	32
Del 1: Metode	41
Kapittel 3. Undersøkellesdesign	41
3.1 Nytt skjema til Internasjonalisering	42
3.2 Populasjonen	43
3.3 Utvalg	44
3.4 Datainnsamling	45
3.4.1 Purrerutiner	45
3.5 Svar og frafall	46
3.6 Vekting av utvalget	48
3.7 Vurdering av datamaterialet og analyse	49

Del 2: Resultater fra undersøkelsen	52
Om addisjonalitet.....	52
Kapittel 4. Om prosjektet/ aktiviteten	54
4.1 Bruk av tilbudt tjeneste	54
4.2 Formål og hensikt med støttede prosjekter og aktiviteter	54
4.3 Bidragsyttere til utvikling av prosjektidé/deltagelse i aktivitet	57
4.4 Behov tjenesten skal avhjelpe	61
Kapittel 5. Prosjektenes organisering og gjennomføring.....	64
5.1 Er prosjektene fullfinansiert?	64
5.2 Finansieringskilder	66
5.3 Status for prosjektets igangsetting	71
5.4 Prosjektets utviklingsfase	72
5.5 Barrierer for gjennomføring.....	73
Kapittel 6. Effekter av prosjektene/aktivitetene	78
6.1 Innledning	78
6.2 Type forventede effekter	78
6.3 Nye produkter, produksjonsprosesser og markedsutvikling	80
6.3.1 Utvikling og Innovasjon Norges formål	83
6.4 Prosjektenes/aktivitetenes nyhetsgrad.....	84
6.4.1 Patent, varemerke, designbeskyttelse el.l.....	88
6.5 Prosjektenes viktighet for bedriften	90
6.5.1 Overlevelse	91
6.5.2 Lønnsomhet	93
6.5.2.1 Nærmere om lønnsomhet.....	96
6.5.3 Konkurransesevne.....	98
6.5.3.1 Nærmere om konkurranseevne	102
Kapittel 7. Betydning for strategi, kompetanse og nettverk	106
7.1 Innledning	106
7.2 Strategi og kompetanse	106
7.3 Økt samarbeid	110
Kapittel 8. Om Innovasjon Norge	116
8.1 Innledning	116
8.2 Kjennskap til Innovasjon Norge	116
8.3 Hvorfor søke Innovasjon Norge om tjenester?	117
8.3.1 Betydning for å søke om tjenester	117
8.4 Innovasjon Norge som bedriftsrådgiver	121

8.4.1	Rollen som pådriver	121
8.4.2	Kontrollrutiner	124
8.4.3	Råd og veiledning.....	125
8.4.4	Innovasjon Norges kompetanse.....	130
8.5	Tjenestenes tilpassing og utløsende effekt	132
8.5.1	Tilpasset tjeneste	132
8.5.2	Fellesaktiviteters nytte for bedriften	134
8.5.3	Tjenesten utløsende effekt for annen finansiering.....	135
8.5.4	Innovasjon Norge og samordning	137
8.6	Innovasjon Norges risikovilje og lønnsomhetsorientering.....	138
8.6.1	Rentenivå.....	141
8.7	Fått tjenester tidligere og søke igjen	142
Del 3: Fokusområder		145
Kapittel 9. Om addisjonalitet.....		145
9.1	Addisjonalitet i forhold til tjenester.....	148
9.2	Addisjonalitet etter formål.....	151
9.3	Addisjonalitet etter øvrige faktorer.....	152
9.4	Addisjonalitet og geografi	156
9.5	Økning av aktivitetsnivå.....	158
Kapittel 10. Om internasjonalisering.....		163
10.1	Nærmer om internasjonaliseringstjenestene.....	163
10.1.1	Hvem er internasjonaliseringsbedriftene?	164
10.1.2	Hvilke fase Internasjonaliseringstjenestene gitt til?	165
10.2	Hvem eksporterer allerede?	167
10.3	Hva prosjektet skal bidra til når det gjelder internasjonalisering.....	168
10.3.1	Forventning til eksport.....	171
10.4	Innovasjon Norges rolle.....	172
10.4.1	Tilpassing	176
10.4.2	Øvrige tilbydere.....	178
10.5	Oppsummering.....	180
Del 4: De enkelte tjenestene.....		182
Kapittel 11. Kort om hver enkel tjeneste.....		182
11.1	Bygdeutviklingsmidler (BU-midlene)	183
11.2	Distriktsrettede risikolån	184
11.3	Distriktsrettet låneordning.....	185
11.4	Distriktsutviklingstilskudd	186

11.5	Grunnfinansieringslån-fiskeflåten	187
11.6	Landsdekkende risikolån.....	188
11.7	Landsdekkende utviklingstilskudd.....	189
11.8	Lavrisikolån.....	190
11.9	Lån til landbruket.....	191
11.10	NT-programmet	192
11.11	OFU-IFU.....	193
11.12	Bioenergiprogrammet	194
11.13	Bransjerettet IT	195
11.14	FRAM.....	196
11.15	Marint Innovasjonsprogram	197
11.16	VSP-Mat.....	198
11.17	VSP-Reindrift.....	199
11.18	VSP-Skog.....	200
11.19	Etablererstipend.....	201
11.20	Inkubatorstipend	202
11.21	Bygdeutviklingsstipend	203
11.22	Oppfinnerstipend	204
11.23	Internasjonalisering	205
Vedlegg		206

Kapittel 1. Sammendrag og konklusjon

1.1 Innledning

Kundeeffektundersøkelsen av Innovasjon Norges tjenester har to *formål*:

- et internt formål som søker å bidra til forbedring og videreutvikling av Innovasjon Norges virksomhet overfor kundene.
- et eksternt formål som dreier seg om å dokumentere overfor omverdenen at man har fått igjen noe for de pengene som er investert i Innovasjon Norges aktiviteter.

Kundeeffektundersøkelsen er en av flere undersøkelser som inngår i et totalt evalueringssystem for Innovasjon Norge (IN). Enkelttjenester blir evaluert fra tid til annen. Det skal også med jevne mellomrom gjennomføres en ekstern evaluering av organisasjonen som helhet. Denne skal gjennomføres i regi av Nærings- og handelsdepartementet som Innovasjon Norges eierdepartement. Selv om kundeeffektundersøkelsen inneholder mye informasjon omkring Innovasjon Norges måloppnåelse, må den mao. ikke leses som en fullstendig evaluering av organisasjonens virke.

Kundeeffektundersøkelsen består av en førundersøkelse og en etterundersøkelse. Førundersøkelsen gjennomføres året etter at tilsagnet fra Innovasjon Norge er gitt. Etterundersøkelsen gjennomføres fire år etter. Foreliggende undersøkelse er en førundersøkelse av bedrifter som fikk en tjeneste fra Innovasjon Norge i 2005.

Den samlede bevilgning til de tjenestene som er med i denne undersøkelsen, var på kr. 3 802,4 mill. i 2005 (2 865,4 mill. kr. i 2003 og 2 998,6 mill. i 2004). Den totale bevilgningen fra Innovasjon Norge var i 2005 på ca. 4 436 mill.kr. (3 716 mill.kr. i 2003 og 3 753 mill.kr i 2004). Dette betyr at denne undersøkelsen omfatter 85,7 % av de totale bevilgningene fra Innovasjon Norge (73% i 2003 og 79,9% i 2004).

Årets undersøkelse omfatter altså både flere tjenester og dermed også en større andel av det innvilgede beløp.

Foreliggende undersøkelse bygger på intervju av 1566 bedrifter og omhandler 23 ulike tjenester. For første gang er internasjonaliseringstjenestene med i en bredde som gjør det mulig å analysere disse som en egen gruppe. De 23 ulike tjenestene er inndelt i fire grupper hvor gruppe 1 er finansielle tjenester, gruppe 2 er tjenester som tilbyr både finansiering, rådgivning og nettverk, gruppe 3 er stipender og gruppe 4 er internasjonalisering. Også når det gjelder stipendene er det foretatt en endring. Tidligere inneholdt denne gruppen bare etablerer- og inkubatorstipend, mens den nå også inneholder bygdeutviklingsstipend og oppfinnerstipend. Det er viktig å understreke at Innovasjon Norge gir rådgivning knyttet til alle sine tjenester, men det er altså noen tjenester som har rådgivning som en del av selve programinnholdet – ikke bare rådgivning knyttet til selve saksbehandlingen mv.

Innovasjon Norge ble etablert 1. januar 2004. Denne undersøkelsen er derfor den andre som omtaler virksomheten i den sammenslåtte organisasjonen. Det eneste området innen Innovasjon Norge som ennå ikke dekkes av kundeeffektstudien er reiselivsaktiviteten fra det gamle Norges Turistråd.

På et overordnet nivå kan man fastslå at resultatene for 2005-årgangen er ganske like resultatene for de to foregående år. Det har skjedd noen endringer fra det ene året til det andre, men det er ingen store utslag. Dette kan tyde på at Innovasjon Norge i all hovedsak viderefører de styrker og svakheter som de gamle organisasjonene hadde, noe som til dels var forventet. Endringer tar som kjent tid.

Rapporten består av fire deler utover dette sammendraget og innledningen. Del en er metodekapittelet. Del to en gjennomgang av hovedfunnene og del tre en spesialdel hvor vi har gått i dybden på to tema, nemlig ”addisjonalitet og ”internasjonalisering”. I del fire presenteres sentrale data for hver enkelt tjeneste i kortform.

1.2 Undersøkelsens styrker og svakheter

Kundeeffektundersøkelsen dekker i alt 23 ulike tjenester og foreliggende undersøkelsen omfatter nær 86% av organisasjonens ressursbruk i 2005. Innovasjon Norges tjenester spenner vidt hva gjelder bl.a. målgrupper, formål og geografisk nedslagsfelt. Hver enkelt tjeneste har sin egen innretning på disse og flere andre områder. I forhold til i hvilken grad kundeeffektundersøkelsen er egnet til å vurdere Innovasjon Norges aktivitet, kan det argumenteres langs to dimensjoner:

1. Innovasjon Norge har et formål fastsatt av Stortinget og Regjeringen. Målet søkes realisert gjennom å tilby et antall forskjellige tjenester til kundene. Hver for seg kan tjenestene ha ulike prioriteringer, men summen av tjenestene vil være et godt grunnlag for å vurdere hvorvidt Innovasjon Norge som helhet når sitt mål. Helhetsbetraktninger basert på kundeeffektundersøkelsen er derfor relevante, selv om tall på totalnivå tilslører naturlige og til dels ønskede ulikheter mellom tjenestene.
2. Innovasjon Norges tjenester er så ulike at helhetsbetraktninger ikke blir relevante. Analysene av kundeeffektundersøkelsen må primært gjøres på virkemiddelnivå fordi gjennomsnittallene tilslører en naturlig variasjon mellom tjenestene.

Etter vår oppfatning inneholder begge disse resonnementene gode poenger. Analysen av kundeeffektundersøkelsen er derfor søkt balansert slik at gjennomsnittbetraktninger er brukt der det oppfattes å være relevant, mens mye av omtalen er konsentrert om den enkelte tjeneste. Dette medfører imidlertid ikke at vi anser kundeeffektundersøkelsen som irrelevant for å vurdere måloppnåelsen for Innovasjon Norge som helhet. Så lenge aktiviteten gjennomføres i form av et antall tjenester, vil det jo i stor grad være summen av resultatene fra disse som bestemmer graden av måloppnåelse. Helhetsbetraktninger på tvers av tjenestene vil derfor være relevante, men det er naturligvis viktig å gjenta at en fullstendig evaluering av Innovasjon Norge må basere seg på et mer omfattende undersøkelsesdesign tilpasset ulike programkonsept enn det kundeeffektundersøkelsen gjør.

Tilfredshet er som kjent forskjellen mellom forventning og resultat. I forhold til resultatene fra kundeeffektundersøkelsen, baseres våre vurderinger av hva som er bra og hva som er dårlig i stor grad på en tolkning av formålet og målene for Innovasjon Norge. Undersøkelsesopplegget rommer ikke mulighet til å analysere resultatene i forhold til målene for den enkelte av de 23 tjenestene som omfattes. Det hadde imidler-

tid vært en styrke for bruken av resultatene fra kundeeffektundersøkelsen, dersom Innovasjon Norge hadde fastsatt måltall for de ulike indikatorene som inngår i kundeeffektundersøkelsen. Dersom dette hadde vært gjort hva gjelder et knippe sentrale dimensjoner, både for hver enkelt tjeneste og for totaliteten, ville det vært lettere å få en omforent oppfatning av som er bra og hva som er mindre bra resultater.

1.3 Kundeeffektundersøkelsen 2005 – noen hovedtrekk

1.3.1 Betydelige effekter av aktiviteten

Det kan fastslås at dersom ikke Innovasjon Norges tjenester hadde vært tilgjengelige for næringslivet, så ville svært mange prosjekter som er viktige for bedriftenes overlevelse ikke blitt gjennomført. Dette gjelder både tiltakene som er individorientert, og ikke minst tiltak orientert mot nettverksaktiviteter som er viktige betingelser for SMB, men som vanskelig lar seg organisere eller finansiere med utgangspunkt i enkeltforetaks forretningsmessige prioriteringer.

Andelen prosjekter som er viktig for bedriftens overlevelse økte noe fra 2003 til 2004, men er nå tilbake på 2003 nivå. Prosjektene som har fått mye penger, har naturligvis størst betydning for bedriftenes overlevelse. Disse store innvilgningene er ofte lån.

Hele 79% av bedriftene sier at prosjektet som har fått støtte, er viktig for bedriftens lønnsomhetsutvikling. Andelen er marginalt lavere enn i 2004. Et annet interessant utviklingstrekk er at bedriftene forventer større inntektsøkninger og kostnadsreduksjoner som følge av prosjektene, spesielt på lengre sikt. Dette kan tyde på at bedriftene både satser på nyutvikling og, i større grad enn tidligere, effektivisering.

1.3.2 Mindre nyhetsgrad?

Mens utviklingen fra 2003 til 2004 tydet på at "nyskappingsnivået" i prosjektporteføljen var stigende (økende andel som utvikler et helt nytt produkt, økt patentaktivitet), er tendensen den motsatte fra 2004 til 2005. I 2005-årgangen er det flere tegn til at bedriftene er blitt mer fokusert på å betjene dagens kunder med dagens produkter. Blant de som bedriver produktutvikling er det færre som utvikler helt nye produkter og færre søker om patent. Det er også mindre fokus på salg til nye kundegrupper enn tidligere. Utslagene er ikke veldig sterke, men kan kanskje indikere at nyskaping og innovasjon får noe mindre fokus i en tid da næringslivet generelt er inne i gode tider?

Det er mindre fokus på produktutvikling og mer på prosessutvikling. Dette er nok et gjennomgående trekk når det gjelder innovasjon – det blir mer tjenesteinnovasjon og mindre produktinnovasjon og det er i større grad markedsstyrt.

Det er fortsatt slik at prosjektenes "innovasjonshøyde" varierer mellom tjenestene. VSP Reindrift, OFU/IFU, Oppfinnerstipend og NT-programmet utmerker seg når det gjelder å bidra til å skape helt nye produkter som også kan patenteres. Tjenestene sett under ett, er det imidlertid forbedring av eksisterende produkter og salg til nye kundegrupper som er de viktigste formålene med prosjektene. Først på tredjeplass kommer utvikling av nye produkter.

Av bedriftene som utvikler et nytt produkt eller tjeneste, er andelen som utvikler noe som er nytt for bedriften, men ellers kjent i markedet, økt fra 40% i 2004 til 46%. Det er en synkende andel som utvikler noe helt nytt, her har andelen gått ned til 31%. Andelen nye produkter/tjenester som har fått eller som søker om patent er stabil etter å ha økt marginalt fra 2003 til 2004.

1.3.3 Innovasjon Norge gjør en positiv forskjell

En samfunnsøkonomisk tilnærming tilsier vurderinger av bedriftsøkonomiske og samfunnsmessige effekter av virkemiddelapparatet knyttet til Innovasjon Norge.

Kundeeffektundersøkelsen dokumenterer at den økonomiske støtten fra Innovasjon Norge bidrar til at det igangsettes en rekke utviklingsaktiviteter og prosjekter. Prosjektene vil gi eller har gitt positive bedriftsøkonomiske resultater og bidratt til kompetanseutvikling i bedriftene slik at de har et bedre grunnlag å igangsette nye utviklingsaktiviteter og prosjekter på.

Selv om prosjektene viser positive resultater, må man nødvendigvis innledningsvis reise spørsmålet:

Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?

Dersom bedriften under alle omstendigheter ville ha gjennomført prosjektet eller aktiviteten, er det jo ingen grunn til at det offentlige skal gi støtte? I hvilken grad prosjektet har en utløsende effekt måles i denne undersøkelsen ved å se på prosjektets addisjonalitet. Adderer/tilfører prosjektet noen aktivitet for bedriftene?

I forhold til tidligere undersøkelser, økte den rapporterte addisjonaliteten sterkt i kundeeffektundersøkelsen for 2003. Årsaken var dels økt rapportert addisjonalitet for de tjenestene som tidligere var med i studien, men ikke minst at nye tjenester ble inkludert for første gang. Fra 2003 til 2004 var det en relativt stabil utvikling. I 2005-årgangen går addisjonaliteten noe ned, noe som i hovedsak skyldes at internasjonaliseringstjenestene trekker snittet ned.

- Andelen prosjekter som kjennetegnes av høy oppgitt addisjonalitet har gått marginalt ned, mens andelen med middels oppgitt addisjonalitet er marginalt høyere.
- Summen av høy og middels addisjonalitet er stabil på 2004-nivå.
- Dette innebærer at addisjonaliteten også i 2005 er betraktelig mye høyere enn den var i 2002.

I 45% (48% i 2004) av prosjektene har støtten fra Innovasjon Norge høy rapportert addisjonalitet (summen av prosjekter/aktiviteter som ikke hadde blitt gjennomført uten støtte eller som ville være gjennomført i redusert skala og/eller på et senere tidspunkt), 33% har middels addisjonalitet mens 16% har lav (henholdsvis 32% og 16% i 2004).

I alt 24% (27% i 2004) av bedriftene sier at prosjektet/aktiviteten ikke hadde blitt gjennomført i det hele tatt uten tjenesten fra Innovasjon Norge, mens 21% (samme som i 2004) oppgir at prosjektet/aktiviteten ville ha blitt gjennomført i mindre skala og på et senere tidspunkt. Samtidig er det 16% som sier at prosjektet/aktiviteten ville blitt gjennomført uten endringer selv om de ikke hatt fått støtte fra Innovasjon Norge. Resten av prosjektene fordeler seg noenlunde likt mellom prosjektene/aktivitetene som ville blitt gjennomført i begrenset skala og de som hadde blitt gjennomført på et senere tidspunkt.

Andre interessante trekk hva gjelder respondentenes oppgitte addisjonalitet er:

- Andelen som oppgir at de ville ha gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men til samme tid, har økt fra 2004 til 2005, etter å ha gått ned frem til 2003
- Andelen som sier at prosjektet/aktiviteten ikke ville bli gjennomført har sunket fra 2004 til 2005, etter å ha steget i årene før.

Årene 2004 og 2005 kommer nokså likt ut hva angår andel som oppgir de øvrige svaralternativene, noe som medfører en reduksjon i høy addisjonalitet og økning i middels addisjonalitet. De siste årene skiller seg nokså mye ut fra de målingene en har hatt fra tidligere år. Spesielt kan en legge merke til at andelen som oppgir at prosjektet ikke ville ha blitt gjennomført uten at de hadde mottatt støtte, har økt en hel del frem til 2004 for så å synke litt. Holder man Oppfinnerstipend og Internasjonaliseringsordningene borte fra totaltallene er det faktisk 28% som oppgir at prosjektet/aktiviteten ikke ville blitt gjennomført.

Utviklingen kan dermed sies å være som følger:

- I 2003 steg addisjonaliteten kraftig som følge av inkluderingen av nye tjenester.
- Addisjonaliteten var nokså stabil frem tom. 2004, da tjenestene som var med også var stabil.
- Addisjonaliteten har sunket marginalt i 2005 som følge av innføring av nye tjenester. De tjenestene som var med også i 2003 og 2004 har en marginal økning i addisjonaliteten totalt sett.

I tillegg ser vi:

- Addisjonaliteten er høyest innen tjenestegruppe 3 – Stipender og lavest inne gruppe 1 – Finansielle tjenester og 4 - Internasjonalisering.
 - Addisjonaliteten har steget innen Etablererstipend og innen Bygdeutviklingsstipend, som var innunder Bygdeutviklingsmidlene i 2004, er andelen høy.
- Addisjonaliteten er høyest knyttet til risikolån, deretter for tilskudd og til sist knyttet til lavrisikolån.
- Addisjonaliteten øker med kvinneandelen i bedriften.
- Addisjonaliteten er høyest blant de største og de minste bedriftene.
- Ser en på respondentenes rapporterte addisjonalitet i forhold til de distriktpolitiske virkeområdene, er det utenfor det området som har høyest addisjonalitet. Addisjonaliteten har sunket kraftig i virkeområde A.

Alt annet likt vil tjenestene fra Innovasjon Norge gi større aktivitetsøkning ved å støtte de prosjekter som inkluderer både finansiering, rådgivning og nettverk. Med andre ord kan det forventes at disse prosjektene/aktivitetene har en større effekt på bedriftenes langsiktige utvikling og ikke minst i forhold til å skape ringvirkninger for det samlede næringsliv og dermed for samfunnsutviklingen.

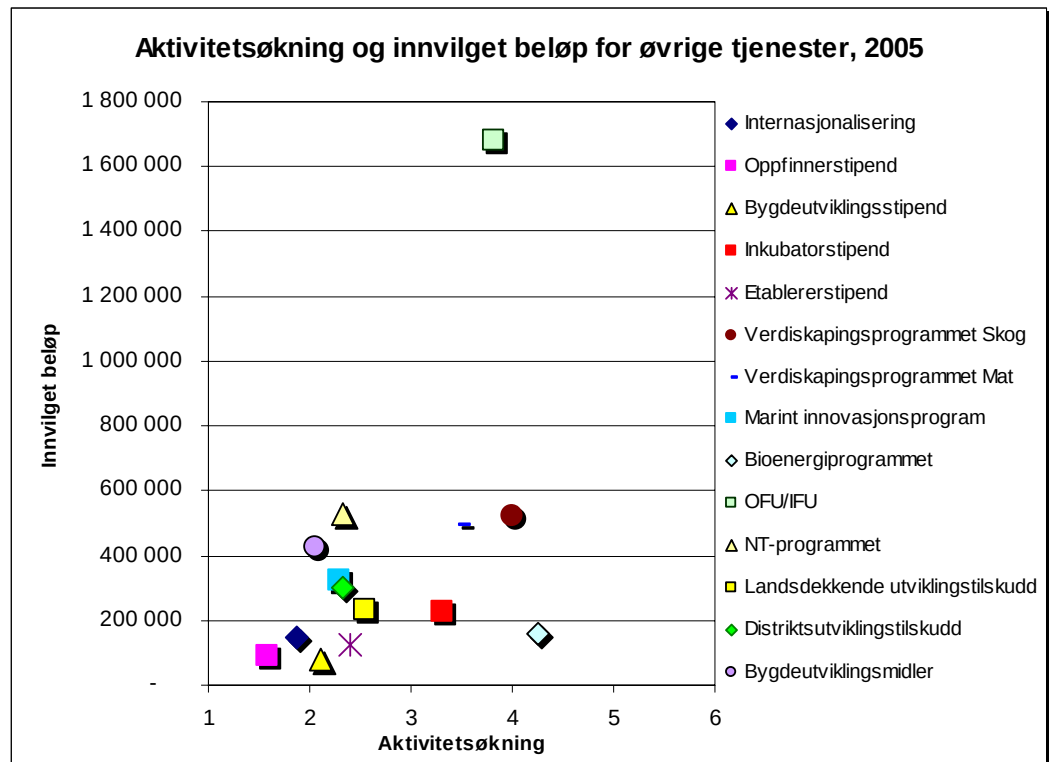
I forhold til Innovasjon Norges mål om å fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling gjennom bl.a. å bidra til innovasjon og internasjonalisering, kan man spørre om Innovasjon Norge ikke i høyere grad burde fokusere på tjenester som både bidrar til medfinansiering, rådgivning og nettverk fremfor å kun yte medfinansiering.

Med den nåværende tjenesteporteføljen bidrar Innovasjon Norge til å øke aktivitetsnivået med en faktor 2,2 i forhold til om det ikke ble ytt støtte. Økningen var i 2004

på 2,4. Variasjonen mellom tjenestene er stor. Ved en sterkere fokusering, vil det kunne oppnås en ytterligere økning av dette aktivitetsnivået.

Følgende figur viser at forventet aktivitetsøkning pr. bevilget krone varierer sterkt mellom de ulike tjenestene. Figuren omfatter ikke de lånebaserte tjenestene fordi man da måtte tilskrive en gjennomsnittlig andel av tapsfondet for hver låneordning det enkelte prosjekt, noe som ville forstyrre analysen. På den horisontale akse vises forventet aktivitetsøkning, mens den vertikale viser gjennomsnittlig innvilget beløp per tjeneste. Figuren gir en indikasjon på hvor man ”får mest igjen for pengene”.

Figur 1: Økning i aktivitetsnivå etter innvilget beløp for øvrige tjenester, 2005



Det er imidlertid viktig å understreke at høy addisjonalitet ikke nødvendigvis er et mål i seg selv. En for stor vektlegging på addisjonalitet kan medføre satsning på for risikoorienterte prosjekter. Innovasjon Norge har nemlig en meget krevende oppgave. For de første skal organisasjonen satse på prosjekter hvor deres bidrag har en utløsende effekt (høy addisjonalitet). På den annen side skal risikoen være på et håndterlig nivå. Organisasjonen er verken tjent med at midlene går til prosjekter som uansett hadde blitt realisert, eller at det satses på så risikofylte prosjekter at pengene forsvinner i urealistiske satsninger.

Addisjonalitetsdimensjonen må holdes opp mot andre tilleggstjenester som er knyttet til tiltakene, og dessuten det at offentlig finansiering utløser midler i det private markedet og dermed samlet bidrar til mer midler som kan investeres i næringslivet.

1.3.4 Analyse etter formålskoder

For første gang i kundeeffektundersøkelsen har vi analysert fakta om prosjektene og bedriftenes svar i forhold til de formålscoder som Innovasjon Norge selv har satt på

sine prosjekter. Innovasjon Norge opererer med 15 koder som beskriver hovedinnholdet i prosjektene. I forhold til den porteføljen av prosjekter som har besvart kundeeffektundersøkelsen, er følgende koder de hyppigst brukte:

3. Innovasjon på bedriftsnivå
4. Kapasitetsutvidelse
5. Annet formål
6. Innovasjon på internasjonalt nivå

Dersom vi ser på de ulike analysene i forhold til koder, legger vi spesielt merke til følgende punkter:

- Innovasjon Norge klassifiserer alle prosjektene som mottar en tjeneste innen en formålskategori som saksbehandler opplever å være passende. Årets analyse tyder på at kategoriseringen til Innovasjon Norge stemmer over ens med det bedriftene selv forventer seg av resultater av prosjektet.
- Innovasjon Norge innvilget gjennomsnittlig mest penger til prosjekter med formålene "Strukturtilpassing" og "Kapitalstyrking". Minst gis det i snitt til prosjekter innen kategorien "Ideutvikling" og "Utredning". Årsaken til forskjellene ligger i stor grad i ulik fordeling av lån og tilskudd mellom formålene.
- Innovasjon Norge bidrar mest til utvikling av prosjektideen innen "Innovasjon på bransjenivå" og "Utvikling av næringsmiljø og nettverk". Også innen "Utredning" bidrar det i stor grad til utvikling av prosjektideen. De to sistnevnte formålene er altså samtidig de formålene hvor prosjektene gjennomsnittlig får innvilget minst.
- "Innovasjon på nasjonalt nivå" og "Innovasjon på internasjonalt nivå" forventes å i størst grad bidra til utvikling. Også "Ideutvikling" kommer høyt ut, på tross av gjennomsnittlig minst innvilget beløp pr. prosjekt.
- "Miljøforbedring" og "Rasjonalisering" forventes å bidra til minst utvikling totalt sett, men har høyest forventning til prosessutvikling.
- "Kompetanseutvikling" og "Utredning" mottar mest råd og veiledning fra Innovasjon Norge. "Rasjonalisering" og "Innovasjon på bransjenivå" mottar minst. Innen sistnevnte formål skulle en kanskje forvente at prosjektene mottok mye rådgivning, også fra Innovasjon Norge.
- Innovasjon Norges bidrag er mest utløsende for annen finansiering for prosjekter innen "Kapitalutvidelse" og "Innovasjon på internasjonalt nivå". Minst utløsende er det innen "Miljøforbedring" og "Ideutvikling".
- Addisjonaliteten er høyest blant prosjekter innen "Innovasjon på nasjonalt nivå" og "Utredning", mens den er lavest innen "Kapitalstyrking", "Annet formål" og "Miljøforbedring".

1.3.5 En verktøykasse som kan brukes

Selv om vi ikke i detalj har analysert resultatene fra kundeeffektundersøkelsen sett i forhold til målene for den enkelte tjeneste, er det et klart tegn at tjenestene lever opp til sitt formål. Analysene av forventede effekter sett i forhold til Innovasjon Norges koding av prosjektenes formål har gitt mulighet til å få forsterket dette inntykket. Det er for eksempel en del tjenester som er spesielt viktige for bedriftenes overlevelse. Disse gir imidlertid begrensede bidrag til nyskapning. De tjenestene som gir mye innovasjon og nyskapning er på den annen side ikke så viktige for bedriftenes overlevelse. I sum fremstår det et bilde av en mer eller mindre komplett verktøykasse hvor

de bevilgende myndigheter har mulighet til å dimensjonere bruken av det enkelte verktøy avhengig av de mål som ønskes oppnådd.

1.4 Resultater sammenholdt med målene for Innovasjon Norge

I dette avsnittet diskuterer vi kort resultatene fra kundeeffektundersøkelsen sett i forhold til målene for Innovasjon Norge.

De gjeldende hovedmål og delmål for Innovasjon Norge ble fastsatt høsten 2004 og var således gjeldende i det året denne kundeeffektundersøkelsen omfatter. Innovasjon Norges hovedmål og delmål som er formulert slik:

Hovedmål og delmål for Innovasjon Norge

Hovedmål:

Innovasjon Norge har til formål å fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling i hele landet, og utløse ulike distrikters og regioners næringsmessige muligheter gjennom å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering.

Delmål

1. Innovasjon Norge skal bidra til økt innovasjon i næringslivet i hele landet
2. Innovasjon Norge skal bidra til økt internasjonalisering i næringslivet i hele landet
3. Innovasjon Norge skal styrke profileringen av Norge og norsk næringsliv internasjonalt
4. Innovasjon Norge skal bidra til næringsutvikling basert på regionale forutsetninger
5. Innovasjon Norge skal være en kunde- og markedsdrevet organisasjon, korrigere for systemsvikt og være en kompetent pådriver¹.

Med utgangspunkt i resultatene fra kundeeffektundersøkelsen vil vi her gi en summarisk vurdering av hvorvidt prosjektene som fikk støtte i 2005, har bidratt til at organisasjonen har oppfylt sine mål. Vi kommenterer først hovedmålet, deretter delmål 1, 2 og 5. Målet om profilering av Norge og norsk næringsliv internasjonalt kan ikke omtales ettersom undersøkelsen ennå ikke dekker denne delen av Innovasjon Norges virksomhet. Vi finner heller ikke grunnlag i kundeundersøkelsen for å vurdere om næringsutviklingen er basert på regionale forutsetninger.

Hovedmål:

Innovasjon Norge har til formål å fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling i hele landet, og utløse ulike distrikters og regioners næringsmessige muligheter gjennom å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering.

¹Formuleringen her er en kortversjon av det følgende offisielle målet:

Delmål 5: Generelle gjennomgående hensyn og føringer knyttet til hovedmålet:

Innovasjon Norge skal:

- være en kunde- og markedsorientert organisasjon
- korrigere for svikt i de private finansieringsmarkedene og i samhandlingen i næringslivet og mellom næringslivet, kunnskapsmiljøene og offentlige organisasjoner
- være en kompetent pådriver og bidragsyter regionalt og nasjonalt i utformingen av en helhetlig politikk som ser innovasjon, internasjonalisering og regional utvikling i sammenheng

Innovasjon Norges hovedmål kan nedbrytes til:

- **Å fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling i hele landet.**
Kundeeffektundersøkelsen dokumenterer at Innovasjon Norge i 2005 i betydelig grad bidro til dette ved at:
 - 79% av bedriftene sier at prosjektet/aktiviteten er viktig for bedriftens lønnsomhet, hvilket bl.a. avspeiler seg i mer effektive produksjonsmetoder og reduksjon i produksjonskostnader.
 - 77% av bedriftene sier at prosjektet/aktiviteten er viktig for fremtidig konkurranseevne, hvilket avspeiler seg i utvikling av nye produkter og økt omsetning og eksport.
 - 63% av bedriftene sier at prosjektet/aktiviteten er viktig for bedriftens overlevelse.
- **Å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering**
En vurdering av dette bør sees i forhold til Innovasjon Norges delmål, hvor kundeeffektundersøkelsen først og fremst har betydning for delmål 1 og 2

Delmål 1

Innovasjon Norge skal bidra til økt innovasjon i næringslivet i hele landet

Innovasjon Norge skal bidra til økt lønnsomhet ved å fremme nyskaping og omstilling i, og etablering av norske bedrifter, øke næringslivets innovasjonsevne, utvikle sterkere næringsmiljøer og innovasjonssystemer, og styrke kommersialiseringen av ideer og kunnskap, varer og tjenester. Innovasjon Norge bidrar med, kobler og utløser finansiering, kompetanse og nettverk.

I forhold til kundeeffektundersøkelsen kan det fra delmål 1 settes fokus på:

- **Nyskaping og omstilling**
Mange bedrifter har igangsatt nye innovasjonsprosjekter, hvilket har resultert i at:
 - 38% av bedriftene arbeidet med produktutvikling, først og fremst med forbedring av eksisterende produkter.
 - 39% av bedriftene arbeidet med utvikling av produksjonsprosesser, først og fremst med forbedring av eksisterende produksjonsprosesser.
 - 36% av bedriftene har tatt initiativ til markedsutvikling og – markedsføring, særlig med henblikk på salg til nye kunder.
 - Fra 2004 til 2005 er det blitt mindre fokus på produktutvikling og mer på prosessutvikling. Salg til nye kundegrupper er blitt mindre viktig.
 - 51% av prosjektene er i ideutviklingsfasen når de får bidrag fra Innovasjon Norge
- **Øking av næringslivets innovasjonsevne**
Ved å gjennomføre de støttede aktiviteter/prosjekter har halvdelen av bedriftene fått økt fokus på innovasjon, og prosjektet har bidratt til kompetanseutvikling hos medarbeiderne. Den forbedrede innovasjonsevnen er dog først og fremst bedriftsintern. Det er i mindre grad skapt økt fokus på bruk av forskningsresultater eller utvidet samarbeid med FoU-institusjoner.
- **Finansiering, kompetanse og nettverk**

Bortsett fra økonomisk støtte fra Innovasjon Norge, har bedriftene primært selv finansiert aktivitetene/prosjektene. Tjenesten fra Innovasjon Norge har for halvparten av prosjektene vært utløsende for annen finansiering, men Innovasjon Norges betydning for at prosjektene blir fullfinansiert ser ut til å være synkende.

Tjenesten fra Innovasjon Norge bidrar til å løfte kompetansenivået i den enkelte bedrift, men utvikling av nettverk og kompetanseutvikling gjennom nettverk skjer kun i meget begrenset omfang. Dette er en utfordring tatt i betraktning organisasjonens formål.

Delmål 2

Innovasjon Norge skal bidra til økt internasjonalisering i næringslivet i hele landet

Innovasjon Norge skal bidra til innhenting og formidling av informasjon og kunnskap om internasjonale markedsmuligheter og konkurranseforhold til norske bedrifter. Videre skal Innovasjon Norge bidra til utnyttelse av internasjonale markedsmuligheter for næringslivet gjennom tilrettelegging og gjennomføring av internasjonale markedsaktiviteter.

Innovasjon Norge skal også fokusere på overføring av teknologi og kunnskap mellom utlandet og norsk næringsliv, kartlegging av markedsmuligheter for norskutviklet teknologi, norske produkter og tjenester og bidra til etablering av nettverk mellom norske og internasjonale bedrifter og FoU-miljøer.

Fra delmål 2 vil vi fremheve følgende elementer:

- **Bidra til utnyttelse av internasjonale markedsmuligheter for næringslivet**
 - Det er fortsatt en meget stor andel av bedriftene i Innovasjon Norges portefølje som ikke anser internasjonalisering som relevant for dem. 74% av bedriftene i kundeeffektundersøkelsen oppgir å ikke ha eksport. Dette er en økning på 4 prosentpoeng fra 2004 da 70% ikke hadde eksport. Innen Internasjonaliseringstjenestene er dog andelen mye lavere, kun 31%. Man kunne kanskje anta at andelen her skulle være 0 og at alle som har fått tjenester innen Internasjonalisering omsetter på et internasjonalt marked, men mange av tjenestene sikter seg jo inn mot bedrifter som enda ikke er internasjonale, men som ønsker å bli det. I Serviceundersøkelsen til Innovasjon Norge oppgir over 50% at de har internasjonale ambisjoner.
 - Innovasjon Norge blir i noe mindre grad sett på som en pådriver for bedriftenes internasjonaliseringsaktivitet enn i 2004, og sammenliknet med det å være en pådriver for bedriftsutvikling ligger man langt unna. 41% av bedriftene i stor grad enige i påstanden om at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver for internasjonalisering, men om lag 67% innen Internasjonaliseringstjenestene er enige.
 - Andelen som forventer økt eksport ligger ca. midt i mellom andelene for 2003 og 2004, med 26%. Det er viktig å henlede oppmerksomheten til at det er hele 46% som mener at eksport ikke er relevant for deres bedrift. Holdes disse utenom er det hele 47% som forventer en økning.
 - Ser en på bedriftskjennetegn innen Internasjonalisering så skiller disse seg ut på mange områder i forhold til de øvrige prosjektene innen

andre tjenestegrupper. Internasjonaliseringsbedriftene er eldre, oftere del av et konsern, oftere aksjeselskap, omsetter mer nasjonalt og internasjonalt, har flere ansatte og større andel høyt utdannede og en gjennomgående mindre kvinneandel. Flere av disse kjennetegnene samvarierer, dvs. at bedriftens alder ofte har sammenheng med antall ansatte og antall ansatte har sammenheng med selskapstype etc.

- 80% av bedriftene mener at den tjenesten som Innovasjon Norge leverer innen internasjonalisering ikke fullt og helt er tilgjengelig i markedet. Kun 18% mener at tjenesten fullt og helt er tilgjengelig fra andre aktører. Dette tyder på at Innovasjon Norge gir et internasjonaliseringsbidrag som bedriftene ikke hadde fått uten Innovasjon Norges tilstedeværelse. Addisjonaliteten er imidlertid lavere innen denne typen tjenester enn for alle tjenestene sett under ett, noe som tyder på at en god del internasjonaliseringstjenester hadde blitt gjennomført også uten Innovasjon Norges tilstedeværelse og bidrag.

➤ **Bidra til overføring av teknologi og kunnskap mellom utlandet og norsk næringsliv**

- I undersøkelsen for 2003 var det 51% av bedriftene som oppga at prosjektet/aktiviteten hadde medført nytt produkt, produksjonsteknologi eller –metode. I 2004 var andelen på 49%, mens i 2005 er den sunket til 44% av bedriftene (686 stk). Dette indikerer at ”nyhetsverdien” har sunket noe, spesielt når 49 % av bedriftene oppgir at de ikke vet eller nekter å svare på spørsmålet.
- Det er fortsatt primært på regionalt og nasjonalt plan at samarbeidet foregår eller forventes å foregå. Figur 56 viser at den økningen i forventet samarbeid utenlands man så antydning til ikke har fortsatt i 2005, til tross for at Internasjonalisering har kommet tyngre inn i undersøkelsen. Andelene ser derimot ut til å gå noe tilbake. Prosjektene bidrar til økt utenlandssamarbeid primært med kunder, leverandører og universitet og forskningsmiljø.
- Utenlandsk samarbeid med forskningsmiljø, som er spesifisert i Innovasjon Norges delmål, er det 18% som forventer at prosjektet skal bidra til, noe som er på nivå med 2004-tallene.
- Andelen bedrifter som i stor grad har mottatt veiledning innen internasjonalisering er svakt økende, og bedriftene mener i samme grad som i 2004 at denne rådgivningen er viktig for dem. Det er imidlertid fortsatt slik at mange av kundene er lite tilfreds med Innovasjon Norges kompetanse innen internasjonalisering. Av bedriftene som har benyttet en typisk internasjonaliseringstjeneste, er det imidlertid ca 50% som er svært tilfreds med Innovasjon Norges kompetanse på området.

Delmål 5:

Generelle gjennomgående hensyn og føringer knyttet til hovedmålet:

Innovasjon Norge skal:

- være en kunde- og markedsorientert organisasjon
- korrigere for svikt i de private finansieringsmarkedene og i samhandlingen i næringslivet og mellom næringslivet, kunnskapsmiljøene og offentlige organisasjoner
- være en kompetent pådriver og bidragsyter regionalt og nasjonalt i utformingen av en helhetlig politikk som ser innovasjon, internasjonalisering og regional utvikling i sammenheng

Fra delmål 5 vil vi påpeke følgende elementer:

➤ **Kunde- og markedsdrevet organisasjon**

- Innovasjon Norge blir en stadig viktigere partner for bedriftene i utviklingen av prosjektideer. Innovasjon Norge er den viktigste eksterne partneren i de prosjektene som er undersøkt.
- Vi har gjennom flere år sett at en god tilpassing av finansieringsopp-
legget til prosjektene er betydningsfullt for at bedrifter skal søke tjenester hos Innovasjon Norge. Kun 6% synes at tjenestene i svært liten grad er tilpasset prosjektet. Dette er samme andel som i 2004. Ser en bort fra gruppen ”vet ikke” og ”ikke relevant”, er andelen som synes tilpasningen er god hele 69%. Dette er likevel en nedgang fra 2004 og 2003. Selv om ikke utslagene er sterke, kan det være grunn til å følge denne utviklingen spesielt.
- Gjenkjøp er ofte ansett som en god indikator på kundetilfredshet. Noe vanskeligere er det når det gjelder Innovasjon Norges tjenester, som i mange tilfeller er enestående på markedet. Generelt sett må en kunne si at bedriftene i all hovedsak gir Innovasjon Norge gode skussmål for den jobben som blir gjort. Man skulle derfor vente at bedriftene sier at det er høy sannsynlighet for at bedriftene med utgangspunkt i erfaringene med Innovasjon Norge vil søke om tjenester igjen. Tallene under viser da også at nesten 9 av 10 oppgir at det er sannsynlig at de vil søke om tjenester igjen.

➤ **Korrigere for svikt i finansmarkedene, som tilleggssfinansør og som aktør i samhandlingen mellom næringslivet, kunnskapsmiljøene og offentlige organisasjoner.**

- Innovasjon Norges virksomhet er et korrektiv i finansmarkedene. Organisasjonen bidrar til at en rekke bedrifts- og samfunnsøkonomiske lønnsomme prosjekter blir realisert som ikke hadde blitt realisert dersom bedriftene kun hadde de private finansmarkedene å spille på.
- I 40% av tilfellene har støtten fra Innovasjon Norge vært utløsende for annen finansiering. Denne andelen er fallende, og var 45% i 2004.

- Innovasjon Norge har fortsatt mye ugjort når det gjelder å korrigere for svikten i samhandlingen mellom næringslivet, kunnskapsmiljøene og offentlige organisasjoner².
 - Bedriftene i Innovasjon Norges portefølje er som andre norske bedrifter relativt innadventde i sin innovasjonsatferd. Over 8 av 10 prosjektene fører imidlertid til økt samarbeid med eksterne aktører, men gjennomsnittlig antall samarbeidspartnere som bedriftene har i forbindelse med prosjektet er gått ned fra 2003 til 2005.
 - Forskningsmiljøene og Norges Forskningsråd spiller imidlertid fortsatt en liten rolle for utviklingen av prosjektene. Det er heller ingen endring i forventning til i hvilken grad prosjektet vil føre til økt samarbeid med FoU-miljøene.
 - Bedriftene er fortsatt av den oppfatning av Innovasjon Norge i relativt liten grad bidrar til å koble bedriftene til kilder for tilførsel av kompetanse og kapital.

Dersom Innovasjon Norge skal bidra til å gjennomføre den nasjonale innovasjonspolitikken, som i stor grad er basert på økt samarbeid mellom næringsliv, academia og offentlig sektor, tyder tallene altså på at Innovasjon Norge fortsatt har betydelige utfordringer.

➤ **Være en kompetent pådriver³**

- Mellom 37 og 61% opplever at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver innen aktuelle områder, og høyest innen bedriftsutvikling.
- Det er like få av bedriftene som i 2005 fikk en tjeneste, som ble oppsøkt av representanter for Innovasjon Norge som i året før. Færre har i tillegg benyttet organisasjonens hjemmeside og informasjonsmaterie-ll, men nesten 7 av 10 bedrifter kjente til Innovasjon Norge fra før.
- Når det gjelder saksbehandlernes kompetanse, er andelen som er tilfredse marginalt høyere på alle områder, foruten markedsinnsikt, i 2005 i forhold til 2004.
- 48% av kundene i 2005 hadde mottatt en tjeneste fra Innovasjon Norge tidligere.

I sum må det kunne konstateres at Innovasjon Norge er godt festet som en organisasjon som stimulerer bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekter spesielt og innovasjon generelt. Når det gjelder internasjonalisering og kobling av aktører i innovasjonssystemet, er det fortsatt mange utfordringer. Organisasjonen har også fortsatt utfordringer når det gjelder å fylle pådriverrollen.

² Vi gjør oppmerksom på at ARENA-programmet som nettopp har som formål å skape innovasjon i samarbeid mellom næringsliv, offentlig sektor og academia er ikke med i kundeeffektundersøkelsen. Dette programmet drives i samarbeid mellom Innovasjon Norge, SIVA og Norges forskningsråd.

³ Rollen som pådriver ble introdusert i forbindelse med "SND-meldingen" fra 2000. Organisasjonen har ikke fått økt sitt administrasjonsbudsjett for å oppfylle rollen. Innovasjon Norge har i sin serviceerklæring konkretisert rollen bla. ved følgende uttalelser: "Innovasjon Norge er en pådriver for realisering av gode prosjekter", "Innovasjon Norge gir ideer til nye muligheter" og "Innovasjon Norge tilfører tjenester og kompetanse fra relevante nettverk og partnere"

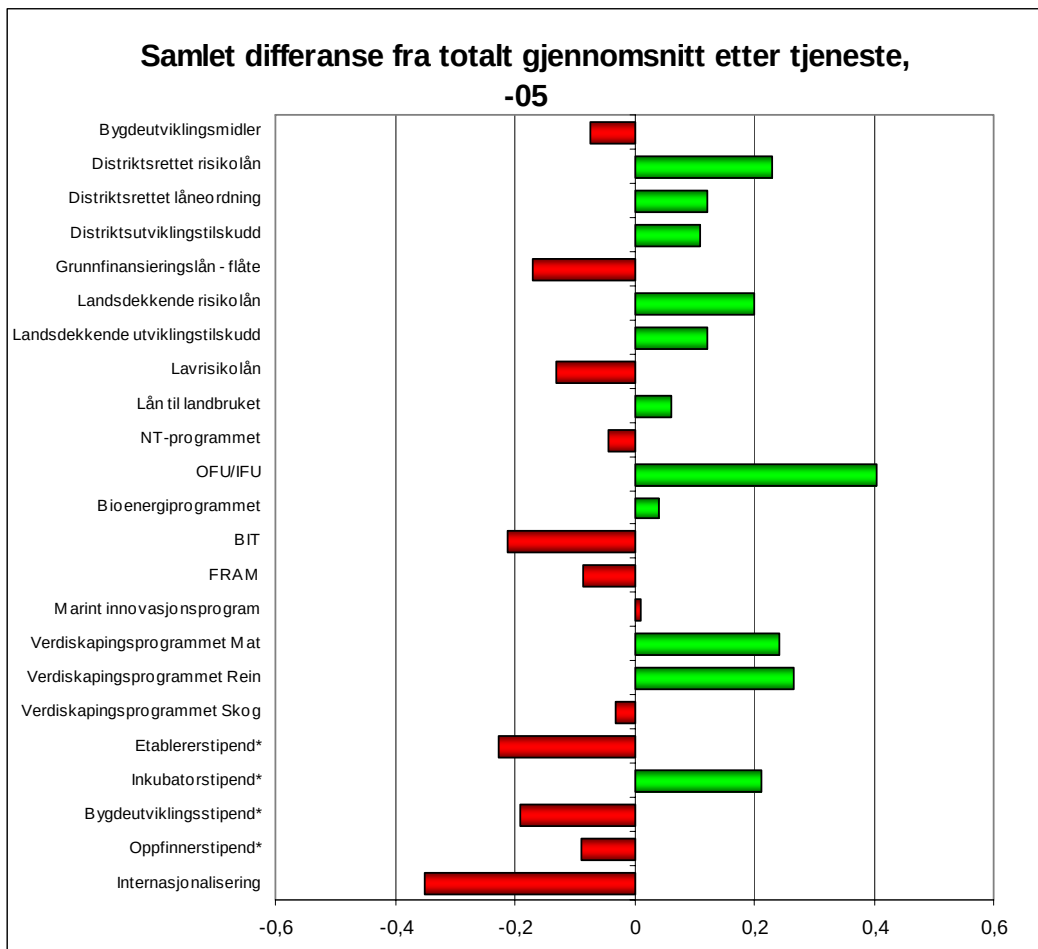
1.5 Vurdering av tjenestene sett i forhold til hverandre

I tillegg til å gi et verdifullt bidrag til diskusjonen om hvorvidt Innovasjon Norge oppfyller sine målsettinger, gir kundeeffektundersøkelsen anledning til å vurdere de ulike tjenestene opp mot hverandre. Som tidligere omtalt, har den enkelte tjeneste sin egen innretning og ikke alle forventes å bidra med de samme effekter. I følgende figur har vi imidlertid analysert hver enkelt tjeneste i forhold til noen sentrale spørsmål. Disse er:

- Kategorisert (rapportert) addisjonalitet (3–punkt skala)
- Hvor viktig vil prosjektet/aktiviteten være for bedriftens overlevelse?
- Hvor viktig vil prosjektet/aktiviteten være for bedriftens fremtidige lønnsomhetsutvikling?
- Har eller vil prosjektet/aktiviteten bidra til økt fokus på utvikling og innovasjon?
- I hvilke grad var Innovasjon Norges finansieringspakke eller annen bistand fra Innovasjon Norge godt tilpasset bedriftens behov ved dette prosjektet?

Et gjennomsnitt av disse 5 spørsmålene er benyttet for å gi en samlet oversikt over forholdet mellom tjenestene og mellom den enkelte tjenesten og totalen. Negative differanser indikerer at tjenesten har en gjennomsnittsverdi som er under totalen, mens positiv differanse indikerer at gjennomsnittet ligger over totalen. 0-punktet representerer dermed gjennomsnittet for totalen. Fargene rødt og grønt er benyttet for å illustrere henholdsvis negative og positive differanser.

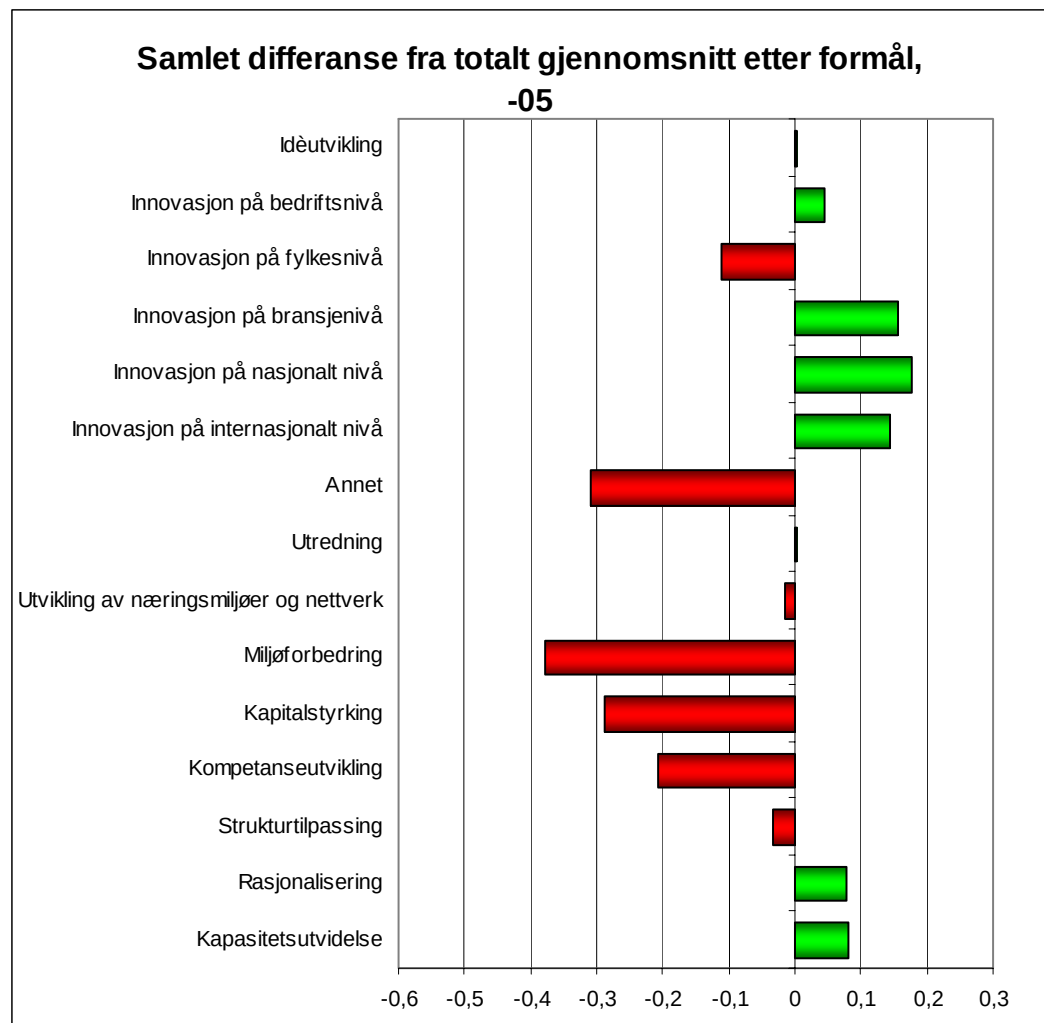
Figur 2: Samlet differanse fra totalt gjennomsnitt etter tjenester, -05.



* Differansen for disse tjenestene er regnet ut fra totalen av de 4 aktuelle spørsmålene for disse tjenestene.

Samme øvelse er gjort når det gjelder Innovasjon Norges formålskoder. Som vi ser av Figur 3 kommer formålene knyttet til innovasjon på bransjenivå, nasjonalt nivå og internasjonalt nivå godt ut. Lavest score får prosjekter innen kodene "Miljøforbedring", "Annet" og "Kapitalstyrking".

Figur 3: Samlet differanse fra totalt gjennomsnitt etter formål, -05



Denne oversikten kan være et bidrag til å reise spørsmål ved enkelte av tjenestene. Det har da også Innovasjon Norge gjort, og stipendene, VSP Mat og OFU/IFU er evaluert i løpet av 2006. Internasjonaliseringstjenestene er for eksempel viktige bidrag til internasjonalisering, men dette er ikke en dimensjon vi har tatt med i akkurat denne analysen. Del fire av rapporten gir en mer grundig beskrivelse av hvert enkelt virkemiddel inkludert et knippe resultatdimensjoner.

1.6 Bidrag til forbedring og videreutvikling av Innovasjon Norge

Resultater fra kundeeffektundersøkelsen gir grunnlag for å reise enkelte spørsmål i forhold til videreutviklingen av Innovasjon Norges tjenester. I forhold til resultatene fra 2005-årgangen, vil vi trekke frem to hovedpunkter:

- Innovasjon Norge har et spekter av tjenester som hver for seg har ulike effekter. De bevilgende myndigheter har mulighet til å dimensjonere tjenestene ut fra hvilke mål i nærings- og regionalpolitikken som prioriteres. Tallene for 2005 indikerer at bedriftene fokuserer noe mindre på innovasjon og nyskapning enn tidligere. I tillegg ser det ut til at de fokuserer mer på å betjene dagens kunder med stadig

bedre produkter. Dette kan være rasjonelt for bedriftene i en tid preget av generell høykonjunktur. Spørsmålet på samfunnsnivå er imidlertid om man ikke nettopp i gode tider bør prioritere nyskapning slik at bedriftene står enda bedre rustet den dagen aktiviteten i økonomien igjen går ned. Dersom de bevilgende myndigheter ønsker det, har Innovasjon Norge et antall tjenester som kan styrkes for å oppnå den ønskede effekt.

- Internasjonaliseringsjenestene fra Innovasjon Norge skaper resultater hos de bedriftene som benytter seg av dem og bedriftene gir uttrykk for at Innovasjon Norges tjenester ikke er tilgjengelige i markedet fra andre aktører. Det er imidlertid store ulikheter mellom disse bedriftene og det store antallet som ikke benytter Innovasjon Norges internasjonaliseringstjenester. Det fremkommer dermed fortsatt et bilde av at Innovasjon Norge har et godt stykke vei å gå for å kunne realisere slagordet ”Vi gir lokale ideer globale muligheter”. Videre fremkommer et bilde av at internasjonaliseringsjenestene i mindre omfang enn andre tjenester omfatter Innovasjon Norges prioriterte målgrupper. Vi er klar over at det er igangsatt strategiprosesser på internasjonaliseringsområdet, og tallene fra kundeeffektundersøkelsen viser at det er viktig at prosessene resulterer i konkrete tiltak bl.a. for å integrere den nasjonale og den internasjonale dimensjonen i Innovasjon Norges virksomhet.

Kapittel 2. Innledning og bakgrunn

Oxford Research har i samarbeid med Polarfakta gjennomført denne kundeeffektundersøkelsen for Innovasjon Norge. Det er tredje gang Oxford Research gjennomfører denne undersøkelsen. Studien bygger på mye av det samme metodiske grunnlaget som tidligere kundeeffektundersøkelser for SND, men de tre siste årenes undersøkelse er både utvidet og videreutviklet. Kundeeffektundersøkelsen omfatter nå det aller meste av INs virksomhet, med unntak av området reiseliv/profilering.

Innovasjon Norge ble etablert 1.1.2004 og består av tidligere SND, Norges Eksportråd, Norges Turistråd og Statens Veiledningskontor for Oppfinnere. Førundersøkelsen for 2005-årgangen er med andre ord den andre som omfatter den nye, samlede organisasjonen.

Den foreliggende kundeeffektundersøkelsen bygger på data fra 1566 bedrifter. Disse er intervjuet pr. telefon i perioden mai til juli 2006. Dette er en førundersøkelse av alle bedrifter som i 2005 fikk lån og tilskudd fra Innovasjon Norge eller som deltok i en programsatsning. I 2009 vil de samme bedriftene igjen bli spurt om effektene av de prosjektene som Innovasjon Norge støttet i 2005. Denne etterundersøkelsen vil kunne si mer om de langsiktige effektene av tiltaket, mens foreliggende førundersøkelse sier mest om de kortsiktige effektene.

I foreliggende rapport har vi – i tillegg til å analysere de ulike spørsmålene fra ulike vinkler – satt fokus på to tema. Det ene fokusområdet er addisjonalitet forstått som i hvilken grad støtte fra Innovasjon Norge har vært utløsende for at prosjektet/tiltak er blitt realisert. Som et eget emne presenteres dette i del 3, men ellers forekommer emnet som ett av flere elementer også andre steder i rapporten. Hensikten med dette er å bidra med analyser og vurderinger slik at Innovasjon Norge i størst mulig grad kan velge å støtte opp under prosjekter/aktiviteter der deres innsats har stor effekt. Det er i denne sammenheng viktig å presisere at addisjonaliteten er målt gjennom respondentenes oppfatning av hva som ville skjedd med prosjektet dersom det ikke hadde fått støtte fra Innovasjon Norge. Det er således ikke et objektivt mål.

Videre har vi satt fokus på internasjonaliseringsområdet. Vi har da dels sett på aspekter knyttet til internasjonalisering i alle Innovasjon Norges tjenester, men ikke minst sett nærmere på de typiske internasjonaliseringstjenestene som inngår i kundeeffektundersøkelsen for første gang.

Et annen nytt element i denne studien er at vi har sett nærmere på de undersøkte prosjektene sett i forhold til den formålkode som IN har benyttet når prosjektene ble registrert. Dette er formålscoder som går på tvers av alle tjenestene og bidrar dermed til å ytterligere utdype forståelsen av Innovasjon Norges mange tjenester. I avslutningen av dette innledningskapittelet er formålscodene nærmere presentert. I del 2 der dataene fra undersøkelsen presenteres, er formålscodene benyttet en rekke steder for å gi et utdypet bilde i forhold til tidligere undersøkelser.

2.1 Hensikten med undersøkelsen

Kundeeffektundersøkelsen av Innovasjon Norges engasjementer har to hovedformål. Det er et internt som gjelder forbedring og videreutvikling av Innovasjon Norges virksomhet overfor kundene, og et eksternt som dreier seg om å dokumentere overfor omverdenen at man har fått noe igjen for de pengene som er investert i Innovasjon Norges aktiviteter. Med andre ord har undersøkelsen både et utviklings- og et resultatperspektiv.

Totalt sett har Innovasjon Norge et Mål og resultatsystem som består både av et omfattende opplegg for rapportering av aktiviteter (ved bruk av aktivitetsindikatorer ved registrering av saker når de kommer inn) og et opplegg for måling av effekter, herunder evalueringer generelt og kundeeffektundersøkelser mer spesielt.

Kundeeffektundersøkelsen vil i forhold til evaluering av Innovasjon Norges resultater dels representere et analyseverktøy som "står på egne ben", samtidig vil denne undersøkelsen inngå som en av flere dokumentasjonsformer i mer omfattende evalueringer. I andre studier hvor det legges opp til mer fullstendige analyser av Innovasjon Norge, vil det f.eks. være naturlig å supplere kundeeffektundersøkelsen med dokumentstudier og casestudier hvor en får anledning til å gå mer i dybden i kartleggingen av de forholdene som gir den beste uttellingen hva angår addisjonalitet, og hva som mangler av betingelser for å få dette til. I sin tur vil dette kunne utgjøre et viktig innspill i forhold til hva som bør være innretningen på ordningene i den hensikt å få mest uttelling i forhold til de beløpene som anvendes.

2.2 Innovasjon Norges formål

Innovasjon Norge ble som kjent etablert 1.1.2004. Dette er mao. den andre kundeeffektundersøkelsen som gjennomføres etter at organisasjonen var en realitet. Hovedmål og delmål for Innovasjon Norge er formulert slik:

Hovedmålet for Innovasjon Norge er:

«Innovasjon Norge har til formål å fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling i hele landet og utløse ulike distrikters og regioners næringsmessige muligheter gjennom å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering.»

Hovedmålet er overordnet andre styringssignaler. I arbeidet med å oppnå hovedmålet skal Innovasjon Norge rette innsatsen mot fokusområder og målgrupper der offentlig innsats kan utløse økt verdiskaping. Disse er internasjonalisering og prosjekter i ide-, utviklings- og kommersialiseringsfasen, samt entreprenører, unge bedrifter og små og mellomstore bedrifter med vekstpotensial. I tillegg er kvinner en prioritert målgruppe.

Delmålene for Innovasjon Norge er:

1. Økt innovasjon i næringslivet i hele landet

Innovasjon Norge skal bidra til

- økt omfang av lønnsomme etableringer

- økt innovasjonsevne og –takt
- utvikling av lokale, regionale og nasjonale næringsmiljø og innovasjonssystemer som gir bedre vilkår for innovasjonsbasert verdiskaping

2. Økt internasjonalisering i næringslivet i hele landet

Innovasjon Norge skal bidra til:

- økte kunnskaper i næringslivet om internasjonale markeder og muligheter
- økt internasjonal aktivitet i næringslivet
- at norske bedrifter utnytter teknologi og kunnskaper utviklet i utlandet og til eksport av norsk teknologi

3. Styrke profileringen av Norge og norsk næringsliv internasjonalt

Innovasjon Norge skal bidra til:

- å gjøre norsk næringsliv og teknologi kjent i utlandet
- økt lønnsomhet i reiselivsnæringen og økte markedsandeler i utlandet
- økt kjennskap, kunnskap og preferanse til Norge i utvalgte land og målgrupper
- at utenlandsk næringsliv etablerer ny virksomhet eller investerer i Norge

4. Næringsutvikling basert på regionale forutsetninger

Innovasjon Norge skal bidra til:

- lokal og regional bedrifts- og næringsutvikling
- å styrke samhandlingen mellom aktørene i de regionale partnerskap
- at arbeidet i omstillingsområdene drives profesjonelt og målrettet

5. Generelle gjennomgående hensyn og føringer knyttet til hovedmålet

Innovasjon Norge skal:

- være en kunde- og markedsorientert organisasjon
- korrigere for svikt i de private finansieringsmarkedene og i samhandlingen i næringslivet og mellom næringslivet, kunnskapsmiljøene og offentlige organisasjoner
- være en kompetent pådriver og bidragsyter regionalt og nasjonalt i utformingen av en helhetlig politikk som ser innovasjon, internasjonalisering og regional utvikling i sammenheng

Ovennevnte hovedmål er fastsatt av Nærings- og Handelsdepartementet⁴. I utredningen omkring hovedmål og delmål, ble også følgende føringer gitt for Innovasjon Norge sin virksomhet:

- Innovasjon Norge skal ha et klart kundefokus som innebærer at næringslivet er tilfreds med organisasjonens tjenester.
- Innovasjon Norge skal bidra til lønnsomhet hos kundene.
- Tre bedriftsmålgrupper skal prioriteres: entreprenører, unge bedrifter og SMB med vekstambisjoner og -potensial.
- Kvinner er en prioritert målgruppe.
- Innovasjon Norge skal arbeide med og prioritere verdikjeder, bransjer og næringer med særskilte utfordringer og/eller verdiskapingsmuligheter hvor landbrukstilknyttet virksomhet og marin sektor er nevnt spesielt.
- Innovasjon Norges tjenester skal korrigere for markeds- og systemsvikt og være rettet mot dynamikken i næringslivet uten å virke unødige konkurransevridene.
- Innen rammen av hovedmålet skal Innovasjon Norge være en regional og nasjonal kunnskapsbygger og bidra til regional tilpasning av nasjonale, innovasjonspolitiske strategier.
- Innovasjon Norge skal bidra til å fremme miljøvennlige og bærekraftige løsninger.

Vektingen av disse målsettingene vil i betydelig grad være påvirket av finansieringsprofilen i bevilgningene.

2.3 Hva omfatter undersøkelsen?

Undersøkelsen omfatter 23 av Innovasjon Norges tjenester. I det følgende nevnes disse sammen med innvilget beløp for disse tjenestene totalt sett i 2005.

Tabell 1: Tjenester som inngår i undersøkelsen	
Tjenester	2005 i kr.
Bygdeutviklingsmidler	316 856 528 ⁵
Distriktsrettet risikolån	187 271 513
Distriktsrettet låneordning	98 955 300
Distriktsutviklingstilskudd	418 763 927
Grunnfinansieringslån - flåte	514 772 019
Landsdekkende risikolån	84 370 000
Landsdekkende utviklingstilskudd	57 601 816
Lavrisikolån	377 379 306
Lån til landbruket	557 644 547

⁴ Mål og resultatstyringssystem for Innovasjon Norge. Rapport fra en arbeidsgruppe nedsatt av Nærings- og handelsdepartementet. Avgitt 24. juni 2004. Se også "Operasjonalisering av MRS-systemet for Innovasjon Norge". Rapport fra prosjektgruppe i IN, 10. desember 2004.

⁵ Undersøkelsen omfatter også prosjekter innunder Rentestøtte for trad. jord- og hagebruk og for tilleggsnæringer, men disse tallene er ikke med i innvilget beløp.

NT-programmet	17 000 000
OFU/IFU	181 211 555
Bioenergiprogrammet	19 326 300
Bransjerettet IT	25 670 000
FRAM	8 929 480
Marint innovasjonsprogram	12 842 000
VSP-MAT	91 830 573
VSP-REIN	4 340 500
VSP-SKOG	39 327 825
Etablererstipend	98 872 908
Inkubatorstipend	40 000 000
Bygdeutviklingsstipend	21 599 025
Oppfinnerstipend	8 278 372
Internasjonalisering	IA.
Totalt	3 182 843 494
Kilde: Innovasjon Norge	

Summen av midler som vi har undersøkt effekten av, er kr. 3,8 milliarder inklusiv rentestøtteordningene, kr. 3,2 milliarder uten disse. Tjenestene som inngår, er valgt ut fra en hensiktsmessighetsbetraktning hvor viktigste vurderingskriterium var hvorvidt identifiserbare bedrifter/kunder hadde inngått i programmet.

2.4 Grupper av tjenester

Etter en nøye vurdering ble tjenestene som inngår i undersøkelsen, delt inn i fire grupper. Gruppe 1 omfatter finansielle tjenester, gruppe 2 omfatter tjenester som inneholder både finansiering, rådgivning og nettverk, gruppe 3 inneholder stipender mens gruppe 4 inneholder internasjonaliseringstjenester. Inndelingen er som følger:

Tabell 2: Virkemiddel fordeling på grupper			
1: Finansiering	2: Finansiering, rådgivning og nettverk	3: Stipender	4: Internasjonalisering
• Bygdeutviklingsmidler • Distriktsrettede risikolån • Distriktsrettet låneordning • Distriktsutviklingstilskudd • Grunnfinansieringslån til fiskeflåten • Landsdekkende risikolån • Landsdekkende utviklingstilskudd • Lavrisikolån • Lån til landbruket • NT-programmet • OFU/IFU	• Bioenergi • BIT-programmet. • INT-programmet • FRAM • Kulturbasert næringsutvikling • Marint innovasjonsprogram • VSP-mat • VSP-rein • VSP-skog	• Etablererstipend • Inkubatorstipend • Bygdeutviklingsstipend (NY som egen kategori) • Oppfinnerstipend (NY)	• Mangler (ingen typologi) • 100% Client financed • ENTR project • INT • SMB-I • SME financing

2.5 Begreper

Begrepet *teneste* benyttes som betegnelse for alle typer bidrag fra Innovasjon Norge, både finansielle og ikke-finansielle til bedriftene. Begrepet *støtte* benyttes som en samlebetegnelse på tjenestene i aktivitets- og prosjektsammenheng. Dette innebærer at bedriftene har fått tjenester fra Innovasjon Norge og aktivitetene/prosjektene er støttet gjennom disse tjenestene.

I tillegg er "sentralitet" benyttet som begrep. Dette baserer seg på inndeling etter Statistisk sentralbyrås *sentralitetsmål* dvs. storbyområder, (Dette utgjør 3A kommuner som omfatter de største byene med forstadskommuner som ligger innenfor det naturlige pendlingsomland), andre byområder (2A og 2B kommuner) og distriktskommuner (0 og 1A og 1B kommuner). Ved inndeling etter *landsdeler* er Østlandet (Hedmark, Oppland, Akershus, Oslo, Akershus, Buskerud, Østfold, Vestfold og Telemark) Sørlandet (Aust Agder og Vest Agder), Vestlandet (Rogaland, Hordaland, Sogn og Fjordane og Møre og Romsdal), Trøndelag (Sør-Trøndelag og Nord-Trøndelag) og Nord Norge (Nordland, Troms og Finnmark).

2.6 Representativitet

Kundeeffektundersøkelsene frem til og med 2002-årgangen omfattet 10 ulike tjenester. I 2003 omfattet den 21, i 2004 22 og i 2005 23 ulike tjenester. De økonomiske rammene for undersøkelsen er holdt på noenlunde samme nivå de senere år og dermed også omtrent det samme volum hva gjelder antall respondenter. Det har som en følge av dette vært nødvendig å foreta enkelte valg hva gjelder krav til representativitet for ulike dimensjoner. Det er sikret representativitet for hver enkel tjeneste, mens det av metodiske årsaker ikke ble stilt tilsvarende krav for andre bakgrunnsvariabler. På totalnivå er det sikret representasjon fra alle virkeområder, bransjer etc. Utvalget er således kun trukket med tanke på at man skulle få nok svar fra de enkelte tjenestene. For å få til dette, var det nødvendig å utvide utvalget noe i forhold til tidligere undersøkelser.

2.7 Om Innovasjon Norges prosjektformål

Innovasjon Norges tjenester har et variert innhold, som vi også har tatt hensyn til i spørreskjemaformingen. Prosjektene som støttes har også ulike formål. Fra og med 2005 har Innovasjon Norge foretatt enkelte endringer i sin egen inndeling av prosjektene i de ulike formålene som benyttes for å karakterisere prosjektene. I dette ligger også en ny ordning med typologiseringen av kundene i tråd med de kundegrupper Innovasjon Norge skal prioritere.

Hvert prosjekt kan kun være tilknyttet ett formål.

De formålene som Innovasjon Norge har definert og som dermed er knyttet til prosjektene er som følger:

Innovasjon på internasjonalt nivå

Omfatter prosjekt i nye eller eksisterende bedrifter som tar sikte på å utvikle og introdusere produkter og tjenester som er nye på et internasjonalt marked. Videre om-

fatter formålet prosjekter som fører til nye produksjonsprosesser og organisasjonsformer som ikke er kjent internasjonalt.

Innovasjon på nasjonalt nivå

Omfatter prosjekter i nye eller eksisterende bedrifter som tar sikte på å utvikle og introdusere produkter og tjenester som er nye på det nasjonale marked og prosjekter som omfatter utvikling og bruk av nye produksjonsprosesser eller organisasjonsformer som ikke er introdusert på nasjonalt nivå. Det omfatter også introduksjon av tidligere eksporterte produkter og tjenester på nye markeder utenlands.

Innovasjon på bransjenivå

Omfatter prosjekter i nye eller eksisterende bedrifter som tar sikte på å utvikle og introdusere produkter og tjenester i en ny bransje som tidligere er kjent i andre bransjer. Videre omfatter formålet prosjekter som fører til at produksjonsprosesser og organisasjonsformer som er benyttet i en bransje overføres til en annen.

Innovasjon på fylkesnivå

Omfatter prosjekter i nye eller eksisterende bedrifter som tar sikte på produksjon av produkter og tjenester eller bruk av produksjonsprosesser og organisasjonsformer som tidligere ikke er produsert eller benyttet i andre bedrifter i fylket. Formålet skal primært benyttes første gang slike introduseres i fylket, men kan også omfatte prosjekter som styrker regionalt prioriterte innovasjonsmiljø.

Innovasjon på bedriftsnivå

Omfatter prosjekter i nye eller eksisterende bedrifter som ikke representerer noe nytt enten i form av nye produkter, tjenester, produksjonsprosesser eller organisasjonsformer annet enn for den aktuelle bedrift.

Idéutvikling

Omfatter utvikling av ideer med siktemål lisensiering av et produkt, tjeneste eller produksjonsprosess. Dette vil være et typisk formål for oppfinnerstipend.

Kapasitetsutvidelse

Formålet omfatter prosjekter som innebærer en vesentlig økning av produksjonskapasiteten i eksisterende foretak av produkter/tjenester som foretaket allerede produserer.

Rasjonalisering

Formålet omfatter prosjekter som innebærer utskifting av produksjonsutstyr som effektiviserer og moderniserer virksomheten uten at det samtidig finner sted noen vesentlig kapasitetsutvidelse eller innføres ny og vesentlig forbedret produksjonsteknologi.

Strukturtilpassing

Formålet omfatter prosjekter med formål å bidra til en bedre struktur i en bransje eller verdikjede. Det kan for eksempel omfatte oppkjøp av bedrifter, fusjoner og andre prosjekter som påvirker den eksisterende bedriftsstrukturen. Noen utbyggingsprosjekter i enkeltforetak, som oftest i de største foretakene, vil kunne påvirke strukturen i bransjer, men skal vanligvis gis et av de andre formålene.

Kompetanseutvikling

Formålet skal benyttes til prosjekter i foretak hvor hovedmålet å utvide og/eller heve kompetansen. Eksempler er prosjekt som er rettet mot kompetanse-, strategi- og ledelsesutvikling eller markedsføring og -undersøkelser. For i å ivareta kompetanseeffekter i tilknytning til prosjekter som har et annet hovedformål, vises det til at "Kompetanseutvikling" er et av "Andre kjennetegn" som da kan benyttes.

Kapitalstyrking

Omfatter endringer i eksisterende finansiering av en bedrift med sikte på forbedring av kapitalstrukturen i bedriften uten at det er knyttet til et utviklingsprosjekt eller ny investering. Det kan omfatte at bedriften gis gunstigere lånevilkår eller tilførsel av ny kapital. Refinansiering av et foretak etter gjeldssanering skal ha dette formål.

Saker som gjelder tilførsel av grunnkapital etter ordningen med nettverkskreditt skal ha dette formålet. Tilsagn om garanti for driftskreditt uten at dette er i sammenheng med prosjekter med formål nevnt forøvrig, skal gis dette formål.

Miljøforbedring

Formålet skal benyttes dersom miljøforbedring er hovedformålet med prosjektet. Miljøforbedrende prosjekter kan bl.a. omfatte:

- miljøteknologiske forretningsideer
- bedring av miljøkvaliteten på produkter og produksjonsprosesser
- at foretaket blir miljøsertifisert eller at bedriften innfører miljøledelse
- miljøeffektiv energiomlegging
- miljøvennlig bruk av kulturminner og –miljøet
- kompetansebaserte tjenester innen miljøområdet.

Utvikling av næringsmiljøer og nettverk

Formålet omfatter prosjekt som bidrar til å styrke lokale, regionale eller nasjonale næringsmiljø og etablering og utvikling av nettverk mellom bedrifter og mellom bedrifter og kunnskapsmiljøer og forskningsinstitusjoner.

Utredning

Formålet omfatter utredninger, analyser og forskningsprosjekter som IN eller andre tar initiativ til. Dette formålet skal ikke omfatte planlegging/utredning av tiltak i enkeltbedrifter. Formålet er reservert mer generelle utredninger som f.eks. evalueringsprosjekter og utredning/forskning av nærings- eller regionalpolitiske problemstillinger.

Annet

Dette skal omfatte prosjekter/tiltak som ikke kan henføres til andre formål og kan bl.a. gjelde administrasjon, informasjon, erfaringsformidling m.v. I saker hvor det bevilges midler fra ordningen med nettverkskreditt til prosjektledelse, skal dette formålet benyttes.

Det er ikke definert prosjektformål knyttet til Internasjonalisering, Marint Innovasjonsprogram, FRAM, BIT og NT- programmene.

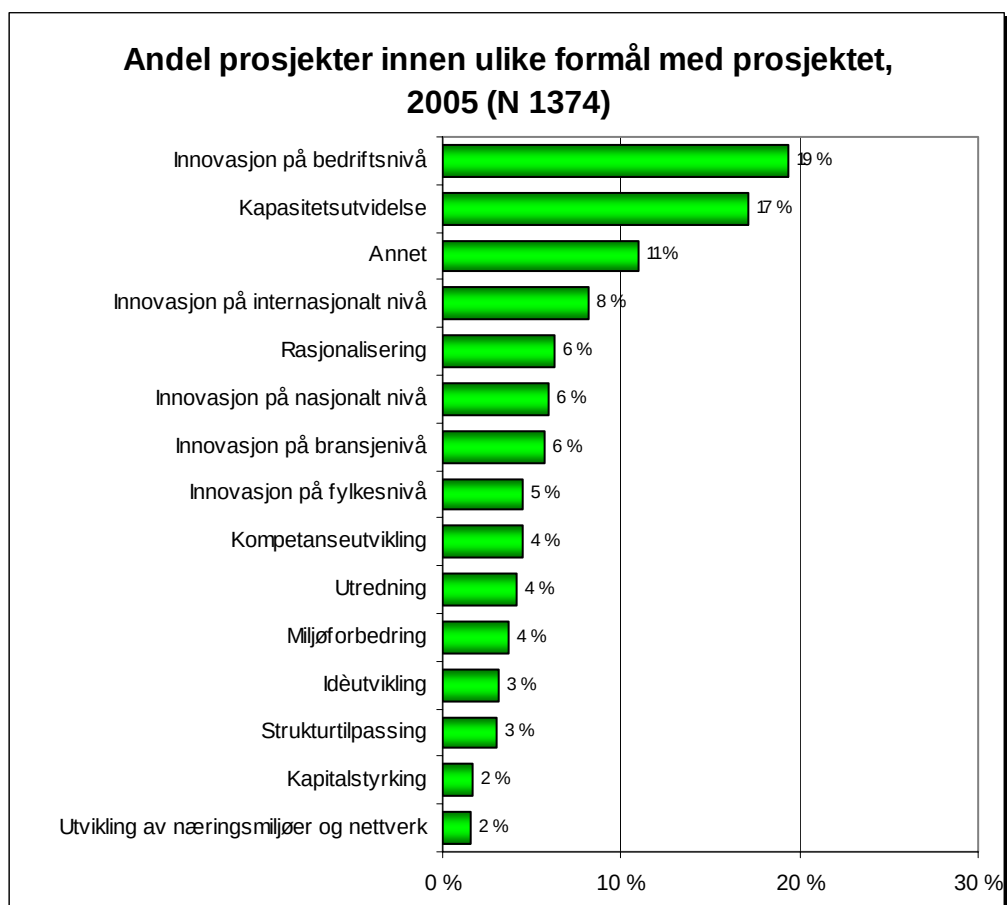
Tabell 3 viser fordelingen av svarene pr prosjektformål definert av Innovasjon Norge. Den største andelen av prosjektene er knyttet til formålene Innovasjon på be-

driftsnivå og Kapasitetsutvidelse. I tillegg er det en nokså stor andel knyttet til ”sekkeposten” Annet. Færrest svar er det fra prosjekter med formål Utvikling av næringsmiljøer og nettverk, Kapitalstyrking, Strukturtilpassing og Idèutvikling.

Tabell 3: INs prosjektformål, 2005	
Formål	Antall
Innovasjon på bedriftsnivå	266
Kapasitetsutvidelse	236
Annet	151
Innovasjon på internasjonalt nivå	113
Rasjonalisering	86
Innovasjon på nasjonalt nivå	82
Innovasjon på bransjenivå	79
Innovasjon på fylkesnivå	62
Kompetanseutvikling	61
Utredning	57
Miljøforbedring	51
Idèutvikling	43
Strukturtilpassing	42
Kapitalstyrking	23
Utvikling av næringsmiljøer og nettverk	22
Totalt	1374

Figuren under viser fordelingen av de 1374 prosjektene hvor det er definert et formål fra Innovasjon Norge sin side. Som vi ser er det totalt sett ca. 44% som har fått tildelt en direkte innovasjonskategori på ulike nivå. Innovasjon på bedriftsnivå er totalt sett den største kategorien med 19% av prosjektene.

Figur 4: Andel prosjekter innen ulike prosjektformål definert av IN, -05 (N 1374)



Neste tabell viser en sammenstilling av Innovasjon Norges registrerte prosjektformål etter type tjeneste. Selv om hvert enkelt prosjekt kun er knyttet til ett formål, viser tabellen at noen av tjenestene (for eksempel Bygdeutviklingsmidler, Distriktsrettet risikolån, Distriktsutviklingstilskudd, Lavrisikolån og lån til landbruket) er kategorisert i en miks av de fleste formål, mens andre tjenestegrupper kun er registrert innen noen få formål (eks Distriktsrettet låneordning).

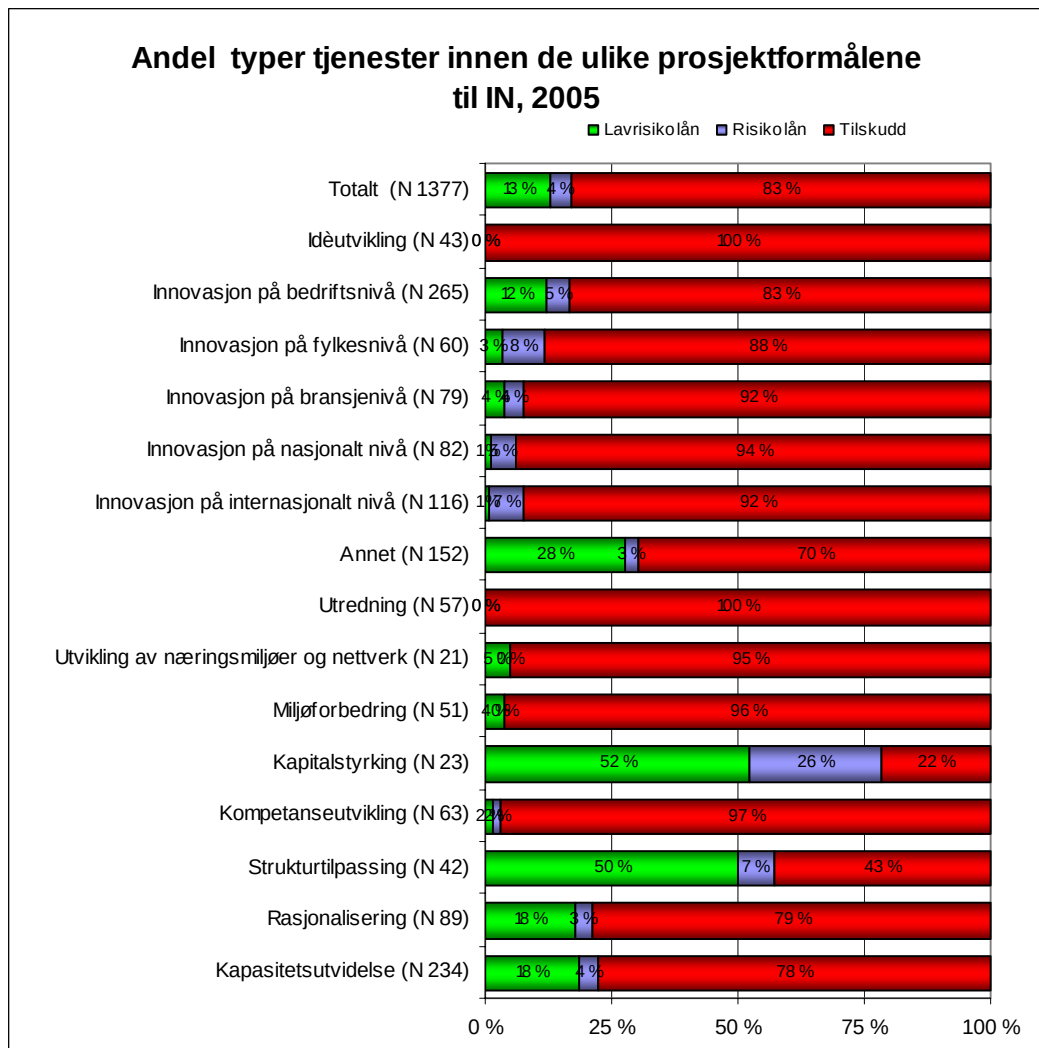
Tabell 4: Andel av tjenestene som er definert i INs ulike prosjektformål, 2005

Tjeneste	Kapasitetsutvidelse	Rasjonalisering	Strukturtilpassing	Kompetanseutvikling	Kapitalstyrking	Miljøforbedring	Utvikling av næringsmiljøer og nettverk	Utredning	Annet	Innovasjon på internasjonalt nivå	Innovasjon på nasjonalt nivå	Innovasjon på bransjenivå	Innovasjon på fylkesnivå	Innovasjon på bedriftsnivå	Idéutvikling	N
Bygdeutviklingsmidler	34 %	13 %	2 %	2 %	1 %	8 %	1 %	3 %	13 %	0 %	1 %	1 %	2 %	19 %	0 %	508
Distriktsrettet risikolån	14 %	5 %	3 %	3 %	5 %	0 %	0 %	0 %	8 %	11 %	5 %	8 %	14 %	24 %	0 %	37
Distriktsrettet låneordning	43 %	0 %	0 %	0 %	29 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	29 %	0 %	7
Distriktsutviklingstilskudd	3 %	1 %	2 %	10 %	1 %	2 %	4 %	4 %	4 %	11 %	12 %	12 %	7 %	22 %	3 %	235
Grunnfinansieringslån - flåte	15 %	3 %	36 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	36 %	0 %	3 %	3 %	0 %	5 %	0 %	39
Landsdekkende risikolån	18 %	0 %	9 %	0 %	18 %	0 %	0 %	0 %	0 %	27 %	18 %	0 %	0 %	9 %	0 %	11
Landsdekkende utviklingstilskudd	0 %	0 %	0 %	18 %	0 %	0 %	9 %	3 %	3 %	42 %	15 %	3 %	0 %	3 %	3 %	33
Lavrisikolån	22 %	7 %	7 %	4 %	19 %	0 %	4 %	0 %	7 %	4 %	4 %	7 %	7 %	7 %	0 %	27
Lån til landbruket	27 %	11 %	5 %	0 %	6 %	2 %	0 %	0 %	23 %	0 %	0 %	0 %	1 %	25 %	0 %	113
OFU/IFU	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	87 %	13 %	0 %	0 %	0 %	0 %	23
Bioenergiprogrammet	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	17 %	0 %	33 %	6 %	0 %	0 %	6 %	11 %	28 %	0 %	18
Verdiskapingsprogrammet Mat	6 %	0 %	0 %	15 %	0 %	0 %	12 %	6 %	3 %	0 %	18 %	9 %	9 %	21 %	3 %	34
Verdiskapingsprogrammet Rein	0 %	0 %	0 %	50 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	25 %	0 %	25 %	0 %	4
Verdiskapingsprogrammet Skog	0 %	0 %	0 %	40 %	0 %	0 %	10 %	0 %	30 %	10 %	0 %	10 %	0 %	0 %	0 %	10
Etablererstipend	0 %	0 %	0 %	3 %	0 %	0 %	0 %	7 %	4 %	17 %	12 %	17 %	8 %	21 %	11 %	161
Inkubatorstipend	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	55 %	27 %	9 %	5 %	0 %	5 %	22
Bygdeutviklingsstipend	1 %	0 %	1 %	5 %	0 %	1 %	0 %	16 %	14 %	0 %	1 %	3 %	9 %	32 %	15 %	74
Oppfinnerstipend	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	44 %	28 %	0 %	6 %	0 %	0 %	22 %	18
Total	17 %	6 %	3 %	4 %	2 %	4 %	2 %	4 %	11 %	8 %	6 %	6 %	5 %	19 %	3 %	1374

Det er naturlig nok klare sammenhenger mellom tjenester og prosjektformål. Dermed er det heller ikke uventet at det er store forskjeller i innvilget beløp etter prosjektformål, i og med at tjenestene i snitt får innvilget svært ulike beløp, spesielt avhengig av om det er et lån eller et tilskudd. I det videre er derfor dette illustrert i forhold til om det er lavrisikolån (Grunnfinansieringslån – flåte, Lavrisikolån og Lån til landbruket), risikolån (Distriktsrettet risikolån, Distriktsrettet låneordning og Landsdekkede risikolån) eller tilskudd (øvrige tjenester).

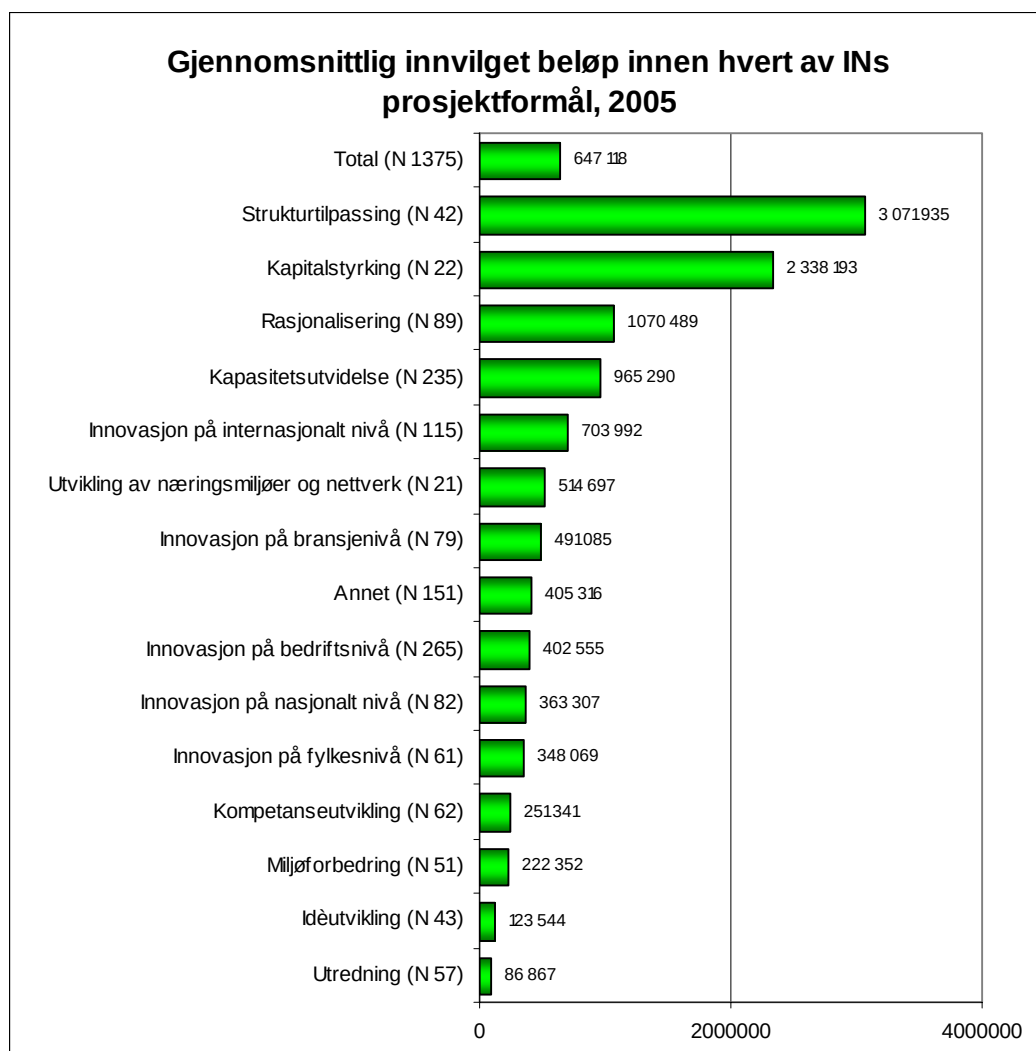
Som vi ser av Figur 5 er andelen lån innen både Strukturtilpassing og Kapitalstyrking langt over snittet, mens det innen Utredning ikke er gitt lån i det hele tatt.

Figur 5: Andel typer tjenester innen de ulike prosjektformålene til IN, 2005



Strukturtilpassing får i snitt desidert mest, med ca. 3 mill. pr prosjekt. Dette skyldes nok at mye av Grunnfinansieringslån – flåte og andre typer lån er definert som Strukturtilpassing. I snitt blir det innvilget minst til Utredning.

Figur 6: Gjennomsnittlig innvilget beløp innen hvert av INs prosjektformål, 2005



Dersom disse tallene splittes på lavrisikolån, risikolån og tilskudd blir bildet noe annet, spesielt når det gjelder tilskuddsordningene.

Når det gjelder lavrisikolån og risikolån, er det innen Strukturtilpassing det i snitt blir innvilget mest penger. Ser en derimot på de øvrige tjenestene som er tilskudd, er det Innen rasjonalisering at det gjennomsnittlige innvilgede beløpet er størst. De områdene med høyest og lavest innvilget beløp er markert.

Tabell 5: Innovasjon Norges prosjektformål etter innvilget beløp, 2005			
INs prosjektformål	Lavrisikolån	Risiko lån	Tilskudd
Utredning (N 57)			86 867
Kapitalstyrking (N 23)	3 049 638	2 643 119	90 518
Annet (N 152)	1 154 004	511 172	105 188
Idèutvikling (N 43)			123 544
Innovasjon på fylkesnivå (N 60)	3 041 927	947 596	176 843
Miljøforbedring (N 51)	683 333		202 895
Kompetanseutvikling (N 63)	4 000 000	500 000	216 965
Innovasjon på bedriftsnivå (N 265)	1 009 377	1 839 916	236 192
Strukturtilpassing (N 42)	5 383 038	3 192 298	241 263
Innovasjon på nasjonalt nivå (N 82)	2 887 321	1 337 628	278 390

Tabell 5: Innovasjon Norges prosjektformål etter innvilget beløp, 2005			
INs prosjektformål	Lavrisikolån	Risiko lån	Tilskudd
Innovasjon på bransjenivå (N 79)	3 737 531	1 436 169	330 375
Utvikling av næringsmiljøer og nettverk (N 21)	2 500 000		413 742
Innovasjon på internasjonalt nivå (N 116)	5 000 000	2 427 361	558 606
Kapasitetsutvidelse (N 234)	2 195 672	2 070 639	615 659
Rasjonalisering (N 89)	2 229 932	1 100 205	809 473
Total (N 1375)	2 212 215	1 848 349	344 670

Del 1: Metode

Kapittel 3. Undersøkellesdesign

Dette kapitlet beskriver metoden som kundeeffektundersøkelsen 2005 er gjennomført etter, med alle programmer og satsinger slik som gjengitt i Tabell 6: Kategorisering av tjeneste og skjema. Den vesentligste endringen i forhold til tidligere år er at store deler av tjenestene knyttet til internasjonaliseringssatsingen til Innovasjon Norge er inkludert og at flere stipendordninger er med i undersøkelsen.

I kundeeffektundersøkelsene som ble utført i 2002 og tidligere var langt færre av tjenestene til nåværende Innovasjon Norge inkludert i Kundeeffektundersøkelsen. Fra de fire tilsluttede institusjonene: SND, Norges Eksportråd, Norges Turistråd og Statens Veiledningskontor for Oppfinnere, er det kun fra Norges Turistråd man ikke har inkludert tjenester fra i 2005-undersøkelsen.

Undersøkelsesopplegget og skjemadesign er lagt opp til å være mest mulig den samme fra en årgang til en annen, selv om også nye programsatsinger kommer med. Tjenestene kan inndeles i fire hovedgrupper, noe som også har medført at vi har designet skjema i fire varianter, mot tre de to siste årene.

Følgende ulike skjemavarianter ble dermed i bruk i undersøkelsen for 2005:

- Skjema 1: Finansiering
- Skjema 2: Finansiering, rådgivning og nettverk
- Skjema 3: Stipender
- Skjema 4: Internasjonalisering (Nytt i 2005-undersøkelsen)

Basisspørsmålene som omfatter finansiering, er i all hovedsak like for de fire skjemaene, mens skjema 2, 3 og 4 i tillegg har en del spørsmål som skal fange opp temaene som er relevante for de respektive program/tjenestegruppene. Skjema 2, som er det mest omfattende, er gjengitt som vedlegg til rapporten.

Det har ikke vært nødvendig å foreta mange justeringer i innhold og formuleringer i skjemaene for 2005, sammenlignet med de som ble anvendt for foregående år, men noen steder er det gjort. Dette vil fremkomme i analysen av spørsmålene.

Det nye skjemaet vedrørende internasjonalisering er kommentert i nest avsnitt.

Alle organisasjonene som ble slått sammen til IN er nå med i KEU, med unntak av turistdelen.

Internasjonaliseringstjenestene er med i stort antall for første gang..

Flere stipender er også med.

Under er de ulike tjenestene satt opp i henhold til de skjema de er knyttet til.

Tabell 6: Kategorisering av tjeneste og skjema	
Tjeneste	Skjema
Bygdeutviklingsmidler	1
Distriktsrettet risikolån	1
Distriktsrettet låneordning	1
Distriktsutviklingstilskudd	1
Grunnfinansieringslån - flåte	1
Landsdekkende risikolån	1
Landsdekkende utviklingstilskudd	1
Lavrisikolån	1
Lån til landbruket	1
NT	1
OFU/IFU	1
Bioenergiprogrammet	2
BIT	2
FRAM	2
Marint innovasjonsprogram	2
VSPREIN	2
VSPMAT	2
VSPSKOG	2
Etablererstipend	3
Inkubatorstipend	3
Bygdeutviklingsstipend (NY som egen kategori)	3
Oppfinnerstipend (NY)	3
Internasjonalisering (NY)	4

I denne undersøkelsen er flere stipendordninger enn tidligere inkludert. De to foregående årene ble det skilt mellom etablererstipend og inkubatorstipend. Undersøkelsen i 2005 inkluderer fire ulike stipender: Etablererstipend (KRD), Inkubatorstipend, inkludert Ung Inkubatorstipend (KRD), Bygdeutviklingsstipend (LMD) og Oppfinnerstipend (NHD). Bygdeutviklingsstipend har også vært med i tidligere undersøkelser, men da i kategorien Bygdeutviklingsmidler.

3.1 Nytt skjema til Internasjonalisering

I 2005 er det etablert et eget skjema hvor fokus er internasjonalisering. Denne kategorien inneholder tjenester med internasjonalisering som hovedformål. Dette inkluderer programmer hvor bedriften får en tjeneste som helt eller delvis er offentlig finansiert. I tillegg omfattes tjenester som er betalt av bedriften selv, helt eller delvis. Det er kun enkeltkunder som er inkludert i undersøkelsen (Single client sale). Alle tjenester der omkostningene er mindre enn kr 40 000, dvs prosjekter som tilsvarer mindre enn ca 1 ukeverk, og de prosjekter hvor det ikke er ført opp noe beløp, er utelatt. Dette fordi man ikke her forventer effekter som lar seg måle i Kundeeffektundersøkelsen. Dette kan imidlertid påvirke sammensetningen av prosjekter og bedrifter i undersøkelsen, noe som igjen trolig påvirker forventede effekter etc.

Som det fremgår av neste tabell er det en rekke ulike prosjekttyper innen Internasjonalisering inkludert i undersøkelsen.

Tabell 7: Prosjekttyper innen Skjema 4: Internasjonalisering, 2005

Prosjekttype	Populasjon i undersøkelsen	Svar	Prosentuert svar
Mangler (ingen typologi)	39	9	8,9%
100% Client financed	61	18	17,8%
ENTR project	52	14	13,9%
INT	76	23	22,8%
SMB-I	50	23	22,8%
SME financing	46	14	13,9%
Total	324	101	100%

3.2 Populasjonen

Populasjonen, dvs. de bedriftene vi ønsker å si noe om, er alle de bedriftene som har mottatt finansielle eller faglige tjenester fra Innovasjon Norge i 2005. For å inngå i undersøkelsen, må bedriftene oppfylle følgende krav:

7. Mottaker av tjenesten må være innenfor de sektorkodene som omfatter private selskaper, personlig næringsdrivende eller enkeltpersoner. Mottakere innen statlig, fylkeskommunal og kommunal forvaltninger er utenfor mandatet for undersøkelsen.
8. Bedriften må ha fått innvilget tilsagn om lån, tilskudd, garantier eller mottatt andre tjenester i løpet av 2005 innenfor de tjenestegruppene som inngår i mandatet for denne undersøkelsen.
9. Det må være registrert tilstrekkelig informasjon om tilsagnet og om mottaker til at bedriften eller personen som har mottatt tjenesten, entydig kan identifiseres. Mottakerens geografiske lokalisering må fremgå.

Bedrifter som har mottatt flere typer tjenester i løpet av 2005, inngår kun i undersøkelsen for en av disse tjenestene. Bedrifter som har mottatt flere tjenester, og som ikke blir trukket ut i første tjeneste, deltar i trekningen for neste tjeneste de har mottatt. Dersom en bedrift blir trukket ut to ganger, blir bedriften stående i utvalget innenfor det tiltaket som har færrest bedrifter i populasjonen og slettet fra det tiltaket som har flest.

Basert på avgrensingene foran, ble populasjonen i 2005-kullet definert. Totalt inngår 6202 tilsagn fordelt på 4505 bedrifter i førundersøkelsen for 2005. Av oversikten som er gjengitt i Tabell 8, framgår det at antall tilsagn som utgjør populasjonen har sunket de siste årene, men tatt seg litt opp igjen i 2005.

Tabell 8: Tilsagn, bedrifter og trekkposisjoner i undersøkelsene

Antall\År	2001	2002	2003	2004	2005
Tilsagn	7520	7097	6387	5737	6202
Bedrifter	5627	4787	4853	4674	4505
Trekkposisjoner*	6257	5014	5346	5289	5220

* Som følge av at bedriftene har fått flere tildelinger, kan de totalt delta som 5220 enheter i populasjonen for 2005. Dette vil si at bedrifter med flere tilsagn innen en og samme tjeneste er fjernet, men samme bedrift kan være oppført på ulike tjenester.

Tabellen over illustrerer også at enkelte bedrifter var oppført to eller flere ganger innen samme tjeneste eller i flere ulike tjenester. Alle tilsagnene, foruten de som gikk til bedrifter som ikke er med i utvalget, ble beholdt før trekningen ble gjort for å sikre

at sannsynligheten per tilsagn var lik for alle bedriftene. Dette innebærer at bedrifter som har fått flere tilsagn, har større sannsynlighet for å bli trukket ut enn dem som kun hadde fått ett tilsagn.

Populasjonen i årets undersøkelse er 6202 tilsagn fordelt på 4505 enkeltbedrifter. Vi har i analysen anvendt statistikkpakken SPSS.

3.3 Utvalg

Utvalgsprosedyren er veien fra populasjon til at det foreligger et representativt uttrekk av respondenter. Utvalget av respondenter ble gjort fra populasjonen beskrevet ovenfor.

Utvalgets primære hensyn har vært sikkerhet og presisjon på tjenestenivå. Dette er avgjørende i og med at så mange som 23 ulike tjenester skulle være med i denne undersøkelsen. Utvalget er således strategisk disproporsjonalt stratifisert. Dette innebærer at tiltakene ikke er trukket ut fra deres andel av populasjonen, men ut fra hensynet til den enkelte tjenesten. Dette er gjort ved å beregne utvalgets nødvendige størrelse ved 95% sikkerhet og maksimal feilmarging ut fra populasjonen. Dette utvalget er multiplisert med 2,049 for å ta høyde for et frafall likt det som var ved forrige undersøkelse (52%). Dermed får vi nettoutvalget. Deretter er utvalget økt med om lag 19,14% innenfor de 4 tiltakene dette lot seg gjøre, for å ta høyde for den andelen av utvalget som er bedrifter med flere ulike tjenester. Den siste kolonnen i Tabell 9 viser det faktiske uttrekket som er gjort etter at doble registreringer er fjernet.

Tabell 9: Oversikt over uttrekket i undersøkelsen, 2005						
Tjeneste	Populasjon	Utvalg max feilmargin	Netto utvalg	Justert populasjon	Justert andel doble	Endelig utvalg
Bygdeutviklingsmidler	2050	179	307	307	359	281
Distriktsrettet risikolån	141	82	141	141	141	105
Distriktsrettet låneordning	38	31	53	38	38	36
Distriktsutviklingstilskudd	939	162	278	278	325	236
Grunnfinansieringslån - flåte	159	88	151	151	159	133
Landsdekkende risikolån	54	42	72	54	54	48
Landsdekkende utviklingstilskudd	127	77	132	127	127	106
Lavrisikolån	97	64	110	97	97	68
Lån til landbruket	450	137	235	235	275	252
NT	31	27	46	31	31	30
OFU/IFU	92	62	106	92	92	88
Bioenergiprogrammet	77	55	94	77	77	69
BIT	73	55	94	73	73	67
FRAM	209	101	173	173	209	204
Marint innovasjonsprogram	10	10	17	10	10	10
VSP - REIN	11	11	19	11	11	10
VSP-MAT	174	92	158	158	174	150
VSP-SKOG	48	45	77	48	48	37
Etablererstipend	647	150	257	257	301	276
Inkubatorstipend	86	60	103	86	86	82

Tabell 9: Oversikt over uttrekket i undersøkelsen, 2005

Tjeneste	Populasjon	Utvalg max feilmarginal	Netto utvalg	Justert populasjon	Justert andel doble	Endelig utvalg
Bygdeutviklingsstipend	289	117	201	201	235	220
Oppfinnerstipend	76	55	94	76	76	52
Internasjonalisering	324	122	209	324	324	188
Sum	6202	1824	3126	3045	3322	2748

Utvalgsprosessen starter med beregning av maksimal feilmarginal for de ulike tjenestene. I de tilfeller 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 18 av de 23 tjenestene i 2005-kullet (skravert i Tabell 9). For de øvrige 5 tjenestene ble det antallet bedrifter som er beregnet i kolonnen ”Justert andel doble”, tilfeldig trukket ut fra populasjonen ved bruk av statistikkprogrammet SPSS. I de tilfeller der samme bedrift har fått flere tildelinger innenfor samme tjeneste i 2005, ble bedriften tatt med kun én gang. Hvilke av disse ble trukket tilfeldig. Dersom bedriften hadde fått tildeling innenfor ulike tjenester, ble den beholdt i det tiltaket med færrest enheter. Dette for å redusere feilmarginen innen de tjenestene med liten populasjon.

Det totale utvalget utgjør ca. 44,3% av populasjonen. I alt forelå det således 2748 bedrifter som grunnlag for utsendelse av spørreskjema og rekruttering til telefonintervjuene. Dette er 64 flere enn i førundersøkelsen av 2004-årgangen. I 2004 var 2684 bedrifter med i utvalget. Dette utgjorde den gang 46,8% av populasjonen i og med at antallet bedrifter som inngikk i 2004 var noe mindre enn i 2005 (5737).

3.4 Datainnsamling

Datainnsamlingen er gjennomført i form av telefonintervju utført av Polarfakta AS, etter samme utvalgsprosedyre, skjema og innsamlingsopplegg som foregående år.

Samtlige bedrifter som inngikk i utvalget, har fått tilsendt spørreskjema i posten. Ved første kontakt har respondentene blitt bedt om å gå igjennom spørreskjemaet for senere å bli oppringt. Respondenter som ikke har mottatt eller som av andre årsaker ikke lenger har sitt skjema, får tilbud om å få et nytt. Først og fremst har respondentene blitt oppfordret til å laste skjema ned fra nettet via Polarfaktas hjemmeside (www.polarfakta.no), eller de har fått muligheten til å få skjema tilsendt på e-post. I de tilfeller respondentene ikke kunne/ønsket å motta skjema elektronisk, har det blitt sendt på telefaks eller som et siste alternativ i posten.

Resultatene viser at hele 91% sier de har lest spørreskjema før de har blitt oppringt for å avgi sine svar. 64% sier at de ville foretrukket å besvare spørreskjema på internett.

Utsendelsen av spørreskjema tok til i mai 2006. Intervjuene forgikk fra begynnelsen av mai til 3. juli 2006.

3.4.1 Purrerutiner

Alle bedrifter som ikke svarte, ble forsøkt kontaktet inntil 10 ganger over flere dager før numrene ble erklært ubrukelige.

Alle som sa at de skulle svare på undersøkelsen, og der det ble gjort avtaler, ble fulgt opp kontinuerlig til de enten avga svar eller nektet å delta. Denne oppfølgingen skjedde gjennom både telefon, mobiltelefon, telefaks og e-post. Intervjuerne har også forsøkt å nå aktuelle respondenter på kveldstid, der dette har vært hensiktsmessig. Dette gjelder spesielt respondenter innenfor primærnæringene.

Der Polarfakta fant gale telefonnummer på intervjuobjektet, ble det benyttet flere alternative kilder for å spore opp nye nummer; Internett og Telenors nummeropplysning.

3.5 Svar og frafall

I det videre beskrives det antall svar som er mottatt samt at frafallet analyseres.

Høyeste svarprosent på mange år - 67%.

Fortsatt svakheter med adresselistene.

Utvalget var som nevnt på 2784 bedrifter. Av disse var 411 ikke mulig å komme i kontakt med som følge av at bedriften var konkurs eller nedlagt, eller at det ikke – til tross for flere forsøk – var mulig å finne rett adresse eller telefonnummer. Dersom man ser bort fra de som ikke var mulig å komme i kontakt med, gir det et potensial for 2 337 intervjuer. Som det fremgår av tabellen under ble det totalt gjennomført 1566 intervjuer. Dette gir en svarprosent på 67%. Dette er klart høyere både enn i 2003 og 2004 da svarprosenten var på henholdsvis 56 og 62%. Det er eksakt samme antall svar i 2005 som i 2004.

Frafallet som følge av feil i adresse materialet ble halvert mellom 2003 og 2004. Nå har dette økt igjen, spesielt grunnet de tradisjonelle ordningene, hvor adresse materialet også tidligere har vært noe dårligere enn i de andre tjenestene. Likevel har andelen som har svart økt. Fra og med 2005 er det tatt inn en standardformulering i tilsagnsbrevne om at kundene må være villige til å delta i fremtidige kundeeffektundersøkelser. Dette har nok bidratt til å øke svarprosenten.

Noe av grunnen må nok også tilskrives at bedriftene trolig er mer oppmerksomme og villige til å delta, etter hvert som man ser at resultatene blir fulgt opp av Innovasjon Norge.

Tabell 10: Svar og frafall i undersøkelsen totalt, 2003 til 2005

		Utvalg	Feil tlf./ikke målg.	Konk/ nedl.	Potensi- elle intervju	Utførte intervju	Nekt	Ikke svar	Ikke rett pers./sp råkprobl
2003	Total	2 701	309	26	2366	1 318	388	513	147
2003	Prosent	100%	11,4 %	1,0 %	100,0 %	55,7 %	16,4 %	21,7 %	6,2 %
2004	Total	2 684	153	11	2520	1 566	245	567	142
2004	Prosent	100%	5,7 %	0,4 %	100,0 %	62,1 %	9,7 %	22,5 %	5,6 %
2005	Total	2748	370	41	2337	1566	244	524	2
2005	Pro-	100%	13 %	1 %	100 %	67 %	10 %	22 %	0 %

	sent								
--	------	--	--	--	--	--	--	--	--

I Tabell 11 brytes disse tallene ned på tjeneste. Tabellen viser først antall bedrifter i utvalget pr. tjeneste, andel av disse som har feil adresse/kontaktperson og andelen som er nedlagt/konkurs. Deretter vises antallet bedrifter som det har vært mulig å intervju og deretter andelen i prosent for hvert av disse hvor det er gjennomført intervju, som har nektet å la seg intervju, som ikke har svart etter gjentatte henvendelser og der man ikke har funnet frem til rett person i bedriften.

Tabell 11: Svar og frafall i undersøkelsen etter tjeneste, 2005								
Tjeneste	utvalg	Feil tlf/ikke målgr.	Konk/nedl	Potensi. intervju	Utførte intervju	Utførte intervju	Nekt	Ikke Svar
Bygdeutviklingsmidler	281	9 %	1 %	255	177	69 %	10 %	19 %
Distriktsrettet risikolån	105	21 %	1 %	83	53	64 %	11 %	24 %
Distriktsrettet låneordning	36	31 %	0 %	25	19	76 %	4 %	20 %
Distriktsutviklingstilskudd	236	15 %	2 %	198	144	73 %	8 %	19 %
Grunnfinansieringslån - flåte	133	15 %	1 %	113	67	59 %	12 %	27 %
Landsdekkende risikolån	48	15 %	8 %	41	29	71 %	5 %	15 %
Landsdekkende utviklingstilskudd	106	24 %	2 %	79	62	78 %	8 %	14 %
Lavrisikolån ⁶	68	6 %	1 %	64	47	73 %	19 %	5 %
Lån til landbruket	252	11 %	1 %	225	162	72 %	8 %	20 %
NT	30	7 %	0 %	28	23	82 %	0 %	18 %
OFU/IFU	88	16 %	3 %	74	54	73 %	11 %	12 %
Bioenergiprogrammet	69	12 %	3 %	61	41	67 %	7 %	23 %
BIT	67	19 %	1 %	54	31	57 %	20 %	20 %
FRAM	203	8 %	2 %	185	126	68 %	17 %	14 %
Marint innovasjonsprogram	10	40 %	0 %	6	5	83 %	17 %	0 %
VSPMAT	150	13 %	7 %	131	75	57 %	8 %	27 %
VSPREIN	10	10 %	0 %	9	6	67 %	0 %	33 %
VSPSKOG	37	8 %	0 %	34	27	79 %	9 %	12 %
Etablererstipend	276	14 %	0 %	237	153	65 %	7 %	28 %
Inkubatorstipend	82	18 %	0 %	67	38	57 %	4 %	39 %
Bygdeutviklingsstipend	220	8 %	0 %	202	112	55 %	12 %	32 %
Oppfinnerstipend	52	12 %	0 %	46	14	30 %	15 %	54 %
Internasjonalisering	188	18 %	1 %	152	101	66 %	14 %	19 %
Totalt	2748	13 %	1 %	2337	1566	67 %	10 %	22 %

Det er relativt store forskjeller mellom tjenestene. Det er fremdeles flest bedrifter med feil adresse eller telefonnummer innen de tjenestene hvor adressematerialet er

⁶ I en bedrift var det ikke mulig å komme i kontakt med rett person.

hentet fra Innovasjon Norges kundedatabase, mens adressekvaliteten ser ut til å være høyere i programmene. Andelen gjennomførte intervjuer i prosent av potensialet varierer fra 94 % i Lavrisikolån til 60 % i Marint innovasjonsprogram.

Internasjonaliseringstjenestene, som hadde lav svarprosent i 2004 (da kun som INT-programmet), har i 2005 en svarprosent som er tilnærmet lik undersøkelsen som helhet. Det er også verdt å merke seg at ca. 20% av potensielle intervjuobjekter innenfor Lavrisikolån og BIT nektet å delta i intervjuundersøkelsen.

I 2005 ble de fleste tjenestene, foruten FRAM, BIT og Internasjonalisering, gitt under forutsetning av at bedriften må delta i kundeeffektundersøkelsen. På tross av dette er frafallet om lag på nivå med det som var i 2004.

Oppdateringer av adresselistene hos Innovasjon Norge må fokuseres ytterligere, og dette vil forhåpentligvis bidra til å redusere frafallet i framtidige kundeeffektundersøkelser.

3.6 Vekting av utvalget

Utvalget er som tidligere nevnt trukket disproporsjonalt. Det vil si at vi ikke har tatt hensyn til de ulike tiltakenes andel av populasjonen. Vi har derimot trukket utvalget med hensyn til hver enkel tjeneste. Med andre ord er utvalget skjevt med hensyn til fordelingen mellom tjenestene. I store trekk kan man si at de tjenestene med relativt få tildelinger og relativt små budsjetter er overrepresentert, mens de store tjenestene målt i antall tildelinger og budsjetter er underrepresentert.

Når vi skal analysere dataene, må vi foreta en veiing av utvalgsresultatene for å korrigere for disse skjevhetene. Kun slik kan totalsvarene bli korrekte. Grunnen er at svarene på spørsmålene som er stilt i undersøkelsen trolig er avhengige av hvilke tjeneste respondenten har fått bevilget. Vektingen vil redusere feilmarginene som skjevheten i utvalget innebærer. Vi oppnår dermed å fjerne utvalgsfeilene som skyldes underrepresentasjon av store tjenester og overrepresentasjon av små⁷.

Denne vektingen har kun innvirkning på fordelingen av svarene totalt sett i undersøkelsen og påvirker ikke fordelingen internt i tjenestene.

For å beregne vektene for hver av tjenestene, må en kjenne fordelingen mellom tjenestene i populasjonen og i utvalget. For hver av tjenestene beregnes det en vekt som tilordnes alle de enhetene som tilhører denne tjenesten. Når det for eksempel gjelder Bygdeutviklingsmidlene, ser vi av tabellen under at de står for 33% av tiltakene i populasjonen, men bare 11% i utvalget. Dermed blir vekten $33/11=2,92$. Er vekten over 1 innebærer dette at tiltaket er underrepresentert. Tilsvarende får bedriftene i Distriktsrettet risikolån, som er overrepresentert i utvalget, vekten 0,67. På denne måten beregnes en vekt for alle tjenestene i undersøkelsen.

⁷ Hellevik, O., "Forskningsmetode i sosiologi og statsvitenskap", Oslo: Universitetsforlaget, 1991.s. 331

Tabell 12: Vekting etter tjeneste

Tjeneste	Populasjon	Fordeling av populasjon	utvalget	Fordeling av utvalget	Vekt
Bygdeutviklingsmidler	2050	33 %	177	11 %	2,92442569
Distriktsrettet risikolån	141	2 %	53	3 %	0,67174314
Distriktsrettet låneordning	38	1 %	19	1 %	0,50499839
Distriktsutviklingstilskudd	939	15 %	144	9 %	1,64650516
Grunnfinansieringslån - flåte	159	3 %	67	4 %	0,5992145
Landsdekkende risikolån	54	1 %	29	2 %	0,47017091
Landsdekkende utviklingstilskudd	127	2 %	62	4 %	0,51721609
Lavrisikolån	97	2 %	47	3 %	0,52111536
Lån til landbruket	450	7 %	162	10 %	0,70138665
NT	31	0 %	23	1 %	0,340325
OFU/IFU	92	1 %	54	3 %	0,43018381
Bioenergiprogrammet	77	1 %	41	3 %	0,4742058
BIT	73	1 %	31	2 %	0,59459488
FRAM	209	3 %	126	8 %	0,41882803
Marint innovasjonsprogram	10	0 %	5	0 %	0,50499839
VSP-MAT	174	3 %	75	5 %	0,58579813
VSP - REIN	11	0 %	6	0 %	0,46291519
VSP-SKOG	48	1 %	27	2 %	0,44888746
Etablererstipend	647	10 %	153	10 %	1,06775803
Inkubatorstipend	86	1 %	38	2 %	0,57144554
Bygdeutviklingsstipend	289	5 %	112	7 %	0,6515381
Oppfinnerstipend	76	1 %	14	1 %	1,37070991
Internasjonalisering	324	5 %	101	6 %	0,80999741
Totalt	6202	100 %	1566	100 %	1

Enkelte av spørsmålene er kun stilt til dem som mottok spørreskjema 1 eller 2 og noen spørsmål ble ikke stilt i spørreskjema 3 etc. Dermed lages det separate vektter til bruk for de ulike spørsmålene, etter samme fremgangsmåte. Da tas det utgangspunkt i populasjonens størrelse innen de skjema det gjelder. Fordelingen av denne sammenholdes så med fordelingen av utvalget og vektene blir beregnet.

Når vi har beregnet vektene, er selve veiingen noe som enkelt utføres i statistikkprogrammet SPSS. Der får hver enhet den vekten som den skal ha og teller da det antall ganger vekten tilsier.

3.7 Vurdering av datamaterialet og analyse

Feilmarginen for utvalget som helhet, er maksimalt +/- 2,14 prosentpoeng med et sikkerhetsnivå på 95%. Antall gjennomførte intervju er lavt innenfor enkelte tjenester. Dette påvirker presisjonen i dataene, og da særlig i de tilfeller der antall svar er lavt samtidig som populasjonen er liten. Det resulterer i høy feilmargin. Dette gjelder

spesielt de åtte tjenestene; VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend. De som er nevnt først er de med høyest feilmargin.

Innenfor disse tjenestene må man være svært varsomme med å trekke bastante konklusjoner, og fortrinnsvis benytte data til å *indikere* eventuelle funn. Når det gjelder de fleste andre tjenestene, er feilmarginene relativt lave og data for disse er dermed mer presise.

Tabell 13: Sikkerheten i resultatene etter tjenestene	
Tjeneste	Høy
Totalt	
FRAM	
Lån til landbruket	
Etablererstipend	
Bygdeutviklingsstipend	
Distriktsutviklingstilskudd	
Internasjonalisering	
OFU/IFU	
VSP-MAT	
Bygdeutviklingsmidler	
Landsdekkende utviklingstilskudd	
Grunnfinansieringslån - flåte	
Lavrisikolån	
Bioenergiprogrammet	
Distriktsrettet risikolån	
NT	
Inkubatorstipend	
Landsdekkende risikolån	
VSP-SKOG	
BIT	
Distriktsrettet låneordning	
Oppfinnerstipend	
Marint innovasjonsprogram	
VSP - REIN	
	Lav

Der hvor det har vært mulig er det gjort sammenligninger med tidligere undersøkelser. I enkelte tilfeller er resultater omregnet for å være sammenlignbare. Dette gjelder spesielt i de tilfeller der det i tidligere undersøkelser er benyttet gjennomsnitt på en 7-punktskala. 2003-og 2004-undersøkelsen er derimot helt sammenlignbar da samme skjema er benyttet og de samme tjenestene inngår.

OBS!

Høy feilmargin for noen av tjenestene - ikke trekk for bastante konklusjoner.

Generelt har vi forsøkt å unngå bruk av gjennomsnittstall, i og med at dette er et mål for sentral tendens som ikke støttes av det målnivået som de fleste av dataene i undersøkelsen innehar. Andel som oppgir ulike verdier er i stedet brukt hyppig.

Datamaterialet ble klargjort for analysen gjennom at data fra de ulike skjemaene ble standardisert og koplet sammen, feilkoding ble rettet opp og bak-

grunnsdata ble koplet til filen sammen med de ulike vektene. Data som distriktspolitisk virkeområde, fylke og kommunenummer ble koplet til filen. Vi har også koplet dataene til SSB sin kommuneklassifisering for å ha en sentralitetsvariabel.

Filen som så forelå, er benyttet i den videre statistiske analysen og den foreliggende rapporteringen.

Del 2: Resultater fra undersøkelsen

I denne delen analyseres svarene fra spørreundersøkelsen på en deskriptiv måte. Det spørreskjema som er brukt ligger vedlagt (skjema 2 som er mest omfattende). Svarene er analysert i henhold til spørreskjemaets oppbygging og følger således samme inndeling som dette. I tillegg til den generelle presentasjonen av resultatene, er forrige undersøkelses fokus på prosjektenes/aktivitetenes oppgitte addisjonalitet fulgt opp i denne rapporten. Dette området presenteres kort i det videre, slik at leseren har tilstrekkelig kjennskap til begrepene før de benyttes i den videre analyse av resultatene.

I tillegg legges det vekt på de formål som Innovasjon Norge har satt på prosjektene. For beskrivelse av dette henvises det til kapittelet Innledning og bakgrunn.

Om addisjonalitet

Addisjonalitet er et sentralt begrep innen det offentlig virkemiddelapparat, og blir benyttet som bakgrunnsinformasjon i analysen av bedriftenes svar. Derfor presenteres kort de hovedfunn som er knyttet til addisjonalitet her, slik at leseren får større forståelse for begrepet.

Begrepet er definert på ulike måter, men i denne rapporten er det knyttet til i hvilke grad tjenesten fra Innovasjon Norge har vært utløsende for prosjektet eller om prosjektet ville blitt gjennomført uavhengig av tjenesten. Dette innebærer at det er et kontrafaktisk element i begrepet, gjennom at man forsøker å finne ut hva som ville skjedd dersom ting forholdt seg annerledes enn hva de faktisk gjør.

Det primære spørsmålet knyttet til addisjonalitet, som alle bedriftene er spurt om, er:

Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?

Dette er altså ikke en måling på reell addisjonalitet, men brukernes uttrykte holdninger til betydningen av tjenesten fra Innovasjon Norge for gjennomføringen av prosjektet.

Om utfallet faktisk ville blitt i henhold til disse utsagnene, vet en ikke. Analyse av reell addisjonalitet krever helt andre metodiske opplegg, med blant annet kontrollgrupper og målinger som følger enkeltbedrifter over en lengre tidsperiode enn ett enkelt år som er opplegget i denne undersøkelsen.

Når addisjonalitet er så viktig, er det fordi selve hovedargumentet for å benytte offentlige ressurser innen et område, er at disse har en aktivitetsutløsende effekt. Dersom aktiviteten hadde funnet sted uansett, hadde det da vært behov for offentlig innsats? Det er likevel ikke nødvendigvis slik at alternativ finansiering via det private markedet nødvendigvis er å foretrekke selv om dette finnes, selv til samme kostnad. Lavere avkastningskrav (det kan f.eks være lengre tidshorisont og tålmodighet hos utlåner) og tilgang på tilleggstjenester, som for eksempel nettverksaktiviteter, kan være av de forhold som kan skille et privat tilbud fra et tilbud drevet i regi av Innovasjon Norge.

Dersom vi kategoriserer svarene ut fra grad av addisjonalitet, som vist i neste tabell, ser vi at andel prosjekter/aktiviteter med høy addisjonalitet utgjør om lag halvparten av alle prosjekter/aktiviteter.

Ser en bort fra ”Vet ikke”-kategorien er det 17% som har oppgitt lav addisjonalitet, 36% som har middels og 47% som har oppgitt høy addisjonalitet.

Tabell 14: Addisjonalitet for alle undersøkte tjenester under ett: ”Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?”

Addisjonalitet		An-tall	Pro-sent	Pro-sent
Lav	Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer	239	16 %	16 %
Middels	Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme skala, men på et senere tidspunkt	215	15 %	34 %
Middels	Gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men til samme tid	286	20 %	
Høy	Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala	304	21 %	44 %
Høy	Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført	345	24 %	
	Vet ikke	81	6 %	6 %
I alt		1469	100 %	100 %

Kilde: Oxford Research AS. Ved summering og sammenslåing av tall er vanlige avrundingsregler benyttet.

I forhold til tidligere undersøkelser, har andelen av prosjekter som kjennetegnes av høy addisjonalitet falt noe fra 2003-undersøkelsen, mens andelen med middels addisjonalitet har økt marginalt. Summen av høy og middels addisjonalitet har dermed vært tilnærmet stabil fra 2003 til 2005.

Dette innebærer at addisjonaliteten totalt sett kan sies å være marginalt lavere i 2005 enn i 2003 og 2004, men høyere enn det den var i 2002. Grunnen til dette kan tildels skyldes at sammensetningen og antall tjenester er endret. For mer inngående analyse av addisjonalitet se Kapittel 9

Kapittel 4. Om prosjektet/aktiviteten

4.1 Bruk av tilbudt tjeneste

Ikke alle de 1566 bedriftene som er intervjuet i denne undersøkelsen, har benyttet seg av tilbudet om tjenester fra Innovasjon Norge. 1290 av bedriftene har benyttet seg av tilbudet, mens 179 bedrifter kommer til å benytte det i fremtiden. Kun 73 har ikke, og kommer ikke, til å benytte seg av tilbudet.

Ser en bort fra også ”vet ikke”- kategorien, som teller 22 bedrifter, har 84% av bedriftene benyttet seg av tilbudet fra Innovasjon Norge og 12% vil gjøre det. De 73 som ikke vil benytte seg av tilbudet, utgjør bare omlag 5%. Dette tyder på at andelen som har benyttet tilbudet, har gått noe ned fra 2004, mens andelen som vil benytte tilbudet har gått litt opp. Likevel er det en økning i andelen som ikke vil benytte tilbudet fra 3% til 5%. Årsakene framgår av avsnittet nedenfor. Disse bedriftene er holdt utenfor de resterende spørsmålene.

21 bedrifter oppgir at årsaken til at de ikke benytter tilbudet, er at prosjektet/aktiviteten er opphørt eller forsinket, mens 23 oppgir at de har fått annen finansiering og derfor ikke har behov for tjenesten fra Innovasjon Norge. De resterende 29 har andre grunner eller vet ikke hvorfor de ikke benytter tilbudet fra Innovasjon Norge. I forhold til 2004, er det en større andel av prosjektene som er opphørt eller forsinket og en større andel som er dekket gjennom andre finansieringskilder.

Tabell 15: Årsak til at bedriften ikke vil benytte seg av tilbudet fra Innovasjon Norge, 2004/2005

Årsak	2004	2005	Andel 2004	Andel 2005
Prosjektet er opphørt/forsinket	12	21	20 %	29 %
Prosjektet er dekket gjennom andre finansieringskilder	14	23	23 %	31 %
Annen grunn/Vet ikke	34	29	57 %	40 %
Totalt	60	73	100 %	100 %

4.2 Formål og hensikt med støttede prosjekter og aktiviteter

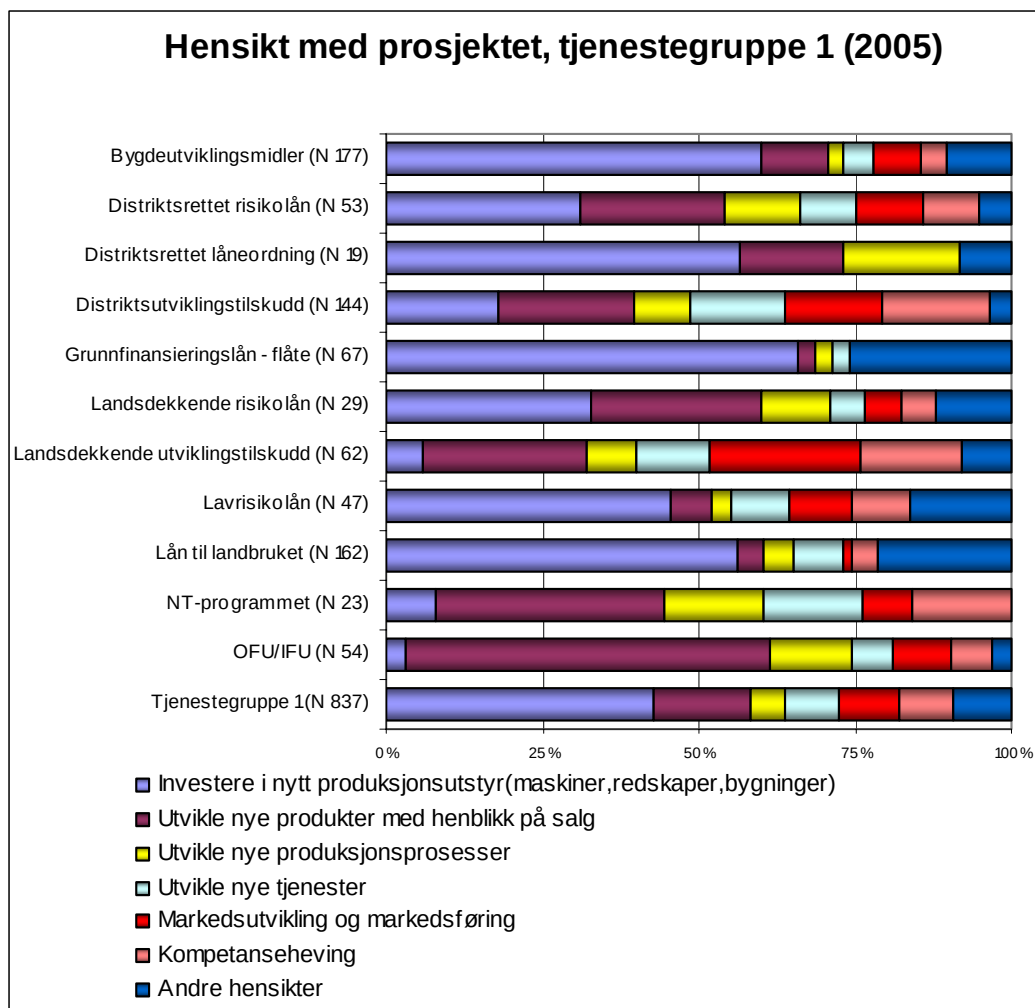
Innovasjon Norges virksomhet har som kjent flere formål. Derfor har de forskjellige tjenester som tilbys ulike hensikter. Bedrifter som hadde fått tjenester innen gruppe 1 ”Finansiering”, 2 ”Finansiering og rådgiving” og 4 ”Internasjonalisering”, ble bedt om å angi hensikten med prosjektet/aktiviteten. Denne måten å gruppere hensikten med prosjektene ble også gjort i kartleggingen i 2003 og 2004. Denne egenrapporterte hensikten skiller seg dermed klart fra det formålet som Innovasjon Norge setter på prosjektet internt.

Det ble gitt anledning til å angi flere hensikter med prosjektet/aktiviteten. De fleste oppgav én hensikt med prosjektet, men denne kunne også være ”Andre formål”. 7% oppgav ingen av formålene, eller ”vet ikke”.

Nedenfor er hensiktene med prosjekter i tjenestegruppe 1 – Finansiering illustrert.

Selv innen samme tjenestegruppe er det store variasjoner med hensyn til hensikten med prosjektene/aktivitetene det er gitt støtte til. Dette var også tilfelle for prosjektene som fikk støtte i 2003 og 2004. Som tidligere er det å investere i nytt produksjonsmateriell, og det å utvikle nye produkter med henblikk på salg viktige formål innen mange av tjenestene i gruppe 1. Tallene fra 2004 tyder på at markedsutvikling og markedsføring var blitt noe viktigere i 2004 sammenlignet med 2003. Tallene for 2005 viser en dreining mot investering i nytt produksjonsutstyr (maskiner, redskaper, bygninger). Det er forventet at Bygdeutviklingsmidler, Distriktsrettet låneordning, Grunnfinansieringslån-fiskeflåte, Lavrisikolån og Landbrukslån har høye andeler i investering i nytt produksjonsutstyr, da ordningene i stor grad er rettet mot denne typen hensikter.

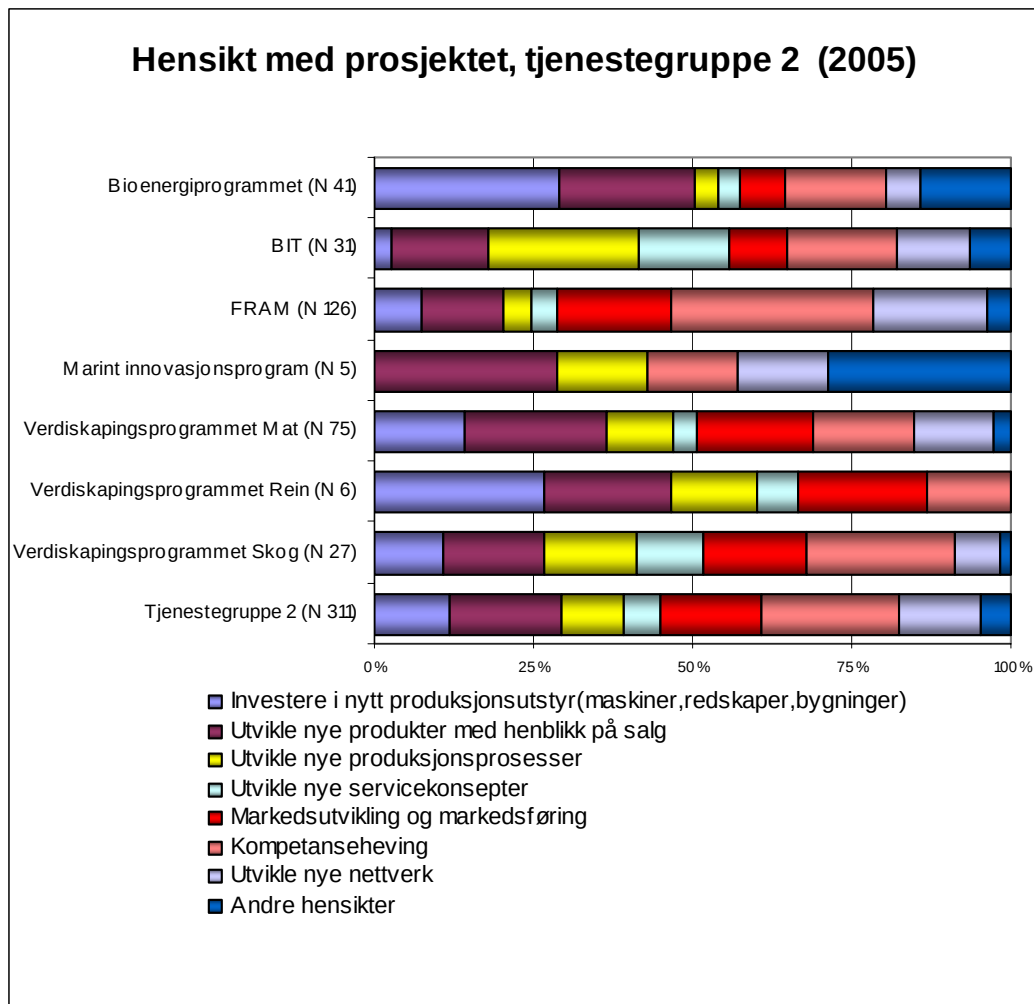
Figur 7: Hensikt med prosjekt, tjenestegruppe 1 (kun finansiering), -05



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

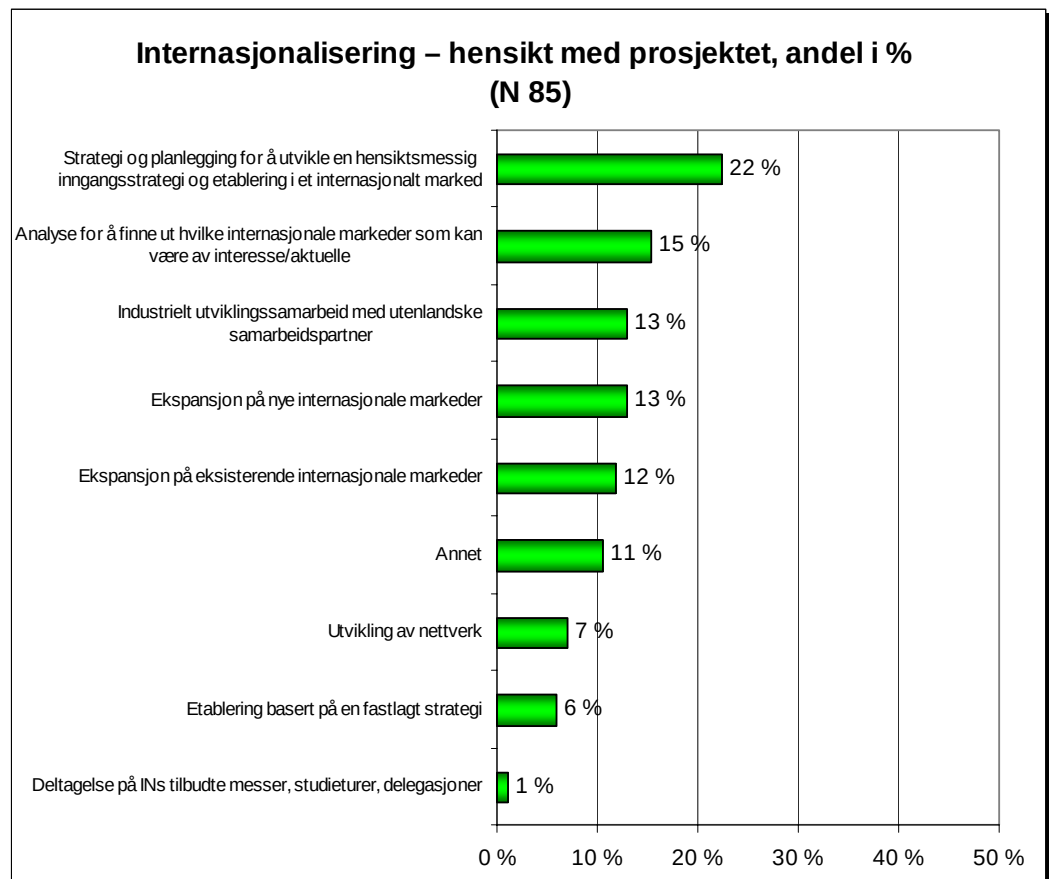
Også innen tjenestegruppe 2 er hensiktene svært forskjellige, men mange tjenester har store andeler prosjekter der hensikten er kompetanseheving. Denne hensikten sammen med markedsutvikling og markedsføring samt til utvikling av nye produkter med henblikk på salg er de viktigste, totalt sett.

Figur 8: Hensikt med prosjekt, tjenestegruppe 2(finansiering og rådgiving), -05



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnertipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

Internasjonaliseringsprosjektene fikk et eget spørsmål knyttet til dette tema, som lød: ”Hva omfatter primært prosjektet/aktiviteten som Innovasjon Norges tjenester er benyttet i forbindelse med?”. Som vi ser av Figur 9 er den primære hensikten oftest strategi og planlegging for å utvikle en hensiktsmessig inngangsstrategi og etablering i et internasjonalt marked, dernest Analyse for å finne ut hvilke internasjonale markeder som kan være av interesse/aktuelle.

Figur 9: Internasjonalisering – hensikt med prosjektet, andel i %

4.3 Bidragsytere til utvikling av prosjektidé/deltagelse i aktivitet

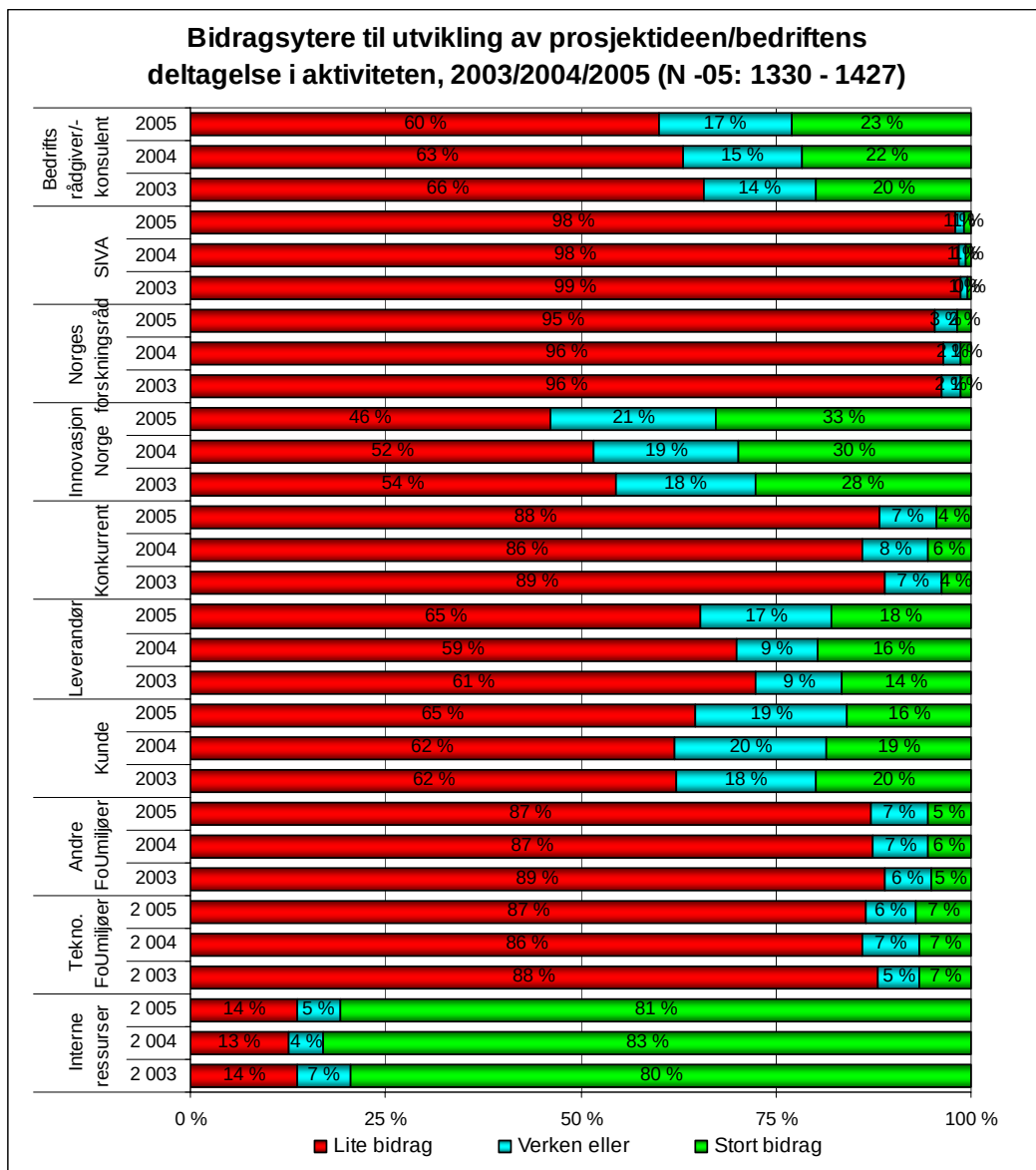
Bidragsyterne til utviklingen av prosjektidé/deltagelse i aktivitet omfatter bedriftens subjektive oppfatning av hvem som har bidratt til utvikling av prosjektet eller bedriftens deltagelse i nettverksprogrammer/-aktiviteter.

Det er helt tydelig ut fra Figur 10 at det, som i de to foregående årene, primært er interne ressurser som bidrar til utviklingen av prosjektidé eller bedriftens deltagelse i aktiviteten. 81% oppgir at interne ressurser har gitt store bidrag (om lag samme nivå som i 2003 og 2004). Derne st kommer Innovasjon Norge med 33% og Bedriftsrådgiver/-konsulent med 23%. Minst bidrag har prosjektene fått fra SIVA, Norges forskningsråd, konkurrenter og forskningsmiljøene. Det presiseres at lite bidrag i denne sammenheng er verdien 1 og 2 i spørreskjema, der 1 er oppgitt til "Ingen".

IN er en stadig viktigere bidragsyter i utviklingen av prosjektideene.

Med unntak av Innovasjon Norge og Bedriftsrådgivere/konsulenter er det kun marginale endringer i disse fordelingene i perioden 2003 til 2005. Endringene, som forøvrig er små, kan ha sammenheng med tjenestesammensetningen fra år til år.

Figur 10: Bidragsyttere til utvikling av prosjektideen/bedriftens deltagelse i aktiviteten, -03/-04/-05



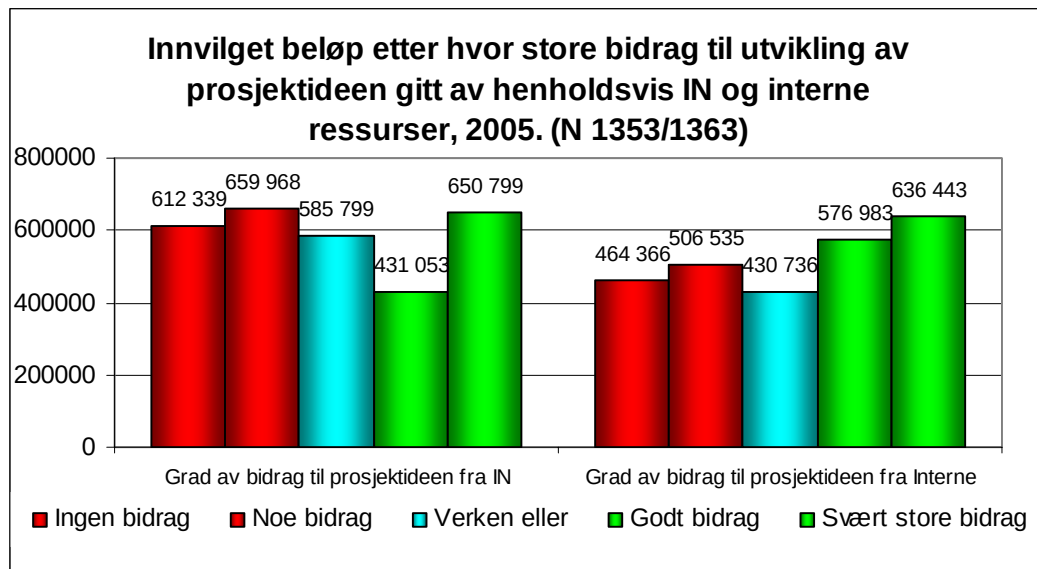
Andelen som mener at Innovasjon Norge og Bedriftsrådgivere/-konsulenter bidrar til utvikling av prosjekter er økende over de 3 årene som kartlegges i denne analysen. Bidraget fra Kunde/Leverandør og FoU har endret seg lite og er stort sett på samme nivå som de to foregående årene.

Prosjektene som IN bidrar til å utvikle får ikke mer penger fra IN enn andre.

Median når det gjelder innvilget beløp fra IN for utvalget i undersøkelsen er ca. kr. 193 000,-. Dette betyr at halvparten av prosjektene får innvilget mer enn dette og den andre halvparten mindre. Som i tidligere undersøkelser, viser det seg at desto mer bidrag fra Interne ressurser desto mer får prosjektene innvilget i støtte fra IN. Samme tendens er ikke tilstede dersom man ser på bidrag fra Innovasjon Norge til utviklingen av prosjektideen eller deltagelse i prosjektet. Vi finner heller ikke slike sammenhenger i forhold til andelen av omsøkt be-

løp som blir innvilget. Grunnen til dette kan ligge i at bidrag til prosjektideen fra Innovasjon Norge er forskjellig fra tjeneste til tjeneste og at tjenestene mottar forskjellige innvilgninger.

Figur 11: Innvilget beløp etter hvor store bidrag til utvikling av prosjektideen gitt av henholdsvis IN og interne ressurser, 2005



Av tabellen under ser vi at innvilget beløp varierer sterkt fra tjeneste til tjeneste. Det gjør også det gjennomsnittlige bidraget fra Innovasjon Norge. Bidragene er størst innen stipendordningene og minst i tilknytning til de tradisjonelle finansielle ordningene. Dette er motsatt av innvilget beløp som er størst i tilknytning til de tradisjonelle finansielle ordningene og minst tilknyttet stipendordningene. Grunnen til dette er selvsagt at låneordningen trekker opp innvilget beløp betydelig i tjenestegruppe 1.

Tabell 16: Andel store bidrag fra Innovasjon Norge til utvikling av prosjektideen (4 & 5) og gjennomsnittlig innvilget beløp, etter tjeneste, 2005.

Tjeneste	Store bidrag fra IN	n	Gj.snittlig innvilget beløp	N
Bygdeutviklingsmidler	24 %	120	426 019	518
Distriktsrettet risikolån	45 %	13	1 342 426	36
Distriktsrettet låneordning	33 %	3	3 939 489	10
Distriktsutviklingstilskudd	33 %	72	300 916	237
Grunnfinansieringslån - flåte	33 %	11	3 308 891	40
Landsdekkende risikolån	27 %	3	1 697 828	14
Landsdekkende utviklingstilskudd	19 %	6	231 580	32
Lavrisikolån	22 %	5	4 413 809	24
Lån til landbruket	21 %	20	1 350 157	114
NT	29 %	2	525 265	8
OFUIFU	22 %	5	1 683 218	23
Bioenergiprogrammet	38 %	6	156 799	19

Tabell 16: Andel store bidrag fra Innovasjon Norge til utvikling av prosjektideen (4 & 5) og gjennomsnittlig innvilget beløp, etter tjeneste, 2005.

Tjeneste	Store bidrag fra IN	n	Gj.snittlig innvilget beløp	N
BIT	25 %	4	-	
FRAM	50 %	24	-	
Marint innovasjonsprogram	33 %	1	322 400	3
VSPMAT	50 %	20	492 239	44
VSPREIN	50 %	1	144 167	3
VSPSKOG	27 %	3	520 897	12
Etablererstipend	44 %	67	126 370	163
Inkubatorstipend	55 %	11	226 000	22
Bygdeutviklingsstipend	54 %	35	82 053	73
Oppfinnerstipend	44 %	7	92 500	19
Internasjonalisering	42 %	28	150 046	82
Total	33 %	467	617 741	1495

Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

Neste tabell viser at hvor mye Innovasjon Norge oppleves å bidra til utviklingen av prosjektidé/deltagelse i aktivitet varierer sterkt ut fra det formål som er definert av Innovasjon Norge. Dette henger også sammen med bidrag pr. tjeneste, da tjeneste og formål samvarierer i stor grad. Dermed er innovasjon på bransjenivå, ideutvikling, utredning og innovasjon på bedriftsnivå de formål hvor bidraget fra Innovasjon Norge oppleves som høyest. Lavest kommer rasjonalisering og miljøforbedring.

IN's bidrag til å utvikle prosjektideen er størst innen Inkubatorstipend og Bygdeutviklingsstipend.

Ser en på sammenhengen mellom gjennomsnittlig innvilget beløp og Innovasjon Norges bidrag til utvikling av prosjektideen eller deltagelse i aktiviteten, ser man at det er en tendens til at innen de prosjektformål der bidraget er minst, er innvilget beløp størst, og motsatt. Dette kan nok ha en sammenheng med at bidrag til utvikling av prosjektideer etc. er mindre tilknyttet lån enn tilskudd og at lån i snitt er mye større enn det tilskuddene er. For nærmere om denne fordelingen se Figur 5.

Tabell 17: Andel store bidrag fra Innovasjon Norge til utvikling av prosjektideen (4 & 5) og gjennomsnittlig innvilget beløp, etter INs prosjektformål, 2005. Sortert stigende.

INs prosjektformål	Stort bidrag fra IN	n	Gj.snittlig innvilget beløp	N
Miljøforbedring	2 %	1	222 352	51
Rasjonalisering	16 %	12	1 070 489	89
Annet	24 %	32	405 316	151

Tabell 17: Andel store bidrag fra Innovasjon Norge til utvikling av prosjektideen (4 & 5) og gjennomsnittlig innvilget beløp, etter INs prosjektformål, 2005. Sortert stigende.

INs prosjektformål	Stort bidrag fra IN	n	Gj.snittlig innvilget beløp	N
Strukturtilpassing	26 %	10	3 071 935	42
Kapitalstyrking	29 %	6	2 338 193	22
Kapasitetsutvidelse	29 %	69	965 290	235
Innovasjon på fylkesnivå	31 %	18	348 069	61
Innovasjon på internasjonalt nivå	31 %	35	703 992	115
Innovasjon på nasjonalt nivå	33 %	23	363 307	82
Idèutvikling	36 %	14	123 544	43
Kompetanseutvikling	38 %	22	251 341	62
Innovasjon på bedriftsnivå	39 %	96	402 555	265
Utredning	41 %	9	86 867	57
Utvikling av næringsmiljøer og nettverk	43 %	22	514 697	21
Innovasjon på bransjenivå	46 %	34	491 085	79
Totalt	31 %	403	647 118	1375

Analysen kan samtidig tyde på at bidragene fra interne ressurser og leverandører er større i prosjekter som får innvilget mer enn 200 000,- enn i de som får innvilget mindre. For de øvrige bidragsyterne er det ikke vesentlige forskjeller.

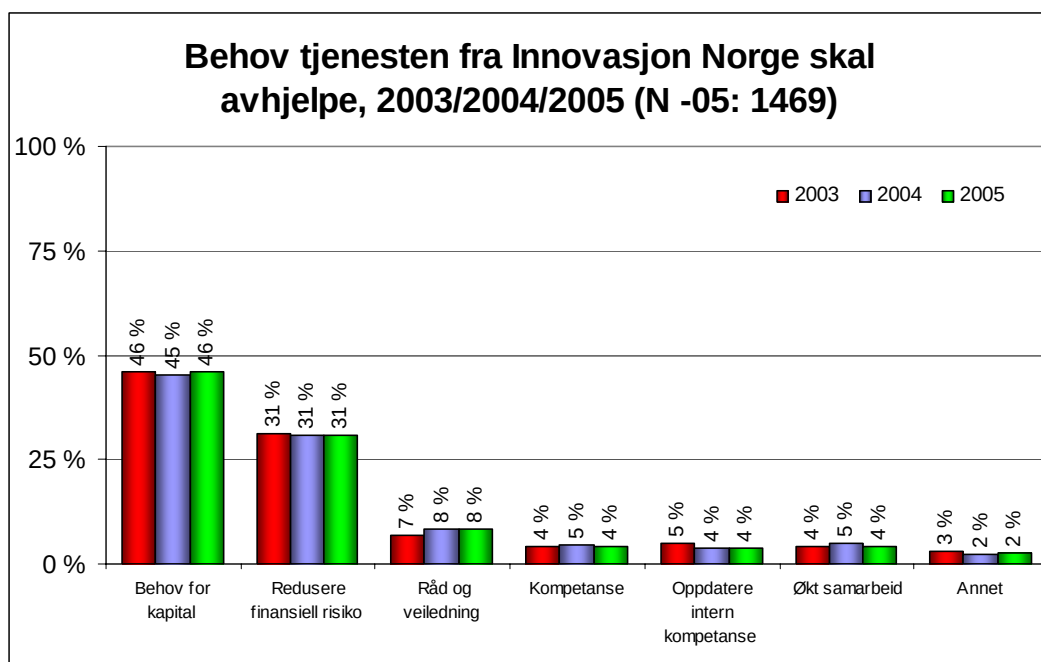
IN bidrar mest i prosjekter som har innovasjon på bransjenivå og utvikling av næringsmiljøer og nettverk som formålskode.

4.4 Behov tjenesten skal avhjelpe

Bedriftene ble bedt om å angi de to viktigste behovene tjenesten fra Innovasjon Norge skal avhjelpe. Tallene er så prosentuert med utgangspunkt i at summen skal bli 100%, på tross av at den blir atskillig mer i og med at de fleste har krysset av for flere alternativer. I 2005, som i 2003 og 2004, er det først og fremst behovet for kapital og å redusere finansiell risiko, tjenestene fra Innovasjon Norge skal avhjelpe. Kapitalbehov og reduksjon av finansiell risiko framstår som de klart viktigste formålene, og er hver for seg viktigere enn summen av de andre kategoriene.

Det er ingen betydelige endringer fra 2003 til 2005.

Figur 12: Behov tjenesten fra Innovasjon Norge skal avhjelpe, -03/-04/-05

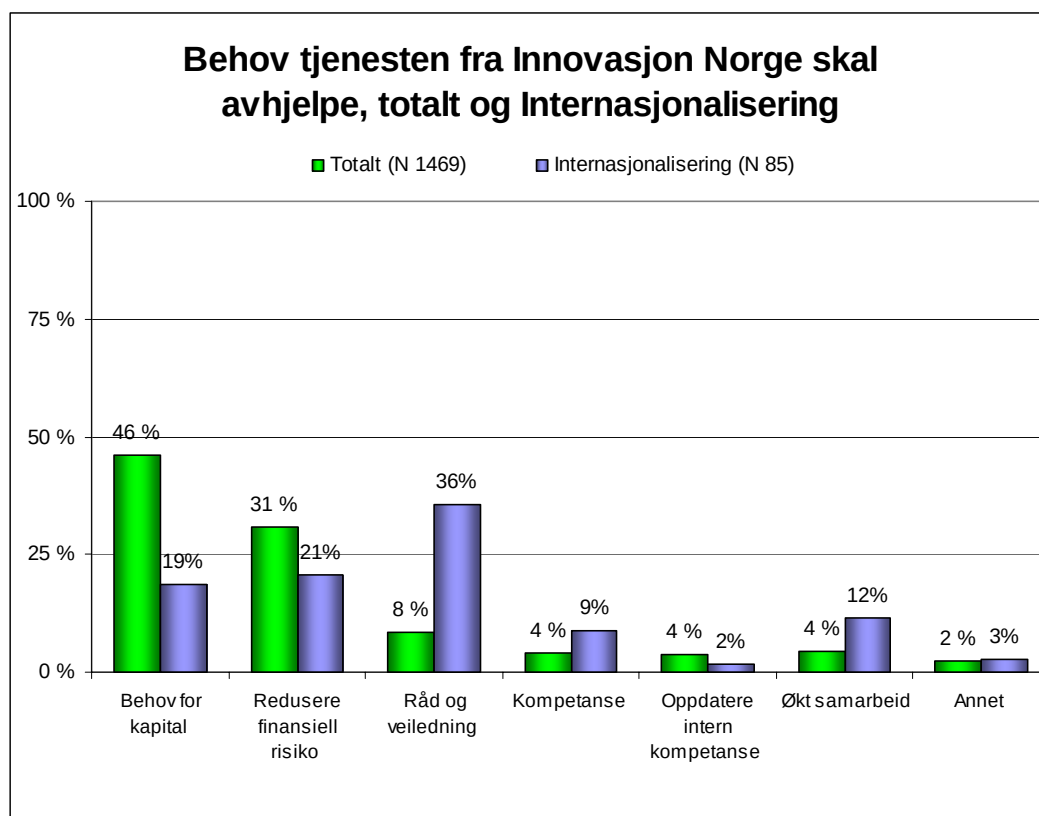


I Kapittel 11 gjennomgås disse ulike behovenes viktighet for hver enkel tjeneste. I og med at det er kommet til nye tjenester gjennom inkluderingen av flere Internasjonaliseringsprosjekter skal vi se nærmere på disse allerede her.

Tilførsel av kapital og reduksjon av finansiell risiko er de desidert viktigste behovene som IN avhjelper.

Det er naturlig at prosjekter innen Internasjonalisering i større grad har behov for hjelp knyttet til råd og veiledning, kompetanse og økt samarbeid, enn det prosjektene totalt sett har. Dette innebærer også at de har mindre behov knyttet til redusere finansiell risiko og kapital, selv om dette er de henholdsvis nest og tredje viktigste områdene etter råd og veiledning.

Figur 13: Behov tjenesten fra Innovasjon Norge skal avhjelpe, totalt og Internasjonalisering



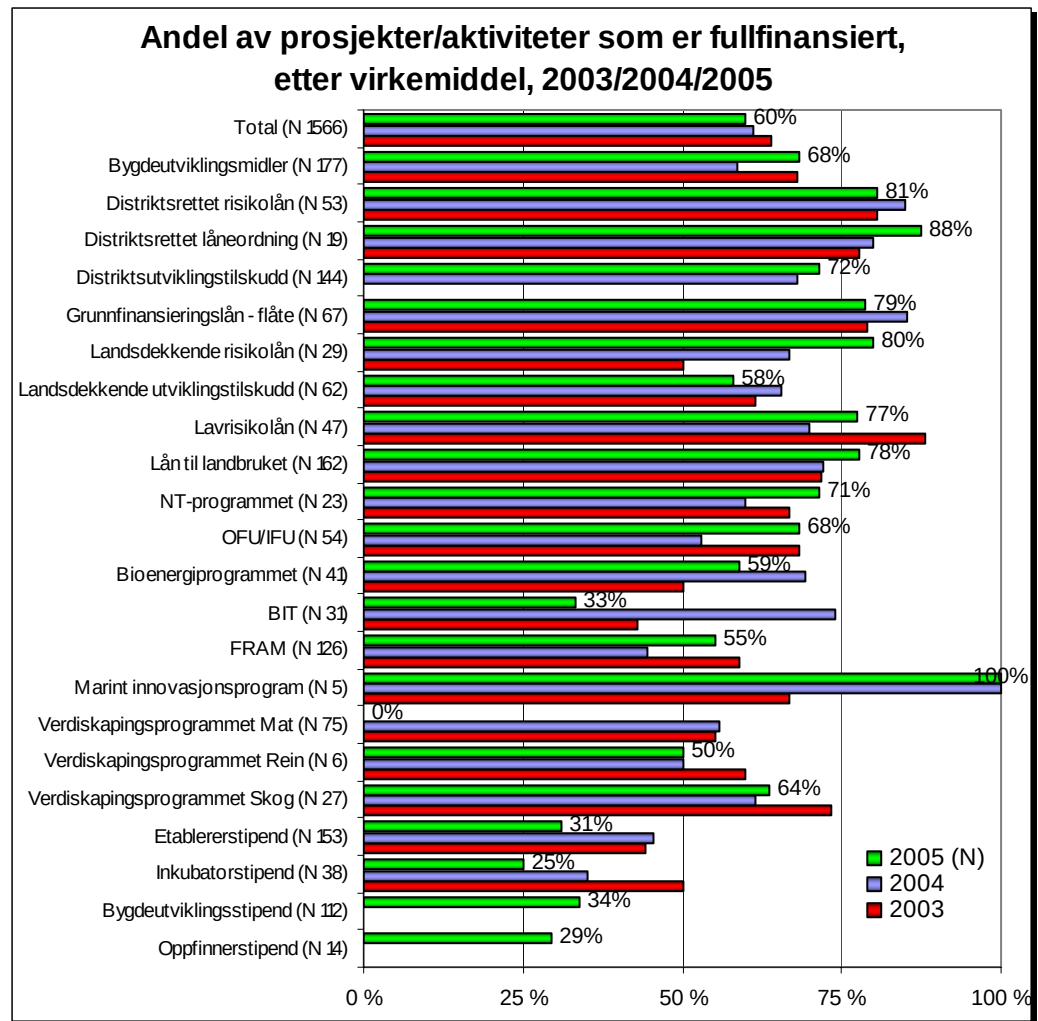
Kapittel 5. Prosjektenes organisering og gjennomføring

5.1 Er prosjektene fullfinansiert?

Med fullfinansiering menes her at prosjektet er finansiert i en slik grad at det kan gjennomføres etter planen. Av bedriftene i denne undersøkelsen oppgir 60% at prosjektet/aktiviteten er fullfinansiert på undersøkelsestidspunktet. Tendensen fra tidligere undersøkelser er at andelen fullfinansierte prosjekter synker. Andelen har i tidligere undersøkelser vært fra 61% (i 2004) til 69% (i 2000). Dette knytter seg tildels til endringer av tjenester som er med i undersøkelsene, men kan nok også ha å gjøre med svingninger i tilgangen på kapital. Man skulle imidlertid tro at tilgangen er blitt bedre de senere år. Det er kun tjenestegruppene 1, 2 og 3 som har fått spørsmålet, noe som betyr at ikke Internasjonaliseringsprosjektene er spurt.

Som tidligere er en noe mindre andel av prosjektene i tjenestegruppe 2 og 3 fullfinansiert enn de prosjektene som er i tjenestegruppe 1. Forskjellen mellom tjenestegruppe 1 og 2 er dog blitt noe mindre, og andelen fullfinansierte prosjekter i tjenestegruppe 3 er gått noe ned fra 2003 til 2004.

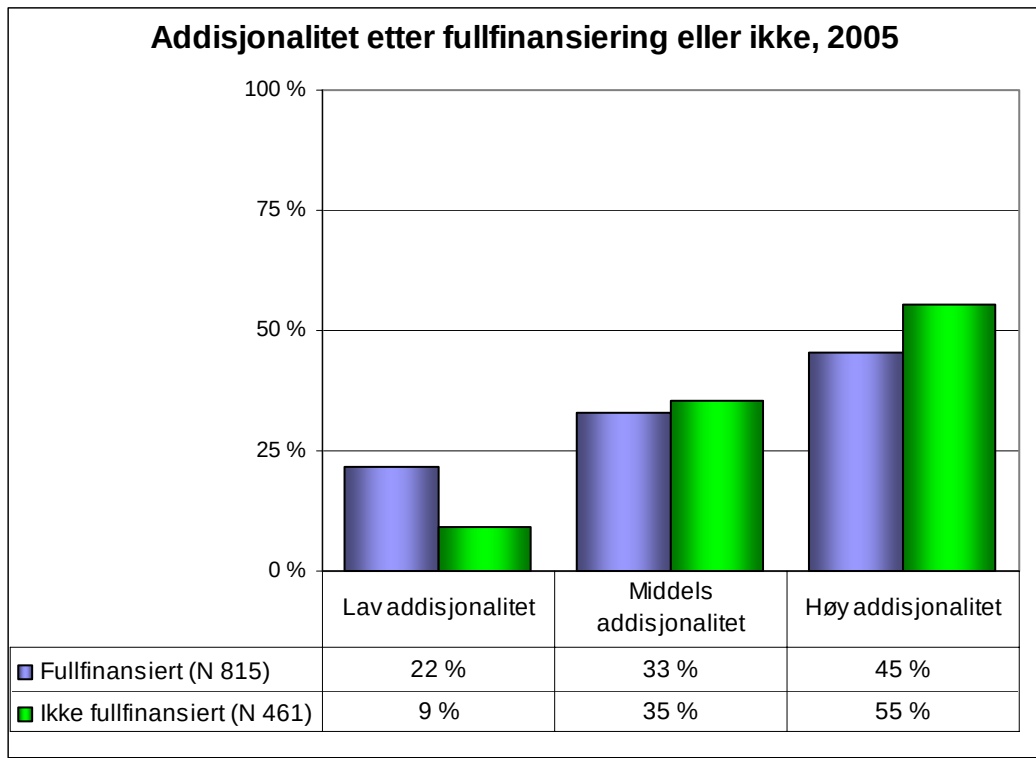
Figur 14: Andel av prosjekter/aktiviteter som er fullfinansiert, etter tjeneste, -03/-04/-05



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

I 2004-undersøkelsen tydet tallene på store forskjeller i rapportert addisjonalitet mellom prosjekter/aktiviteter som var fullfinansiert og de som ikke var det. De prosjektene som ikke var fullfinansiert hadde størst andel høy addisjonalitet, og dermed minst andel lav addisjonalitet. I 2005 er resultatene noenlunde det samme, men forskjellene mellom addisjonalitet er ikke like store, avhengig av om prosjektet er fullfinansiert eller ikke. Fremdeles er det noe lavere andel lav addisjonalitet knyttet til prosjekter som ikke er fullfinansiert, men forskjellene er små. Vi må anta at grunnen til forskjellen i addisjonalitet er at de bedrifter som har de fullfinansierte prosjektene, ikke er like avhengige av tjenestene fra Innovasjon Norge, i og med at de har vært i stand til å skaffe annen finansiering.

Figur 15: Addisjonalitet etter fullfinansiering eller ikke, -05



Analysen viser at det er stor sammenheng mellom størrelsen på innvilgede midler fra Innovasjon Norge og på fullfinansieringsgrad. Imidlertid er denne sammenhengen noe sveket sammenlignet med 2004. En større andel av de prosjektene som har fått mye penger av Innovasjon Norge er fullfinansierte enn de som har mottatt relativt mindre. Dette kan bety at 1) Innovasjon Norge i større grad fullfinansierer store prosjekter eller 2) at det er enklere å skaffe alternativ finansiering for store enn små prosjekter. Det viser seg også at lånebaserte tjenester i langt større grad er fullfinansierte, enn de øvrige tjenestene. Dette knytter seg til muligheten for å stille sikkerhet som er mye større innen låneordningene, noe som dermed medfører at de lettere får finansiering også i bankvesenet.

5.2 Finansieringskilder

Vi har i denne undersøkelsen gått dypere inn i spørsmålet om tilleggsfinansiering av prosjekter enn tidligere. Som før har vi spurt om hvem som bidrar ut over bidraget fra Innovasjon Norge, men svarkategoriene er endret. Videre har vi kartlagt hvor stor andel av prosjektkostnadene de ulike kildene bidrar med.

Som i tidligere undersøkelser, er det primært egenfinansiering, gjennom kapital eller arbeidsinnsats som bidrar til tilleggsfinansiering av prosjektene/aktivitetene, se Figur 16. Dette er naturlig i og med at det ofte kreves egenfinansiering eller –innsats av Innovasjon Norge for at bedriften skal få en tjeneste. Det er vanskelig å si noe spesifikt om utviklingen i og med at spørsmålet er endret fra tidligere undersøkelser til denne. Før skulle respondenten krysse av om bedriften hadde fått finansiering til prosjektet/aktiviteten, mens det nå er andel av den totale kostnaden respondenten skal oppgi.

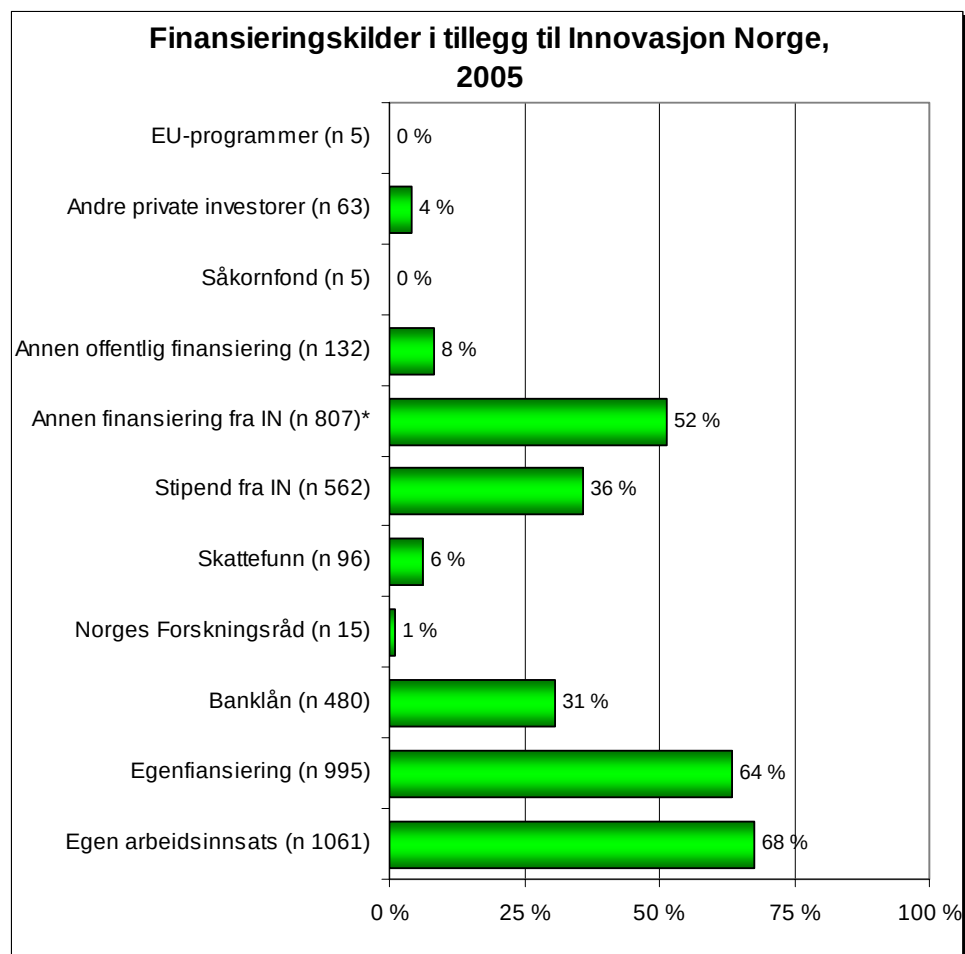
Andelen som bidrar med egenfinansiering er 64%. I tillegg har vi denne gangen også med egen arbeidsinnsats, som hele 68% oppgir å være en del av finansieringen. Disse to tallene må sees i forhold til at 90% tidligere oppga å ha bidratt med egenkapital. En annen ny kategori er stipend fra Innovasjon Norge. Her er det 36% av bedriftene som har oppgitt en andel. Disse bedriftene må som regel også bidra med egenkapital. Dette sammen med at andelen som har oppgitt annen finansiering fra IN er på 52% tyder på at tallene ikke er sammenlignbare med tidligere år, da andelen var mye lavere. Med "Annen finansiering fra IN" menes de tilfeller hvor man har fått flere tjenester til samme prosjekt, som oftest til ulike faser. Hvorvidt bedriftene har oppfattet dette er uvisst. På grunn av spørsmålsstillingen og rekkefølgen på spørsmålene kan en ikke være sikker på om respondenten har tolket "Annen finansiering fra IN" som annen en den de er spurt om i KEU eller annen enn stipender som er et annet alternativ.

IN og bedriftene selv er de største finansørene av prosjektene.

Bankene er med, mens andre aktører spiller en mindre rolle.

Andelen som får delfinansiering fra EU-programmer, Såkornfond og Norges Forskningsråd er marginalt lavere enn tidligere, men det er knyttet stor usikkerhet til endringene i og med at spørsmålet er forandret.

Figur 16: Andel som benytter ulike finansieringskilder i tillegg til Innovasjon Norge, -05



* På grunn av spørsmålsstillingen og rekkefølgen på spørsmålene, kan en ikke være sikker på om respondenten har tolket "Annen finansiering fra IN" som annen en den de er spurt om i KEU eller annen enn Stipender som er et annet alternativ.

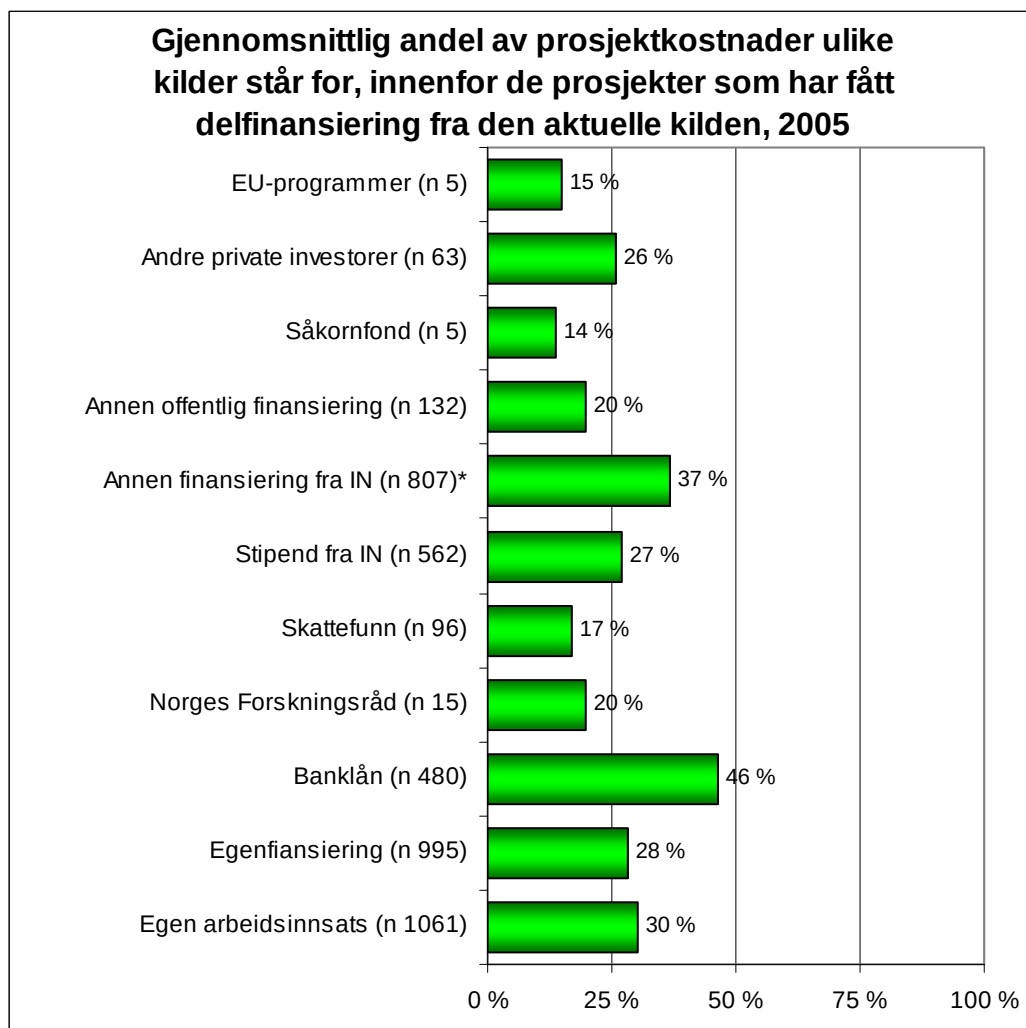
Den nye spørsmålsformuleringen muliggjør en analyse ikke bare av hvilke kilder til finansiering som benyttes, men også hvor stor andel av prosjektene som delfinansieres av de ulike kildene.

Tallene er gjennomsnittlig andel av de totale prosjektkostnadene som kildene står for, innen de prosjekter som har oppgitt den aktuelle kilden.

Banklån, som om lag 1/3-del har benyttet, finansierer nesten halvparten av prosjektkostnadene, og er dermed den finansieringskilden som står for den største andelen. Dernest kommer finansiering fra IN som står for 37% (annen finansiering) og 27% (stipend). På tross av at flest prosjekter delfinansieres gjennom egenfinansiering er andelen av prosjektkostnadene som kommer fra egenkapital eller egen arbeidsinnsats nokså lave med rundt 30%.

Tendensen er at de kildene som størst andel benytter også i gjennomsnitt bidrar til finansiering av største andelen av prosjektkostnadene. Dette gjelder imidlertid ikke for egenfinansiering og egeninnsats.

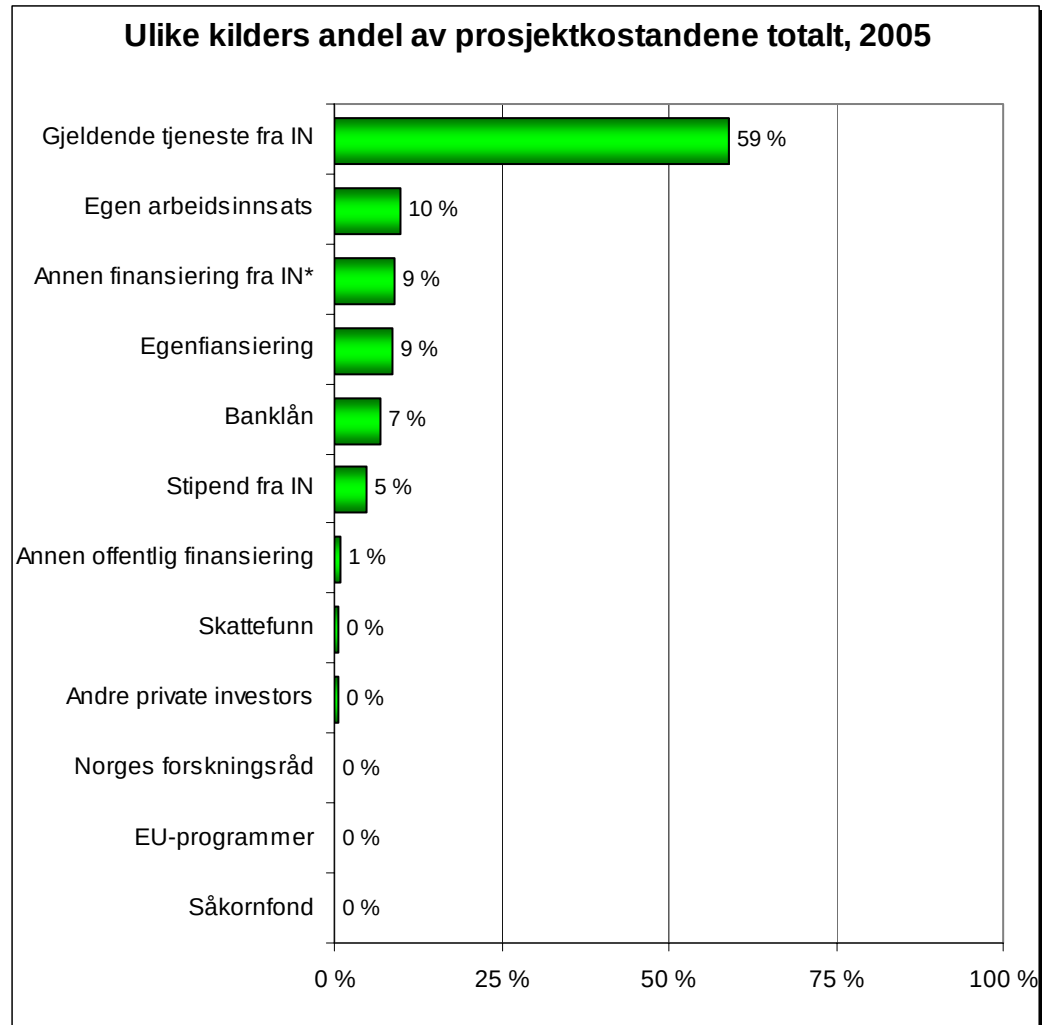
Figur 17: Gjennomsnittlig andel av prosjektkostnader ulike kilder står for, innenfor de prosjekter som har fått delfinansiering fra den aktuelle kilden, 2005



* På grunn av spørsmålsstillingen og rekkefølgen på spørsmålene, kan en ikke være sikker på om respondenten har tolket "Annen finansiering fra IN" som annen enn den de er spurt om i KEU eller annen enn Stipender som er et annet alternativ.

Ser en på de totale prosjektkostnadene og de ulike kildenes andel av disse totalt sett for alle som har svart, ser man at den tjenesten bedriftene i utgangspunktet er spurt om står for ca. 60% av prosjektkostandene, mens egen arbeidsinnsats, annen finansiering fra IN og egenfinansiering står for om lag 10% hver.

Figur 18: Ulike kilders andel av prosjektkostnadene totalt, 2005



* På grunn av spørsmålsstillingen og rekkefølgen på spørsmålene, kan en ikke være sikker på om respondenten har tolket "Annen finansiering fra IN" som annen enn den de er spurt om i KEU eller annen enn Stipender som er et annet alternativ.

Forskjellene mellom lån og tilskudd på dette området viser at banklån og egen arbeidsinnsats står for mindre andeler av prosjektkostnadene, innen låneprosjekter enn tilskuddsprosjekter. Sistnevnte er trolig forventet, men det at låneprosjekter mottar mindre andel fra bank enn hva tilskuddsprosjektene gjør er kanskje overraskende. Grunnen er trolig at Innovasjon Norge trolig bidrar til å dekke større deler av prosjektkostnadene og at bedriftene dermed ikke trenger banklån i like stor grad. For øvrig er det få sikre forskjeller grunnet relativt få svar.

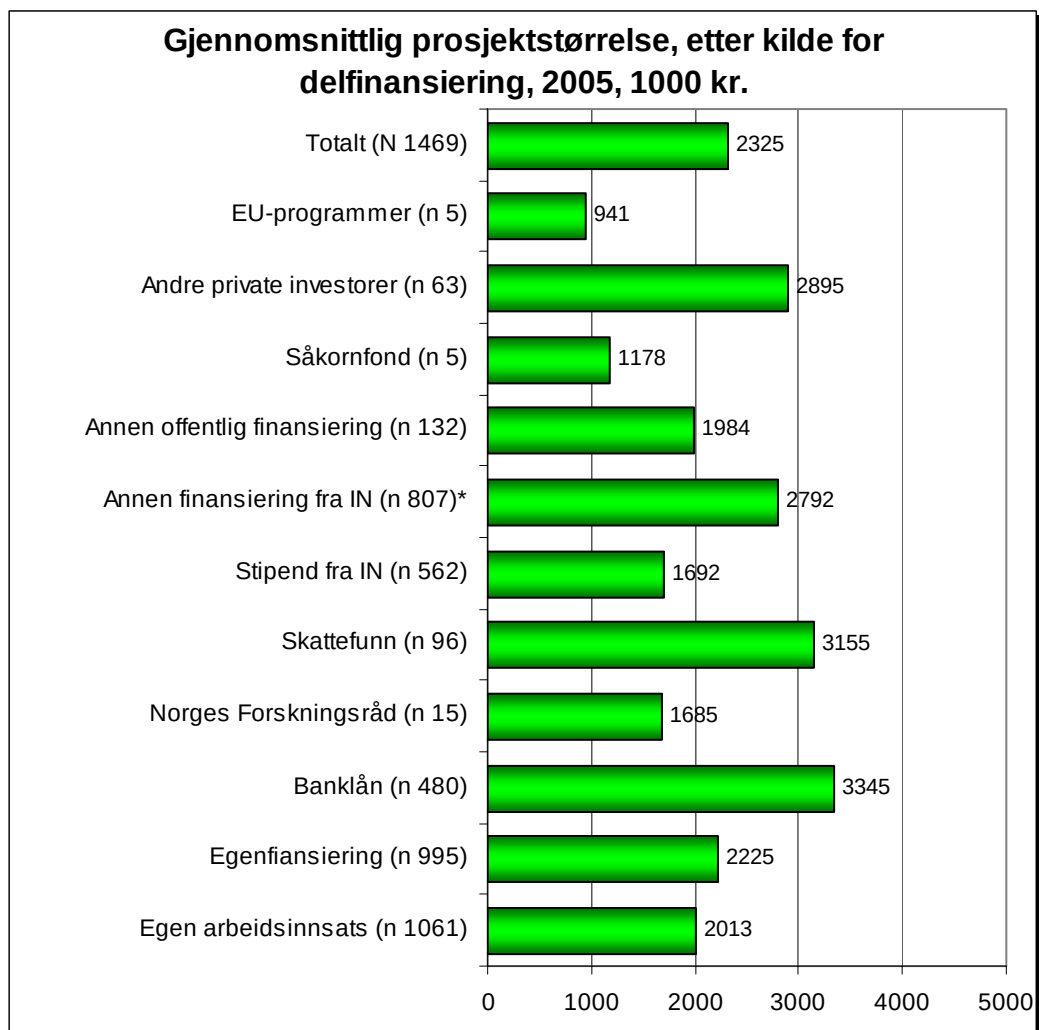
Den gjennomsnittlige prosjektstørrelsen er oppgitt av bedriftene selv til å være om lag kr. 2,3 mill. Prosjektstørrelsen varierer med finansieringskilde.

I neste figur kan en se den gjennomsnittlige prosjektstørrelsen etter kilde for delfinansiering. For eksempel er den gjennomsnittlige prosjektstørrelsen for de prosjekter som har fått finansiering fra EU-programmer kr. 941 000,-, noe som er langt mindre enn prosjektene totalt sett.

De prosjektene som har fått finansiering enten gjennom banklån, Skattefunn, Annen finansiering fra Innovasjon Norge eller andre private investorer er større enn prosjektstørrelsen totalt sett. Motsatt er prosjekter som har fått finansiering gjennom Egenkapital, Norges forskingsråd, Stipend fra Innovasjon Norge, Annen offentlig finansiering, Såkornfond og EU-programmer i snitt mindre.

Størst forskjell er det knyttet til banklån, hvor prosjekter som er delfinansiert gjennom denne kilden er dobbelt så stor som de som ikke er det.

Figur 19: Gjennomsnittlig prosjektstørrelse, etter kilde for delfinansiering, 2005, 1000 kr.



* På grunn av spørsmålsstillingen og rekkefølgen på spørsmålene, kan en ikke være sikker på om respondenten har tolket "Annen finansiering fra IN" som annen en den de er spurt om i KEU eller annen enn Stipender som er et annet alternativ.

Analysen viser også at det er forskjell på andelen som har fått delfinansiering fra andre kilder avhengig av hvor mye prosjektet har fått innvilget fra Innovasjon Norge. Man kunne anta at desto mer et prosjekt får fra en kilde desto mindre behov er det for finansiering fra andre kilder. Det viser seg at andelen som har fått finansiering fra andre kilder synker desto mer som innvilges fra Innovasjon Norge, foruten når det gjelder banklån. Andelen som får finansiering også gjennom banklån øker desto mer en får innvilget fra Innovasjon Nor-

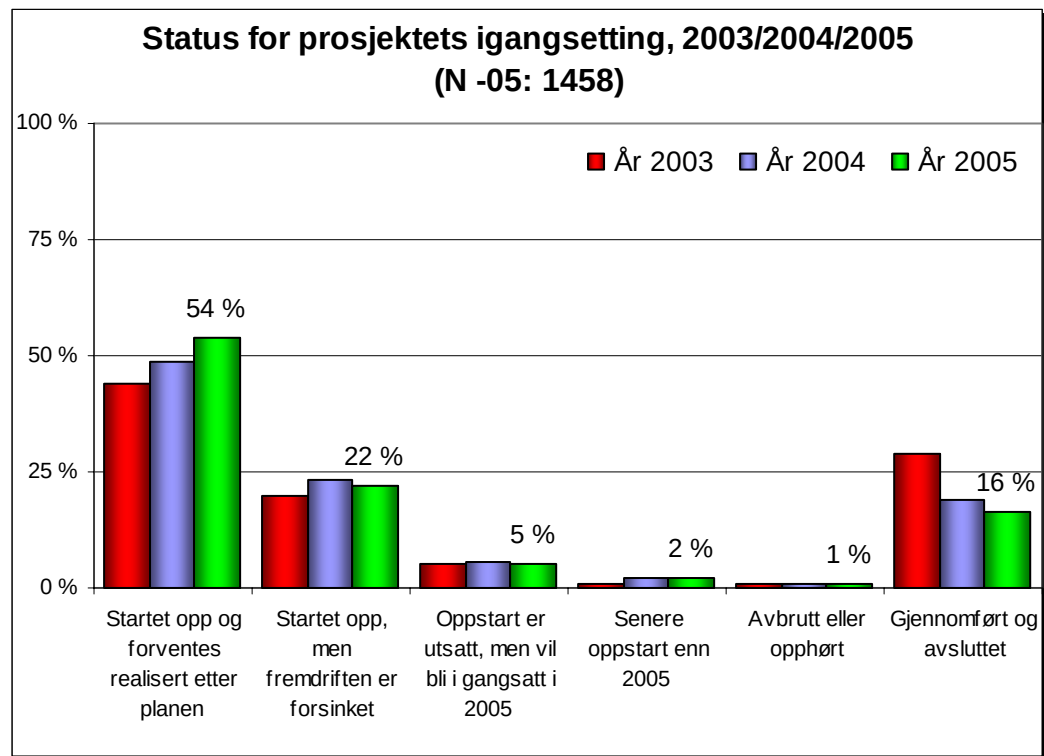
Jo mer midler Innovasjon Norge bevilger desto mindre bidrar andre kilder med. Dette gjelder imidlertid ikke for banklån.

ge. Når vi samtidig vet at disse prosjektene i gjennomsnitt er de største prosjektene er det forståelig.

5.3 Status for prosjektets igangsetting

I alt 92% av prosjektene var startet opp eller allerede gjennomført på undersøkelsestidspunktet (91% i 2004). Av denne delen er det flere prosjekter som forventes å bli realisert etter planen enn tidligere. Andelen er her 54% mot 49 i 2004-undersøkelsen.

Figur 20: Status for prosjektet ved undersøkelsestidspunkt, -03/-04/-05 (N -05: 1458)

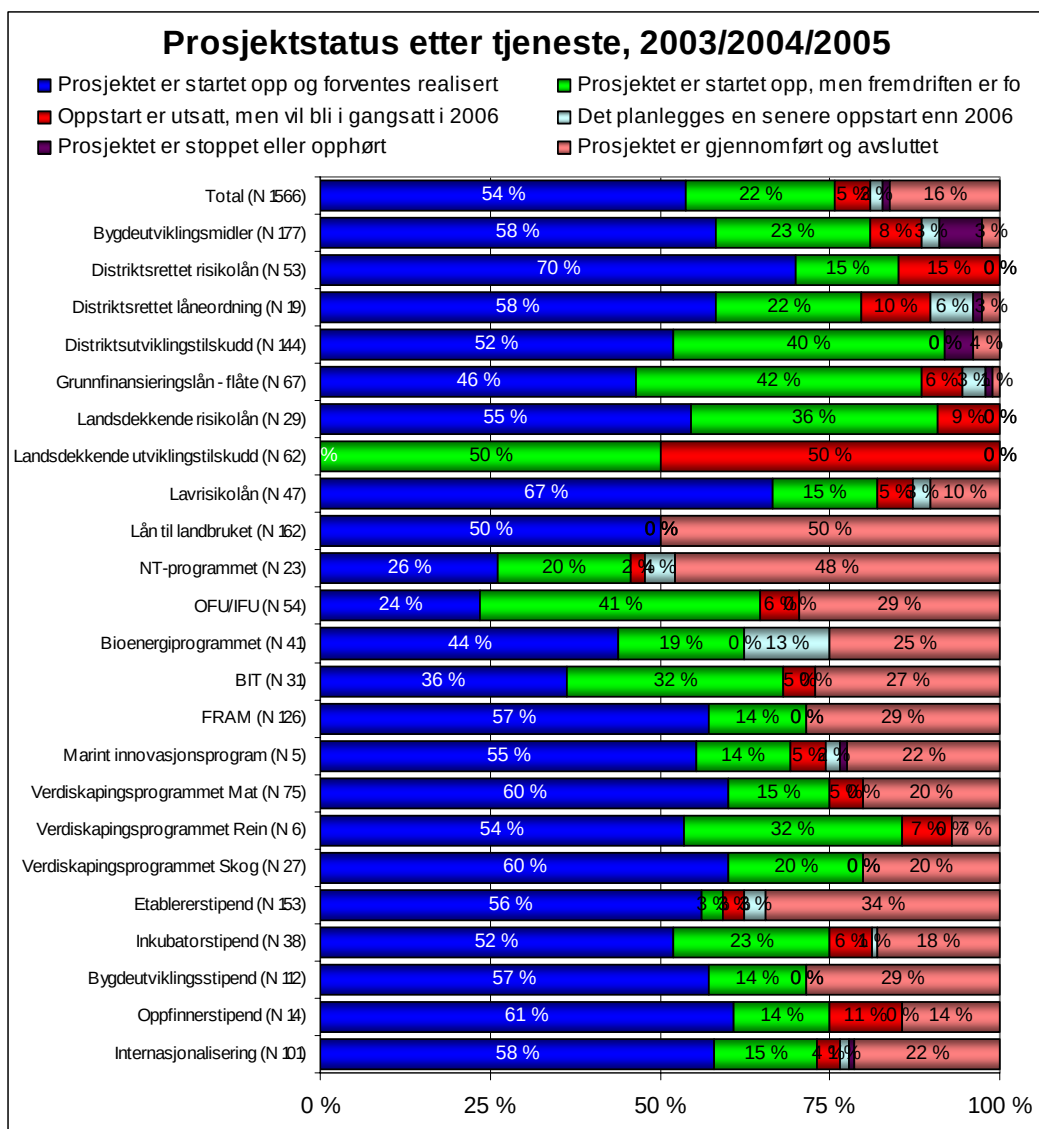


Som tidligere, er det svært store forskjeller mellom tjenestene når det kommer til statusen for igangsetting. I Figur 21 ser vi for eksempel at halvparten av prosjektene/aktivitetene Lån til landbruket allerede var gjennomført og avsluttet på undersøkelsestidspunktet, mens ingen prosjekter/aktiviteter innen Landsdekkende risikolån og Landsdekkende utviklingstilskudd var avsluttet. Tallene knyttet til Landsdekkende risikolån er usikre grunnet få svar. Når det gjelder FRAM er dette helt naturlig at en stor andel av prosjektene er avsluttet, da de bedriftene som inngår i kundeeffektundersøkelsen, skal være i avslutningsfasen av programmet.

Det er interessant at en så stor andel som 34 og 29% av prosjektene/aktivitetene knyttet til Etablererstipend og Bygdeutviklingsstipend er avsluttet kun ett til ett og et halvt år etter oppstarten.

Forskjellene har primært med tjenestenes innretning å gjøre, samt når tjenesten er tildelt.

Figur 21: Prosjektstatus jfr. igangsetting i 2005 etter tjeneste, -03 til -05

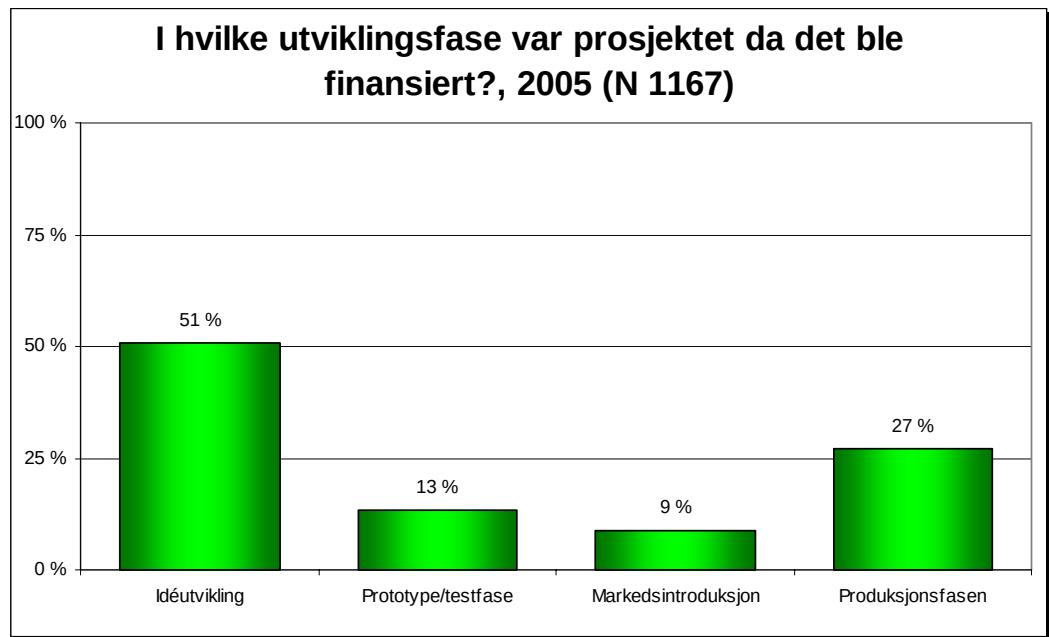


Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

5.4 Prosjektets utviklingsfase

Bedrifter som fikk tjenester fra tjenestegruppe 1, 2 og 4 har også svart på hvilken utviklingsfase prosjektet var i da det ble finansiert. I tidligere undersøkelser ble det spurt om utviklingsfasen på undersøkelsestidspunktet. Svarene kan derfor ikke sammenlignes direkte, men en større andel var naturlig nok i idèutviklingsfasen da de fikk finansiering enn andelen som fremdeles var det ved undersøkelsestidspunktet ett til ett og et halvt år etterpå. Dette medfører også at en mindre andel av prosjektene er i de øvrige fasene. På tross av dette var produksjonsfasen også i 2005 den nest største utviklingsfasen.

Figur 22: I hvilken utviklingsfase er prosjektet som er blitt finansiert?, 2005*



* Spørsmålet endret fra "I hvilke utviklingsfase er prosjektet/aktiviteten som er blitt finansiert?" til "I hvilke utviklingsfase var prosjektet/aktiviteten da det ble finansiert?"

Både 2003- og 2004-undersøkelsen viste at rapportert addisjonaliteten er størst i de tidlige utviklingsfasene for prosjektene det søkes midler til. Dette er sammenfallende med funnene i år, og addisjonaliteten synker gradvis desto lengre ut i fasene man kommer. Høyest addisjonalitet er det knyttet til ideutviklingsfasen. Produksjonsfasen har som i tidligere undersøkelser, lavest addisjonalitet. Dette er som forventet i og med at bedriftene trolig ville ha gjennomført prosjektene selv dersom de visste at det ville føre frem til produksjon.

IN bidrar i ideutviklingsfasen!

51% av prosjektene var i ideutviklingsfasen da de fikk innvilget tjeneste fra IN

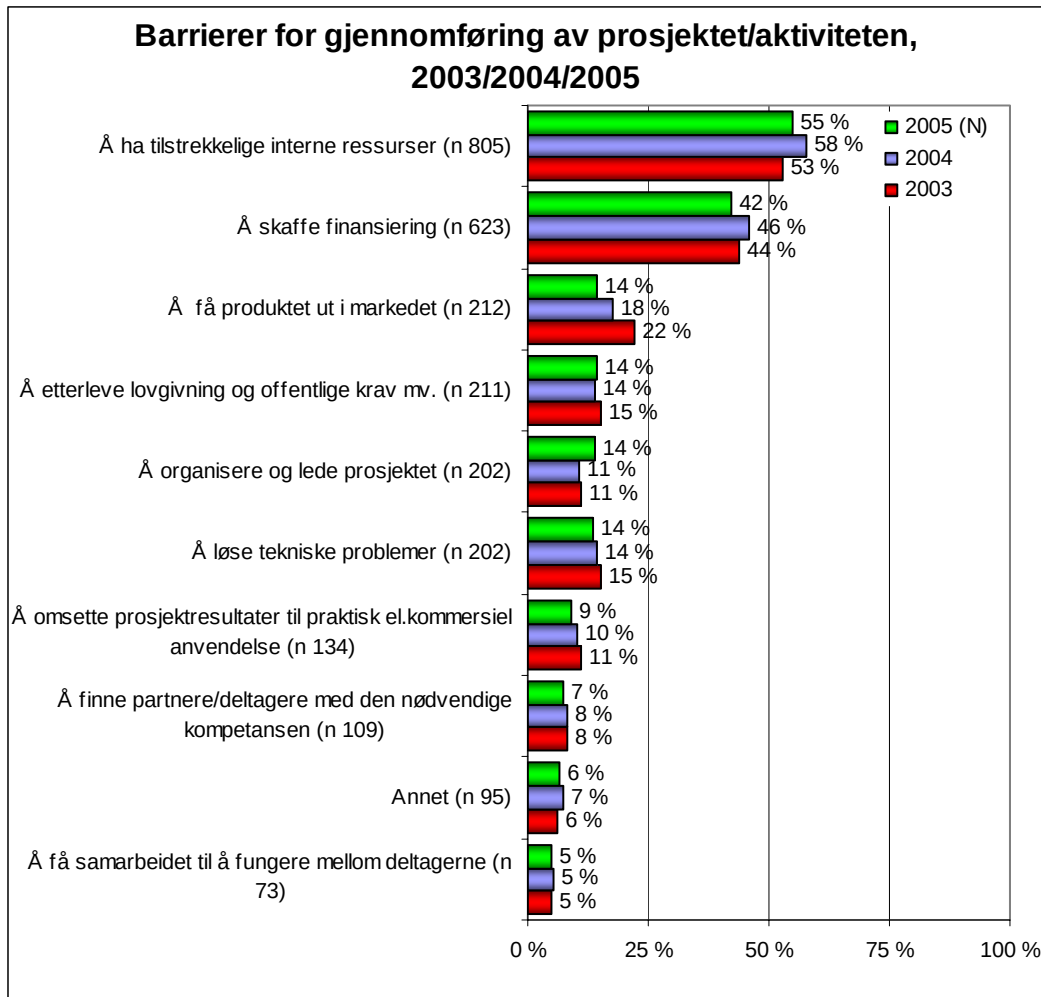
5.5 Barrierer for gjennomføring

Bedriftene er spurt om de 3 viktigste barrierene for gjennomføring av prosjektet/aktiviteten.

12% av bedriftene oppga at de ikke hadde møtt noen barrierer knyttet til gjennomføringen. Dette er noe større andel enn i 2004 da det var 8%. Av de 88% som oppga å møte på hindringer, mente 55% at det å ha tilstrekkelig interne ressurser slik som tid, kompetanse o.l. var en av de 3 viktigste barrierene. Dette er noe lavere enn i 2004, men fremdeles litt høyere enn i 2003. 42% av bedriftene opplever det å skaffe finansiering som en av de 3 viktigste barrierene for gjennomføring, mens 14% sier det samme om det å få produktet på markedet og skaffe kunder. Generelt kan det se ut som om andelen som opplever de ulike faktorene som barrierer har sunket fra 2004 til 2005. Kun når det gjelder å organisere og lede prosjektet er andelen høyere enn i 2004. Kun 5% opplever det å få samarbeidet til å fungere mellom deltagerne som en av de 3 største hindrene for gjennomføring.

Det er altså fremdeles primært interne ressurser det er mangel på. Igjen må en stille spørsmål om dette er et område Innovasjon Norge kan gjøre ytterligere innenfor og om dette bør gi anledning til å endre prioriteringer av satsingsområdene.

Figur 23: Barrierer for gjennomføring av prosjektet/aktiviteten, -03 til -05



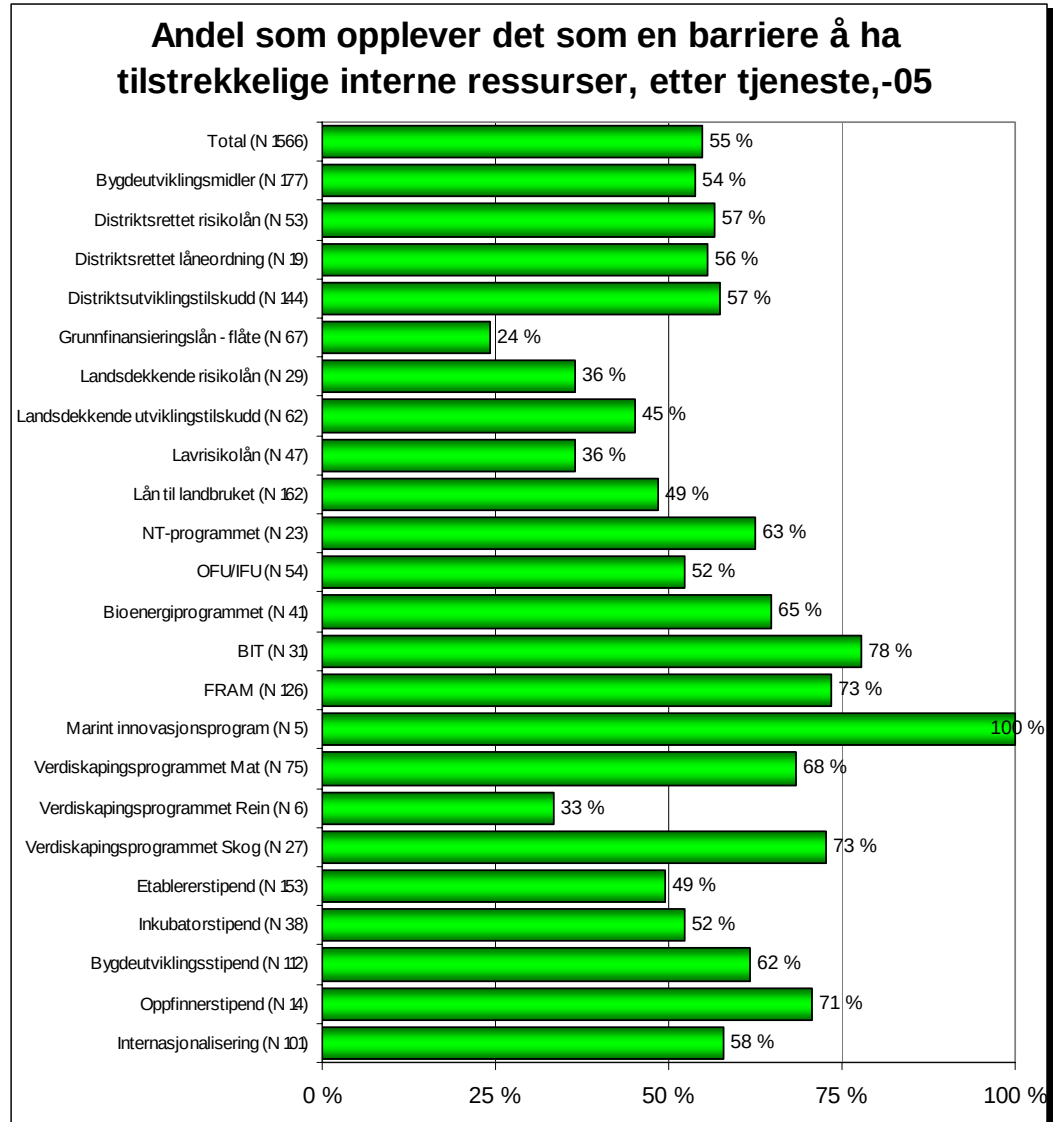
Det er naturlig nok forskjeller mellom tjenestene når det kommer til spørsmålet om barrierer. Det viser seg at det er store forskjeller når det kommer til hvorvidt de opplever å ha barrierer eller ikke. Som tidligere år skiller Grunnfinansieringslån-flåte seg ut ved at en svært stor andel sier at de ikke har møtt noen barrierer, på tross av at andelen har gått ned fra tidligere år. Gjennomgående er inntrykket at andelen har sunket noe for de fleste tjenestene, foruten når det gjelder Bygdeutviklingsmidler, Distriktsutviklingstilskudd og Distriktsrettet låneordning. Innenfor mange tjenester har imidlertid alle bedriftene møtt på hindre.

I og med at 12% oppgir å ikke ha møtt barrierer, må man kunne tolke at disse heller ikke har opplevd det å søke og å få tjenester som en barriere, i og med at alle som svarer har gjort dette.

Det er innen Marint Innovasjonsprogram, BIT, FRAM og VSPSkog at vi finner de høyeste andelen som oppgir tilgang på interne ressurser som barrierer for gjennomføring av prosjektet. Også innen stipendene er det relativt høye andeler som opplever dette. Dette har nok i betydelig grad sammenheng med programmenes faglige innretning og krav til ressursinnsats hos deltagerne. Noen tjenester krever mer av delta-

gerne, slik som stipendene, enn andre mer standardiserte opplegg som det ”fornyng” av fiskeflåten innebærer.

Figur 24: Andel som opplever det som en barriere å ha tilstrekkelige interne ressurser, etter tjeneste, -05



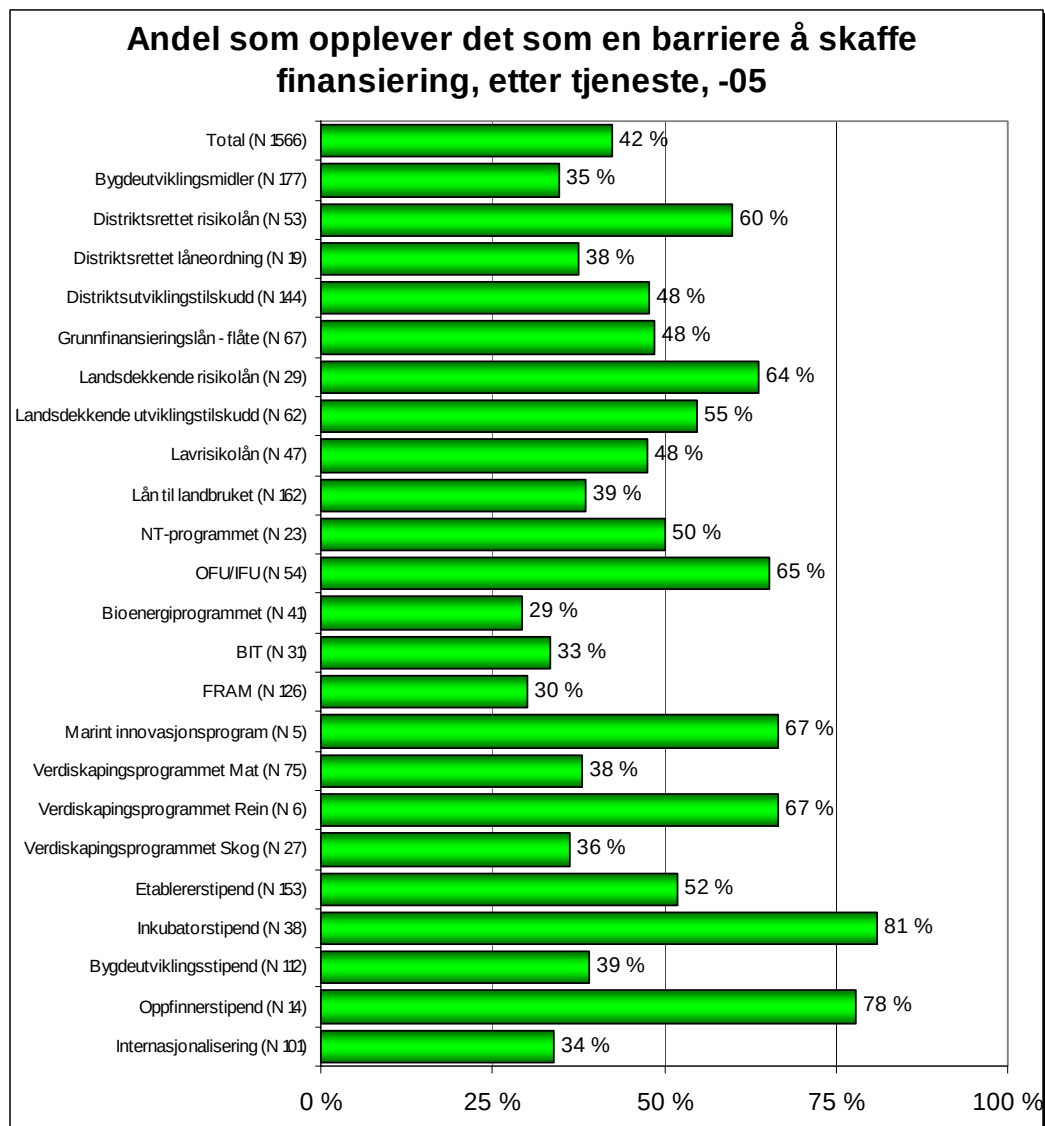
Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

Når det gjelder å få samarbeidet til å fungere mellom deltagerne, ser det også i 2005 ut til at også denne barrieren oppleves størst innen tjenestegruppe 2. I tillegg kommer Internasjonaliseringstjenestene høyest ut med en andel av prosjektene som oppfatter dette som en barriere på hele 16%. Dette har nok å gjøre med at kravet til samarbeid vil være mer kritisk for utfallet innen nettverksbaserte programmer enn hva som gjelder for de tiltakene som utgjør gruppe 1, og som har en mer individuell innretning.

Ser man på tallene for 2005 knyttet til den barrieren som nest flest opplevde, nemlig det å skaffe finansiering er det tydelig at dette er en barriere for svært mange innen enkelte tjenester. Innen Inkubatorstipend og Oppfinnerstipend oppgir om lag 80% at

det er en vesentlig barriere, mens innen BIT, Bioenergiprogrammet og FRAM er andelen kun rundt 30%. Det samme gjelder for Internasjonaliseringstjenestene.

Figur 25: Andel som opplever det som en barriere å skaffe finansiering, etter tjeneste, -05

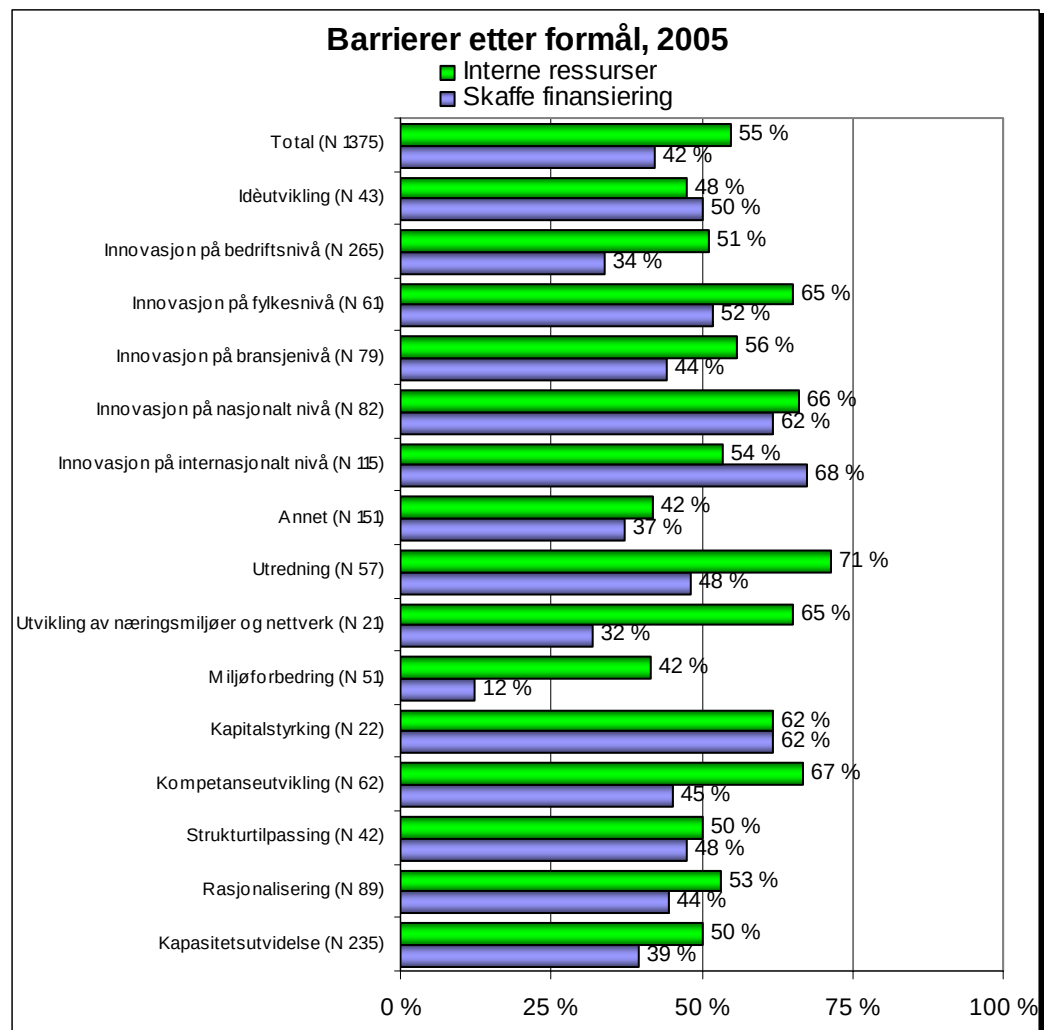


Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

I og med at formål varierer med tjeneste er det naturlig at barrierer varierer etter formål, noe vi ser av Figur 26. Å ha tilstrekkelige interne ressurser oppleves av flest prosjekter som en barriere innen Utredning, Kompetanseutvikling, Utvikling av næringsmiljøer og nettverk og innen Innovasjon på nasjonalt og fylkesnivå. Færrest opplever dette som en vesentlig barriere innen Miljøforbedring, Ideutvikling og innen Andre formål.

Det å skaffe finansiering er en barriere for flest innen Innovasjon på nasjonalt og internasjonalt nivå samt innen Kapitalstyrking. Færrest opplever dette som en barriere innen Miljøforbedring, Utvikling av næringsmiljøer og nettverk og innen Innovasjon på bedriftsnivå.

Figur 26: Andel som opplever barrierer innen to områder, etter formål, -05



I 2004 fant man at desto mer prosjektet har fått innvilget, jo mindre andel er det som opplever at det å ha tilstrekkelige interne ressurser er en av de viktigste barrierene. Dette finner man i 2005 også, men samvariasjonen er marginal og ikke betydningsfull. Dette har trolig å gjøre med de tidligere funnene om at prosjekter som låner, får innvilget mest og at låneordninger anser interne ressurser i mindre grad som en barriere.

Vi finner dog en sammenheng mellom prosjektets størrelse i kr. og andel som opplever det å skaffe kapital som en barriere. Det å skaffe finansiering oppleves oftere av de største prosjektene som en barriere enn de små. Det kan være at det er vanskelig å skaffe mye penger enn lite, i den forstand at man må til flere kilder for å få fullfinansiering og dermed anser det som en større barriere. Denne sammenhengen fant vi ikke i 2004 da vi så på innvilget beløp fra Innovasjon Norge og andelen som anså dette som en barriere.

Kapittel 6. Effekter av prosjektene/aktivitetene

6.1 Innledning

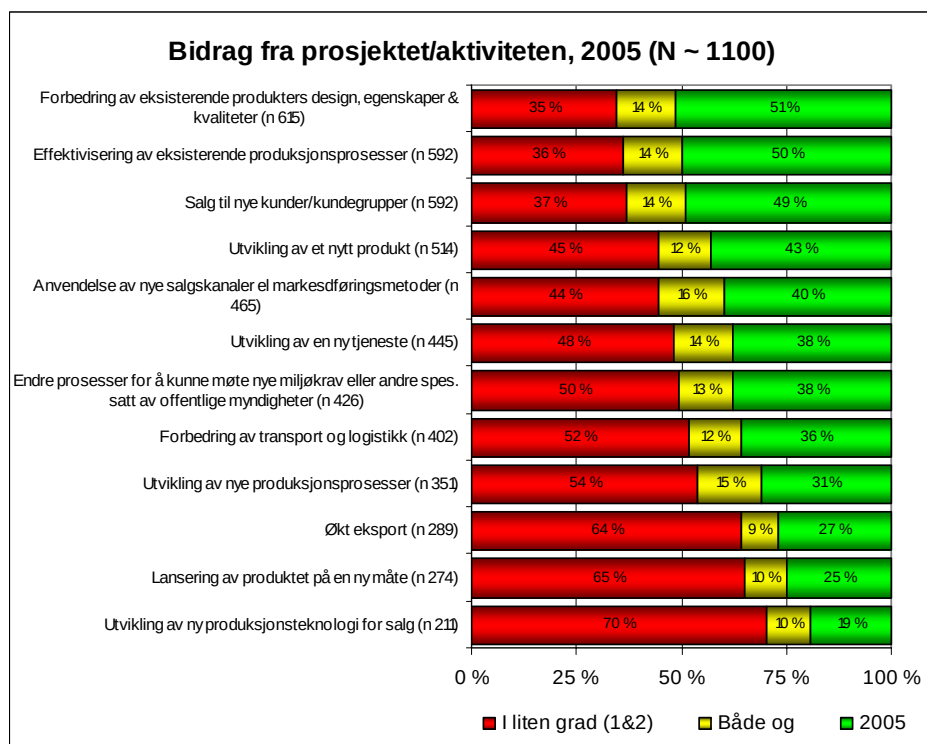
Presentasjonen av forventninger til prosjektenes/aktivitetenes resultater og effekter er delt inn i tre områder. Disse er produktutvikling, prosessutvikling og til sist markedsutvikling og markedsføring⁸.

6.2 Type forventede effekter

Bedriftenes svar angående forventninger til gjennomførte prosjekter er oppsummet i Figur 27.

Som i 2003 og i 2004, forventes størst bidrag fra prosjektet/aktiviteten til forbedring av eksisterende produkters design, egenskaper og kvaliteter, dernest salg til nye kunder/kundegrupper. Minst forventninger er det til at prosjektet/aktiviteten skal bidra til utvikling av ny produksjonsteknologi for salg, lansering av produktet på en ny måte samt økt eksport.

Figur 27: Forventet bidrag fra prosjektet/aktiviteten, -05

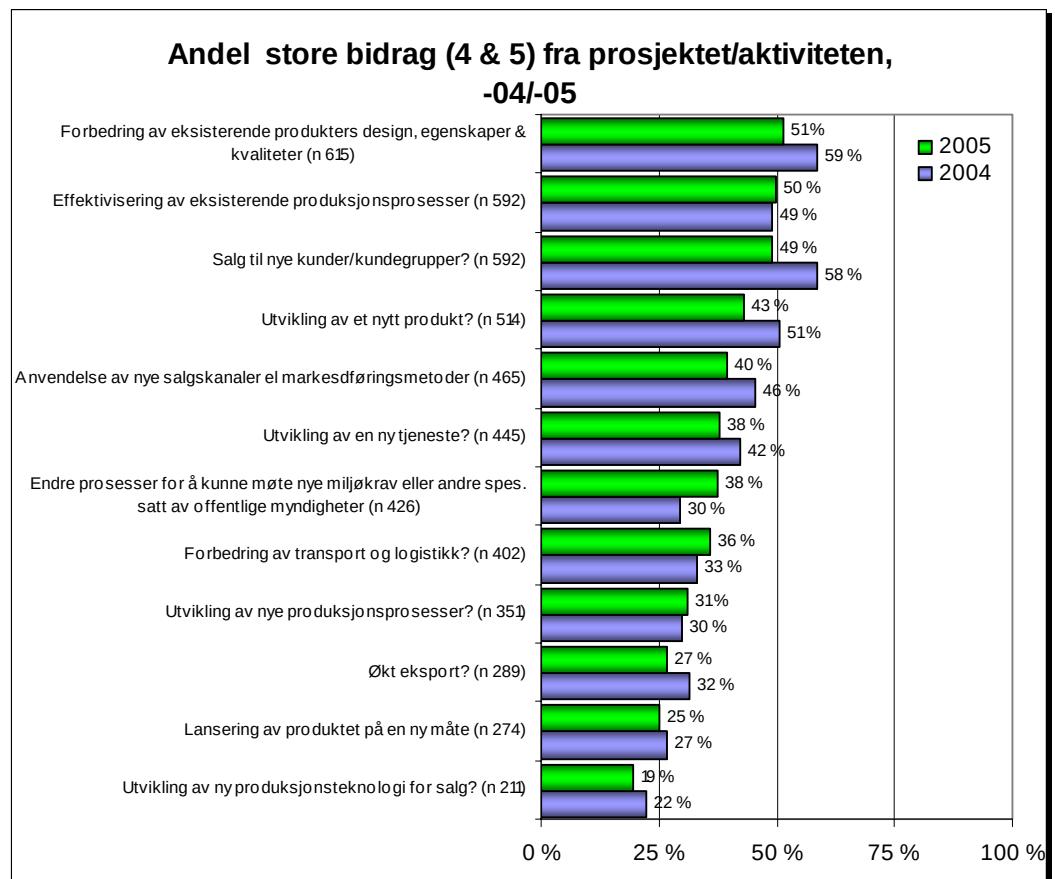


⁸ I tidligere undersøkelser (se for eksempel NF-rapport nr. 21 – 2003) er denne delen betegnet som prosjektets bidrag til innovasjon. I denne undersøkelsen er det lagt en noe videre innovasjonsforståelse til grunn, og flere av de øvrige punktene i analysen beskriver innovasjonsaktiviteter i bedriftene.

Hvis vi ser på andelen store bidrag fra prosjektet til utvikling på ulike felt, er det et gjennomgående trekk at bidraget er mindre betydningsfullt i 2005 enn i 2004. Figur 28 viser dette.

Forventningene til effekter av prosjektet/aktiviteten må naturligvis ses i sammenheng med innretningen på tjenesten. Om tiltaket først og fremst er innrettet mot nettverksaktiviteter er det ikke alltid lett å måle effektene. For eksempel vil dette være tilfellet innenfor BIT, hvor en har utviklet IKT-programmer for bransjer. Slike prosjekter har blant annet vært utført på byggevaresektoren hvor et mindre antall bedrifter har deltatt som piloter i utviklingsfasen. Resultatene i form av ferdige utviklede programmer har imidlertid blitt implementert og anvendt i store deler av denne bransjen, og dermed gagnet langt flere enn de som deltok i prosjektet. Det vil også kunne gå betydelig tid fra implementering til en faktisk ser dette igjen i form av konkrete effekter i bedriftene. Vi vil derfor anbefale Innovasjon Norge å supplere våre analyser med kvalitative evalueringer knyttet til disse programmene, noe som også gjøres. Innovasjon Norge må derfor se Kundeeffektundersøkelsen i sammenheng med de mer dyptgående studiene som gjennomføres.

Figur 28: Andel store bidrag (4 & 5) fra prosjektet/aktiviteten, -04/-05

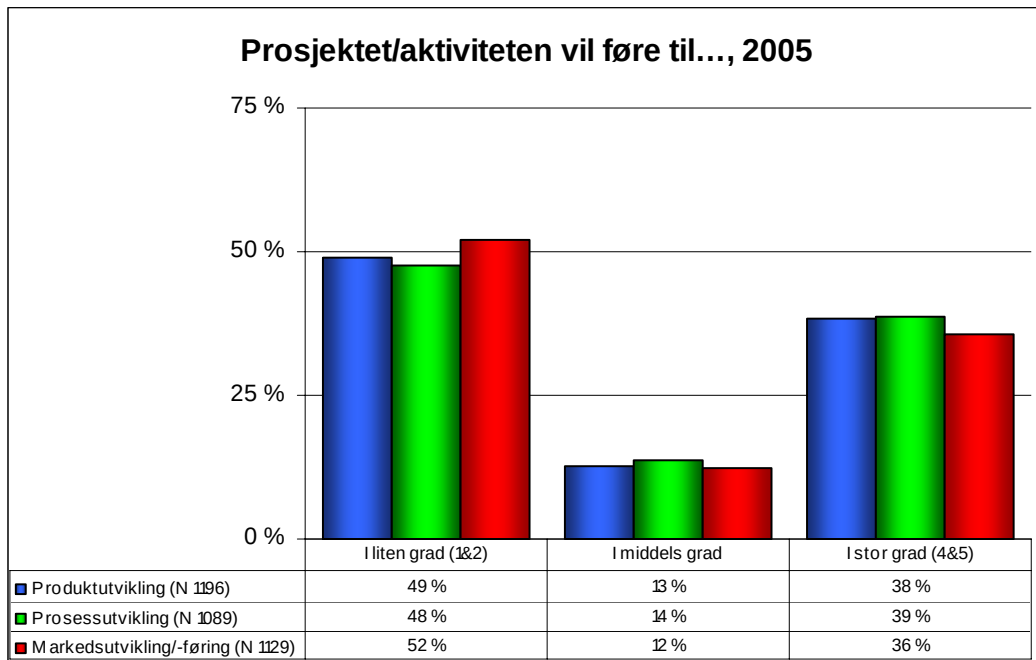


6.3 Nye produkter, produksjonsprosesser og markedsutvikling

I undersøkelsen for 2003, var forventningene til resultater av prosjektene/aktivitetene størst når det gjaldt produktutvikling, dernest markedsutvikling og markedsføring og til sist prosessutvikling. Resultatene for 2004-undersøkelsen viste det samme bildet. I 2005-undersøkelsen er det størst forventninger til prosessutvikling, dernest produktutvikling og til sist markedsutvikling. Forskjellene har vært marginale alle årene og bør ikke tillegges for stor vekt, men dette kan tyde på at fokuset rundt prosessutvikling har økt.

Andelen som mener at prosjektet i stor grad vil føre til produktutvikling og markedsutvikling har sunket, mens andelen som mener det samme om prosessutvikling har økt (fra 36% til 39%). Størst endring er det knyttet til produktutvikling der andelen har sunket fra 44% til 38%.

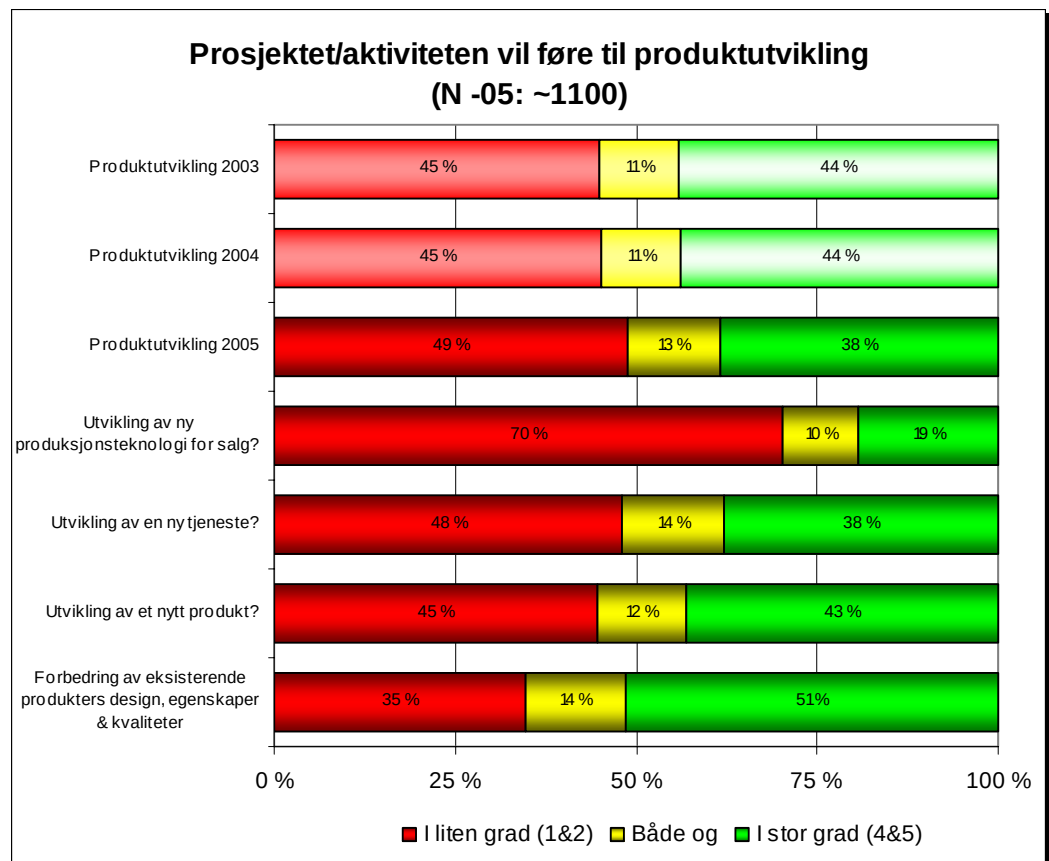
Figur 29: Prosjektet/aktiviteten vil føre til... , -05



Når en ser nærmere på området produktutvikling, viser Figur 30 at bedriftene, som i tidligere undersøkelser, først og fremst ser for seg at prosjektet/aktiviteten skal medføre forbedring av eksisterende produkters design, egenskaper og kvaliteter. Forventningene til at prosjektet/aktiviteten skal bidra til utviklingen av et nytt produkt er også høye. De færreste prosjektene har ført til, eller vil føre til, utvikling av ny produksjonsteknologi for salg. Her er andelen kun 19%.

Også når en ser på disse underliggende spørsmålene, er endringene fra 2004 til 2005 små, men størst endring er det knyttet til nettopp å utvikle et nytt produkt som har sunket fra 51% til 43%.

Figur 30: Prosjektet/aktiviteten vil føre til produktutvikling, -03 til -05



Søylene under Produktutvikling 2005 er alle knyttet til resultatene for 2005.

Som vist i Figur 31, er det en endring fra 2003 og 2004 til 2005 når det gjelder prosessutvikling. Prosjektene/aktivitetene forventes i noe større grad å bidra til dette. Det gjelder først og fremst å føre til effektivisering av eksisterende produksjonsprosesser eller arbeidsmetoder. Derneft kommer forventninger om endring av prosesser for å imøtekomme krav fra offentlige myndigheter, blant annet miljøkrav, mens det kun er 31% som forventer utvikling av nye produksjonsprosesser. Det er små endringer fra tidligere år for hvert av disse underliggende spørsmålene. Størst endring er det tilknyttet det å endre prosesser for å kunne møte nye miljøkrav eller andre spesifikasjoner satt av offentlige myndigheter, hvor andelen som forventer dette i stor grad har gått opp fra 30% til 38%.

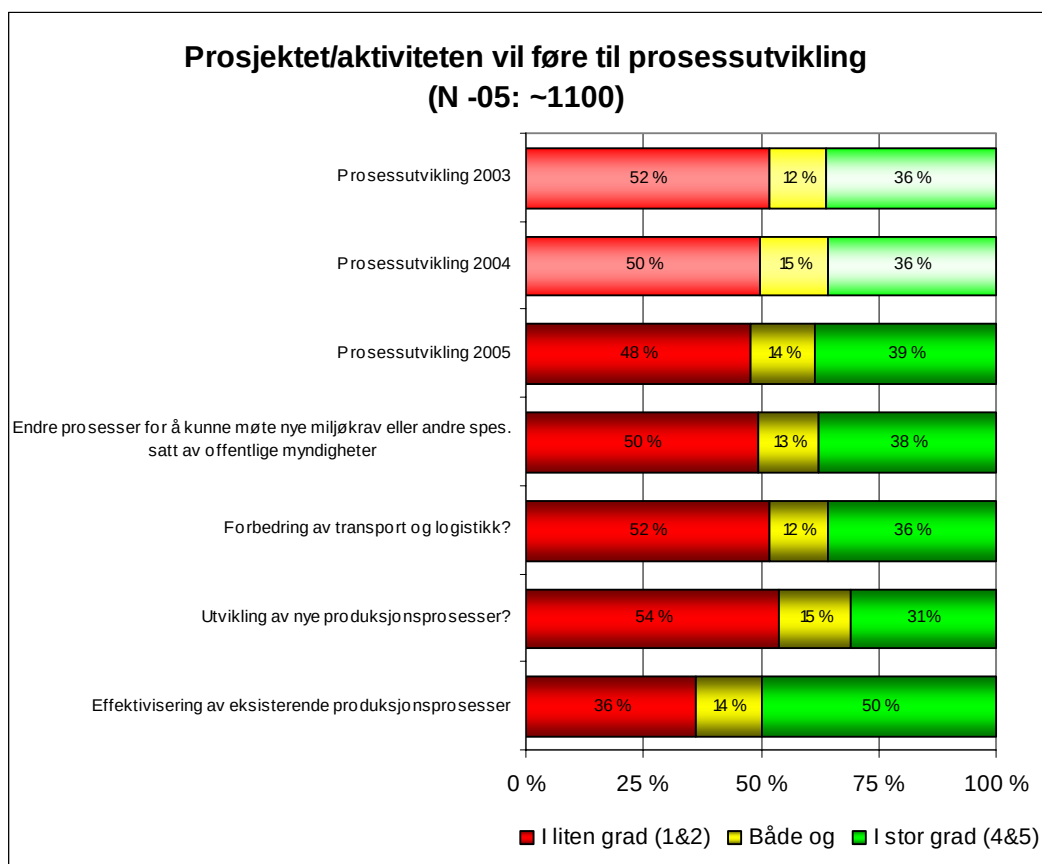
Fra 2003 til 2004 så en at andelen "Både og" gjennomgående ble noe høyere. Dette viste en tendens til at bedriftene oppgav at prosjektene i noe større grad vil medføre ulike type prosessutvikling. Denne tendensen ser en nå klarere ved at andelen som i stor grad forventer det stiger noe.

Er prosjektene mindre nyskapende?

Andelen som forventer at et nytt produkt blir utviklet går ned.

Færre forventer salg til nye kundegrupper.

Figur 31: Prosjektet/aktiviteten vil føre til prosessutvikling, -03 til -05

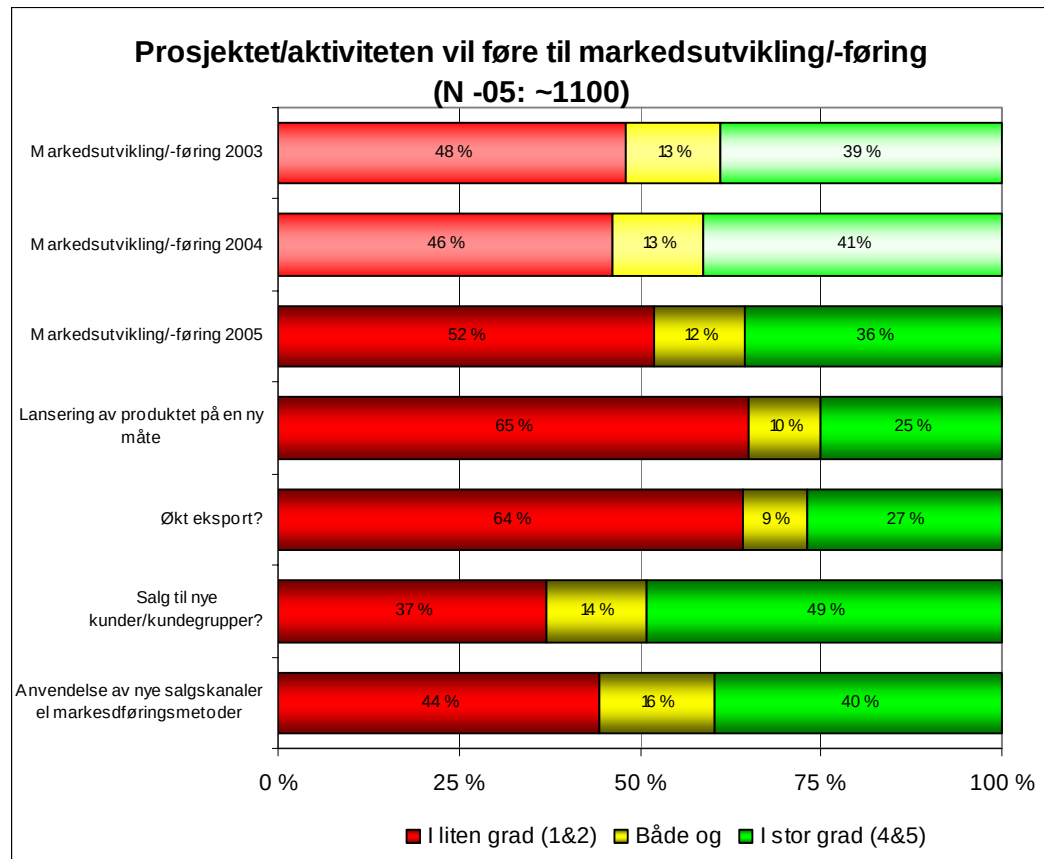


Bedriftenes forventninger i forhold til ”Markedsutvikling og markedsføring” er oppsummert i Figur 32.

Andelen som oppgir at prosjektene/aktivitetene i stor grad forventes å medføre ulike markedsrelaterte effekter er klart lavere i 2005 enn i 2004, etter at andelen hadde steget fra 2003 til 2004. Primært omfatter forventningene salg til nye kunder eller kundegrupper, men det er også forventet anvendelse av nye salgskanaler eller markedsføringsmetoder. Det er samtidig rundt 1/4-del som sier at prosjektet/aktiviteten i stor grad har eller vil føre til lansering av produktet på en ny måte eller økt eksport. Hovedbildet var det samme i 2003 og 2004.

Størst endring fra 2004 er det knyttet til andelen som i stor grad forventer salg til nye kunder/kundegrupper som har sunket fra 58% til 49%.

Figur 32: Prosjektet/aktiviteten vil føre til markedsutvikling/markedsføring, -03 til -05



6.3.1 Utvikling og Innovasjon Norges formål

I det følgende ser vi nærmere på hva bedriftene forventer at prosjektene skal bidra til sett i forhold til Innovasjon Norges egen koding av prosjektenes formål.

Generelt ser vi at prosjekter kodet som Innovasjon på nasjonalt og internasjonalt nivå som formål, oppgir at de i høyest grad forventer produkt-, prosess- og markedsutvikling. Også prosjekter kodet som Kompetanseutvikling vil i stor grad føre til utvikling. Prosjekter knyttet til Miljøforbedring og Rasjonalisering har minst andel prosjekter som i stor grad vil føre til disse tre formene for utvikling.

Når det gjelder produktutvikling er det prosjekter innen ideutvikling, innovasjon på ulike nivåer, utvikling av næringsmiljøer og nettverk samt og kompetanseutvikling som trekker opp snittet. Igjen er det miljøforbedring og rasjonalisering som trekker det ned, sammen med kapasitetsutvidelse og strukturtilpassing.

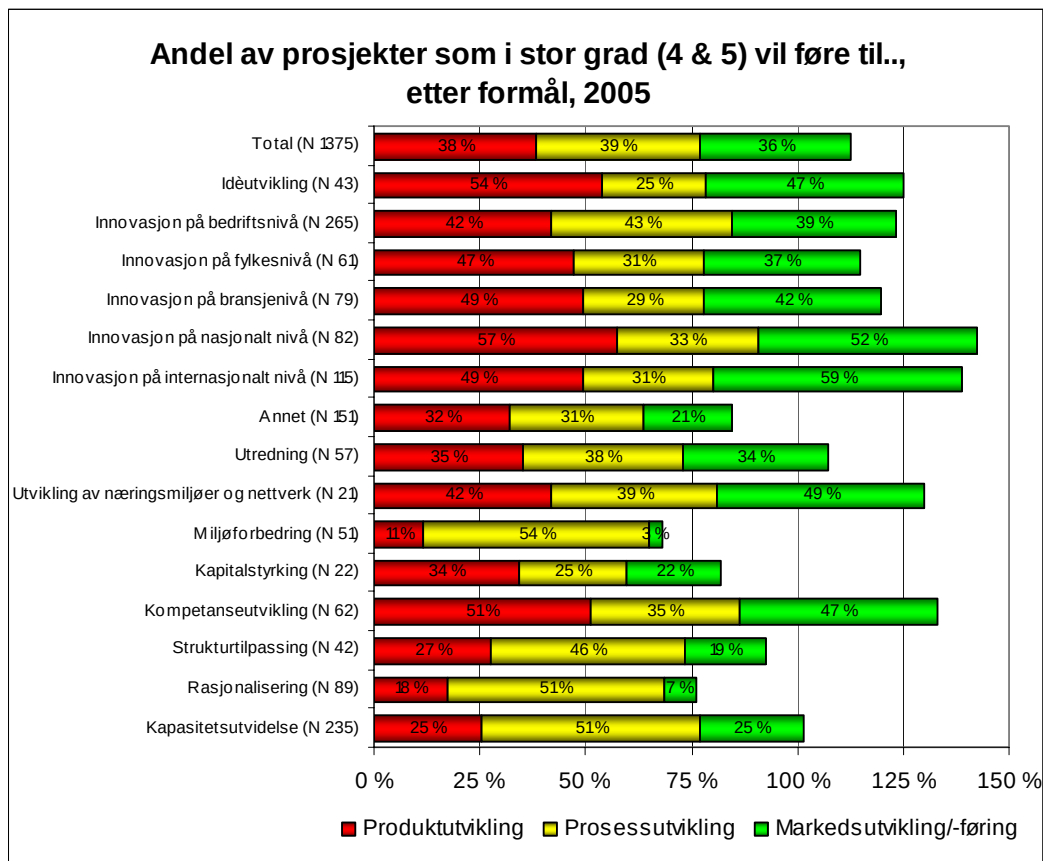
I stor grad sammenfall mellom INs formål og forventet utvikling.

Formålene ser ut til å passe.

Den totale andelen av prosjekter som har eller vil føre til prosessutvikling trekkes opp av prosjekter innen innovasjon på bedriftsnivå, men ikke på andre nivåer. I tillegg trekkes snittet opp innen miljøforbedring, rasjonalisering, kapasitetsutvidelse og strukturtilpassing. Snittet trekkes ned primært av prosjekter innen kapitalstyrking og Ideutvikling.

Andelen som i stor grad har eller forventer markedsutvikling trekkes opp av prosjekter innen innovasjon på alle nivåer, spesielt på internasjonalt nivå. I tillegg trekkes det opp av prosjekter innen utvikling av næringsmiljøer og nettverk og kompetanseutvikling, mens det blir trukket ned spesielt av miljøforbedring og rasjonalisering, men også innen kapitalutvidelse er andelen lav.

Figur 33: Prosjekter som vil føre til stor grad av utvikling, fordelt på område og formål, -05



6.4 Prosjektenes/aktivitetenes nyhetsgrad

Bedriftene ble bedt om å spesifisere hva nytt produkt, produksjonsteknologi eller -metode innebar. Dette kan jo innebære alt fra at utviklingen er ny for bedriften til vesentlige innovasjonsgjennombrudd på internasjonalt nivå. Nyutvikling er her begrenset til å omfatte produkt- og prosessendringer og omfatter ikke markedsutvikling.

"Nyhetsverdien synker"

Færre utvikler helt nye produkter.

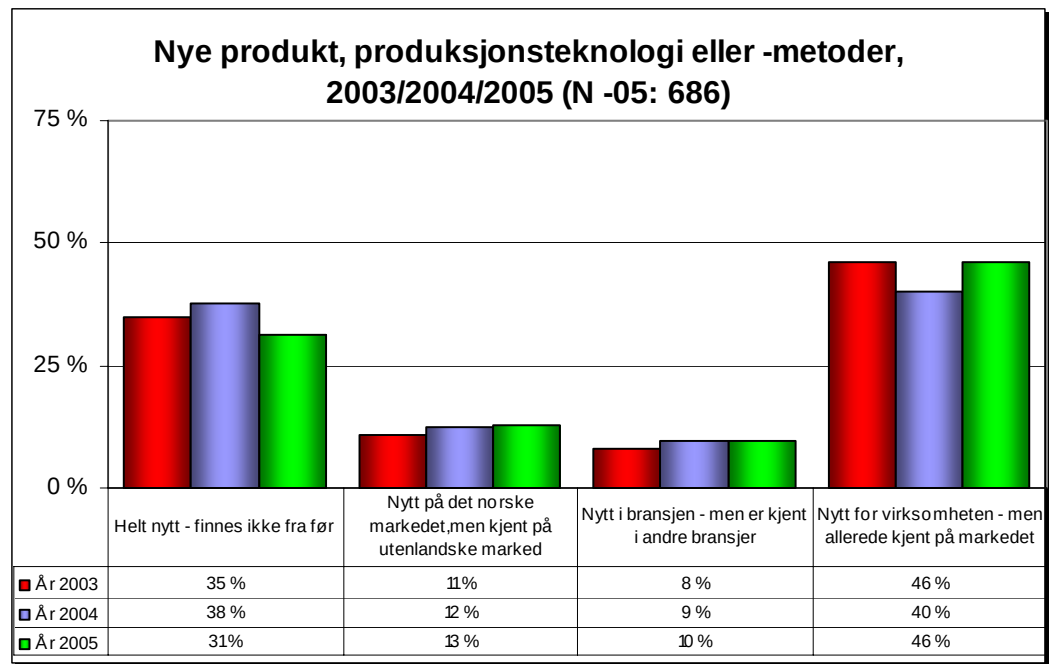
I undersøkelsen for 2003 var det 51% av bedriftene som oppga at prosjektet/aktiviteten hadde medført nytt produkt, produksjonsteknologi eller -metode. I 2004 var andelen på 49%, mens i 2005 er den sunket til 44% av bedriftene (686 stk). Dette indikerer at "nyhetsverdien" har sunket noe, spesielt når 49 % av bedriftene oppgir at de ikke vet eller nekter å svare på spørsmålet. Figur 34 viser at 46% av nyvinningene kun er nye for bedriften, mens 31% sier at prosjektet/aktiviteten har medført et helt nytt produkt, produksjonstek-

nologi eller -metode som er helt ny både i bransjen, landet og internasjonalt. Kun 13% har ”importert” nyheter fra internasjonale markeder og 10% fra andre bransjer.

Endringen vises tydeligst i endene av ”nyhetsskalaen”, hvor andelen som er helt nytt har sunket, mens andelen som kun er nytt for bedriften har økt. Dette bygger opp under antagelsen om at nyhetsverdien totalt sett har sunket noe.

Når man med utgangspunkt i 2004-undersøkelsen mente at dette kunne tyde på at prosjektene Innovasjon Norge støtter blir mer innovative, må man trekke motsatt konklusjon nå; etter å ha økt ser det ut til at prosjektene blir noe mindre innovative.

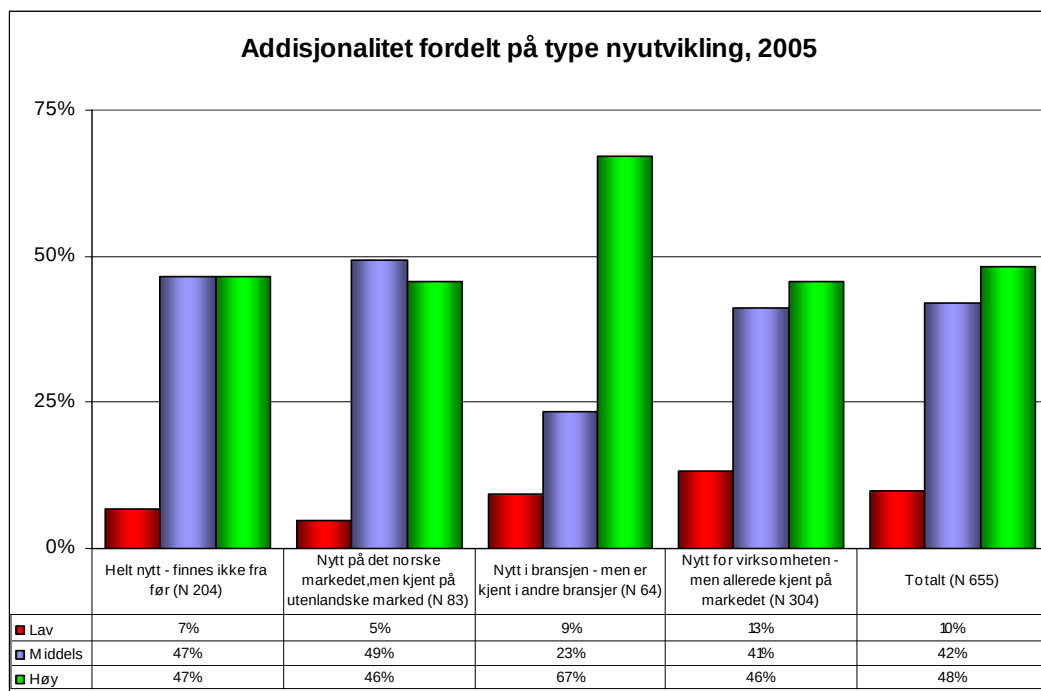
Figur 34: Nye produkt, produksjonsteknologi eller -metoder, -03/-04/-05



Ser en på addisjonalitet opp mot nyhetsgrad finner vi i 2005 at det er prosjekter med enten lav eller høy nyhetsverdi som skiller seg ut. Av de prosjekter der resultatene kun er nye for virksomheten, er summen høy og middels addisjonalitet 87%%. Disse prosjektene utmerker seg også ved at de har de høyeste andelen med lav addisjonalitet. I prosjekter hvor nyvinningene er helt nye er andelen 93%%.

Ser man derimot på hvor stor andel av prosjektene som har høy addisjonalitet trer et annet bilde frem, som vist i Figur 35. Størst andel høy addisjonalitet er det innenfor prosjekter der nyutviklingen er ny i bransjen, men kjent i andre bransjer. Dette tyder på at bransjeovergrepene i liten grad ville blitt gjennomført uten støtte fra Innovasjon Norge, noe også andre funn tyder på. For øvrig kan en merke seg at lavest addisjonalitet finner vi innen prosjekter hvor nyutviklingene kun er nye for virksomhetene. Dette er altså prosjekter som bedriftene i større grad ville kunne gjennomført uten støtte fra Innovasjon Norge. Det er også lavere andel lav addisjonalitet knyttet til prosjekter som ”importerer” nyvinninger til det norske markedet og innen prosjekter som utvikler noe helt nytt, enn totalt sett. Dette tyder på at ved hjelp av støtte fra Innovasjon Norge blir det utviklet en del nye prosesser, produkter og markedsutviklinger i Norge som ellers ikke ville skjedd.

Figur 35: Addisjonalitet fordelt på type nyutvikling, -05



Grovt sett er det slik at nyhetsgraden er større i prosjekter som får mye midler fra Innovasjon Norge. I prosjekter som har fått over kr. 200 000,- er 58% av nyvinningene helt nye – de finnes ikke på markedet fra før. For mindre bevilgninger er andelen 43%.

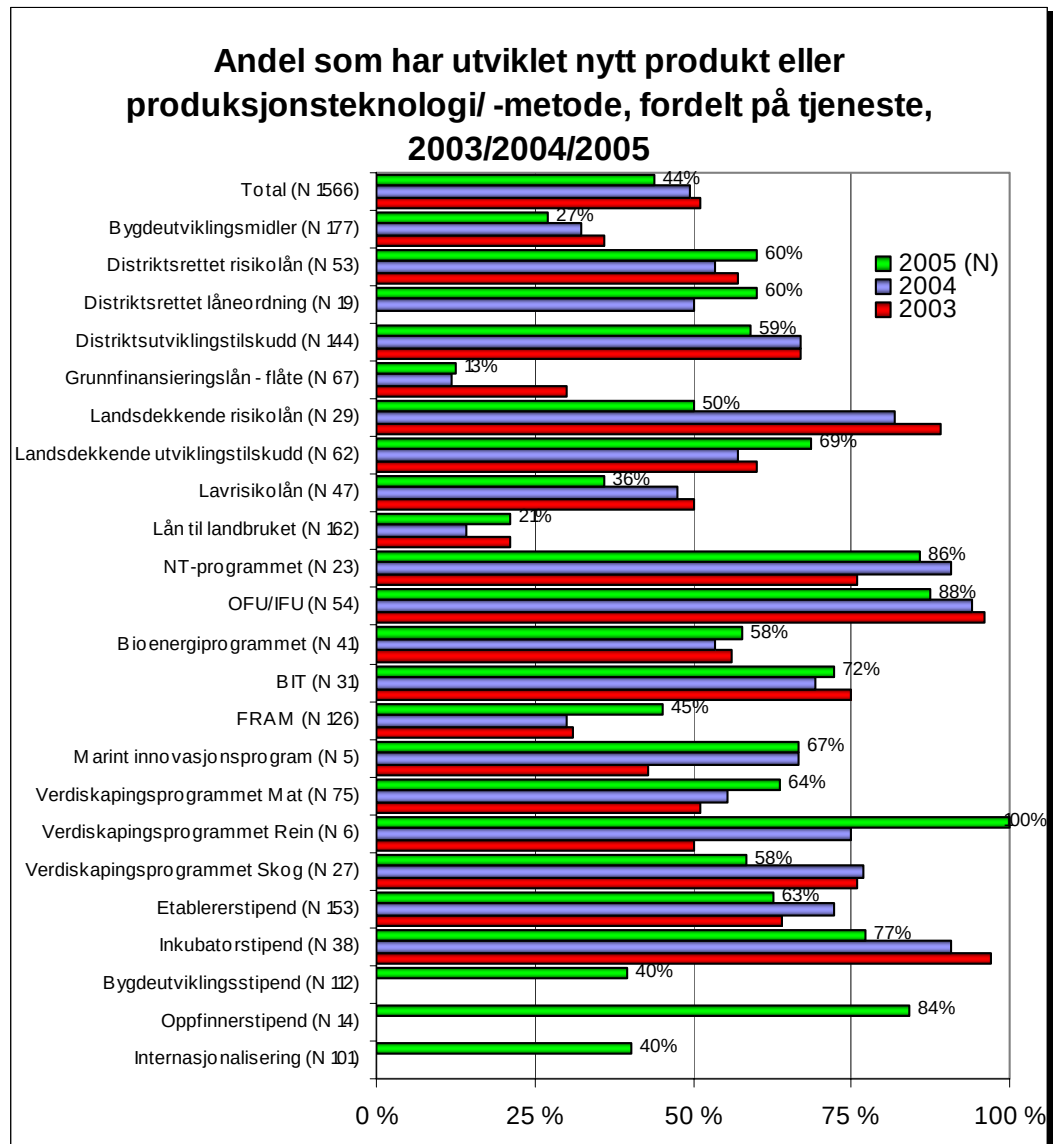
Jo mer IN bidrar med desto større nyhetsverdi!

Dette fordi IN bidrar med mer til store prosjekter enn til mindre. Sammenheng mellom INs bidrag og prosjektstørrelsen.

I Figur 36 er andelen som oppgir at de har utviklet et nytt produkt, produksjonsteknologi/-metode eller markedsutvikling presentert for hver tjeneste. Det er i denne sammenheng viktig å presisere at mange av tjenestene er rettet mot andre formål enn nyutvikling.

Som nevnt tidligere er snittet for alle tjenestene på ca. 44%. Innenfor VSP Reindrift, OFU/IFU, og NT-programmet, er andelene svært høye, slik de også var i 2004 og 2003. Andelen har likevel

gått noe ned når det gjelder de to sistnevnte tjenestene. Andelen innen Oppfinnerstipend er også høy, men kanskje ikke så høy som man kunne ha forventet, sett i forhold til de øvrige tjenestene. Som i tidligere år, er andelene derimot nokså lave innen Grunnfinansieringslån-flåte, Landbrukslån og Bygdeutviklingsmidler. FRAM som hadde en relativt lav andel både i 2003 og 2004 har en markant økning av andelen.

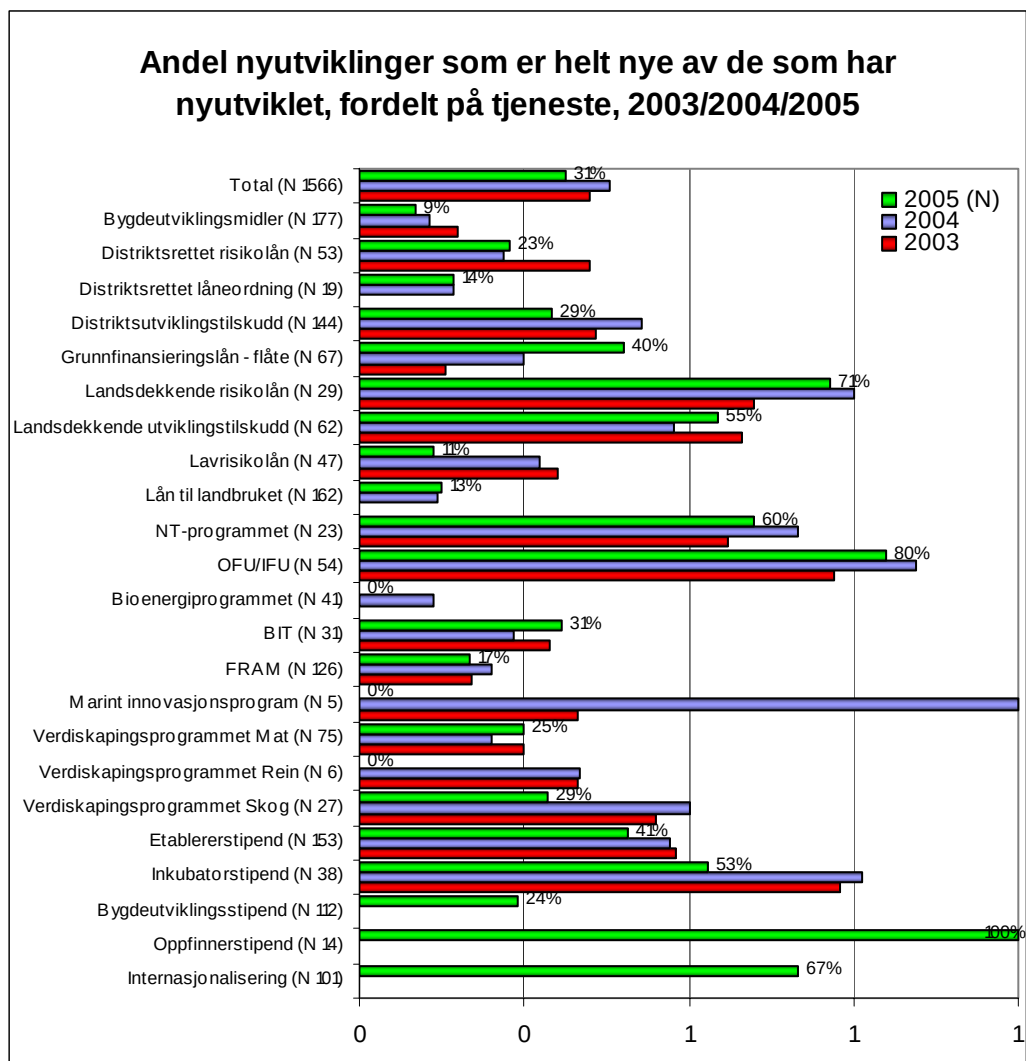
Figur 36: Andel som har utviklet nytt produkt eller produksjonsteknologi/-metode, fordelt på tjeneste, -03/-04/-05

Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

Figur 37 viser at det, på tross av nokså store prosentmessige svingninger fra år til annet, er de samme tjenestene som i størst grad bidrar til å utvikle noe helt nytt. Oppfinnerstipend, OFU/IFU, Landsdekkende risikolån, Internasjonalisering og NT-programmet skiller seg ut ved å ha høye andeler av nyvinningene som er helt nye.

Oppfinnerstipend, OFU/IFU, Landsdekkende risikolån, Internasjonalisering og NT-programmet bidrar i størst grad til nyskaping.

Figur 37: Andel ”nyvinninger” som er helt nye av de som har utviklet, etter tjeneste, -03/-04/-05



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

Andel nyvinninger som er helt nye varierer sterkt med formålet med prosjektet. Det vises tydelig av neste figur. Her ser vi at nesten 80% av nyvinningene innen prosjektene med formål Innovasjon på internasjonalt nivå er helt nye. Gjennomgående har innovasjonsformålene høye andeler, men de synker naturlig nok med innskrenkning av nivå, noe som betyr at innovasjon på bedriftsnivå har langt lavere andel enn innovasjon på nasjonalt eller internasjonalt nivå. Også innen prosjekter med formål om Identifisering er andelen nyvinninger som er helt nye høy, med over 60%. Lavest andel av nyvinningene som er helt nye er det, nærmest selvsagt, innen Rasjonalisering, med kun 13%. Igjen er dette et tegn på at Innovasjon Norges koding av formål er riktig.

6.4.1 Patent, varemerke, designbeskyttelse el.l.

Alle bedrifter som har utviklet et nytt produkt, produksjonsteknologi eller -metode er bedt om å oppgi hvorvidt de har søkt patent, varemerke, designbeskyttelse el.l. Svarene på dette spørsmålet må ikke tolkes dit hen at det er et mål på suksess å søke patent el.l. da det ikke nødvendigvis er økonomisk gunstig for bedriftene. Av bedrif-

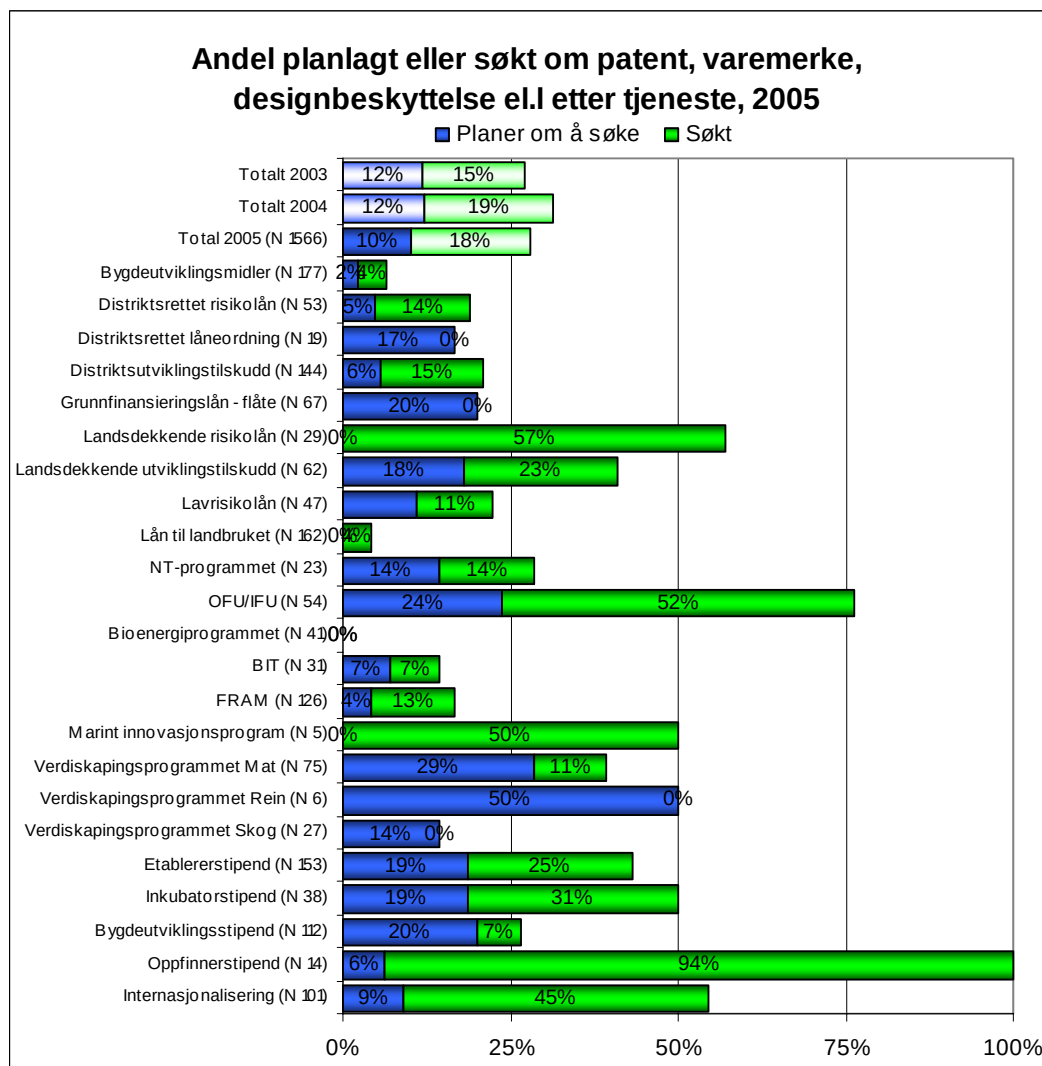
tene som har utviklet noe nytt, var det 10% som hadde planer om å søke patent, varemerke, designbeskyttelse el.l. 18% av bedriftene hadde allerede søkt. Dette er noe lavere andeler enn i 2004. Av alle bedriftene utgjør dette henholdsvis 5 og 9%.

Nedgangen i patenter og søknader om patenter er ikke overraskende i og med at andelen helt nye nyvinninger er redusert noe fra tidligere år.

Da det kun er 192 bedrifter i utvalget som har svart på dette spørsmålet, skal vi være forsiktig med tolkningen av resultatene, spesielt når en bryter disse ned på tjeneste.

Flere nyutviklinger fører til flere produkt, produksjonsteknologi eller -metoder som ikke finnes fra før, som igjen fører til flere planer og søknader om patent, varemerke, designbeskyttelse el.l. Som forventet er det Oppfinnerstipend, OFU-IFU og Landsdekkende risikolån som skiller seg ut med høye andeler. I tillegg ser vi at andelen innen Internasjonalisering er relativt høy. Alle disse tjenestene har til dels klare målsetninger knyttet til nyutvikling. Som tidligere år er det små andeler knyttet til Bygdeutviklingsmidler og Lån til landbruket, noe som heller ikke er overraskende, tjenestenes innretning tatt i betraktning.

Figur 38: Andel av bedrifter som har gjennomført nyutvikling som har planlagt eller søkt patent, varemerke, designbeskyttelse el.l. etter tjeneste, -05



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

I rapporten for 2004 viste det seg at det var en klar sammenheng mellom innvilget beløp og nyvinninger. Jo mer det ble innvilget desto flere nyvinninger. Vi fant også at det var sammenheng mellom søknader om patent ell. og innvilget beløp. Blant prosjekter som hadde fått innvilget over kr. 200 000,- hadde en høyere andel søkt om patent, varemerke, designbeskyttelse ell., enn blant prosjekter som hadde fått innvilget mindre beløp fra Innovasjon Norge. Denne forskjellen finner vi ikke for 2005. Grunnen til at vi ikke finner samme forskjeller i år er at nedgangen i søknad om patenter etc. er størst for dem som får innvilget mest fra Innovasjon Norge. Det har dermed sammenheng med at de tjenestene som får innvilget mye fra Innovasjon Norge ofte er låneordninger, hvor andelen som bidrar til nyskaping har sunket noe.

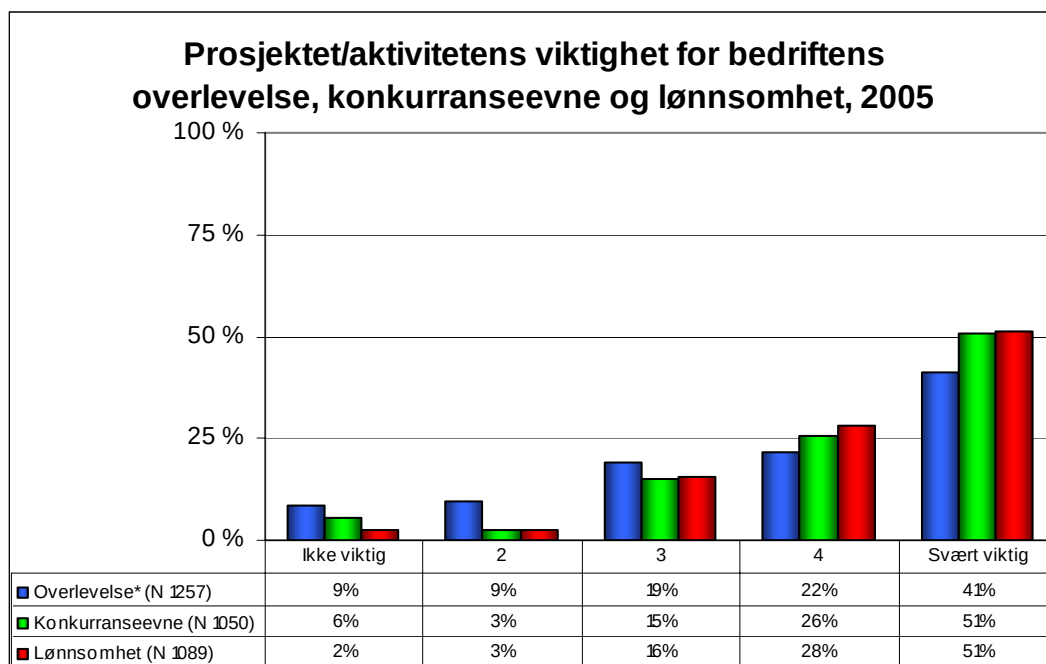
6.5 Prosjektenes viktighet for bedriften

Bedriftene oppgir at prosjektene er svært viktige for bedriftene. De er spurt om viktighet for overlevelse, lønnsomhet og konkurranseevne. I 2004 var det tydelig at prosjektene/aktivitetene var viktigst for lønnsomheten. I 2005 er også prosjektene meget viktig for lønnsomheten, men vel så mye for konkurranseevnen. På begge disse områdene har om lag halvparten av bedriftene sagt at prosjektene er svært viktige. Ca. 40% av bedriftene sier at prosjektet er svært viktig for bedriftens overlevelse.

Spørsmålet knyttet til konkurranseevne er omformulert og er nå formulert som: "Hvor viktig vil...Prosjektet være for bedriftens fremtidige konkurranseevne?". Frem til og med 2004 var det formulert slik: Hvor viktig vil...Forventet økt kompetanse som følge av prosjektet/aktiviteten være for bedriftens fremtidige konkurranseevne?. Denne endringen kan ha medført en høyere score i 2005 enn i 2004.

Det er samtidig verdt å legge merke til at kun mellom 9% (overlevelse) og 2% (lønnsomhet) av bedriftene opplever at prosjektene ikke er viktige.

Figur 39: Prosjektet/aktivitetens viktighet for bedriftens overlevelse, konkurranseevne og lønnsomhet, -05



* Når det gjelder overlevelse, er alle tjenestegruppene med, mens spørsmål knyttet til konkurranseevne og lønnsomhet ikke er stilt til bedrifter innen tjenestegruppe 3 (Stipendordningene).

6.5.1 Overlevelse

Det er få forskjeller i prosjektenes viktighet for overlevelse fra år til annet.

Den vurderte addisjonaliteten er lavest på de prosjekter/aktiviteter som er minst viktig for bedriftens overlevelse. Dette fant vi også i analysen for 2004. Samtidig er addisjonaliteten høyest blant prosjekter som er svært viktige for overlevelsen. Det betyr at mange intervjuobjekter oppgir at prosjekter som er avgjørende for overlevelsen av bedriften ikke ville blitt realisert uten støtte fra Innovasjon Norge.

Andel prosjekter med høy viktigheten for overlevelse har vært stabil fra 2004 til 2005, etter å ha økt marginalt fra 2003 til 2004. Innen tjenestegruppe 1 har alle tjenestene foruten Landsdekkende risikolån, Distriktsrettede risikolån og lavrisikolån hatt en økning i gjennomsnittlig viktighet for bedriftens overlevelse. Tydeligst økning har Landbrukslån hatt.

IN bidrar til å realisere mange prosjekter med stor betydning for bedriftens overlevelse og lønnsomhet!

Innen tjenestegruppe 2 har kun VSP Reindrift, VSP Mat og Bioenergiprogrammet hatt en økning i gjennomsnittlig viktighet for overlevelse fra 2004 til 2005. Det er prosjekter innen VSP Reindrift som har den klart høyeste gjennomsnittlige viktighet i 2005. Totalt sett har det vært en viss nedgang i tjenestegruppe 2.

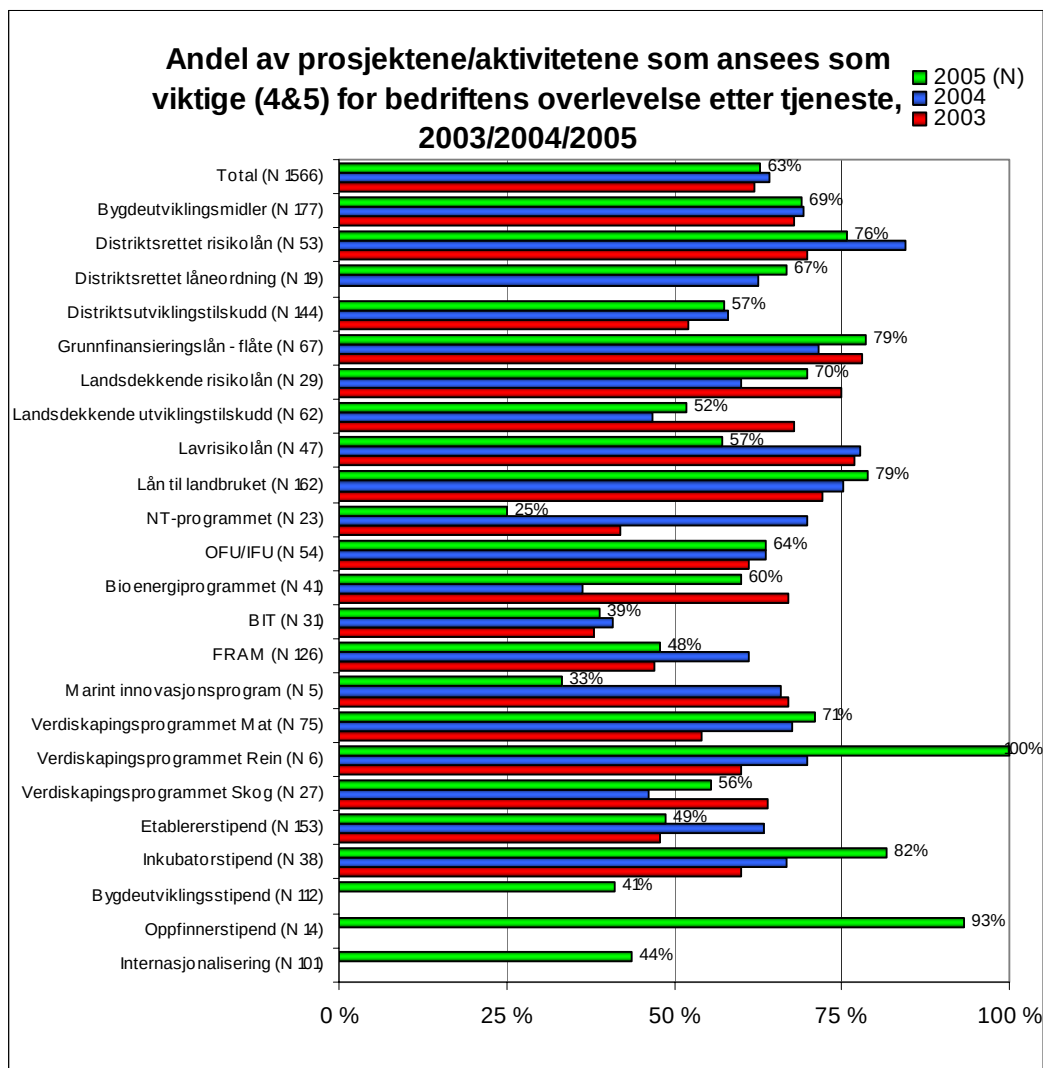
Prosjektene innen stipendordningene har generelt høye gjennomsnitt, men Inkubatorstipendet og Oppfinnerstipendet skiller seg ut med spesielt høy viktighet. Lavest ut kommer Bygdeutviklingsstipendene.

På tvers av alle grupper er det prosjekter innen Marint innovasjonsprogram og NT-programmet som oppleves som minst viktige for bedriftens overlevelse. Igjen må en minne om premissene for å delta i et program, som for eksempel BIT eller NT, hvor bedriftene er vel så mye deltagere på vegne av en bransje som aktører som deltar mer utelukkende av egeninteresse. Det er dermed også rimelig at det gjennom en slik innretning blir en betydelig utsiling hvor ”gode” kandidater blir med (dermed kandidater som har intern kapasitet til å delta i et slikt prosjekt og som ellers har en såpass solid økonomi og virksomhet, hvor overlevelsessevnen ikke står og faller på om prosjektet lykkes).

Neste figur viser at andelen som oppgir 4 og 5 på skalaen over viktighet for overlevelse har gått marginalt ned fra 2004 til 2005. Igjen er det VSPreindrift og Oppfinnerstipend som er den høyeste andelen, og dernest kommer Inkubatorstipend. Dette innebærer at det er færre bedrifter innen Inkubatorstipend enn innen Oppfinnerstipend som oppgir at prosjektet har liten betydning for overlevelse, siden gjennomsnittet er så ulikt mellom disse tjenestene. Viktigheten for overlevelse er lavest for NT-programmet, etter en klar nedgang fra i 2004. Også tjenestene Marint Innovasjonsprogram og Bygdeutviklingsstipend har lave andeler.

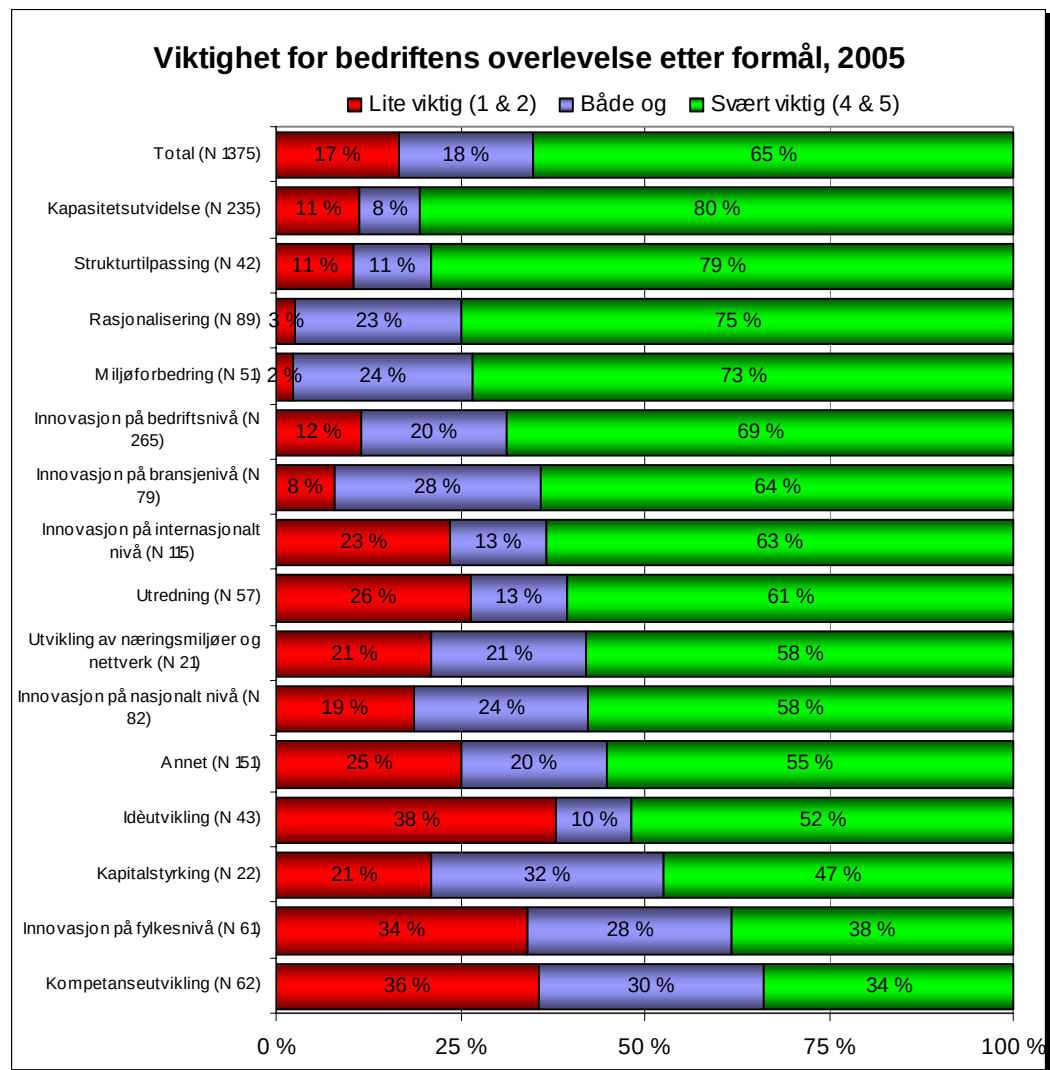
Variasjonene mellom årene skyldes i stor grad at få svar innen enkelte tjenester gir store utslag i prosentene.

Figur 40: Andel av prosjektene/aktivitetene som ansees som viktige (4 & 5) for bedriftenes overlevelse etter tjeneste, -03/-04/-05



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

Ser vi på viktighet for overlevelse i forhold til prosjektenes formål ser vi at viktigheten er størst innen formålene Kapasitetsutvidelse, Strukturtilpassing, Rasjonalisering og Miljøforbedring. Det er samtidig disse formålene man forventer nokså lave effekter hva nye produkter, produksjonsprosesser og markedsutvikling angår. Minst viktig for bedriftens overlevelse er prosjekter innen Kompetanseutvikling og Innovasjon å fylkesnivå.

Figur 41: Viktighet for bedriftens overlevelse etter formål, -05

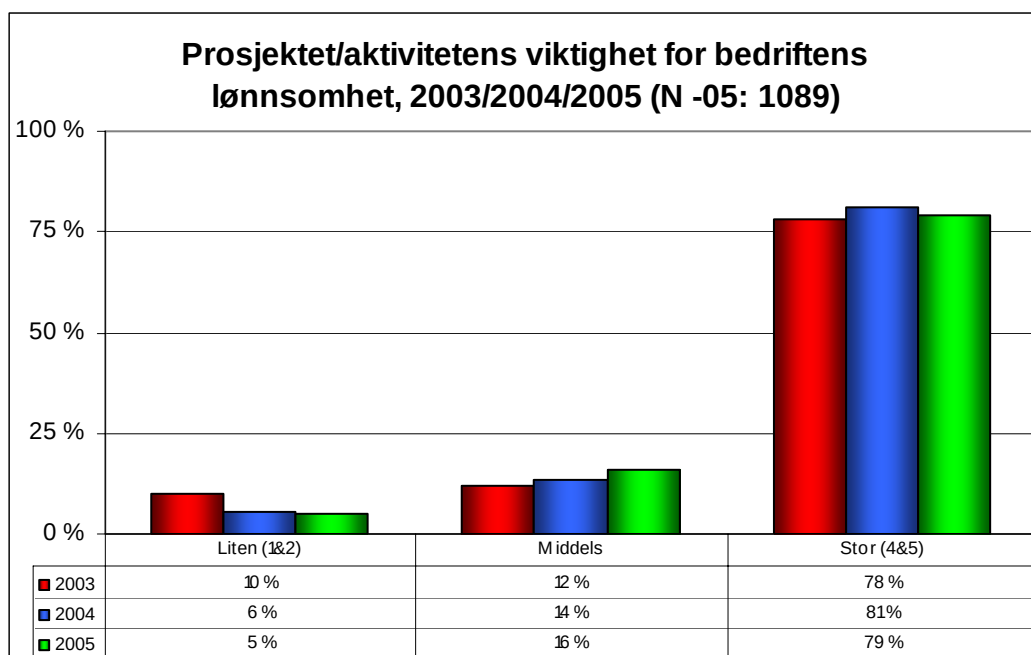
6.5.2 Lønnsomhet⁹

Av de tre områdene overlevelse, konkurranseevne og lønnsomhet er lønnsomheten det området bedriftene mener prosjektene/aktivitetene vil ha størst betydning for.

Figur 42 viser at i overkant av 79% av bedriftene mener at prosjektene/aktivitetene er meget viktige (4 & 5) for bedriftens lønnsomhet. Kun 5% sier at det er lite viktig. Fra 2003 til 2005 har det ikke skjedd vesentlige endringer i disse tallene, ut over at en noe større del oppgir middels viktighet i stede for lav viktighet.

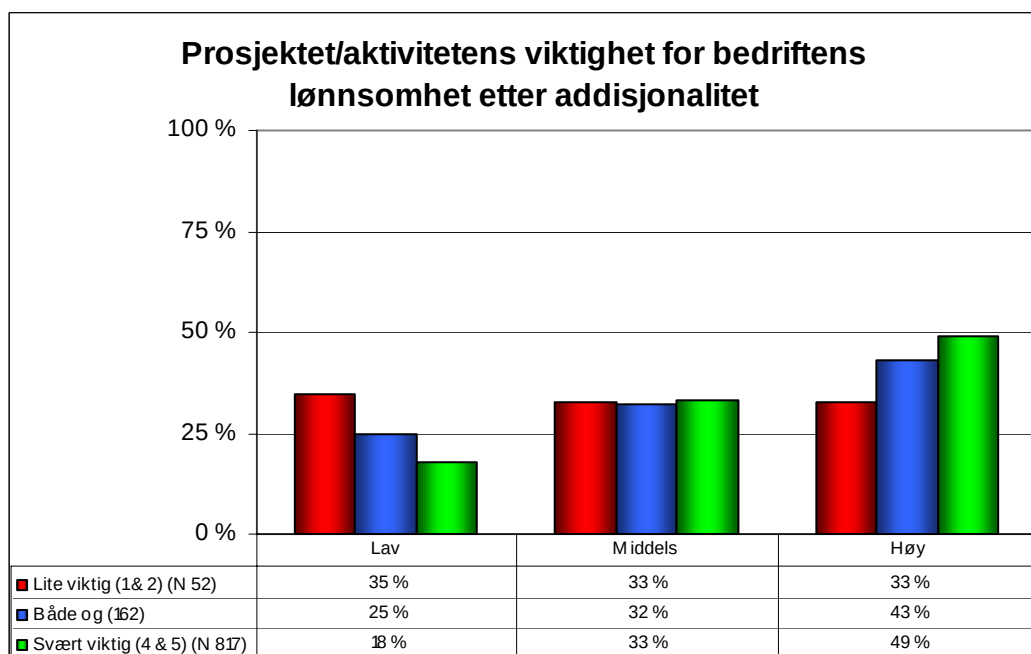
⁹ I likhet med spørsmålene knyttet til konkurranseevne er spørsmålene om lønnsomhet bare besvart av bedrifter som har fått støtte til prosjekter/aktiviteter innen gruppe 1, 2 og 4.

Figur 42: Prosjektet/aktivitetens viktighet for bedriftens lønnsomhet, -03/-04 /-05



Som når det gjelder overlevelse, er det slik at prosjekter som er svært viktig for bedriftens lønnsomhet har høyest addisjonalitet. Dette er enda tydeligere når det gjelder lønnsomhet enn det var når vi så på overlevelse. Figur 43 viser også at addisjonaliteten er lavest dersom betydningen for lønnsomheten er lav. Endringen fra 2004 til 2005 er størst for andelen med høy addisjonalitet blant prosjekter som har liten betydning for lønnsomheten. Denne har sunket mye fra 50% til 33%.

Figur 43: Prosjektets/aktivitetens viktighet for lønnsomheten etter addisjonalitet, -05



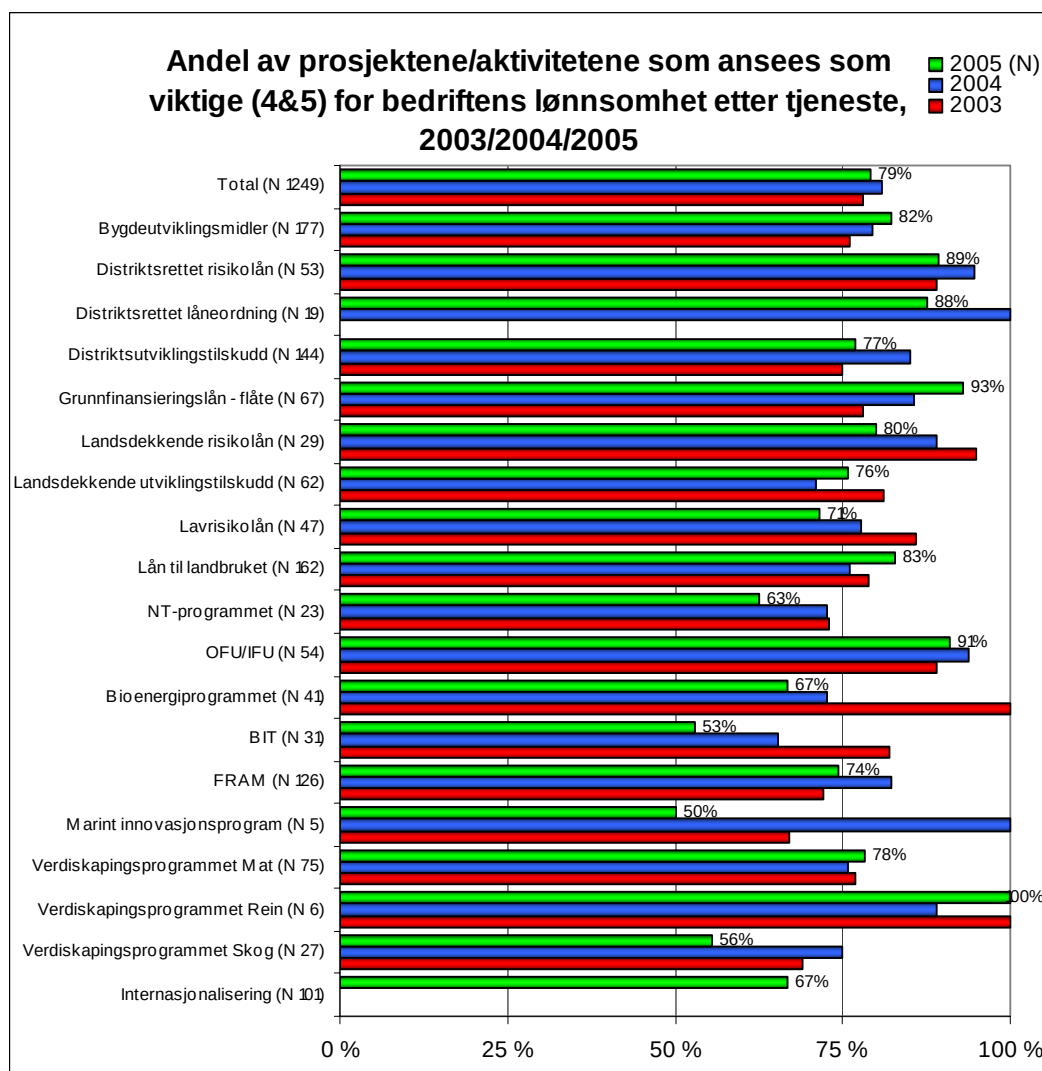
Også i år er det de prosjekter som har fått innvilget mest som oppgir at prosjektene har størst betydning for lønnsomheten til bedriften. 83% av prosjekter som har fått innvilget mer enn kr. 200 000,- oppgir at prosjektet er svært viktig (4 & 5) for bedrif-

tens lønnsomhet, mens tilsvarende tall for prosjekter som har fått innvilget mindre enn kr. 200 000,- er 76%.

Figur 44 viser andel av prosjektene/aktivitetene som er meget viktige for bedriftens lønnsomhet etter tjeneste. Her ser vi, som i 2004, at variasjonen er mindre mellom tjenestene når det gjelder lønnsomhet enn overlevelse. I tillegg er det en liten nedgang i viktigheten totalt sett fra 2004 til 2005, men andelen er over nivået i 2003. Høyest andel er det innenfor VSP Reindrift, Grunnfinansieringslån – flåte og OFU/IFU. Innen de to førstnevnte tjenestene har også andelen steget noe. Lavest andel høy viktighet for bedriftens lønnsomhet er det innen tjenestene Marint Innovasjonsprogram, BIT og VSP Skog. Her har andelen gått ned fra 2004 til 2005. På tross av at disse har lavest andel, er det omlag halvparten som oppgir at prosjektet/aktiviteten er meget viktig for bedriftens lønnsomhet, noe som klart tyder på en generelt høy viktighet for bedriftens lønnsomhet.

Variasjonene mellom årene skyldes trolig blant annet få svar innen enkelte tjenester, noe som gir store utslag i prosentene.

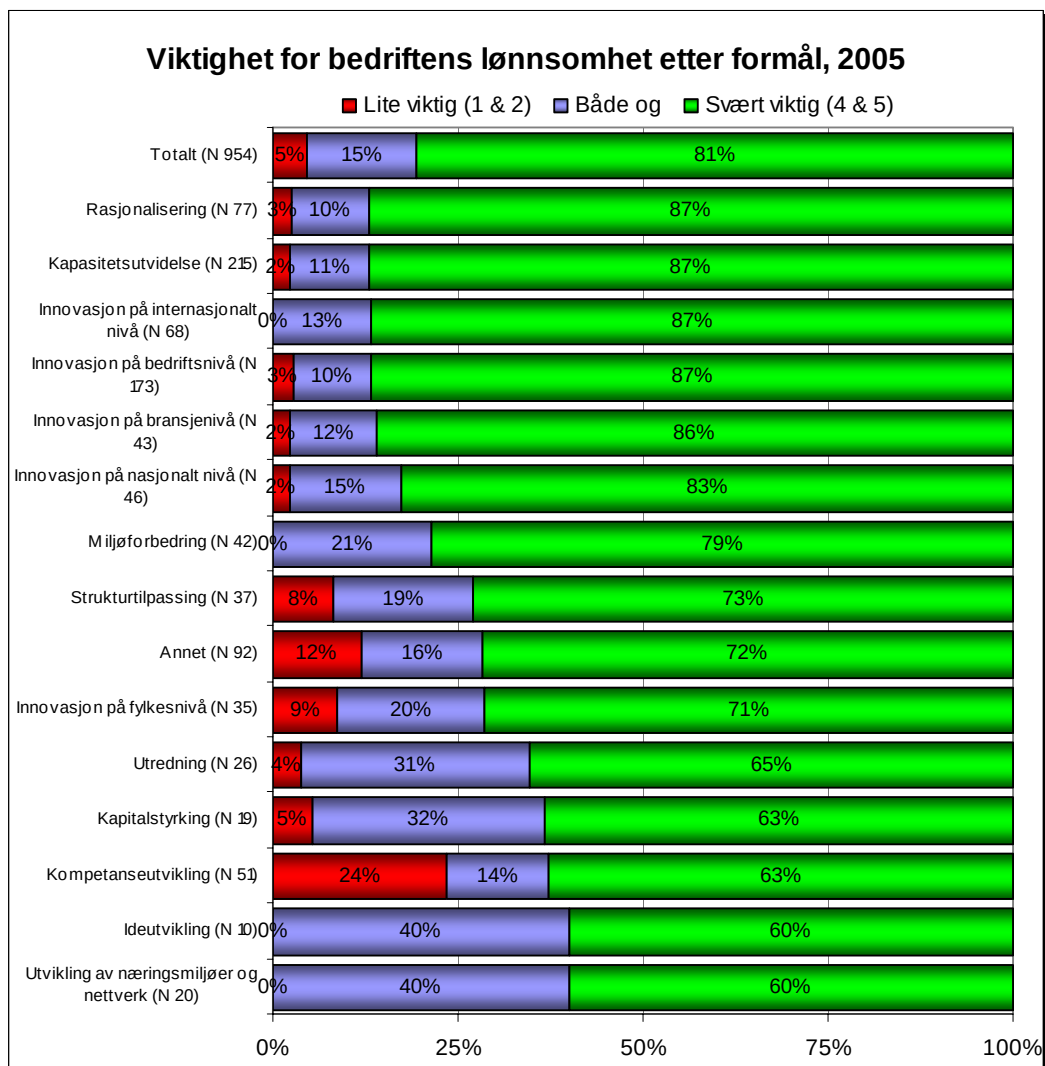
Figur 44: Andel av prosjektene/aktivitetene som er meget viktige for bedriftens lønnsomhet etter tjeneste, -03/-04/-05



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnertipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

Ser en på lønnsomhet etter formål er det klart at størst viktighet er det knyttet til formålene Innovasjon på bedriftsnivå, Rasjonalisering og Kapasitetsutvidelse. Lavest viktighet er det innen formålene Utvikling av næringsmiljøer og nettverk, noe som kan ha å gjøre med at prosjekter innen dette formålet ofte er nettverksprogrammer der fokus ikke er knyttet direkte opp til den enkelte bedrifts lønnsomhetsutvikling på kort sikt. På tross av dette er det 6 av 10 som sier at det i stor grad er viktig også innen dette formålet.

Figur 45: Viktighet for bedriftens lønnsomhet etter formål, -05



6.5.2.1 Nærmere om lønnsomhet

Bedriftene ble bedt om å oppgi forventet inntektsøkning eller kostnadsreduksjon i henholdsvis 2006 og 2009 i tusen kroner. Tabell 18 oppsummerer resultatene for 2004 og 2005, og viser at det er relativt få svar, spesielt knyttet til kostnadsreduksjoner. Antall svar har også gått ned fra 2004 til 2005.

Som i tidligere undersøkelser er det klart flere som forventer en inntektsøkning enn det er som forventer en kostnadsreduksjon, både på ett års sikt og på 3 års sikt. Andelen som forventer kostnadsreduksjon øker over tid, men ikke like mye som forventet inntektsøkning. På tross av at det ikke er flere bedrifter som forventer inntektsøkning er den forventede økningen i kr. større i 2005 enn i 2004, spesielt på 3

års sikt. Dette fordi den gjennomsnittlige forventede inntektsøkningen er større i 2005 enn i 2004. Den forventede kostnadsreduksjonen i 2005 er lavere på ett års sikt enn det de var i 2004, men den øker noe mer på 3 års sikt. Dermed er forventet kostnadsreduksjon for 2005 undersøkelsen høyere etter 3 år enn den var i 2004.

Bedriftene forventer større inntektsøkninger og kostnadsreduksjoner som følge av prosjektet.

IN betyr mest for prosjekter med størst effekt.

I denne undersøkelsen er den gjennomsnittlige forventede kostnadsreduksjonen/ inntektsøkningen (sammenslått) per prosjekt på om lag 2,5 millioner kroner i 2006 og 11 millioner kroner i 2009. Tilsvarende tall for 2004-undersøkelsen var 2,4

mill. kr i 2005 og 7 mill. kr for 2008. Dette indikerer en økning i forventet effekt av prosjektene, etter en reduksjon fra 2003 til 2004-undersøkelsen.

Det må understrekes at gjennomsnittstallene og totaltallene kun gjelder for de som har svart og ikke for hele populasjonen. Dette innebærer at, på tross av ulike størrelser på utvalget, er gjennomsnittstallene sammenlignbare. Sumtallene vil derimot påvirkes av antall svar og blir høyere desto flere svar en har.

Tabell 18: Inntektsøkning og kostnadsreduksjon, 2004 og 2005

	Antall svar	Andel svart	Gjennomsnitt (mill.kr.)	Sum (mill.kr.)
2004				
Årlige inntektsøkninger i år -05?	462	34 %	1,9	849,4
Årlige kostnadsreduksjoner i år -05?	99	7 %	0,5	48,8
Årlige inntektsøkninger i år -08?	512	37 %	6,0	2964,7
Årlige kostnadsreduksjoner i år -08?	115	8 %	1,0	111,3
2005				
Årlige inntektsøkninger i år -06?	442	35 %	2,0	899,7
Årlige kostnadsreduksjoner i år -06?	76	6 %	0,5	35,2
Årlige inntektsøkninger i år -09?	461	37 %	9,6	4399,7
Årlige kostnadsreduksjoner i år -09?	92	7 %	1,4	126,4

Av de 35% som oppgir at de forventer en inntektsøkning i 2006, er gjennomsnittet på om lag 2 millioner kroner per bedrift. Dette gir en total inntektsøkning for disse bedriftene på om lag 900 millioner kroner. Det er kun 6% som sier at de forventer kostnadsreduksjon i 2006, og gjennomsnittlig reduksjon er kun på en halv millioner kroner, noe som gir om lag 35 millioner kroner i totale kostnadsreduksjoner dette året.

I 2009 forventer 37% en inntektsøkning på i gjennomsnitt ca. 9,6 millioner kroner per bedrift. Dette gir en total inntektsøkning for disse bedriftene på om lag 4,4 mrd. kr. dette året. Andelen som forventer kostnadsreduksjon i 2009 er omtrent på nivå med andel som forventer det i 2006, og er på 7%. Den gjennomsnittlige reduksjonen øker imidlertid fra en halv i 2006 til 1,4 mill. kr., noe som gir om lag 126 millioner kroner i totale forventede kostnadsreduksjoner i 2009.

Den rapporterte addisjonaliteten er høyere desto større forventet inntektsøkning/kostnadsreduksjon er. Dette betyr at Innovasjon Norges støtte fremdeles er spesielt avgjørende for gjennomføringen av prosjekter som har den største forventede inntektsøkningen og kostnadsreduksjonen.

Det må presiseres at dette er forventede økonomiske effekter, og tidligere etterundersøkelser har vist at det ikke er utpreget samsvar mellom forventningene og de faktiske effektene av prosjektene når det gjelder økonomi. Dette er trolig fordi det er en rekke faktorer som påvirker den økonomiske utviklingen til en bedrift og fordi prosjektenes betydning for bedriften som helhet er vanskelig å måle.

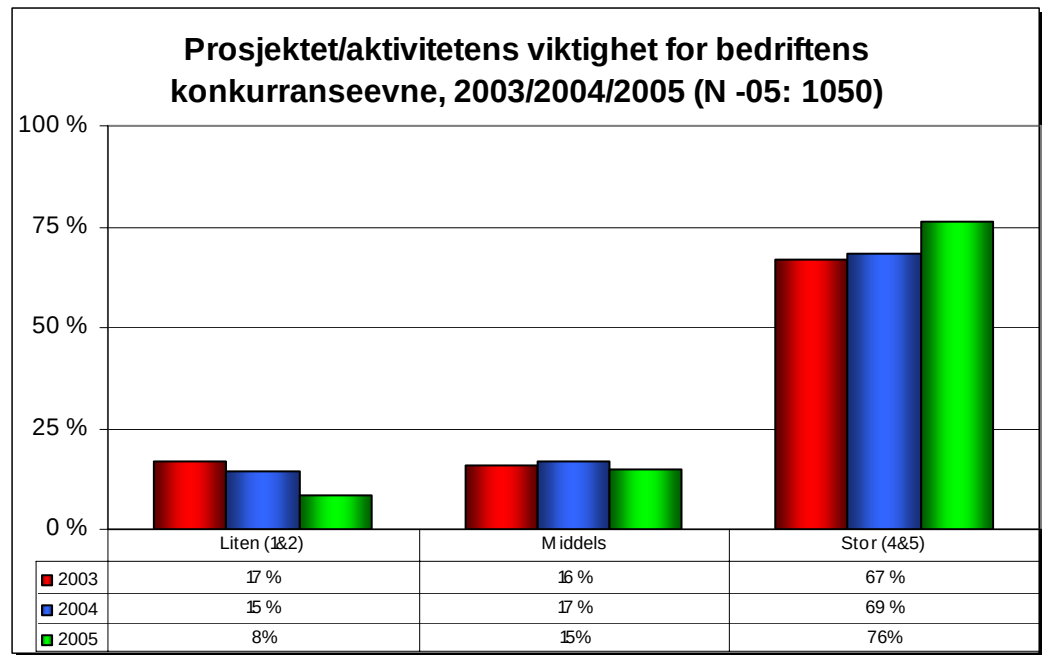
6.5.3 Konkurransesevne

I tillegg til prosjektenes betydning for bedriftens overlevelse og lønnsomhet, er det stilt spørsmål om prosjektenes viktighet for bedriftens konkurranseevne. Som nevnt tidligere er spørsmålet knyttet til konkurranseevne noe endret og er nå formulert: "Hvor viktig vil...Prosjektet være for bedriftens framtidige konkurranseevne?". Tidligere var det formulert slik: Hvor viktig vil...Forventet økt kompetanse som følge av prosjektet/aktiviteten være for bedriftens framtidige konkurranseevne?. Denne endringen kan ha medført endring av svarene. Bedrifter i gruppe 3 (stipendordningene) er ikke stilt dette spørsmålet.

Som for både overlevelse og lønnsomhet kan konkurranseevne endres på bakgrunn av andre faktorer enn det prosjektet man spør om, slik at forventningene ikke nødvendigvis står i forhold til de faktiske endringene sett i etterkant.

Figur 46 viser som tidligere nevnt at andelen som oppgir at prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens konkurranseevne har økt. Igjen, en del av denne endringen skyldes trolig at spørsmålet er endret. Hele 76% mener at prosjektet er viktig (4 & 5) for bedriftens konkurranseevne, mot kun 69% i 2004 og 67% i 2003. Denne økningen har medført at prosjektene er viktigere for konkurransevnen enn for overlevelsen, men noe mindre viktig enn for lønnsomheten. Dette er i og for seg naturlig da prosjektene vanskelig kan ha større betydning for overlevelse enn for lønnsomhet og til dels konkurranseevne, da de sistnevnte faktorene ofte er avgjørende for en bedrifts overlevelse. Kun 8% mener prosjektet er lite viktig for konkurransevnen til bedriften.

Figur 46: Prosjektet/aktivitetens viktighet for bedriftens konkurranseevne, -03/-04 /-05

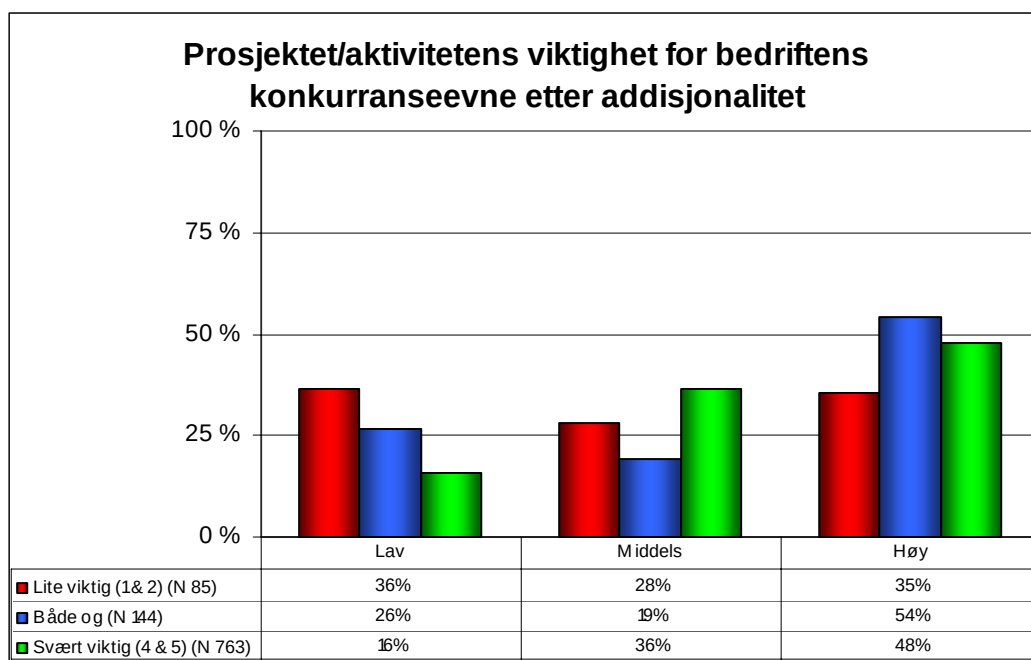


Figur 47 illustrerer at, i motsetning til betydningen for overlevelse og lønnsomhet, er andel prosjekter med høy addisjonalitet størst når prosjektet/aktiviteten har middels

Prosjekter som får mest fra IN har større betydning både for konkurranseevnen, overlevelsen og lønnsomheten enn øvrige prosjekter.

stor betydning for konkurranseevnen. Dette skiller seg fra tallene fra 2003 og 2004 da det var de prosjekter som var svært viktige som hadde høyest addisjonalitet. Likevel er det tydelig at lavest addisjonalitet er det knyttet til prosjekter som i liten grad er viktige for bedriftens konkurranseevne. Dette betyr at prosjekter som i minst grad er viktig for bedriftens konkurranseevne også i minst grad er avhengige av støtten fra Innovasjon Norge, mens de prosjekter som er viktigst for konkurranseevnen i størst grad er avhengige av støtten.

Figur 47: Prosjektet/aktivitetens viktighet for konkurranseevne etter addisjonalitet, -04

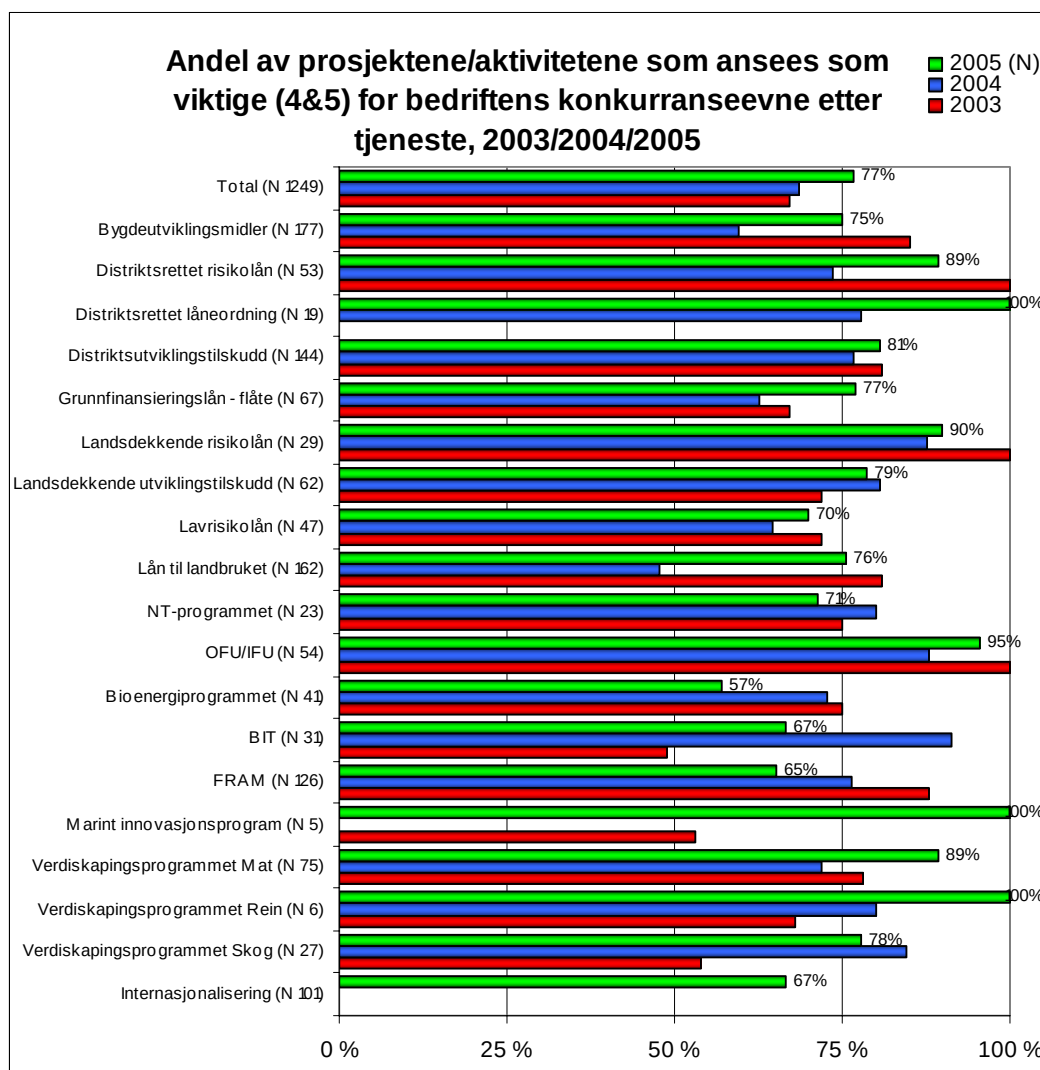


Også når det gjelder betydning i forhold til konkurranseevne etter innvilgede midler, viser det seg å være en sammenheng også i år. Analyser viser at desto mer innvilgede midler, jo større er den forventede betydning jfr. økt konkurranseevne. Blant dem som har fått innvilget mer enn kr. 200 000,- er det 80% som sier at prosjektet er svært viktig (4 & 5) for konkurranseevnen, mens det tilsvarende tallet for dem som har fått innvilget mindre er 74%.

Figur 48 viser at det kun er Landsdekkende utviklingstilskudd, NT-programmet, Bio-energiprogrammet, BIT, FRAM og VSP Skog som har hatt en nedgang i andelen fra 2004 til 2005. Det er klart flere tjenester med nedgang i gruppe 2 enn i gruppe 1, noe som tyder på at viktigheten har økt innen rene finansielle tjenester, mens den har sunket innen programmene. Andelen som mener at prosjektene i stor grad er viktige for konkurranseevnen er da også størst i gruppe 1, dernest i gruppe 2 og lavest i tilknytning til Internasjonaliseringstjenestene.

Igjen vil nok en stor del av variasjonen mellom årene måtte tilskrives at det innen enkelte tjenester er få respondenter. Hvert enkelt svar utgjør dermed store andeler.

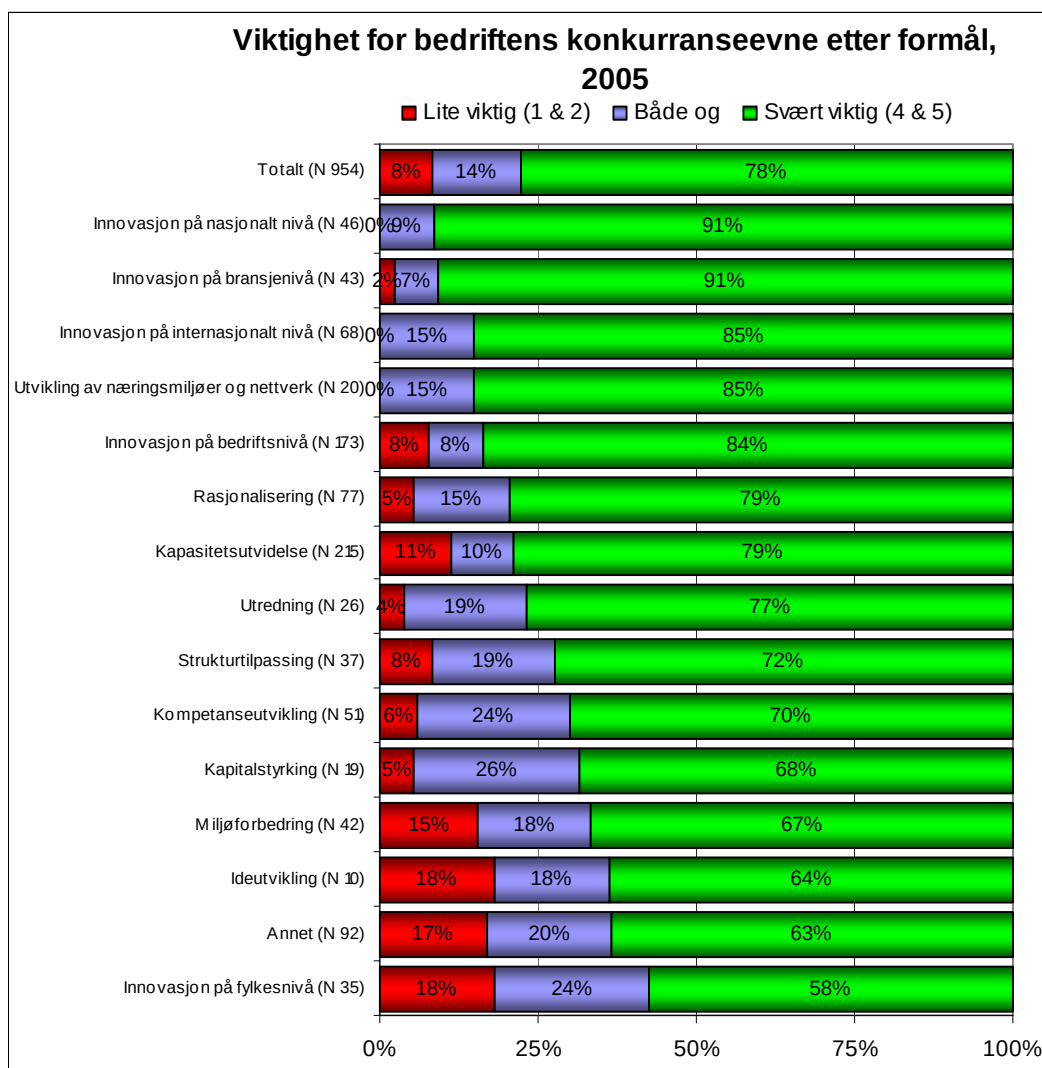
Figur 48: Andel av prosjektene/aktivitetene som anses som meget viktige for bedriftens konkurranseevne etter tjeneste, -03/-04 /-05



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

Fordeler man prosjektenes viktighet for bedriftens konkurranseevne etter formål ser en at formålene knyttet til innovasjon kommer høyt ut, foruten Innovasjon på fylkesnivå. I tillegg kommer Utvikling av næringsmiljøer og nettverk ut med høy grad av viktighet for konkurranseevnen. Lavest viktighet for bedriftens konkurranseevne har prosjekter innen formålet Innovasjon på fylkesnivå og Annet formål samt Idéutvikling.

Figur 49: Viktighet for bedriftens konkurranseevne etter formål, -05



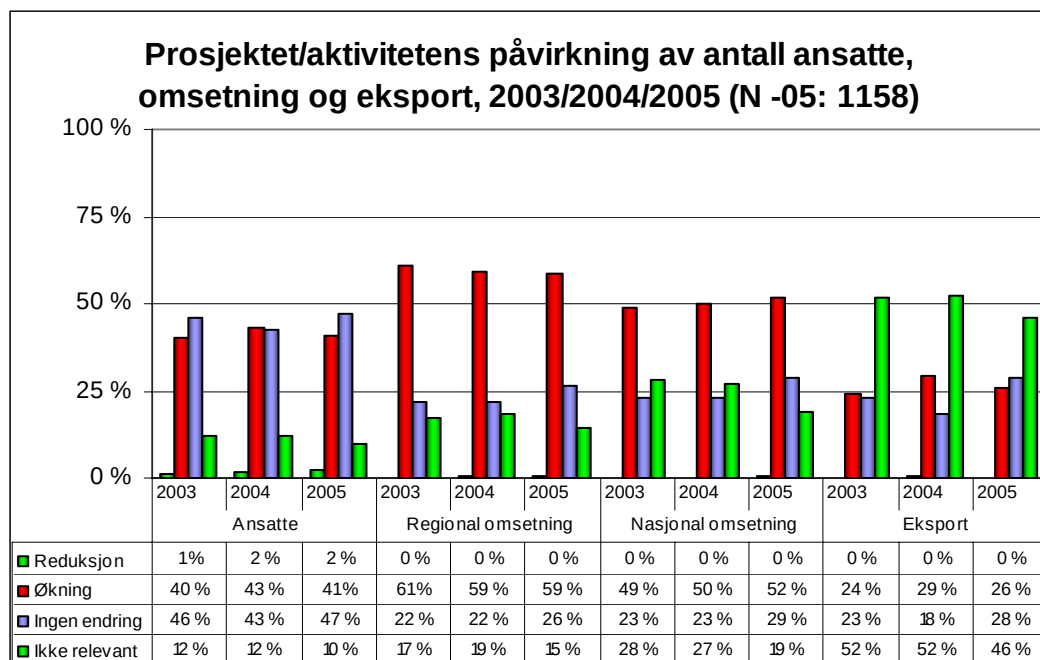
6.5.3.1 Nærmere om konkurranseevne

Alle bedriftene, foruten de knyttet til stipendordningene, er bedt om å oppgi hvordan prosjektet vil påvirke antall ansatte, omsetning og eksport de to neste årene. Som i undersøkelsen for 2003 og 2004 vil prosjektet/aktiviteten kun i marginal grad medføre reduksjon på noen av disse områdene. Vi ser av Figur 50 at i kun ca. 2% av bedriftene vil prosjektet/aktiviteten medføre en reduksjon i antall ansatte. Dette er på samme nivå som i tidligere undersøkelser. Grunnen til at denne andelen er såpass lav, er blant annet at en stor andel av bedriftene er enkeltmannsforetak. Dermed er det vanskelig å redusere antall ansatte. Hovedbildet er at prosjektene/aktivitetene enten ikke vil medføre noen endring i antall ansatte eller medføre en økning. Forventet økning i antall ansatte har dog gått noe ned fra 2004, men er fremdeles like over andelen i 2003.

Når det gjelder endring i omsetning, vil denne først og fremst skje regionalt og nasjonalt. 59% oppgir at de forventer en økning i den regionale omsetningen og 52% innen den nasjonale omsetningen. Dette innebærer at andelen er om lag på samme nivå som tidligere, men man kan kanskje se antydninger til økt forventning til nasjonal omsetning, hvor andelen har økt fra 49% i 2003 til dagens 52%. Andelen som

forventer økt eksport ligger ca. midt i mellom andelene for 2003 og 2004, med 26%. Det er viktig å henlede oppmerksomheten til at det er hele 46% som mener at eksport ikke er relevant for deres bedrift. Holdes disse utenom er det hele 47% som forventer en økning.

Figur 50: Prosjektets/aktivitetens påvirkning av antall ansatte, omsetning og eksport, -03/-04/-05



Når en senere kan se på de faktiske sysselsettingsendringene i etterundersøkelsen bli mer meningsfylt å sammenligne faktiske sysselsettingstall før og etter prosjektet.

Tabell 19 viser at den høyeste andelen som forventer økning i ansatte er innen VSP Reindrift og Landsdekkende risikolån. VSP reidrift kommer også høyt ut på regional og nasjonal omsetning. Lavest andel som forventer økt sysselsetting er det knyttet til tjenestene Lån til landbruket og Bygdeutviklingsmidler. De to førstnevnte tjenestene har svært få svar, noe som er grunnen til at prosenten er så høy.

Når det gjelder økt regional omsetning, er andel prosjekter som forventer dette størst innen VSP Reindrift og Distriktsrettet risikolån og minst innen Internasjonalisering og BIT. Minst andel prosjekter som forventer økt nasjonal omsetning finner vi innen Bioenergiprogrammet og Lån til landbruket. Størst andel som forventer økning er innen VSP Reindrift og Distriktsrettet låneordning.

Høyest andel som forventer økning i eksporten finner vi innen tjenestene OFU/IFU, Landsdekkende risikolån og Internasjonalisering. Lavest andel er det innen de samme tjenestene som for nasjonal omsetning; altså Bioenergiprogrammet og Lån til landbruket. Det er likevel interessant å se at 3% av prosjektene innen Lån til landbruket og 5% innen Bygdeutviklingsmidler sier at de forventer at prosjektet vil bidra til økt eksport i løpet av de neste to årene.

Det må her kommenteres at flere av disse tjenestene er representert med få bedrifter, slik at tallene er usikre. De tjenestene med høyest andel er merket med grønn og de med lavest merket med rød.

Tabell 19: Andel som forventer økning i antall ansatte og omsetning, etter tjeneste, 2005

Tjeneste	Ansatte	Regional omsetning	Nasjonal omsetning	Eksport
Bygdeutviklingsmidler	22 %	54 %	41 %	5 %
Distriktsrettet risikolån	70 %	82 %	79 %	43 %
Distriktsrettet låneordning	86 %	86 %	86 %	57 %
Distriktsutviklingstilskudd	64 %	67 %	73 %	48 %
Grunnfinansieringslån - flåte	38 %	52 %	47 %	26 %
Landsdekkende risikolån	90 %	80 %	82 %	80 %
Landsdekkende utviklingstilskudd	66 %	58 %	65 %	61 %
Lavrisikolån	45 %	50 %	45 %	33 %
Lån til landbruket	20 %	52 %	34 %	3 %
NT-programmet	71 %	63 %	71 %	71 %
OFU/IFU	86 %	62 %	70 %	91 %
Bioenergiprogrammet	44 %	65 %	19 %	0 %
BIT	29 %	47 %	72 %	41 %
FRAM	44 %	66 %	58 %	21 %
Marint innovasjonsprogram	50 %	50 %	50 %	50 %
Verdiskapingsprogrammet Mat	60 %	76 %	61 %	22 %
Verdiskapingsprogrammet Rein	100 %	100 %	100 %	33 %
Verdiskapingsprogrammet Skog	27 %	80 %	64 %	27 %
Internasjonalisering	69 %	46 %	51 %	79 %
Total 2005	41 %	59 %	52 %	26 %
Total 2004	43 %	59 %	50 %	29 %
Total 2003	40 %	61 %	49 %	24 %

Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnertipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

Når en fordeler forventningene til økning av ansatte og omsetning på formål ser en at noen formål skiller seg klart ut. Innovasjon på nasjonalt nivå er det formålet som gjennomgående har blant den høyeste andelen av bedrifter som forventer økning av ansatte og omsetning. Innovasjon på internasjonalt nivå kommer også høyt ut på 3 av de 4 indikatorene, men ikke på regional omsetning.

Formålet miljøforbedring har en andel som forventer økning som er blant de to laveste for alle fire indikatorene.

Tabell 20: Andel som forventer økning i antall ansatte og omsetning, etter formål, 2005				
Formål	Ansatte	Regional omsetning	Nasjonal omsetning	Eksport
Kapasitetsutvidelse	35 %	67 %	54 %	7 %
Rasjonalisering	4 %	59 %	47 %	9 %
Strukturtilpassing	32 %	55 %	34 %	21 %
Kompetanseutvikling	52 %	62 %	60 %	37 %
Kapitalstyrking	38 %	55 %	43 %	25 %
Miljøforbedring	5 %	21 %	26 %	5 %
Utvikling av næringsmiljøer og nettverk	50 %	61 %	39 %	18 %
Utredning	41 %	73 %	47 %	20 %
Annet	16 %	32 %	31 %	10 %
Innovasjon på internasjonalt nivå	85 %	59 %	76 %	90 %
Innovasjon på nasjonalt nivå	68 %	78 %	87 %	51 %
Innovasjon på bransjenivå	64 %	79 %	75 %	42 %
Innovasjon på fylkesnivå	51 %	51 %	51 %	28 %
Innovasjon på bedriftsnivå	44 %	65 %	48 %	16 %
Ideutvikling	36 %	60 %	45 %	30 %
Totalt	41 %	59 %	52 %	26 %

Kapittel 7. Betydning for strategi, kompetanse og nettverk

7.1 Innledning

I dette delkapittelet analyseres bedriftenes svar på spørsmål om prosjektet/aktiviteten har eller vil bidra til økt strategisk fokus på kompetanse- og nettverksbygging.

Gjennom økt fokus på strategi, kompetanse og nettverksarbeid, kan man anta at disse faktorene blir styrket og at bedriftene dermed vil stå bedre rustet ovenfor fremtidige utfordringer. På tross av dette, fanges ikke disse effektene opp i de tidligere spørsmålene knyttet til prosjektenes effekter, da denne typen effekter først og fremst har betydning på mellomlang og lang sikt.

7.2 Strategi og kompetanse

Spørsmålet knyttet til det å få økt innsikt i internasjonale markeder er kun stilt til Internasjonaliseringstjenestene. Og her er andelen som forventer at prosjektet skal bidra til dette på 66%. Hvorvidt dette ansees som høyt eller ikke, avhenger av hva man kan forvente av disse tjenestene. På den ene side kunne man argumentere for at alle burde forventet dette, men samtidig er tjenestenes innhold svært varierte.

Ser vi bort fra dette spørsmålet og konsentrerer oss om de spørsmål alle har fått, forventer bedriftene, som tidligere, at prosjektet/aktiviteten i størst grad skal bidra til økt fokus på utvikling og innovasjon, og i minst grad føre til ansettelse av nye medarbeidere innen forskning og utvikling.

Relativt mange forventer også bruk av ny/forbedret produksjonsteknologi og kompetanseutvikling hos medarbeiderne. Relativt få forventer økt kunnskap om hvordan de skal nyttiggjøres seg forskningsresultater. Tjenestene Marint Innovasjonsprogram, VSP Skog og Oppfinnerstipend har høyere andel som forventer økt kunnskap om hvordan utnytte forskningsresultater. De samme tjenestene, sammen med OFU/IFU, skiller seg ut med høye andeler innen det å ansette FoU-personell.

Figur 51: Prosjektet/aktiviteten forventes å bidra til..., -05



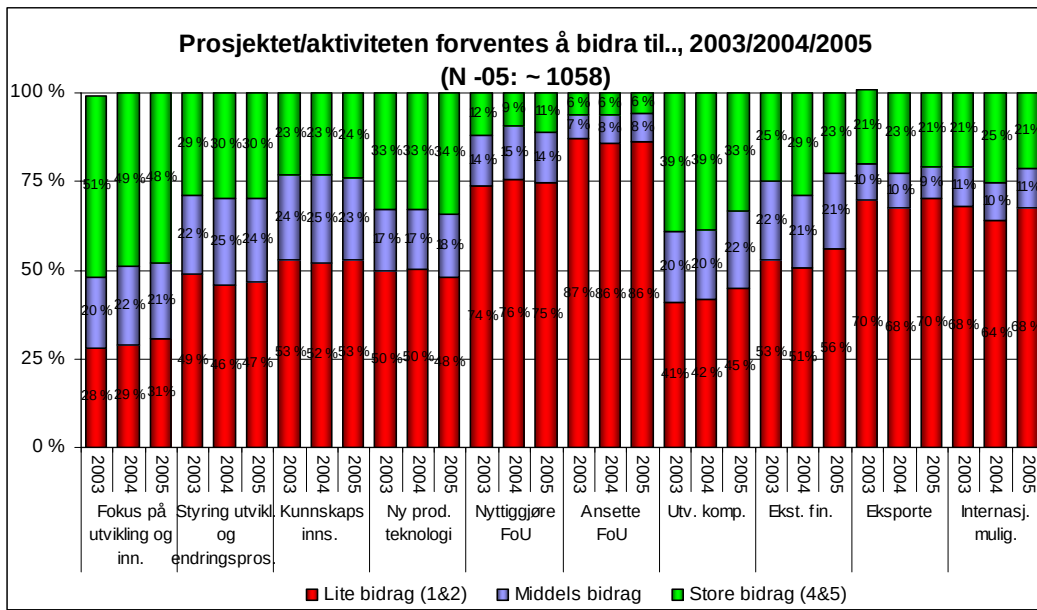
*Stilt kun til Internasjonaliseringstjenestene (N 66).

Generelt er det kun marginale endringer i perioden fra 2003 til 2005. Det som dog kan trekkes frem er at det ser ut til at de vesentlige endringene som er knyttet seg til en tilbakegang av forventet bidrag.

IN bidrar til at bedriftene setter fokus på økt utvikling og innovasjon, men forskning er ikke sentral hos bedriftene.

Størst endring, med en reduksjon på 6 prosentpoeng, er det i andel som forventer at prosjektet/aktiviteten skal gi store bidrag til utvikling av intern kompetanse og lette tilgangen til ekstern finansiering. Her har andelen sunket til henholdsvis 33% og 23%. For øvrig er det kun marginale endringer.

Figur 52: Prosjektet/aktiviteten forventes å bidra til..., -03 til -05



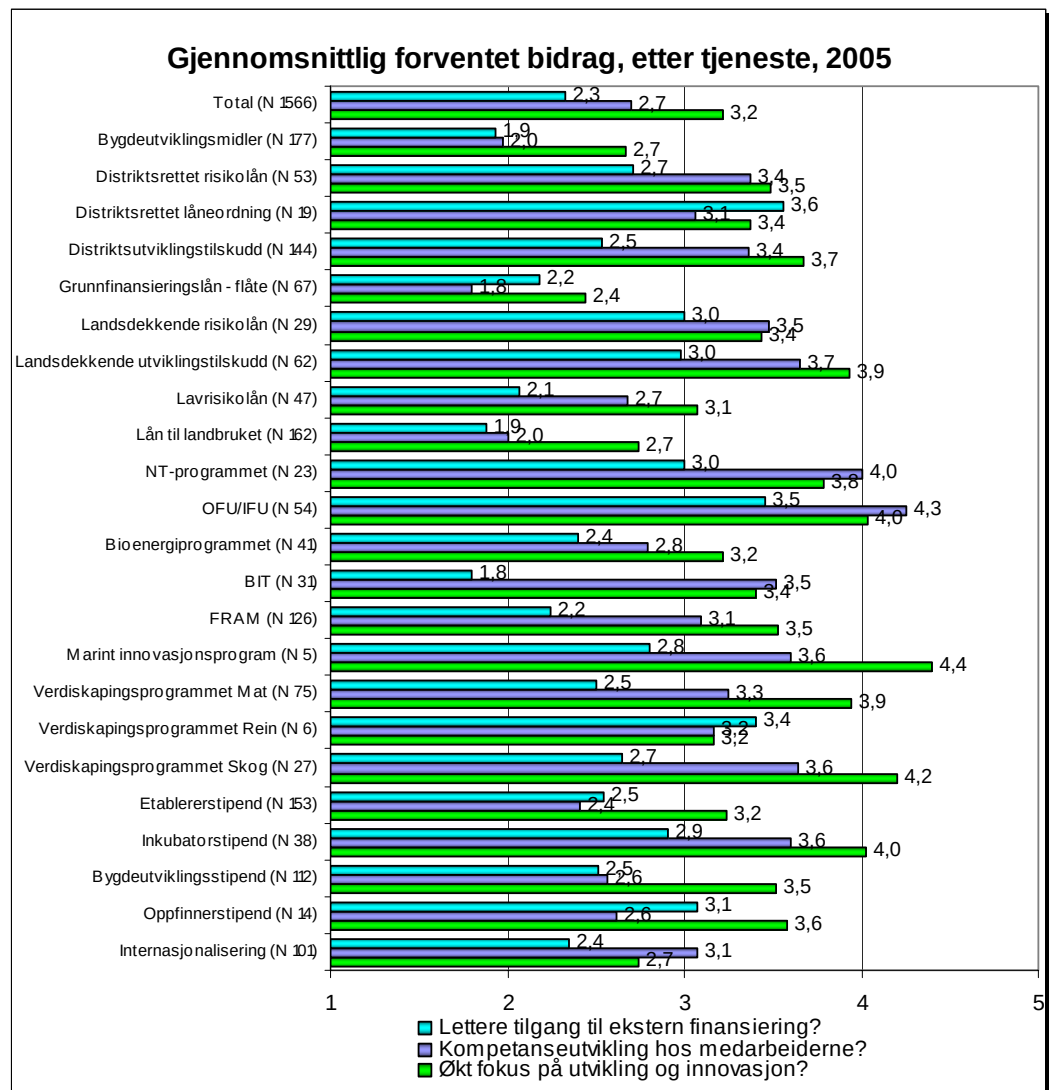
I det videre skal vi se spesielt på området ”Økt fokus på utvikling og innovasjon”, som er det området flest forventer at prosjektet skal bidra til, samt områdene med størst nedgang fra 2004 ”Kompetanseutvikling hos medarbeiderne” og ”Lettere tilgang til ekstern finansiering” fordelt pr. tjeneste. Det må påpekes at resultatene slik den enkelte bedrift oppfatter det, har klar sammenheng med programmets målsetting, innretning og tidshorisont.

Når det gjelder ”Økt fokus på innovasjon og utvikling”, har bedrifter innen Marint innovasjonsprogram, VSP Skog og Inkubatorstipend gjennomsnittlig størst forventning til at prosjektet/aktiviteten skal bidra til dette, mens bedrifter innen Grunnfinansieringslån-fiskeflåten, Landbrukslån, Internasjonalisering og Bygdeutviklingsmidler har minst. De to førstnevnte hadde også lavest score i fjor. Innen disse tjenestene forventes heller ikke dette i stor grad, mens man innen Internasjonalisering kanskje kunne forventet dette i større grad.

Når det gjelder ”Kompetanseutvikling hos medarbeiderne”, ser vi at gjennomsnittlig lavest forventning er innen de samme tjenestene som når det gjaldt fokus på innovasjon og utvikling, nemlig Grunnfinansieringslån-fiskeflåten, Landbrukslån og Bygdeutviklingsmidler. Her kommer Internasjonalisering ut med et snitt som er over totalen. Høyest score har OFU/IFU, NT-programmet og Landsdekkende utviklingstilskudd.

Det er bedrifter innen Distriktsrettet låneordning, OFU/IFU og VSP Reindrift som i gjennomsnitt har størst forventning til at prosjektet/aktiviteten skal bidra til ”Lettere tilgang til ekstern finansiering”. Igjen skiller Landbrukslån og Bygdeutviklingsmidler seg ut ved å ha lavest gjennomsnitt på området, denne gang sammen med BIT. Dette er kanskje ikke så rart tjenestenes innretning tatt i betraktning. En relativt liten andel av disse prosjektene trenger tilleggsfinansiering, ut over det som innvilges fra Innovasjon Norge. Dette var også ordninger som hadde et lavt snitt i 2004.

Figur 53: Gjennomsnittlig forventning om bidrag til 3 ulike faktorer, etter tjeneste, -05



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

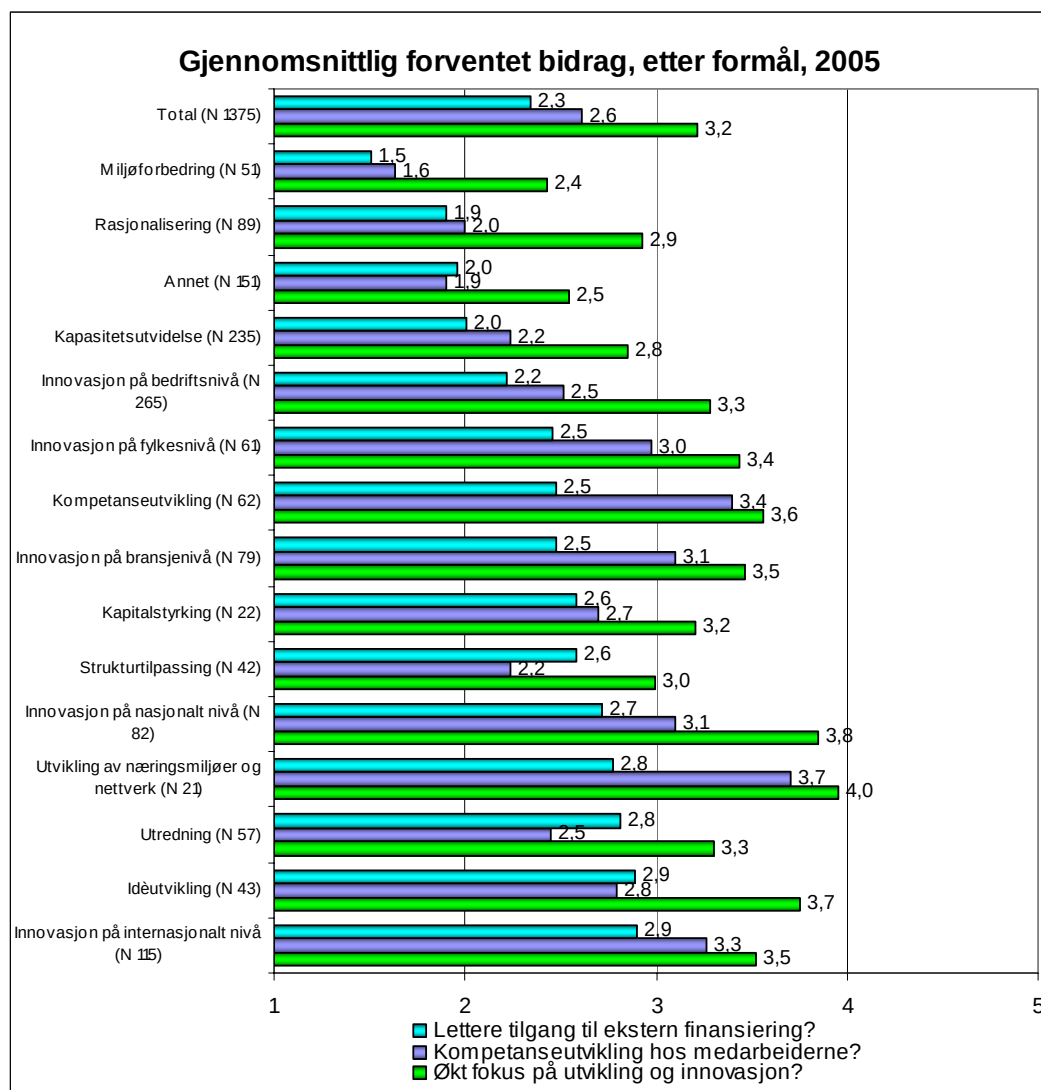
Fordeles gjennomsnittet på disse tre områdene etter formål ser vi igjen at det er de prosjektene som er definert som Utvikling av næringsmiljøer og nettverk som kommer ut med høyest snitt knyttet til økt fokus på utvikling og innovasjon. Lavest snitt er det knyttet til prosjekter definert som Miljøforbedring og Annet.

Prosjekter innen utvikling av næringsmiljøer og nettverk bidrar mye til økt fokus på utvikling, innovasjon og kompetanseutvikling i bedriften.

I forhold til bidrag til kompetanseutvikling hos medarbeiderne er det igjen prosjekter innen Utvikling av næringsmiljøer og nettverk som har høyest snitt, sammen med Kompetanseutvikling. Lavest snitt er det igjen innen Miljøforbedring og Annet, sammen med Rasjonalisering.

Det gjennomsnittlige bidraget til lettere tilgang på ekstern finansiering er høyest innen Innovasjon på internasjonalt nivå og Ideutvikling. Lavest gjennomsnitt er det innen Miljøforbedring og Rasjonalisering.

Figur 54: Gjennomsnittlig forventning om bidrag til 3 ulike faktorer, etter formål, -05



7.3 Økt samarbeid

Forskning har vist at for å øke innovasjonen i bedriftene er en avhengig av økt samarbeid med andre aktører. Nettopp indikasjoner på at prosjektene fører til økt samarbeid er effekter av Innovasjon Norges engasjement som bør fokuseres spesielt, da denne type effekt ofte ikke er like vektlagt ved bruk av andre finansører og tjenesteleverandører.

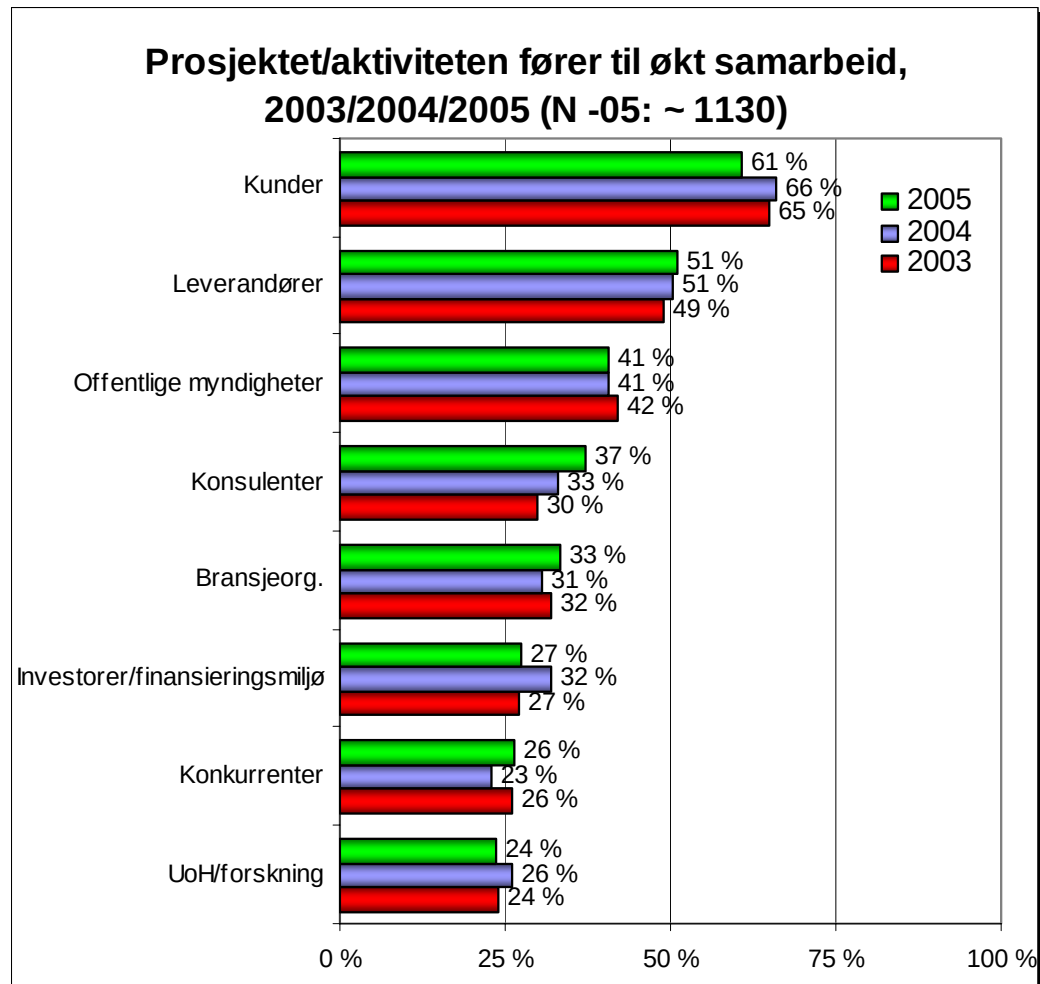
Det geografiske perspektivet er viktig for å avdekke spirer til nye nettverk, klynge-dannelser og økt internasjonalisering. Bedriftene er derfor bedt om å svare på hvorvidt prosjektet/aktiviteten har eller vil føre til økt samarbeid med ulike aktører og samtidig indikere hvorvidt dette er regionale, nasjonale eller utenlandske aktører.

Som det fremgår av Figur 55, er det først og fremst kunder og leverandører det forventes økt samarbeid med. Det samme var tilfelle både i 2002-, 2003- og 2004-undersøkelsene.

Som tidligere kommer forventningene til økt samarbeid med konkurrenter og universitet og høyskole (UoH)/forskningsinstitutt nederst på listen over hvem en har eller vil få økt samarbeid med som følge av prosjektet/aktiviteten.

Andelen som forventer økt samarbeid med konsulenter og konkurrenter har økt noe fra 2004, mens andelen som forventer økt samarbeid med kunder og investorer/finansieringsmiljø har gått ned i samme periode.

Figur 55: Prosjektet/aktiviteten fører til økt samarbeid, -03 til -05

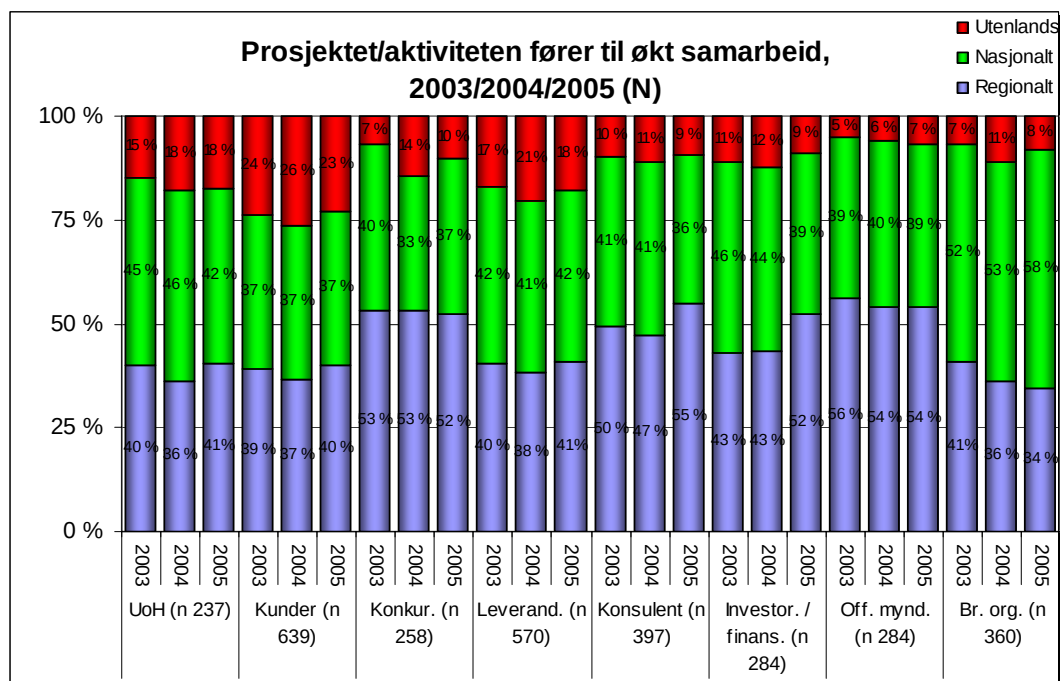


Det er fortsatt primært på regionalt og nasjonalt plan at samarbeidet foregår eller forventes å foregå. Figur 56 viser at den økningen i forventet samarbeid utenlands man så antydning til ikke har fortsatt i 2005, til tross for at Internasjonalisering har kommet tyngre inn i undersøkelsen. Andelen ser derimot ut til å gå noe tilbake. Prosjektene bidrar til økt utenlandssamarbeid primært med kunder, leverandører og universitet og forskningsmiljø. Samarbeid med universitet og forskningsmiljø ser ut til å ha økt noe på regionalt nivå. Det samme har samarbeid med konsulenter og investorer/finansieringsmiljø. Dermed er andelen som samarbeider eller forventer å samarbeide med disse aktørene på nasjonalt nivå gått noe ned.

Størst andel regionalt samarbeid er det med konsulenter, offentlige myndigheter og konkurrenter, mens minst er knyttet til UoH/forskningsinstitutt og bransjeorganisasjoner. Her bør det nevnes at Innovasjon Norge også kan oppfattes som del av det offentlige myndighetsapparat og dermed inngå i disse tallene. Bransjeorganisasjoner har dog den største andelen når det gjelder nasjonalt samarbeid. Her er det konsulen-

ter som har den laveste andelen, mens når det gjelder utenlandssamarbeid er andelen høyest knyttet til kunder og lavest knyttet til offentlige myndigheter. Disse trekkene har i hovedsak ikke endret seg de siste årene.

Figur 56: Prosjektet/aktiviteten fører til økt samarbeid, -03 til -05



Neste tabell viser et oppsett av de andelene innen hver tjeneste som oppgir at prosjektet/aktiviteten vil føre til økt samarbeid med ulike aktører. Som ved tidligere undersøkelser, er det store forskjeller mellom tjenestene. De med høyest andel innen hver aktør er markert med grønt.

Tabell 21: Andel som samarbeider med ulike aktører etter tjeneste, 2005

Tjeneste	UoH	Kunder	Konkurranter	Leverandører	Konsulenter	Investor./finansierings	Offentlige myndigheter	Bransjeorg.
Bygdeutviklingsmidler	8,9%	38,0%	22,6%	41,9%	30,5%	16,6%	32,7%	28,3%
Distriktsrettet risikolån	39,1%	87,5%	39,1%	65,2%	39,1%	39,1%	39,1%	28,6%
Distriktsrettet låneordning	28,6%	71,4%	16,7%	83,3%	66,7%	42,9%	28,6%	33,3%
Distriktsutviklingstilskudd	32,4%	75,9%	26,0%	59,0%	43,3%	36,1%	44,0%	33,7%
Grunnfinansieringslån	11,5%	34,6%	19,2%	33,3%	11,5%	26,9%	23,1%	19,2%
Landsdekkende risikolån	33,3%	87,5%	0,0%	66,7%	22,2%	50,0%	50,0%	33,3%
Landsdekkende utviklingstilskudd	60,0%	84,0%	20,8%	64,0%	45,8%	47,8%	62,5%	44,0%
Lavrisikolån	11,1%	58,8%	11,1%	47,1%	17,6%	22,2%	35,3%	12,5%
Lån til landbruket	7,8%	31,2%	13,2%	36,4%	21,1%	15,6%	28,6%	29,5%
NT-programmet	50,0%	83,3%	16,7%	66,7%	33,3%	60,0%	33,3%	16,7%
OFU/IFU	66,7%	100%	17,6%	72,2%	50,0%	55,6%	55,6%	47,4%

Tabell 21: Andel som samarbeider med ulike aktører etter tjeneste, 2005

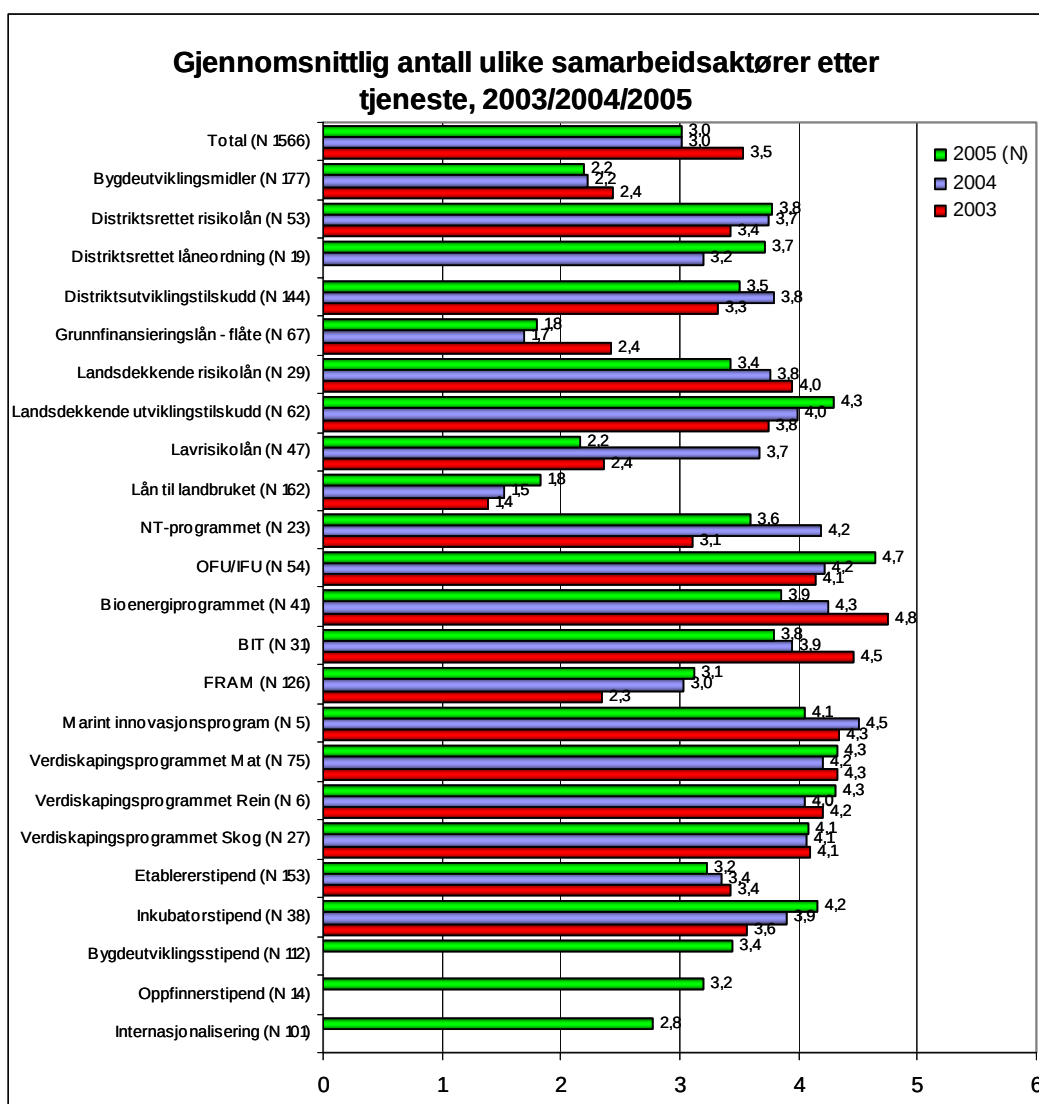
Tjeneste	UoH	Kunder	Konkurrenter	Leverandører	Konsulent	nansierings-	Offentlige myndigheter/Finansiering	Bransjeorg.
Bioenergiprogrammet	20,6%	68,6%	26,5%	61,8%	52,9%	44,1%	68,6%	42,9%
BIT	37,1%	75,0%	41,7%	65,7%	48,6%	11,1%	31,4%	68,6%
FRAM	19,8%	69,0%	29,0%	52,5%	50,5%	20,8%	32,4%	37,6%
Marint innovasjonsprogram	80,0%	80,0%	20,0%	80,0%	60,0%		25,0%	60,0%
Verdiskapingsprogrammet Mat	40,5%	77,6%	42,4%	65,9%	51,8%	38,3%	64,3%	51,2%
Verdiskapingsprogrammet Rein	50,0%	100%	50,0%	66,7%	50,0%	40,0%	25,0%	50,0%
Verdiskapingsprogrammet Skog	59,1%	73,9%	31,8%	69,6%	45,5%	19,0%	40,9%	68,2%
Etablererstipend	25,1%	68,8%	35,5%	51,2%	38,4%	37,7%	39,8%	26,7%
Inkubatorstipend	60,0%	77,8%	31,6%	70,0%	42,1%	52,9%	44,4%	36,8%
Bygdeutviklingsstipend	20,3%	78,0%	41,4%	45,8%	36,7%	22,4%	60,7%	38,6%
Oppfinnerstipend	44,4%	64,7%	18,8%	35,3%	44,4%	64,7%	35,3%	12,5%
Internasjonalisering	28,2%	69,4%	8,5%	46,4%	26,8%	26,2%	46,4%	25,3%
Totalt	23,9%	60,9%	26,4%	51,0%	37,3%	27,5%	40,6%	33,5%

Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

Neste figur er en beregning av antall ulike samarbeidsaktører, beregnet ved å summere andelene som oppgir at prosjektet/aktiviteten har eller vil medføre økt samarbeid for hver av tjenestene og deretter dividert med 100. Dette innebærer at dersom alle innenfor en tjeneste svarer at prosjektet vil medføre økt samarbeid med både UoH og konkurrenter, men ikke med noen andre, utgjør dette (200%/100) 2 ulike aktører.

Som vi ser forventer bedriftene at prosjektet/aktiviteten vil føre til økt samarbeid med totalt 3 ulike aktører, mot 3,5 i 2003. Ut fra disse tallene forventes det at prosjekter innen Kulturbasert næringsutvikling vil føre til samarbeid med flest ulike aktører, mens Landbrukslån og Grunnfinansieringslån-fiskeflåten fører til færrest. Dette resultatet er som forventet ut fra tjenestenes innretning.

Figur 57: Gjennomsnittlig antall ulike samarbeidsaktører etter tjeneste, -03 til -05



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

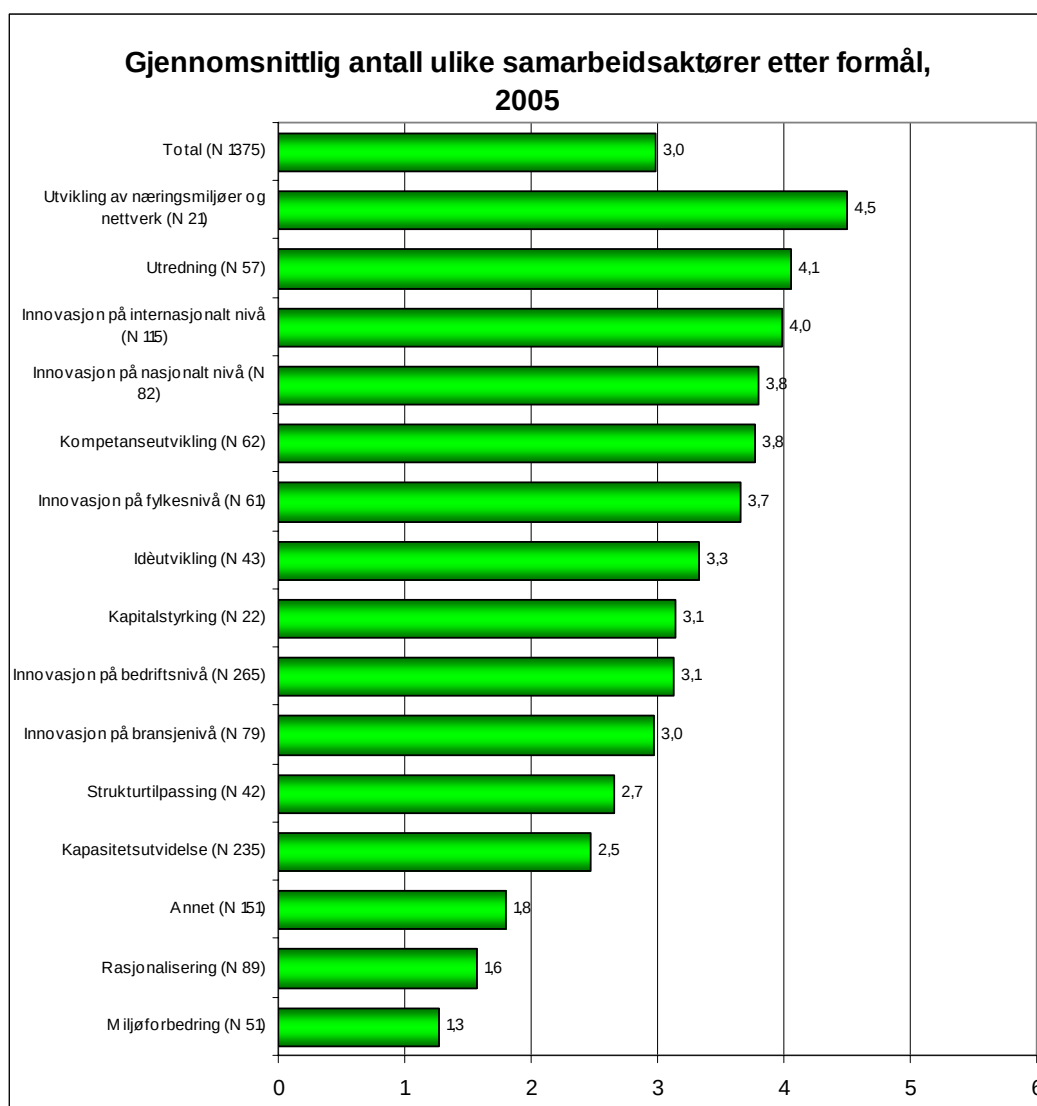
Dersom man gjør samme operasjon når det gjelder formål ser en at det, naturlig nok, er innen "Utvikling av næringsmiljøer og nettverk" at antall samarbeidspartnere er eller forventes å bli høyest, med 4,5 samarbeidspartnere i snitt. Færrest gjennomsnittlige samarbeidspartnere forventes det innen formålene "Miljøforbedring" og "Rasjonalisering". Når det gjelder innovasjonsnivå er det på internasjonalt nivå bedriftene forventer flest samarbeidspartnere og, noe overraskende, på bransjenivå man forventer færrest.

Det må presiseres at antall samarbeidspartnere ikke sier noe om kvaliteten og viktigheten av samarbeidet for bedriftene.

enterte i sin innovasjonsatferd.

De samarbeider med kundene i stor grad og har mye mindre kontakt med FOU.

Figur 58: Gjennomsnittlig antall ulike samarbeidsaktører etter formål, 2005



Kapittel 8. Om Innovasjon Norge

8.1 Innledning

Innovasjon Norges aktiviteter bestå i mer enn å yte finansiell bistand. Institusjonen har også en viktig rolle å bidra til innovasjon ved å spre kompetanse, rådgivning og bygge nettverk mellom bedrifter. Innovasjon Norge skal bidra til innovasjon og være en aktiv iverksetter og pådriver overfor bedriftene. Derfor er bedriftenes opplevelse av Innovasjon Norge og institusjonens kompetanse viktig.

Innovasjon Norge gjennomfører en service-undersøkelse som i stor grad gir kunnskap om bedriftenes opplevelse av institusjonen. Det er derfor i denne delen satt et ekstra fokus på sammenhengen med andre viktige spørsmål, som prosjektenes formål, hvilke tjeneste det er gitt støtte til og forventninger til prosjektet.

8.2 Kjennskap til Innovasjon Norge

Den første terskelen bedriftene møter når de evt. skal søke om tjenester fra Innovasjon Norge er å ha kjennskap til de muligheter som finnes. Det er derfor viktig for Innovasjon Norge å vite hvilke kanaler som fungerer i forhold til å bidra til økt kjennskap til institusjonen. Dette har primært betydning for bedrifter som trenger informasjon om ulike ordninger og tjenester for evt. å kunne søke om bistand. Figur 59 viser kildene til kjennskap i 2003, 2004 og 2005.

Størstedelen av bedriftene kjente Innovasjon Norge fra før, slik som ved tidligere undersøkelser. En relativt stor andel, 22%, fikk kjennskap gjennom bedriftsrådgivere/-konsulenter. Den 3. største kilden er "Annet", som i år også i stor grad består av kommuner og fylkeskommuner, etablerersentre, bransjeorganisasjoner og andre organisasjoner. Kun 3% oppgir at de først fikk kjennskap til Innovasjon Norge gjennom at de ble kontaktet av Innovasjon Norges ansatte. Det må her legges til at andelen som er blitt kontaktet kan være høyere, men skjules av at bedriftene kjente Innovasjon Norge fra før, i og med at svarkategoriene ikke er gjensidig utelukkende.

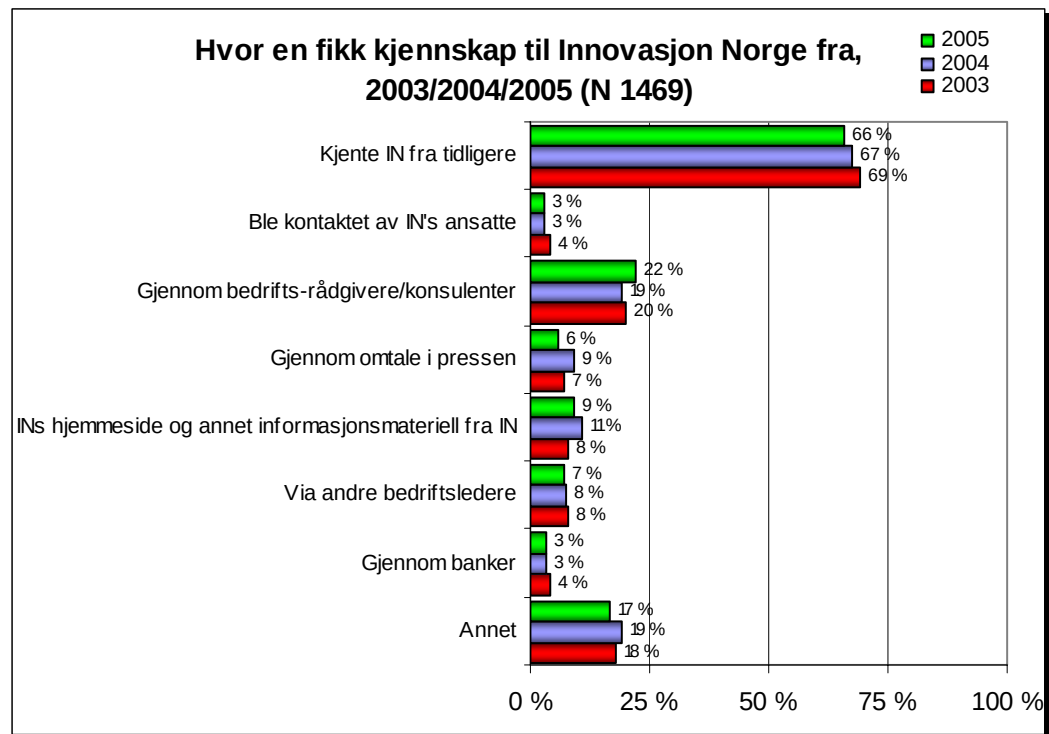
Det er naturlig at enkelte kunder ikke oppsøkes av Innovasjon Norge, for eksempel stipendkunder. På disse områdene er Innovasjon Norge avhengige av at kundene selv tar initiativ. Dermed vil nok ikke andelen som har blitt kontaktet, være særlig høy innen enkelte av tjenestene.

Det er kun marginale endringer i tallene fra det ene året til det andre, noe som kan tyde på at Innovasjon Norge ikke har satt inn noen ekstra innsats for å synliggjøre institusjonen ytterligere. Dette er ikke først og fremst et problem for dem som omfattes av denne undersøkelsen i og med at de faktisk kjenner til Innovasjon Norge, men kan være et problem for bedrifter som ikke har kjennskap til institusjonen og kunne fått støtte og hjelp.

Innovasjon Norge er generelt sett nokså godt kjent blant bedrifter i Norge. Det viser også Merkevaretrackeren som Innovasjon Norge har gjennomført. Her oppgav 75%

av bedrifter i 2005 at de kjente til eller hadde hørt om Innovasjon Norge. Imidlertid sier nesten 50% at de kjenner Innovasjon Norge svært dårlig.

Figur 59: Hvor en fikk kjennskap til Innovasjon Norge fra, -03/-04/-05



8.3 Hvorfor søke Innovasjon Norge om tjenester?

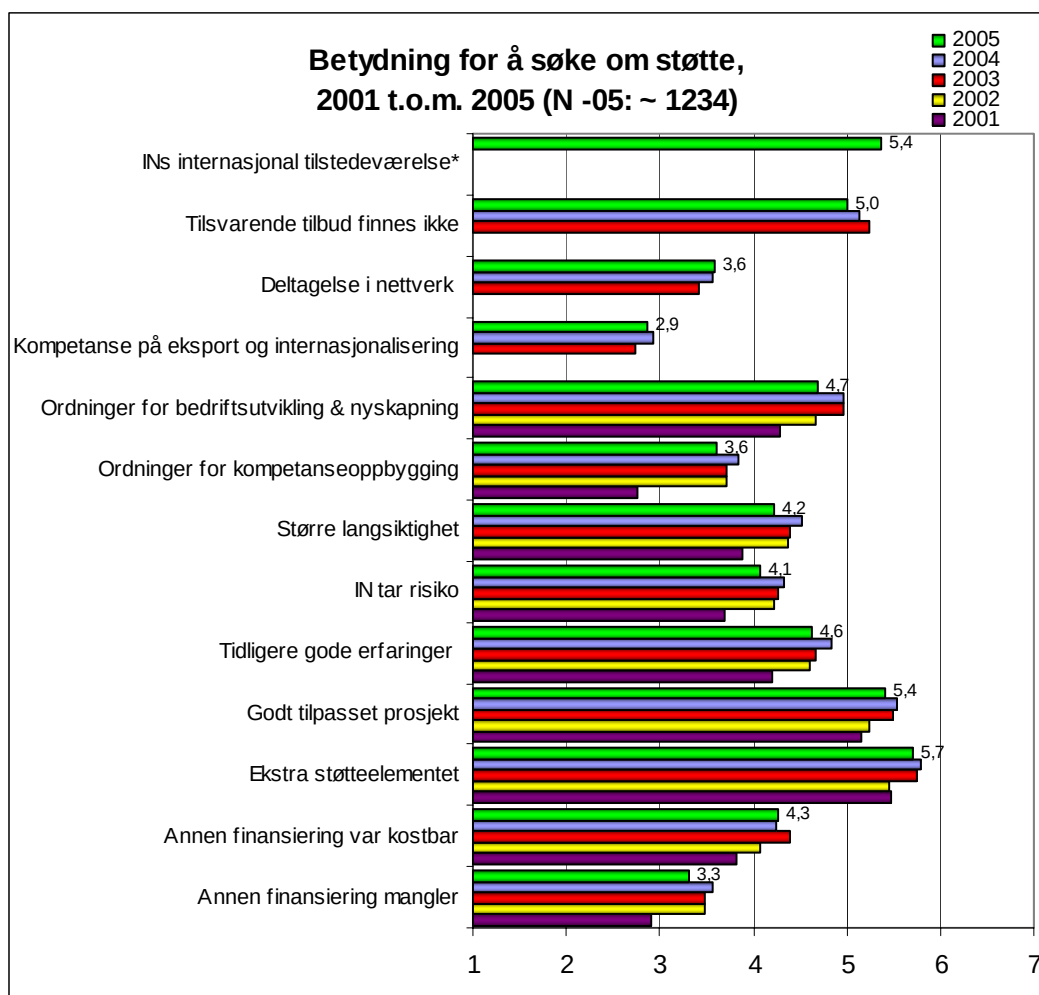
8.3.1 Betydning for å søke om tjenester

Bedriftene ble spurt om 13 ulike faktors betydning for hvorfor de valgte å søke Innovasjon Norge om tjenester. 9 av disse er likelydende med undersøkelser fra før 2003, mens ett spørsmål er nytt for denne undersøkelsen. Det knytter seg kun til bedrifter som har fått Internasjonaliseringstjenester og er formulert som følger "Betydning for å søke støtte fra IN - IN har internasjonal tilstedeværelse i markeder som er viktig for min bedrift". For å kunne sammenligne svarene, er tallene fra de to siste års undersøkelser, omregnet til en 7-punktskala. Av plasshensyn er kun gjennomsnittstallet for 2005 presentert.

På tross av en marginal nedgang i betydning, er det ekstra støtteelementet som ligger i Innovasjon Norges finansiering, den viktigste faktoren for bedriftene når de velger å søke om tjenester fra Innovasjon Norge. Generelt kan tendensen se ut til å være at de fleste faktorene har sunket i betydning i 2005, etter å ha økt gradvis de siste årene. De eneste områdene som har hatt en marginal økning er betydningen av "Deltagelse i nettverk" og "Annen finansiering var kostbar".

Som tidligere år, er Innovasjon Norges kompetanse på eksport og internasjonalisering det forhold som har minst betydning for hvorvidt bedriftene søker tjenester hos Innovasjon Norge. Dette nyanseres dog av det nye spørsmålet, som viser at Innovasjon Norges internasjonale tilstedeværelse i markeder som er viktige for bedriften er svært viktig for bedrifter som har fått Internasjonaliseringstjenester. Denne forskjellen illustrerer også at resultatene i stor grad preges av sammensetningen av tjenester i undersøkelsen.

Figur 60: Betydning for å søke om tjenester, beregnet 7. punkt skala -01 til -04



* Kun Internasjonaliseringstjenestene (N 63).

Som nevnt påvirkes totaltallene av hvilke tjenester undersøkelsen omfatter. Betydningen av de ulike faktorene varierer dermed avhengig av hvilke tjenester bedriftene mottar.

I neste tabell er fire viktige faktorer presentert. Det er de to med høyest betydning totalt sett, samt betydningen av at "Annen finansiering mangler" og "Tilsvarende tilbud finnes ikke", som er en sentral indikator på markedssvik. Tjenestene med høyest og lavest gjennomsnittsscore, er markert.

Betydningen av det "Ekstra støtte elementet" og av "God tilpassning til prosjektet" var høyest innen OFU/IFU, dersom man ser bort fra Marint innovasjonsprogram som har svært få svar, og lavest innen henholdsvis Grunnfinansieringslån – flåte. Betydningen av "Manglende evne eller vilje til finansiering fra andre finansieringskilder" var lavest innen Bioenergiprogrammet sammen med FRAM, mens den var høyest innen Marint Innovasjonsprogram. Her var betydningen av at "Det ikke finnes tilsvarende tilbud i det ordinære markedet" også høyest, mens det var lavest knyttet til bedrifter innen Grunnfinansieringslån – flåte.

I de neste tabellene er områdene med høyest andel markert med grønt, mens de laveste andelene er markert med rødt.

Tabell 22: Gjennomsnittlig betydning av ulike faktorer for å søke om tjenester fra Innovasjon Norge etter tjeneste, original 5-punktskala

Tjeneste	Det ekstra støtteelementet som ligger i INs finansiering var viktig	INs finansieringssopplegg var godt tilpasset vårt prosjekt	Manglende evne eller vilje til finansiering fra andre finansieringskilder	Det finnes ikke et tilsvarende tilbud i det ordinære markedet
Bygdeutviklingsmidler	81,0 %	69,1 %	16,3 %	57,7 %
Distriktsrettet risikolån	78,6 %	73,1 %	40,7 %	48,0 %
Distriktsrettet låneordning	62,5 %	66,7 %	55,6 %	37,5 %
Distriktsutviklingstilskudd	82,2 %	69,8 %	30,0 %	59,4 %
Grunnfinansieringslån - flåte	55,6 %	67,7 %	15,4 %	17,4 %
Landsdekkende risikolån	70,0 %	80,0 %	50,0 %	44,4 %
Landsdekkende utviklingstilskudd	80,0 %	67,9 %	34,5 %	63,0 %
Lavrisikolån	70,0 %	70,0 %	23,8 %	26,7 %
Lån til landbruket	72,0 %	76,8 %	13,6 %	53,8 %
NT-programmet	57,1 %	71,4 %	28,6 %	50,0 %
OFU/IFU	90,0 %	90,5 %	52,6 %	78,9 %
Bioenergiprogrammet	75,0 %	86,7 %	7,7 %	61,5 %
BIT	68,8 %	56,3 %	30,8 %	58,3 %
FRAM	70,0 %	60,5 %	13,2 %	55,3 %
Marint innovasjonsprogram	66,7 %	50,0 %	100,0 %	100,0 %
Verdiskapingsprogrammet Mat	75,0 %	76,9 %	30,6 %	74,3 %
Verdiskapingsprogrammet Rein	100,0 %	100,0 %	50,0 %	0,0 %
Verdiskapingsprogrammet Skog	72,7 %	63,6 %	40,0 %	77,8 %
Etablererstipend	77,6 %	69,6 %	47,8 %	72,2 %
Inkubatorstipend	70,0 %	68,4 %	42,1 %	77,8 %
Bygdeutviklingsstipend	74,1 %	69,1 %	26,5 %	70,2 %
Oppfinnerstipend	100,0 %	70,6 %	53,3 %	76,5 %
Internasjonalisering	63,5 %	60,3 %	18,2 %	56,9 %
Total	77,5 %	69,8 %	26,1 %	59,7 %

Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

I neste tabell er betydningen av de samme faktorene fordelt etter tjenestetype. Da ser en at tjenestegruppe 1 – Finansiering skiller seg ut når det kommer til betydningen av det ekstra støtteelementet som ligger i Innovasjon Norges finansiering og god tilpassning til prosjektet. Også innen tjenestegruppe 3 – Stipender er betydningen høy når det gjelder den sistnevnte faktoren, samt betydningen av manglende evne eller vilje til finansiering fra andre finansieringskilder og at det ikke finnes tilsvarende tilbud i det ordinære markedet. De to sistnevnte faktorene er minst viktig for bedrifter

innen henholdsvis tjenestegruppe 4 – Internasjonalisering og tjenestegruppe 1 – Finansiering, mens de to førstnevnte faktorene er minst viktig for bedrifter innen tjenestegruppe 4 - Internasjonalisering.

Dette kan tyde på at markedssvikt i mindre grad har betydning for at bedrifter søker om støtte innen de finansielle tjenestene, mens det har stor betydning for å søke om stipender.

Tabell 23: Andel som har oppgitt stor betydning (4 & 5) av ulike faktorer for å søke om tjenester fra Innovasjon Norge etter tjeneste, 2005

Tjenestegruppe	Det ekstra støtteelementet som ligger i INs finansiering var viktig	INs finansieringsopplegg var godt tilpasset vårt prosjekt	Manglende evne eller vilje til finansiering fra andre finansieringskilder	Det finnes ikke et tilsvarende tilbud i det ordinære markedet
Gruppe 1 - Finansiering	79,1 %	70,6 %	22,5 %	55,8 %
Gruppe 2 - Finansiering, rådgivning og nettverk	72,1 %	67,7 %	24,3 %	63,4 %
Gruppe 3 - Stipender	78,4 %	69,9 %	42,8 %	72,6 %
Gruppe 4 - Internasjonalisering	63,5 %	60,3 %	18,2 %	56,9 %

Hvis vi ser på prosjekter i forhold til Innovasjon Norges egen formålskoding, skiller Innovasjon på internasjonalt nivå seg ut med høy betydning både knyttet til god tilpassning til prosjektet, manglende evne eller vilje til finansiering fra andre finansieringskilder og det at det ikke finnes et tilsvarende tilbud i det ordinære markedet. Prosjekter med Miljøforbedring derimot, har lavest score når det gjelder både betydningen av god tilpassning og manglende evne eller vilje til finansiering fra andre finansieringskilder. De kommer derimot høyest ut når det gjelder betydningen av at det ikke finnes tilsvarende tilbud i det ordinære markedet.

Tabell 24: Gjennomsnittlig betydning av ulike faktorer for å søke om tjenester fra Innovasjon Norge etter tjeneste, original 5-punktskala

Tjeneste	Det ekstra støtteelementet som ligger i INs finansiering var viktig	INs finansieringsopplegg var godt tilpasset vårt prosjekt	Manglende evne eller vilje til finansiering fra andre finansieringskilder	Det finnes ikke et tilsvarende tilbud i det ordinære markedet
Ideutvikling	79,5%	74,3%	44,1%	68,6%
Innovasjon på bedriftsnivå	78,8%	65,5%	21,8%	57,1%
Innovasjon på fylkesnivå	82,1%	73,3%	22,9%	63,4%
Innovasjon på bransjenivå	77,8%	73,6%	33,8%	61,7%
Innovasjon på nasjonalt nivå	73,2%	77,5%	24,3%	66,2%
Innovasjon på internasjonalt nivå	81,1%	73,0%	48,5%	67,7%
Annet	79,2%	71,4%	18,3%	61,3%

Tabell 24: Gjennomsnittlig betydning av ulike faktorer for å søke om tjenester fra Innovasjon Norge etter tjeneste, original 5-punktskala

Tjeneste	Det ekstra støtteelementet som ligger i INs finansiering var viktig	INs finansieringssopplegg var godt tilpasset vårt prosjekt	Manglende evne eller vilje til finansiering fra andre finansieringskilder	Det finnes ikke et tilsvarende tilbud i det ordinære markedet
Utredning	77,8%	66,0%	30,6%	72,1%
Utvikling av næringsmiljøer og nettverk	73,9%	47,6%	40,9%	65,0%
Miljøforbedring	71,7%	42,2%	0,0%	75,7%
Kapitalstyrking	47,6%	47,6%	31,6%	25,0%
Kompetanseutvikling	78,9%	65,5%	46,9%	62,0%
Strukturtilpassing	76,9%	66,7%	18,9%	50,0%
Rasjonalisering	82,9%	82,2%	25,4%	56,1%
Kapasitetsutvidelse	81,3%	77,3%	21,0%	51,6%
Total	78,6%	70,2%	26,6%	59,9%

8.4 Innovasjon Norge som bedriftsrådgiver

8.4.1 Rollen som pådriver

En av Innovasjon Norges roller er altså å være en aktiv iverksetter og pådriver overfor bedriftene. Bedriftene er derfor bedt om å vurdere hvor enige de er i 5 påstander knyttet til pådriverrollen. 3 av disse påstandene ble også vurdert i 2002.

Generelt sett har nivået vært stabilt fra 2003 og frem til 2005. Den positive utviklingen fra 2002 til 2003 er ikke videreført i samme grad fra 2003 og frem til 2005.

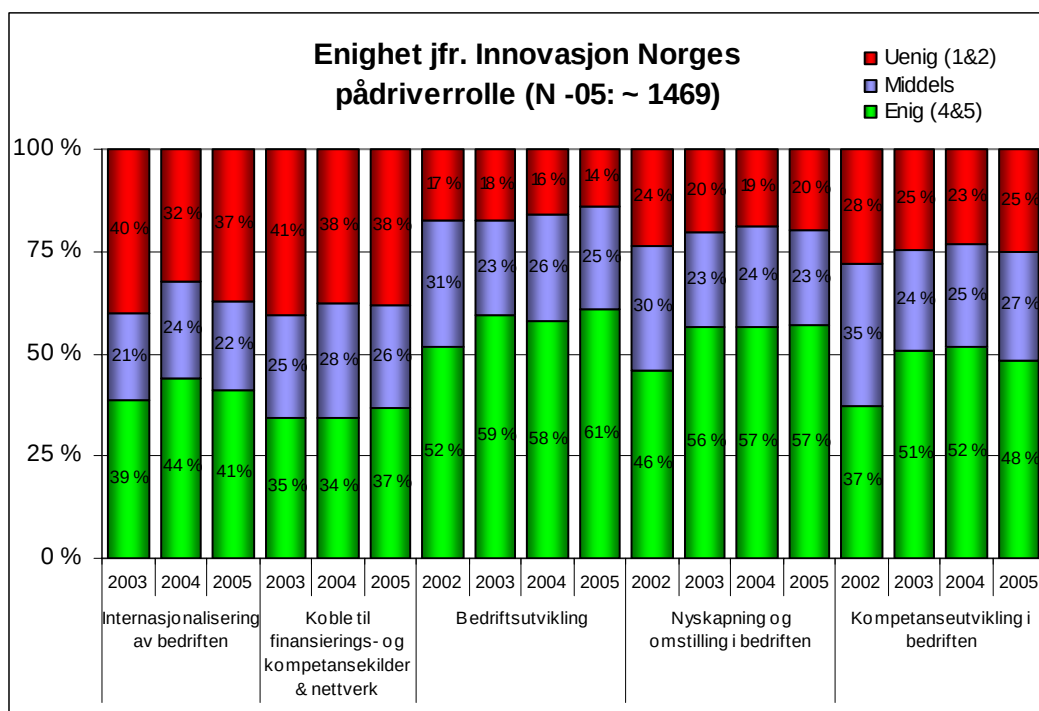
Bedriftene er mindre enige i at IN er en pådriver for internasjonalisering.

Hva skjer?

Dette betyr at flest bedrifter fremdeles er enige i at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver når det gjelder bedriftsutvikling og nyskaping og omstilling i bedriften. Som tidligere er færrest enige i at Innovasjon Norge bidrar aktivt for å kople bedriften til aktuelle finansierings- og kompetanseskilder. Det eneste området der en kan ane en reell endring, er knyttet til Innovasjon Norge som en pådriver for internasjonalisering av virksomheten. Her er andelen som er enig gått ned, mens andelen som er uenig opp, fra 2004 til 2005. Dette skjer på tross av

at Internasjonaliseringstjenestene i større grad er med i denne undersøkelsen enn tidligere. Analyser viser at bedrifter som har mottatt Internasjonaliseringstjenester er mer positive til Innovasjon Norges pådriverrolle på dette feltet enn innen de andre tjenestene, noe som tyder på at det er nivået innen de tjenestene som også var med tidligere som har sunket (se Figur 62).

Figur 61: Enighet jfr. IN har en aktiv rolle som pådriver, -02 tom. -05



I den neste tabellen er andelen som har vurdert Innovasjon Norge som en aktiv pådriver (verdiene 4 & 5 på skalaen) innen disse ulike områdene vist, fordelt på tjenester. Det må påpekes at

Tabell 25: Andel som i stor grad er enig (4&5) i at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver innen ulike områder, etter tjeneste, 2005

Tjenester	Bedriftsutvikling	Nyskaping og omstilling i bedriften	Kompetanseutvikling i bedriften	Internasjonalisering av bedriften	Koble til finansierings- og kompetanse kilder samt nettverk
Bygdeutviklingsmidler	65,8%	54,9%	40,7%	16,1%	35,4%
Distriktsrettet risikolån	50,0%	52,0%	36,4%	36,8%	38,1%
Distriktsrettet låneordning	42,9%	37,5%	37,5%	28,6%	25,0%
Distriktsutviklingstilskudd	55,7%	59,1%	56,0%	48,6%	33,8%
Grunnfinansieringslån - flåte	61,1%	50,0%	35,7%	12,5%	25,0%
Landsdekkende risikolån	70,0%	55,6%	33,3%	44,4%	50,0%
Landsdekkende utviklingstilskudd	48,0%	45,5%	47,6%	42,9%	31,8%
Lavrisikolån	56,3%	53,3%	40,0%	45,5%	28,6%
Lån til landbruket	63,5%	52,6%	42,0%	17,2%	32,4%
NT-programmet	50,0%	57,1%	50,0%	33,3%	33,3%
OFU/IFU	57,9%	62,5%	47,1%	66,7%	35,3%
Bioenergiprogrammet	61,5%	41,7%	40,0%		40,0%
BIT	53,8%	53,8%	61,5%	50,0%	37,5%
FRAM	68,3%	68,4%	70,0%	40,9%	46,7%
Marint innovasjonsprogram	66,7%	66,7%	50,0%		66,7%
Verdiskapingsprogrammet Mat	54,3%	55,9%	53,3%	35,3%	42,9%

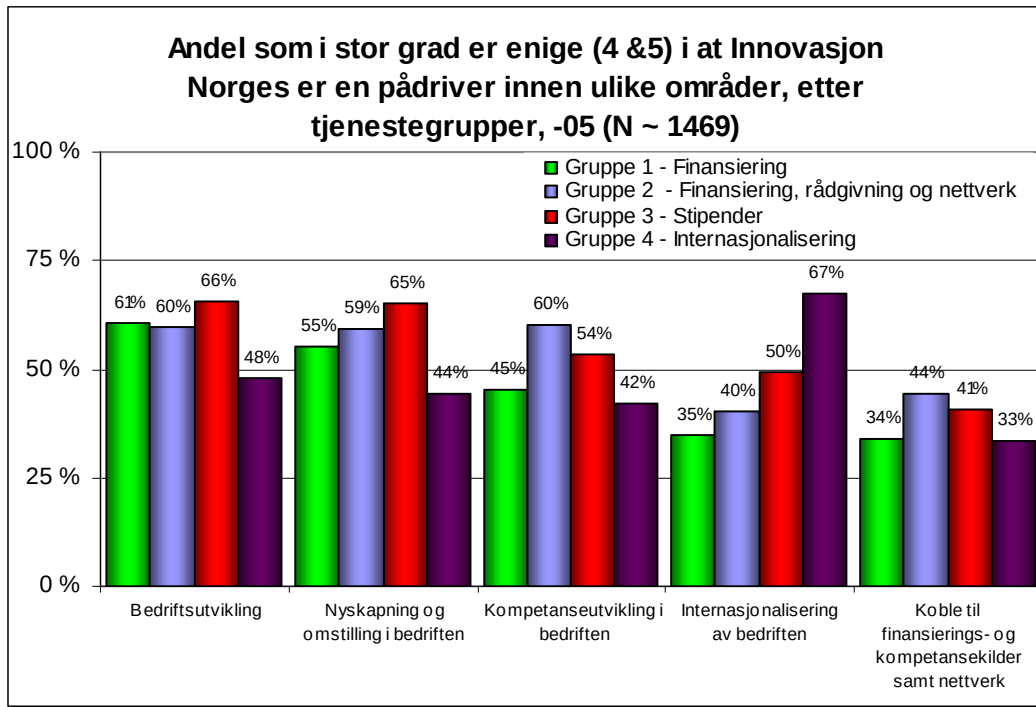
Tabell 25: Andel som i stor grad er enig (4&5) i at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver innen ulike områder, etter tjeneste, 2005

Tjenester	Bedriftsutvikling	Nyskaping og omstilling i bedriften	Kompetanseutvikling i bedriften	Internasjonalisering av bedriften	Koble til finansierings- og kompetansekilder samt nettverk
Verdiskapingsprogrammet Rein	33,3%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Verdiskapingsprogrammet Skog	44,4%	50,0%	57,1%	60,0%	42,9%
Etablererstipend	64,7%	64,5%	50,6%	47,0%	37,2%
Inkubatorstipend	60,0%	64,3%	53,3%	53,8%	21,4%
Bygdeutviklingsstipend	70,5%	73,5%	65,6%	38,5%	54,2%
Oppfinnerstipend	66,7%	50,0%	33,3%	72,7%	63,6%
Internasjonalisering	47,9%	44,2%	42,2%	67,3%	33,3%
Totalt	60,9%	56,9%	48,4%	41,2%	36,5%

Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

Som det fremgår av Figur 62, er det høyest enighet om at Innovasjon Norge har en klar pådriverrolle knyttet til bedriftsutvikling og nyskaping og omstilling i bedriften innen tjenestegruppe 3 - Stipender. På disse områdene er det bedrifter tjenestegruppe 4 – Internasjonalisering som er minst enige. De samme bedriftene er også minst enige i at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver for kompetanseutvikling og kopling til finansierings- og kompetansekilder. Ikke overraskende, tjenestenes innretning tatt i betraktning, er det bedrifter innen tjenestegruppe 2 – Finansiering, rådgivning og nettverk som er mest enig i at Innovasjon Norge er en pådriver for kompetanseutvikling i bedriftene, mens bedriftene innen tjenestegruppe 4 – Internasjonalisering er mest enige når det kommer til internasjonalisering av bedriften.

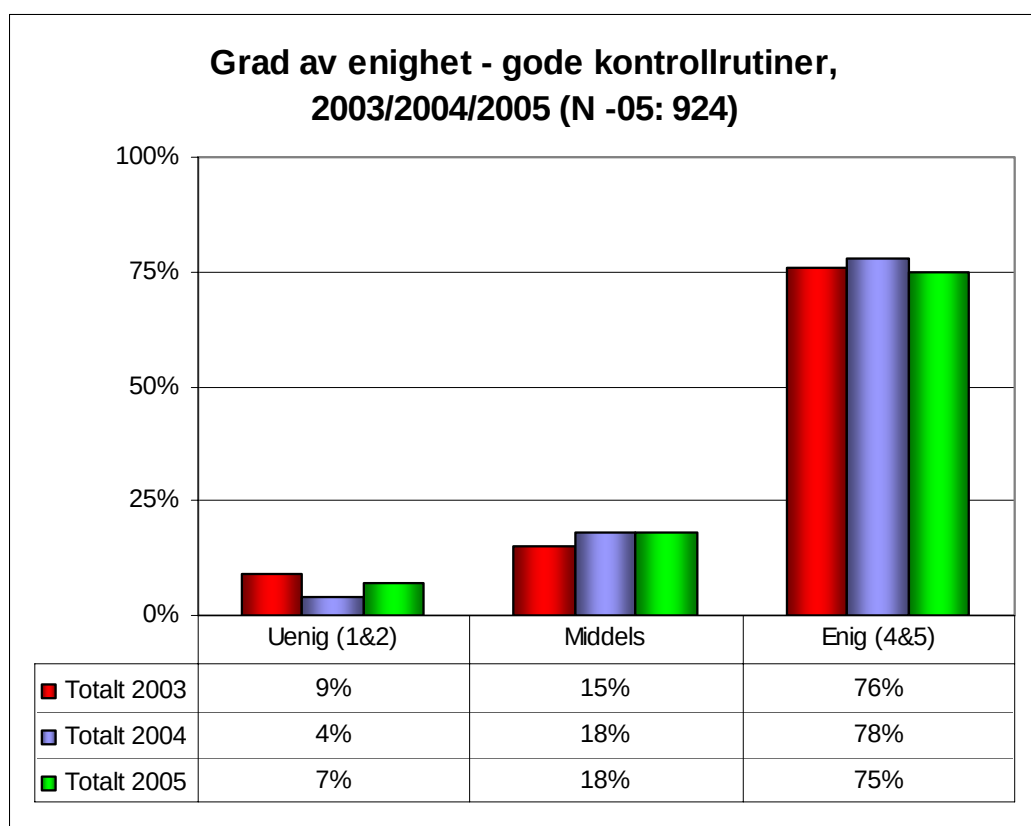
Figur 62: Andel som i stor grad er enige (4 & 5) i at Innovasjon Norges er en pådriver innen ulike områder, etter tjenestegrupper, -05



8.4.2 Kontrollrutiner

Bedriftene skulle også si seg mer eller mindre enige i om de oppfattet Innovasjon Norges kontrollrutiner som gode. 4 av 5 bedrifter er enige i at disse er gode. Innovasjon Norge skal i utgangspunktet ha de samme kontrollrutinene uavhengig av beløp og tjeneste. I 2004 fant vi da heller ingen vesentlige forskjeller i vurderingen avhengig av størrelse på innvilget beløp. Analyser viser at det er forskjeller mellom tjenestegruppene, hvor 80% av bedriften innen tjenestegruppe 3 – Stipender er enige i påstanden, mens kun 66% innen tjenestegruppe 4 – Internasjonalisering er det. Grunnen til at Internasjonaliseringstjenestene kommer såpass lavt ut har nok en sammenheng med at disse bedriftene oppfatter at de har kjøpt en tjeneste og at det således ikke er et like relevant spørsmål. Andelen som svarer ”Vet ikke” og ”Ikke relevant” er da også høyest innen denne tjenestegruppen.

Figur 63: Grad av enighet – gode kontrollrutiner, -03/-04/-05



8.4.3 Råd og veiledning

Bedriftene ble også stilt spørsmål om i hvilke grad bedriften hadde fått rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge på en rekke områder. Svaralternativ 1 er å anse som ingen. Hvis man slår sammen svaralternativene 2 til og med 5 er det mellom 43% og 24% som har mottatt råd og veiledning i 2005 (se Tabell 26).

Tabell 26: Andel mottatt rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge (2 tom. 5), 2005

Tjenester	Andel mottatt	N
Nærings-, bransje- og produktrelaterte spørsmål	43 %	1269
Bedriftsøkonomi	37 %	1248
Ledelse og organisasjon	34 %	1237
Teknologispørsmål	24 %	1199
Markedsspørsmål	41 %	1245
Internasjonalisering	28 %	1186
Offentlig regelverk mv.	39 %	1242

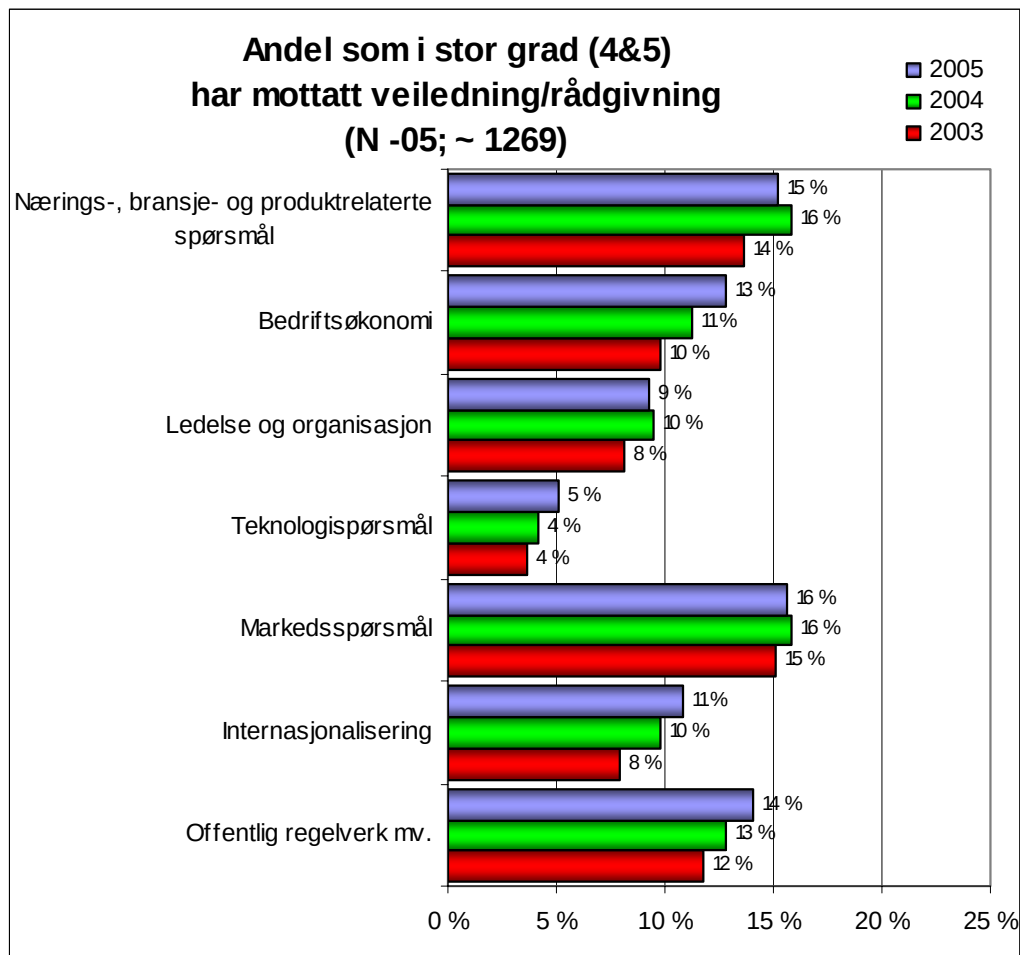
Andelen som i stor grad har mottatt rådgivning/veiledning økte marginalt fra 2003 til 2004. Andelen fortsetter å stige i 2005, med unntak av de to områder som bedriftene får mest råd og veiledning; Nærings-, bransje- og produktrelaterte spørsmål og Markedsspørsmål. På disse områdene er andelen stabile eller svakt synkende.

Andelen som sier de i stor grad har fått råd og veiledning, varierer mellom 5% (teknologispørsmål) og 16% (markedsspørsmål). Det er verdt å merke seg at andelen som i stor grad har mottatt råd og veiledning innen Internasjonalisering ikke har ste-

get markant, på tross av at flere Internasjonaliseringstjenester er omfattet av undersøkelsen i år. Grunnen til dette er nok at de øvrige tjenestene har sunket i og med at en stor del av bedriftene innen Internasjonaliseringstjenestene viser seg å ha mottatt råd og veiledning innen dette området (se Figur 68).

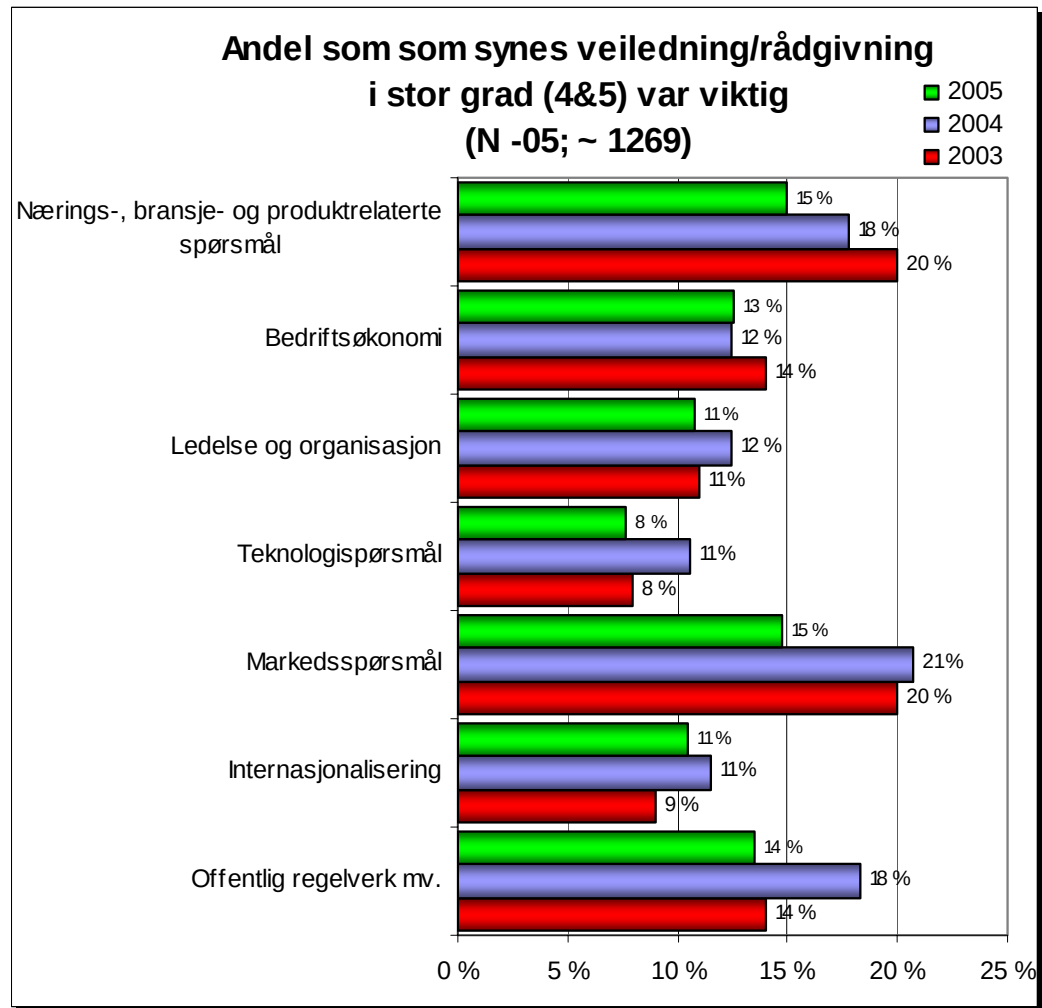
Forskjellene fra 2004 til 2005 er svært små og bør ikke tillegges vekt.

Figur 64: Andel som i stor grad (4 & 5) har fått veiledning/rådgivning, -03/-04/-05



Figur 65 viser at andelen som i stor grad synes rådgivning/veiledning var viktig for prosjektet/aktiviteten varierer nokså sterkt over de siste 3 årene. Viktigheten så ut til å økte marginalt når det gjaldt Teknologispørsmål og Offentlig regelverk mv. fra 2003 til 2004, men hovedinntrykket i 2005 er at viktigheten har sunket noe. Høyest viktighet er det knyttet til de områdene som flest mottar råd og veiledning, nemlig Nærings-, bransje- og produktrelaterte spørsmål og Markedsspørsmål. På begge disse områdene er viktigheten høyst sannsynlig redusert.

Figur 65: Andel som synes veiledning/rådgivning i stor grad var viktig, -03/-04/-05

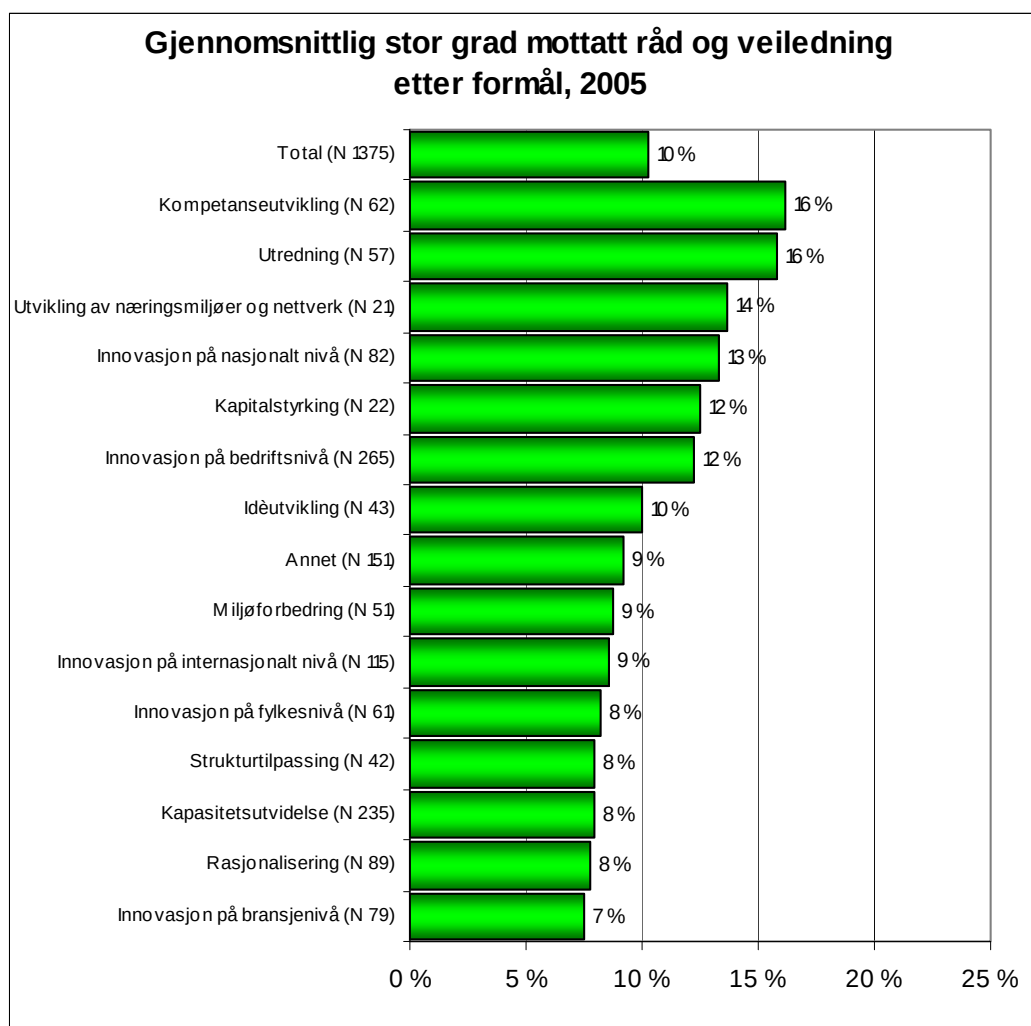


Dersom vi regner ut gjennomsnittlig andel bedrifter som i stor grad har mottatt råd og veiledning og fordeler det etter formål, ser vi at det er bedrifter innen formål Kompetanseutvikling og Utredning man i gjennomsnitt har mottatt mest veiledning. Minst andel er det i gjennomsnitt innen Innovasjon på bransjenivå.

Andelen som i stor grad får råd og veiledning fra IN øker ikke!

Andelen som synes rådene var viktige går ned!

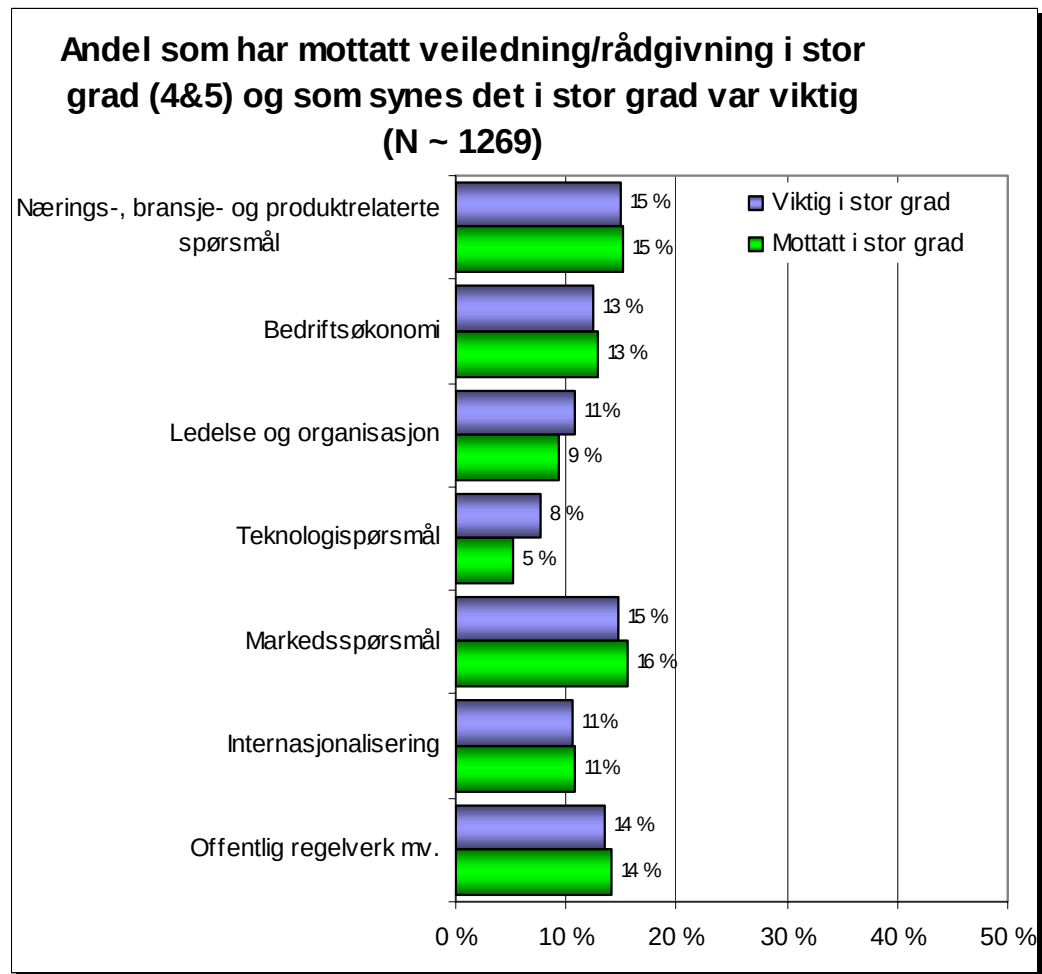
Figur 66: Gjennomsnittlig andel stor grad (4 & 5) mottatt råd og veiledning etter formål, -05



Sammenstiller vi andelen bedrifter som i stor grad har fått rådgivning/veiledning og andelen som synes at rådgivning/veiledning i stor grad er viktig for prosjektet/aktiviteten, ser vi at det er stor grad av sammenfall. I tidligere undersøkelser har vi sett at viktigheten er høyere enn mottaket. Det er det ikke i denne undersøkelsen.

Spørsmål om mottak og viktighet av rådgivning og veiledning korrelerer sterkt (ca. 0,650). Dette betyr at det i stor grad er de samme bedriftene som sier at de i stor grad har mottatt og i stor grad synes råd og veiledning er viktig. Samtidig må det påpekes at bedriftene har svart på om råd og veiledning var viktig for prosjektet, med utgangspunkt i den råd og veiledning de evt. har fått. Har man fått lite er sannsynligheten stor for at dette ikke var viktig. Det betyr derimot ikke at ytterligere råd og veiledning kunne vært svært viktig for prosjektet.

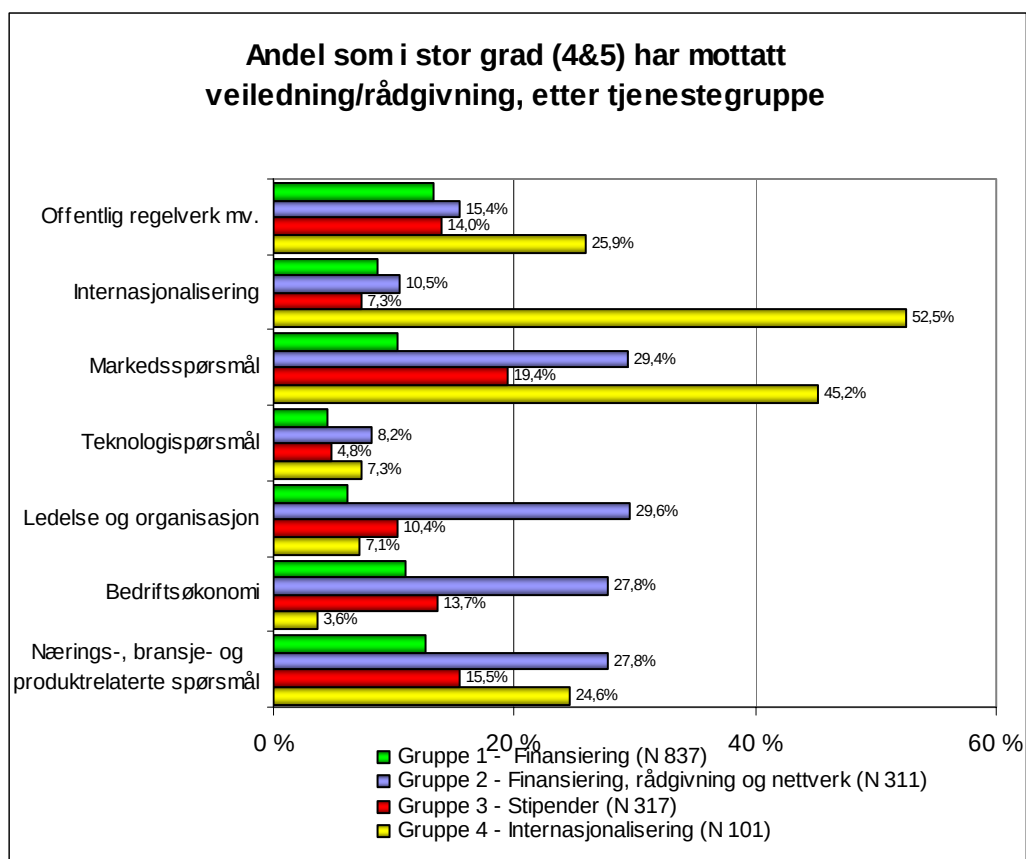
Figur 67: Andel som har fått veiledning/rådgivning i stor grad og som synes det i stor grad er viktig for prosjektet, -05



Analysen viser at det ikke er sammenheng mellom innvilget beløp og hvor mye råd og veiledning bedriften får, foruten når det kommer til områdene Bedriftsøkonomi og Teknologispørsmål. Innen disse områdene har de prosjektene som har fått innvilget mest også fått mest råd og veiledning.

Dette har nok sammenheng med at tjenester innen tjenestegruppe 1 i gjennomsnitt får innvilget mest, men likevel er det den gruppen det gis minst råd og veiledning til. Alle låneordningene ligger innen denne gruppen. Det er tjenestegruppe 2 – Finansiering, rådgivning og nettverk og tjenestegruppe 4 – Internasjonalisering som får mest råd og veiledning.

Figur 68: Andel som i stor grad har mottatt veiledning/rådgivning, etter tjenestegruppe, -05



Som i tidligere undersøkelser, er det sammenheng mellom grad av rådgivning/veiledning bedriftene har fått og addisjonaliteten. Desto mer rådgivning/veiledning bedriftene har fått, jo større andel bedrifter er det som oppgir høy addisjonalitet. Dette er forståelig i og med at det er høy korrelasjon mellom det å få råd og veiledning og viktigheten av denne. Dersom råd og veiledning er en viktig del av prosjektet, er nok prosjektet vanskeligere å gjennomføre uten støtten fra Innovasjon Norge. Dette forutsetter dog at samme tilbud ikke er tilgjengelig andre steder, noe vi har sett at hele 60% (4& 5) oppgir som en viktig grunn til at man søkte Innovasjon Norge om støtte.

2 av 4 bedrifter er svært fornøyd med saksbehandlers kompetanse!

Mellom 15 og 34% er lite fornøyd.

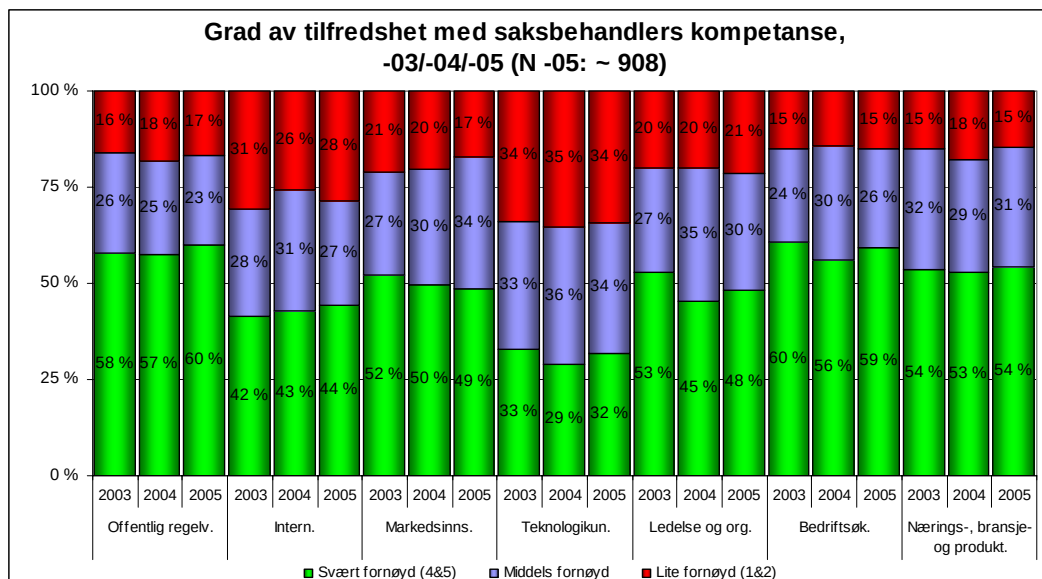
8.4.4 Innovasjon Norges kompetanse

I og med at rådgivning og veiledning er, og trolig blir, en stadig viktigere oppgave for Innovasjon Norge, er det avgjørende at saksbehandlerne har tilstrekkelig kunnskap og kompetanse til å yte denne tjenesten overfor bedriftene. Bedriftene er derfor blitt spurt om saksbehandlerne har tilstrekkelig kompetanse innenfor 7 hovedområder.

I snitt er omlag 50% svært fornøyd (4&5), men det varierer en del avhengig av fagområde. Gjennomgående har andelen som er fornøyd økt noe fra 2004 til 2005 etter å ha sunket fra 2003 til 2004. Kun innen Markedsinnsikt har andelen fortsatt å synke. Det er fremdeles kompetansen innen Offentlig regelverk mv og Bedriftsøkonomisk

kunnskap som bedriftene er mest fornøyde med. Minst fornøyd er bedriftene med kompetansen innen teknologirelaterte spørsmål, selv om andelen har økt noe.

Figur 69: Grad av tilfredshet med saksbehandlers kompetanse, -03/-04



Hvis vi ser på bedriftenes vurdering av kompetansen gruppert etter prosjektenes formålkode, ser vi at det er relativt store forskjeller mellom tjenestegruppene når det gjelder andel som er fornøyd (4 & 5) med Innovasjon Norges kompetanse innen ulike felt. Som vi ser er det bedrifter innen formål Utvikling av næringsmiljøer og nettverk som gir Innovasjon Norge de beste skussmål når det gjelder Kompetanse, men også bedrifter innen Innovasjon både på fylkesnivå og nasjonalt nivå har høye andeler, henholdsvis innen Markedsinnsikt og Ledelse og organisasjon. Bedrifter innen formål Rasjonalisering er de som er mest tilfredse med kompetansen innen Bedriftsøkonomi.

Tabell 27: Andel fornøyd (4 & 5) med ulike kompetanser i Innovasjon Norge etter formål, 2005

Formål	N~	Nærings-, bransje- og produktrela- tert kunnskap	Bedriftsøkonomisk kunnskap	Ledelse og organisasjon	Teknologikunnskap	Markedsinnsikt	Internasjonalisering	Off. regelverk mv.
Ideutvikling	23	37,0%	34,8%	33,3%	14,3%	39,1%	21,4%	29,4%
Innovasjon på bedriftsnivå	130	56,1%	63,1%	45,8%	39,1%	45,8%	35,5%	61,9%
Innovasjon på fylkesnivå	31	50,0%	64,5%	50,0%	23,8%	60,6%	38,9%	62,1%
Innovasjon på bransjenivå	52	54,4%	48,1%	46,7%	28,6%	50,0%	40,5%	48,8%
Innovasjon på nasjonalt nivå	45	54,9%	62,2%	55,0%	34,5%	54,2%	51,4%	56,4%
Innovasjon på internasjonalt	63	41,6%	60,3%	50,0%	25,0%	43,8%	46,5%	53,3%

Tabell 27: Andel fornøyde (4 & 5) med ulike kompetanser i Innovasjon Norge etter formål, 2005

Formål	N~	Nærings-, bransje- og produktrela- tert kunnskap	Bedriftsøkonomisk kunnskap	Ledelse og organisasjon	Teknologikunns- kap	Markedsinnsikt	Internasjonalisering	Off. regelverk mv.
nivå								
Annet	47	52,4%	55,3%	54,8%	51,4%	49,0%	48,7%	58,0%
Utredning	37	53,3%	62,2%	37,1%	28,6%	31,6%	46,2%	71,4%
Utvikling av næringsmiljøer og nettverk	10	76,9%	60,0%	44,4%	55,6%	45,5%	71,4%	80,0%
Miljøforbedring	13	34,8%	15,4%			25,0%		64,3%
Kapitalstyrking	16	40,0%	50,0%	46,2%	22,2%	40,0%	40,0%	50,0%
Kompetanseutvikling	34	48,7%	47,1%	45,7%	13,8%	54,1%	40,0%	61,0%
Strukturtilpassing	28	60,7%	64,3%	33,3%	37,5%	54,2%	25,0%	71,4%
Rasjonalisering	39	75,0%	74,4%	44,4%	26,7%	54,5%	27,3%	75,9%
Kapasitetsutvidelse	124	62,0%	64,5%	51,1%	31,3%	44,3%	32,0%	66,3%
Totalt	692	54,4%	59,1%	46,0%	31,4%	46,9%	40,2%	61,0%

8.5 Tjenestenes tilpassing og utløsende effekt

8.5.1 Tilpasset tjeneste

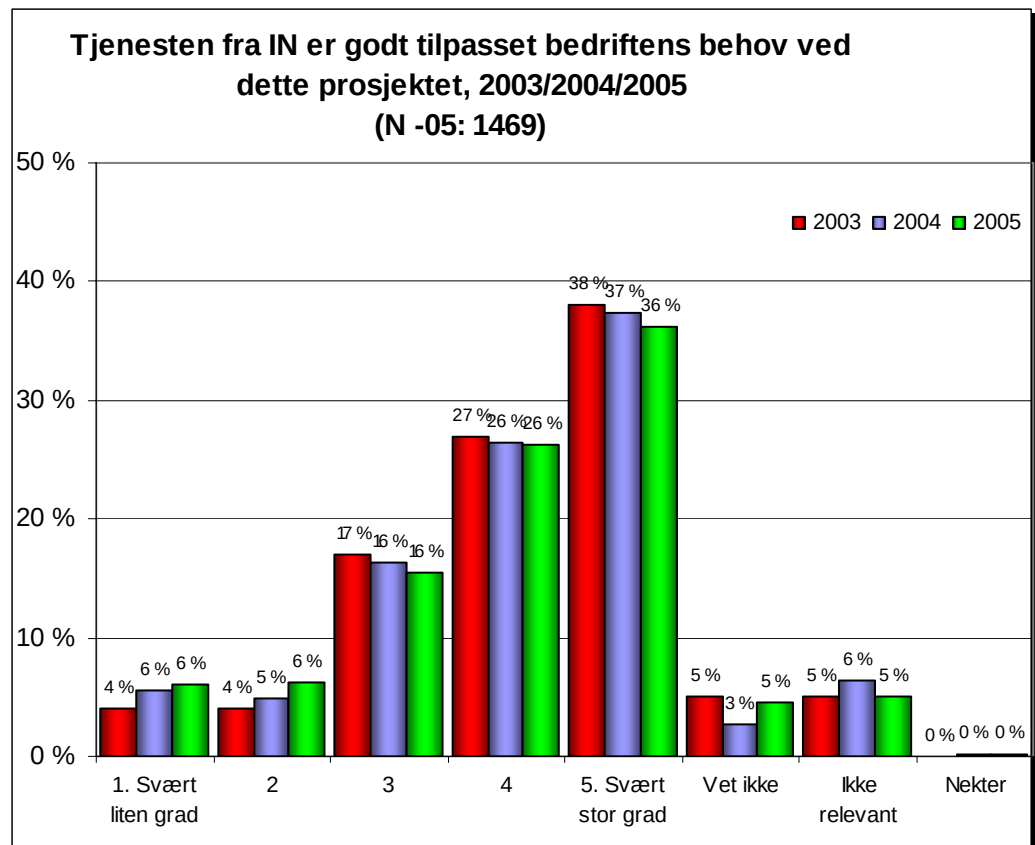
Vi har gjennom flere år sett at en god tilpassing av finansieringsopplegget til prosjektene er betydningsfullt for at bedrifter skal søke tjenester hos Innovasjon Norge. I år var det ca. 70% som i stor grad mente at dette var betydningsfullt for å søke.

Ser vi nærmere på hvorvidt Innovasjon Norges tjenester faktisk vurderes som godt tilpasset prosjektenes behov (Figur 70), ser vi at andelen som synes tilbudet er tilpasset i svært stor grad er på 36%, mot 37% i 2004. Forskjellen mellom 2004 og 2005 er så små at de ikke bør tillegges vekt, men utviklingen ser ut til å gå i retning av at tjenestene oppleves som noe mindre tilpasset enn tidligere.

Kun 6% synes at tjenestene i svært liten grad er tilpasset prosjektet. Ser en bort fra gruppen ”vet ikke” og ”ikke relevant”, er andelen som synes tilpasningen er god (4 og 5 på skalaen) hele 69%. Dette er dog 2 prosentpoeng lavere enn i 2004 og ca. 5 prosentpoeng lavere enn i 2003. På tross av dette må man kunne si at tilpasningen fremdeles er god, men dalende.

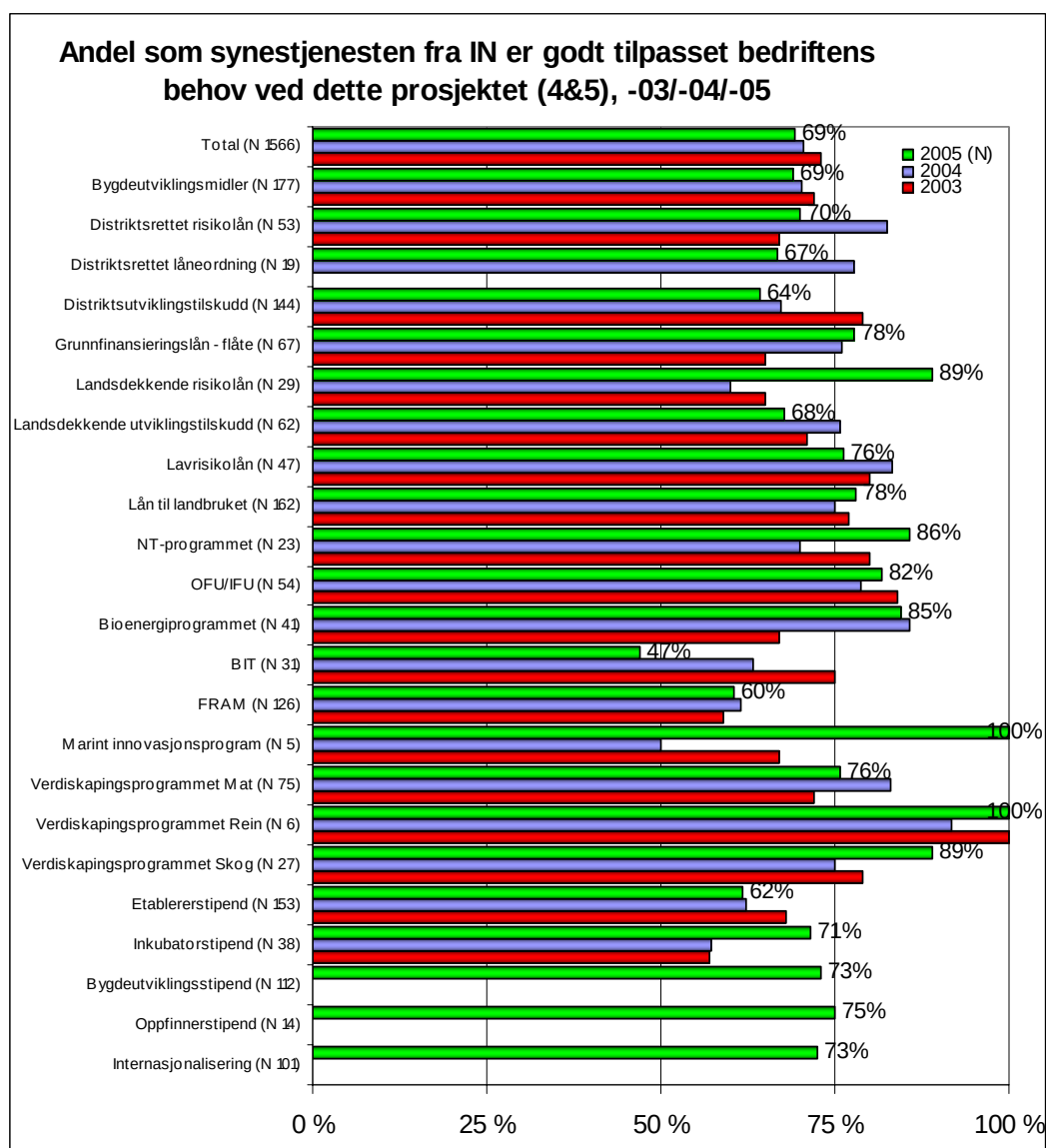
Tjenestenes tilpassing til bedriftenes behov er god, men dalende.

Figur 70: Tjenestene fra Innovasjon Norge er godt tilpasset bedriftens behov ved dette prosjektet, -03/-04/-05



Figur 71 viser at tjenestene oppleves som tilpasset i varierende grad av bedrifter innen de ulike tjenestene. Som i 2003 og 2004 kommer VSP-reindrift ut med høyest andel bedrifter som synes tilpasningen var god, noe som er forventet i og med at tjenesten er skreddersydd for denne bransjen. Også Marint innovasjonsprogram har svært høy andel sammen med Landsdekkende risikolån. VSP-skog. Det må sies å være noe overraskende at etablererstipend, BIT og FRAM igjen kommer så vidt dårlig ut når det gjelder behovtilpasning, tatt i betraktning at dette er relativt spisse og målrettede tjenester.

Figur 71: Andel som synes tjenestene er godt tilpasset prosjektet, etter tjeneste, -03/-04/-05



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

Som vi har sett tidligere, er det en klar positiv sammenheng mellom tilpasning og addisjonaliteten. Det vil si at dersom tjenesten ikke er godt tilpasset prosjektet, er tjenesten fra Innovasjon Norge ikke like avgjørende for om bedriftene gjennomfører prosjektet eller ikke.

8.5.2 Fellesaktiviteters nytte for bedriften

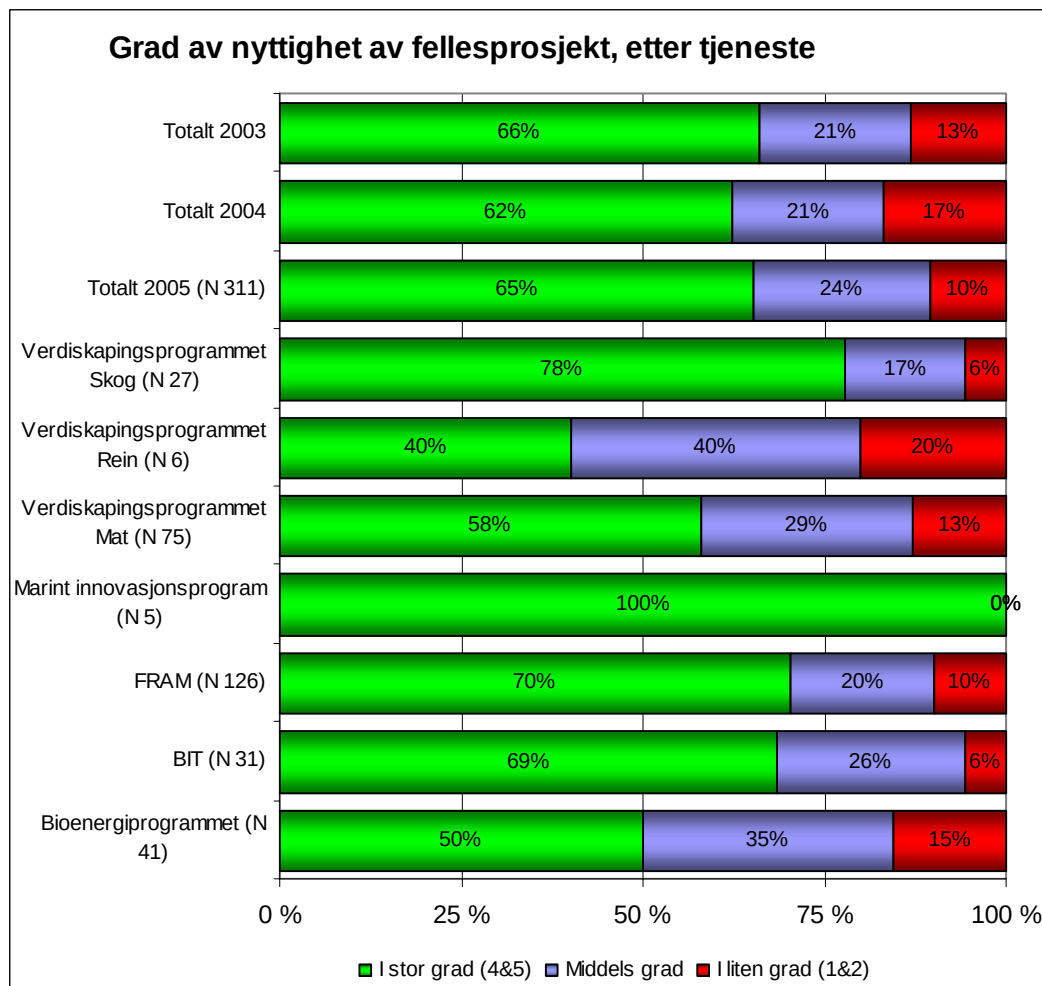
Bedrifter i tjenestegruppe 2 – Finansiering, rådgivning og nettverk ble også spurt i hvilken grad fellesaktivitetene i prosjektet/aktiviteten var til nytte for bedriften. Totalt sett sier hele 65% at det var nyttig, mens kun 10% mener at fellesaktivitetene bare i liten grad var nyttige. Dette er en økning i vurdert nytteighet fra 2004, og nivået er dermed tilbake på 2003-nivå.

Bedriftene har stor nytte av fellesaktivitetene i programmene!

Forskjellene er dog svært små.

Størst nytte av fellesaktivitetene hadde bedriftene i Marint Innovasjonsprogram og VSP-skog.

Figur 72: Grad av nyttighet av fellesprosjekt, etter tjeneste, -03/-04/-05



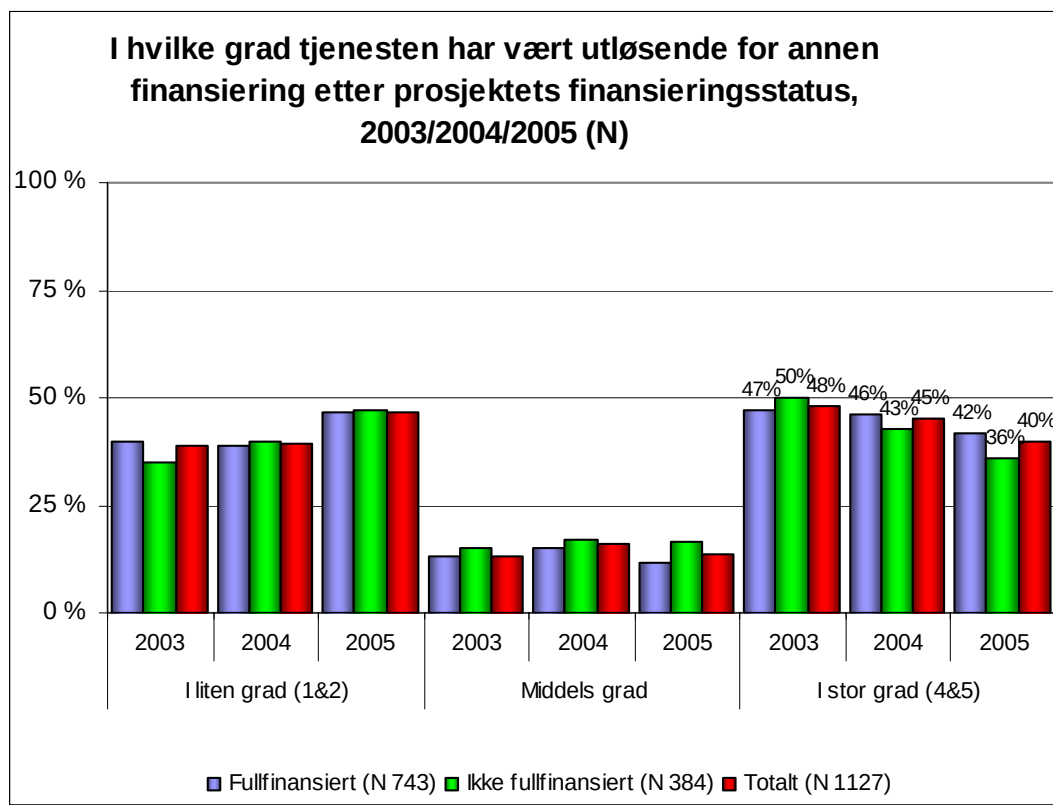
Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, BIT, VSP-SKOG).

8.5.3 Tjenesten utløsende effekt for annen finansiering

Fra tidligere undersøkelser vet vi at tjenestene fra Innovasjon Norge i stor grad har vært utløsende for annen finansiering. I 2005 var det 40% av bedriftene som uttrykte dette i stor grad (4 & 5). Dette spørsmålet ble endret i 2003 og også bedrifter som ikke har fullfinansiert prosjektet er spurt, i og med at prosjektet kan få annen finansiering og enda ikke være fullfinansiert. Nedenfor har vi derfor splittet svarene mellom de prosjektene som er fullfinansiert og de som ikke er det. Som vi ser, har finansieringsstatusen lite å si for hvorvidt tjenesten fra Innovasjon Norge har vært utløsende for annen finansiering, men bedrifter som ikke er fullfinansiert oppgir naturlig nok en noe lavere betydning av finansiering fra Innovasjon Norge for utløsning av annen finansiering.

Utviklingen fra 2003 til 2005 tyder på at finansiering fra Innovasjon Norge har gradvis mindre betydning for utløsningen av annen finansiering.

Figur 73: I hvilke grad tjenesten har vært utløsende for annen finansiering etter prosjektets finansieringsstatus, -03/-04/-05



Det er også tidligere slått fast at de som oppgir at tjenesten har vært utløsende for annen finansiering har klart høyere addisjonalitet.

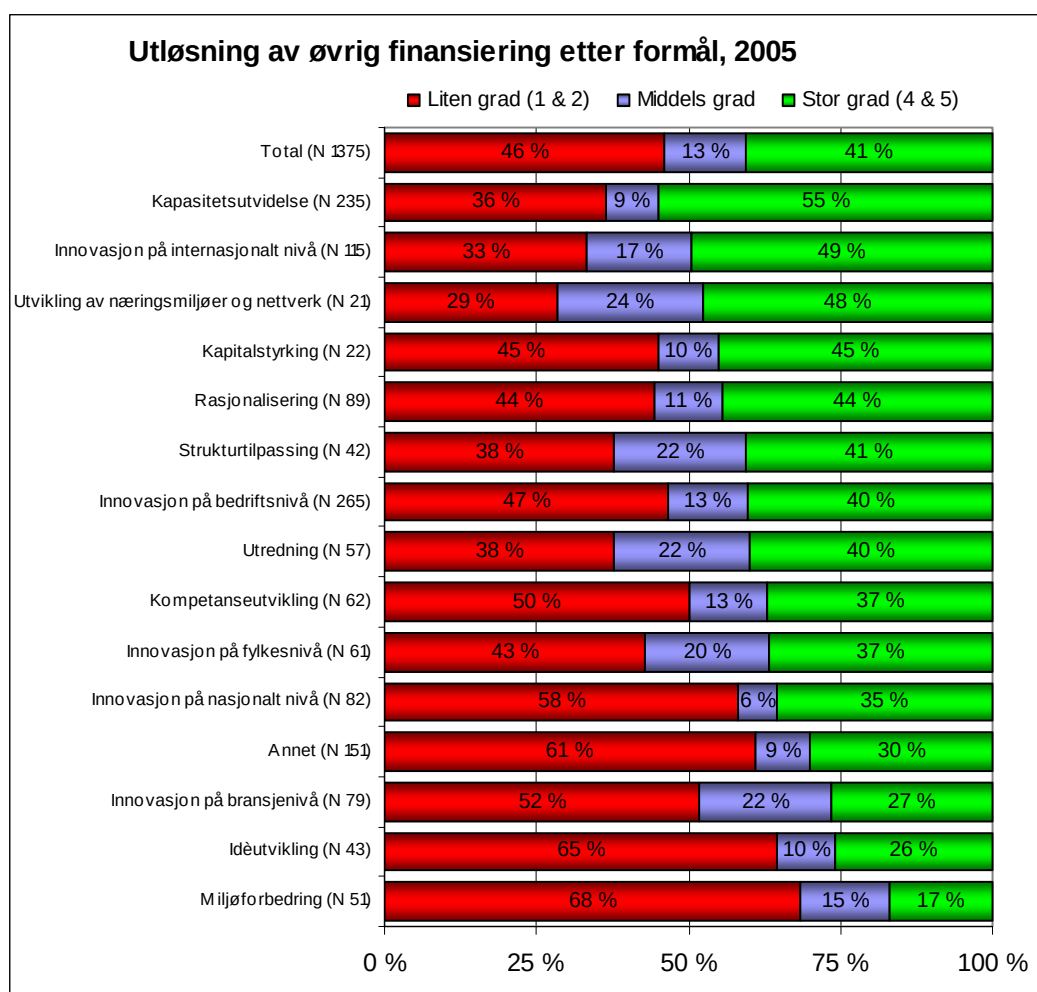
Man skulle tro at prosjektets formål har betydning for hvor enkelt/vanskelig det er å utløse annen finansiering. Andre finansierer kan for eksempel vurdere mulighetene for avkastning og risiko annerledes enn Innovasjon Norge, og ikke minst vektlegge disse forholdene på en annen måte. Ser vi på figuren under, er det tydelig at det er svært store variasjoner mellom de ulike formålene.

Det er innen formålene "Kapasitetsutvidelse", "Innovasjon på internasjonalt nivå" og "Kapitalstyrking" tjenesten fra Innovasjon Norge har vært utløsende for annen finansiering i størst grad. Innen formålene "Miljøforbedring" og "Ideutvikling" er derimot andelene lavest, noe som betyr at det ikke har stor betydning for utløsning av annen finansiering om man får tjenester fra Innovasjon Norge.

IN's bidrag har stadig mindre betydning for fullfinansiering av prosjektene.

Dette må ikke tolkes dit hen at lav betydning av finansiering fra Innovasjon Norge for utløsning av andre midler, innebærer at man i mindre grad får annen finansiering. Det betyr kun at tjenesten fra Innovasjon Norge ikke er betydningsfullt for hvorvidt man får annen finansiering eller ikke.

Figur 74: Utløsning av øvrig finansiering etter formål, 2005



8.5.4 Innovasjon Norge og samordning

Bedriftene har også tatt stilling til en rekke utsagn knyttet til Innovasjon Norge sin samordning med andre aktører. Også i tidligere undersøkelser er de samme påstandene blitt vurdert.

Sammenligner man enigheten med påstandene om at Innovasjon Norges samordning med de ulike aktørene er god, ser vi at samordningen med SkatteFunn er den bedriftene fremdeles er mest enige i at er god, tett etterfulgt av samarbeid med private finansierer. Minst fornøyd er bedriftene med samordningen med SIVA, som også har sunket fra 2003 til 2005.

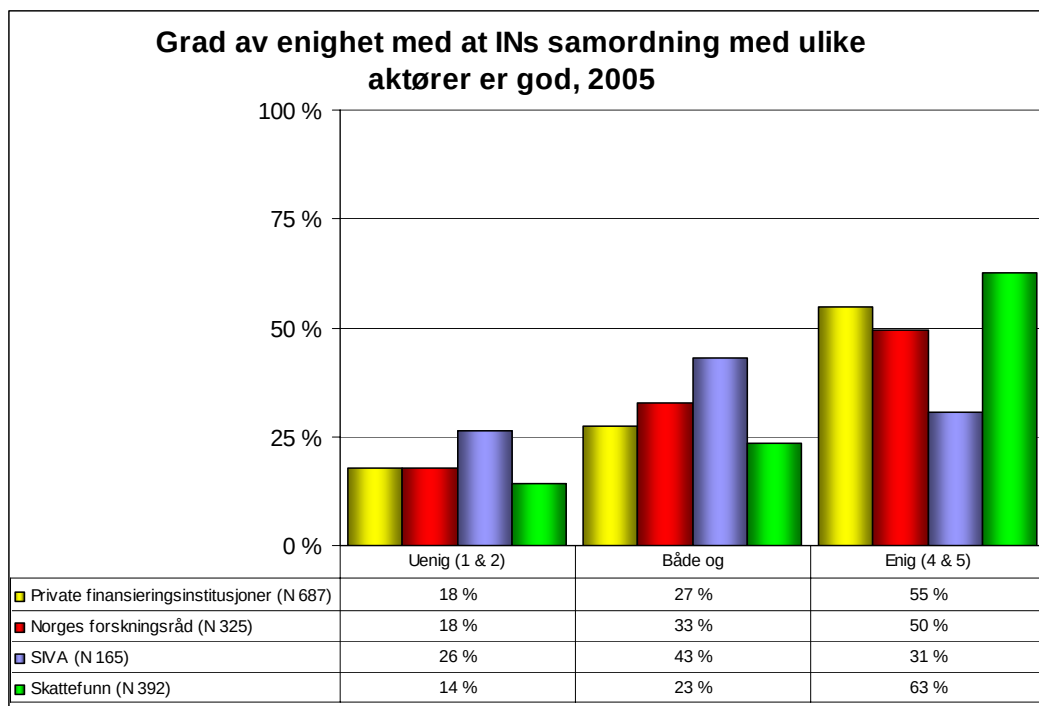
Dersom vi ser på påstanden ”INs samordning med private finansieringsinstitusjoner er god”, ser vi at andelen som er enig nærmest ikke har endret seg. Andelen økte noe fra 2002 til 2003, så det er kanskje en gradvis oppadgående tendens som man først ser klart etter flere år. Spørsmålet er ikke presisert i forhold til finansiell samordning eller samarbeid generelt, og dette må tas med i betraktningen når resultatene vurderes.

Når det gjelder resultatene som gjelder samordning knyttet til SIVA så kan dette ha sammenheng med at SIVA og Innovasjon Norge praktiserer en slags arbeidsdeling i sitt kunde/markedsfokus og dels også med hensyn til deres geografiske nedslagsfelt.

Unntaket er i forhold til større innsatser i lokalsamfunn som rammes av større nedleggelser og dermed utløser større omstillingstiltak fra myndighetenes sin side.

Forskjellene fra 2003 til 2005 er dog marginale og bør ikke tillegges særlig vekt.

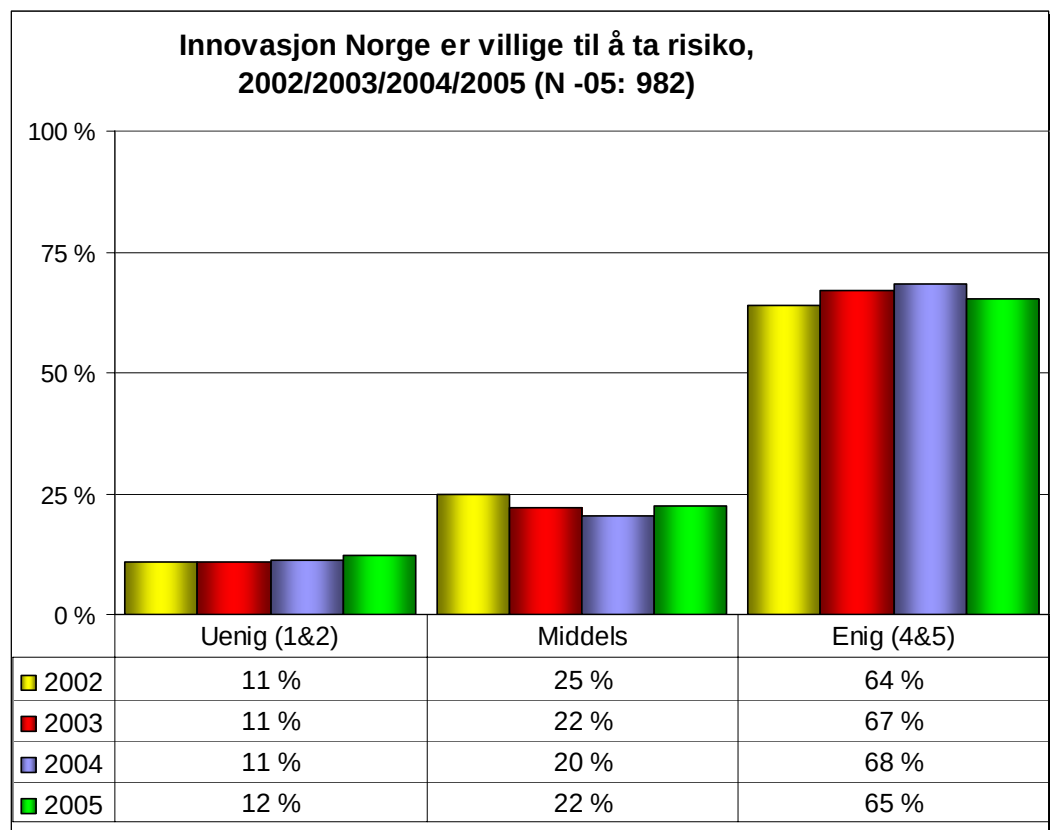
Figur 75: Grad av enighet med at INs samordning med ulike aktører er god, -05



8.6 Innovasjon Norges risikovilje og lønnsomhetsorientering

Innovasjon Norge må ta noe mer risiko enn ordinære finansinstitusjoner for å kunne oppfylle sitt formål. I tillegg til risikoen for at prosjekter går dårlig, må Innovasjon Norge satse på prosjekter som i mange tilfeller ikke ville fått støtte på annet vis. Der som prosjektene hadde klart seg like godt uten Innovasjon Norge, hadde det i prinsippet ikke vært noen grunn til å opprettholde institusjonen.

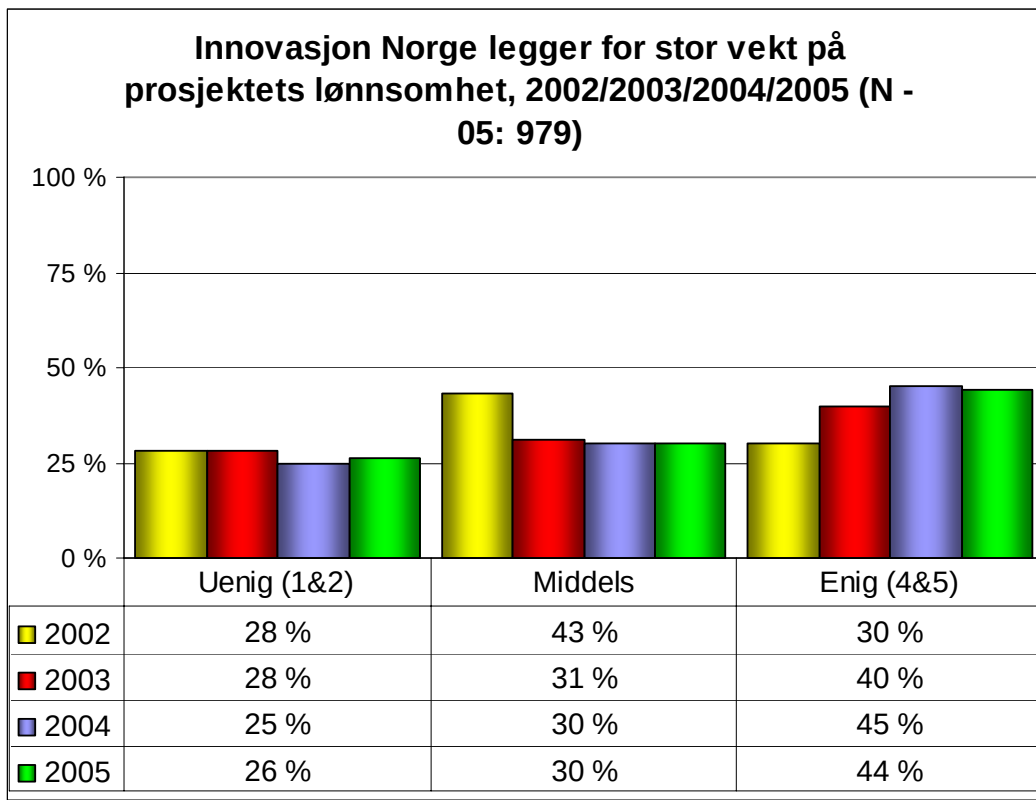
I tidligere undersøkelser har en stor andel bedrifter ment at Innovasjon Norge er villige til å ta risiko. Den samme tilbakemeldingen gir bedriftene i år, men andelen som er enige i at Innovasjon Norge er villige til dette, har sunket marginalt, etter å ha steget jevnt fra 2002 til 2004.

Figur 76: Innovasjon Norge er villige til å ta risiko, -02/-03/-04/-05

Analysen viser at det ikke er signifikante forskjeller i vurderingen av Innovasjon Norges risikovillighet ut fra innvilget beløp.

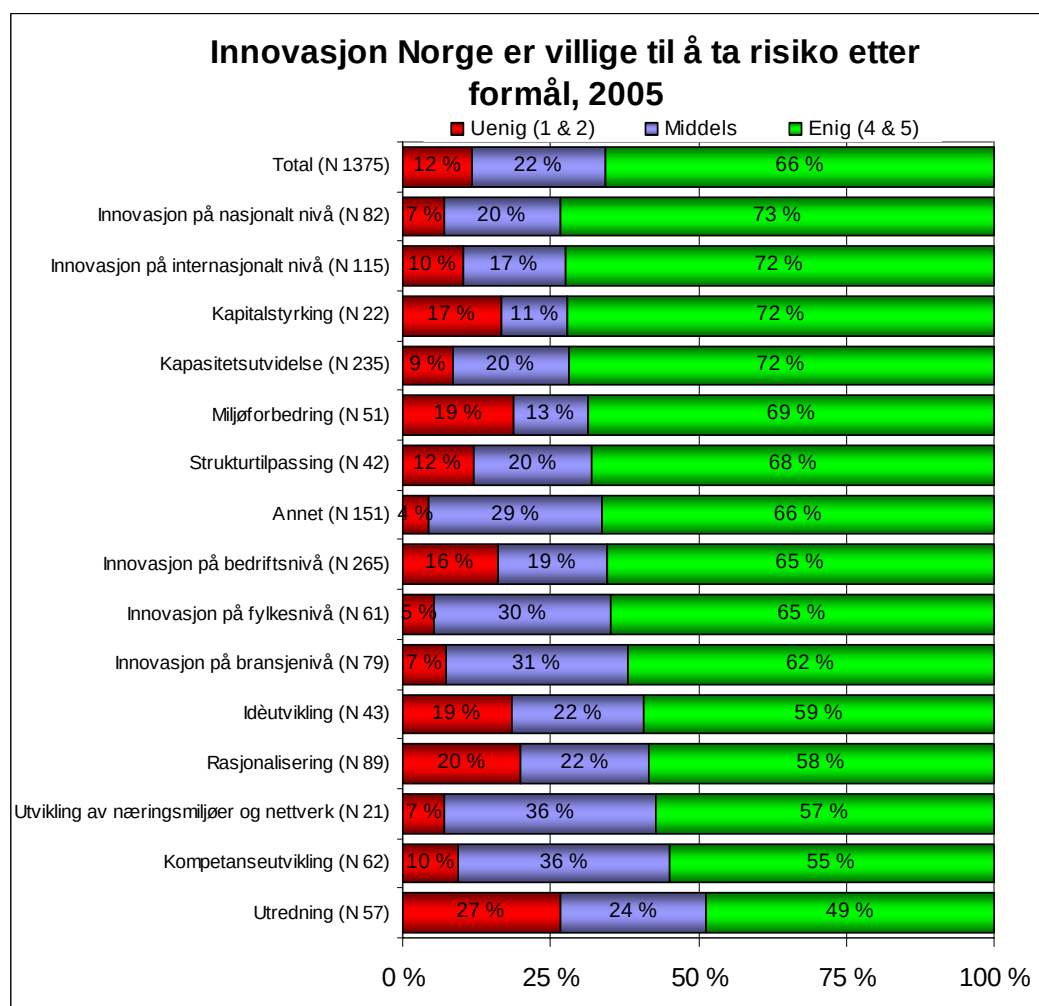
Samtidig som bedriftene i marginalt synkende grad uttrykker at Innovasjon Norge er villige til å ta risiko, synker også andelen som mener at institusjonen legger for stor vekt på lønnsomhet i prosjektene som støttes. Forskjellene er dog marginale og bør ikke tillegges vekt.

Figur 77: Innovasjon Norge legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet, -02/-03/-04/-05



Det er størst enighet i at Innovasjon Norge er villige til å ta risiko innen formålet Innovasjon på nasjonalt nivå og internasjonalt nivå. Også innen formålene Kapitalstyrking og Kapasitetsutvidelse er andelen som mener dette høye. Lavest andel enige er det innen formålene Utredning og kompetanseutvikling.

Figur 78: Innovasjon Norge er villige til å ta risiko etter formål, 2005



8.6.1 Rentenivå

Spørsmål knyttet til rentenivået er mest sentralt for de bedrifter som får lån av Innovasjon Norge. Derfor er andelen som ikke svarer eller har svart vet ikke/ikke relevant nokså stor på spørsmålet om Innovasjon Norge har et konkurransedyktig rentenivå. Selv om ikke alle bedrifter har fått lån av Innovasjon Norge, har enkelte en oppfatning av rentenivået. Også disse har besvart spørsmålet.

Av de 49,5% som har gitt sin vurdering, er det 66% som er enige i påstanden om at Innovasjon Norges rentenivå er konkurransedyktig, mot 69% i 2004. Kun 10% sier at de ikke er enige i dette. Dette innebærer en marginal nedgang i andelen enige fra 2004, etter at andelen økte fra 2003 til 2004.

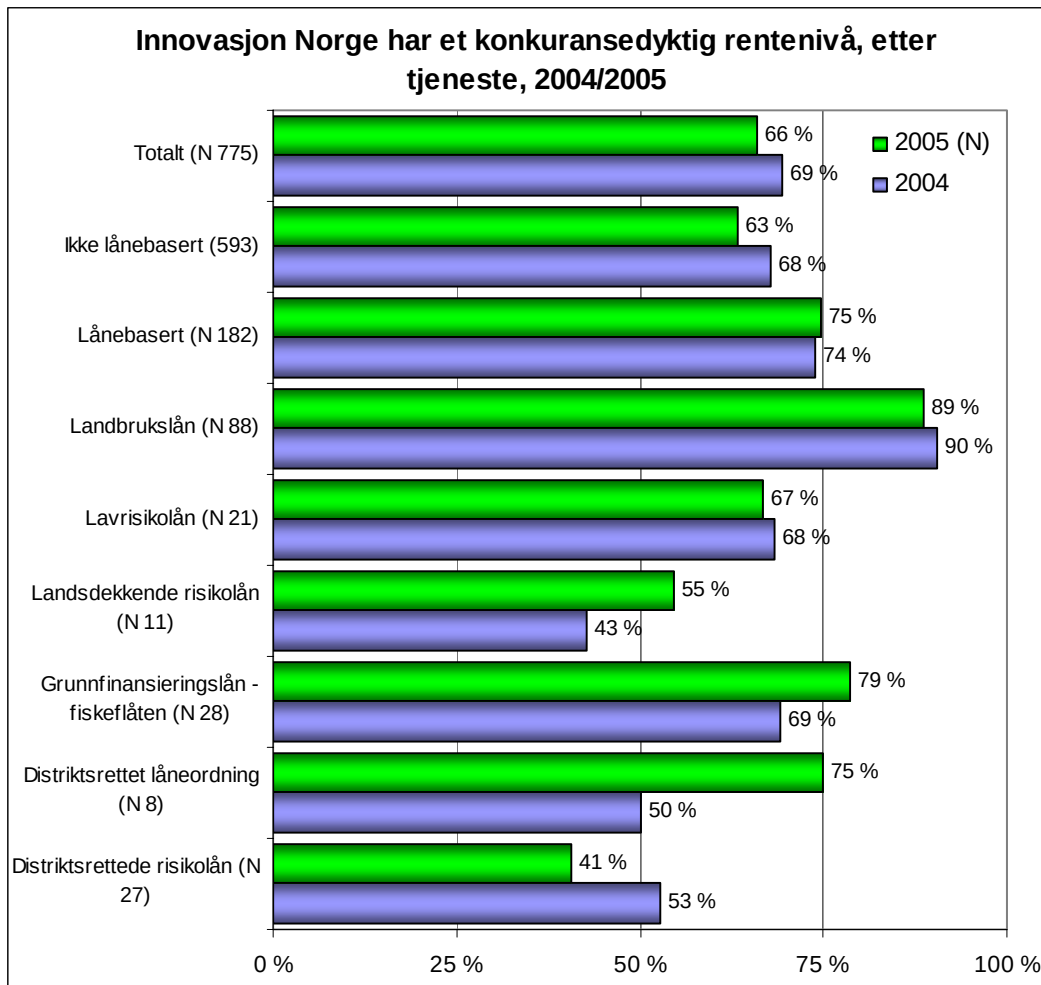
Men reduksjonen kan skyldes ulik sammensetning av tjenestene, for vi ser at de som har fått tjenester som ikke er lånebasert er mindre enige i at rentenivået er konkurransedyktig enn de som er lånebasert. Andelen enige har gått noe ned i gruppen med tjenester som ikke er lånebasert fra 2004 til 2005, mens andelen er stabil eller har økt marginalt i gruppen av tjenester som er lånebasert.

Dette betyr at de som har mottatt tjenester som er lånebasert fremdeles er like enige i at rentenivået er konkurransedyktig som tidligere, men at de som ikke har tatt opp lån oppfatter rentenivået som mindre konkurransedyktig enn før.

Forskjellene viser seg å være stor mellom de ulike låneordningene, noe som er forventet ut fra at det er ulike rentenivåer knyttet til de enkelte tjenestene. Nesten 90% av bedriftene som har fått lån gjennom Landbrukslån mener rentenivået er konkurransedyktig mot kun 41% innen Distriktsrettede risikolån.

Graden av enighet følger i stor grad det faktiske rentenivået, og tilnærmet kommersielle låneordninger slik som Landsdekkende risikolån har høyere renter enn Landbrukslån og Grunnfinansieringslån – fiskeflåten.

Figur 79: Innovasjon Norge har et konkurransedyktig rentenivå, etter tjeneste



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder Distriktsrettet låneordning og Landsdekkende risikolån).

8.7 Fått tjenester tidligere og søke igjen

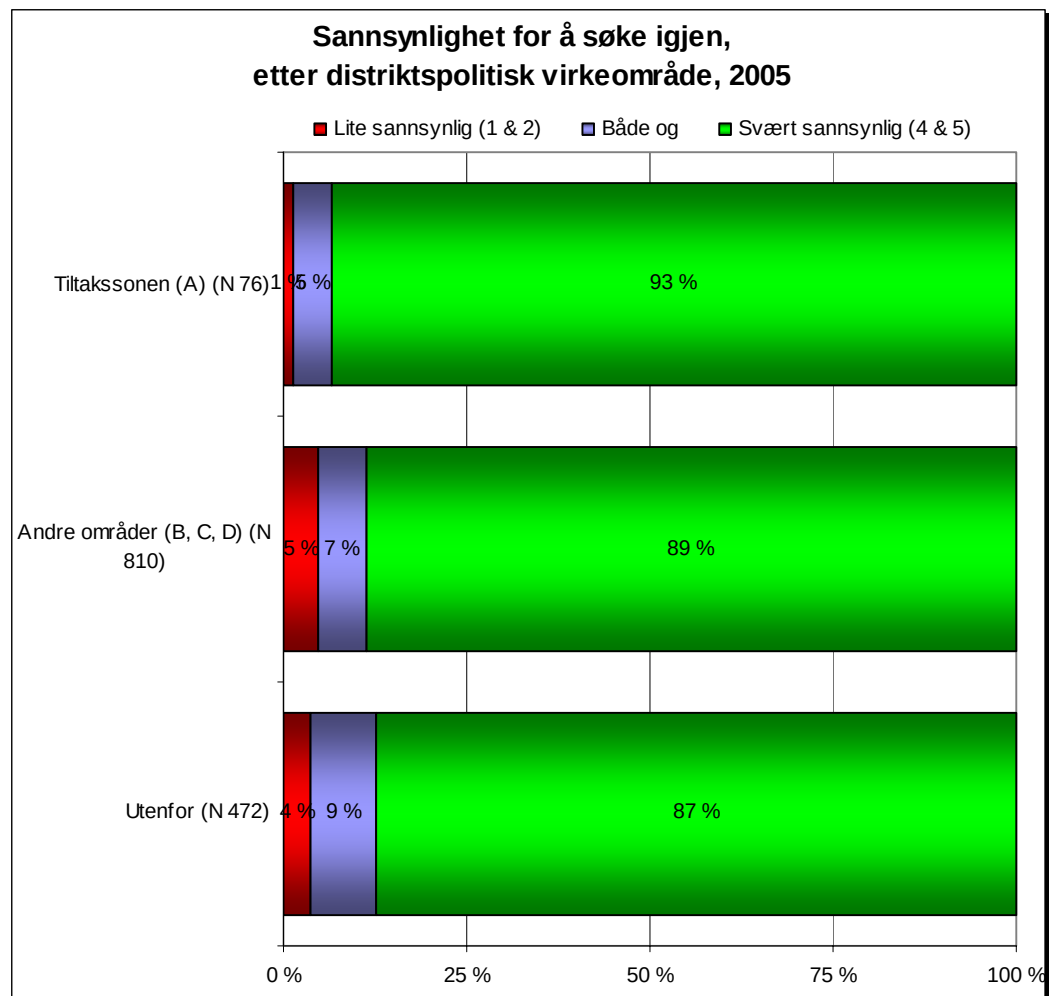
48% av de bedriftene som er intervjuet, har fått tjenester fra Innovasjon Norge tidligere. Dette er marginalt høyere enn i 2004. Det er vanligst å ha mottatt tjenester 1 gang før, men enkelte bedrifter har fått tjenester flere ganger. Gjennomsnittlig antall ganger er 2,2 ganger tidligere. Som i 2004 finner vi at desto større bedriften er, desto flere ganger har den i gjennomsnitt mottatt tjenester fra Innovasjon Norge. Bedrifter

med mellom 100 og 250 ansatte har mottatt tjeneste 3, 3 ganger tidligere. Naturlig nok har de eldste bedriftene fått tjenester flere ganger enn de som er etablert senere.

Kundene kommer igjen og igjen!

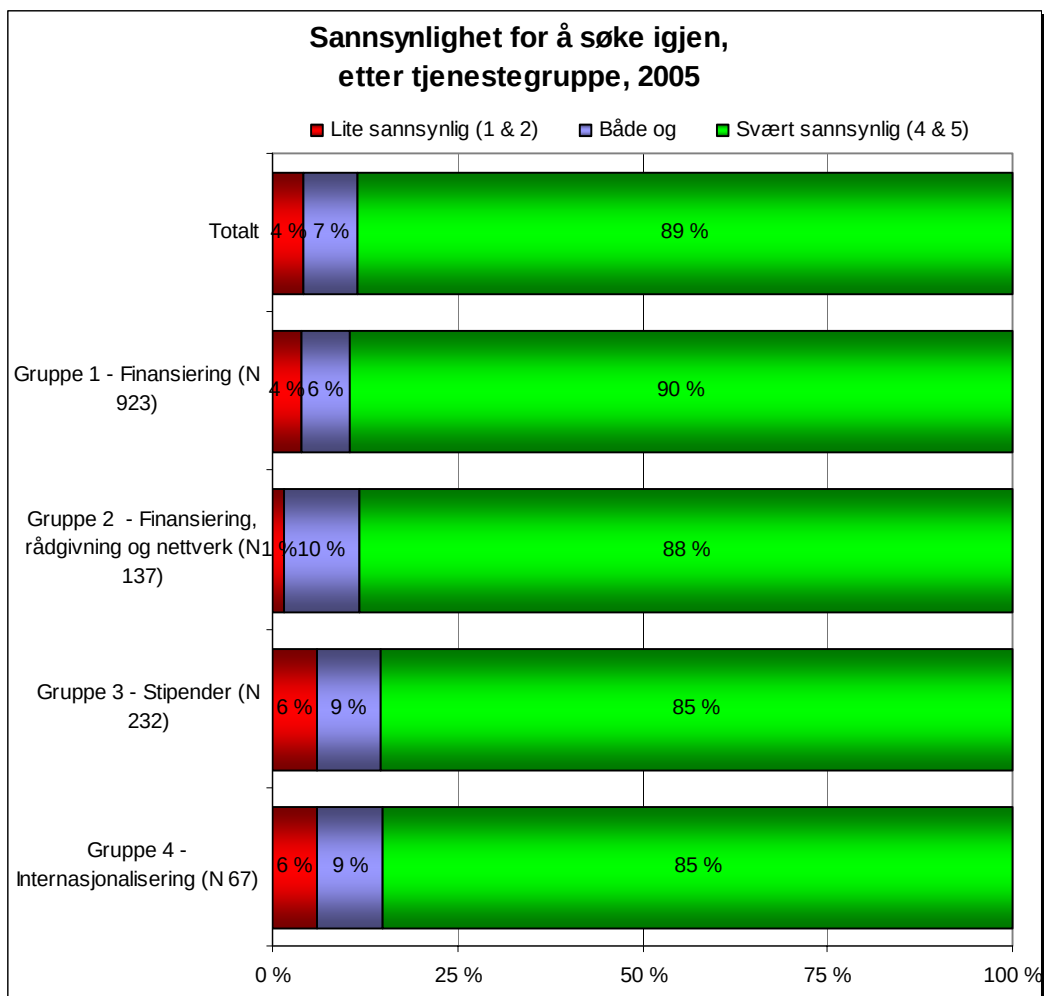
Som vi ser av Figur 80 er det mest sannsynlig at bedrifter i tiltakssonen (A) søker igjen, mens de som ligger utenfor det distriktpolitiske virkeområdet oppgir minst sannsynlighet for dette. På tross av det er andelen som sier det er sannsynlig svært høy (87%). Antall ganger bedriftene har fått tjenester fra Innovasjon Norge varierer i svært liten grad ut fra det distriktpolitiske virkeområdet.

Figur 80: Sannsynlighet for at bedriften vil søke Innovasjon Norge om tjenester igjen, etter distriktpolitisk virkeområde, 2005



Når det gjelder sannsynlighet for å søke igjen er det størst sannsynlighet knyttet til bedrifter i tjenestegruppe 1 – Finansiering, og gradvis mindre ned til tjenestegruppe 4 – Internasjonalisering. Igjen må det påpekes at forskjellene er små og andelen høye selv hvor de er minst.

Figur 81: Sannsynlighet for at bedriften vil søke Innovasjon Norge om tjenester igjen, etter tjenestegruppe, 2005



Generelt sett gir bedriftene i all hovedsak Innovasjon Norge gode skussmål for den jobben som blir gjort, selv om man kan skimte en liten tilbakegang i resultatene. Man skulle derfor vente at bedriftene sier at det er høy sannsynlighet for at de med utgangspunkt i erfaringene med Innovasjon Norge vil søke om tjenester igjen. Tallene under viser da også at nesten 9 av 10 oppgir at det er sannsynlig at de vil søke om tjenester igjen.

Del 3: Fokusområder

Kapittel 9. Om addisjonalitet

I dette kapittelet skal vi gå i dybden når det gjelder addisjonalitet. Første del er likelydende med starten i del 2.

Addisjonalitet er et sentralt begrep innen det offentlig virkemiddelapparat, og blir benyttet som bakgrunnsinformasjon i analysen av bedriftenes svar. Derfor presenteres kort de hovedfunn som er knyttet til addisjonalitet her, slik at leseren får større forståelse for begrepet.

Begrepet er definert på ulike måter, men i denne rapporten er det knyttet til i hvilke grad tjenesten fra Innovasjon Norge har vært utløsende for prosjektet eller om prosjektet ville blitt gjennomført uavhengig av tjenesten. Dette innebærer at det er et kontrafaktisk element i begrepet, gjennom at man forsøker å finne ut hva som ville skjedd dersom ting forholdt seg annerledes enn hva de faktisk gjør.

Det primære spørsmålet knyttet til addisjonalitet, som alle bedriftene er spurt om, er:

Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?

Dette er altså ikke en måling på reell addisjonalitet, men brukernes uttrykte holdninger til betydningen av tjenesten fra Innovasjon Norge for gjennomføringen av prosjektet.

Om utfallet faktisk ville blitt i henhold til disse utsagnene, vet en ikke. Analyse av reell addisjonalitet krever helt andre metodiske opplegg, med blant annet kontrollgrupper og målinger som følger enkeltbedrifter over en lengre tidsperiode enn ett enkelt år som er opplegget i denne undersøkelsen.

Når addisjonalitet er så viktig, er det fordi selve hovedargumentet for å benytte offentlige ressurser innen et område, er at disse har en aktivitetsutløsende effekt. Dersom aktiviteten hadde funnet sted uansett, hadde det da vært behov for offentlig innsats? Det er likevel ikke nødvendigvis slik at alternativ finansiering via det private markedet nødvendigvis er å foretrekke selv om dette finnes, selv til samme kostnad. Lavere avkastningskrav (det kan f.eks være lengre tidshorisont og tålmodighet hos utlåner) og tilgang på tilleggstjenester, som for eksempel nettverksaktiviteter, kan være av de forhold som kan skille et privat tilbud fra et tilbud drevet i regi av Innovasjon Norge.

Dersom vi kategoriserer svarene ut fra grad av addisjonalitet, som vist i neste tabell, ser vi at andel prosjekter/aktiviteter med høy addisjonalitet utgjør om lag halvparten av alle prosjekter/aktiviteter.

Ser en bort fra "Vet ikke"-kategorien er det 17% som har oppgitt lav addisjonalitet, 36% som har middels og 47% som har oppgitt høy addisjonalitet.

Tabell 28: Addisjonalitet for alle undersøkte tjenester under ett: "Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?"				
Addisjonalitet		An-tall	Pro-sent	Pro-sent
Lav	Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer	239	16 %	16 %
Middels	Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme skala, men på et senere tidspunkt	215	15 %	34 %
Middels	Gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men til samme tid	286	20 %	
Høy	Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala	304	21 %	44 %
Høy	Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført	345	24 %	
	Vet ikke	81	6 %	6 %
I alt		1469	100 %	100 %

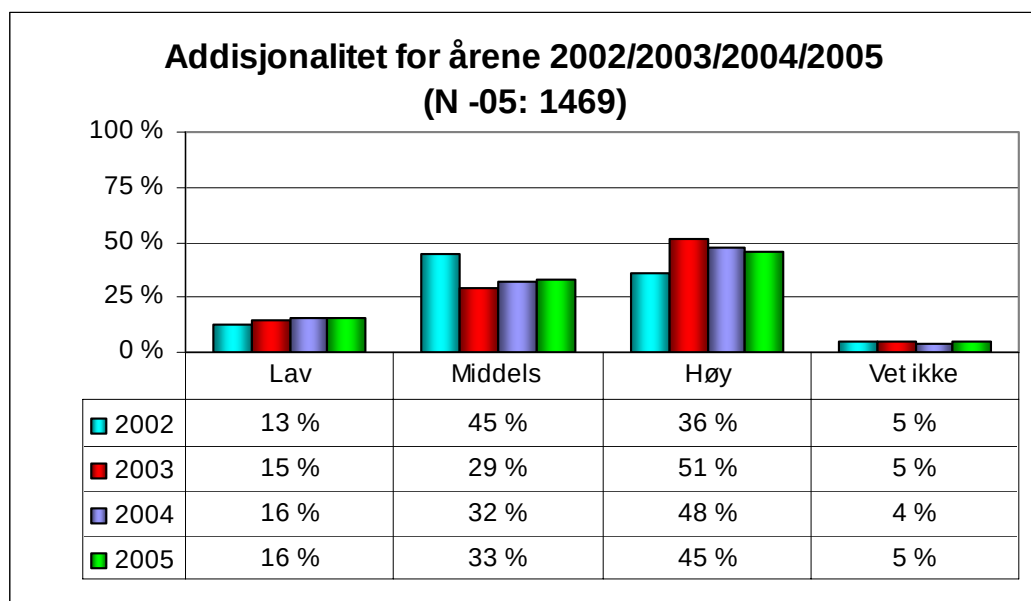
Kilde: Oxford Research AS. Ved summering og sammenslåing av tall er vanlige avrundingsregler benyttet.

Ser vi addisjonalitet over tid er det viktig å være oppmerksom på tjenesteporteføljen som inngår i studiene. Fra 2001 til 2003 økt antallet sterkt, i hovedsak fordi ny tjenester ble med. I 2004 var det samme tjenester som i 2003, men antallet tjenester i 2005 er utvidet ytterligere. Som vi skal se senere har noen av disse lavere addisjonalitet enn snittet, noe som påvirker totalen.

I forhold til tidligere undersøkelser, har andelen av prosjekter som kjennetegnes av høy addisjonalitet falt noe fra 2003-undersøkelsen, mens andelen med middels addisjonalitet har økt marginalt. Summen av høy og middels addisjonalitet har dermed vært tilnærmet stabil fra 2003 til 2005.

Dette innebærer at addisjonaliteten totalt sett kan sies å være marginalt lavere i 2005 enn i 2003 og 2004, men høyere enn det den var i 2002. Grunnen til dette kan være at sammensetningen og antall tjenester har endret seg over tid og at den ene svarkategorien er endret fra 2002 til 2003.

Figur 82: Addisjonalitet for årene -02/-03/-04/-05



Forrige figur er nyansert i neste tabell, hvor tallene for 2005 sammenlignes med tidligere undersøkelser. Vi ser at:

- Andelen som oppgir at de ville ha gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men til samme tid, har økt fra 2004 til 2005, etter å ha gått ned frem til 2003
- Andelen som sier at prosjektet/aktiviteten ikke ville bli gjennomført har sunket fra 2004 til 2005, etter å ha steget i årene før.

Årene 2004 og 2005 kommer nokså likt ut hva angår andel som oppgir de øvrige svaralternativene, noe som medfører en reduksjon i høy addisjonalitet og økning i middels addisjonalitet. De siste årene skiller seg nokså mye ut fra de målingene en har hatt fra tidligere år. Spesielt kan en legge merke til at andelen som oppgir at prosjektet ikke ville ha blitt gjennomført uten at de hadde mottatt støtte har økt en hel del frem til 2004 for så å synke litt. Holder man Oppfinnerstipend og Internasjonaliseringsordningene borte fra totaltallene er det faktisk 28% som oppgir at prosjektet/aktiviteten ikke ville blitt gjennomført.

Tabell 29: Utviklingen i addisjonalitet for Innovasjons Norges (SNDs) tjenester i perioden 2000 - 2005						
Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer	20 %	16 %	13 %	15 %	16 %	16 %
Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme skala, men på et senere tidspunkt	17 %	15 %	13 %	14 %	15 %	15 %
Gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men til samme tid	29 %	29 %	31 %	15 %	17 %	20 %
Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala/Lagt på is*	12 %	12 %	17 %	23 %	21 %	21 %
Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført	16 %	19 %	19 %	28 %	27 %	24 %
Vet ikke	6 %	8 %	6 %	5 %	4 %	6 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Kilde: Oxford Research AS						
* Begrepet "lagt på is" ble brukt frem tom. 2002-årgangen.						

Årsakene til den økningen som har vært i addisjonalitet, kan være at Innovasjon Norges tiltak har hatt større treffsikkerhet tidligere, men også at utlånskravene og mulighetene til lån i det private markedet er blitt svært skjerpet. Grunnen til at andelen har gått noe tilbake i år kan trolig forklares ved tjenestene Oppfinnerstipend og Internasjonaliseringsordningene har lavere addisjonalitet enn snittet. Oppfinnerstipend er helt nytt, mens store deler av Internasjonaliseringsordningene er nye. Holder man disse to tjenestene borte fra totaltallene er det faktisk 28% som oppgir at prosjektet/aktiviteten ikke ville blitt gjennomført.

Utviklingen kan dermed sies å være som følger:

- I 2003 steg addisjonaliteten kraftig som følge av inkluderingen av nye tjenester.

- Addisjonaliteten var nokså stabil frem tom. 2004, da tjenestene som var med også var stabil.
- Addisjonaliteten har sunket marginalt i 2005 som følge av innføring av nye tjenester. De tjenestene som var med også i 2003 og 2004 har en marginal økning i addisjonaliteten totalt sett.

Tolkning av addisjonaliteten må altså ses i lys av at de siste tre undersøkelsene omfatter langt flere tjenester og andre typer av tjenester enn tidligere undersøkelser. I tillegg omfatter denne undersøkelsen 3 nye tjenester som ikke har vært med tidligere. Som vi har sett påvirker dette resultatene.

9.1 Addisjonalitet i forhold til tjenester

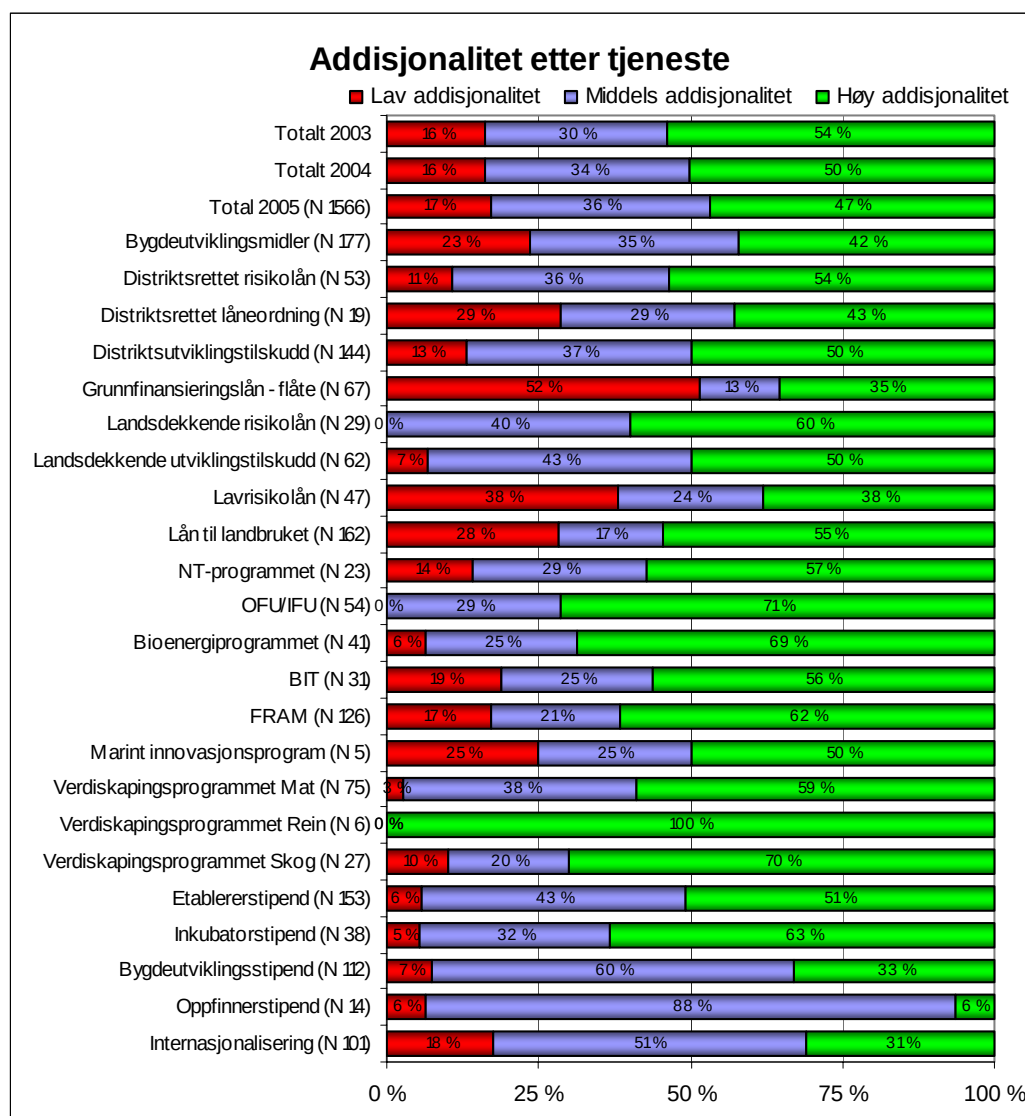
I tidligere undersøkelser har det klart fremgått at den oppgitte addisjonaliteten avhenger av type tjeneste.

Av Figur 83 ser vi at det i denne undersøkelsen, som i 2004, er VSP Reindrift som har den høyeste andelen prosjekter med høy addisjonalitet, mens Oppfinnerstipend har lavest andel. Grunnfinansieringslån-fiskeflåten har, som i de to foregående undersøkelsene, den største andelen av prosjekter med lav addisjonalitet. Dette betyr at mange av disse prosjektene, og de innen tjenestene Lavrisikolån, Distriktsrettet låneordning og Lån til Landbruket ville vært gjennomført selv uten Innovasjon Norges støtte.

Det må i denne sammenheng presiseres at endringene over tid brutt ned på tjenestenivå kan være store grunnet relativt få svar innen enkelte av tjenestene. Tallene egner seg derfor ikke til å trekke bastante konklusjoner om addisjonaliteten har endret seg på tjenestenivå.

Internasjonaliseringstjenestene er for første gang med i vesentlig grad - og drar ned addisjonaliteten!

Figur 83: Addisjonalitet etter tjeneste, -05



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

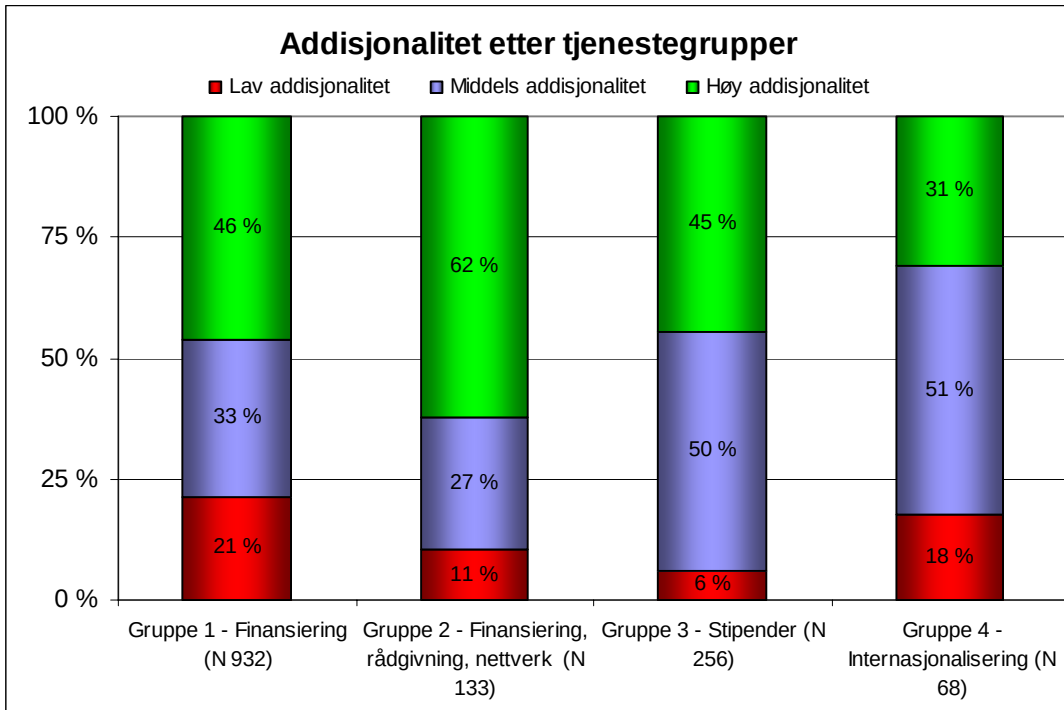
Et interessant funn er at addisjonaliteten for Lavrisikolån er såpass høy som den er. Man skulle i utgangspunktet anta at det for bedriftene var mulig å skaffe annen finansiering til denne typen prosjekter, men disse tallene tyder altså på at lavriskolån har et klart utløsende effekt innen 38% av prosjektene. Når det gjelder stipendene skiller etablerer- og inkubatorstipend seg klart fra Bygdeutviklingsstipend og Oppfinnerstipend ved at andel høy addisjonalitet er mye større. Andel lav addisjonalitet er nokså lik fordi de to sistnevnte stipendene har svært stor andel middels addisjonalitet, spesielt innen Oppfinnerstipend. Dette kan være forårsaket av at personene eller bedriftene som mottar stipendene er svært oppsatt på å gjennomføre prosjektene. Mange av stipendmottakerne innen disse ordningene, ville altså ha startet opp uten bidraget fra Innovasjon Norge, men prosjektet ville bli gjennomført på et senere tidspunkt og/eller i begrenset skala.

Dersom man ser på grupper av tjenester etter den inndelingen som er lagt til grunn for spørreskjemaautformingen, og summerer høy og middels addisjonalitet er det gruppe 3 Stipender som har høyest addisjonalitet. Denne gruppen etterfølges av gruppe 2 Finansiering, rådgivning og nettverk og gruppe 4 Internasjonalisering. La-

vest addisjonalitet har gruppe 1 Finansiering. Det må likevel påpekes at andelen høy addisjonalitet er markant mye lavere innen gruppe 4 Internasjonalisering enn innen de øvrige gruppene.

Gruppe 1 har hatt en nedgang i andel høy addisjonalitet fra 51% i 2004, mens gruppe 2 har holdt seg på ca. samme nivå. Gruppe 3 og 4 er ikke sammenlignbare i og med at det er kommet til nye tjenester i undersøkelsen.

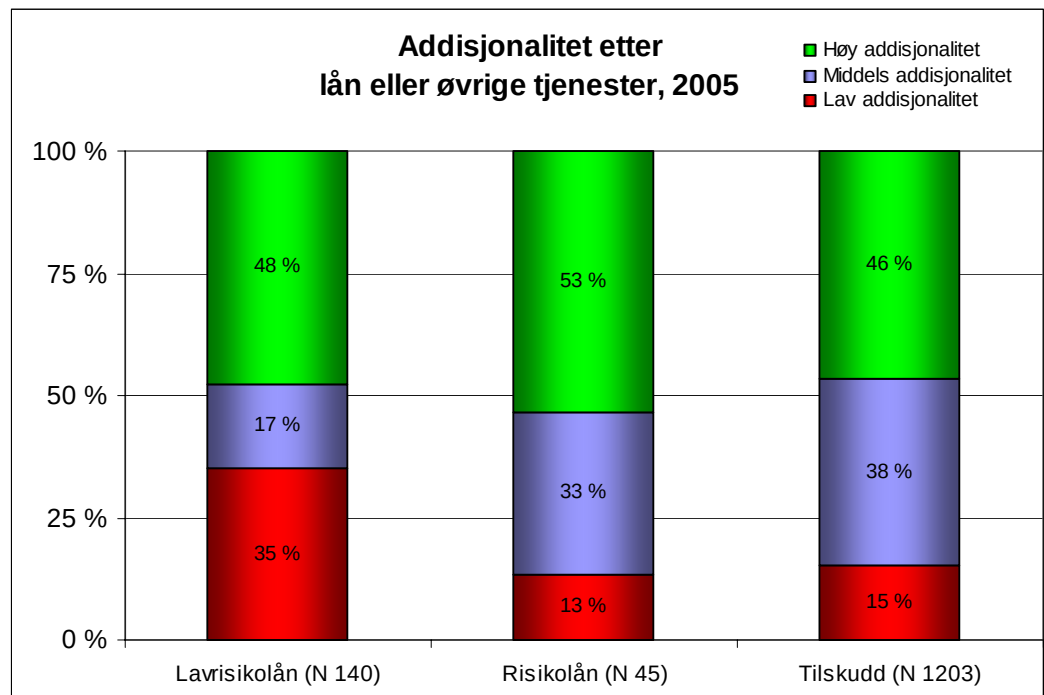
Figur 84: Addisjonalitet etter tjenestegruppe, -05



Programmer med betydelig nettverksaktiviteter og andre tiltak som fremmer fellesskapet vurderes å ha en høyere sannsynlighet for ikke å bli gjennomført uten støtte. Dette kan skyldes at tilsvarende tilbud i liten grad finnes i markedet og at bedriftene er blitt "rekruttert" til å delta i nettopp dette programmet. I tillegg kan årsaken være at det kreves for mye av den enkelte bedrift for igangsette denne typen prosjekter hvor koordinering og samarbeid står sentral, uten støtte fra Innovasjon Norge eller en annen virkemiddelaktør.

I 2004 fant vi at de tjenestene som er lånebaserte hadde lavere addisjonalitet enn de øvrige. Det er primært andelen lav addisjonalitet som er høyere og middels addisjonalitet som er lavere enn i gruppen av tjenester som ikke er lånebaserte. Det samme finner vi i årets undersøkelse, på tross av at addisjonaliteten generelt har sunket for begge gruppene.

Figur 85: Type tjeneste etter prosjektets addisjonalitet, -05



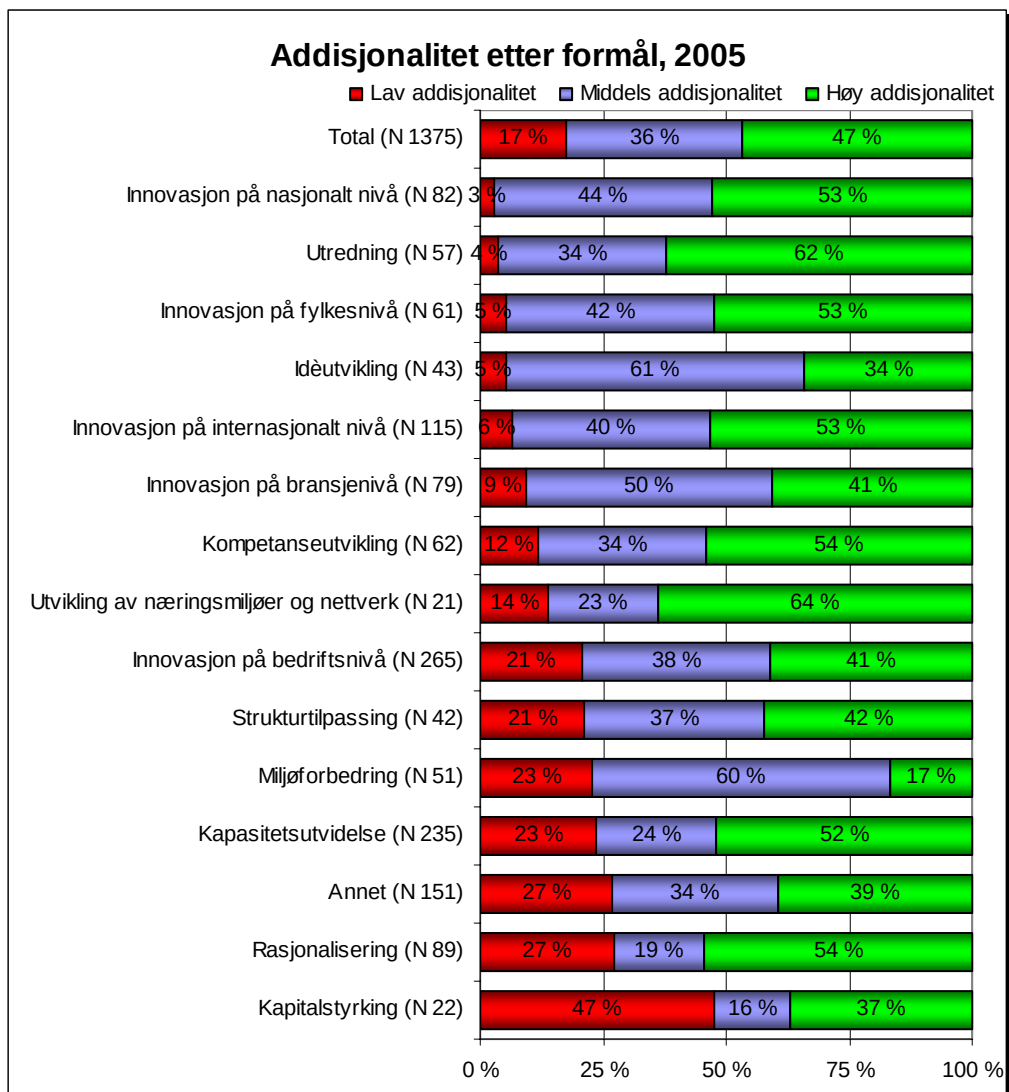
9.2 Addisjonalitet etter formål

Fordeles addisjonaliteten på formålene ser man at variasjonen er noe mindre enn når en fordeler det på tjenester. Grunnen til dette er nok at ulike tjenester er inne i samme formål og at forskjellene derfor blir mindre.

Innen formålene Utredning og Utvikling av næringsmiljøer og nettverk har over 60% av prosjektene høy addisjonalitet mens innen Miljøforbedring er det kun 17%. Dette støtter opp unner tidligere analyser som viser at nettverksbaserte tiltak i stor grad er avhengig av offentlig støtte. Prosjektene med formål knyttet til miljøforbedring ville derimot i mye større grad blitt gjennomført uten støtten fra Innovasjon Norge.

Det er også grunn til å merke seg at av prosjekter med formål "Kapitalstyrking" er det hele 47% som ville bli gjennomført også uten Innovasjon Norges bidrag.

Figur 86: Addisjonalitet etter formål, -05

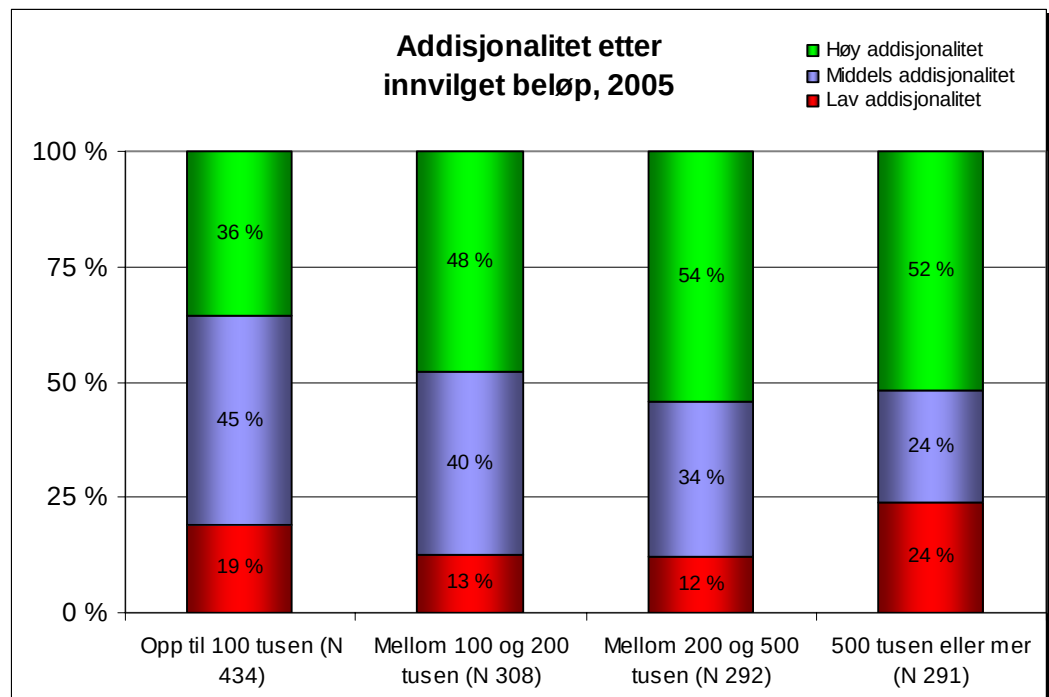


9.3 Addisjonalitet etter øvrige faktorer

Jo mer Innovasjon Norge bidrar med, desto høyere ville man anta at addisjonaliteten var. Som i 2004 viser Figur 87 et relativt nyansert bilde i forhold til disse forholdene.

Andel prosjekter med høy og middels addisjonalitet stiger gradvis i forhold til prosjektstørrelsen, men når innvilget beløp passerer kr. 500.000,- faller addisjonaliteten igjen. Addisjonaliteten er rapportert som høyest innen gruppen av prosjekter som har fått innvilget mellom 200 og 500 tusen kr., enten man ser på andel høy og middels addisjonalitet eller man konsentrerer seg kun om andelen høy addisjonalitet. For prosjekter større enn dette, faller addisjonaliteten. Dette skyldes at prosjekter over kr. 500.000,- i stor grad er tjenester knyttet til gruppe 1 som vi tidligere har sett har lav addisjonalitet og en rekke av disse er i tillegg lån, som vi har sett også har en relativt stor andel kjennetegnet av lav addisjonalitet.

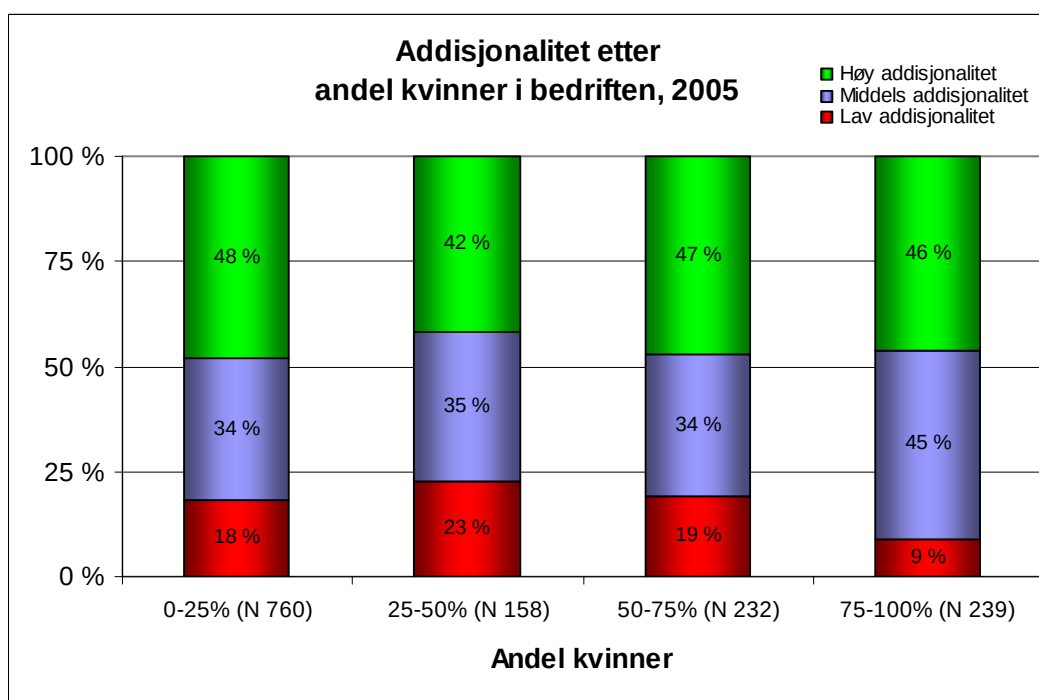
Figur 87: Addisjonalitet etter innvilget beløp, -05



Kjønn har betydning for addisjonalitet! Ved de forrige undersøkelsene fant man ikke

"Kvinnebedrifter" er mer avhengig av støtte fra IN enn "mannsbedrifter"

at daglig leders kjønn hadde betydning for addisjonaliteten i prosjektene. I år derimot, finner vi at dersom daglig leder er kvinne er andelen høy addisjonalitet 51% mens dersom daglig leder er mann er andelen kun 46%. I tillegg viser det seg at jo høyere andel kvinner det er i bedriften desto større er addisjonaliteten. Dette betyr at "Kvinnebedrifter" i større grad enn "Mannsbedrifter" er avhengig av støtte fra Innovasjon Norge for å gjennomføre prosjektene.

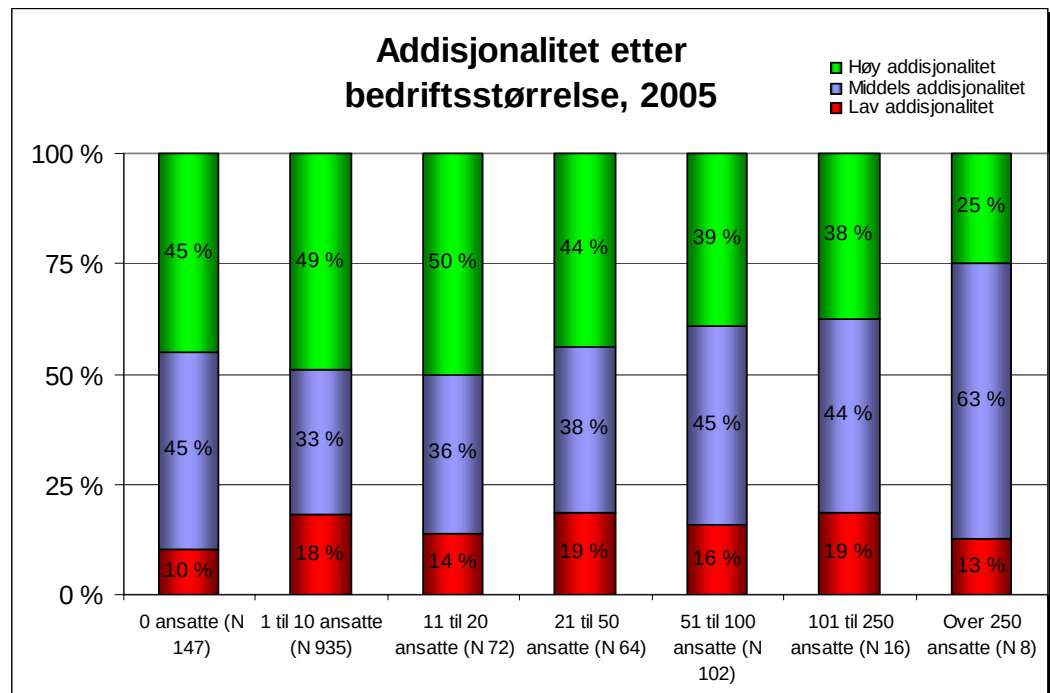
Figur 88: Kategorisert addisjonalitet etter andel kvinner i bedriften, -05

Addisjonalitet ser også i denne undersøkelsen ut til å ha en viss sammenheng med bedriftsstørrelse. Blant bedrifter med mellom 11 og 20 ansatte er andelen prosjekter med høy addisjonalitet størst, men andelen lav addisjonalitet er minst i bedrifter uten ansatte. Andel høy addisjonalitet er lavest for de største bedriftene, noe som trolig kan forklares ved at store bedrifter har relativt mindre behov for tjenestene og vil trolig oftere velge å igangsette utviklingsaktiviteter, hvis det er et strategisk behov for det. Det bør også nevnes at type prosjekt også har innvirkning her. Mottakerne av stipender er for eksempel vanligvis de minste bedriftene, særlig de uten ansatte.

Andel kvinner stiger ved økt bedriftsstørrelse og addisjonalitet stiger ved økt andel kvinner. Dette gir, tross dette, altså ikke vesentlige utslag i addisjonalitet etter bedriftsstørrelse.

Forskjellene ut fra bedriftsstørrelse er noe mindre enn de var i 2004.

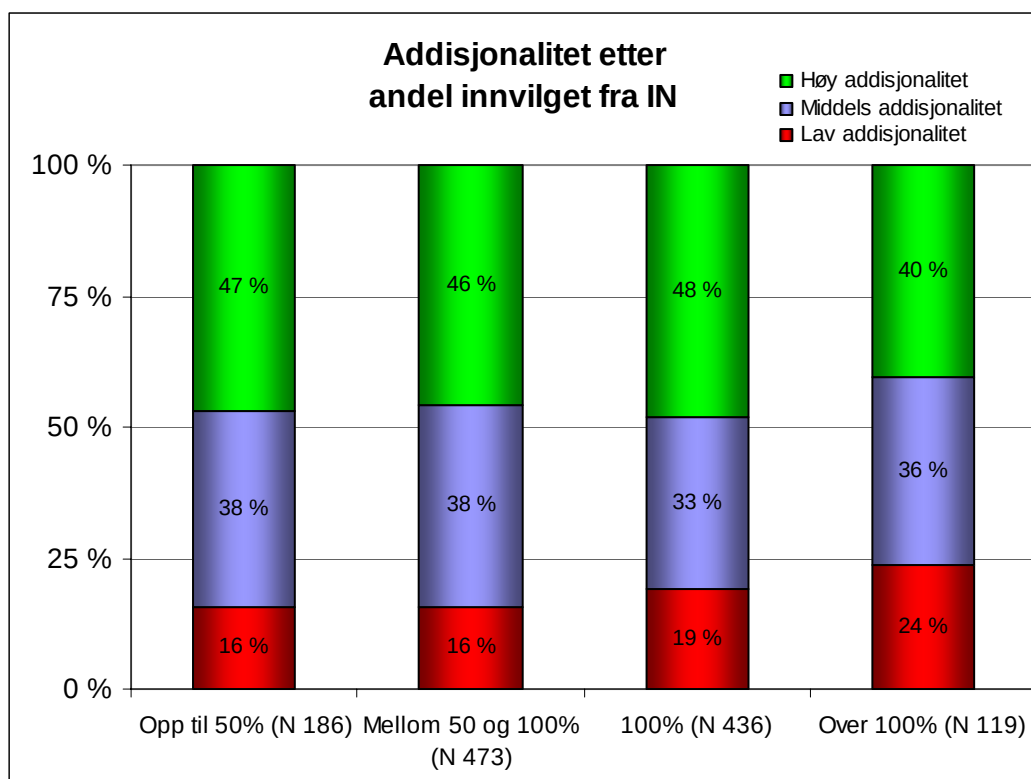
Figur 89: Addisjonalitet etter bedriftsstørrelse, -05



Man skulle anta at addisjonaliteten økte avhengig av hvor stor andel av prosjektstørrelsen i kr. som innvilges fra Innovasjon Norge. Desto større andel man får desto mer avhengig av støtten skulle man tro bedriftene er. Tallene viser da også at dette er tilfellet, men forskjellen er ikke så store som man skulle tro.

Enkelte prosjekter har fått innvilget mer enn prosjektbeløpet. Grunnen er trolig at prosjektet 1) er redusert i størrelse etter innvilgningen eller 2) er innvilget noe mer i lån enn det som i utgangspunktet er omsøkt. Desto større andel Innovasjon Norge har innvilget jo høyere er addisjonaliteten, opp til 100% innvilgningsandel. Dersom prosjektet har fått innvilget hele eller mer enn prosjektbeløpet går addisjonaliteten ned. Grunnen til dette er trolig at prosjekter innen tjenester som primært er lån samt Internasjonalisering, i større grad enn andre tjenester har mottatt 100% eller mer fra Innovasjon Norge. Dette er samtidig tjenester hvor addisjonaliteten er nokså lav. Det må påpekes at usikkerheten i tallene er større innen denne kategorien enn de øvrige i og med at det er relativt få svar.

Figur 90: Addisjonalitet etter andel innvilget fra IN, -05



Det samme bildet er tydelig når det gjelder prosjektenes viktighet for bedriftens overlevelse. Viktigheten er også størst innen gruppen som har fått innvilget mellom 75 og 99,9% av prosjektstørrelsen. Viktighet for konkurranseevne og lønnsomhet viser ingen klare utslag når det gjelder andel av prosjektenes totalstørrelse som er innvilget fra Innovasjon Norge.

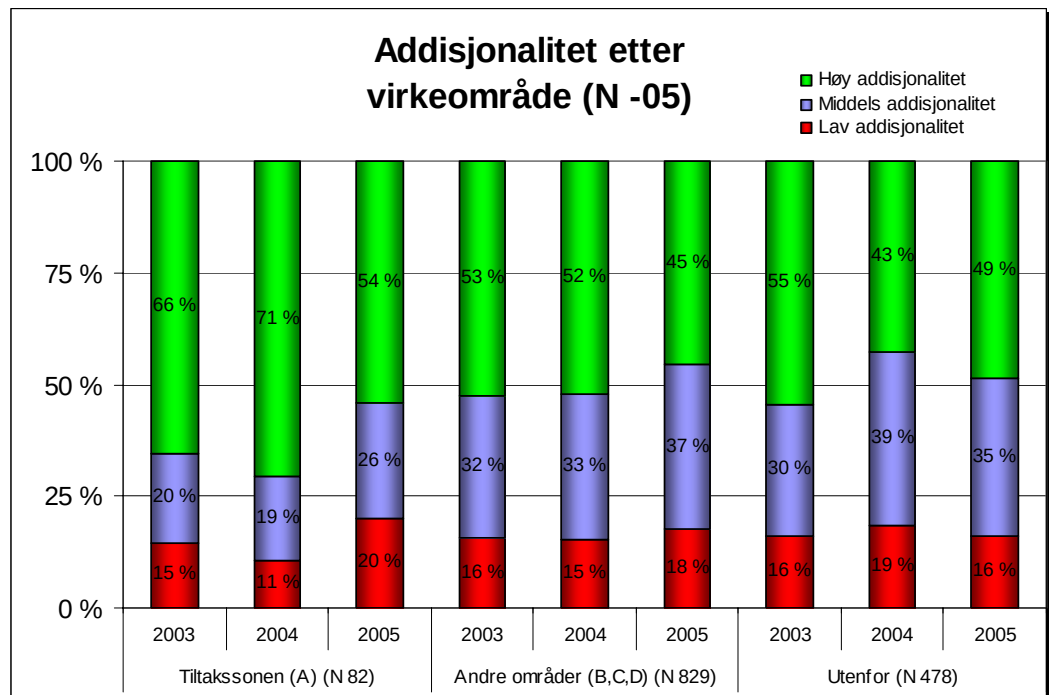
9.4 Addisjonalitet og geografi

Distriktpolitisk virkeområde A har den høyeste andelen av høy addisjonalitet også i 2005, men forskjellene mellom virkeområdene minsker, og virkeområde A har i 2005 også høyest andel av lav addisjonalitet. Dermed kan man ikke hevde at addisjonaliteten er størst i dette området. Slår en sammen høy addisjonalitet og middels addisjonalitet er det området utenfor det distriktpolitiske virkeområdet som kommer ut med høyest addisjonalitet. Likevel ser vi fortsatt at prosjektene i område A har den største betydningen for bedriftens overlevelse, som i 2004.

Tendensene fra 2003 til 2005 er at forskjellene mellom virkeområde A og de som ligger utenfor det distriktpolitiske virkeområdet synker noe, etter å ha økt mellom 2003 og 2004. Andelen prosjekter med høy addisjonalitet har sunket i virkeområde A. Det samme har skjedd i områdene B, C og D. Derimot har denne andelen økt noe utenfor det distriktpolitiske virkeområdet.

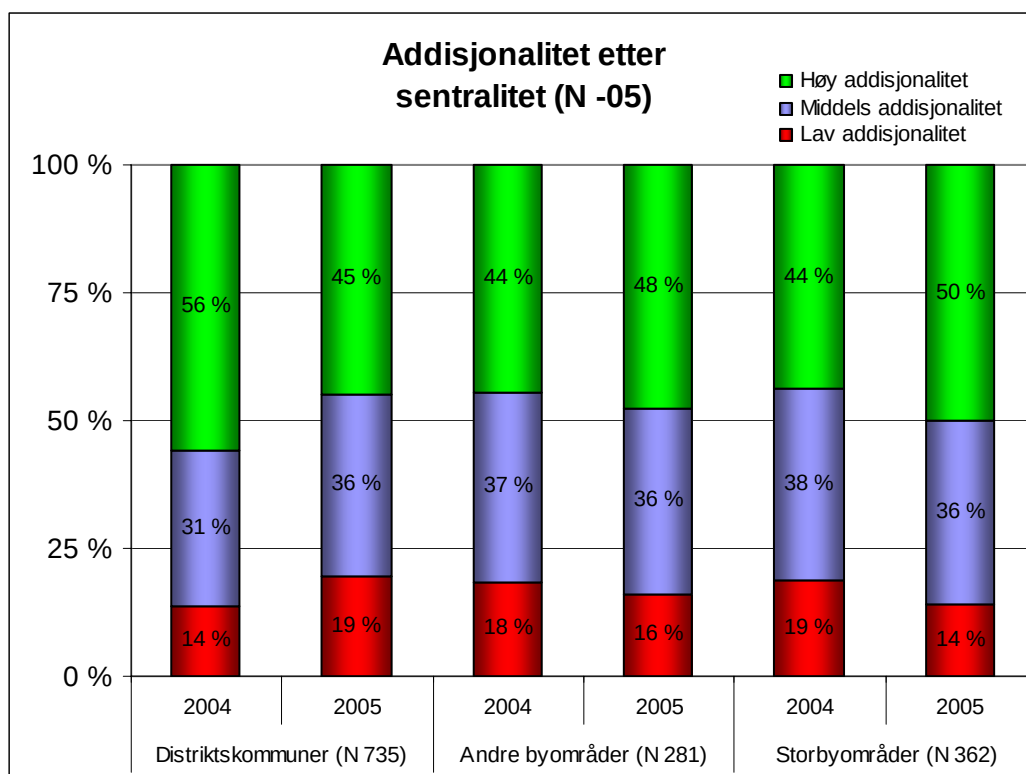
Årsaken til forskjellene og variasjonene mellom områdene kan være ulikheter og variasjoner i tilgangen til alternative finansieringskilder, noe som også ble påpekt i 2004-undersøkelsen. Denne forskjellen ser nå evt. ut til å ha blitt mindre.

Figur 91: Addisjonalitet etter virkeområde, -03/-04/-05



Tallene knyttet til virkeområde gir også utslag i forhold til sentralitet, i og med at de fleste kommuner i tiltakssonen er distriktskommuner (se Figur 92). Dermed er det her nedgangen i addisjonalitet er sterkest, faktisk så sterk at addisjonaliteten er lavest i distriktskommunene. Høyest addisjonalitet er det nå i storbyområder, etter at addisjonaliteten var på nivå med andre byområder og lavere enn i distriktskommuner i 2004. Addisjonaliteten har økt både i storbyområder og i andre byområder, men gått ned i distriktskommuner. Dette kan være grunnet en enklere tilgang til kapital og øvrige ressurser i distriktene, mens dette har blitt noe vanskeligere i byområder.

Figur 92: Kategorisert addisjonalitet etter sentralitet, -04/-05



Analysen viser også at prosjektenes viktighet for bedrifters overlevelse er høyest i andre byområder, etter at vi fant at de var viktigst i distriktskommuner i 2004. Lavest viktighet er det nå i storbyområder, selv om altså addisjonaliteten her høyest her. Forskjellen mellom storbyområder og distriktskommuner er relativt liten.

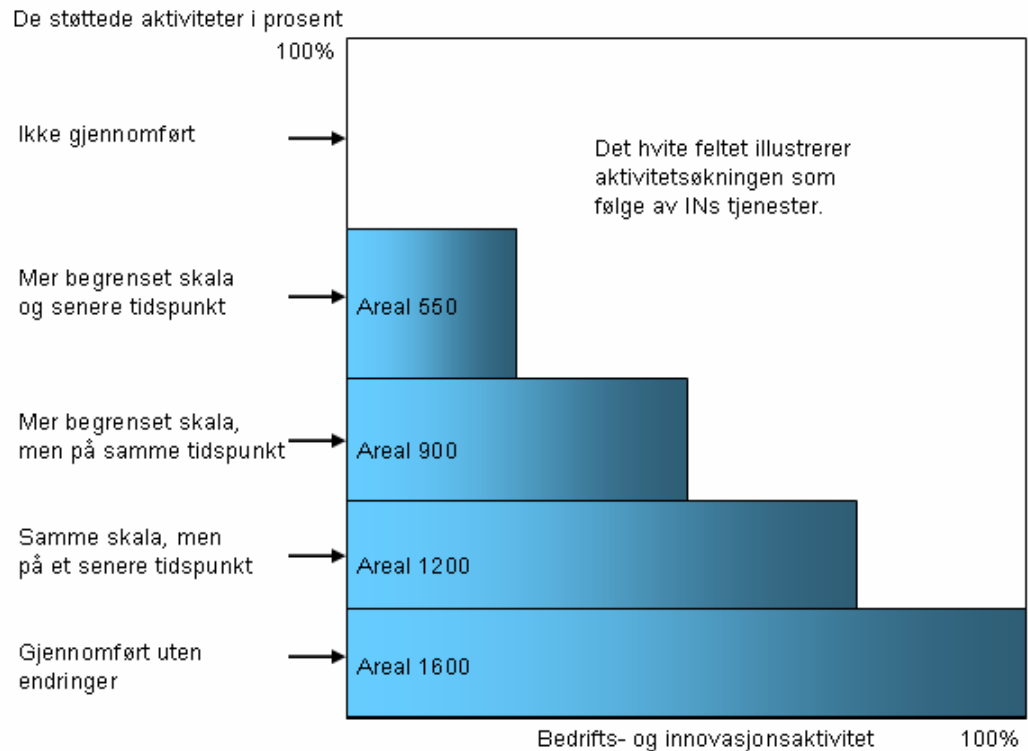
9.5 Økning av aktivitetsnivå

Det er konstatert at forventet addisjonalitet er nokså høy på tross av at den har sunket fra 2004 til 2005. Men hvor mye er aktivitetsnivået steget som følge av at Innovasjon Norge har støttet aktiviteter og prosjekter i bedriftene, og hvor mye har det endret seg som følge av endret addisjonalitet?

Dette spørsmålet er det gitt et svar på i figuren under, hvor de fargede feltene indikerer det aktivitetsnivået man ville hatt selv uten tjenestene fra Innovasjon Norge, mens det hvite feltet indikerer den ekstraaktiviteten som tjenestene fra Innovasjon Norge har bidratt til.

Figur 93: INs tjenester sine bidrag til å øke bedrifts- og innovasjonsaktiviteten i de bedrifter som har mottatt tjenester, -05

Innovasjons Norges tjenester sitt bidrag til å øke bedrifts- og innovasjonsaktiviteten i de bedriftene som har mottatt tjenester



I denne beregning er det forutsatt følgende:

- Aktivitetene/prosjektene ikke gjennomført uten tjenester – effekten av tilskuddet 100 %
- Aktivitetene/prosjektene gjennomført i mer begrenset skala og på et senere tidspunkt – effekten av tilskuddet 75 %
- Aktivitetene/prosjektene gjennomført i mer begrenset skala på samme tidspunkt – effekten av tilskuddet 50 %
- Aktivitetene/prosjektene gjennomført i samme skala men på senere tidspunkt – effekten av tilskuddet 25 %
- Aktivitetene/prosjektene ville være gjennomført uten tilskudd – effekten av tilskuddet 0 %.

Under de gitte antagelser er bedrifts- og innovasjonsaktiviteten av å yte tilskudd til bedriftene ca. 2,24 ganger høyere, enn hvis det ikke ble ytt tilskudd (Totalt areal er lik 10 000. Farget areal er lik 4 458. Beregningen er dermed lik $10\,000/4\,458$).

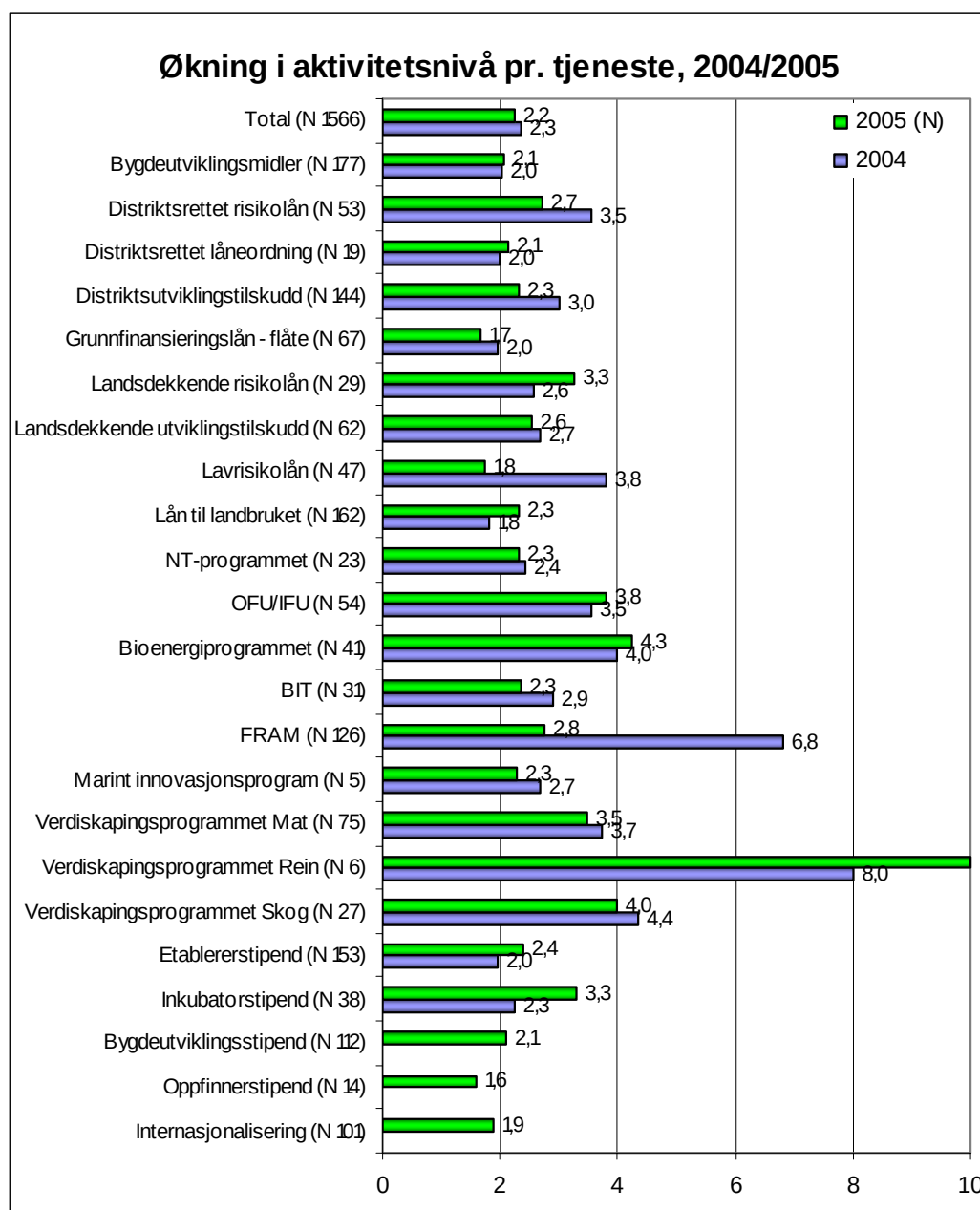
Beregningen av virkningen av Innovasjon Norges virkemidler tar utgangspunkt i figurens fargede område som er den innovasjonsaktivitet, som ville foregått under alle omstendigheter.

Kilde: Oxford Research AS

Det fremgår av figuren over at tjenestene fra Innovasjon Norge bidrar til å øke aktivitetsnivået 2,24 ganger utover det aktivitetsnivået som ellers ville vært i bedriftene. Tallet fremkommer ved at det hele området er 2,24 ganger større enn de fargede områdene. I 2003-undersøkelsen var tilsvarende tall 2,47 og i 2004 var det 2,35. Denne nedgangen skyldes reduksjonen i addisjonalitet som har vært fra 2003 til 2005.

Figur 94 viser økning i aktivitetsnivå pr. tjeneste.

Figur 94: Økning i aktivitetsnivå fordelt på tjeneste, -04/-05



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

* Ingen av prosjektene innen VSP Reindrift ville blitt gjennomført uten støtten. Dermed er aktivitetsøkningen uendelig.

Vi ser at økningen i aktivitetsnivået øker med en multiplikasjonsfaktor på mellom 4,3 og 1,6, som følge av Innovasjon Norges ulike tjenester (da er VSP Reindrift holdt utenfor). Høyest ut kommer Bioenergiprogrammet og VSP Skog, mens aktivitetsøkningen er lavest knyttet til Oppfinnerstipend, Grunnfinansieringslån – fiskeflåten, og lavrisikolån. Størst endring i utløst aktivitet er det innenfor FRAM og Lavrisikolån som har gått klart tilbake, mens innen Inkubatorstipend og Landsdekkende risikolån er aktivitetsøkningen steget klart.

For Innovasjon Norge vil det være interessant å se hvilke tjenester det er som gir høyest aktivitetsøkning relativt til ressursinnsatts. Man får da et innblikk i hvor mye en skaper for hver krone. Vi har skilt mellom låneordninger og de øvrige tjenestene i

og med at innvilget beløp ikke kan sammenlignes mellom disse gruppene. Ved å bruke gjennomsnittlig innvilget beløp som en indikator på dette kan vi sammenstille dette med økning i aktivitetsnivå pr tjeneste. Innen BIT, VSP-reindrift og FRAM mangler det tall slik at disse tjenestene er ikke med i analysen.

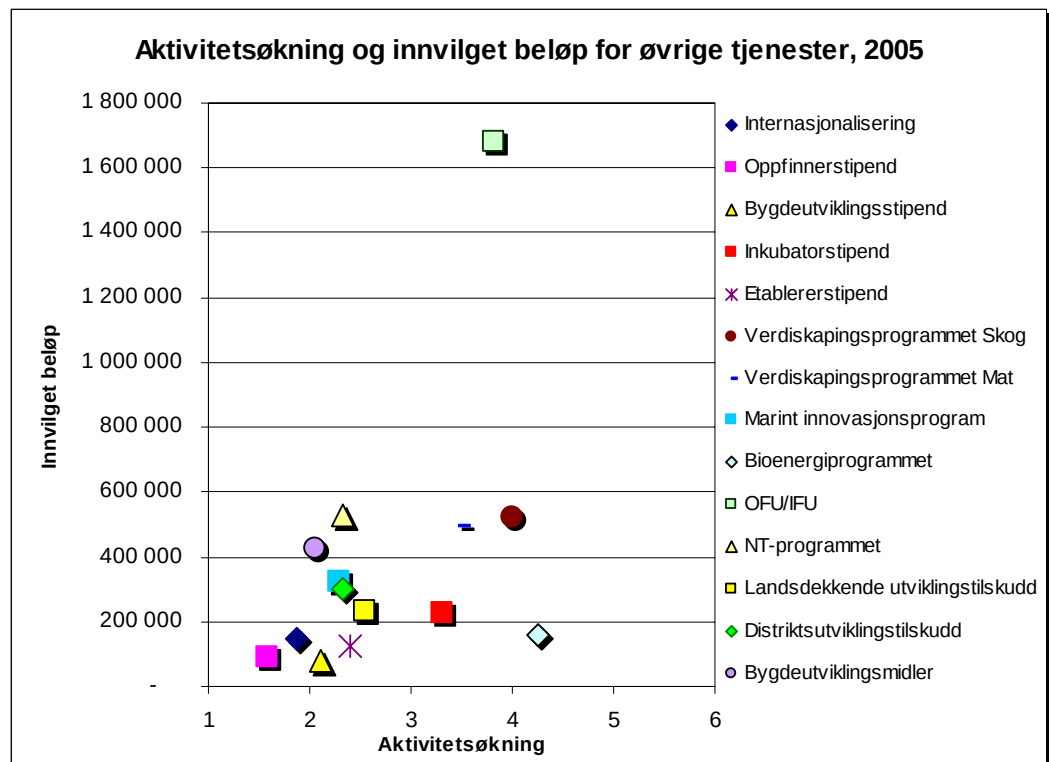
Noen tjenester gir mye mer aktivitetsøkning pr. krone enn andre.

Dette forholdet er vanskelig å uttale seg bastant om når det gjelder lån, i og med at det innvilgede beløpet skal betales tilbake, med renter. I teorien ville man dermed kunne hevde at uten tap ville alle lånene ha svært gunstige effekter for svært liten ressursbruk. Dermed er det egentlig det gjennomsnittlige tapet pr. lån man burde benyttet, i stedet for innvilget beløp. Figuren omfatter ikke de lånebaserte tjenestene fordi man da måtte tilskrive en

gjennomsnittlig andel av tapsfondet for hver låneordning det enkelte prosjekt, noe som ville forstyrre analysen.

Når det gjelder de øvrige tjenestene er det klart at Bioenergiprogrammet, VSP Mat, VSP Skog og Inkubatorstipendet kommer relativt godt ut. OFU/IFU har også høy aktivitetsøkning, men har samtidig et høyt gjennomsnittlig innvilget beløp. NT-programmet og bygdeutviklingsmidlene kommer relativt dårlig ut når en sammenholder disse to elementene.

Figur 95: Økning i aktivitetsnivå etter innvilget beløp for øvrige tjenester, 2005



Som påpekt i tidligere undersøkelser, vil en økt fokusering av Innovasjon Norges innsats kunne øke utviklings- og innovasjonsnivået i næringslivet betraktelig. Samtidig er ikke Innovasjon Norges primære mål å skape så mye aktivitet som mulig. Andre hensyn spiller også en vesentlig rolle, slik som distriktpolitiske og bransje hensyn,

men spørsmålet må fortsatt være hvordan de forskjellige hensyn blir balansert på en optimal måte for både bedrifts- og samfunnsutviklingen.

Avslutningsvis bør vi også peke på de begrensninger som ligger i målingen av addisjonalitet, hvor man har en nokså umiddelbar tidshorisont. Også problematikken omkring det kontrafaktiske, som hva som faktisk ville skje med prosjektet uten støtte, må heller ikke underslåes. Lav addisjonalitet bør heller ikke tolkes slik at disse prosjektene er mindre viktige, da alternativet kan være å ta opp dyre lån, pantsette huset eller ty til bidrag fra familie og venner.

Kapittel 10. Om internasjonalisering

Innovasjon Norges satsing på internasjonalisering skal ivareta alle de forskjellige sidene ved en bedrifts internasjonaliseringsarbeid, som eksport av varer og tjenester, import av innsatsvarer og produksjonsfaktorer, kunnskaps- og teknologisamarbeid, samt produksjon i egen eller annens regi i utlandet.

Med hjelp av fleksible, enkle og bedriftstilpassende tjenester, markedsinformasjon og markeds kunnskap, internasjonale nettverk samt et bredt kompetansetilbud skal Innovasjon Norge bistå bedrifter med internasjonale ambisjoner¹⁰.

Ett av delmålene til Innovasjon Norge som helhet er knyttet til internasjonalisering;

Delmål 2

Innovasjon Norge skal bidra til økt internasjonalisering i næringslivet i hele landet

Innovasjon Norge skal bidra til innhenting og formidling av informasjon og kunnskap om internasjonale markedsmuligheter og konkurranseforhold til norske bedrifter. Videre skal Innovasjon Norge bidra til utnyttelse av internasjonale markedsmuligheter for næringslivet gjennom tilrettelegging og gjennomføring av internasjonale markedsaktiviteter.

Innovasjon Norge skal også fokusere på overføring av teknologi og kunnskap mellom utlandet og norsk næringsliv, kartlegging av markedsmuligheter for norskutviklet teknologi, norske produkter og tjenester og bidra til etablering av nettverk mellom norske og internasjonale bedrifter og FoU-miljøer.

Spørreskjemaet som er benyttet i kundeeffektundersøkelsen lar oss i større grad enn tidligere se nærmere på internasjonaliseringens ulike sider. I tillegg gir det mulighet for å vurdere Innovasjon Norges bidrag og kompetanse på dette området. Som nevnt tidligere var kun ett program fra det tidligere Norges Eksportråd med i kundeeffektundersøkelsen (INT-programmet) i 2003 og 2004. I 2005 har det vært med mange flere. Nå er alle tjenester med internasjonalisering som hovedformål, inkludert INT-programmet, med i Kundeeffektundersøkelsen.

Alle tjenester der omkostningene er mindre enn kr 40 000, dvs prosjekter som tilsvarer ca 1 ukeverk, og de prosjekter hvor det ikke er ført opp noe beløp er utelatt. Dette fordi man ikke forventer effekter i disse prosjektene, som lar seg måle i Kundeeffektundersøkelsen.

I det videre skal vi se på Internasjonaliseringsprosjektene spesielt, men også opp mot de andre tjenestegruppene. Dette fordi også andre tjenester, som vi vil se, kan bidra til internasjonalisering.

10.1 Nærmer om internasjonaliseringstjenestene

I tjenestegruppe 4 - Internasjonalisering er det altså bedrifter som har mottatt en tjeneste fra Innovasjon Norge knyttet til internasjonalisering.

¹⁰ Innovasjon Norges hjemmeside: www.innovasjonnorge.no

Denne kategorien inneholder tjenester med internasjonalisering som hovedformål.

I tillegg er bedrifter hvor tjenesten er bekreftet solgt (Confirmed sale) med. Dette innebærer at bedriftene har betalt for deler eller hele tjenesten, gjennom egenandeler eller som full betaling. Videre er det kun enkeltkunder som er inkludert i undersøkelsen (Single client sale). Det vil si at en del fellesaktiviteter faller bort.

Som det fremgår av tabellen under er det en rekke ulike prosjekttyper inkludert i undersøkelsen. Alle typene i populasjonen er representert i svarene i Kundeeffektundersøkelsen, men gjennomgående med relativt få svar. Dette betyr at det ikke lar seg gjøre å bryte disse videre ned i forhold til øvrige kjennetegn.

Tabell 30: Prosjekttyper innen Internasjonalisering, 2005			
Prosjekttipe	Populasjon	Svar	Prosentuert svar
Mangler	39	9	8,9%
100% Client financed	61	18	17,8%
ENTR project	52	14	13,9%
INT	76	23	22,8%
SMB-I	50	23	22,8%
SME financing	46	14	13,9%
Total	324	101	100%

10.1.1 Hvem er internasjonaliseringsbedriftene?

Ser en på bedriftskjennetegn innen Internasjonalisering så skiller disse seg ut på mange områder i forhold til de øvrige prosjektene innen andre tjenestegrupper. Internasjonaliseringsbedriftene er eldre, oftere del av et konsern, oftere aksjeselskap, omsetter mer nasjonalt og internasjonalt, har flere ansatte og vesentlig større andel høyt utdannede og en gjennomgående lavere kvinneandel. Flere av disse kjennetegnene samvarierer, dvs. at bedriftens alder ofte har sammenheng med antall ansatte og antall ansatte har sammenheng med selskapstype etc.

Tabell 31: Kjennetegn på bedrifter innen Internasjonalisering og øvrige, 2005			
Kjennetegn	Internasjonalisering	Øvrige	Totalt
Hvilke år ble bedriften etablert?			
2005-06	2 %	24 %	23 %
2002-04	16 %	18 %	17 %
Før 2002	81 %	59 %	60 %
Del av konsern eller ikke			
Ja, morselskap	21 %	5 %	6 %
Ja, datterselskap	30 %	7 %	8 %
Nei	48 %	88 %	85 %
Vet ikke	1 %	0 %	0 %
Type selskap			
Enkeltmannsforetak	2 %	49 %	47 %
Kommandittselskap (ks)	0 %	0 %	0 %
Ansvarlig selskap (ans)	0 %	2 %	2 %
Aksjeselskap (as)	90 %	37 %	40 %
Stiftelse	0 %	0 %	0 %
Annet	7 %	11 %	10 %

Tabell 31: Kjennetegn på bedrifter innen Internasjonalisering og øvrige, 2005			
Kjennetegn	Internasjonalisering	Øvrige	Totalt
Omsetning			
Angi hvor stor andel av bedriftens omsetning i 2005 som ble solgt på regionale markeder	12 %	47 %	45 %
Angi hvor stor andel av bedriftens omsetning i 2005 som ble solgt på nasjonale markeder	49 %	36 %	37 %
Angi hvor stor andel av bedriftens omsetning i 2005 som ble solgt på internasjonale markeder	34 %	11 %	12 %
Om de ansatte			
Hvor mange ansatte (årsverk) hadde bedriften pr. 31.12.2005? Anslå antall	74	19	22
Andel av de ansatte som har en universitets- og høyskoleutdanning?	34 %	11 %	15 %
Daglig leders kjønn			
Kvinne	5 %	22 %	21 %
Mann	95 %	78 %	79 %
Kvinneandel			
Kvinneandel i bedriften, anslå andel i %	23 %	29 %	28 %
Kvinneandel i bedriftens styre, anslå andel i %	14 %	22 %	22 %
Kvinneandel i bedriftens ledergruppe, anslå andel i %	16 %	26 %	25 %

Bedriftene som har mottatt Internasjonaliseringstjenester er også oftest utenfor det distriktspolitiske virkeområdet og ofte i sentrale strøk. Kun 19% av disse bedriftene er lokalisert i distriktskommuner, mot 55% for bedriftene som mottar øvrige tjenester. Det må samtidig påpekes at det kan være vanskelig med sikkerhet å fastslå hvor bedriften som har fått Internasjonaliseringstjenester er lokalisert, da bedriftene ofte inngår i konserner. Dermed kan de som har svart ha oppgitt andre steder enn der prosjektet faktisk blir styrt/gjennomført.

Kundene innen internasjonalisering er mer veletablerte, større, preget av høyere utdanning og mer mannsdominerte enn gjennomsnittet av bedriftene

10.1.2 Hvilke fase Internasjonaliseringstjenestene gitt til?

Internasjonaliseringstjenestene til Innovasjon Norge blir tilbudt i tilknytning til ulike faser i internasjonaliseringen;

- 1) Analysefasen** hvor bedriften har fått tjenester for å finne ut hvilke internasjonale markeder som kan være av interesse/aktuelle
- 2) Strategi- og planleggingsfasen** hvor bedriften har fått tjenester knyttet til å utvikle en hensiktsmessig inngangsstrategi og etablering i et internasjonalt marked

3) Etableringsfasen hvor bedriften med fastlagt strategi har fått tjenester knyttet til selve etablering

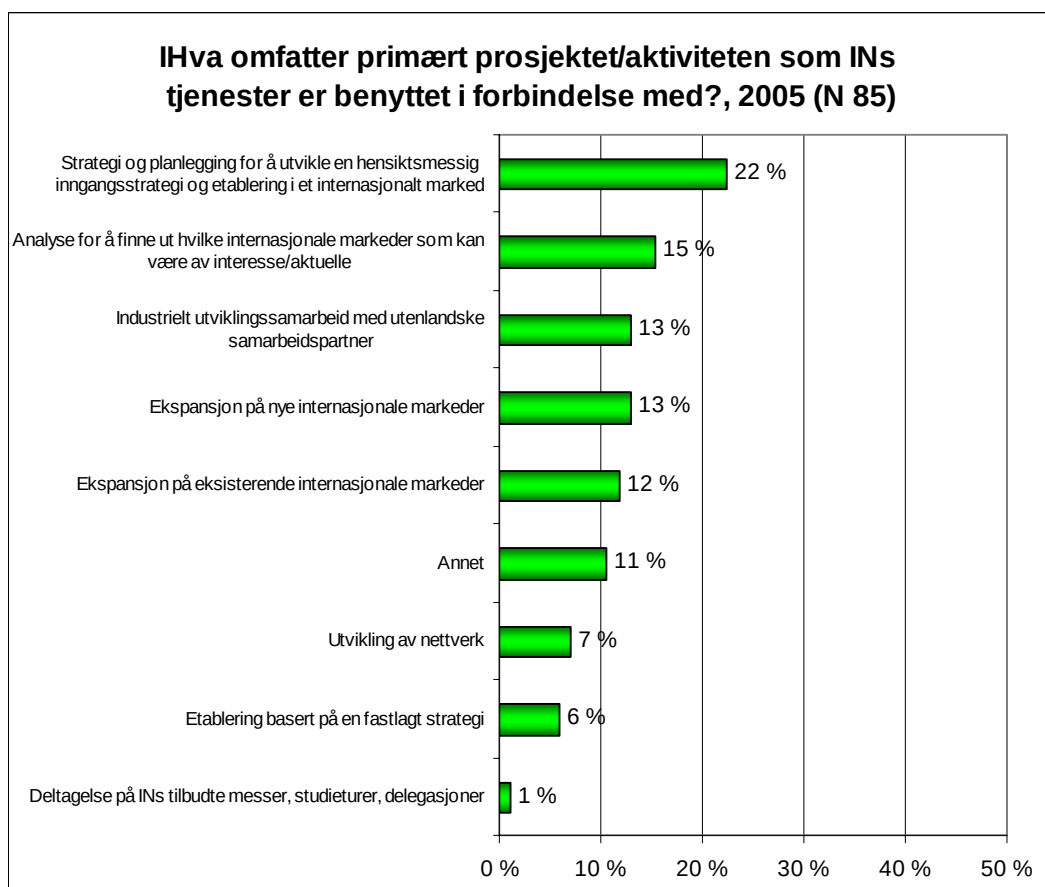
4) Ekspansjonsfasen hvor bedriften har fått tjenester til videreutvikle den internasjonale virksomheten i

a) allerede eksisterende marked gjennom nye produkter/tjenester eller øke markedsandelen på eksisterende produkter, eller

b) ekspandere på nye internasjonale markeder.

Bedriftene ble spurt om i hva prosjektet/aktiviteten primært omfattet. Som vi ser av Figur 96 er det flest prosjekter innen Internasjonalisering som omfatter strategi og planlegging for å utvikle en hensiktsmessig inngangsstrategi og etablering i et internasjonalt marked. Deretter kommer analyser for å finne ut hvilke internasjonale markeder som kan være av interesse/aktuelle. Kun 1% oppgir at prosjektet/aktiviteten omfatter deltagelse på Innovasjon Norges tilbudte messer, studieturer og delegasjoner. Årsaken til dette er nok at de fleste av disse prosjektene faller utenfor kriteriene for å bli med i undersøkelsen, hvor omkostningene, betalt til Innovasjon Norge, måtte overstige kr. 40 000,- og kun "single clients" er med.

Figur 96: Hva omfatter primært prosjektet/aktiviteten som INs tjenester er benyttet i forbindelse med?, 2005



Tallene kan tyde på at de fleste tjenestene som ytes, er i en relativt tidlig fase av internasjonaliseringen, enten Analysefasen eller Strategi- og planleggingsfasen. Samtidig ser det ut som om en større andel benytter tjenestene knyttet til ekspansjonsfasen enn etableringsfasen. Dette kan enten være fordi bedriftene ikke ser like stort behov i etableringsfasen som i de øvrige fasene, at tjenestene fra Innovasjon Norge ikke er

like godt tilpasset denne fasen eller at det er andre tjenestetilbydere som er mer attraktive.

Senere skal vi se på tilpassing og øvrige tilbydere etter hva prosjektet omfatter, og dermed kanskje finne noe av svaret på dette.

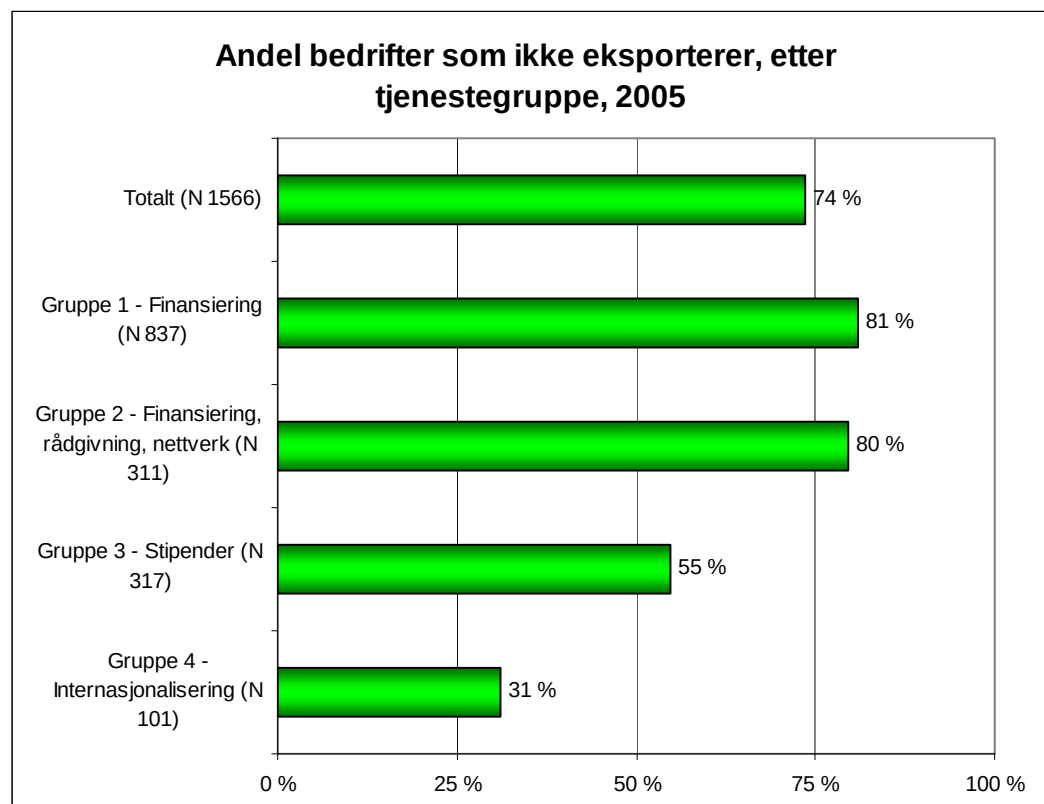
10.2 Hvem eksporterer allerede?

Tidligere analyser har vist at det er en klar sammenheng mellom andel eksport og bedriftsstørrelse. Desto større bedriftene er, jo større andel eksporterer de. Det er også bedrifter lokalisert i sentrale områder som eksporterer mest. Også når det kommer til de Distriktpolitiske virkeområdene (DPV) har det vist seg å være forskjell i andelen som eksporterer. Bedrifter i virkeområde A og utenfor DPV eksporterer i størst grad.

74% av bedriftene i kundeeffektundersøkelsen oppgir å ikke ha eksport. Dette er en økning på 4 prosentpoeng fra 2004 da 70% ikke hadde eksport. Innen Internasjonaliseringstjenestene er dog andelen mye lavere, kun 31%. Man kunne kanskje anta at andelen her skulle være 0 og at alle som har fått tjenester innen Internasjonalisering omsetter på et internasjonalt marked, men mange av tjenestene sikter seg jo inn mot bedrifter som enda ikke er internasjonale, men som ønsker å bli det.

For øvrig ser man at om lag 80% av tjenestemottakerne innen gruppe 1 og 2 ikke eksporterer.

Figur 97: Andel bedrifter som ikke eksporterer, etter tjenestegruppe, 2005

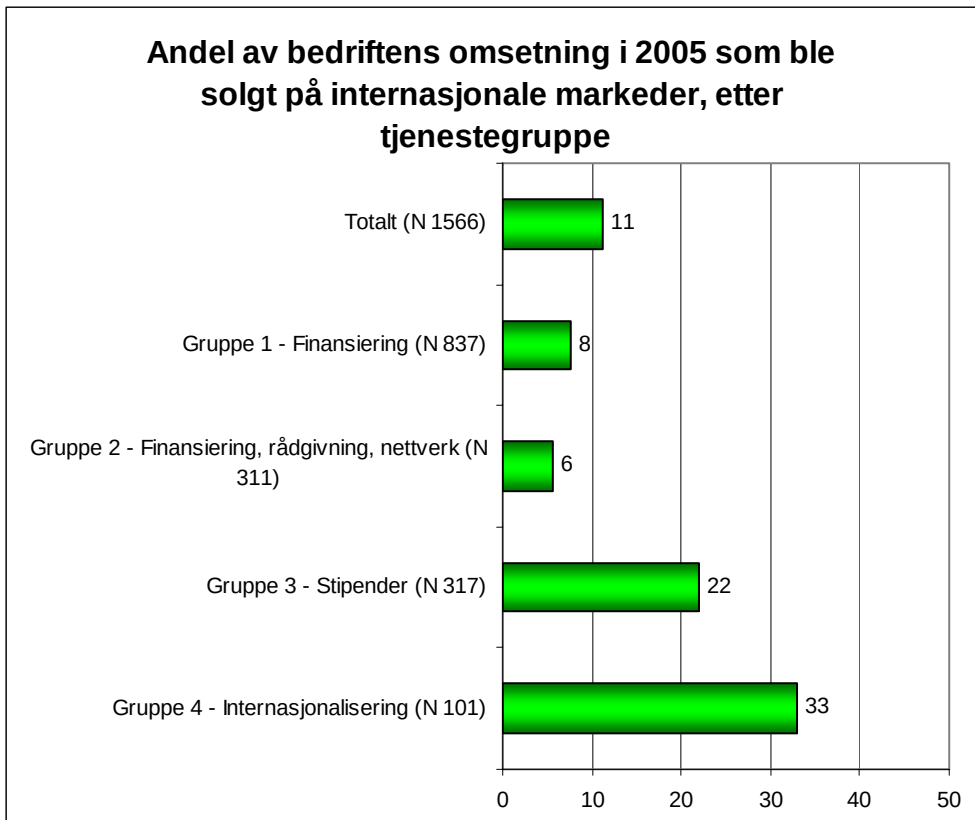


Dette illustrerer at potensialet blant bedrifter som mottar støtte fra Innovasjon Norge bør være stort hva gjelder internasjonalisering.

Bedriftene i utvalget oppgav i snitt at 11% av deres omsetning ble solgt på internasjonale markeder. Da er også de bedrifter som har svart at de ikke har eksport tatt med. Dette er en nedgang fra 14% i 2004.

Igjen ser vi, av Figur 98, at Internasjonaliseringsprosjektene skiller seg klart ut, denne gangen med mye høyere andel av omsetningen til eksport. 1/3-del av omsetningen kommer fra internasjonale markeder i denne tjenestegruppen, mot kun 6-8% i tjenestegruppe 1 og 2.

Figur 98: Andel av bedriftens omsetning i 2005 som ble solgt på internasjonale markeder, etter tjenestegruppe.



10.3 Hva prosjektet skal bidra til når det gjelder internasjonalisering

65% av prosjektene med internasjonalisering som formål oppgav at prosjektet vil bidra til å få økt innsikt i internasjonale markeder. Det er dermed ikke uventet at hele 62% sier at det skal bidra til å se nye muligheter i internasjonale markeder. Spørsmålet knyttet til sistnevnte resultat ble også stilt i de øvrige tjenestene. Sammen med i hvilke grad prosjektene/aktivitetene skal bidra til at virksomhetene eksporterer mer/en større andel, gir dette en illustrasjon på graden av internasjonalisering tjenestene forventes å bidra til.

I neste figur er andelen bedrifter som oppgir at prosjektet i stor grad (verdiene 4 & 5 på skalaen) skal bidra til å se nye muligheter i internasjonalt arbeid og/eller eksportere mer, illustrert.

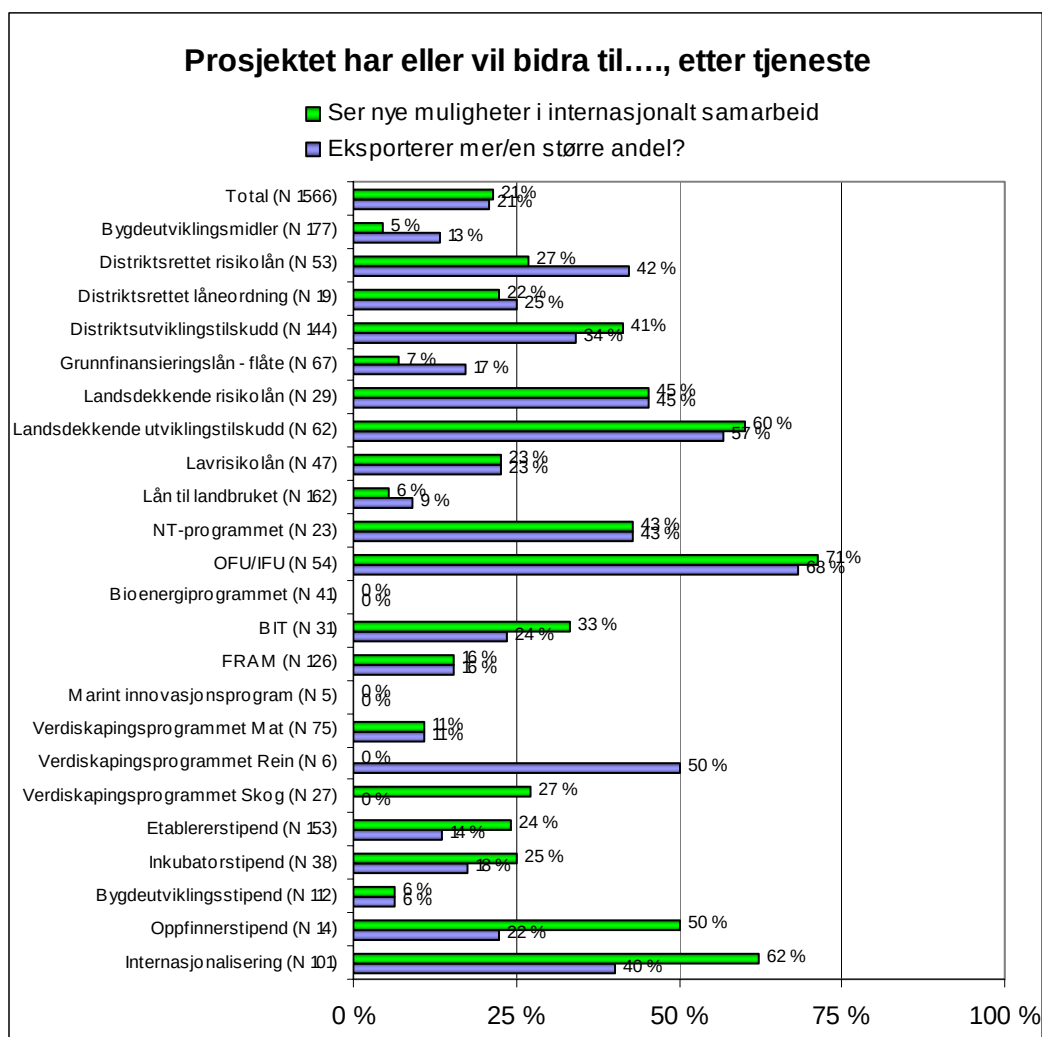
Total sett er det 21% av bedriftene som sier at prosjektet skal bidra til økt eksport. Dette er 10 prosentpoeng lavere enn i 2004. Som forventet er andelen innen Interna-

sjonaliseringstjenester høy, men både innen VSP-reindrift, OFU/IFU, Landsdekkende utviklingstilskudd, Landsdekkende risikolån og Distriktsrettete risikolån er andelen høyere. Flere av disse tjenestene har få svar og resultatene er derfor usikre. Likevel må andelen innen Internasjonalisering sies å være relativt lav i forhold til hva en kunne forvente. Grunnen til dette er trolig at flere prosjekter ikke har dette som uttalt formål, men heller å sondere mulighetene for internasjonalisering. Andre prosjekter igjen kan en ikke forvente direkte eksportøkning som følge av, f.eks ved deltagelse på en messe. Jordbruksrelaterte tjenester har som forventet relativt lave andeler. Likevel er det interessant å se at om lag 1 av 10 bedrifter mener at prosjektet vil bidra til økt eksport innen både Bygdeutviklingsmidler og Lån til landbruket.

Når det gjelder å se muligheter for internasjonalt samarbeid, er dette også noe mindre forventet enn i 2004. Samme andel som forventer økt eksport, 21%, sier at prosjektene i stor grad vil bidra til dette. Andelene innen de ulike tjenestene følger i stor grad andelene knyttet til økt eksport. Kun OFU/IFU har større andel prosjekter som skal føre til dette enn hva prosjektene innen Internasjonalisering skal (62%).

Som i 2004 er det slik at stipendordningene skiller seg ut ved at andelene som mener at prosjektet i stor grad skal bidra til å se nye muligheter i internasjonalt samarbeid er vesentlig mye høyere enn det den er når det gjelder å øke eksporten. Dette skyldes trolig at dette er bedrifter helt i oppstarten og som ser på samarbeid som første steget i retning av internasjonalisering.

Figur 99: Prosjektet har eller vil bidra til, etter tjeneste, 2005



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

Tidligere analyser viser at det i første rekke de bedriftene som allerede eksporterer som forventer at eksporten skal øke ytterligere. Det har også vist seg at de bedrifter som forventer at prosjektet i stor grad skal bidra til økt eksport, har mottatt tjenester fra Innovasjon Norge mye oftere tidligere, enn de som ikke har de samme forventningene. Dette ser vi også når det gjelder prosjektene innen Internasjonalisering, som i snitt har mottatt tjenester fra Innovasjon Norge hele 3,5 ganger tidligere, mens snittet for prosjektene totalt sett er 2,2.

Internasjonalisering ser pr. i dag ut til å være en øvelse for viderekomme.

Internasjonalisering er for viderekomme og kundene på dette området har vært hyppige brukere av IN's tjenester tidligere.

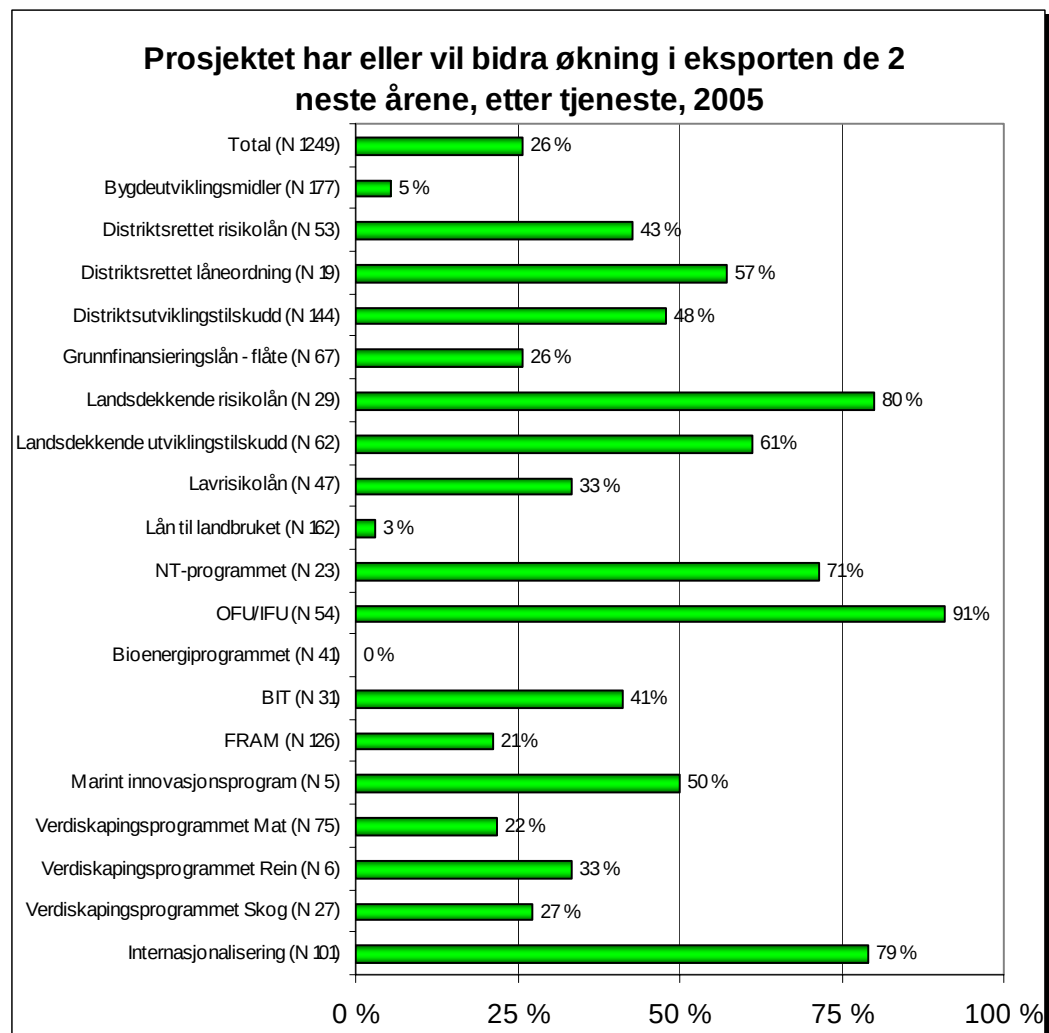
10.3.1 Forventning til eksport

Et nokså likelydende spørsmål knyttet til forventning til eksport ble også stilt. Bedriftene ble også spurt om de forventet økning i eksporten i løpet av de 2 neste årene. Tjenestemottakere innen stipendordningen ble ikke stilt dette spørsmålet.

Det er ca. 26% som forventer økning i eksporten. Dette er kun marginalt lavere enn i 2004. Vi ser at det i stor grad er de samme tjenestene som forventer økning i eksporten som skilte seg ut når det gjaldt andel som forventet bidrag til å se internasjonale muligheter og økt eksport. Igjen har IFO/OFU svært høye andeler, sammen med Landsdekkende risikolån og Internasjonalisering. Bilde er nokså uforandret siden 2004, når det gjelder hvilke tjenester som skiller seg ut.

Disse resultatene underbygger funnene som viser en klar sammenheng mellom eksporten i dag og forventning til økt eksport i løpet av de to neste årene.

Figur 100: Andel som forventer økning i eksport i løpet av de to neste årene, etter tjeneste, 2005



Noen av tallene brukt i denne oversikten er usikre og må benyttes med varsomhet. Grunnen er at antall som har svart i disse gruppene er få. (Dette gjelder VSP – REIN, Marint innovasjonsprogram, Oppfinnerstipend, Distriktsrettet låneordning, BIT, VSP-SKOG, Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend).

10.4 Innovasjon Norges rolle

Dersom Innovasjon Norge skal nå sine mål om å være en aktiv bidragsyter innen internasjonalisering, er de avhengige av å ha spesifikk kompetanse når det gjelder rådgivning/veiledning på området.

I 2004 sa 10% av bedriftene at de i stor grad hadde mottatt rådgivning og veiledning fra Innovasjon Norge når det gjaldt internasjonalisering. Andelen som i stor grad syntes råd og veiledning knyttet til internasjonalisering var viktig, var på 11%. Som vist i kap. 8.4.3 har andelen som har mottatt råd og veiledning knyttet til internasjonalisering økt gradvis fra 2003 til 2005, og er nå på 11%. Andelen som synes rådgivningen/veiledningen i stor grad er viktig er fremdeles på ca. 11%.

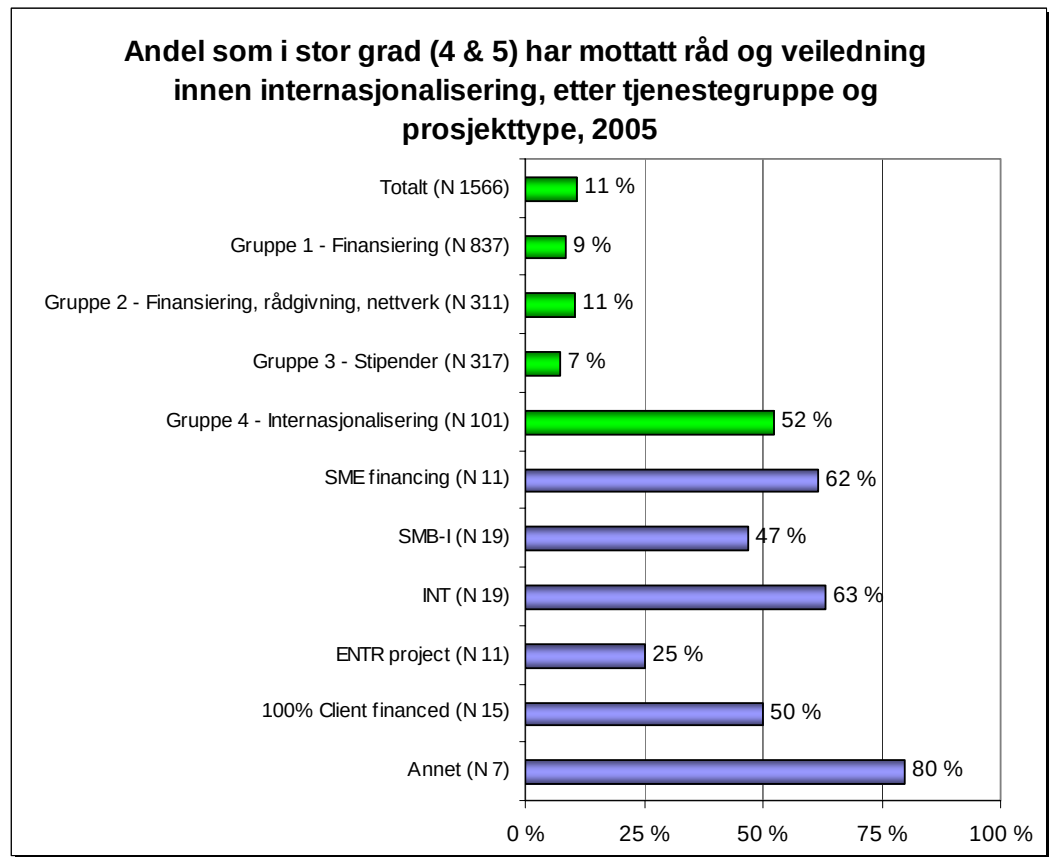
Endringen i tallene er for små til å hevde at det er en klar utvikling, men ser en de over tid kan det tyde på at andelen øker marginalt.

Antall svar knyttet til stor grad av viktighet og mottak av råd er for lite til å bryte ned på den enkelte tjeneste, men presenteres i det videre etter tjenestegruppe. I tillegg er svarene fordelt på prosjekttipe innen Internasjonaliseringsprosjektene. Disse tallene må benyttes med stor varsomhet, da antall svar er få.

Som det fremgår av Figur 101 er andelen som i stor grad har mottatt råd og veiledning innen internasjonalisering klart størst innen tjenestegruppe 4 – Internasjonalisering. Her er andelen hele 52%, mens de øvrige gruppene ligger mellom 7 og 11%.

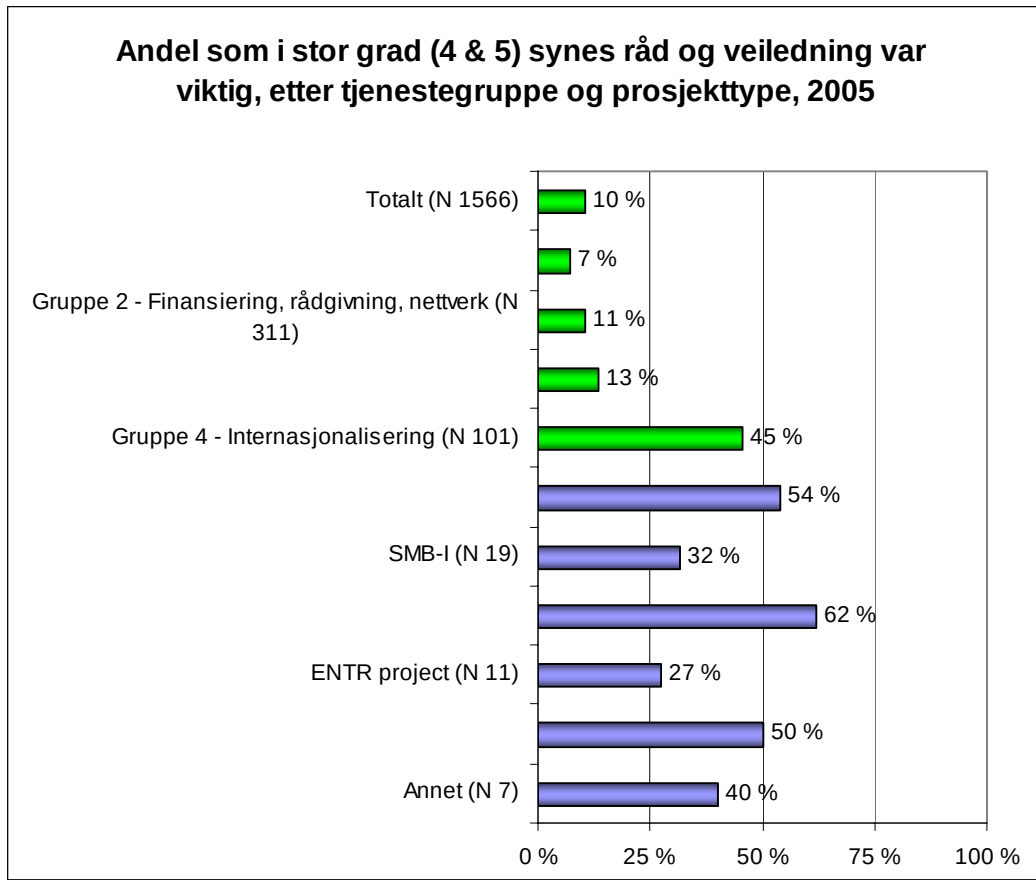
Når det gjelder prosjekttyper innen Internasjonalisering er det "Annet" som har den høyeste andelen, etterfulgt av INT-programmet og SME financing. Lavest andel er det innen ENTR projects.

Figur 101: Andel som i stor grad (4 & 5) har mottatt råd og veiledning innen internasjonalisering, etter tjenestegruppe og prosjekttype, 2005



Viktigheten av råd og veiledning innen internasjonalisering, er noe lavere enn andelen som har mottatt. Likevel er andelen også her klart høyest innen tjenestegruppe 4 – Internasjonalisering. Den vesentligste endringen når det gjelder prosjekttyper er at andelen prosjekter innen ”Annet” som synes det er viktig er svært mye lavere enn som har mottatt rådgivning og veiledning, kun 40%. Innen de øvrige er ikke forskjellene mellom andel som har mottatt og andel som opplever det som viktig like store. Det er innen INT-programmet og SME financing at andelene er størst.

Figur 102: Andel som i stor grad (4 & 5) synes råd og veiledning innen internasjonalisering har vært viktig, etter tjenestegruppe og prosjekttipe, 2005



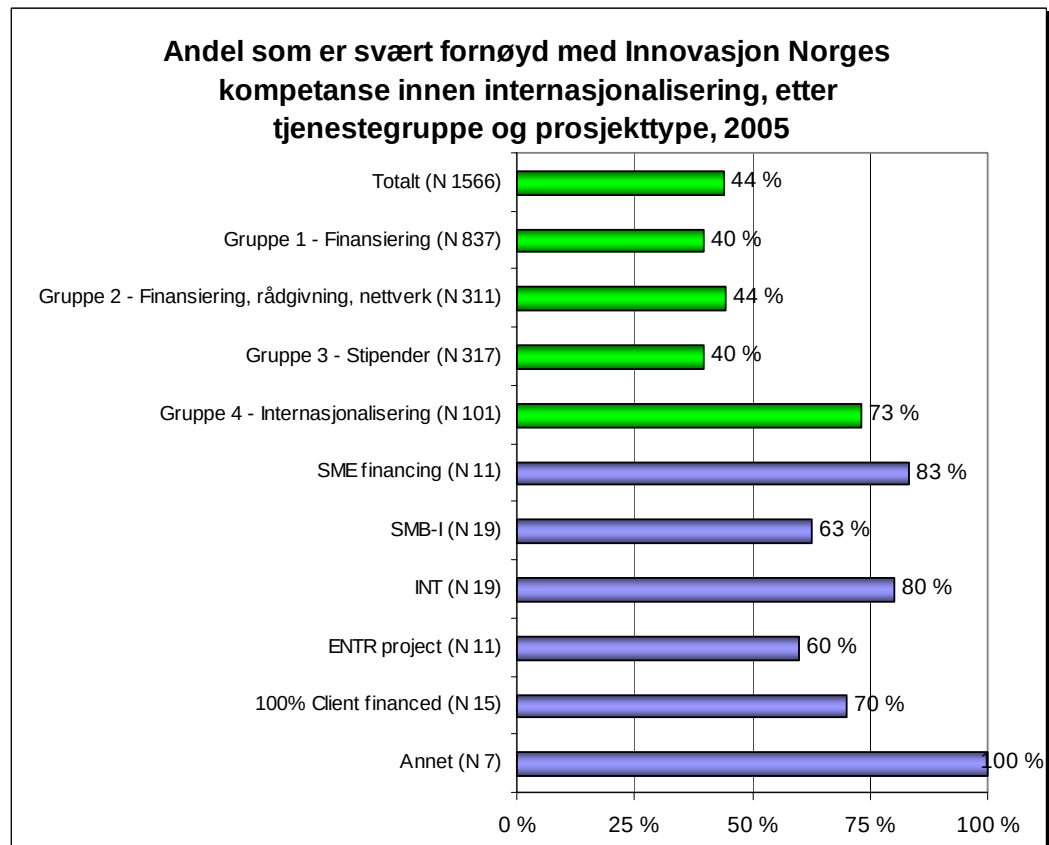
Innovasjon Norges kompetanse innen internasjonalisering blir totalt sett kun vurdert som nokså god, i og med at det er 44% som sier de er svært fornøyd med denne kompetansen. Ser man derimot kun på de bedrifter som i stor grad har fått råd og veiledning innen internasjonalisering, oppgir 84,1% at de i stor grad var fornøyd med kompetansen. Dette er en klar økning fra 2004 hvor andelen var i overkant av 70%. Dette betyr at jo mer råd og veiledning bedrifter mottar desto mer fornøyd er de med kompetansen, og i og med at flere Internasjonaliseringsprosjekt er kommet med har andelen som har fått råd og veiledning innen dette feltet økt og dermed også tilfredsheten med kompetansen. Det er likevel ikke en direkte sammenheng mellom mottak av rådgivning og veiledning og tilfredshet med kompetanse. Svarene korrelerer dog på signifikant nivå med 0,498.

Internasjonaliseringskundene får mye råd fra IN om dette emnet og rådene er viktige for dem

Kundene er tilfredse med kompetansen.

Andelen som synes Innovasjon Norges kompetanse innen internasjonalisering er svært god ligger mellom 40% og 73% når det gjelder tjenestegruppene, hvor tjenestegruppe 4 – Internasjonalisering kommer ut med høyest tilfredshet med kompetansen. Igjen er det prosjekttypene "Annet", INT-programmet og SME financing som kommer ut med de høyeste andelenene.

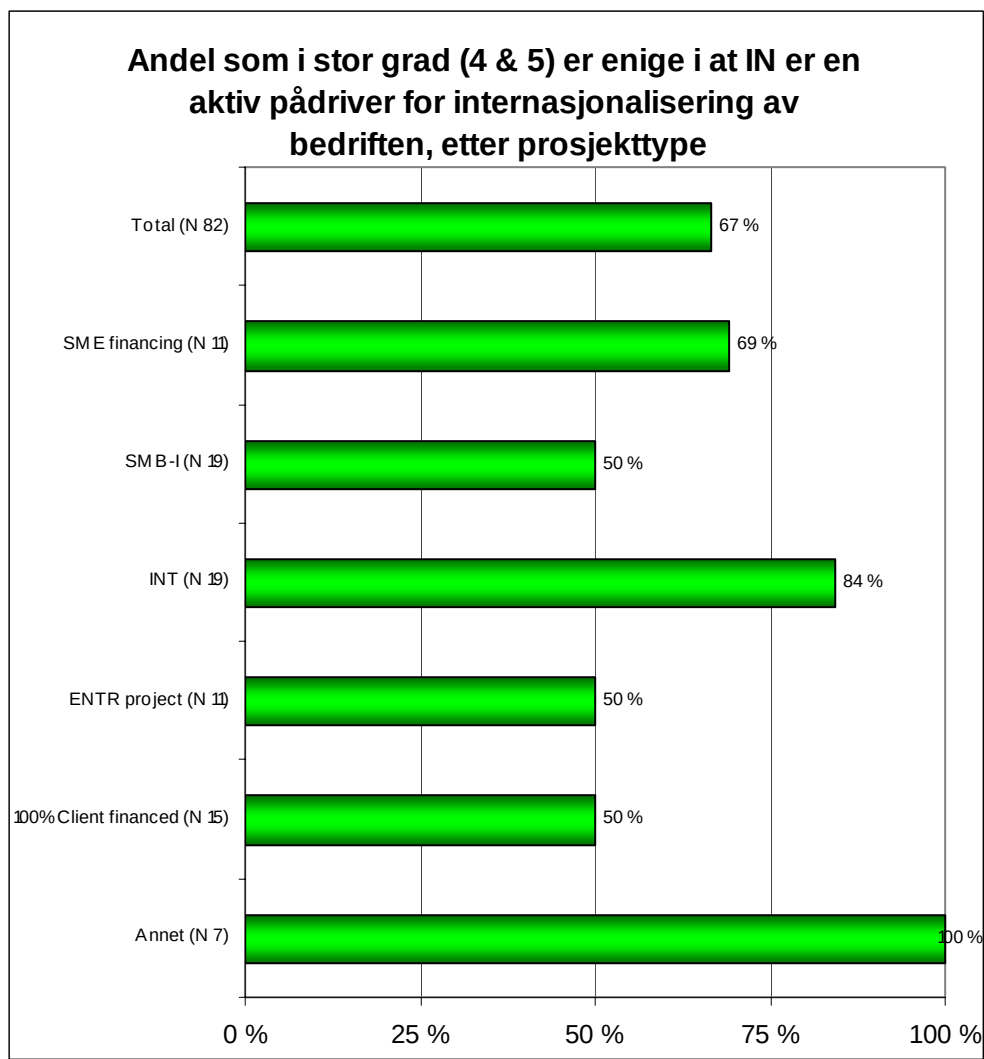
Figur 103: Andel som er svært fornøyd (4 & 5) med Innovasjon Norges kompetanse innen internasjonalisering, etter tjenestegruppe og prosjekttype, 2005.



På tross av en nokså lav andel som har fått råd og veiledning innen internasjonalisering totalt sett (11%), er det en tildels utbredt oppfatning at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver for Internasjonalisering. Dette så man også i 2004. Som vi så i kap. 8.4.3 er 41% av bedriftene i stor grad enige i påstanden, men om lag 67% innen Internasjonalisering er enige. Her er det som vi har sett 52% som har mottatt denne typen rådgivning. Det er ikke uventet at de bedrifter som i stor grad har mottatt rådgivning/veiledning knyttet til Internasjonalisering i større grad er enige i påstanden. En bør likevel merke seg at forskjellen mellom andel som har fått råd om internasjonalisering og andelen som opplever Innovasjon Norge som en pådriver for internasjonalisering er større blant bedrifter som ikke har mottatt internasjonaliseringstjenester enn de som faktisk har mottatt slike tjenester. Dette kan tyde på at Innovasjon Norges omdømme er noe bedre enn hva de faktiske forhold skulle tilsi.

Også når vi splitter disse tallene på prosjekttype ser vi at det er de samme typene som skiller seg ut med høye andeler. Figur 104 viser at det er "Annet", INT-programmet og SME financing som kommer ut med de høyeste andelene.

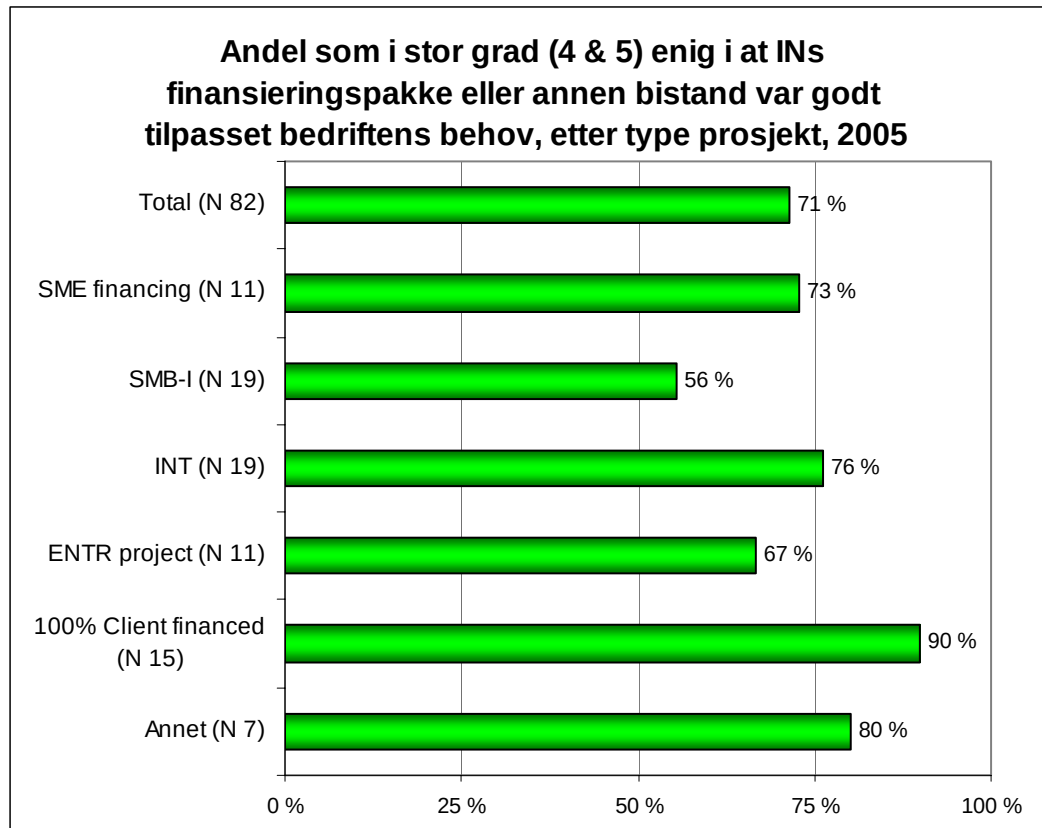
Figur 104: Andelsom er enige (4 & 5) i at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver for internasjonalisering, etter prosjektttype, 2005.



10.4.1 Tilpassing

I hvilke grad tjenesten er tilpasset Internasjonaliseringsprosjekter viser seg å variere ut fra prosjektttype. Som tidligere vist, er tilpassingen innen Internasjonaliseringsprosjekter generelt på nivå, eller litt høyere, enn snittet for alle tjenestene. 71% av bedriftene innen denne tjenestegruppen er i stor grad enige i at tilpassningen er god. Det er positivt at den største andelen er å finne knyttet til de prosjekter som i sin helhet er finansiert av bedriftene selv. Her er andelen 90%. Lavest andel finner vi innen SMB-I, som er internasjonalisering av små og mellomstore bedrifter. Her er andelen kun 56%.

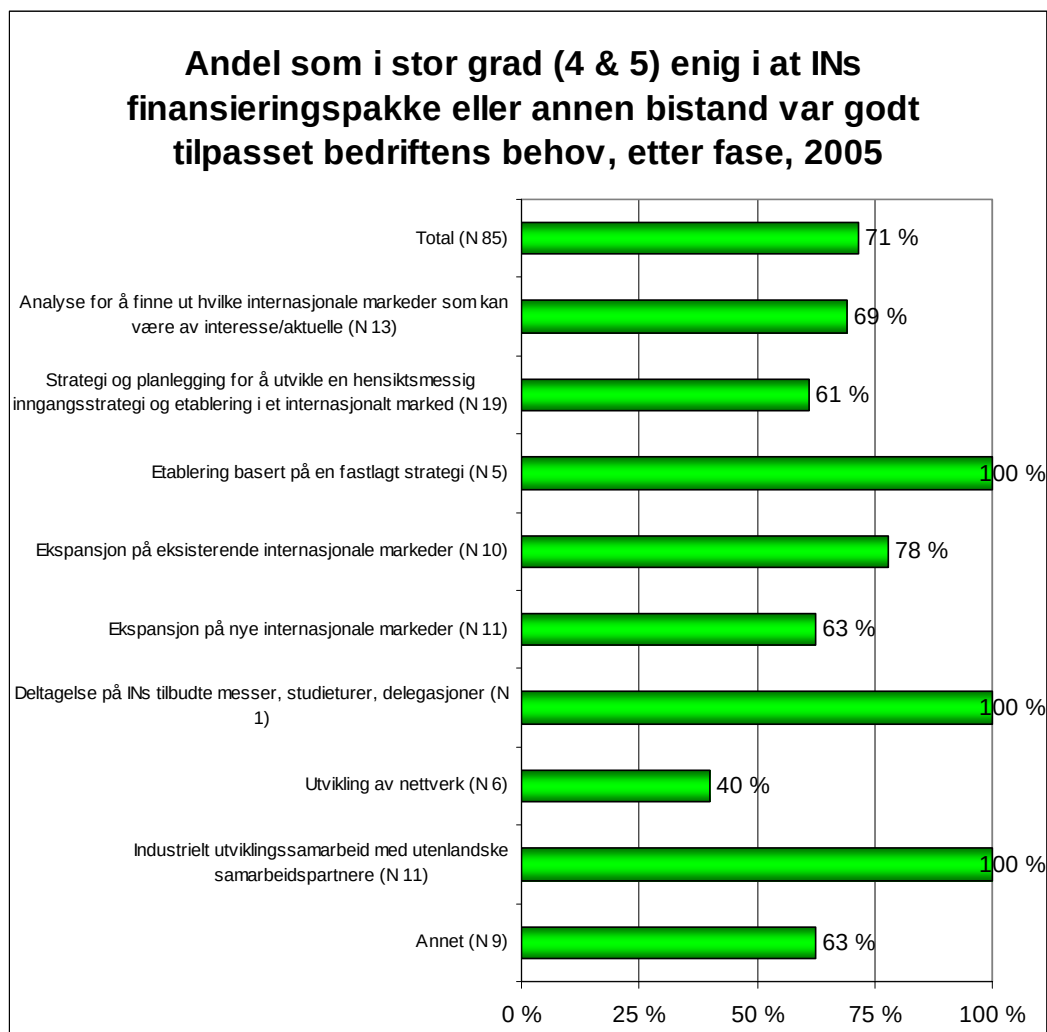
Figur 105: Andel som i stor grad (4 & 5) enig i at INs finansieringspakke eller annen bistand var godt tilpasset bedriftens behov, etter type prosjekt, 2005



Hvis vi ser på bedriftenes opplevelse av tjenestens tilpassing etter hvilke internasjonaliseringsfase prosjektet var i, ser vi et variert bilde. Figur 106 viser at Innovasjon Norges bistand oppfattes som vesentlig bedre tilpasset behovene innen bl.a. etablering basert på en fastlagt strategi og industrielt utviklingssamarbeid enn innen f.eks utvikling av nettverk. Det er få svar innen hver gruppe, men tallene kan likevel gi innspill til diskusjon om utviklingen av Innovasjon Norges tjenester på dette området.

Som nevnt tidligere er de fleste tjenestene som ytes i en relativt tidlig fase av internasjonaliseringen, enten Analysefasen eller Strategi- og planleggingsfasen. Samtidig ser det ut som om en større andel benytter tjenestene knyttet til ekspansjonsfasen enn etableringsfasen. Figur 106 peker ikke i retning av at tilpassningen av tjenestene fra Innovasjon Norge har betydning for i hvilke fase bedriftene bestemmer seg for å søke hjelp. Likevel kan det ikke avskrives som årsak i og med at man naturlig nok ikke har spurt de som ikke har søkt om støtte. Dermed kan grunnen til at de ikke har søkt være nettopp liten grad av tilpassning.

Figur 106: Andel som i stor grad (4 & 5) enig i at INs finansieringspakke eller annen bistand var godt tilpasset bedriftens behov, etter fase, 2005



10.4.2 Øvrige tilbydere

Bedrifter innen tjenestegruppe 4 – Internasjonalisering fikk et spørsmål knyttet til hvorvidt tjenesten fra Innovasjon Norge er tilgjengelig fra andre aktører. 85 bedrifter har svart på dette spørsmålet og 47 sier at det, helt eller delvis, er tilgjengelig fra andre tilbydere. Dette tilsvarer 55%.

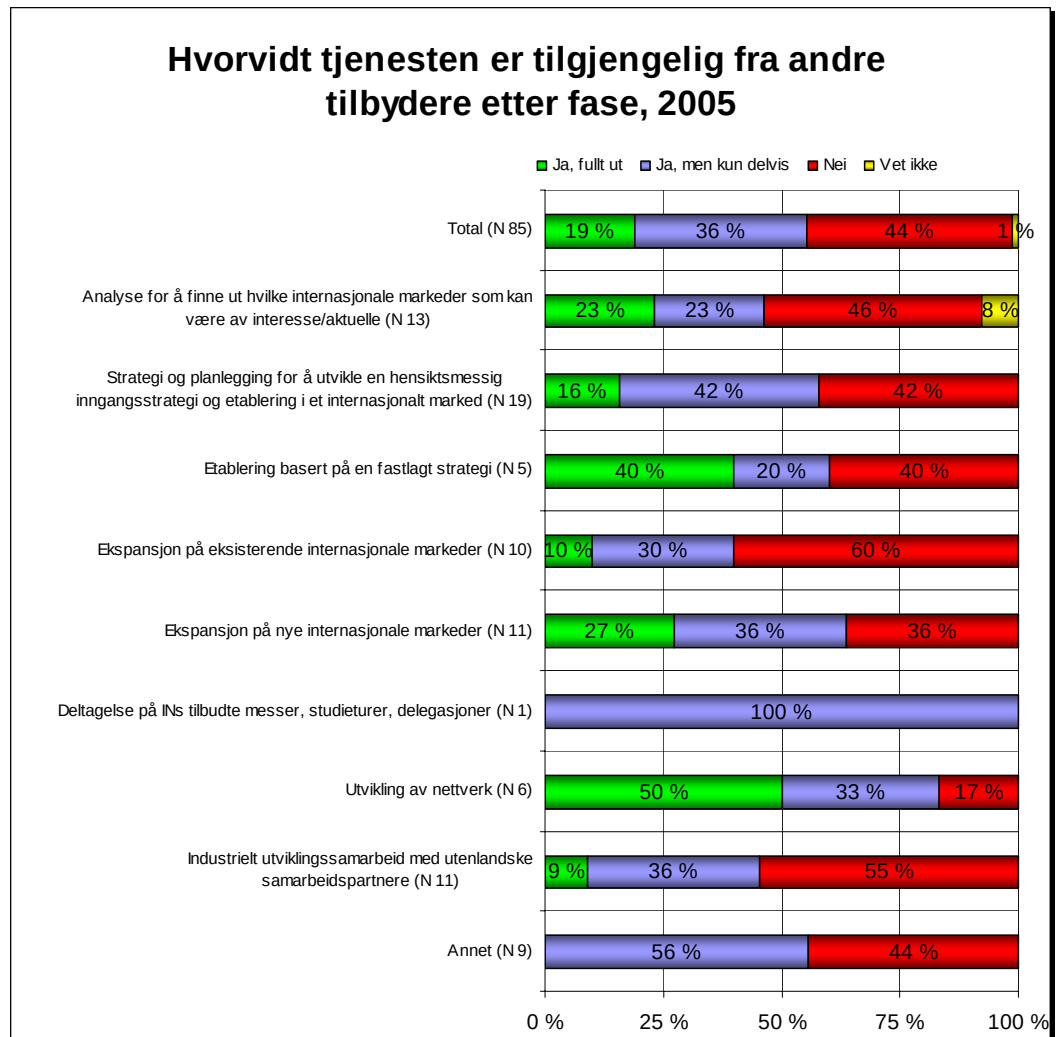
I figuren under er disse tallene fordelt etter hva prosjektet primært omfatter. Tallene er usikre på grunn av få svar, men de kan tyde på at deltagelse på messer etc. samt utvikling av nettverk er tilgjengelig fra andre aktører i større grad enn de øvrige områdene. At det totalt sett kun er 20% som sier at det finnes alternative tilbydere som helt kan tilby samme tjeneste, tyder på at Innovasjon Norge i stor grad tilfører tjenestene et ekstra element, som man i ca. 80% av tilfellene ikke finner ellers. Likevel må det påpekes at det ser ut til å være aktuelle andre tilbydere på de fleste områdene, enten helt eller delvis. Dette kan

Ca. 8 av 10 mener at INs tjenester innen internasjonalisering ikke fullt ut er tilgjengelige fra andre.

tyde på at det ikke nødvendigvis er noen markedsimperfeksjon på området, men heller at tilbudet ikke har god nok kvalitet.

Det at de fleste tjenestene som ytes er i en relativt tidlig fase av internasjonalisering, enten Analysefasen eller Strategi- og planleggingsfasen, finner vi altså ikke at kan forklares ut fra tilgangen på andre aktuelle tilbydere. Igjen er dette vanskelig å avslå helt som forklaring i og med at de som faktisk har benyttet andre tilbydere ikke er spurt i denne undersøkelsen.

Figur 107: Hvorvidt tjenesten er tilgjengelig fra andre tilbydere etter hva prosjektet/aktiviteten primært omfatter, 2005



Kun 24 av de bedriftene som mente tjenesten var tilgjengelig fra andre, altså ca. 51%, har oppgitt hvilke andre tilbydere dette er. Disse fordeler seg som illustrert i neste tabell. Det er først og fremst rådgivningsselskaper som er aktuelle tilbydere og da først og fremst internasjonale og lokale i det eksterne markedet og til sist norske rådgivningsselskaper. Ingen har nevnt banker eller finansieringsinstitusjoner som aktuelle alternative tilbydere til Innovasjon Norge når det gjelder Internasjonaliseringstjenester.

Tabell 32: Andre tilbydere, 2005		
Prosjekttype	Antall	%
Norske rådgivningsselskaper	3	6 %
Rådgivningsselskaper med aktivitet i mange land	9	19 %
Rådgivningsselskaper i det enkelte marked	7	15 %
Norske banker eller finansieringsinstitusjoner	0	0 %
Utenlandske banker eller finansieringsinstitusjoner	0	0 %
Andre	4	9 %
Vet ikke	1	2 %
Totalt	24	100 %

10.5 Oppsummering

Generelt sett ser det ut som om Innovasjon Norge i stor grad oppfyller målet om å bidra til innhenting og formidling av informasjon og kunnskap om internasjonale markedsmuligheter og konkurranseforhold til norske bedrifter. I noe mindre grad ser det ut til at Innovasjon Norge bidrar til utnyttelse av internasjonale markedsmuligheter for næringslivet gjennom tilrettelegging og gjennomføring av internasjonale markedsaktiviteter.

I hvilken grad det er mer eller mindre fokus på internasjonalisering i 2005 kontra i 2004 er vanskelig å svare på i og med at utvalget tjenester er endret så kraftig, når det gjelder akkurat Internasjonaliseringstjenester.

Tallene kan tyde på at de fleste tjenestene som ytes innen Internasjonalisering er i en relativt tidlig fase, enten Analysefasen eller Strategi- og planleggingsfasen. Samtidig ser det ut som om en større andel benytter tjenestene knyttet til ekspansjonsfasen enn etableringsfasen. Uten å kunne belegge det empirisk, vil vi mene at dette kan grunnes i at bedriftene ikke ser like stort behov i etableringsfasen som i de øvrige fasene, at tjenestene fra Innovasjon Norge ikke er like godt tilpasset denne fasen eller at det er andre tjenestetilbydere som er mer attraktive. Uavhengig av årsaken, er det en utfordring for Innovasjon Norge å spre sitt engasjement til større deler av internasjonaliseringsprosessen.

Behovet for å spre innsatsen i et forsøk på å få ulike typer bedrifter og ulike tjenester til å bli oppfattet som like nyttige er viktig. Dette gjelder både bruken av rådgivning og veiledning, viktigheten av rådgivningen og opplevelsen av Innovasjon Norges kompetanse. Innen prosjektypene "Annet", INT-programmet og SME financing kommer man mye bedre ut enn i de øvrige på disse feltene.

Som i 2004, ser det i stor grad ut som om internasjonalisering er noe de "litt viderekomne bedriftene" bedriver, og det er nok naturlig. De som er mest opptatt av internasjonalisering, er de bedriftene som allerede eksporterer. Disse har også i mange tilfeller fått støtte av Innovasjon Norge tidligere. Dette er en klar utfordring for Innovasjon Norge, i og med at målet sier klart at internasjonalisering skal være like fokusert i hele landet, men tallene viser tydelig at bedrifter i storbyområder pr i dag har en mye større eksport og fokus på internasjonalisering.

Mange av prosjektene innen de øvrige tjenestene har internasjonalisering som formål. Undersøkelsen gir derfor interessant informasjon om noen viktige dimensjoner knyttet til eksport og internasjonalisering for eksempel at 9% av prosjektene innen Lån til landbruket forventes av bedriftene selv å bidra til at man eksporterer mer. Sett i forhold til andre resultatdimensjoner, er ikke resultatene knyttet til internasjonalisering imponerende. Dersom vi imidlertid ser på tallene knyttet til tjenestegruppe 4 - Inter-

nasjonalisering isolert, tegnes det et betydelig mer positivt bilde. Dette indikerer likevel at internasjonalisering ikke er et tversgående fokus i Innovasjon Norges arbeid.

Del 4: De enkelte tjenestene.

Kapittel 11. Kort om hver enkel tjeneste

I det videre vil hvert enkelt tjeneste som er med i denne undersøkelsen, presenteres med noen nøkkeltall fra undersøkelsen. Disse kommenteres kort for hver tjeneste. Antall millioner kr. som er bevilget, er basert på utvalget og ikke populasjonen. Nedenfor er disse nøkkeltallene presentert for alle tjenestene samlet.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)				3 182 ¹¹	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	617 741,-	
Populasjonen i undersøkelsen i 2005				6202	Antall intervjuer	1566	
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe				Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	Andel	
Kapital				80%	Økt fokus på utvikling og innovasjon	48%	
Redusere finansiell risiko				53%	Bedre utviklings-/endringsprosesser	30%	
Råd og veiledning				15%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap	24%	
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har				7%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	34%	
Oppdatere intern kompetanse				6%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	11%	
Økt samarbeid med andre				8%	Ansettelse av FoU medarbeidere	6%	
Annet				4%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere	33%	
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		23%	
2005	17%	36%	47%	At virksomheten eksporterer mer		21%	
2004	16%	34%	50%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		21%	
2003	16%	30%	54%				
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				69%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	40%	
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05				Regionalt	Nasjonalt	Internasj.	
				48%	39%	13%	
Andel som forventer økning i				Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
				41%	59%	52%	26%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				63%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	79%	

Som tidligere er det primært behovet for kapital tjenesten skal avhjelpe. Addisjonaliteten for prosjektene har gått marginalt tilbake fra forrige undersøkelse. Tilpassningen for tjenestene samlet er relativt høy. Forventningene til økt antall ansatte og økt omsetning er i liten grad endret for tjenestene totalt, sett i forhold til undersøkelsen i 2004. Ellers er det generelt en høy andel som anser at prosjektet som viktig for bedriftens lønnsomhet.

¹¹ Inkluderer ikke Rentestøtten knyttet til Bygdeutviklingsmidlene.

11.1 Bygdeutviklingsmidler (BU-midlene)

Bygdeutviklingsmidlene er delt i tre hovedgrupper. Midler til tradisjonelt landbruk og utviklings tiltak som forvaltes av Innovasjon Norge regionalt, midler til sentral forvaltning i Innovasjon Norge hvorav det meste er øremerket av Landbruks- og matdepartementet og utviklingsmidler som forvaltes av Fylkesmannens landbruksavdeling. Det er den første hovedgruppen som er med i denne undersøkelsen. Dette er næringsrettede tiltak på den enkelte gård eller landbruks tilknyttet virksomhet. Kvinner og ungdom er prioriterte målgrupper. Midlene brukes til landbruksrettede etablererstipend, bedriftsutvikling, investeringer, tilskudd ved generasjonsskifte og andre tiltak som er i samsvar med formålet med BU-midlene.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)			317	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		426 019,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005			2050	Antall intervjuer		177
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe			Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital			92%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		33%
Redusere finansiell risiko			62%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		30%
Råd og veiledning			5%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		17%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har			1%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		40%
Oppdatere intern kompetanse			2%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		8%
Økt samarbeid med andre			4%	Ansettelse av FoU medarbeidere		2%
Annet			3%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		15%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		13%
2005	23%	35%	47%	At virksomheten eksporterer mer		13%
2004	23%	34%	50%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		5%
2003	22%	33%	54%			
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)			69%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		41%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05			Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
			55%	40%		4%
Andel som forventer økning i			Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
			22%	54%	41%	5%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)			69%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		82%

Bevilgningssummen i 2005 til Bygdeutviklingsmidler er blant de største og antall bevilgninger er høyest innen denne tjenesten. Det er primært behovet for kapital tjenesten skal avhjelpe. Addisjonaliteten er marginalt lavere enn for de øvrige tjenestene, og har ikke endret seg vesentlig fra i 2003 og 2004. Forventningene til økt antall ansatte og regional omsetning er noe lavere i 2005 enn i fjorårets undersøkelse. Andelen som mener at prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse og lønnsomhet er høyere enn for tjenestene samlet.

11.2 Distriktsrettede risikolån

Distriktsrettede risikolån kan benyttes til de aller fleste prosjekter og investeringer rettet mot nyetablering, nyskaping, omstilling og utvikling. Risikolån kan ikke finansiere løpende driftsutgifter. Lånene dekker normalt den mest risikoutsatte delen av lånefinansieringen; toppfinansieringen. Risikolån skal normalt sikres ved pant i låntakers aktiva med prioritet etter langsiktige lån fra andre banker. Mindre lån kan også gis uten sikkerhet. Avdragstiden tilpasses formålet med lånet, og renten ligger noe over renten på kommersielle lån. Risikolånene skal vanligvis ikke utgjøre mer enn 50% av det aktuelle kapitalbehov hos låntaker.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)			187	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		1342426,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005			141	Antall intervjuer		53
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe			Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital			90%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		61%
Redusere finansiell risiko			60%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		38%
Råd og veiledning			10%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		36%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har			3%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		50%
Oppdatere intern kompetanse			3%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		11%
Økt samarbeid med andre			3%	Ansettelse av FoU medarbeidere		11%
Annet			3%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		59%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		25%
2005	11%	36%	54%	At virksomheten eksporterer mer		42%
2004	11%	21%	68%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		27%
2003	9%	28%	64%			
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)			70%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		61%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05			Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
			43%	82%		16%
Andel som forventer økning i			Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
			70%	82%	79%	43%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)			76%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		89%

Naturlig nok er behovet for kapital det viktigste tjenesten skal avhjelpe. Prosjektet skal også i større grad sette fokus på utvikling og innovasjon og på kompetanseutvikling hos medarbeiderne enn for tjenestene samlet. Det er relativt mange som mener at tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. Forventningene til økning i antall ansatte og omsetning er også høyere, både sett i forhold til tjenestene samlet og i forhold til i 2004. Også forventningene til eksport er høyere her enn for de andre tjenestene men de er noe lavere enn for fjoråret. Andelen med høy addisjonalitet er noe lavere enn den var i forrige undersøkelse men hvis man ser andelen høy og middels addisjonalitet samlet, er den stabil. Det er ikke overraskende at addisjonaliteten er høyere innen denne tjenesten enn for tjenestene samlet. Det er en høy andel som oppgir at prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet.

11.3 Distriktsrettet låneordning

Denne låneordningen retter seg mot bedrifter i det distriktpolitiske virkeområdet. Dette er en type lån som risikomessig ligger noe mellom lavrisikolån og risikolån, både med hensyn til krav til sikkerhet og rente- og lånebetingelser forøvrig. I hovedsak gis lånene til fysiske investeringer. Låneordningen er tidsbegrenset til og med år 2005. Lån kan gis til investeringer i bedrifter i det distriktpolitiske virkeområdet, men kan også brukes utenfor disse områdene dersom dette bidrar til å styrke næringslivet i distriktene gjennom nettverksbygging.

Lånene skal gis som pantelån, og løpetiden er begrenset til 10 år.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)				99	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	3939489,-	
Populasjonen i undersøkelsen i 2005				38	Antall intervjuer	19	
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe				Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	Andel	
Kapital				89%	Økt fokus på utvikling og innovasjon	44%	
Redusere finansiell risiko				56%	Bedre utviklings-/endringsprosesser	50%	
Råd og veiledning					Bedre innsam./strukturering av kunnskap	13%	
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har					Bruk av forbedret produksjonsteknologi	50%	
Oppdatere intern kompetanse					Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		
Økt samarbeid med andre				11%	Ansettelse av FoU medarbeidere		
Annet				13%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere	25%	
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		63%	
2005	29%	29%	43%	At virksomheten eksporterer mer		25%	
2004	33%	22%	44%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		22%	
2003							
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				67%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	63%	
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05				Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
				38%	46%		16%
Andel som forventer økning i				Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
				86%	86%	86%	57%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				67%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	88%	

Naturlig nok, ut fra tjenestens innretning er det primært behovet for kapital tjenesten skal avhjelpe hos bedriftene. Det vesentlig flere som oppgir at tjenesten skal bidra til å lette tilgangen på ekstern finansiering enn for tjenestene samlet. Det er også en relativt høy andel som mener at tjenesten skal bidra til bedre utviklings- og endringsprosesser samt bruk av forbedret produksjonsteknologi. Addisjonaliteten er som for mange finansielle tjenester lavere enn for tjenestene samlet sett. Det er relativt mange som forventer økning i antall ansatte og i regionalomsetning både blant bedriftene totalt sett og i forhold til 2004. Andelen som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet er høyere enn for tjenestene samlet.

11.4 Distriktsutviklingstilskudd

Distriktsutviklingstilskudd kan benyttes i nærmere definerte distriktsutviklingsområder. Tilskudd kan gis til bedriftsutviklingsprosjekter (myke investeringer) og i noen grad til delfinansiering av fysiske investeringer. Det legges vekt på at tilskuddene bidrar til nyskaping og omstilling, og gode innovative prosjekter med internasjonale vekstmuligheter er spesielt høyt prioritert. Distriktsutviklingstilskudd skal nyttes til delfinansiering av samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekter som er viktige for å nå distriktpolitiske mål, og som ikke ville blitt realisert i samme grad uten offentlige lån og/eller tilskudd. Prosjekter med stor innovasjonsgrad og nyetableringer er høyst prioritert når det gjelder investeringstilskudd til fysiske investeringer. Det gis ikke tilskudd til normale utskiftninger, moderniserings- eller vedlikeholdsinvesteringer.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)			418	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		300916,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005			939	Antall intervjuer		144
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe			Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital			74%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		65%
Redusere finansiell risiko			62%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		27%
Råd og veiledning			8%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		29%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har			10%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		39%
Oppdatere intern kompetanse			13%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		16%
Økt samarbeid med andre			12%	Ansettelse av FoU medarbeidere		9%
Annet			3%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		53%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		30%
2005	13%	37%	50%	At virksomheten eksporterer mer		34%
2004	10%	29%	61%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		41%
2003	8%	34%	58%			
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)			64%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		40%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05			Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
			43%	42%		15%
Andel som forventer økning i			Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
			64%	87%	73%	48%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)			58%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		77%

Dette er en stor tjeneste både målt i penger og i antall bevilgninger. Faktisk er dette den nest største tjenesten målt i antall bedrifter i populasjonen. Det ser ut til at denne tjenesten i større grad enn tjenestene samlet sett skal avhjelpe behovet for oppdatering av intern kompetanse og for økt samarbeid med andre. Tallene for disse områdene kan også tyde på en økning siden 2004. Prosjektene skal i høyere grad bidra til større fokus på kompetanseutvikling hos medarbeiderne samt på utvikling og innovasjon enn i tjenestene samlet sett, noe som også er i tråd med tjenestens intensjon. Andelen høy addisjonalitet er noe høyere enn for tjenestene samlet sett men er lavere enn i 2004. Det er relativt høye forventninger til økning i antall ansatte. Forventningene til økning i regional omsetning er også høye sett i forhold til tjenestene samlet og de er høyere enn i 2004 mens forventningene til eksport har gått noe ned. Andelen som mener at prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse, er noe lavere enn for tjenestene totalt sett.

11.5 Grunnfinansieringslån-fiskeflåten

Låneordningen brukes til delfinansiering av investeringer i fartøy og til kvotekjøp. Det kreves tilfredstillende sikkerhet for lånet med pant i fartøy. Flåtelån er kommersielle lån som gis på vanlige markedsmessige betingelser. Lånene har en rente som er konkurransedyktig i markedet. Løpetiden er tilpasset avskrivningstiden. Låntager kan velge mellom flytende rente eller binding av renten til en nærmere spesifisert periode. Flåtelån gis som et alternativ til ordinære banklån eller som et supplement til annen bankfinansiering. Det kreves sikkerhet for lånene som normalt skal gi Innovasjon Norge full dekning ved realisering.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)		514	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	3308891,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005		159	Antall intervjuer	67
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe		Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	Andel
Kapital		97%	Økt fokus på utvikling og innovasjon	27%
Redusere finansiell risiko		24%	Bedre utviklings-/endringsprosesser	7%
Råd og veiledning		6%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap	7%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har			Bruk av forbedret produksjonsteknologi	21%
Oppdatere intern kompetanse		3%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	7%
Økt samarbeid med andre		3%	Ansettelse av FoU medarbeidere	3%
Annet		6%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere	17%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering
2005	52%	13%	36%	27%
2004	36%	18%	46%	17%
2003	50%	6%	44%	Muligheter til internasjonalt samarbeid
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		78%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	37%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05		Regionalt	Nasjonalt	Internasj.
		61%	32%	7%
Andel som forventer økning i		Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.
		38%	52%	47%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		79%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	93%

Dette er et virkemiddel med store bevilgningsbeløp og relativt få bevilgninger. Som i forrige undersøkelse, og i tråd med tjenestens hensikt, er det primært kapital tjenesten skal avhjelpe. Addisjonaliteten har gått noe ned siden fjorårets undersøkelse og er lavere enn for tjenestene samlet. Det er en relativ høy andel som mener at tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov mens forventningene til økning i andelen ansatte og til omsetning er noe lavere enn for bedriftene totalt. Andelen som oppgir at tjenesten i stor grad er viktig for bedriftens overlevelsessevne, og ikke minst bedriftens lønnsomhet, er høyere enn for tjenestene generelt.

11.6 Landsdekkende risikolån

Risikolån kan benyttes til de aller fleste prosjekter og investeringer rettet mot nyetablering, ny-skaping, omstilling og utvikling. Risikolån kan ikke finansiere løpende driftsutgifter. Lånene dekker normalt den mest risikoutsatte delen av lånefinansieringen; toppfinansieringen. Det finnes to risikolåneordninger; en for bedrifter i distriktene og en for bedrifter i alle deler av landet. Denne delen knytter seg til den sistnevnte. Risikolån skal benyttes til delfinansiering av bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsomme utbyggings-, omstillings-, utviklings- og nyetableringsprosjekter, som det er vanskelig å finne tilstrekkelig risikovilje for i det private kredittmarked. Det er satt av relativt små midler til denne delen av ordningen slik at fysiske investeringer blir sjeldent prioritert. Avdragstiden tilpasses formålet med lånet, og renten ligger noe over renten på kommersielle lån. Risikolånene skal vanligvis ikke utgjøre mer enn 50% av det aktuelle kapitalbehov hos låntaker.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)				84	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		1 697 828,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005				54	Antall intervjuer		29
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe				Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital				100%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		55%
Redusere finansiell risiko				46%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		40%
Råd og veiledning					Bedre innsam./strukturering av kunnskap		20%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har					Bruk av forbedret produksjonsteknologi		55%
Oppdatere intern kompetanse				0%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		10%
Økt samarbeid med andre				9%	Ansettelse av FoU medarbeidere		18%
Annet				9%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		55%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		36%	
2005	0%	40%	60%	At virksomheten eksporterer mer		46%	
2004	10%	30%	60%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		46%	
2003	15%	20%	65%				
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				89%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		60%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05				Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
				41%	51%		8%
Andel som forventer økning i				Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
				90%	80%	82%	80%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				70%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		80%

I samsvar med intensjonen med denne tjenesten er behovet for kapital det tjenesten hovedsakelig skal avhjelpe. I tillegg skal prosjektet i stor grad bidra til økt fokus på utvikling og innovasjon. Addisjonaliteten er høyere enn for tjenestene samlet og har økt noe siden fjorårets undersøkelse. Det er en høy andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov sett i forhold til tjenestene samlet. Dette gjelder til en viss grad også med hensyn til andelen som mener at tjenesten er utløsende for annen finansiering. Omsetningen er mer internasjonalt rettet og en svært stor andel forventer økt antall ansatte og omsetning, både regional, nasjonalt og til eksport. Forventingene til omsetning på det nasjonale markedet og til eksport er likevel noe lavere enn i 2004.

11.7 Landsdekkende utviklingstilskudd

Innovasjon Norge kan unntaksvis gi tilskudd til delfinansiering av bedriftsutviklingsprosjekter i små og mellomstore bedrifter med inntil 100 ansatte i de sentrale strøk av landet. Tilskuddsordningen kalles Landsdekkende utviklingstilskudd. Bedriftsutviklingstilskudd vil fortrinnsvis være en tjeneste som gir bedriftene insitamenter til å gjennomføre prosjekter som f.eks. styrker kompetanse, eksterne samarbeidsrelasjoner, organisering, produkt- og prosessutvikling eller markedsutvikling. Et slikt tilskudd må forventes å ha en klar effekt for konkurranseevne og forutsetninger for økt verdiskaping og lønnsomhet. Prosjekter med stor grad av innovasjon og med et internasjonalt potensial prioriteres høyest.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)				58	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		231 580,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005				127	Antall intervjuer		62
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe				Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital				65%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		71%
Redusere finansiell risiko				58%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		28%
Råd og veiledning				13%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		38%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har				7%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		37%
Oppdatere intern kompetanse				10%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		17%
Økt samarbeid med andre				19%	Ansettelse av FoU medarbeidere		10%
Annet				7%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		63%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		40%	
2005	7%	43%	50%	At virksomheten eksporterer mer		57%	
2004	15%	27%	58%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		60%	
2003	10%	23%	68%				
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				68%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		44%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05				Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
				28%	44%		28%
Andel som forventer økning i				Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
				66%	58%	65%	61%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				52%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		76%

Innen denne tjenesten fokuseres samarbeid med andre sterkere enn i de andre tjenestene men andelen er noe lavere enn i 2004. Prosjektene skal i stor grad bidra til økt fokus på utvikling og innovasjon samt kompetanseutvikling hos medarbeiderne. Prosjektene skal, i tråd med tjenestens innretning, bidra til muligheter for internasjonalt samarbeid i større grad enn de andre tjenestene samlet. Addisjonaliteten har gått ned siden 2004, men er fremdeles høyere enn for tjenestene generelt. Forventningene til økning i omsetning på internasjonale markeder er også vesentlig høyere enn for tjenestene samlet og de er høyere enn i 2004. Viktigheten av prosjektene for bedriftens overlevelse er lavere.

11.8 Lavrisikolån

Lavrisikolån brukes til delfinansiering av investeringer i bygninger, driftsutstyr, fiskefartøy og i landbruket. Det kreves tilfredsstillende sikkerhet for lånene, vanligvis pant i fast eiendom, driftstilbehør og/eller transportmidler. Lavrisikolånene er kommersielle lån som gis på vanlige markedsmessige betingelser. Lånene har en rente som er konkurransedyktig i markedet, og løpetiden på lånene tilpasses avskrivningstiden på investeringene lånene skal brukes til. Låntaker kan velge mellom flytende rente eller binding av renten for en nærmere spesifisert tidsperiode. Lavrisikolån gis som et alternativ til ordinære banklån eller som et supplement til annen bankfinansiering. Det kreves en sikkerhet for lånene som normalt skal gi Innovasjon Norge full dekning i en situasjon med tvangsrealisering av pantet.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)				377	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		4 413 809,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005				97	Antall intervjuer		47
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe				Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital				91%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		48%
Redusere finansiell risiko				41%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		33%
Råd og veiledning				9%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		23%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har				5%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		48%
Oppdatere intern kompetanse				9%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		5%
Økt samarbeid med andre				5%	Ansettelse av FoU medarbeidere		4%
Annet				5%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		43%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		18%	
2005	38%	24%	38%	At virksomheten eksporterer mer		23%	
2004	16%	11%	74%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		23%	
2003	33%	27%	40%				
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				77%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		42%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05				Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
				46%	37%		16%
Andel som forventer økning i				Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
				46%	50%	46%	33%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				57%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		71%

Lavrisikolån er den tjenesten Innovasjon Norge benytter mest penger på. Samtidig er det relativt få mottakere av denne typen lån. Som en konsekvens av dette blir gjennomsnittlig innvilget lån høye. I tråd med hensikten til tjenesten, oppgir nesten alle bedriftene at det primære behovet tjenesten skal dekke er kapital. Prosjektene skal i større grad bidra til bruk av forbedret produksjonsteknologi innen denne tjenesten enn for tjenestene samlet. Addisjonaliteten er klart lavere enn den var i 2004. Forventningene til økning, både i antall ansatte og på ulike markeder, er høyere enn for tjenestene total sett men gjennomgående noe lavere enn i 2004. Andelen som mener prosjektet er viktig for bedriftens overlevelse er noe lavere enn det er for tjenestene samlet.

11.9 Lån til landbruket

Innovasjon Norge har et av de mest gunstige lånetilbudene i markedet til landbruk og landbruksrelaterte næringer. Låneformålene er hus, nybygg og utbedring/ driftsbygninger, nybygg og utbedring, for tradisjonelt landbruk/driftsbygninger og anlegg, nybygg og utbedring, for tilleggsnæringer/eiendomsoverdraging og kjøp av tilleggsgjord m.v. Ved nytt låneopptak i Innovasjon Norge kan en refinansiere lån i andre banker og samle eldre lån i Innovasjon Norge. Det kan gis rentestøtte til lån til driftsbygninger og anlegg i tradisjonelt landbruk og tilleggsnæringer. Kvinner og ungdom er særlig prioriterte målgrupper

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)				557	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		1 350 157,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005				450	Antall intervjuer		162
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe				Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital				96%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		38%
Redusere finansiell risiko				43%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		34%
Råd og veiledning				10%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		18%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har				0%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		44%
Oppdatere intern kompetanse				1%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		7%
Økt samarbeid med andre				1%	Ansettelse av FoU medarbeidere		
Annet				12%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		17%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		10%	
2005	28%	17%	55%	At virksomheten eksporterer mer		23%	
2004	36%	24%	40%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		6%	
2003	34%	23%	43%				
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				78%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		33%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05				Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
				66%	32%		2%
Andel som forventer økning i				Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
				20%	52%	34%	3%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				79%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		83%

Når man tar hensyn til formålet med mange av prosjektene, er det ikke oppsiktsvekkende at prosjektene i mindre grad skal bidra til de faktorene som er satt opp over. Det er primært behovet for kapital til bygninger og jord som tjenesten skal avhjelpe. Andelen med høy addisjonaliteten er noe høyere enn det den var i 2004 men er likevel lavere enn for tjenestene samlet. Tilpassningen av tjenesten til bedriftens behov ligger på et litt høyere nivå enn tjenestene totalt sett, men de er i mindre grad utløsende for annen finansiering, noe som kan komme av at dette ikke trengs. Omsetningen er mer regional og mindre internasjonal enn de andre tjenestene, og andelen som forventer økning i omsetning og antall ansatte er lavere, noe som er å forvente ut fra tjenestens innretning. Det er en noe større andel enn for bedriftene totalt sett som oppgir at prosjektet er viktig for bedriftens overlevelse.

11.10 NT-programmet

Nyskappings- og Teknologiprogrammet i Nord-Norge (NT-programmet) skal bidra til økt nyskaping i eksisterende og nye teknologibedrifter i Nord-Norge. NT-programmet kan yte økonomisk og faglig bistand til utvikling av produkter og/eller produksjonsmetoder, fra idéstadiet til introduksjon i markedet. Prosjektene skal være teknologisk avansert og ha stort markedspotensial. NT-programmet har definert marin sektor, IKT, telemedisin og rom- og satellitteknologi som hovedsatsingsområder nå i siste programperiode. Programmet vil imidlertid også ha aktiviteter overfor bedrifter som ikke direkte kan defineres innenfor disse satsingsområdene. Programmet bidrar i tillegg med kompetanse og prosjektstyring til bedriftene i prosjektperiodene.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)				17	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		525 265,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005				31	Antall intervjuer		23
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe				Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital				75%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		63%
Redusere finansiell risiko				71%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		38%
Råd og veiledning				14%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		43%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har				0%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		50%
Oppdatere intern kompetanse				0%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		14%
Økt samarbeid med andre				13%	Ansettelse av FoU medarbeidere		25%
Annet				0%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		71%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		29%	
2005	14%	29%	57%	At virksomheten eksporterer mer		43%	
2004	9%	36%	55%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		43%	
2003	8%	25%	67%				
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				86%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		38%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05				Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
				38%	43%		20%
Andel som forventer økning i				Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
				71%	63%	71%	71%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				25%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		63%

Dette er en relativt begrenset tjeneste med hensyn til bevilgede midler og antall bevilgninger. Utvikling og innovasjon samt kompetanseutvikling er primært det prosjektene skal bidra til. Det er også en større andel enn for tjenestene totalt sett som oppgir at prosjektene skal bidra til mer eksport og muligheter til internasjonalt samarbeid. Andelen som har en høyere forventning til økt eksport er også vesentlig høyere enn for tjenestene samlet og har gått opp siden forrige undersøkelse, og Addisjonaliteten er noe høyere enn for tjenestene generelt. Det er en relativt stor andel som mener at tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse er klart lavere enn det som fremkommer for tjenestene samlet.

11.11 OFU-IFU

Forsknings- og utviklingskontrakter innebærer et forpliktende og målrettet samarbeid mellom to eller flere parter innen næringslivet (IFU) og mellom næringslivet og det offentlige (OFU). Samarbeidet skjer mellom en "kunde"-partner som har konkrete behov for f.eks. et nytt produkt eller tjeneste og en leverandør-partner med kompetanse og potensial innenfor det feltet varen etterspørres. Innovasjon Norge er særlig opptatt av at et IFU-prosjekt skal gi muligheter for internasjonalisering, som økt eksport eller utvikling av internasjonale samarbeidsrelasjoner. Innovasjon Norge bistår sine kunder med å finne aktuelle IFU-kundebedrifter/samarbeidspartnere. Innovasjon Norges hovedbidrag er å avlaste risiko og legge til rette for igangsetting av et utviklingsprosjekt. OFU-ordningen er en tilskuddsordning som gir norske bedrifter en unik anledning til å utvikle seg som leverandør i samfunnet - i et samarbeid med ulike offentlige etater. Resultat kan gi økt markedstilgang innen offentlig sektor i inn- og utland.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)				181	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		1 683 218,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005				92	Antall intervjuer		54
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe				Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital				65%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		73%
Redusere finansiell risiko				78%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		36%
Råd og veiledning				4%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		41%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har				9%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		41%
Oppdatere intern kompetanse				9%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		29%
Økt samarbeid med andre				13%	Ansettelse av FoU medarbeidere		39%
Annet				0%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		83%
Addisjonalitet		Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		55%
2005		0%	29%	71%	At virksomheten eksporterer mer		68%
2004		0%	29%	71%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		71%
2003		0%	17%	83%			
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				77%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		70%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05				Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
				24%	47%		29%
Andel som forventer økning i				Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
				86%	62%	70%	91%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				64%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		91%

Tjenesten skal i stor grad avhjelpe behovet for økt samarbeid med andre men andelen er noe lavere enn i 2004. Addisjonaliteten er fremdeles svært høy og har ikke endret seg siden forrige undersøkelse. I tråd med tjenestens intensjoner er det i høy grad fokus på kompetanseutvikling hos medarbeiderne, utvikling og innovasjon samt muligheter til internasjonalt samarbeid. Tjenesten har vært mer utløsende for annen finansiering sammenlignet med de øvrige tjenestene. Forventningene til økning i både antall ansatte og omsetning er høyere enn for tjenestene samlet sett men noe lavere enn i 2004, med unntak av forventningene til eksport, som har økt siden forrige undersøkelse.

11.12 Bioenergiprogrammet

Formålet er å videreutvikle bioenergi som forretningsområde for jord og skogbruksnæringen. Programmet skal stimulere til å produsere, bruke og levere bioenergi i form av brensler eller ferdig varme. I tillegg til å gi økt verdiskaping i landbruket skal det legges vekt på de ringvirkninger og den kompetanseeffekt programmet kan bidra til. Hovedmålgruppa for programmet er landbruksaktører som har en forretningsmessig interesse og intensjon om å levere biomasse eller varme fra biomasse. Programmet samarbeider med andre sentrale aktører på området for å legge til rette for etableringer gjennom kompetansetiltak som kurs, etablererveiledning, eksempelplanlegg mv. Programmet gir støtte til forstudier og forprosjekter, investering innen flisproduksjon, varmesalg, gårdsanlegg, biodrivstoff og kompetanse og utredning

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)		19	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		156 799,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005		77	Antall intervjuer		41
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe		Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital		71%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		47%
Redusere finansiell risiko		50%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		29%
Råd og veiledning		29%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		29%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har		18%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		31%
Oppdatere intern kompetanse		0%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		7%
Økt samarbeid med andre		6%	Ansettelse av FoU medarbeidere		7%
Annet		6%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		31%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering	
2005	6%	25%	69%	At virksomheten eksporterer mer	
2004	7%	21%	71%	Muligheter til internasjonalt samarbeid	
2003	0%	25%	75%		
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		79%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		50%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05		Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
		69%	30%		1%
Andel som forventer økning i		Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
		44%	65%	19%	0%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		60%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		67%

Tjenesten er relativt liten sett både i forhold til antall bevilgninger og beløp. Tjenesten skal, i større grad enn tjenestene samlet, avhjelpe behovet for råd og veiledning og for kompetanse. Addisjonaliteten er høyere enn for tjenestene generelt, men andelen høy addisjonalitet har gått noe ned siden undersøkelsen i 2004. Det er en høyere andel som mener at tjenesten er tilpasset til bedriftens behov enn for tjenestene samlet og det samme er andelen som mener tjenesten i stor grad er utløsende for annen finansiering. Forventningene til økning i antall ansatte og omsetning er noe høyere enn i 2004, men i likhet med i forrige undersøkelse er det ingen som oppgir at de forventer en økning i eksport som følge av prosjektet.

11.13 Bransjerettet IT

BIT programmet har som mål å øke verdiskapning for SMB bedrifter både i distriktene og sentrale områder gjennom effektiv anvendelse av IKT og elektronisk forretningsdrift. For å gjennomføre dette, er det sterk fokus på bedriftstyre prosjekter, endringsprosesser, kompetanseoppbygging, nettverksamarbeid, bransjer, næringssektorer, FOU, innovasjon, internasjonalisering og spredning av resultater. Målet er å bidra til å øke konkurransekraften og innovasjonsevnen i SMB bedrifter gjennom utvikling, spredning og mer effektiv anvendelse av IKT og elektronisk forretningsdrift. For å nå ut til SMB er det hensiktsmessig å organisere arbeidet gjennom samarbeid i bransjer og næringssektorer. Bedriftene i bransjen/sektoren bestemmer innhold og innsatsområder. Innovasjon Norge bidrar med metodikk, kvalitetssikring og delfinansiering. Bedriftene fokuserer på tre felt: Implementering av IKT, endring i organisasjon og forretningsprosesser og kompetanse.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)			26	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005			73	Antall intervjuer	31
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe			Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	Andel
Kapital			61%	Økt fokus på utvikling og innovasjon	56%
Redusere finansiell risiko			61%	Bedre utviklings-/endringsprosesser	39%
Råd og veiledning			6%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap	41%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har			6%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	50%
Oppdatere intern kompetanse			11%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	22%
Økt samarbeid med andre			33%	Ansettelse av FoU medarbeidere	13%
Annet			6%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere	50%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering	11%
2005	19%	25%	56%	At virksomheten eksporterer mer	24%
2004	9%	23%	68%	Muligheter til internasjonalt samarbeid	33%
2003	5%	15%	80%		
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)			50%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	50%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05			Regionalt	Nasjonalt	Internasj.
			38%	48%	15%
Andel som forventer økning i			Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.
			29%	47%	72%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)			39%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	53%

Innen for denne tjenesten er det større fokuset på samarbeid med andre enn det er i tjenestene totalt sett. Prosjektet skal, i tillegg til å bidra til økt fokus på utvikling og innovasjon, også i stor grad bidra til kompetanseutvikling hos medarbeiderne. Dette er i tråd med formålet med tjenesten. Tjenestens tilpassning samt utløsning av annen finansiering er lavere enn snittet for tjenestene totalt sett. Addisjonaliteten er høyere enn for tjenestene samlet, men er lavere enn i tidligere undersøkelser. Mens forventningene til økning i antall ansatte og i regional omsetning har gått noe ned siden 2004, har forventningene til nasjonal omsetning og eksport økt. Viktigheten av prosjektene for bedriftens overlevelse og lønnsomhet er vesentlig mindre enn den er for tjenestene totalt sett.

11.14 FRAM

FRAM-programmet er Innovasjon Norges kompetansetilbud innen ledelse og strategi, og er rettet mot småbedrifter og etablere. Hovedmålet for FRAM-programmet er at bedriftene som deltar skal øke sin konkurransekraft gjennom kompetanseheving innenfor strategi- og ledelsesutvikling. Resultatmålet er at bedriftene skal øke sitt netto resultat med 5% av omsetningen som en følge av deltagelsen i programmet. FRAM-programmet har i dag tilbud til ulike målgrupper: en rettet mot ledere i små bedrifter, en mot etablere, og en rettet mot bonden som leder og gården som bedrift. Hvert prosjekt i FRAM-prosjekt består av 6 samlinger over 12- 15 måneder med ca 10 deltakere, hver samling på 1 ½ dag.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)		9	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005		209	Antall intervjuer		126
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe		Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital		35%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		62%
Redusere finansiell risiko		33%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		52%
Råd og veiledning		51%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		28%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har		20%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		4%
Oppdatere intern kompetanse		34%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		14%
Økt samarbeid med andre		6%	Ansettelse av FoU medarbeidere		7%
Annet		2%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		49%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering	
2005	17%	21%	62%	At virksomheten eksporterer mer	
2004	0%	18%	82%	Muligheter til internasjonalt samarbeid	
2003	0%	12%	79%		
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		61%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		32%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05		Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
		51%	41%		8%
Andel som forventer økning i		Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
		44%	66%	58%	21%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		48%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		75%

I tråd med tjenestens intensjon er det er primært behovet for råd og veiledning denne tjenesten skal avhjelpe, men også behovet for kompetanse kommer høyere ut enn for tjenestene generelt. I tillegg er det relativ høy fokus på prosjekter som skal bidra til utvikling og innovasjon. Andelen høy addisjonalitet er høyere enn for gjennomsnittet, men addisjonaliteten er likevel lavere enn den var i 2004. Tjenesten er i mindre grad tilpasset bedriftens behov enn det som oppgis for tjenestene samlet. Andelen omsetning på internasjonale markeder er lavere, og en mindre andel forventer økning på dette feltet enn for tjenestene totalt sett. Likevel er forventningene noe høyere enn de var i forrige undersøkelse. Prosjektenes viktighet for bedriftens overlevelse er lavere enn for tjenestene totalt sett. Dette er også gjeldende med hensyn til prosjektets viktighet for bedriftens lønnsomhet men ikke i like stor grad.

11.15 Marint Innovasjonsprogram

Hovedmålet med dette programmet er å bidra til å styrke lønnsomheten og legge til rette for økt verdiskaping i alle ledd i fiskerinæringen. Formålet med denne tilskuddsordningen er å styrke lønnsomheten hos næringsaktører i fiskeri og fiskerirelaterte næringer gjennom å øke innovasjonsevnen. Det skal settes særlig fokus på nye marine arter i oppdrett med hovedvekt på torsk og skjell. Det marine innovasjonsprogrammet er opprettet for å styrke næringens evne til å drive innovasjon gjennom kompetanseoppbygging og målrettede nettverk, og å løse konkrete utviklingsoppgaver, med vekt på nye arter i oppdrett.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)				13	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	322 400,-	
Populasjonen i undersøkelsen i 2005				10	Antall intervjuer	5	
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe				Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	Andel	
Kapital				33%	Økt fokus på utvikling og innovasjon	100%	
Redusere finansiell risiko				67%	Bedre utviklings-/endringsprosesser	33%	
Råd og veiledning					Bedre innsam./strukturering av kunnskap	67%	
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har				33%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	25%	
Oppdatere intern kompetanse				33%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	14%	
Økt samarbeid med andre					Ansettelse av FoU medarbeidere	7%	
Annet				33%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere	50%	
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		33%	
2005	25%	25%	50%	At virksomheten eksporterer mer		16%	
2004	0%	50%	50%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		16%	
2003	25%	25%	50%				
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				100%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	50%	
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05				Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
				48%	46%		6%
Andel som forventer økning i				Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
				50%	50%	50%	50%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				33%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		50%

Dette er en av de minste tjenesten målt i bevilget beløp. Programmet kan benyttes til å finansiere fellestiltak innenfor fiskerinæringen som legger grunnlag for en bedre lønnsomhet og verdiskaping gjennom innovasjon og kunnskapsdeling.

Det er primært behovet for kompetanse denne tjenesten skal avhjelpe. I tillegg til en stor andel som oppgir at prosjektet i stor grad skal bidra til bedre innsamling og strukturering av kunnskap, oppgir samtlige at prosjektet skal øke fokus på utvikling og innovasjon. Samtlige mener også at tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. Forventningene til økning i eksport er noe høyere enn for tjenestene samlet. Viktigheten av prosjektene for bedriftenes overlevelse og lønnsomhet er noe lavere.

11.16 VSP-Mat

Matprogrammet skal legge til rette for utvikling og produksjon av norske matvarer. Formålet er å styrke konkurransekraften og øke lønnsomheten for både primær-produzenten i landbruket og resten av verdikjeden. Satsinger kan skje både lokalt, regionalt, nasjonalt og internasjonalt. Handlingsområdene består av marked/salg (markedsvurdering/-test, markedssegmentering, markedsaktiviteter for bedrifter, bransjer og regioner), markedsorientert produktutvikling av produkter med høy kvalitet og kompetanse- og bedriftsutvikling (sikre evnen og viljen til omstilling av bedriften, inkl leveringsevne og bygge opp nødvendig internkompetanse). Målgruppen for programmet er bønder, næringsmiddelbedrifter og reiselivsbedrifter med matproduksjon eller servering.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)				92	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		492 239,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005				174	Antall intervjuer		75
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe				Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital				63%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		73%
Redusere finansiell risiko				50%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		37%
Råd og veiledning				12%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		36%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har				12%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		41%
Oppdatere intern kompetanse				12%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		11%
Økt samarbeid med andre				17%	Ansettelse av FoU medarbeidere		8%
Annet				5%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		58%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		24%	
2005	3%	39%	59%	At virksomheten eksporterer mer		11%	
2004	5%	29%	67%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		11%	
2003	0%	25%	75%				
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				76%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		52%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05				Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
				61%	38%		1%
Andel som forventer økning i				Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
				60%	76%	61%	22%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				71%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		78%

Det er mange behov som skal avhjelpes innen denne tjenesten. I tillegg til det finansielle, er økt samarbeid med andre et relativt viktig behov å avhjelpe sett i forhold til tjenestene samlet. Også kompetanse er viktig, noe som også gir utslag på spørsmål om hva man forventer at prosjektet skal bidra til. Addisjonaliteten er høyere enn for tjenestene samlet. Andelen av regional omsetning er høyere enn det man ser for tjenestene generelt. Det er også høye forventninger til økt omsetning på dette markedet. Tjenestens viktighet for bedriftens overlevelse er noe høyere enn for tjenestene samlet.

11.17 VSP-Reindrift

Formålet med verdiskapingsprogrammet for rein (VSP Rein) er å øke verdiskapingen i næringen, slik at det kommer reieneierne til gode. Det er trukket opp fire delmål for programmet;

- å bidra til at reieneier gis muligheter til å øke sin inntjening gjennom å ta ansvaret for en større del av verdiskapingen selv
- å sikre at tradisjonell kunnskap som gir produktene en høyere verdi i markedet kommer til anvendelse
- å revitalisere tradisjonelle bearbeidingsformer av bl.a. matprodukter og å presentere disse for markedet
- å legge til rette for at større volum av reinprodukter av høy kvalitet når markeder med høy betalingsvillighet

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)			4	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	144 167,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005			11	Antall intervjuer	6
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe			Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	Andel
Kapital			100%	Økt fokus på utvikling og innovasjon	50%
Redusere finansiell risiko			33%	Bedre utviklings-/endingsprosesser	100%
Råd og veiledning				Bedre innsam./strukturering av kunnskap	50%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har				Bruk av forbedret produksjonsteknologi	100%
Oppdatere intern kompetanse			0%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	
Økt samarbeid med andre				Ansettelse av FoU medarbeidere	
Annet				Kompetanseutvikling hos medarbeidere	50%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering	100%
2005	0%	0%	100%	At virksomheten eksporterer mer	11%
2004	0%	9%	91%	Muligheter til internasjonalt samarbeid	0%
2003	0%	25%	75%		
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)			100%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05			Regionalt	Nasjonalt	Internasj.
			62%	37%	2%
Andel som forventer økning i			Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.
			100%	100%	100%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)			100%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	100%

Dette er den minste tjenesten målt i bevilget sum. Det er i hovedsak de finansielle aspektene tjenesten skal avhjelpe og dette er tydeligere enn i 2004. Alle oppgir at prosjektene skal bidra til bedre utviklings- og endingsprosesser samt bruk av forbedret produksjonsteknologi. Prosjektene skal også bidra til lettere tilgang til ekstern finansiering. Addisjonaliteten er svært høy og det er også graden av tilpassning til bedriftens behov. Omsetningen går primært til det regionale marked og alle forventer økning i omsetningen til de ulike markedene og antall ansatte. Samtlige oppgir at prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse og lønnsomhet.

11.18 VSP - Skog

Verdiskapingsprogrammet for bruk og foredling av trevirke skal stimulere til økt bruk og økt foredling av tre generelt samt øke lønnsomheten i bedriftene. Formålet er å:

- Bidra til å øke verdiskapingen i skogbruk og foredlingsvirksomhet
- Bidra til å øke skogsektorens bidrag til mer bærekraftig produksjon og forbruk

Målgruppene for programmet er bedrifter i verdikjeden fra markedet til skogbruket og premiss-leverandører til disse. Programmet arbeider gjennom ulike kampanjer og satsinger på å skape engasjement og entusiasme i hele verdikjeden. Støtte til produktutvikling både til enkeltbedrifter og gjennom større utviklingsprogrammer innen definerte vekstområder, design og arkitektur er hovedsatsingsområder for programmet.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)				39	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		520 897,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005				48	Antall intervjuer		27
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe				Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital				64%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		82%
Redusere finansiell risiko				55%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		36%
Råd og veiledning				9%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		64%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har				18%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		40%
Oppdatere intern kompetanse				9%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		36%
Økt samarbeid med andre				18%	Ansettelse av FoU medarbeidere		
Annet				0%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		64%
Addisjonalitet		Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		27%
2005		0%	0%	100%	At virksomheten eksporterer mer		0%
2004		0%	9%	91%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		27%
2003		0%	25%	75%			
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				90%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		56%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05				Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
				30%	61%		9%
Andel som forventer økning i				Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
				27%	80%	64%	27%
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)				56%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		56%

I dette programmet er det samarbeid- og kompetansebehovet tjenesten i første rekke skal av-hjelpe. Andelen som oppgir at disse aspektene har størst vekt er både høyere enn for tjenestene samlet og har også økt noe siden undersøkelsen i 2004. Fokuset på kompetanseaspektet kommer også til uttrykk i at det er en relativt høyere andel enn for tjenestene samlet som oppgir at prosjektet skal bidra til kompetanseutvikling hos medarbeiderne. Addisjonaliteten er svært høy. Tjenesten er i større grad tilpasset bedriftens behov og utløsende for annen finansiering enn tallene viser for tjenestene samlet. Forventningene til økning i antall ansatte er svært lave og har gått ned siden den forrige undersøkelsen. Forventningene til økning i både regional og nasjonal omsetning er derimot høyere enn for tjenestene totalt sett. Viktigheten for bedriftens overlevelse og lønnsomhet er lavere enn for tjenestene generelt.

11.19 Etablererstipend

Formålet med etablererstipendet er å stimulere til økt etableringsvirksomhet for å skape lønnsomme arbeidsplasser. Etablererstipendordningen gjelder for hele landet og for alle næringer, unntatt offentlig virksomhet og landbruk. Stipend til utviklingsfasen kan brukes til dekning av kostnader som naturlig påløper i denne fasen, for eksempel egen lønn, konsulentbistand, konsept-/produktutvikling, markedsundersøkelse/-vurdering og reiseutgifter. Stipend til etableringsfasen kan brukes til dekning av kostnader som naturlig påløper i denne fasen, for eksempel egen lønn (det tas hensyn til annen inntekt/dagpenger/trygd), konsulentbistand, fadderordninger og andre oppfølgingstiltak, kortere kurs (direkte relatert til virksomheten), mindre fysiske investeringer og ekstraordinære kostnader knyttet til oppstart av virksomheten.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)				98	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		126 370,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005				647	Antall intervjuer		153

De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe				Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital				82%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		49%
Redusere finansiell risiko				42%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		24%
Råd og veiledning				28%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		21%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har				11%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		13%
Oppdatere intern kompetanse				4%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		8%
Økt samarbeid med andre				8%	Ansettelse av FoU medarbeidere		7%
Annet				6%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere		27%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		30%	
2005	6%	43%	51%	At virksomheten eksporterer mer		14%	
2004	8%	62%	30%	Muligheter til internasjonalt samarbeid		24%	
2003	12%	41%	48%				

Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		62%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		29%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05		Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
		38%	35%		27%
Andel som forventer økning i		Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		49%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		

Det er hovedsakelig de finansielle behov samt råd og veiledning denne tjenesten skal avhjelpe. Addisjonaliteten har gått noe opp siden forrige undersøkelse og er nå litt høyere enn for tjenestene samlet. Tjenestens tilpassning til bedriftenes behov er lavere enn snittet for alle tjenestene, noe som i høy grad også gjelder andelen som oppgir tjenesten som utløsende for annen finansiering. Andelen som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse er også lavere enn for tjenestene samlet.

11.20 Inkubatorstipend

Inkubatorstipendet er en ordning for nyetableringer med høyt kunnskaps- og/eller teknologinivå, som vurderes å ha et stort verdiskapingspotensial og høy risiko, og som har tjenester/produkter som kan være aktuelle for et internasjonalt marked. Inkubatorstipend kan gis til nyetableringer lokalisert i godkjente inkubatorer i hele landet, men med særlig vekt på nyetableringer innenfor det distriktspolitiske virkeområdet. Nyetableringer innenfor alle næringer med unntak av offentlig virksomhet og landbruksnæringen kan støttes. Inkubatorstipendet kan gis til utviklingsfasen eller til selve etableringsfasen. Det kan ikke søkes om stipend til begge fasene samtidig.

Stipendbeløpet vurderes i hvert enkelt tilfelle. Maksimalsatsen for inkubatorstipendet er kr 800 000 per prosjekt over 2 år (samlet for utviklings- og etableringsfasen).

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)		40	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		266 000,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005		86	Antall intervjuer		38

De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe		Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	Andel
Kapital		85%	Økt fokus på utvikling og innovasjon	75%
Redusere finansiell risiko		65%	Bedre utviklings-/endringsprosesser	25%
Råd og veiledning		10%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap	32%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har		14%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	26%
Oppdatere intern kompetanse		10%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	15%
Økt samarbeid med andre		5%	Ansettelse av FoU medarbeidere	15%
Annet		5%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere	55%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	
2005	5%	32%	63%	Lettere tilgang til ekstern finansiering
2004	5%	55%	41%	At virksomheten eksporterer mer
2003	0%	43%	57%	Muligheter til internasjonalt samarbeid

Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	75%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	41%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05	Regionalt	Nasjonalt	Internasj.
	12%	44%	44%
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	82%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	

Stipendet skal primært avhjelpe de finansielle behovene. I tillegg er det også større fokus på kompetanseaspektet enn det er for tjenestene samlet, noe som er naturlig med tanke på tjenestens innretning. Addisjonaliteten er klart høyere enn for tjenestene totalt og andelen med høy addisjonalitet har gått opp siden fjorårets undersøkelse. Det er også en høyere andel som mener at tjenesten i stor grad er tilpasset bedriften enn for tjenestene generelt og det er også en høyere andel som anser prosjektet som viktig for bedriftens overlevelse.

11.21 Bygdeutviklingsstipend

Bygdeutviklingsstipend (BU-stipend) er en støtte til å utvikle og etablere ny virksomhet utenom tradisjonelt landbruk. Hovedmålgruppen for ordningen er personer med tilknytning til landbrukseiendom. Stipendet gis hovedsakelig til enkeltpersoner, men kan også gis til foretak i etableringsperioden. Denne stipendordningen gjelder for hele landet. Etableringer som representerer noe nytt i regional, nasjonal og/ eller internasjonal sammenheng, er høyt prioritert.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)		22	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	82 053,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005		289	Antall intervjuer	112

De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe			Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	Andel
Kapital			73%	Økt fokus på utvikling og innovasjon	58%
Redusere finansiell risiko			41%	Bedre utviklings-/endingsprosesser	26%
Råd og veiledning			33%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap	39%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har			19%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	16%
Oppdatere intern kompetanse			10%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	6%
Økt samarbeid med andre			6%	Ansettelse av FoU medarbeidere	4%
Annet			3%	Kompetanseutvikling hos medarbeidere	32%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering	31%
2005	5%	32%	63%	At virksomheten eksporterer mer	6%
2004				Muligheter til internasjonalt samarbeid	6%
2003					

Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	73%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		36%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
	77%	19%		3%
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	41%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		

Ved siden av de finansielle behovene avhjelper også tjenesten i større grad enn for tjenestene generelt, behovet for råd og veiledning. Addisjonaliteten er høyere enn for tjenestene samlet. Det er også andelen som oppgir at tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. Det er derimot en lavere andel som anser prosjektet som viktig for bedriftens overlevelse enn det er for tjenestene totalt.

11.22 Oppfinnerstipend

Oppfinnerstipend er en stipendordning rettet mot oppfinnere. Et oppfinnerstipend kan tildeles for å dekke levekostnader slik at man kan jobbe for å utvikle sin ide på hel- eller deltid i en begrenset periode. Stipendet skal bidra til å dekke levekostnader i perioden samt eventuelle reiser i forbindelse med videreutvikling av prosjektet.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)			8	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg		92 500,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005			76	Antall intervjuer		14
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe			Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		Andel
Kapital			83%	Økt fokus på utvikling og innovasjon		69%
Redusere finansiell risiko			44%	Bedre utviklings-/endringsprosesser		20%
Råd og veiledning			39%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap		20%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har			17%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi		22%
Oppdatere intern kompetanse				Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU		31%
Økt samarbeid med andre			17%	Ansettelse av FoU medarbeidere		20%
Annet				Kompetanseutvikling hos medarbeidere		29%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering		44%
2005	6%	88%	6%	At virksomheten eksporterer mer		22%
2004				Muligheter til internasjonalt samarbeid		50%
2003						
Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)			75%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		33%
Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05			Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
			12%	30%		57%
Andel som forventer økning i			Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)			93%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)		

Også i denne gruppen er det hovedsakelig de finansielle behov samt råd og veiledning tjenesten skal avhjelpe. I større grad enn for tjenestene samlet, skal prosjektene bidra til å lette tilgang til ekstern finansiering. Likevel er det en lavere andel enn for tjenestene generelt som oppgir at de anser tjenesten som utløsende for ekstern finansiering. Ellers er det en høyere andel som oppgir at prosjektene skal gi muligheter for internasjonalt samarbeid, noe som harmonerer med at den største andelen omsetningen i denne gruppen er rettet mot det internasjonale markedet. Andelen med høy addisjonalitet er svært lav men sett sammen med andelen med middels addisjonalitet, er den klart høyere enn for tjenestene generelt. Viktigheten av prosjektet for bedriftens overlevelse er klart høyere enn for tjenestene samlet.

11.23 Internasjonalisering

Internasjonalisering er en satsing som skal bidra til at små og mellomstore bedrifter med internasjonale ambisjoner og nødvendige forutsetninger skal lykkes internasjonalt. Små og mellomstore bedrifter med internasjonaliseringsutfordringer og –potensiale er hovedmålgruppen innenfor dette satsingsområdet. Internasjonalisering skal ivareta de forskjellige sidene ved en bedrifts internasjonaliseringsarbeid, som eksport av varer og tjenester, import av innsatsvarer og produksjonsfaktorer, kunnskaps- og teknologisamarbeid, samt produksjon i egen eller annens regi i utlandet. Dette skal oppnås gjennom fleksible, enkle og bedriftstilpassede tjenester, markedsinformasjon og markeds kunnskap, internasjonale nettverk samt et bredt kompetansetilbud.

Bevilget i 2005 (tot. mill. kr.)		.	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	150 046,-
Populasjonen i undersøkelsen i 2005		324	Antall intervjuer	101

De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe			Andel	Hva prosjektet/aktiviteten i stor grad vil bidra til? (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	Andel
Kapital			30%	Økt fokus på utvikling og innovasjon	32%
Redusere finansiell risiko			34%	Bedre utviklings-/endringsprosesser	23%
Råd og veiledning			58%	Bedre innsam./strukturering av kunnskap	26%
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har			15%	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	18%
Oppdatere intern kompetanse			3%	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	12%
Økt samarbeid med andre			19%	Ansettelse av FoU medarbeidere	8%
Annet				Kompetanseutvikling hos medarbeidere	47%
Addisjonalitet	Lav	Middels	Høy	Lettere tilgang til ekstern finansiering	25%
2005	18%	52%	31%	At virksomheten eksporterer mer	40%
2004				Muligheter til internasjonalt samarbeid	62%
2003				Å få økt innsikt i internasj. Markeder.	66%

Andel som mener tjenesten i stor grad er tilpasset bedriftens behov. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	71%	Andel som mener tjenesten i stor grad utløser annen finansiering. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	35%
---	-----	--	-----

Andel av omsetningen solgt på ulike markeder i -05	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.
	13%	52%		35%

Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport
	69%	46%	50%	79%

Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens overlevelse. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	44%	Andel som mener prosjektet i stor grad er viktig for bedriftens lønnsomhet. (Score 4 og 5 på en skala fra 1 til 5.)	67%
---	-----	--	-----

Disse tjenestene skal primært avhjelpe bedriftenes behov for råd og veiledning. Også samarbeid med andre og kompetanse bedriften selv ikke har, er viktigere enn for tjenestene generelt. En vesentlig høyere andel enn for tjenestene samlet, oppgir at prosjektet på ulike måter skal styrke bedriftens posisjon i det internasjonale markedet, noe som er i tråd med tjenestens intensjon. Andelen omsetning solgt på det internasjonale markedet er da også vesentlig høyere enn for tjenestene samlet. Dette gjelder også for forventningen til økning i eksport. Ellers er andelen som anser prosjektet som viktig for bedriftens overlevelse og lønnsomhet lav sammenliknet med de andre tjenestene samlet.

Vedlegg