



Kundeeffektundersøkelse

Bedrifters vurdering av
Innovasjon Norges virkemidler

Undersøkelse blant bedrifter som
mottok tjenester i 2004

Gjennomført av Oxford Research AS
i samarbeid med SNF AS

Oktober 2005

Oxford Research er et skandinavisk konsultentselskap 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 i samarbeid med Samfunns- og Næringslivsforskning (SNF) gjennomført denne kundeeffektundersøkelsen (KU). Polarfakta har på oppdrag fra Oxford Research stått for bedriftsintervjuene.

Det har vært oppnevnt en egen referansegruppe for undersøkelsen. Den har bestått av representanter for Innovasjon Norge og berørte departementer. Gruppen har hatt ett møter og kommet med verdifulle innspill til analysen av de presenterte data. 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 analytiker Rune Jamt fra Oxford Research samt seniorforsker Grete Rusten og forsker Frode Kristiansen ved SNF. Rusten og Kristiansen har primært bidratt med kommentarer til analysene.

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

Kristiansand oktober 2005



Harald Furre

Oxford Research AS

Leserveiledning

Denne rapporten inneholder en mengde informasjon og data. I sammendraget har vi forsøkt å lage en syntese av funnene i rapporten. Denne delen kan leses selvstendig. For lesere som vil gå mer detaljert inn i rapporten, anbefaler vi at innlednings- og metodekapittelet leses. Dette gjelder ikke minst for lesere som ønsker å få informasjon om måten denne undersøkelsen er gjennomført på i forhold til tidligere kundeundersøkelser.

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.

Som en følge av at også programsatsingene - som inneholder noe mer og annet enn finansiell bistand - er med i undersøkelsen er også begrepsbruken tilpasset. Begrepet *teneste* benyttes nå 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.

Innhold

Kapittel 1. Sammendrag og konklusjon	9
1.1 Innledning.....	9
1.2 Første år med Innovasjon Norge – ser vi noen endringer?.....	10
1.2.1 Internasjonalisering	10
1.2.2 Innovasjon gjennom samarbeid	11
1.2.3 En proaktiv samarbeidspartner?.....	11
1.3 Betydelige effekter av aktiviteten – noen hovedtrekk	12
1.4 Mye penger – store effekter?.....	12
1.5 Gjør Innovasjon Norge en forskjell?.....	13
1.6 Mer midler – til hva?.....	15
1.7 Bidrag til forbedring og videreutvikling av Innovasjon Norge	16
Del 1: Metode	18
Kapittel 2. Design og utvalg	18
2.1 Populasjonen	20
2.2 Utvalg.....	21
2.3 Datainnsamling.....	22
2.3.1 Purrerutiner	22
2.4 Svar og frafall.....	22
2.5 Veiing av utvalget.....	24
2.6 Vurdering av datamaterialet og analyse	26
Del 2: Resultater fra undersøkelsen	27
Om addisjonalitet.....	27
Om innvilgede midler.....	29
Kapittel 3. Om prosjektet/aktiviteten	32
3.1 Hensikten med støttede prosjekter og aktiviteter	32
3.2 Bidrag til utvikling av prosjektidé/deltagelse i aktivitet	34
3.3 Behov tjenesten skal avhjelpe	37

Kapittel 4. Analyse av prosjektenes organisering og gjennomføring	39
4.1 Er prosjektene fullfinansiert?	39
4.2 Status for prosjektets igangsetting	43
4.3 Prosjektets utviklingsfase	45
4.4 Barrierer for gjennomføring	48
Kapittel 5. Effekter av prosjektene/aktivitetene.....	54
5.1 Innledning	54
5.2 Type forventede effekter.....	54
5.3 Nye produkter, produksjonsprosesser og markedsutvikling	56
5.3.1 Utvikling og addisjonalitet	60
5.3.2 Utvikling og virkemiddel	61
5.4 Prosjektene/aktivitetenes nyhetsgrad.....	63
5.4.1 Patent, varemerke, designbeskyttelse el.l.	67
5.5 Driftøkonomiske resultater.....	69
5.5.1 Overlevelse	70
5.5.2 Lønnsomhet.....	75
5.5.2.1 Nærmere om lønnsomhet.....	78
5.5.3 Konkurranssevne.....	82
5.5.3.1 Nærmere om konkurransevne.....	84
Kapittel 6. Betydning for strategi, kompetanse og nettverk.....	87
6.1 Innledning	87
6.2 Strategi og kompetanse	87
6.3 Økt samarbeid	90
Kapittel 7. Om Innovasjon Norge	96
7.1 Innledning	96
7.2 Kjennskap til Innovasjon Norge.....	96
7.3 Hvorfor søke Innovasjon Norge om tjenester?	97
7.3.1 Betydning for å søke om tjenester.....	97
7.4 Innovasjon Norge som bedriftsrådgiver.....	100
7.4.1 Rollen som pådriver	100
7.4.2 Råd og veiledning.....	102
7.4.3 Innovasjon Norges kompetanse.....	106
7.5 Tjenestenes tilpassning og utløsende effekt.....	108

7.5.1	Tilpasset tjeneste.....	108
7.5.2	Fellesaktiviteters nytte for bedriften	110
7.5.3	Tjenesten utløsende for annen finansiering.....	111
7.5.4	Innovasjon Norge og samordning	113
7.6	Innovasjon Norge som risikovillig utviklingsaktør.....	114
7.6.1	Risikovilje og lønnsomhetsorientering	114
7.6.2	Rentenivå	117
7.7	Fått tjenester tidligere og søke igjen.....	118
Del 3: Fokusområder.....		120
Kapittel 8. Om innvilgede midler		120
8.1	Innvilget beløp i forhold til virkemiddel	122
8.2	Innvilget beløp i forhold til geografi.....	125
Kapittel 9. Om addisjonalitet.....		128
9.1	Addisjonalitet i forhold til virkemiddel.....	130
9.2	Addisjonalitet og innvilget beløp.....	132
9.3	Addisjonalitet og geografi.....	134
9.4	Økning av aktivitetsnivå	136
Del 4: Det enkelte virkemiddel.		139
Kapittel 10.Kort om hvert enkelt virkemiddel		139
10.1	Bygdeutviklingsmidler	140
10.2	Distriktsrettede risikolån.....	141
10.3	Distriktsrettet låneordning.....	142
10.4	Distriktsutviklingstilskudd	143
10.5	Grunnfinansieringslån-fiskeflåten	144
10.6	Landsdekkende risikolån.....	145
10.7	Landsdekkende utviklingstilskudd.....	146
10.8	Lavrisikolån.....	147
10.9	Lån til landbruket.....	148
10.10	NT-programmet	149
10.11	OFU-IFU.....	150
10.12	Bioenergiprogrammet	151

10.13	Bransjerettet IT	152
10.14	INT-programmet	153
10.15	FRAM.....	154
10.16	Kulturbasert næringsutvikling.....	155
10.17	Marint Innovasjonsprogram.....	156
10.18	VSP-Mat.....	157
10.19	VSP-Reindrift	158
10.20	VSP-Skog	160
10.21	Etablererstipend.....	161
10.22	Inkubatorstipend.....	162
Del 5: Vedlegg		163
Distriktpolitiske virkeområder.....		163
Spørreskjema		166

Kapittel 1. Sammendrag og konklusjon

1.1 Innledning

Kundeeffektundersøkelsen av Innovasjon Norges engasjementer har to *formål*:

- et internt formål som søker å bidra til forbedring og videreutvikling av Innovasjon Norges virksomhet.
- 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. Enkeltvirkemidler blir evaluert fra tid til annen. Det skal også med jevne mellomrom gjennomføres en ekstern evaluering av organisasjonen som helhet. Denne skal gjennomføres av Nærings- og handelsdepartementet som INs eierdepartement. Selv om kundeeffektundersøkelsen inneholder mye informasjon omkring INs 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 2004.

Den samlede bevilgning til de virkemidlene som er med i denne undersøkelsen var på kr. 2998,6 mill. i 2004 (2865,4 mill. kr. i 2003). Den totale bevilgningen fra Innovasjon Norge var i 2004 på ca. 3753 mill.kr. (3716 mill kr. i 2003). Dette betyr at denne undersøkelsen omfatter 79,9% av de totale bevilgningene fra Innovasjon Norge (73% i 2003).

Foreliggende undersøkelse bygger på intervju av 1566 bedrifter og omhandler 22 ulike virkemidler. De 22 ulike virkemidlene er inndelt i tre grupper hvor gruppe 1 er finansielle virkemidler, gruppe 2 er virkemidler som tilbyr både finansiering, rådgivning og nettverk, mens gruppe 3 er etablerer- og inkubatorstipend. Det er viktig å understreke at Innovasjon Norge gir rådgivning knyttet til alle sine tjenester, men det er altså noen virkemidler 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 første som omtaler virksomheten i den sammenslåtte organisasjonen. De fleste av de virkemidlene som inngår i studien ble tidligere administrert av SND. Til tross for bestrebelser, har det ennå ikke lyktes å få med en tilfredsstillende andel av aktiviteten med internasjonalisering og/eller profilering som hovedinnhold.

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 ”innvilget beløp” og addisjonalitet. I del fire presenteres sentrale data for hvert enkelt virkemiddel i kortform.

Det er andre året at Oxford Research i samarbeid med SNF, gjennomfører kundeeffektundersøkelsen. I dette sammendrags- og konklusjonskapittelet, vil vi sette hovedfokus på noen av de endringene som har skjedd og ikke skjedd fra 2003 til 2004.

I rapporten for 2003-årgangen hadde vi en vurdering av i hvilken grad Innovasjon Norge lever opp til sitt formål og sine målsettinger tatt hensyn til kundeeffektundersøkelsens resultater. Også dette emnet berøres i årets rapport, men det er gått såvidt kort tid siden forrige rapport ble avgitt (april 2005) at det ikke synes relevant å vie punktet like stor oppmerksomhet i denne rapporten. Det henvises derfor til kundeeffektundersøkelsen for 2003 for utdypende vurderinger av dette.

1.2 Første år med Innovasjon Norge – ser vi noen endringer?

2004 var første året da Innovasjon Norge fungerte som en integrert organisasjon. Norges Eksportråd, Norges Turistråd og Statens Veiledningskontor for Oppfinnere ble slått sammen med SND til Innovasjon Norge. I forhold til de direkte virkemidlene som rettes seg mot identifiserbare bedrifter, noe denne undersøkelsen også gjør, er det kanskje innen internasjonalisering man kan vente seg at den nye organisasjonen over tid vil representere et bedre tilbud til næringslivet.

På et overordnet nivå kan man fastslå at resultatene for 2004-årgangen er svært like resultatene for 2003. 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.

1.2.1 Internasjonalisering

Som nevnt er det særlig innen internasjonalisering at det kan være grunn til å forvente endringer i fokus, innretning og kompetanse til nytte for næringslivet, på grunn av sammenslåing til en virkemiddelaktør. Tallene tyder foreløpig ikke på store forbedringer. Det er fortsatt en meget stor andel av bedriftene i Innovasjon Norges portefølje som ikke anser internasjonalisering som relevant for dem. Andelen har faktisk økt noe fra 2003 til 2004. Det er likevel en del positive utviklingstrekk å spore.

Bedriftene forventer i økende grad at prosjektet vil bidra til at bedriften ser muligheter i internasjonale markeder. Forventningene til at prosjektet vil bidra til at bedriften eksporterer mer, er også økende. Det samme gjelder forventninger til samarbeid med utenlandske partnere. Innovasjon Norge blir også i økende grad sett på som en pådriver for bedriftenes internasjonaliseringsaktivitet. Andelen bedrifter som i stor grad har mottatt veiledning innen internasjonalisering er svakt økende, og bedriftene mener i stigende grad 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, selv om andelen som mener dette er fallende.

1.2.2 Innovasjon gjennom samarbeid

Et annet område som det ut fra den innovasjonspolitiske debatt hadde vært ønskelig å se en endring innen, er bedriftenes relasjoner til forsknings- og utdanningsmiljøer. Innovasjonsforskningen har dokumentert at det å ha relasjoner til mange eksterne parter, ikke minst forskningsmiljøer, er viktig for å sikre en høy og fremtidsrettet innovasjonsaktivitet i bedriftene. Kundeeffektundersøkelsen for 2003 dokumenterte at bedriftene i Innovasjon Norges portefølje er relativt innadvendte i sin innovasjonsatferd. Det er i stor grad interne ressurser som benyttes i utviklingen av prosjektet, selv om også eksterne kilder spiller en viktig rolle. Forskningsmiljøene og Norges Forskningsråd spiller en liten rolle. Tallene for 2004 tyder klart på at det ikke har skjedd noen endring på dette området. Det er dog en marginal økning i forventning til i hvilken grad prosjektet vil føre til økt samarbeid med FoU-miljøene, og denne gruppen ligger nå bare nest lavest blant de ulike eksterne gruppene som bedriftene forventer økt samarbeid med. Tallene viser også at bedriftene i beskjedne grad samarbeider med regionale FoU-miljøer, mens samarbeidet med nasjonale og internasjonale FoU-miljøer øker marginalt. Det er ikke minst blant de prosjektene som har fått mye midler fra Innovasjon Norge at vi finner samarbeid med forskningsmiljøene.

I tillegg til at det ikke kan sies å være noen særlig endring i bedriftenes forhold til forskning og utvikling, er det også verdt å merke seg at antallet samarbeidspartnere som bedriftene har i forbindelse med prosjektet er gått ned fra 2003 til 2004. Mens bedriftene i 2003 i gjennomsnitt samarbeidet med 3,5 ulike eksterne partnere, er tallet i 2004 redusert til 3. Bedriftene er fortsatt av den oppfatning av Innovasjon Norge i 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.

1.2.3 En proaktiv samarbeidspartner?

Det siste området som vi innledningsvis har vurdert mulige effekter av den sammenlånede organisasjonen for, er Innovasjon Norges rolle som proaktiv utviklingspartner. Innovasjon Norge ønsker å fremstå som en aktiv og pågående partner, men hva oppfatter bedriftene? Tallene tyder på at det fortsatt er utfordringer her. Det er faktisk enda færre av bedriftene som i 2004 fikk en tjeneste, som ble oppsøkt av representanter for Innovasjon Norge sammenliknet med året før. Riktignok har noen flere benyttet organisasjonens hjemmeside og informasjonsmaterieell, men det er fortsatt slik at de aller fleste av INs kunder selv tok kontakt. 43% av kundene i 2004 hadde mottatt en tjeneste fra IN tidligere. Inntrykket av en organisasjon som i stor grad mottar søknader fra tidligere kunder svekkes altså ikke når 2004-tallene analyseres. Når det gjelder saksbehandlerens kompetanse, er andelen som er tilfredse noe lavere i 2004 i forhold til 2003. Viktigheten av den rådgivningen som bedriftene har fått er dog økende.

Endringer tar som nevnt tid, og det ville vel være mer oppsiktsvekkende om de omtalte områdene hadde endret seg vesentlig fra det ene året til det andre. Det blir imidlertid spennende å se hvordan disse forholdene utvikler seg over tid. Det er også viktig å understreke at, til tross for marginale forbedringer på de omtalte områdene, så har Innovasjon Norges virksomhet betydelige positive effekter.

1.3 Betydelige effekter av aktiviteten – noen hovedtrekk

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. Denne andelen har økt fra 2003 til 2004. Prosjektene som har fått mye penger, har naturligvis størst betydning for bedriftenes overlevelse. Disse store innvilgningene er ofte lån.

Hele 81% av bedriftene sier at prosjektet som har fått støtte er viktig for bedriftens lønnsomhetsutvikling. Andelen har økt noe fra 2003 til 2004. Et annet interessant utviklingstrekk er at bedriftene i større grad enn tidligere forventer inntektsøkninger som følge av prosjektene og i mindre grad kostnadsreduksjoner. Dette kan tyde på at bedriftene er blitt mer offensive i sine satsninger ved at de satser på nyutvikling og ikke bare effektivisering.

Det er imidlertid fortsatt slik at de prosjektene som får støtte har en begrenset ”innovasjonshøyde”. Situasjonen varierer sterkt mellom virkemidlene. IFU/OFU-programmet, inklubatorprogrammet, INT-programmet og landsdekkende risikolån utmerker seg når det gjelder å bidra til å skape helt nye produkter som også kan patenteres. Sett virkemidlene under ett, er det imidlertid forbedring av eksisterende produkter og salg til nye kundegrupper som er de viktigste formålene med prosjektene. Først på tredje plass 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, redusert fra 46 til 40%. Det er en økende andel som utvikler noe helt nytt. Andelen nye produkter/tjenester som har fått eller som søker om patent har økt fra 2003 til 2004, noe som er et klart tegn på økt innovasjonsgrad i prosjektene. Også på dette området er det en klar sammenheng med innvilget beløp; desto mer Innovasjon Norge har innvilget, desto flere prosjekter utvikler nye produkter/prosesser.

1.4 Mye penger – store effekter?

For første gang så lenge kundeeffektundersøkelsen har vært gjennomført (vel 10 år), har vi knyttet det enkelte tilsagn som inngår i undersøkelsen opp mot innvilget beløp. Ved å analysere tallene også sett i forhold til innvilget beløp, og også forskjellene mellom lånebaserte og tilskuddsbaserte virkemidler, fremskaffes det kunnskap som kan bidra til en dypere forståelse av hvilke effekter Innovasjon Norges virkemidler skaper. I alle tidligere analyser har vært enkelt tilsagn veid like mye i beregningene av resultatene. Denne analysemetoden er i all hovedsak videreført også i år. Vi har imidlertid også analysert en del av funnene sett i forhold til hvor store beløp som er involvert fra Innovasjon Norges side. Vi har laget et eget tema-kapittel der vi går litt dypere inn i denne måten å analysere dataene på, i tillegg til at effekter i forhold til innvilget beløp er omtalt gjennom hele resultatgjennomgangen. Noen av de mest interessante funnene når vi vurderer effektene i forhold til typen penger (lån versus tilskudd) og størrelsen på innvilget beløp er:

- Å skaffe kapital er en like stor barriere for prosjekter som får små som store bidrag fra Innovasjon Norge.

- I begrenset grad er det slik at prosjekter som har fått mye penger fra IN er de mest innovative. Det er likevel slik at økende bidrag fra IN medfører større sannsynlighet for fokus på eksport og utvikling av nye produkter, noe som er en indikator for prosjektenes ”innovasjonshøyde”.
- Det ser ut til at prosjekter der eksterne bidragsytere i stor grad har vært involvert i utvikling av prosjektideen i gjennomsnitt mottar mer støtte enn øvrige prosjekter. Likevel er ikke disse prosjektene mer avgjørende for bedriftens overlevelse.
- Prosjekteneffekter i form av produktutvikling, prosessutvikling og markedsføring varierer ikke med det innvilgede beløpet. Det er likevel slik at prosjekter som resulterer bla. i en patent(-søknad) får mer midler fra IN en gjennomsnittet av prosjektene.

En mulig videreutvikling av denne analysen vil være å i større grad separere lån og tilskudd, slik at ikke innvilget lånebeløp likestilles med innvilget tilskuddsbeløp. Dette vil vurderes gjennomført ved neste kundeeffektundersøkelse.

1.5 Gjør Innovasjon Norge en forskjell?

Fra et politisk ståsted er det viktig å spørre hva bedriftene og samfunnet har fått igjen for de pengene som er investert i Innovasjon Norges aktiviteter.

Kundeeffektundersøkelsen dokumenterer at den økonomiske støtten fra Innovasjon Norge bidrar til at det igangsettes en rekke utviklingsaktiviteter og prosjekter. Prosjektene 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 prosjektet noen aktivitet?

I forhold til tidligere undersøkelser, økte addisjonaliteten sterkt i kundeeffektundersøkelsen for 2003. Årsaken var dels økt addisjonalitet for de virkemidlene som tidligere var med i studien, men ikke minst at nye virkemidler ble inkludert for første gang. Fra 2003 til 2004 er bildet en relativt stabil utvikling.

- Andelen prosjekter som kjennetegnes av høy addisjonalitet har gått marginalt ned, mens andelen med middels addisjonalitet er marginalt høyere.
- Summen av høy og middels addisjonalitet er stabil fra 2003 til 2004.
- Dette innebærer at addisjonaliteten også i 2004 er betraktelig mye høyere enn det den var i 2002.

I 50% (51% i 03) av prosjektene har støtten fra Innovasjon Norge høy addisjonalitet (summen av prosjektet/aktiviteten som ikke hadde blitt gjennomført uten støtte eller som ville være gjennomført i redusert skala og/eller på et senere tidspunkt), 34% har middels addisjonalitet mens 16% har lav (henholdsvis 29% og 15% i 2003).

27% (28% i 2003) av bedriftene sier at prosjektet/aktiviteten ikke hadde blitt gjennomført uten tjenesten fra Innovasjon Norge verken i redusert skala og/eller på et senere tidspunkt, mens 21% (23% i 2003) 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. Om lag like stor andel av prosjektene/aktivitetene ville blitt gjennomført i begrenset skala som de som hadde blitt gjennomført på et senere tidspunkt.

Andre interessante trekk hva gjelder addisjonalitet er:

- Som i 2003 er det prosjekter som inneholder rådgivning og netteværk som en vesentlig komponent (virkemiddelgruppe 2) som har høyest addisjonalitet. Stipendene (etablerer- og inkubator) er den gruppen som har lavest andel prosjekter med høy addisjonalitet.
- Virkemiddelgruppe 1 har høyest andel prosjekter med lav addisjonalitet.
- De lånebaserte virkemidlene har lavere addisjonalitet enn de tilskuddsbaserte. Dette skyldes primært at andelen prosjekter med lav og middels addisjonalitet er høyere. Blant prosjekter kjennetegnet av høy addisjonalitet, er det noenlunde lik fordeling mellom låne- og tilskuddsbaserte virkemidler.
- Addisjonaliteten øker med innvilget beløp. Dette på tross av at virkemiddelgruppe 1 i gjennomsnitt får innvilget mest fra Innovasjon Norge, noe som tyder på en sterk sammenheng.
- Blant bedrifter med mellom 11 og 20 ansatte er andelen prosjekter med høy addisjonalitet størst. En mulig forklaring er at disse mellomstore bedriftene har stor økonomisk følsomhet i forhold til å igangsette utviklingsaktiviteter i bedriften samtidig som at det ikke er umiddelbart nødvendig. Derfor blir addisjonaliteten høy for disse bedriftene.
- Addisjonaliteten øker med økt grad av rådgivning og veiledning fra Innovasjon Norge. Grunnen kan være at denne typen rådgivning er vanskeligere å finne i markedet kontra rent finansielle tjenester.
- Ser en på addisjonalitet i forhold til de distriktpolitiske virkeområdene, er det som i 2003 tiltakssonen som kommer ut med høyest andel prosjekter med høy addisjonalitet. Samtidig er det dette området som har høyest andel prosjekter som er svært viktig for bedriftens overlevelse. I 2003 hadde området minst andel av disse prosjektene.
- Tendensene fra 2003 til 2004 viser at forskjellene mellom tiltakssonen og de som ligger utenfor det distriktpolitiske virkeområdet øker. Andelen prosjekter med høy addisjonalitet har økt i tiltakssonen, mens denne andelen har sunket noe utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. I Områdene B, C og D er andelen stabile. Mens storbyområdene i 2003 hadde høyest andel prosjekter med høy addisjonalitet, er bildet i 2004 det motsatte.

Alt annet likt vil tjenestene fra Innovasjon Norge gi større aktivitetssøkning 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.

Bedriftene anfører at tilgang til finansiering er en av de vesentligste barrierene for å igangsette utviklingsaktiviteter. 46% peker på finansiering som en barriere. 58% uttaler imidlertid at det er manglende interne ressurser som er den viktigste barrieren

bedriften har møtt i gjennomføringen av prosjektet. Dette viser at det ikke på noen måte kun er svikt i det finansielle marked som hemmer bedriftenes utviklingsaktivitet.

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.

Ved å fokusere på de områder/virkemidler som bidrar med mer enn finansiering, vil Innovasjon Norge også oppnå en større økning i bedriftenes aktivitetsnivå hva gjelder innovasjon og bedriftsutvikling. Med den nåværende virkemiddelporteføljen bidrar Innovasjon Norge til å øke aktivitetsnivået med en faktor 2,4 i forhold til om det ikke ble ytt støtte. Ved en sterkere fokusering, vil det kunne oppnås en ytterligere økning av dette aktivitetsnivået.

Når vi vurderer addisjonalitet vil vi også peke på de begrensninger som ligger i målingen av addisjonalitet, hvor mye av fokuset er overlevelse og vekst med en nokså umiddelbar tidshorisont. Kanskje har de mest betydningsfulle effektene på enkeltprosjektnivå en lengre tidshorisont og gir ikke rent umiddelbart sysselsettingseffekt. Vi har her blant annet de aktiviteter som er knyttet til markedsutvikling og internasjonalisering spesielt i tankene. En rekke nisjeorienterte virksomheter er nettopp avhengig av å nå slike markeder. På sikt kan slike internasjonale innsatser medføre at bedriften får en mer robust økonomisk markedsplattform og kanskje bedre muligheter for ekspansjon.

Vi vil også påpeke at 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.

Det viser seg at, samtidig som bedriftene i økende grad uttrykker at Innovasjon Norge er villige til å ta risiko, øker også andelen som mener at institusjonen legger for stor vekt på lønnsomhet i prosjektene som støttes. Dette kan tolkes som en "tradeoff" der økt risiko må kompenseres med høy grad av lønnsomhet.

1.6 Mer midler – til hva?

Innovasjon Norges budsjetter er gjenstand for årlige politiske beslutninger. Dersom Innovasjon Norge skulle få mer midler tilgjengelig i årene som kommer for å fremme innovasjon og regional utvikling, er det viktig å satse på de aktivitetene som gir effekt. Kundeeffektundersøkelsen kan gi en indikasjon på hvilke av dagens virkemidler som gir mest igjen for pengene i form av nye arbeidsplasser, som er ett mulig mål. I følgende tabell har vi krysset prosentandelen av prosjekter pr. virkemiddel som både har høy addisjonalitet (pengene gjør en forskjell) og hvor bedriftene forventer flere ansatte som følge av prosjektet.

Prosentandel av prosjekter som både har høy addisjonalitet og som forventer økning i antall ansatte	
Landsdekkende risikolån	66,7
OFU/IFU	56,7
Kulturbasert næringsutvikling	46,2
Lavrisikolån	45,0
Verdiskapingsprogram reindrift	41,7
Distriktsrettede risikolån	40,5
FRAM	37,5
NT-programmet	36,4
Distriktsutviklingstilskudd	36,0
INT-programmet	31,5
Verdiskapingsprogram mat	27,9
Bioenergiprogrammet	27,3
Distriktsrettet låneordning	25,0
Verdiskapingsprogram skog	25,0
Landsdekkende utviklingstilskudd	24,2
BIT	23,8
Bygdeutviklingsmidler	14,0
Landbrukslån	8,6
Grunnfinansieringslån - fiskeflåten	3,7
Marint innovasjonsprogram	0,0

Landsdekkende risikolån kommer klart best ut fulgt av OFU/IFU. Av de distriktsrettede virkemidlene kommer Distriktsrettet risikolån høyest ut etter disse kriteriene.

1.7 Bidrag til forbedring og videreutvikling av Innovasjon Norge

Kundeeffektundersøkelsen gir etter Oxford Researchs vurdering anledning til å reise enkelte spørsmål omkring virksomheten sett i forhold til vedtatte mål for Innovasjon Norge.

➤ Innovasjon Norges rolle og virkemidler:

- For andre år på rad viser kundeeffektundersøkelsen at virkemidler som bidrar med både finansiering, rådgivning og nettverk har høyere addisjonalitet enn de mer finansielle virkemidlene. Dersom Innovasjon Norge i høyere grad vil bidra til å øke bedriftenes aktivitetsnivå innen bedriftsutvikling og innovasjon bør det legges mer vekt på slike virkemidler.
- Det kan antas at prosjekter kan vinne i kvalitet og perspektivrikhet ved å inkludere eksterne viten og ressurser. For få bedrifter samarbeider med kunnskapsmiljøer i sin prosjektutvikling. Innovasjon Norge kan spille en viktig rolle på dette området ved å legge større vekt på å koble bedriftene med relevante kunnskaps- og kapitalmiljøer.
- Dette vil være ett element i å oppgradere Innovasjon Norges pådriverrolle. Organisasjonen arbeider med en slik oppgradering, og det er ingen grunn til å redusere fokuset på å bli en mer proaktiv samarbeidspartner for næringslivet. På dette området er potensialet for forbedring stort.
- Gjennom dannelsen av Innovasjon Norge er det etablert et virkemiddel-system som strekker seg fra det lokale til det globale. Dette gjenspeiles i

INs slagord: vi gir lokale ideer globale muligheter. Det er imidlertid langt igjen før Innovasjon Norge lever opp til dette slagordet. Kundeeffektundersøkelsen tyder på at det må arbeides bevisst for å øke medarbeidernes kompetanse innen internasjonalisering og at man i enda sterkere grad må være en pådriver for bedriftenes internasjonalisering. Det er fortsatt svært mange bedrifter som ikke ser eksport som relevant, noe IN vel må se på som en utfordring.

➤ **Økt fokus på innovasjon**

- Dersom Innovasjon Norge i årene som kommer får tildelt mer ressurser, viser kundeeffektundersøkelsen at innovasjonseffekten av disse vil bli størst ved å satse på landsdekkende virkemidler. Enkelte virkemidler gir større effekt enn andre. Landsdekkende risikolån og IFU/OFU-ordningen er de fremste eksemplene.

➤ **Målgruppe – bedrifter, geografi mv.**

- Mye tyder på at Innovasjon Norge oppfyller funksjonen med å kompensere for markedesimperfeksjoner og dermed fyller sin distriktpolitiske rolle. Selv om den distriktpolitiske profilen beholdes, kan det diskuteres om utformingen av virkemidler bør videreutvikles for å i større grad øke verdiskaping og innovasjon i distriktene. Også i disse områdene vil satsning på virkemidler som inneholder rådgivning og nettverk være av verdi, bl.a. for å få frem flere gode forretningsideer. Vi har imidlertid også vist at en ordning som distriktsrettet risikolån har en klart utløsende effekt når det gjelder å skape nye arbeidsplasser i distriktene.

Del 1: Metode

Kapittel 2. Design og utvalg

Dette kapitlet beskriver metoden som kundefeffektundersøkelsen 2004 er gjennomført etter, med programmer og satsinger slik som gjengitt i tabell 1. Listen er identisk med hva som inngikk i undersøkelsen for 2003. Unntaket er den tidligere kategorien Distriktsrettede risikolån som nå er delt inn i henholdsvis Distriktstrettede risikolån (virkemiddel nr. 300) og Distriktsrettet låneordning (virkemiddel 260). I kundefeffektundersøkelsene som ble utført før 2003 var langt færre av virkemidlene med. Det som er kommet med i analysen i 2003 og 2004 er programsatsingene til tidligere SND, mens fra de tre andre tilsluttede institusjonene: Norges Eksportråd, Norges Turistråd og Statens Veiledningskontor for Oppfinnere, er bare INT-programmet inkludert i analysen. Innovasjon Norges tilgang på adekvate adresselister er det som i stor grad har avgjort hvilke programmer/satsinger som er inkludert.

I det følgende redegjøres det for vår kategorisering av programmene. De ulike tiltakene fordelt på skjemakategori er dels basert på beskrivelsen gjengitt i notatet "INs Programmer og satsinger 2004" og KRD's rapport "En strategisk analyse av de næringsrettede programmene og satsingene i distrikts- og regionalpolitikken."¹ I sistnevnte rapport er virkemidlene kategorisert på følgende måte:

Figur 1: Hovedkategorier av virkemidler

Type tjeneste: →	Kapitaltilførsel for å gjennomføre investeringer (tilskudd, lån m m)	Støtte til kompetanseheving, læring og nettverksutvikling
Målgruppe: ↓		
Enkeltpersoner, bedrifter, institusjoner	A	B
Produksjonssystemer	C	D

Alle virkemidlene i Innovasjon Norge kan kategoriseres i forhold til denne matrisen. For 2004-årgangen er det foretatt visse forenklinger ved at det ikke er skilt mellom de virkemidlene som inkluderer finansiering og rådgivning og de som inkluderer finansiering, rådgivning og nettverk. Disse to gruppene er slått sammen, slik som i 2003.

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.

Virkemidlene kan inndeles i tre hovedgrupper, noe som også har medført at vi har designet skjema i tre varianter. Flere kategorier av spørsmål, blant annet det som går

¹ Jakobsen, Rusten og Stamland, Samfunns- og næringslivsforskning, rapport 14/04

på næring, størrelse, lokalitet, organisatoriske forhold og finansiering er tilnærmet identisk formulert. Skillene mellom de ulike skjemaene omfatter først og fremst spørsmålene som skal ta opp de delene av virkemidlet som representerer særtrekk. Fra foregående år har vi dermed tre ulike skjemavarianter basert på at virkemidlene er delt inn i:

- Skjema 1: Finansiering
- Skjema 2: Finansiering og rådgivning
- Skjema 3: Finansiering, rådgivning og nettverk

Basisspørsmålene som omfatter finansiering vil i all hovedsak være lik for de tre skjemaene, mens skjema 2 og 3 har i tillegg en del spørsmål som skal fange opp temaene som er relevant for de respektive program/virkemiddelgruppene. Skjemaene er gjengitt som vedlegg til rapporten.

Vi har ikke funnet det nødvendig å foreta noen justeringer i innhold og formuleringer i skjemaene anvendt for 2004, sammenlignet med de som ble anvendt for foregående år.

Tabell 1: Kategorisering av virkemiddel og skjema	
Virkemiddel	Skjema
Bygdeutviklingsmidler	1
Distriktsrettede risikolån	1
Distriktsrettet låneordning	1
Distriktsutviklingstilskudd	1
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	1
Landsdekkende risikolån	1
Landsdekkende utviklingstilskudd	1
Lavrisikolån	1
Lån til landbruket	1
NT-programmet	1
OFU/IFU	1
Bioenergi	2
BIT-programmet.	2
INT-programmet	2
FRAM	2
Kulturbasert næringsutvikling	2
Marint innovasjonsprogram	2
VSP-mat	2
VSP-rein	2
VSP-skog	2
Etablererstipend	3
Inkubatorstipend	3

2.1 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. For å inngå i undersøkelsen, må bedriftene oppfylle følgende krav:

1. Mottaker av virkemidlet må være innenfor de sektorkodene som omfatter private selskaper, personlig næringsdrivende eller enkeltpersoner. Mottakere innen statlig, fylkeskommunal og kommunal forvaltninger er således utenfor mandatet for undersøkelsen.
2. Bedriften må ha fått innvilget tilsagn om lån, tilskudd, garantier eller mottatt tjenester i løpet av 2004 innenfor de virkemiddelgruppene som inngår i mandatet for denne undersøkelsen.
3. Det må være registrert tilstrekkelig informasjon om tilsagnet og om mottaker til at bedriften eller personen som har mottatt virkemidlet, entydig kan identifiseres. Mottakerens geografiske lokalisering må fremgå.

Bedrifter som har mottatt flere typer virkemidler i løpet av 2004, inngår kun i undersøkelsen for ett av disse virkemidlene. Bedrifter med flere tiltak, og som ikke blir trukket i første kategori, deltar i trekningen for neste kategori de har tiltak innenfor. 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 2004-kullet definert. Totalt inngår 5737 tilsagn fordelt på 4674 bedrifter i forundersøkelsen for 2004. Av oversikten som er gjengitt i tabell 2, framgår det at antall tilsagn og antall bedrifter som utgjør populasjonen har sunket de siste årene.

Antall\År	2001	2002	2003	2004
Tildelinger	7520	7097	6387	5737
Bedrifter	5627	4787	4853	4674
Trekkposisjoner*	6257	5014	5346	5289

* Som følge av at bedriftene har fått flere tildelinger, kan de totalt delta som 5289 enheter i populasjonen for 2004. Dette vil si at bedrifter med flere tilsagn internt innen ett og samme tiltak er fjernet, men samme bedrift kan være oppført på ulike ordninger.

Tabellen over illustrerer også at enkelte bedrifter var oppført to eller flere ganger innen samme virkemiddel eller hadde deltatt i flere ulike virkemidler. 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 således 5737 tilsagn fordelt på 4674 enkeltbedrifter. Vi har i analysen anvendt statistikkpakken SPSS.

2.2 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 virkemiddelnivå. Dette er avgjørende i og med at så mange som 22 ulike virkemidler 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 det enkelte virkemiddelet.

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 tiltak. Den siste kolonnen i Tabell 6 viser det faktiske uttrekket som er gjort etter at doble registreringer er fjernet.

Virkemiddel	Populasjon	Utvalg max feilmargin	Netto utvalg	Justert ihht populasjon	Justert ihht andel doble	Endelig utvalg
Bygdeutviklingsmidler	1955	178	365	365	435	372
Distriktsrettede risikolån	162	89	182	162	162	118
Distriktsrettet låneordning	43	35	72	43	43	42
Distriktsutviklingstilskudd	1118	167	342	342	408	326
Grunnfinansieringslån - fiskeflåten	125	76	156	125	125	109
Landsdekkende risikolån	40	33	68	40	40	40
Landsdekkende utviklingstilskudd	127	77	158	127	127	95
Lavrisikolån	78	56	115	78	78	68
Landbrukslån	438	135	277	277	330	314
NT-programmet	41	34	70	41	41	38
OFU/IFU	124	76	156	124	124	110
Bioenergiprogrammet	54	42	86	54	54	43
BIT	95	67	137	95	95	95
INT-programmet	237	107	219	219	237	155
FRAM	76	55	113	76	76	75
Kulturbasert næringsutvikling	54	42	86	54	54	52
Marint innovasjonsprogram	10	10	20	10	10	10
Verdiskapingsprogram mat	164	89	182	164	164	136
Verdiskapingsprogram reindrift	43	35	72	43	43	40
Verdiskapingsprogram skog	50	40	82	50	50	45
Etablererstipend	623	149	305	305	364	331
Inkubatorstipend	80	57	117	80	80	70
SUM	5737	1649	3379	2874	3139	2684

Utvalgsprosessen starter med beregning av maksimal feilmargin for de ulike ordningene/tiltakene. 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 22 virkemidlene i 2004-kullet (skravert i Tabell 6). For de øvrige 4 ordningene ble det antallet bedrifter som er beregnet i kolonnen 5, tilfeldig trukket ut fra populasjonen ved bruk av statistikkprogrammet SPSS. I de tilfeller der samme bedrift har fått flere tildelinger innenfor samme virkemiddelkategorier i 2004, ble bedriften telt med kun én gang. Hvilke av disse ble trukket tilfeldig. Dersom bedriften hadde fått tildeling innenfor ulike virkemiddelkategorier, 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. 46,8 prosent av populasjonen. I alt forelå det således 2684 bedrifter som grunnlag for utsendelse av spørreskjema og rekruttering til telefonintervjuene. Dette er 17 færre enn i forundersøkelsen av 2003-årgangen. I 2003 var 2701 bedrifter med i utvalget. Dette utgjorde den gang 42,3 % av populasjonen i og med at antallet bedrifter som inngikk i 2003 var noe større enn i 2004 (6387).

2.3 Datainnsamling

Datainnsamlingen er gjennomført av Polarfakta AS, og intervjuene er gjennomført på samme måte som tidligere. Prosedyren for utsendelse av skjema, rekruttering av bedrifter og gjennomføring av intervju er således uendret fra tidligere år. Polarfakta har løst dette oppdraget ved bruk av telefonintervju.

Samtlige som inngikk i utvalget, har fått tilsendt spørreskjema i posten, og ved første kontakt har respondentene blitt bedt om å gå igjennom spørreskjema for senere å bli oppringt. Respondenter som ikke har mottatt skjema, kastet det, som ikke kan finne det eller som av andre grunner ikke har det tilgjengelig, får tilbud om å få nytt skjema. 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.

Utsendelsen av spørreskjema tok til i mai 2005. Intervjuene forgikk fra begynnelsen av mai 2005 til 29. juni 2005.

2.3.1 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.

2.4 Svar og frafall

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

Utvalget var som nevnt på 2684 bedrifter. Av disse var 164 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 2 520 intervjuer. Som det fremgår av tabellen under ble det totalt gjennomført 1566 intervjuer. Dette gir en svarprosent på 62,1%. Dette er klart høyere enn i 2003 da svarprosenten var på omlag 56%.

Frafallet som følge av feil i adresse materialet er halvert siden forrige undersøkelse. Både andelen man var i stand til å kontakte og andelen som faktisk svarte har altså økt. En av årsakene er at en del organisasjoner som fungerer som mellomledd mellom Innovasjon Norge og bedriftene er tatt bort fra listene. Dette er typisk forsknings- og konsulentorganisasjoner som er kontraktsansvarlig for prosjekter som omfatter flere bedrifter, men som selv ikke er den kommersielle bedriften som tjenesten er rettet mot. Videre kan høyere svarprosent tilskrives bedre adresselister, men det er også sannsynlig at bedriftene er mer oppmerksomme og villige til å delta, etter hvert som man ser at resultatene blir fulgt opp av Innovasjon Norge.

		Utvalg	Feil tlf/adr	Konk/ nedl.	Potensielle intervju	Gjennom- førte inter- vju	Nekt	Ikke svar	Ikke pers.	Ikke rett
2003	Total	2 701	309	26	2366	1 318	388	513		147
2003	Prosent	100,0 %	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	100,0 %	5,7 %	0,4 %	100,0 %	62,1 %	9,7 %	22,5 %		5,6 %

I tabell 5 brytes disse tallene ned på virkemiddel. Tabellen viser først antall bedrifter i utvalget pr. virkemiddel, 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.

Virkemiddel	Utvalg	Feil tlf/adr	Konk/ nedl.	Potensielle intervju	Gjennom- førte inter- vju	Nekt	Ikke svar	Ikke pers.	Ikke rett
Bygdeutviklingsmidler	372	2 %	0 %	365	72 %	9 %	16 %		3 %
Distriktsrettede risikolån	118	11 %	2 %	103	60 %	11 %	23 %		6 %
Distriktsrettet låneordning	42	7 %	0 %	39	54 %	10 %	31 %		5 %
Distriktsutviklingstilskudd	326	7 %	0 %	302	72 %	8 %	16 %		5 %
Grunnfinansieringslån - fiskeflåten	109	5 %	2 %	102	51 %	11 %	33 %		5 %
Landsdekkende risikolån	40	0 %	0 %	40	75 %	13 %	10 %		3 %
Landsdekkende utviklingstilskudd	95	11 %	0 %	85	79 %	6 %	9 %		6 %
Lavrisikolån	68	4 %	0 %	65	42 %	25 %	23 %		11 %
Landbrukslån	314	4 %	0 %	303	59 %	12 %	22 %		7 %
NT-programmet	38	8 %	0 %	35	86 %	3 %	11 %		0 %

Tabell 5: Svar og frafall etter virkemiddel

Virkemiddel	Utvalg	Feil tlf/adr	Konk/ nekl	Potensielle intervju	Gjennom- førte inter- vju	Nekt	Ikke svar	Ikke pers.	Ikke rett
OFU/IFU	110	7 %	1 %	101	77 %	8 %	13 %	2 %	
Bioenergiprogrammet	43	5 %	0 %	41	71 %	7 %	20 %	2 %	
BIT	95	2 %	2 %	91	27 %	18 %	37 %	18 %	
INT-programmet	155	7 %	0 %	144	36 %	17 %	35 %	12 %	
FRAM	75	0 %	0 %	75	60 %	12 %	21 %	7 %	
Kulturbasert næringsutvikling	52	6 %	2 %	48	69 %	6 %	15 %	10 %	
Marint innovasjonsprogram	10	10 %	0 %	9	67 %	0 %	11 %	22 %	
Verdiskapingsprogram mat	136	9 %	1 %	123	66 %	5 %	23 %	7 %	
Verdiskapingsprogram reindrift	40	5 %	0 %	38	45 %	5 %	45 %	5 %	
Verdiskapingsprogram skog	45	16 %	0 %	38	53 %	5 %	34 %	8 %	
Etablererstipend	331	6 %	0 %	309	61 %	8 %	28 %	2 %	
Inkubatorstipend	70	9 %	0 %	64	64 %	3 %	28 %	5 %	
SUM	2684	6 %	0 %	2520	62 %	10 %	23 %	6 %	

Det er relativt store forskjeller mellom virkemidlene. Det er flest bedrifter med feil adresse eller telefonnummer innen de virkemidlene hvor adresse materialet er hentet fra INs kundedatabase, mens adressekvaliteten ser ut til å være høyere i programmene. Andelen gjennomførte intervjuer i prosent av potensialet varierer fra 86 % i NT-programmet til 27 % i BIT. Årsaken til at andelen blir mye lavere for disse programmene er at innretningen først og fremst er nettverkstiltak, og ikke tiltak rettet mot den enkelte bedrift. Innholdet i programmene er også vanskeligere å måle kvantitativt, og derfor anbefaler vi at Innovasjon Norge vurderer å utføre egne studier hvor datainnsamlingen skjer i form av personlige intervjuer. INT-programmet har fortsatt lav svarprosent i denne undersøkelsen. Det er også verdt å merke seg at 1 av 4 potensielle intervjuobjekter innenfor Lavrisikolån nektet å delta i intervjuundersøkelsen.

På tross av at frafallet grunnet feil i adresselistene er kraftig redusert vil en gjennomgang av rutiner og systemer for kontinuerlig oppdatering og kvalitetssikring av Innovasjon Norges kundedatabaser bidra i positiv retning også ved neste års undersøkelser.

Fra og med 2005 er det tatt inn en standardformulering i tilsagnsbrevene om at kundene må være villige til å delta i fremtidige kundeundersøkelser. Dette vil etter all sannsynlighet bidra til å øke svarprosenten ytterligere i årene som kommer.

2.5 Veiling 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 hvert enkelt virkemiddel. Med andre ord er utvalget skjevt med hensyn til fordelingen mellom virkemidlene. I store trekk kan man si at de programmene med relativt få tildelinger og relativt små budsjetter er overrepresentert, mens de store programmene målt i antall tildelinger og budsjetter er underrepresentert. Når vi så skal analysere dataene, må vi foreta en veiling av utvalgsresultatene for å korrigere for disse skjevhetene. Grunnen er at svarene på spørsmålene som er stilt i undersøkelsen

trolig er avhengige av hvilke virkemiddel respondenten har fått bevilget. Veiingen vil redusere feilmarginene som skjevheten i utvalget innebærer. Vi oppnår dermed å fjerne utvalgsfeilene som skyldes underrepresentasjon av store virkemiddel og overrepresentasjon av små².

For å beregne vektene for hvert av virkemidlene, må en kjenne fordelingen mellom virkemidlene i populasjonen og i utvalget. For hvert av virkemidlene beregnes det en vekt som tilordnes alle de enhetene som tilhører dette virkemidlet. Når det for eksempel gjelder Bygdeutviklingsmidlene, ser vi av tabellen under at de står for 34,1% av tiltakene i populasjonen, men bare 16,9% i utvalget. Dermed blir vekten $34,1/16,9=2,02139$. Er vekten over 1 innebærer dette at tiltaket er underrepresentert. Tilsvarende får bedriftene i FRAM, som er overrepresentert i utvalget, vekten 0,46101. På denne måten beregnes en vekt for alle virkemidlene i undersøkelsen.

Tabell 6: Veiing etter virkemiddel					
Virkemiddel	Populasjon	Fordeling av populasjon	Utvalget	Fordeling av utvalget	Vekt
Bygdeutviklingsmidler	1955	34,1 %	264	16,9 %	2,02139
Distriktsrettede risikolån	162	2,8 %	62	4,0 %	0,71323
Distriktsrettet låneordning	43	0,7 %	21	1,3 %	0,55893
Distriktsutviklingstilskudd	1118	19,5 %	218	13,9 %	1,39988
Grunnfinansieringslån - fiskeflåten	125	2,2 %	52	3,3 %	0,65617
Landsdekkende risikolån	40	0,7 %	30	1,9 %	0,36395
Landsdekkende utviklingstilskudd	127	2,2 %	67	4,3 %	0,51741
Lavrisikolån	78	1,4 %	27	1,7 %	0,78857
Landbrukslån	438	7,6 %	179	11,4 %	0,66793
NT-programmet	41	0,7 %	30	1,9 %	0,37305
OFU/IFU	124	2,2 %	78	5,0 %	0,43394
Bioenergiprogrammet	54	0,9 %	29	1,9 %	0,50828
BIT	95	1,7 %	25	1,6 %	1,03727
INT-programmet	237	4,1 %	52	3,3 %	1,24409
FRAM	76	1,3 %	45	2,9 %	0,46101
Kulturbasert næringsutvikling	54	0,9 %	33	2,1 %	0,44667
Marint innovasjonsprogram	10	0,2 %	6	0,4 %	0,45494
Verdiskapingsprogram mat	164	2,9 %	81	5,2 %	0,55267
Verdiskapingsprogram reindrift	43	0,7 %	17	1,1 %	0,69044
Verdiskapingsprogram skog	50	0,9 %	20	1,3 %	0,68241
Etablererstipend	623	10,9 %	189	12,1 %	0,89977
Inkubatorstipend	80	1,4 %	41	2,6 %	0,53261
SUM	5737	100 %	1566	100,0 %	1

Enkelte av spørsmålene er kun stilt til dem som mottok spørreskjema 1 eller 2 og noen spørsmål ble ikke stilt i spørreskjema 3. Dermed lages det separate vekter for disse, 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.

² Hellevik, O., "Forskningsmetode i sosiologi og statsvitenskap", Oslo: Universitetsforlaget, 1991.s. 331

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. Vekten vil kun bli brukt i de tilfeller der vi ser på hele utvalget eller sammenligner virkemidlene, og ikke når man ser på hvert enkelt virkemiddel for seg.

2.6 Vurdering av datamaterialet og analyse

Feilmarginen for utvalget som helhet, er maksimalt $\pm 2,1$ prosentpoeng med et sikkerhetsnivå på 95%. Antall gjennomførte intervju er lavt innenfor enkelte virkemidler. Dette påvirker presisjonen i våre data, 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 seks virkemidlene; Distriktsrettet låneordning, Marint innovasjonsprogram, BIT, Bioenergiprogrammet, VSP-reindrift og VSP-skog. Innenfor disse virkemidlene 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 virkemidlene, er feilmarginene relativt lave og data for disse er dermed mer presise.

Sammenligninger med tidligere undersøkelser er gjort der dette er mulig. 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-undersøkelsen er derimot helt sammenlignbar da samme skjema er benyttet og de samme virkemidlene inngår³.

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

³ Som nevnt er Distriktsrettede risikolån i år splittet på Distriktsrettede risikolån (virkemiddelnummer 300) og Distriktsrettet låneordning (virkemiddelnummer 260).

Del 2: Resultater fra undersøkelsen

Del 1 i rapporten har omfattet en strukturell analyse basert på oversikter over bedriftenes individuelle kjennetegn koblet opp mot de finansielle ordninger de har mottatt fra Innovasjon Norge. I del 2 analyseres svarene fra spørreundersøkelsen. Det spørreskjemaet 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 addisjonalitet fulgt opp i denne rapporten. De ulike faktors sammenheng med det beløp prosjektet/aktiviteten har fått innvilget av Innovasjon Norge i 2004, er også analysert spesielt.

Ikke alle de 1566 bedriftene som er intervjuet i denne undersøkelsen, har benyttet seg av tilbudet om tjenester fra Innovasjon Norge. 1337 av bedriftene har gjort det. I tillegg er det 147 bedrifter som kommer til å benytte det. Kun 60 har ikke, og kommer ikke til å benytte seg av tilbudet. Disse er holdt utenfor de resterende spørsmålene.

Ser en bort fra oså ”vet ikke”- kategorien, som teller 22 bedrifter, har 87% av bedriftene benyttet seg av tilbudet fra Innovasjon Norge og 10% vil gjøre det. De 60 som ikke vil benytte seg av tilbudet, utgjør bare omlag 4%.

12 bedrifter oppgir at årsaken til at de ikke benytter tilbudet er at prosjektet/aktiviteten er opphørt eller forsinket, mens 14 oppgir at de har fått annen finansiering og derfor ikke har behov for tjenesten fra Innovasjon Norge. De resterende 34 har andre grunner eller vet ikke hvorfor de ikke benytter tilbudet fra Innovasjon Norge.

En type virkemidler omfatter kapitaltilførsel i form av tilskudd, lån, stipendier og garantier som anvendes for å gjennomføre investeringer eller for å utvikle en idé eller videreutvikle eksisterende virksomhet. Den andre hovedtypen virkemidler er såkalt ”myke” støtt som omfatter kompetanse- og nettverksaktiviteter i form av blant annet kursaktiviteter og utvikling av møtearenaer. I forhold til den enkelte bedrift, finner vi hele spekteret fra de som kun har koblinger til Innovasjon Norge finansielt, til de bedriftene som kun har koblinger i form av deltagelse i nettverksaktiviteter. Andre igjen har mottatt kombinasjoner av disse tjenestene.

Om addisjonalitet

I denne rapporten er addisjonalitetsbegrepet brukt ved flere anledninger. Derfor presenteres de hovedfunn som er knyttet til addisjonalitet her, slik at leseren får større forståelse for begrepet.

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 ikke reell addisjonaltet, men brukernes uttrykte holdninger til Innovasjon Norges ulike tiltak. Om utfallet faktisk blir i henhold til disse utsagnene vet en ikke. Slike analyser krever helt andre metodiske opplegg, med blant annet kontrollgrupper.

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

Tabell 7: Addisjonaltet for alle undersøkte virkemidler under ett: "Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?"

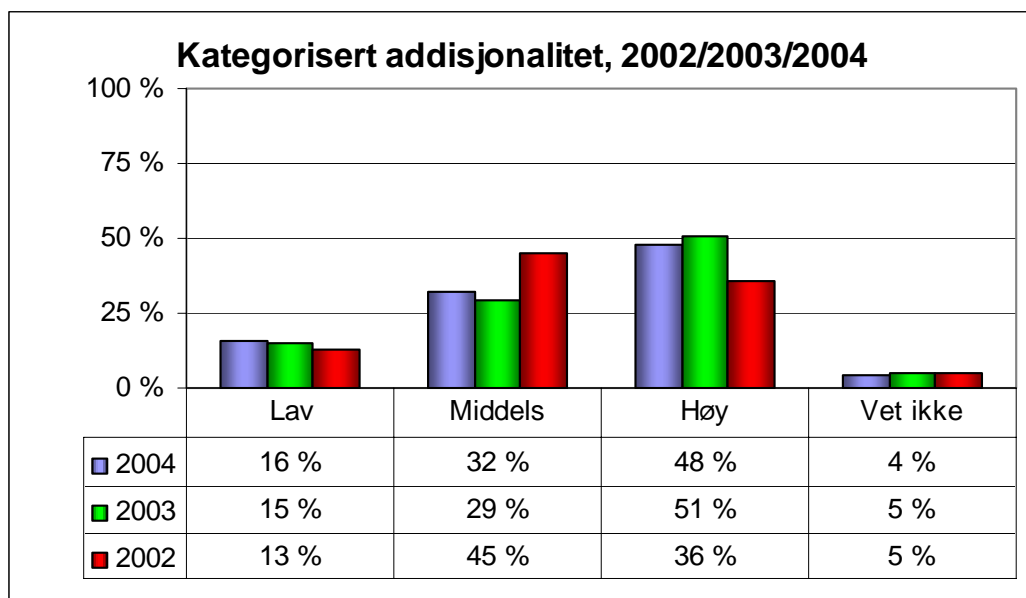
Addisjonaltet		Antall	Prosent	Prosent
Lav	Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer	231	16 %	16%
Middels	Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme skala, men på et senere tidspunkt	226	15 %	34%
Middels	Gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men til samme tid	254	17 %	
Høy	Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala	315	21 %	50%
Høy	Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført	400	27 %	
	Vet ikke	64	4 %	
I alt		1491	100 %	

Kilde: Oxford Research AS

Ser en bort fra "Vet ikke"-kategorien er det 16% som har lav addisjonaltet, 34% som har middels og 50% som har høy addisjonaltet.

I forhold til 2003-undersøkelsen er andelen av prosjekter med høy addisjonaltet gått marginalt ned, mens andelen med middels addisjonaltet er marginalt høyere. Summen av høy og middels addisjonaltet er stabil fra 2003 til 2004. Dette innebærer at addisjonalteten også i 2004 er betraktelig mye høyere enn det den var i 2002, se figuren under.

Figur 2: Kategorisert addisjonaltet, -02/-03/-04



Ovenstående figur er nyansert i neste tabell, hvor tallene for 2004 sammenlignes med tidligere undersøkelser. Vi ser at:

- Andelen prosjekter/aktiviteter som ikke ville blitt gjennomført, stagnerer i 2004 etter å ha økt kraftig fra 2002 til 2003.
- Også økningen i kategorien ”Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala” har stagnert og andelen har gått litt tilbake.
- Prosjekter/aktiviteter som ville blitt gjennomført i en mer begrenset skala, men til samme tid, har gått kraftig ned frem til 2003, men øker marginalt i 2004.

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

Kilde: Oxford Research AS
 * Anrall virkemidler som er inkludert har økt fra året for
 ** Anrall virkemidler som er inkludert har økt fra året for

Tolkning av addisjonaliteten må ses i lys av at denne undersøkelsen og den i 2003 omfatter langt flere virkemiddel og andre typer av virkemidler enn tidligere undersøkelser. Dette påvirker resultatene, blant annet ved at andel prosjekter som ville blitt gjennomført uavhengig av støtten fra Innovasjon Norge i snitt er noe høyere blant de virkemidler som også var med i 2002-undersøkelsen sett i forhold til de som er nye i 2003- og 2004-undersøkelsene.

Om innvilgede midler

I denne undersøkelsen er det faktiske innvilgede beløp pr. prosjekt knyttet til hver enkelt bedrift. Dette er nytt i forhold til tidligere undersøkelser. Innvilget beløp varierer både absolutt og som andel av prosjektets totale budsjett. Likeledes varierer mot-tagerbedriftene hva angår størrelse og økonomiske bæreevne. I enkelte tilfeller har Innovasjon Norge innvilget hele eller store deler av prosjektets kostnader, mens i andre tilfeller er midlene fra Innovasjon Norge kun en liten del av prosjektets totale finansieringsramme. Samtidig vil samme faktiske innvilgede beløp ha ulik betydning for ulike bedrifter. Betydningen av et beløp på kr. 500 000,- vil naturlig nok variere mellom for eksempel en stor bedrift med god økonomi og en liten bedrift som sliter med inntjeningen. Likevel vil innvilget beløp kunne gi et innblikk i evt. forskjeller avhengig av innvilget beløp, noe som kanskje er spesielt interessant i forhold til Innovasjon Norges ressursbruk.

For et par av programmene nærmere bestemt BIT og FRAM har ikke ordningene omfattet bevilgninger til den enkelte bedrift. For at vi likevel skulle kunne ta med disse to programmene i analysen har en derfor måttet beregne et gjennomsnitt basert på rammen dividert på antall deltagende bedrifter. Dermed er det ikke tatt høyde for

at ressursinnsatsen og varigheten innenfor ulike delprosjekter (for eksempel ressursinnsats i utvikling av kursopplegg, formidling og implementering) kan være høyst forskjellig. En bør også være oppmerksom på at nettverksaktiviteter innenfor andre program ikke er fordelt per deltager på samme måte, men holdt utenfor analysen. Oppsummeringskapitlet (kapittel x) drøfter nærmere hvordan denne spennvidden i tiltak påvirker fortolkningsmulighetene av måleresultatene, og forslag til et supplerende analyseopplegg.

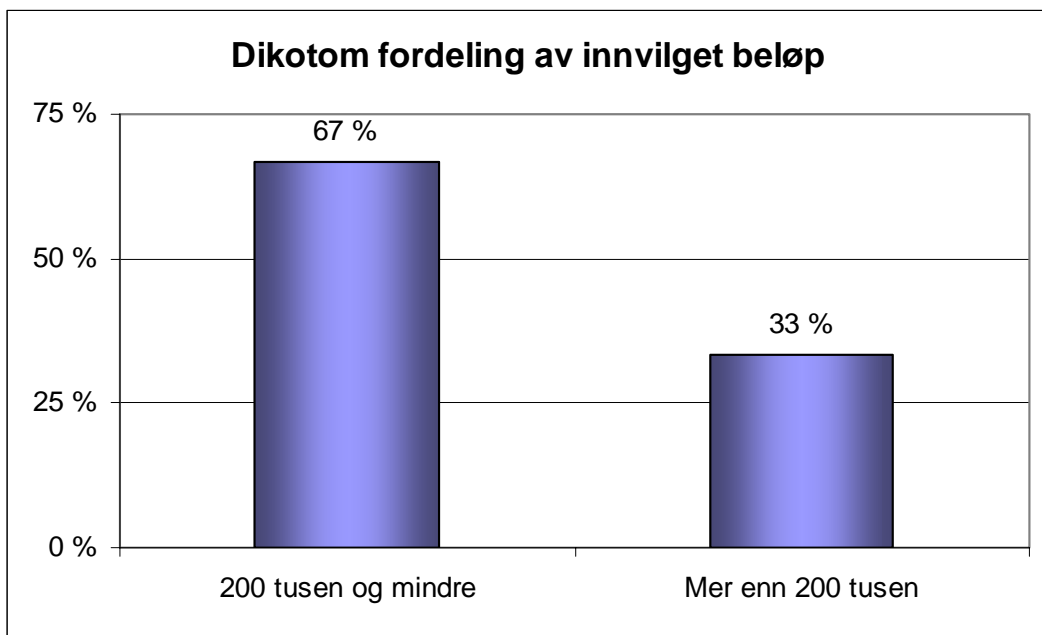
De bedriftene som har besvart undersøkelsen hadde i gjennomsnitt fått innvilget 454 617 kr. fra Innovasjon Norge i 2004. Totalt har disse bedriftene fått innvilget 711,2 mill. kr..

Tabell 9: Oversikt over innvilget beløp, 2004	
Mål	Kr.
Gjennomsnitt	454 617
Median	150 000
Modus	200 000
Sum	711 199 640
Minimum	5 760
Maximum	60 700 000

Kilde: Oxford Research AS

I den videre analysen vil en rekke spørsmål bli analysert i forhold til innvilget beløp. I noen sammenhenger egner det seg å bruke gjennomsnittet for ulike svar, mens i andre sammenhenger benyttes en inndeling av innvilgede midler. Gjennomsnitt er et mål som er lite robust i forhold til ekstremverdier, slik som svært store innvilgede beløp og svært små jfr. tabellen over. Det er derfor laget to ulike kategoriseringer av denne variabelen. Disse baserer seg tildels på modus (den verdien flest er tilknyttet) og på en vurdering av antallet innen hver kategori. Den enkleste kategoriseringen er en dikotomi over og under 200 000 kr. jfr. tabellen under.

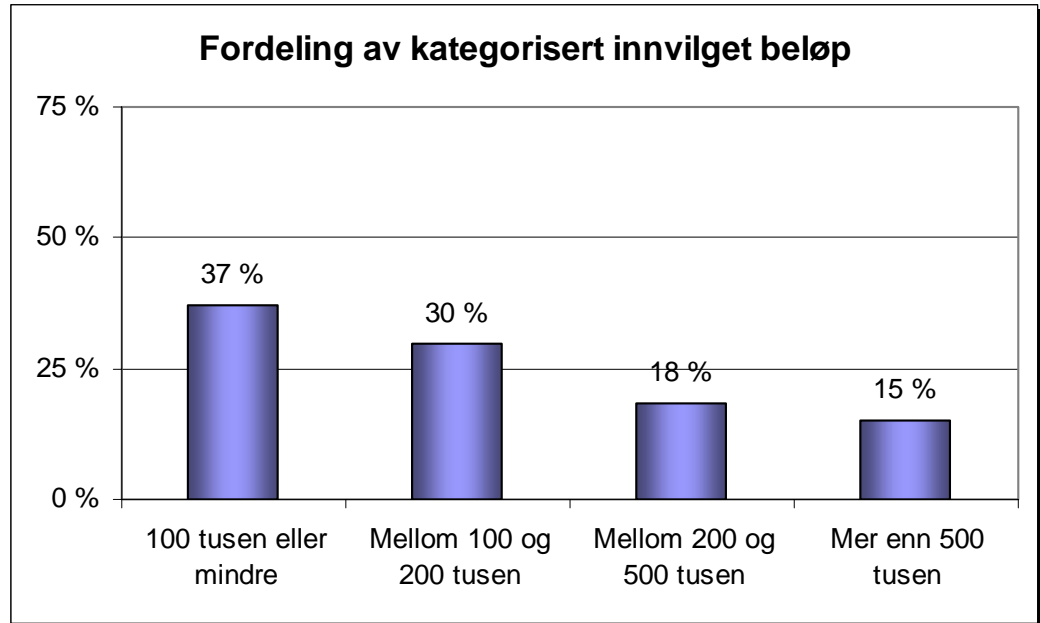
Figur 3: Dikotom inndeling av innvilget beløp, antall bevilgninger i % -04,



Som vi ser er 2/3-deler av de innvilgede beløpene på 200 000 kr. eller mindre mens de resterende 1/3-delene er over.

Den andre inndelingen har flere kategorier og viser at på tross av at gjennomsnittet er godt over 400 000 kr. er det flest som har fått innvilget 100 000 kr eller mindre.

Figur 4: Fordeling av kategorisert innvilget beløp, -04



I det videre vil innvilget beløp fra Innovasjon Norge bli benyttet for å gi utdypende forståelse for evt. forskjeller i øvrige svar. I noen tilfeller benyttes gjennomsnitt, i andre en av de kategoriserte variantene over. I denne sammenheng er det viktig å presisere at det i analysene ikke er gjort forskjell på lån og tilskudd når det gjelder innvilget beløp. Dette medfører at en ikke umiddelbart kan si noe om effekten av det innvilgede beløpet uten å se nærmere på hvorvidt det er gitt som lån eller en eller annen form for tilskudd. En analyse som nyanserer mellom lån og tilskudd er gjengitt i Kapittel 8.

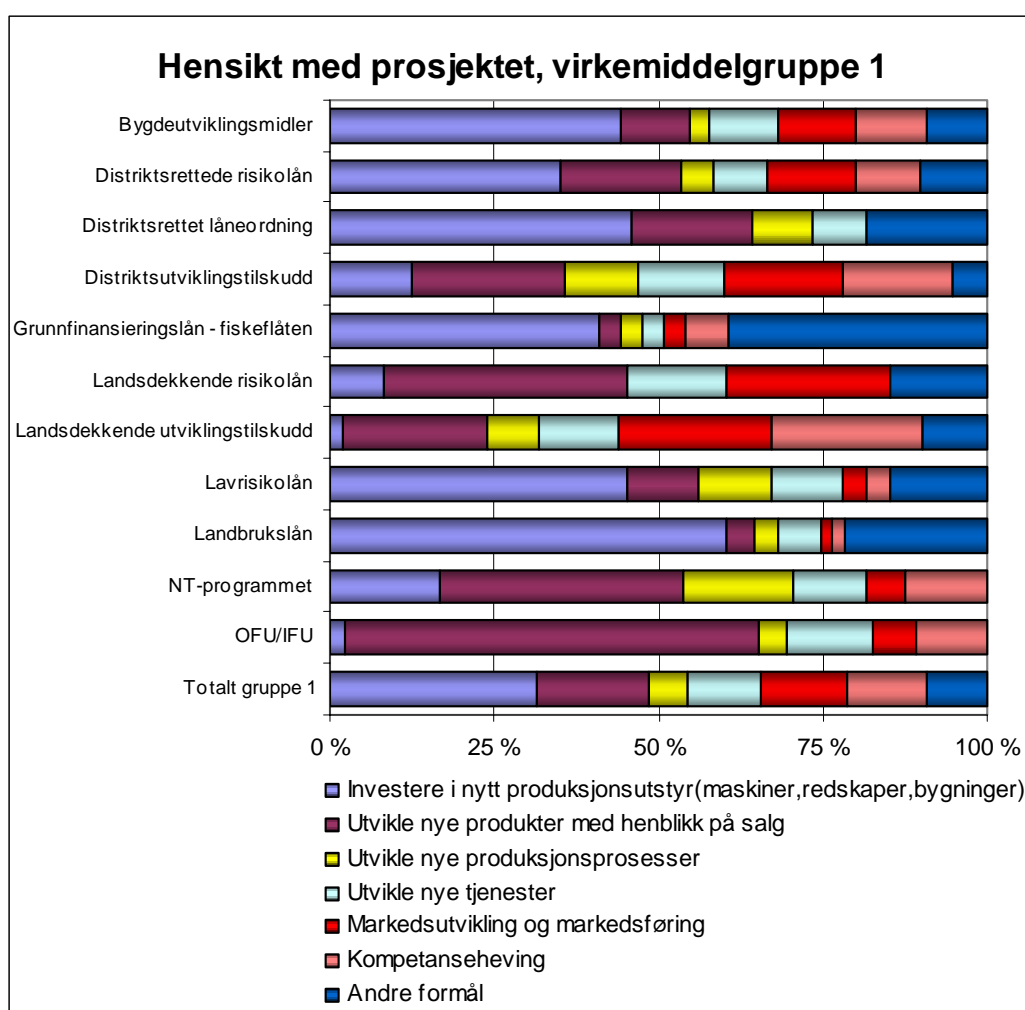
Kapittel 3. Om prosjektet/aktiviteten

3.1 Hensikten med støttede prosjekter og aktiviteter

Innovasjon Norges virksomhet har som kjent flere formål. Derfor har de forskjellige virkemidlene som tilbys ulike hensikter. Med unntak av bedrifter som har mottatt etablerer- eller inkubatorstipend, ble bedriftene bedt om å angi hensikten med prosjektet/aktiviteten.

Nedenfor er hensiktene med prosjekter i virkemidlene i gruppe 1 illustrert.

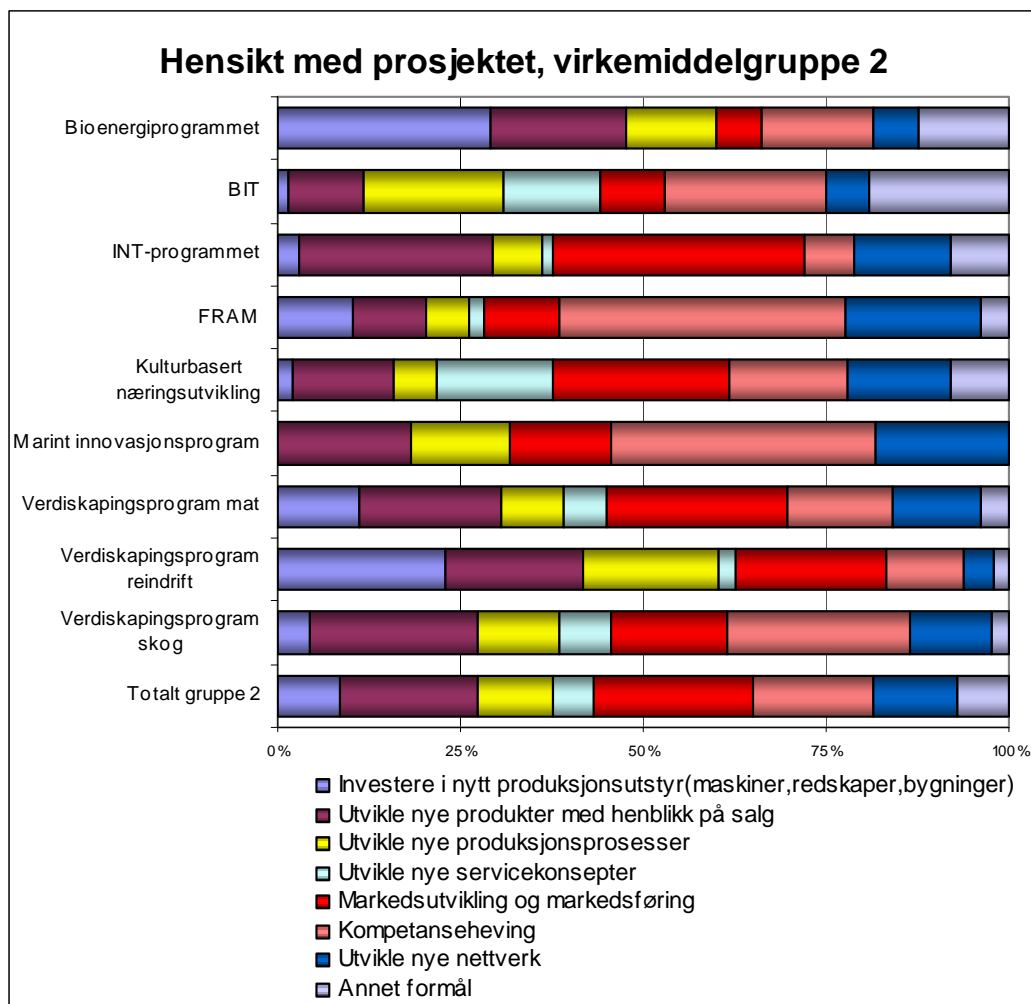
Figur 5: Hensikt med prosjekt, virkemiddelgruppe 1 (kun finansiering), -04



Selv innen samme virkemiddelgruppe 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. Som tidligere er det å investere i nytt produksjonsmateriell, og det å utvikle nye produkter med henblikk på salg viktige formål innen mange av virkemidlene i gruppe 1. Tallene kan tyde på at markedsutvikling og markedsføring er blitt noe viktigere fra 2003 til 2004.

Også innen virkemiddelgruppe 2 er hensiktene svært forskjellige, men mange virkemiddel har store andeler prosjekter der hensikten er kompetanseheving. På tross av dette er de største andelene totalt sett knyttet til markedsutvikling og markedsføring samt til utvikling av nye produkter med henblikk på salg.

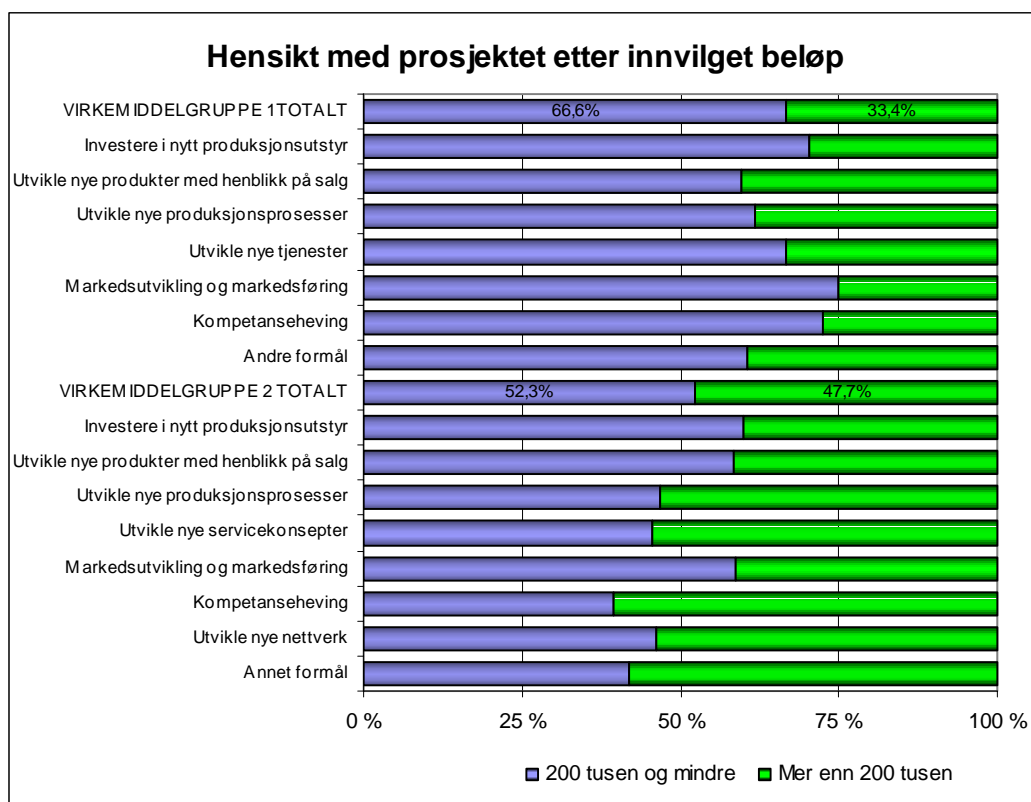
Figur 6: Hensikt med prosjekt, virkemiddelgruppe 2(finansiering og rådgiving), -04



Figur 7 viser hvor stor andel av prosjektene med ulike formål, som har fått innvilget mer eller mindre enn kr. 200 000,-. En større andel av prosjektene i virkemiddelgruppe 2 har fått innvilget over kr. 200 000,- enn prosjektene i virkemiddelgruppe 1.

Prosjekter i virkemiddelgruppe 2, som har kompetanseheving som hensikt, har størst andel over kr. 200 000,-, mens prosjektene i virkemiddelgruppe 1 med samme hensikt, har den nest minste andelen over dette innvilgede beløpet. Hele 75% av prosjektene innen virkemiddelgruppe 1, som har markedsføring og markedsutvikling som hensikt, har fått innvilget kr. 200 000,- eller mindre fra Innovasjon Norge.

Figur 7: Hensikten med prosjektet etter innvilget beløp, fordelt på virkemiddelgruppe 1 og 2, -04



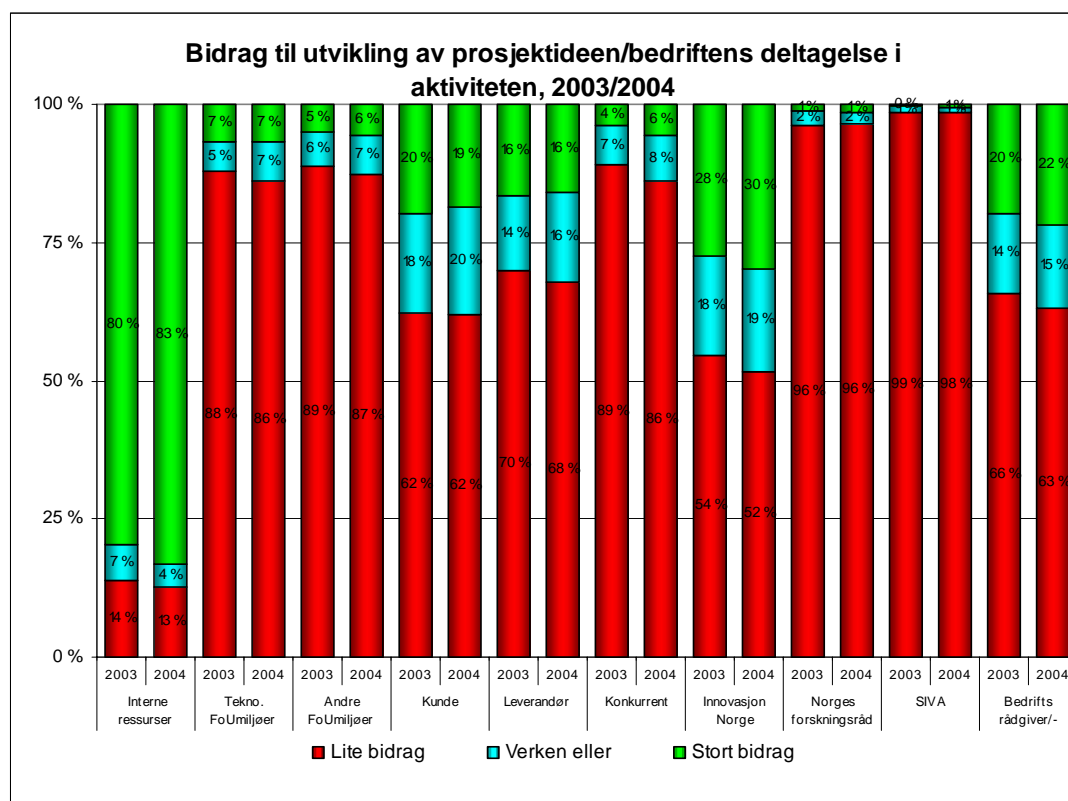
3.2 Bidrag til utvikling av prosjektidé/deltagelse i aktivitet

Bidrag til utviklingen av prosjektidé/deltagelse i aktivitet omfatter bedriftenes subjektive oppfatning av de bidrag de har mottatt i utvikling og deltagelse, og ikke n vendigvis konkrete, målbare bidrag.

Det er helt tydelig ut fra Figur 8 at det, som i 2003, primært er interne ressurser som bidrar til utviklingen av prosjektidé eller bedriftens deltagelse i aktiviteten. 83% oppgir at interne ressurser har gitt store bidrag (4&5). Dernest kommer Innovasjon Norge med 30% og bedriftsrådgiver/-konsulent med 22%. Minst bidrag har prosjektene fått fra Siva, Norges forskningsråd, konkurrenter og forskningsmiljøene.

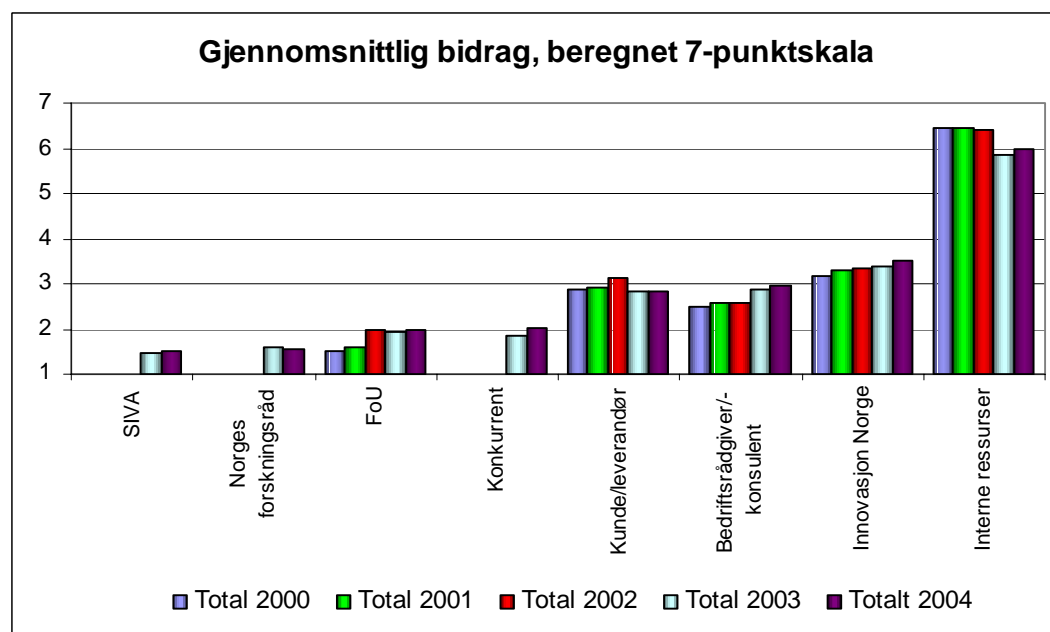
Det er kun marginale endringer i disse fordelingene fra 2003 til 2004.

Figur 8: Bidrag til utvikling av prosjektideen/bedriftens deltagelse i aktiviteten, -03/-04



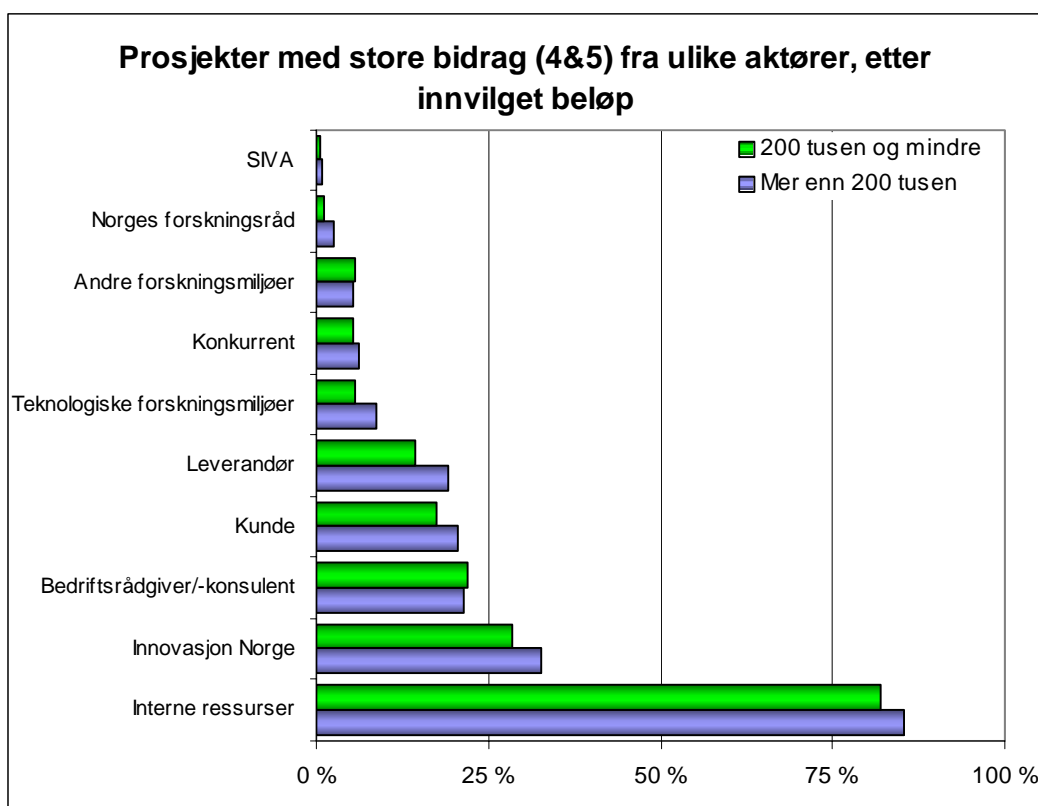
På tross av at bidraget fra interne ressurser er størst, har dette bidraget hatt en nedgående kurve fra det ene året til det andre i de tidligere undersøkelsene. Denne tendensen er kanskje i ferd med å snu eller stabilisere seg, i og med at bidragene fra interne i 2004 er litt høyere enn i 2003. Bidraget fra Innovasjon Norge og fra bedriftsrådgivere/-konsulenter går fremdeles svakt oppover, mens bidraget fra kunde/leverandør og FoU har stagnert og er på samme nivå som i 2003.

Figur 9: Gjennomsnittlig bidrag, beregnet 7-punktskala, -00 til -04



Ser vi på prosjekter med store bidrag (4&5) fra ulike aktører etter innvilget beløp, ser vi flere interessante tendenser. Prosjekter som har fått innvilget mer enn kr. 200 000,- har mottatt større bidrag fra interne ressurser enn de som har fått kr. 200 000,- eller mindre. Det samme gjelder prosjektene som har fått innvilget mest, har også mottatt store bidrag fra Innovasjon Norge, kunder, leverandører og teknologiske forskningsmiljøer. Kun andel store bidrag fra bedriftsrådgivere/-konsulenter, konkurrenter og andre forskningsmiljøer er uavhengig av hvor mye prosjektene har fått innvilget fra Innovasjon Norge. Tallene kan tyde på at andelen store bidrag avhenger av størrelsen på innvilget beløp fra Innovasjon Norge. Jo mer prosjektet får innvilget, desto større bidrag får de fra de fleste aktørene. Resultatene fra 2003-undersøkelsen viste samtidig at addisjonaliteten var høyere i de prosjektene som hadde fått svært store bidrag enn dersom man ikke hadde fått bidrag i det hele tatt. Tendensen er den samme i 2004.

Figur 10: Prosjekter med store bidrag (4&5) fra ulike aktører, etter innvilget beløp, -04

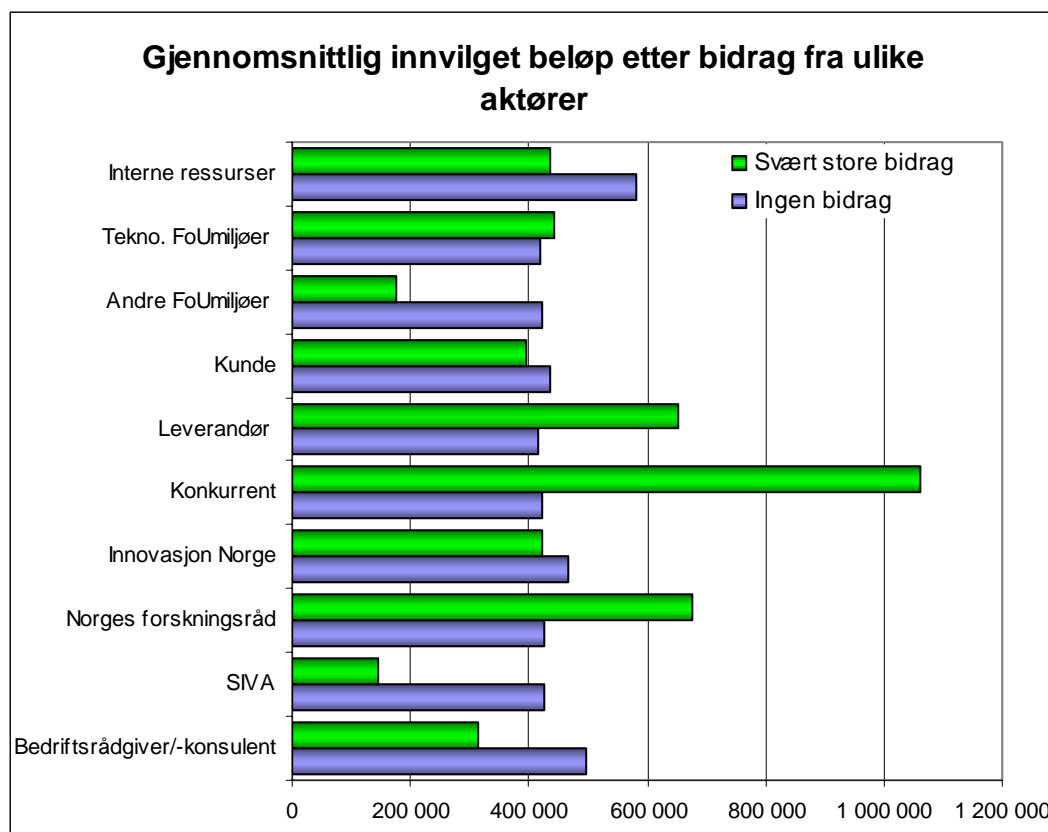


Tendensen fra forrige figur nyanseres når man ser på gjennomsnittlig innvilget beløp etter hvorvidt prosjektet har mottatt svært store bidrag eller ingen bidrag fra de ulike aktørene. Har prosjektet ikke mottatt bidrag fra interne ressurser har det i gjennomsnitt fått innvilget langt mer enn de prosjekter som har mottatt svært store bidrag. Det samme er tilfellet når det gjelder kategorien Andre forskningsmiljøer, kunder, Innovasjon Norge, SIVA og bedriftsrådgiver/-konsulent. Dette innebærer blant annet at de prosjekter som ikke har fått hjelp fra Innovasjon Norge til å utvikle prosjektidé/deltagelse i aktivitet, i gjennomsnitt får større innvilgede beløp enn de som Innovasjon Norge hjelper i startfasen. Prosjekter der bidragene fra leverandør, konkurrent og Norges forskningsråd er svært store, får i gjennomsnitt innvilget mer fra Innovasjon Norge enn de prosjekter som ikke har mottatt bidrag fra disse. Prosjekter der konkurrenter i stor grad bidrar til utviklingen av prosjektideen får i gjennomsnitt de-

sidert størst innvilgning, mens de prosjekter der SIVA har gitt svært store bidrag til prosjektideen får desidert minst.

Dette kan tyde på at interne ressurser, andre forskningsmiljøer, kunder, Innovasjon Norge, SIVA og bedriftsrådgivere/-konsulenter primært involverer seg i små prosjekter, mens leverandør, konkurrent og Norges forskningsråd involverer seg i potensielt store prosjekter.

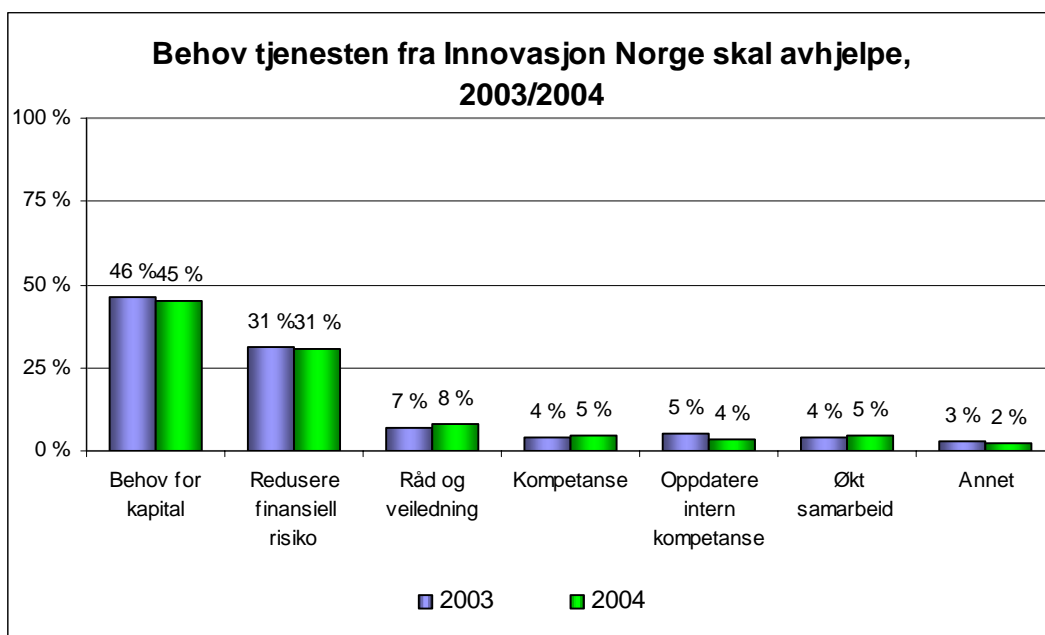
Figur 11: Gjennomsnittlig innvilget beløp fra IN, etter bidrag til prosjektidé fra ulike aktører, -04



3.3 Behov tjenesten skal avhjelpe

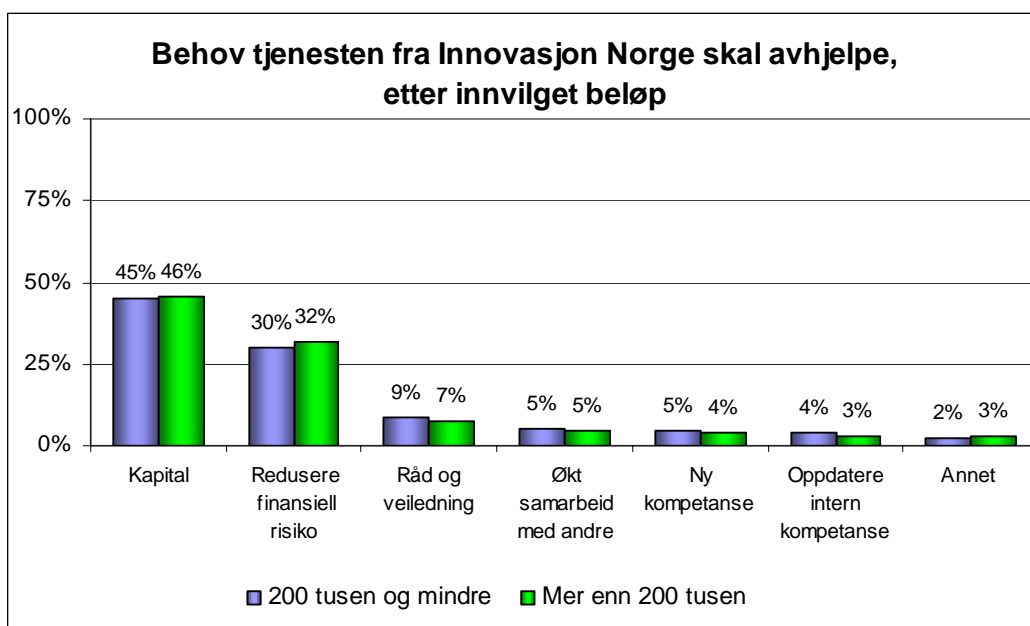
Dersom vi ser på hva slags type behov tjenestene fra Innovasjon Norge skal avhjelpe, ser vi at det i 2004, som i 2003, først og fremst er behovet for kapital og å redusere finansiell risiko. Det er ingen betydelige endringer fra 2003 til 2004.

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



Figur 13 viser at det ikke er noen sammenheng mellom hvilke behov tjenesten fra Innovasjon Norge skal avhjelpe og innvilget beløp.

Figur 13: Hva tjenesten fra Innovasjon Norge skal avhjelpe, etter innvilget beløp, -04



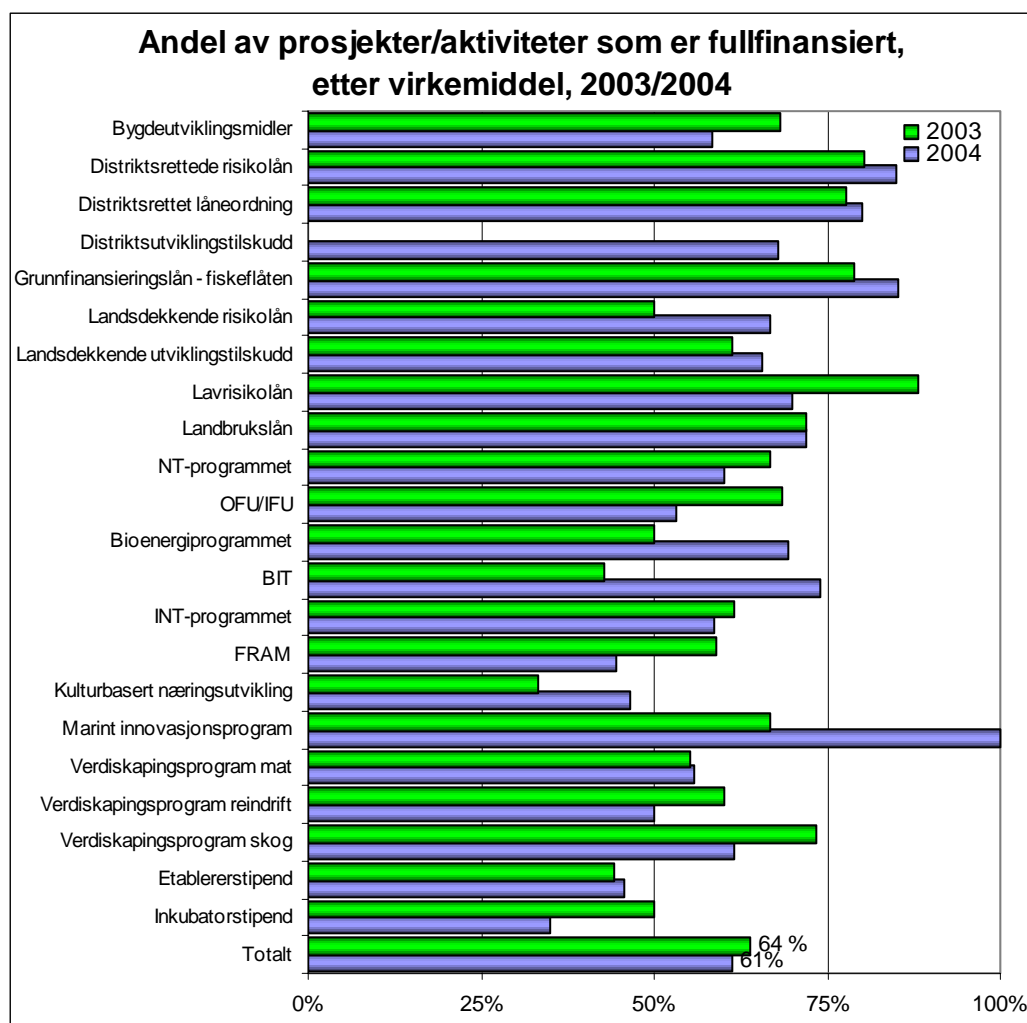
Kapittel 4. Analyse av prosjektenes organisering og gjennomføring

4.1 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 61% at prosjektet/aktiviteten er fullfinansiert på undersøkelsestidspunktet. Tendensen fra tidligere undersøkelser tyder på at andelen fullfinansierte prosjekter synker. Andelen har i tidligere undersøkelser vært fra 61 (i 2003) til 69% (i 2000). Dette knytter seg tildels til endringer av virkemidler som er med i undersøkelsen fra 2002 til 2003, men kan nok også ha å gjøre med svingninger i tilgangen på kapital.

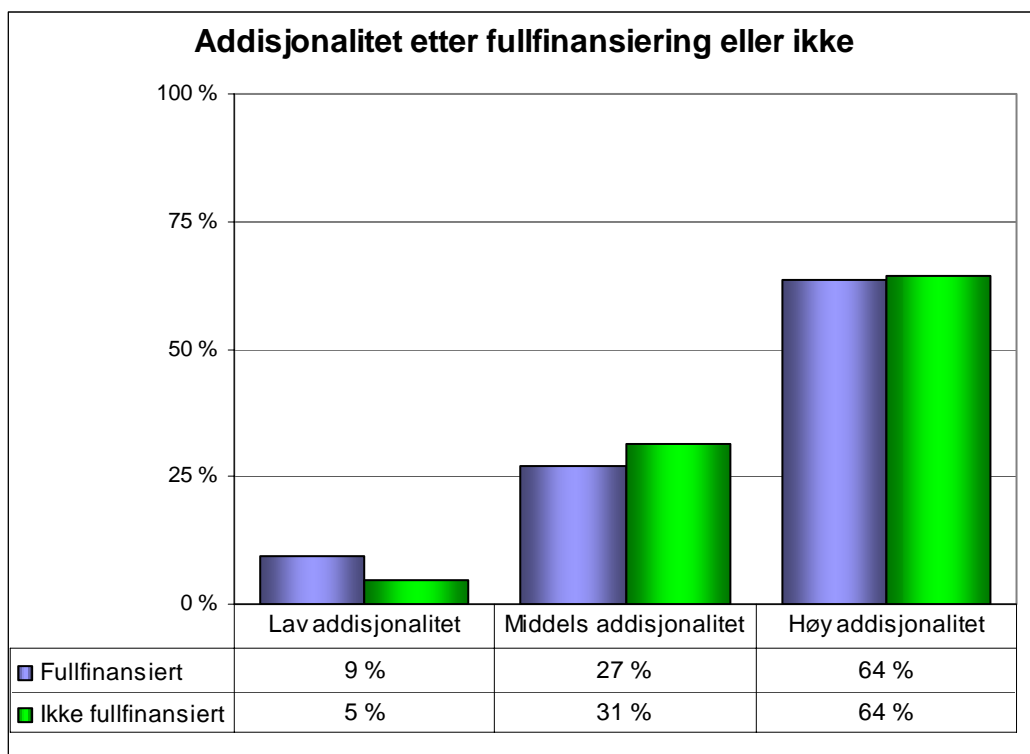
Som tidligere er en noe mindre andel av prosjektene i virkemiddelgruppe 2 og 3 fullfinansiert enn de prosjektene som er i virkemiddelgruppe 1. Forskjellen mellom virkemiddelgruppe 1 og 2 er dog blitt noe mindre, mens andelen fullfinansierte prosjekter i virkemiddelgruppe 3 er gått noe ned fra 2003 til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

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



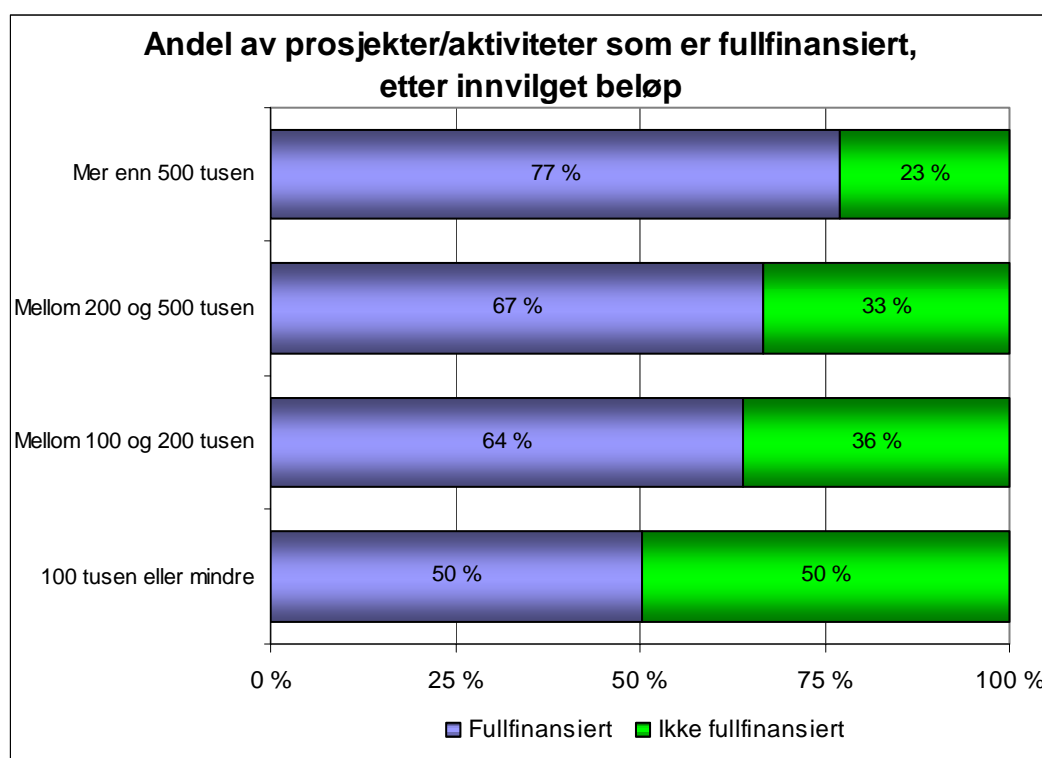
I 2003-undersøkelsen tydet tallene på store forskjeller i addisjonalitet mellom prosjekter/aktiviteter som var fullfinansiert og de som ikke var det. De prosjektene som ikke var fullfinansiert hadde størst andel høy addisjonalitet, og dermed minst andel lav addisjonalitet. I 2004 er resultatene endret, og 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 nok anta at det ikke er Innovasjon Norge som har fullfinansiert prosjektene, og at grunnen til den marginale 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, -04



Figur 16 viser at det er stor sammenheng mellom størrelsen på innvilgede midler fra Innovasjon Norge og på fullfinansieringsgrad. En større andel av de som har fått mest 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.

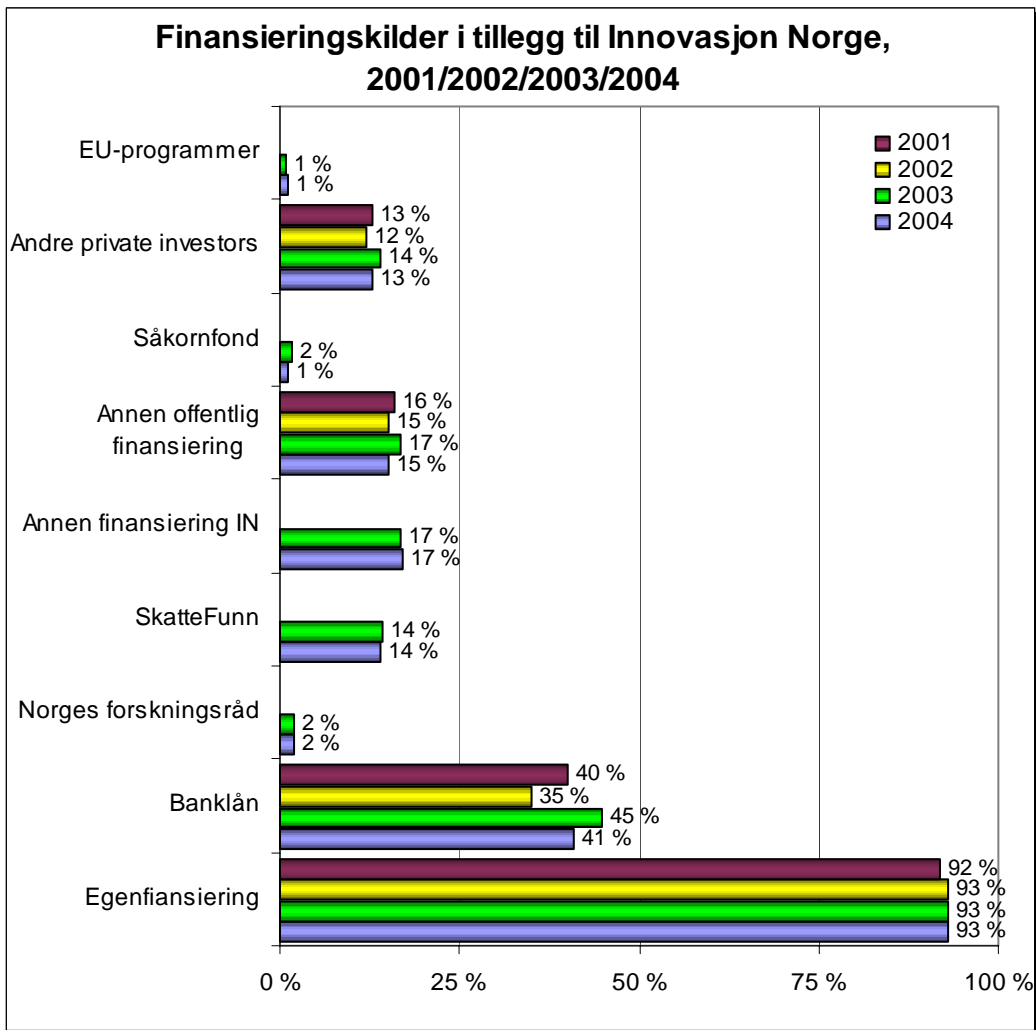
Figur 16: Andel av prosjekter/aktiviteter som er fullfinansiert, etter innvilget beløp fra IN, -04



Som i tidligere undersøkelser, er det primært egenkapital som bidrar til tilleggsfinansiering av prosjektene/aktivitetene, se Figur 17.

Andelen som bidrar med egenkapital er stabil rundt 93%. Etter en jevn nedgang fra 2000 (45%) til 2002 (35%), gikk andelen som hadde fått delfinansiering gjennom banklån i 2003 opp til samme nivå som i 2000 – 45%. Nå er den redusert igjen til 41%. Forøvrig er det kun marginale endringer fra tidligere år. Omlag 17% har også fått tilsagn om annen finansiering fra Innovasjon Norge i tillegg til den tjenesten som var utgangspunkt for intervjuet. Dette er omlag samme andel som får delfinansiering fra andre offentlige kilder, private investorer og SkatteFunn. Andelen prosjekter som får finansiering fra Norges Forskningsråd, Såkornfond og EU-programmer er svært små, til sammen kun 4%.

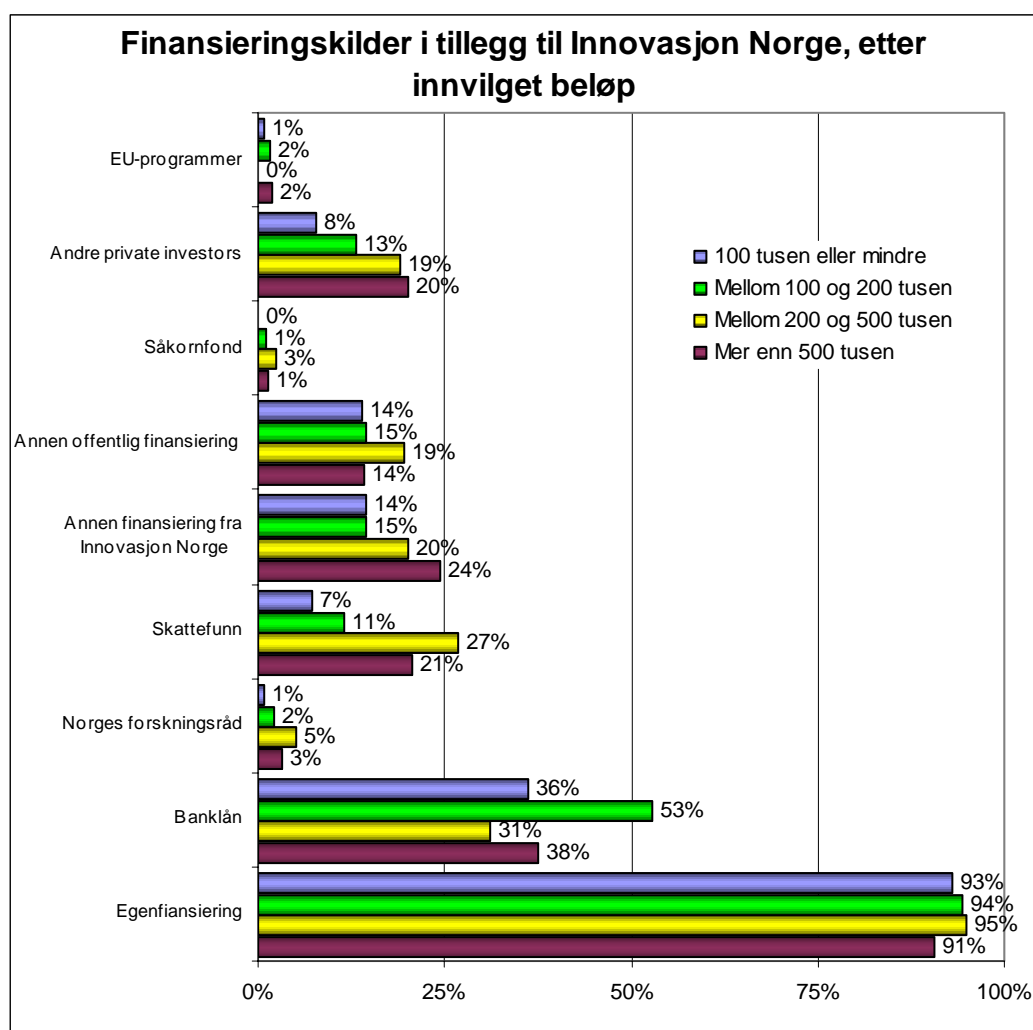
Figur 17: Finansieringskilder i tillegg til Innovasjon Norge, -01 til -04



Figur 18 viser at det er forskjell på andelen som har fått delfinansiering fra andre kilder avhengig av hvor mye prosjektet har fått innvilget fra Innovasjon Norge. Vi så tidligere at prosjekter som har fått innvilget relativt store beløp oftere er fullfinansiert, og noe av grunnen kan nok være at en større del av disse prosjektene får annen finansiering fra private investorer, Innovasjon Norge og SkatteFunn. De prosjektene som har fått innvilget over kr. 200 000,- har i større grad fått delfinansiering fra disse kildene, enn de prosjektene som opprinnelig har fått innvilget mindre beløp.

Det er interessant å se at andelen prosjekter som benytter seg av egenfinansiering holder seg relativt stabil på tross av at prosjektenes størrelse øker. Bankene bidrar mest med delfinansiering til prosjekter som har fått innvilget mellom kr. 100 000,- og 200 000,- fra Innovasjon Norge.

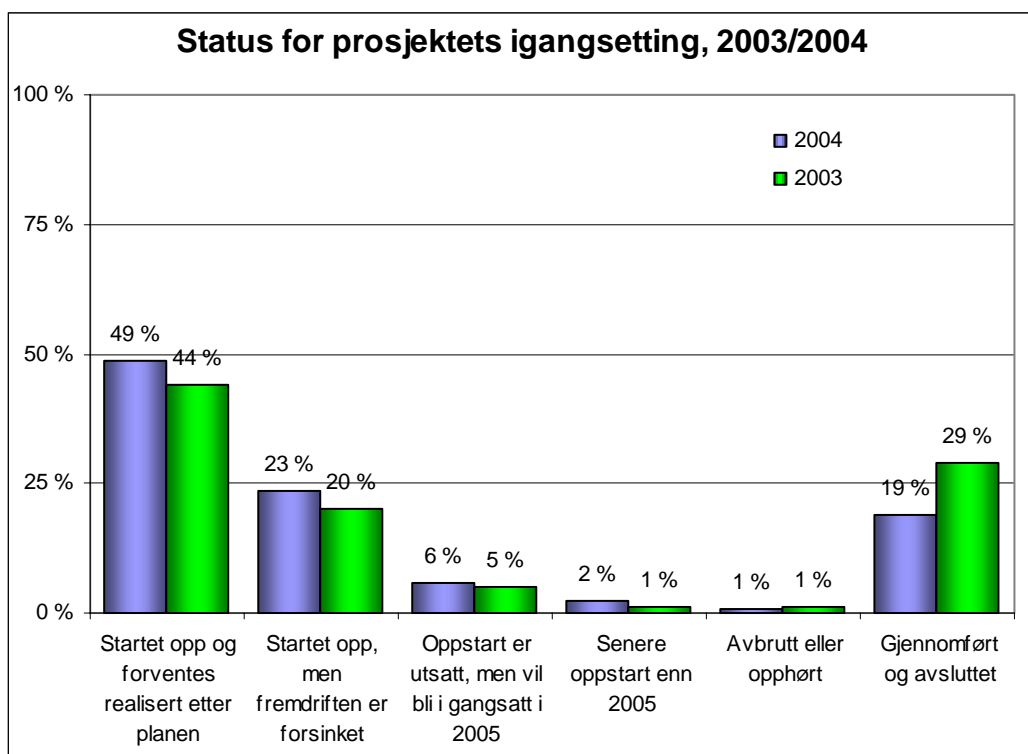
Figur 18: Finansieringskilder i tillegg til Innovasjon Norge, etter innvilget beløp fra IN, -04



4.2 Status for prosjektets igangsetting

I alt 91% av prosjektene var startet opp eller allerede gjennomført på undersøkelsestidspunktet. Tilsvarende tall for 2003 var 93%. Den største forskjellen gjelder kategorien "Gjennomført og avsluttet" som var betraktelig mye høyere i 2003 enn det den er i årets undersøkelse. Grunnen til dette er primært knyttet til undersøkelsestidspunktet. 2003-undersøkelsen ble gjennomført sent i 2004, mens årets undersøkelse altså ble gjennomført i mai/juni d.å..

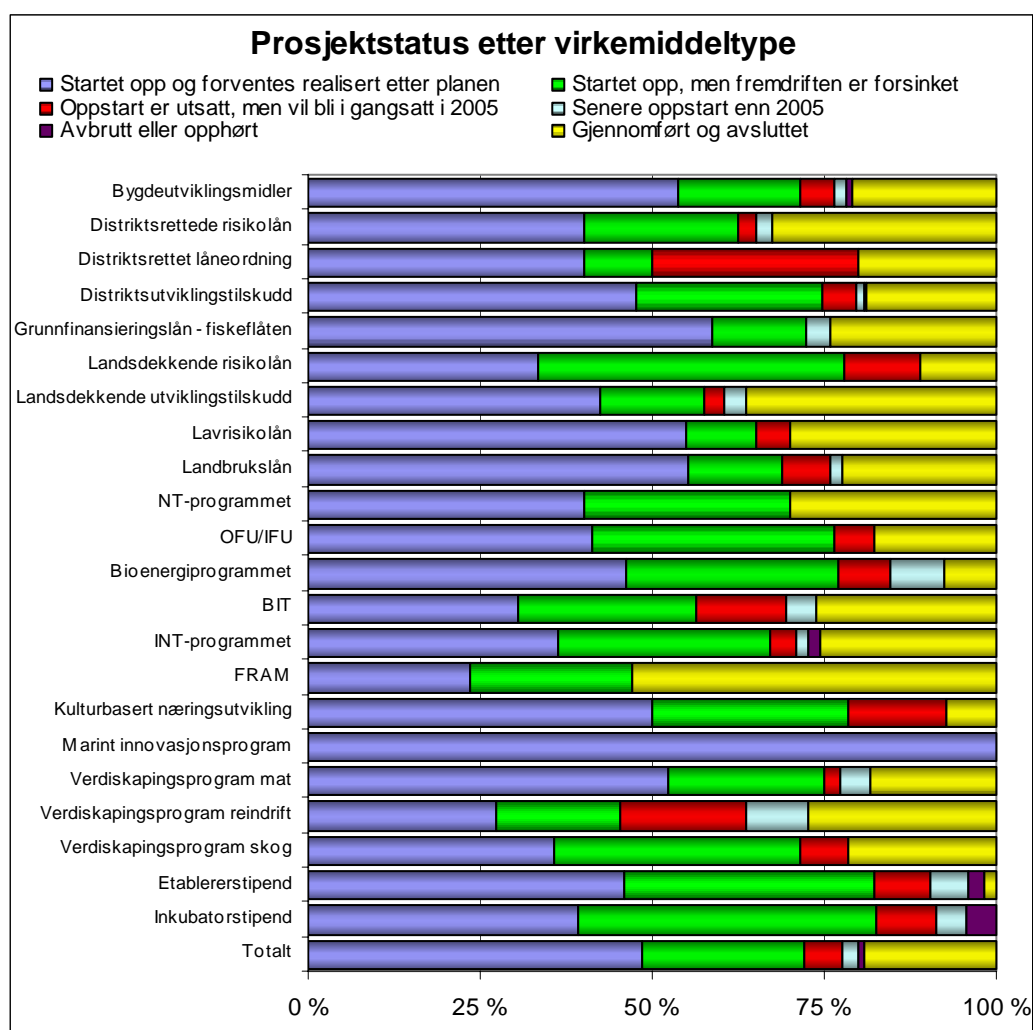
Figur 19: Status for prosjektet ved undersøkelsestidspunkt, -03/-04



Som tidligere er det svært store forskjeller mellom virkemidlene når det kommer til statusen for igangsetting. I Figur 20 ser vi at godt over halvparten av prosjektene/aktivitetene innen FRAM allerede var gjennomført og avsluttet på undersøkelsestidspunktet, mens ingen prosjekter/aktiviteter innen Inkubatorstipend og Marint innovasjonsprogram var avsluttet. I sistnevnte program er det dog bare 1 bedrift som har besvart spørsmålet. Det er verdt å merke seg at relativt store andeler av prosjektene innen Landsdekkende risikolån og Inkubatorstipend er startet opp, men fremdriften er forsinket. Tallene for Landsdekkende risikolån må tolkes med varsomhet da det er få svar på spørsmålet.

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

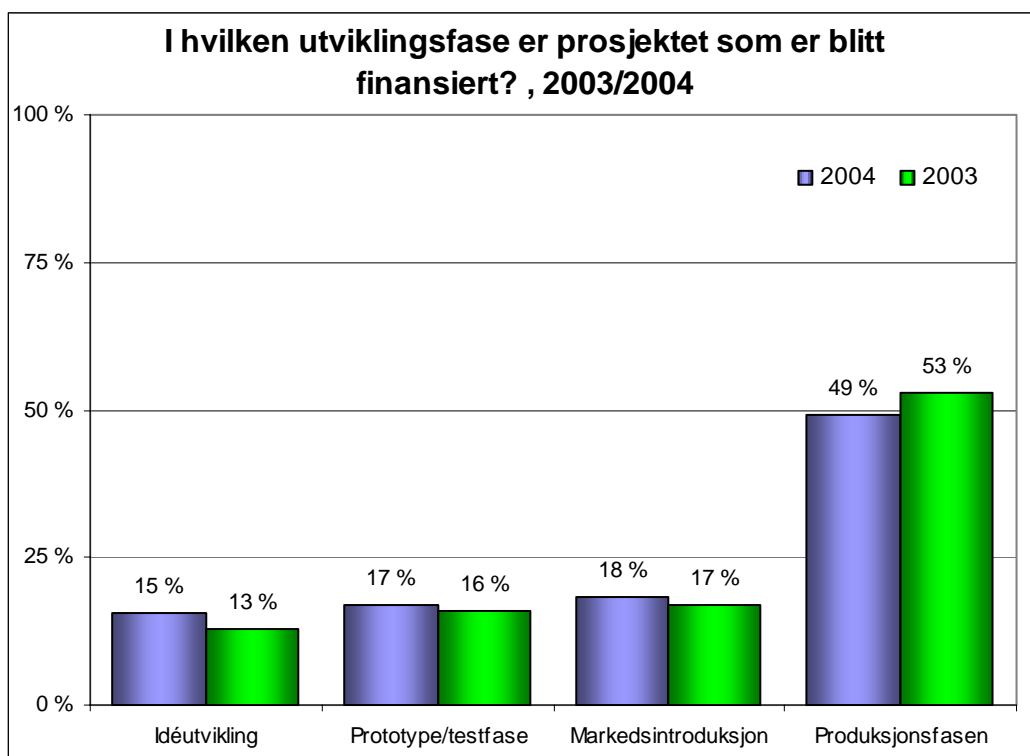
Figur 20: Prosjektstatus jfr. igangsetting i 2005 etter virkemiddel, -04



4.3 Prosjektets utviklingsfase

Bedrifter som fikk tjenester fra virkemiddelgruppe 1 og 2 har også svart på hvilken utviklingsfase prosjektet er i. Som vi ser av Figur 21, er nær halvparten i produksjonsfasen. Andelen i denne fasen har sunket marginalt fra 2003 til 2004. Noe av grunnen til dette må nok tilskrives det faktum at flere bedrifter i 2003 ble intervjuet relativt lenge etter at de fikk tildelt tjenesten, og at prosjektene dermed var kommet i denne fasen.

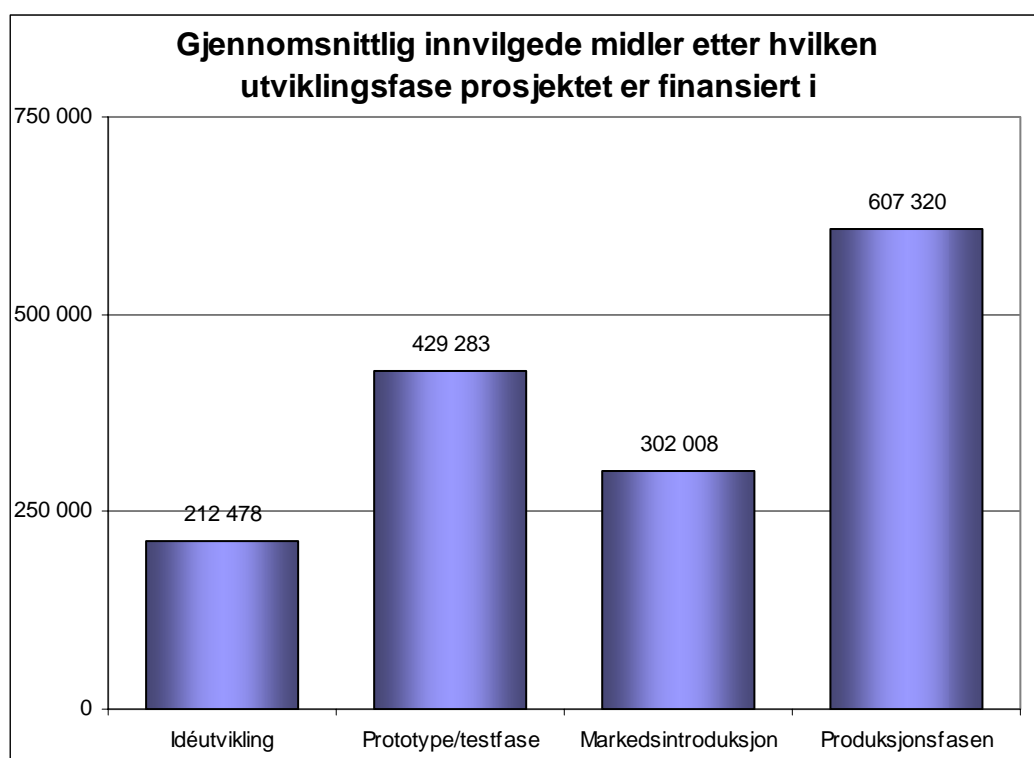
Figur 21: I hvilken utviklingsfase er prosjektet som er blitt finansiert?, -03/-04



2003-undersøkelsen viste at addisjonaliteten er størst i de tidlige utviklingsfasene for prosjektene det søkes midler til. Dette er sammenfallende med funnene i år, og fasene Prototype/testfase og Markedsintroduksjon skiller seg fra de to andre med høyere addisjonalitet. Produksjonsfasen har som i 2003, 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.

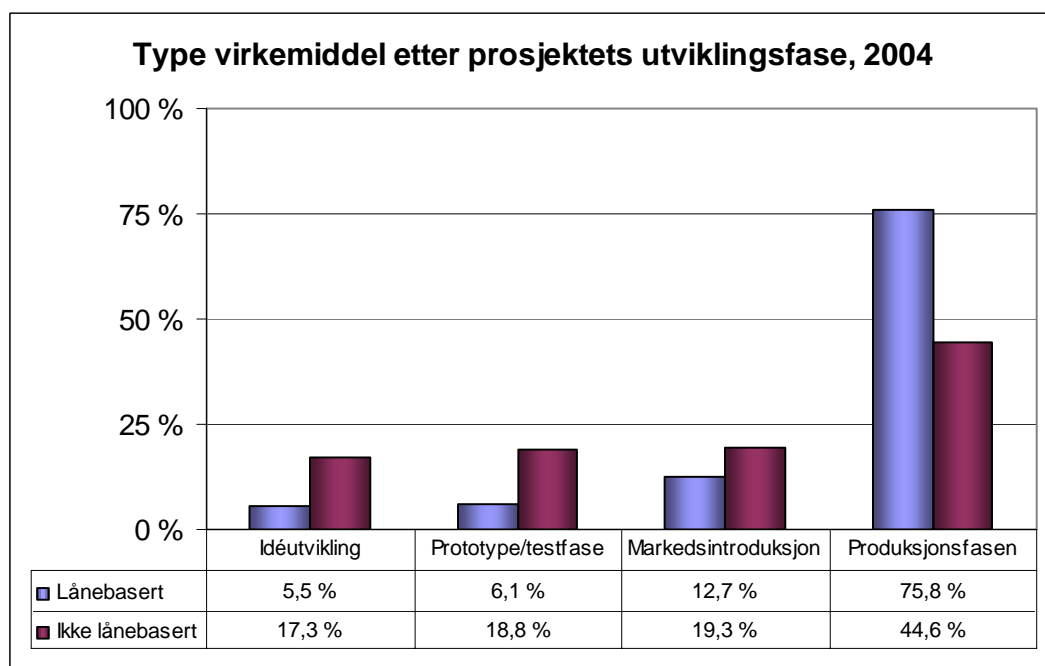
Figur 22 viser gjennomsnittlig innvilget beløp etter hvilke utviklingsfase prosjektet er i. Som det fremgår er innvilgningene størst i Produksjonsfasen og i Prototype/testfasen. Dette er da også de fasene som vanligvis er mest kapitalintensive. Samtidig er resultatene preget av virkemiddelfordelingen.

Figur 22: Gjennomsnittlig innvilgede midler etter utviklingsfase, -04



Virkemiddelgruppe 1 får i gjennomsnitt innvilget mer midler enn virkemiddelgruppe 2 og har samtidig en større andel prosjekter i Produksjonsfasen. Samtidig viser neste figur at de virkemidler som primært er lånebasert har en klart større andel prosjekter innen produksjonsfasen, enn virkemidler som ikke er lånebasert⁴.

Figur 23: Type virkemiddel etter prosjektets utviklingsfase, -04



⁴ Se Kapittel 8 for nærmere beskrivelse av lånebaserte virkemidler og om innvilgede midler fra Innovasjon Norge.

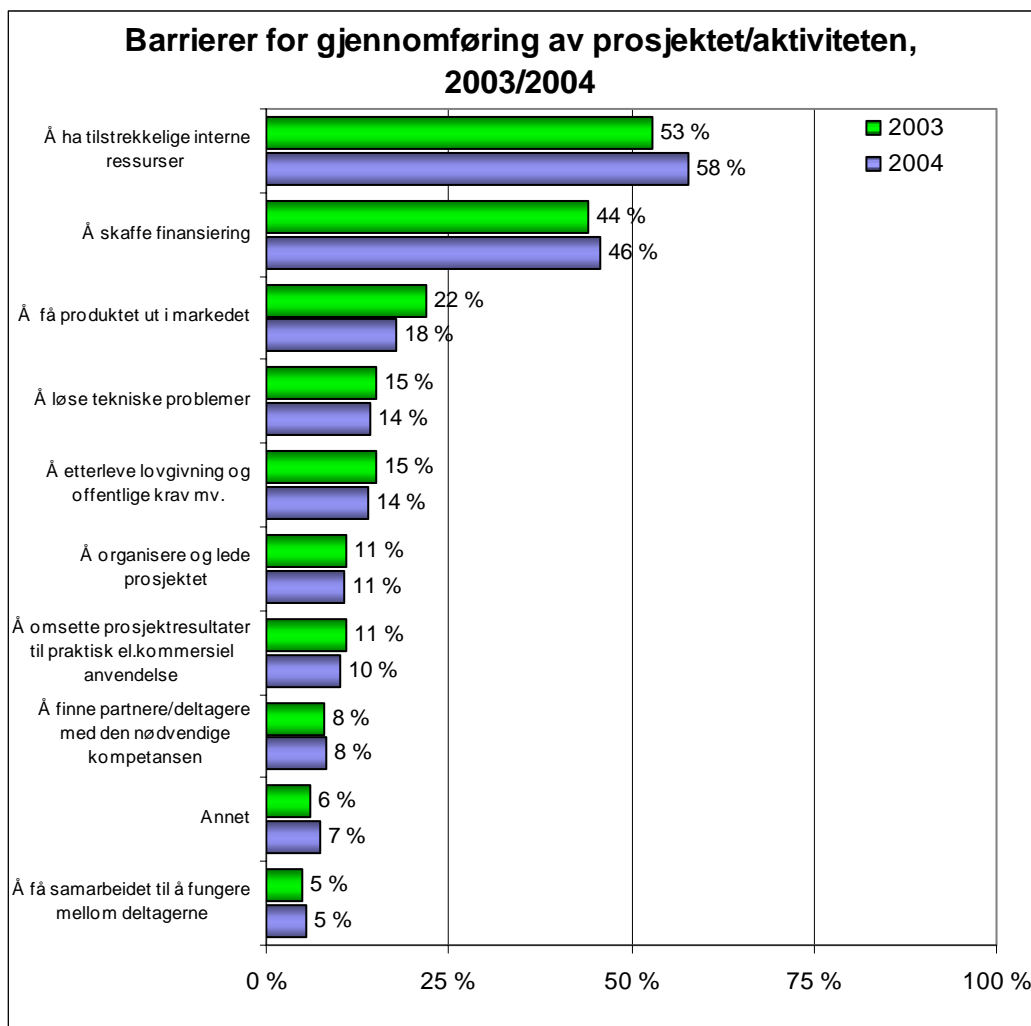
4.4 Barrierer for gjennomføring

Bedriftene ble også i år spurt om de 3 viktigste barrierene for gjennomføring av prosjektet/aktiviteten.

Kun 8% av bedriftene oppga at de ikke hadde møtt noen barrierer knyttet til gjennomføringen. Av de 92% som oppga å møte på hindringer, mente 58% at det å ha tilstrekkelig interne ressurser slik som tid, kompetanse o.l. var en av de 3 viktigste barrierene. Dette er noe høyere enn i 2003. 46% av bedriftene opplever det å skaffe finansiering som en av de 3 viktigste barrierene for gjennomføring, mens 18% sier det samme om det å få produktet på markedet og skaffe kunder. Andel som har oppgitt sistnevnte som en av de tre viktigste barrierene har sunket noe fra 2003 til 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. Spørsmålet blir derfor om dette er et område Innovasjon Norge kan gjøre mer på og om dette bør gi anledning til å endre prioriteringer av satsingsområdene.

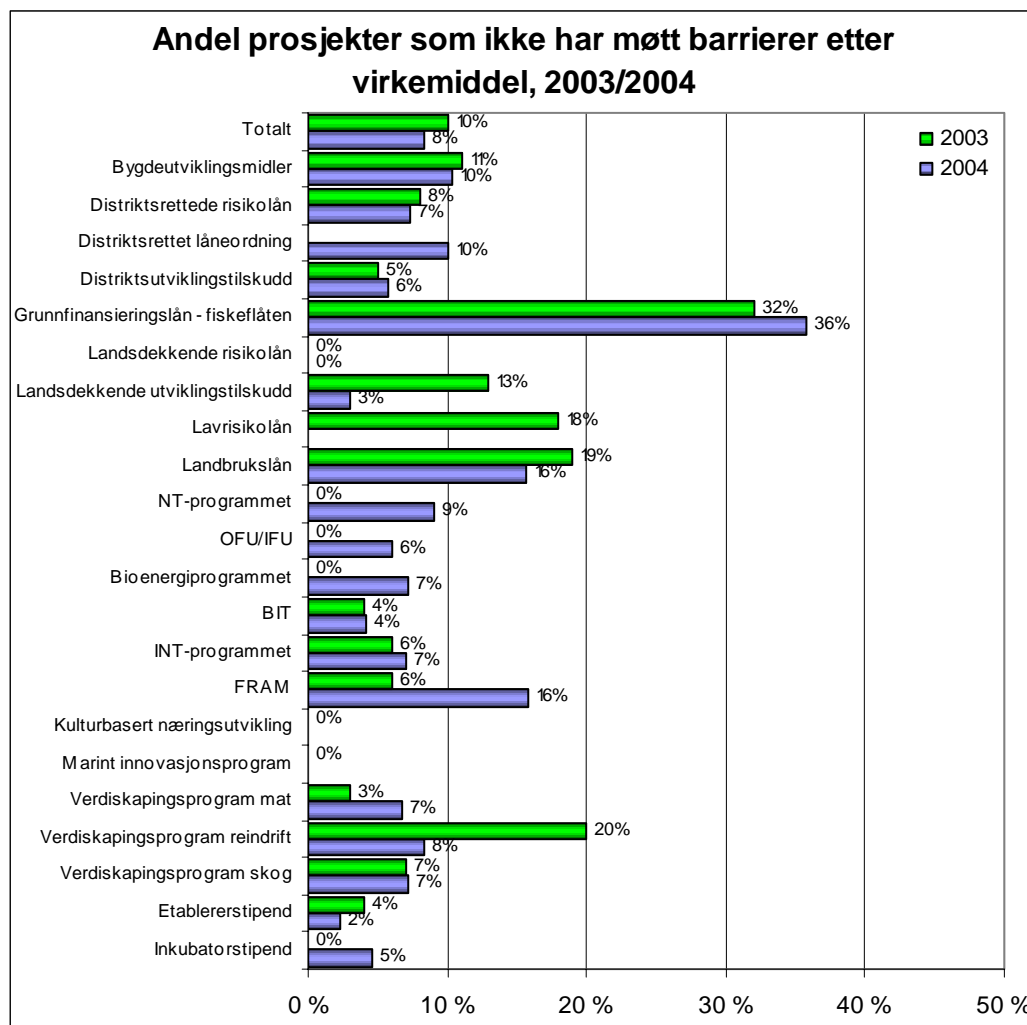
Figur 24: Barrierer for gjennomføring av prosjektet/aktiviteten, -03/-04



Det er naturlig nok forskjeller mellom virkemidlene når det kommer til spørsmålet om barrierer. Figur 11 viser for det første at det er store forskjeller når det kommer til hvorvidt de opplever å ha barrierer eller ikke. Over 1/3-del av bedriftene som

mottok tjenester innenfor Grunnfinansieringslån-flåte sier at de ikke har hatt noen barrierer. Andelen har faktisk også økt noe fra 2003 til 2004. Innenfor mange virkemidler har imidlertid alle bedriftene møtt på hindre. Samtidig vet vi at alle bedriftene som har svart, har fått tjenester fra Innovasjon Norge. Dersom det å søke og å få tjenester ikke oppleves som en barriere, kan det være grunnen til at mange, spesielt innen de rent finansielle virkemidlene, ikke opplever mange barrierer.

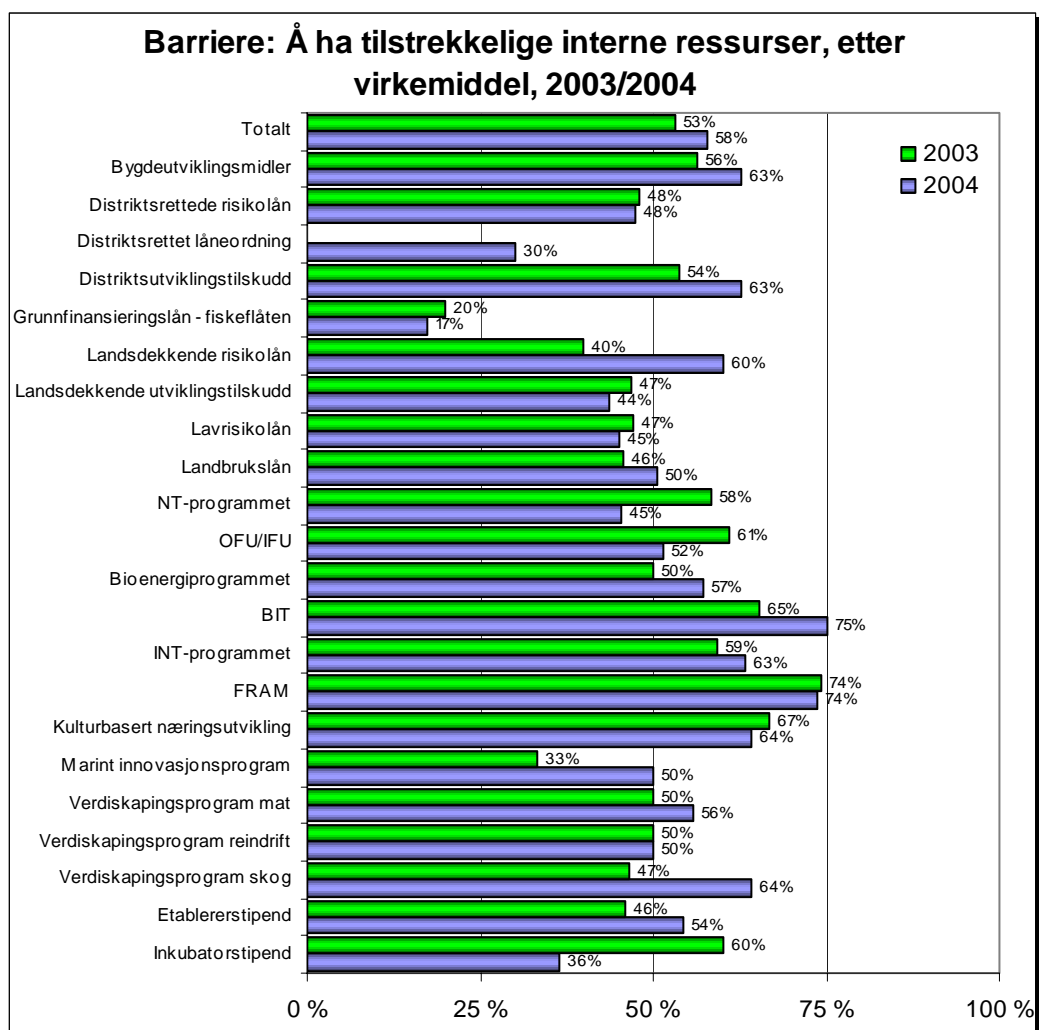
Figur 25: Andel av prosjekter som ikke har møtt barrierer etter virkemiddel, -03/-04



Når det gjelder interne ressurser, er det en stor andel innen nesten alle virkemidlene som oppgir dette til å være et av de 3 viktigste hindrene for dem (se Figur 26). På tross av en viss endring fra 2003 til 2004, forblir hovedinntrykket at dette i større grad er en barriere for prosjekter i virkemiddelgruppe 2 enn i virkemiddelgruppe 1.

Lavest andel i 2004, som i 2003, har Grunnfinansieringslån – fiskeflåten. Det er fremdeles innen BIT, Fram og Kulturbasert næringsutvikling at vi finner de høyeste andelen som oppgir tilgang på interne ressurser som barrierer. Dette har nok i betydelig grad sammenheng med programmenes faglige innretning og krav til ressursinnsats hos deltagerne er betydelig sammenlignet med mer standardiserte opplegg som det fornying av fiskeflåten krever. I det sistnevnte tilfeller vil jo naturlig nok mye av prosjekteringen være tjenester som kjøpes i markedet.

Figur 26: Barriere: Å ha tilstrekkelige interne ressurser, etter virkemiddel, -03/-04.

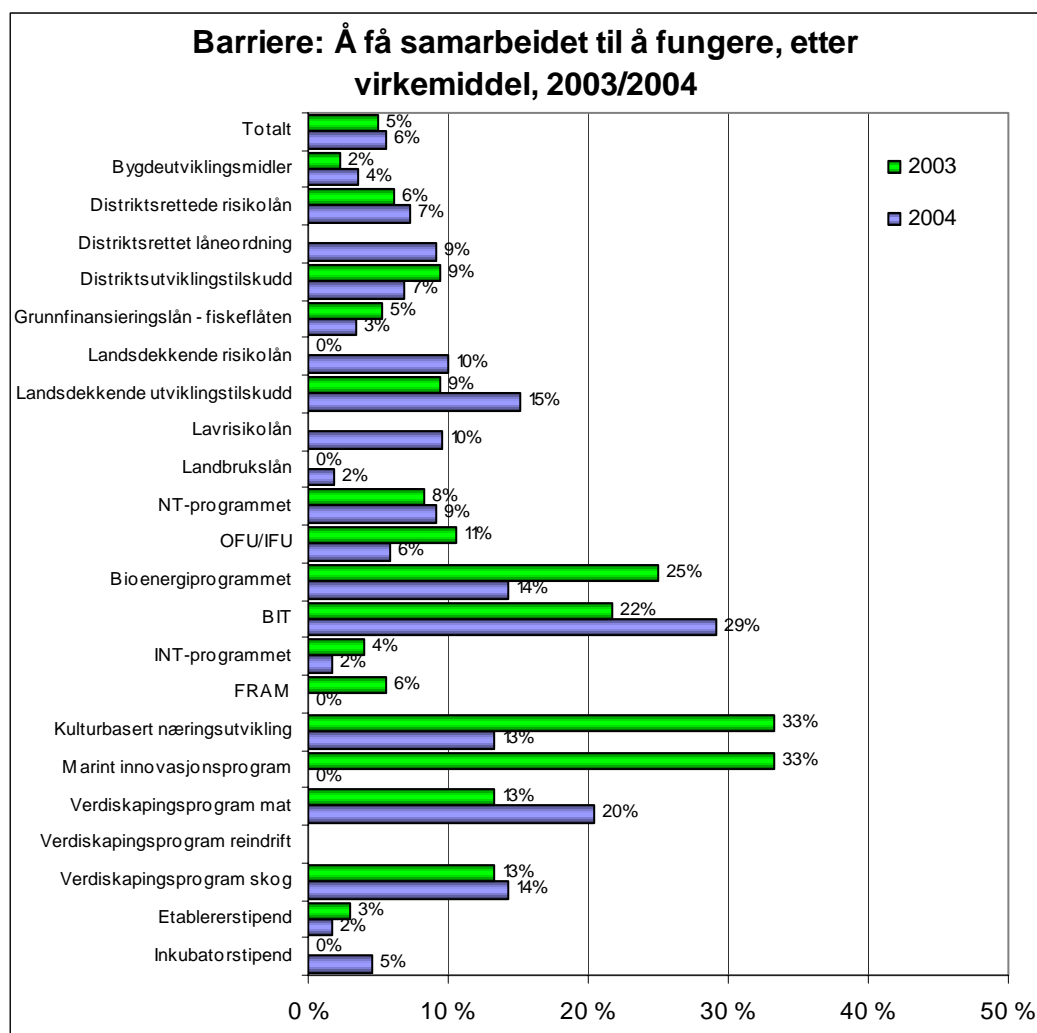


Når det gjelder å få samarbeidet til å fungere mellom deltagerne, ser det ut til at også denne barrieren oppleves størst innen virkemiddelgruppe 2. Dette har nok å gjøre med at kravet til samarbeid vil være mer kritisk for utfallet innen nettverksbaserte programmer enn hva som gjelder for de tiltakene som utgjør virkemiddel 1, og som har en mer individuell innretning.

Her er tendensen tydeligere enn når det gjelder det å ha tilstrekkelige interne ressurser. Dette fremkommer av Figur 27.

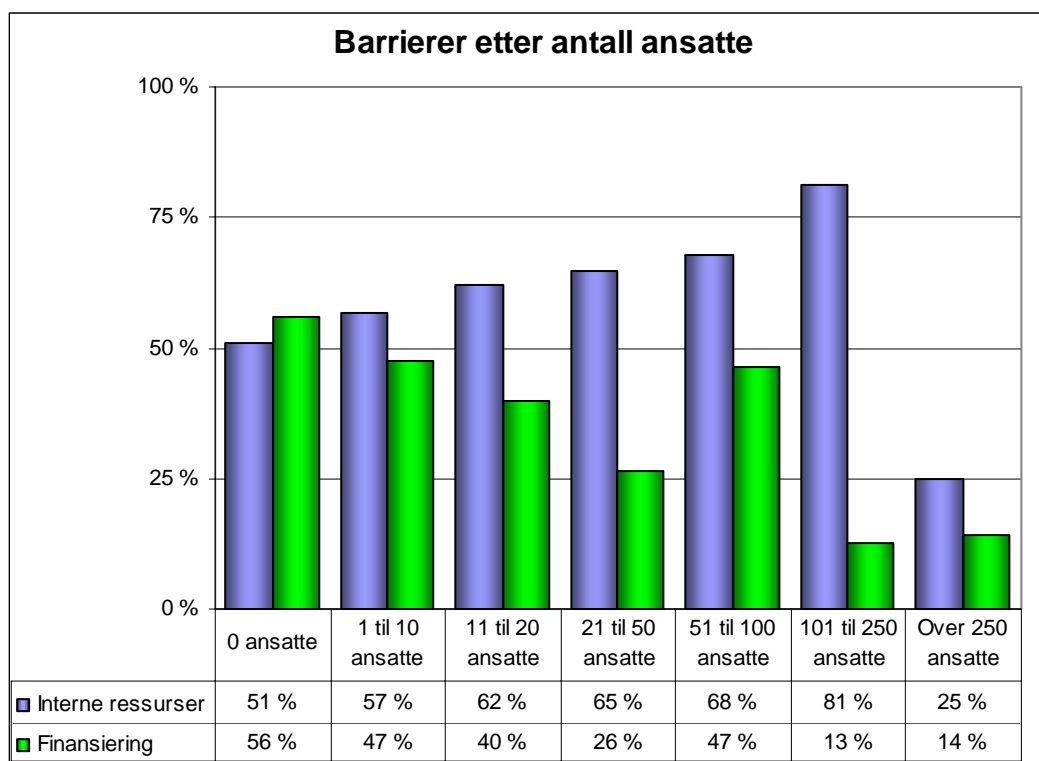
Samarbeidsproblemer er først og fremst en barriere for virkemidlene BIT, VSP-Mat og Landsdekkende utviklingstilskudd.

Figur 27: Barriere: Å få samarbeidet til å fungere, etter virkemiddel, -03/-04



Som i 2003 er det forskjeller i opplevde barrierer avhengig av bedriftsstørrelse. Ser vi på de to største barrierene ser vi to ulike tendenser i Figur 28. Mangel på interne ressurser i form av tid, kompetanse og lignende ser ut til å være et økende problem desto større bedriften er, opp til et visst punkt. Dersom bedriften har over 250 ansatte, oppleves det i mindre grad som en barriere enn de med svært få ansatte. På den annen side, er det flest små bedrifter som oppgir at det å skaffe finansiering er vanskelig. Dette ser ut til å bli lettere desto større bedriften er, med unntak av for de bedrifter som har mellom 51 og 100 ansatte.

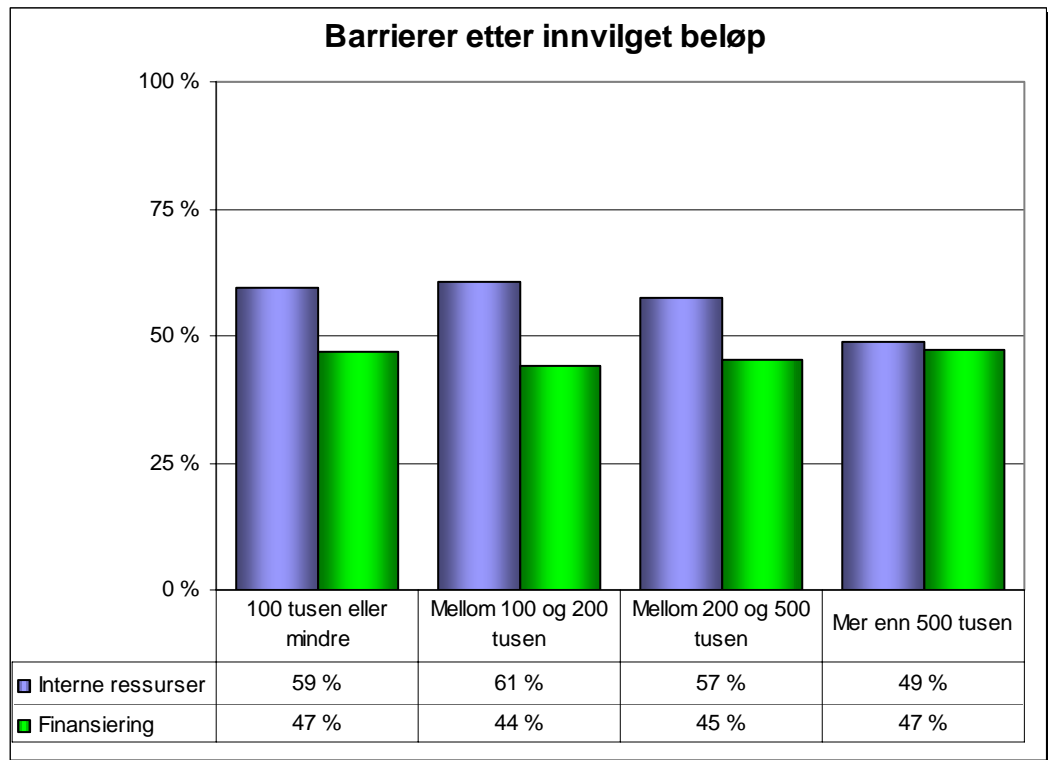
Figur 28: Barrierer etter antall ansatte, -04



Gjennom analysen finner vi også noen forskjeller når det kommer til innvilget beløp og barrierer (se Figur 29). 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.

Man kunne anta at det å skaffe finansiering var en større barriere for de prosjekter som er avhengig av mye kapital, enn de som er avhengig av relativt sett mindre. Det er derfor interessant å se at størrelsen på det innvilgede beløpet i praksis ikke har betydning for andelen som opplever at det å skaffe finansiering er en viktig barriere.

Figur 29: Barrierer etter innvilget beløp fra IN, -04



Kapittel 5. Effekter av prosjektene/aktivitetene

5.1 Innledning

Resultater og effekter fra prosjektene/aktivitetene er delt inn i tre områder, nemlig produktutvikling, prosessutvikling og markedsutvikling og markedsføring.⁵

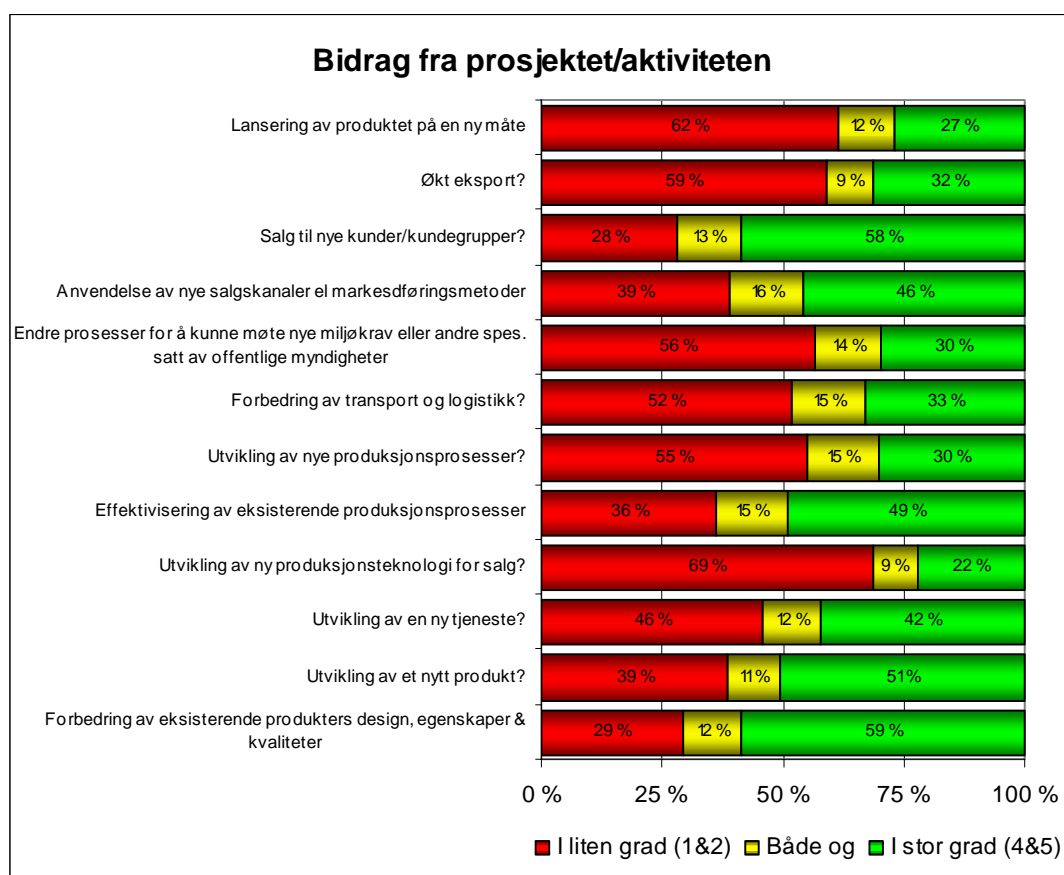
5.2 Type forventede effekter

Bedriftenes svar angående forventninger til gjennomførte prosjekter er oppsummet i Figur 30.

Som for 2003, forventes størst bidrag fra prosjektet/aktiviteten til forbedring av eksisterende produkters design, egenskaper og kvaliteter, dernest salg til nye kunder/-grupper. Minst forventninger er det til at prosjektet/aktiviteten skal bidra til utvikling av ny produksjonsteknologi for salg samt lansering av produktet på en ny måte. Prosentandelene er også svært stabile mellom 2003-undersøkelsen og denne. Resultatene tyder dermed på at bedriftene har de samme forventningene til bidrag fra prosjektet/aktiviteten som tidligere. Dessuten må forventningene ses i sammenheng med innretningen på prosjektet. 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. Slike prosjekter har blant annet vært utført på byggevarerektoren 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 effektivitetsgevinster.

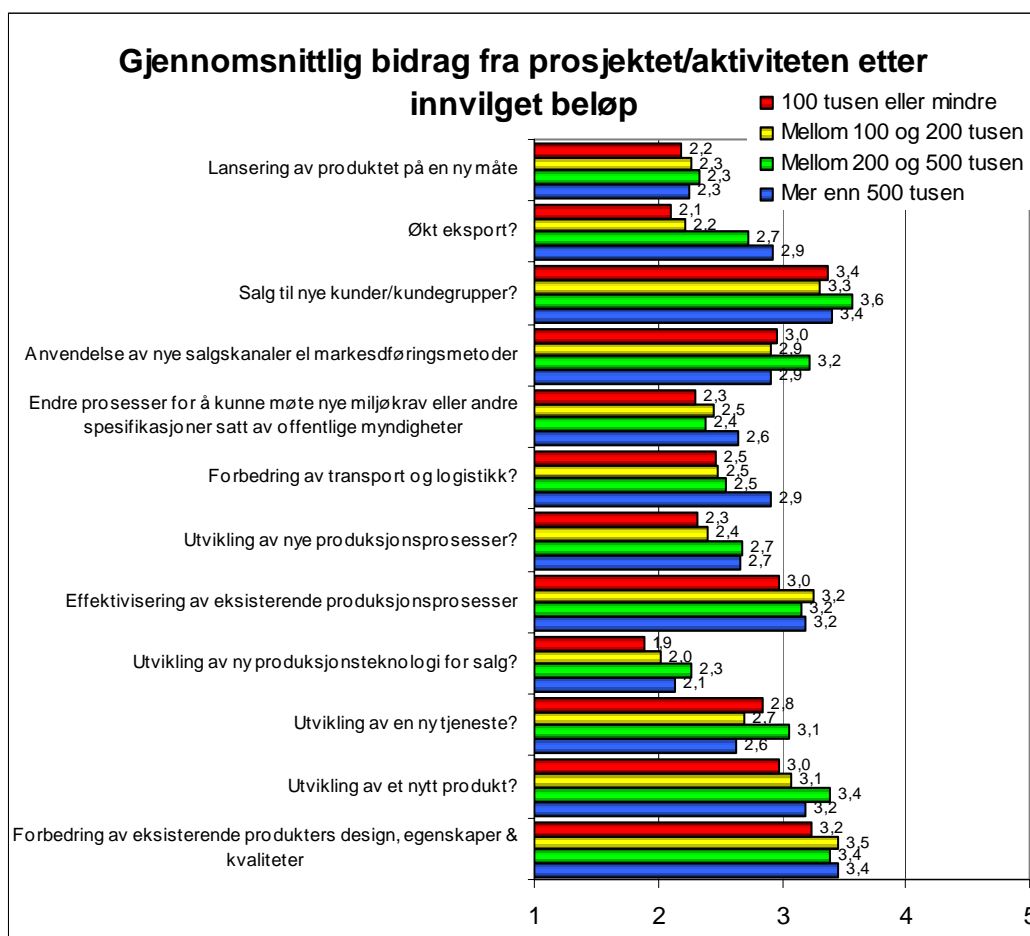
⁵ I tidligere undersøkelser (se for eksempel NF-rapport nr. 21 – 2003) er denne delen betegnet som prosjektets bidrag til innovasjon. I denne undersøkelsen er det lagt en noe videre innovasjonsforståelse til grunn, og flere av de øvrige punktene i analysen beskriver innovasjonsaktiviteter i bedriftene.

Figur 30: Forventet bidrag fra prosjektet/aktiviteten, -04



Figur 31 viser gjennomsnittlig forventning til bidrag fra prosjektet/aktiviteten på en 5-punktskala fordelt etter innvilget beløp. Respondenter som har fått innvilget relativt mye til sine prosjekter/aktiviteter, forventer i større grad at prosjektene skal bidra til økt eksport, forbedring av transport og logistikk samt utvikling av nye produksjonsprosesser. Forøvrig er forskjellen mellom gruppene så små at en vanskelig kan trekke bastante konklusjoner. I mange tilfeller kan resultatene tyde på at det er aktører som har fått innvilget mellom kr. 200 000,- og 500 000,- som har de største forventningene til bidrag.

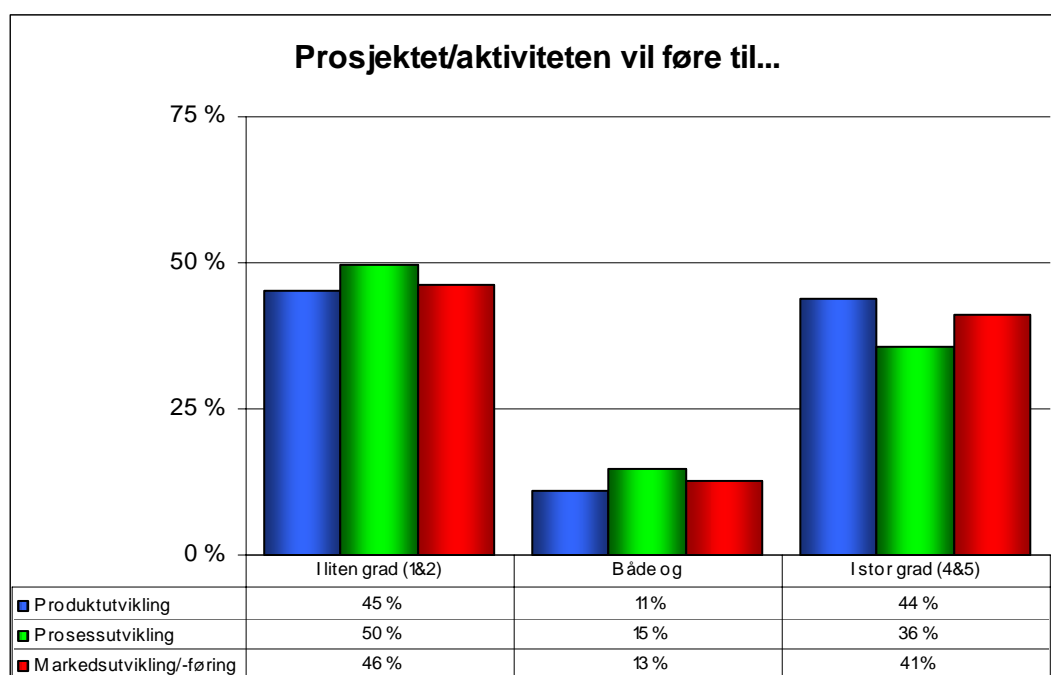
Figur 31: Gjennomsnittlig bidrag fra prosjektet/aktiviteten etter innvilget beløp, -04



5.3 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, presentert i Figur 32, tyder på det samme. Faktisk er forskjellene kun marginale mellom 2003 og 2004, den eneste endringen i andel finner vi blant dem som oppgir at prosjektet i stor grad vil føre til markedsutvikling og markedsføring. Her har andelen gått opp fra 39% til 41%. Dermed er forskjellen mellom andel som sier at prosjektene i stor grad skal føre til produktutvikling og andelen som oppgir at det skal føre til markedsutvikling og markedsføring redusert. Forskjellen er dermed så liten at en ikke kan hevde at det er en reel forskjell (henholdsvis 44% og 41%).

Figur 32: Prosjektet/aktiviteten vil føre til... , -04



Figur 33 viser at bedriftene, som i 2003, 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. Andelen som ser for seg at prosjektet i stor grad skal føre til utvikling av en ny tjeneste, tilsvarer i størrelse andelen som i liten grad ser for seg det samme. De færreste prosjektene har ført til, eller vil føre til, utvikling av ny produksjonsteknologi for salg.

Selv når en ser på disse underliggende spørsmålene er endringene fra 2003 til 2004 marginale.

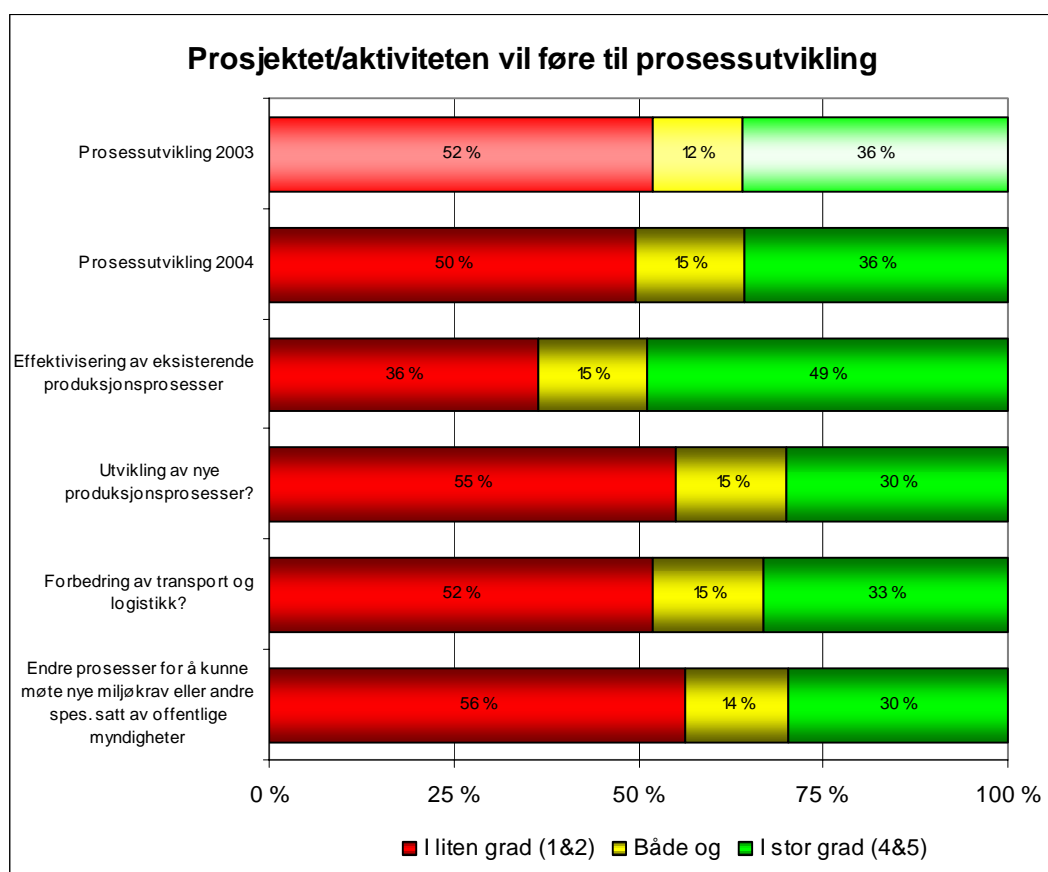
Figur 33: Prosjektet/aktiviteten vil føre til produktutvikling, -03/-04



Som vist i Figur 34 er det små endringer fra 2003 til 2004 også når det gjelder prosessutvikling. Prosjektene/aktivitetene vil først og fremst føre til effektivisering av eksisterende produksjonsprosesser eller arbeidsmetoder. Det er omlag like store andeler av prosjektene/aktivitetene, rundt 30%, som vil føre til utvikling av nye produksjonsprosesser, forbedring av transport og logistikk og endring av prosesser for å imøtekomme krav fra offentlige myndigheter, blant annet miljøkrav.

Den mest markante endringen fra 2003 til 2004 er at andelen ”Både og” gjennomgående er noe høyere. Dette viser en tendens til at bedriftene oppgir at prosjektene i noe større grad skal føre til ulike sider av prosessutvikling.

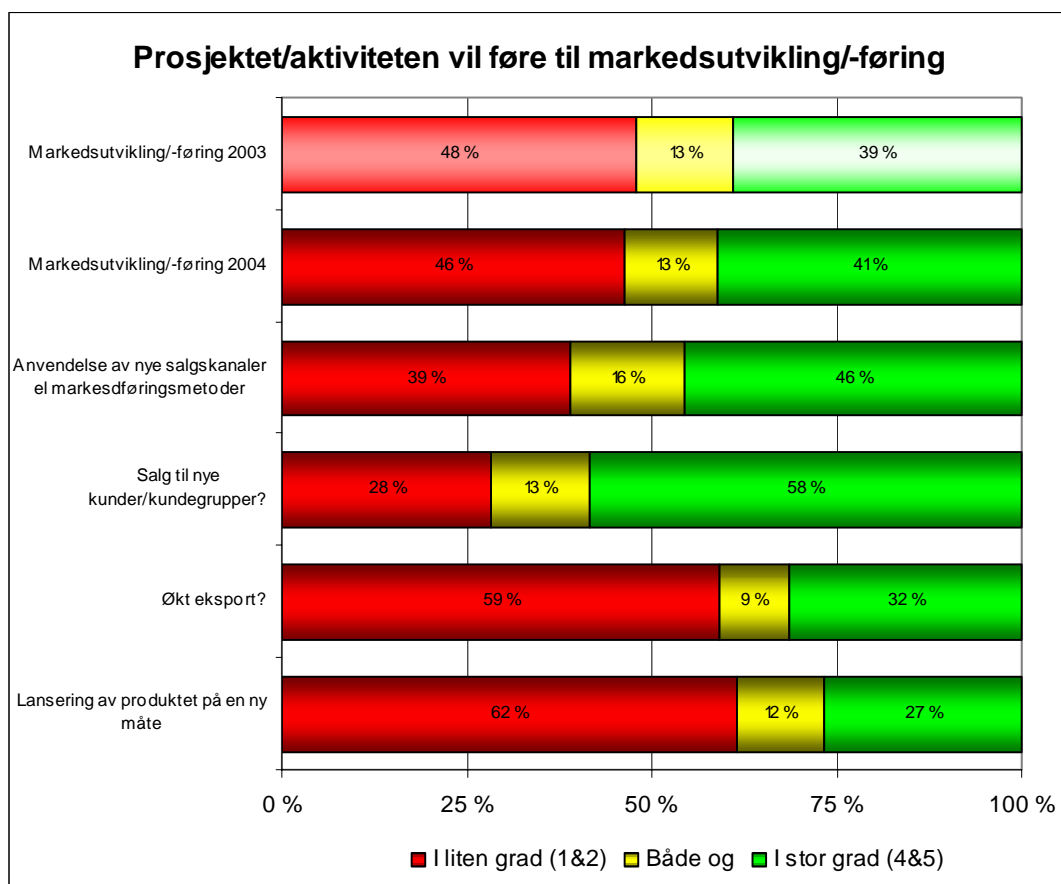
Figur 34: Prosjektet/aktiviteten vil føre til prosessutvikling, -03/-04



Bedriftenes forventninger i forhold til ”Markedsutvikling og markedsføring” er oppsummert i Figur 35.

Andelen som oppgir at prosjektene/aktivitetene i stor grad vil medføre ulike markedsrelaterte aktiviteter er høyere for 2004, enn den var i undersøkelsen for 2003. Primært omfatter forventningene salg til nye kunder eller kundegrupper, men det er også forventet anvendelse av nye salgskanaler eller markedsføringsmetoder. Det er samtidig i overkant av 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. Denne sistnevnte andelen er den som har økt mest, fra 28% i 2003 til 32% i denne undersøkelsen.

Figur 35: Prosjektet/aktiviteten vil føre til markedsutvikling/markedsføring, -03/-04

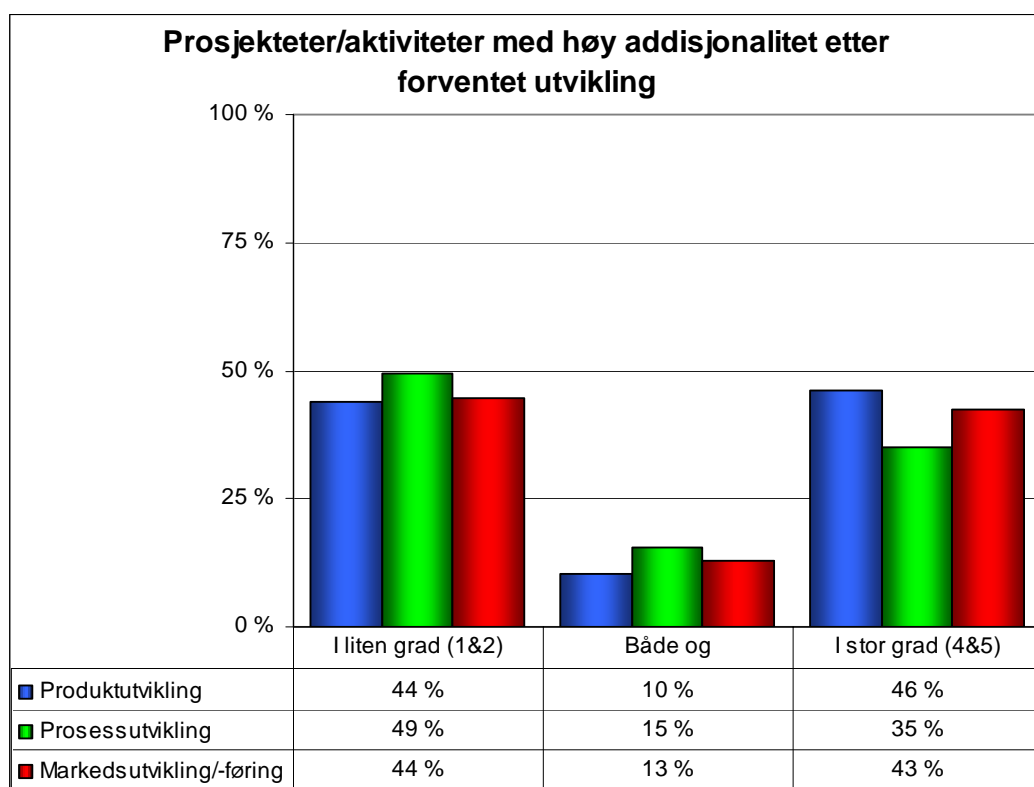


5.3.1 Utvikling og addisjonalitet

Fordeler man de prosjekter som har høy addisjonalitet på grad av utvikling, ser vi av Figur 36, at disse prosjektene i størst grad skal føre til "Produktutvikling", dernest "Markedsutvikling" og til sist "Prosessutvikling". Dette er samme rangering og tilnærmet like andeler som når man fordeler alle prosjektene på dette spørsmålet, både de med lav, middels og høy addisjonalitet.

Dette betyr at det ikke er forskjell i prosjektenes forventede utvikling avhengig av hvorvidt addisjonaliteten er høy eller lav.

Figur 36: Prosjekter/aktiviteter med høy addisjonalitet etter forventet utvikling, -04

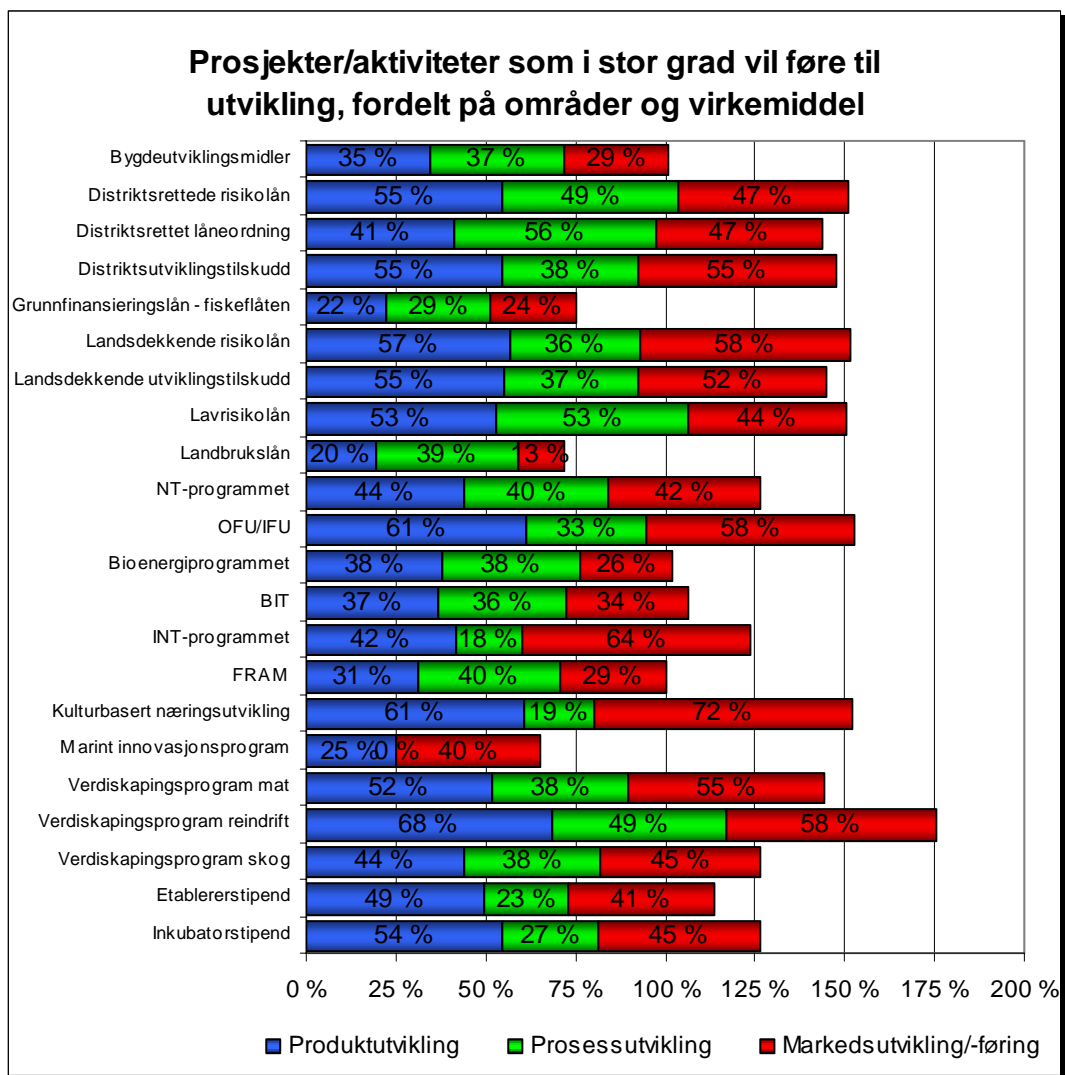


5.3.2 Utvikling og virkemiddel

I det følgende ser vi nærmere på hvilke typer utvikling prosjektet/aktiviteten innen de ulike virkemidlene har eller vil føre til.

Som tidligere nevnt er det flest prosjekter som i stor grad vil føre til produktutvikling og dette gjenspeiler seg når data brytes ned på virkemiddel. Figur 37: viser at det er stor forskjell i den totale andelen som sier at prosjektet/aktiviteten i stor grad vil føre til enten produkt-, prosess eller markedsutvikling. Prosjekter innen VSP-Rein skal i omlag halyparten av tilfellene i stor grad føre til både produkt-, prosess- eller markedsutvikling. I andre enden av skalaen finner vi Marint innovasjonsprogram der kun 25% sier at prosjektet i stor grad skal føre til produktutvikling og 40% i stor grad skal føre til markedsutvikling.

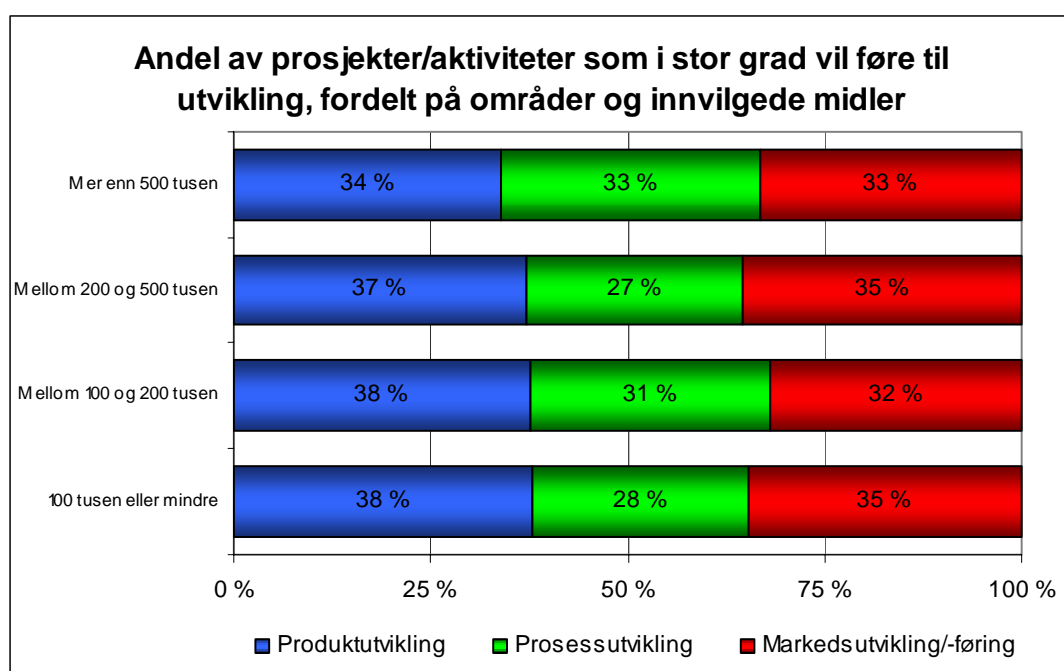
Figur 37: Prosjekter som vil føre til stor grad av utvikling fordelt på område og virkemiddel, -04



Figur 38 viser at det er en viss forskjell i andel prosjekter som i stor grad skal føre til en bestemt utvikling avhengig av innvilgede midler fra Innovasjon Norge. De prosjektene som har fått innvilget mest skal i mindre grad enn de andre prosjektene føre til produktutvikling, men i større grad føre til prosessutvikling.

Forøvrig er forskjellene så små at de ikke bør vektlegges.

Figur 38: Andel av prosjekter/aktiviteter som i stor grad vil føre til utvikling, fordelt etter områder og innvilgede midler, -04.



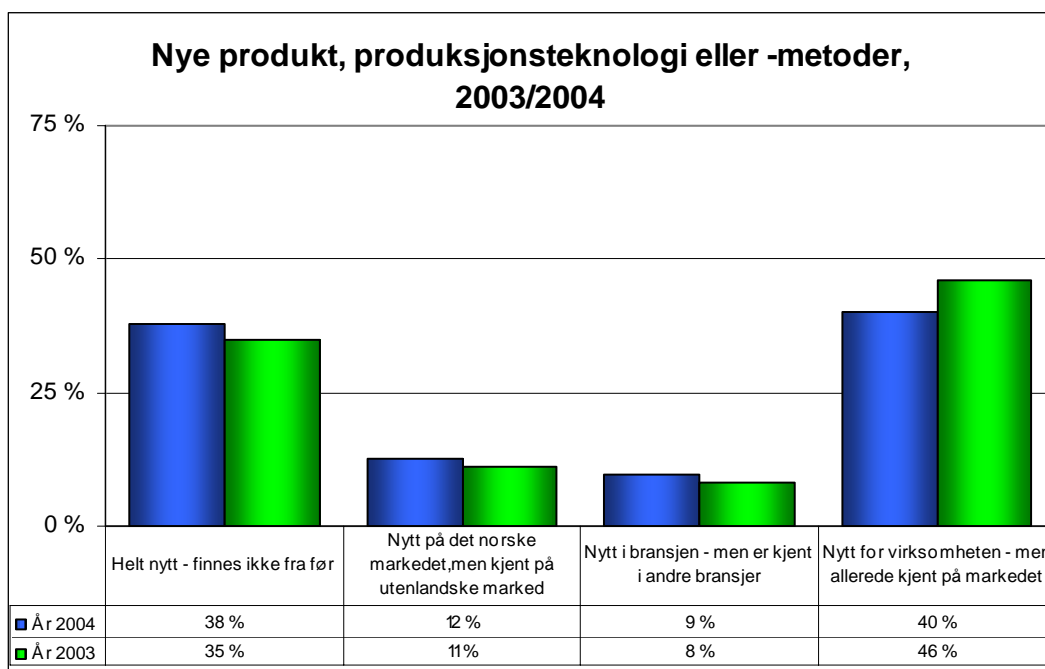
5.4 Prosjektenes/aktivitetenes nyhetsgrad

Bedriftene ble også i år bedt om å spesifisere hva nytt produkt, produksjonsteknologi eller -metode innebar. Bortsett fra at det er nytt for bedriften, kan det jo være velkjent ellers. I undersøkelsen for 2003 var det 51% av bedriftene som oppga at prosjektet/aktiviteten hadde medført nytt produkt, produksjonsteknologi eller -metode. For 2004 er andelen på samme nivå, med 49% av bedriftene (776 stk). Figur 39 viser at omlag 40% av nyvinningene kun er nye for bedriften, mens 38% sier at prosjektet/aktiviteten har medført et helt nytt produkt, produksjonsteknologi eller -metode som er helt ny både i bransjen, landet og internasjonalt. Kun 12% har ”importert” nyheter fra internasjonale markeder og 9% fra andre bransjer.

Den største endringen er i andelen som sier at det kun er nytt for bedriften. Denne andelen har sunket fra 46% i 2003 til 40% i 2004. Økningen finner vi igjen på de andre kategoriene og spesielt i den som omtaler nyvinningene som helt nye.

Dette kan tyde på at prosjektene Innovasjon Norge støtter blir mer innovative og at nyhetsverdien øker.

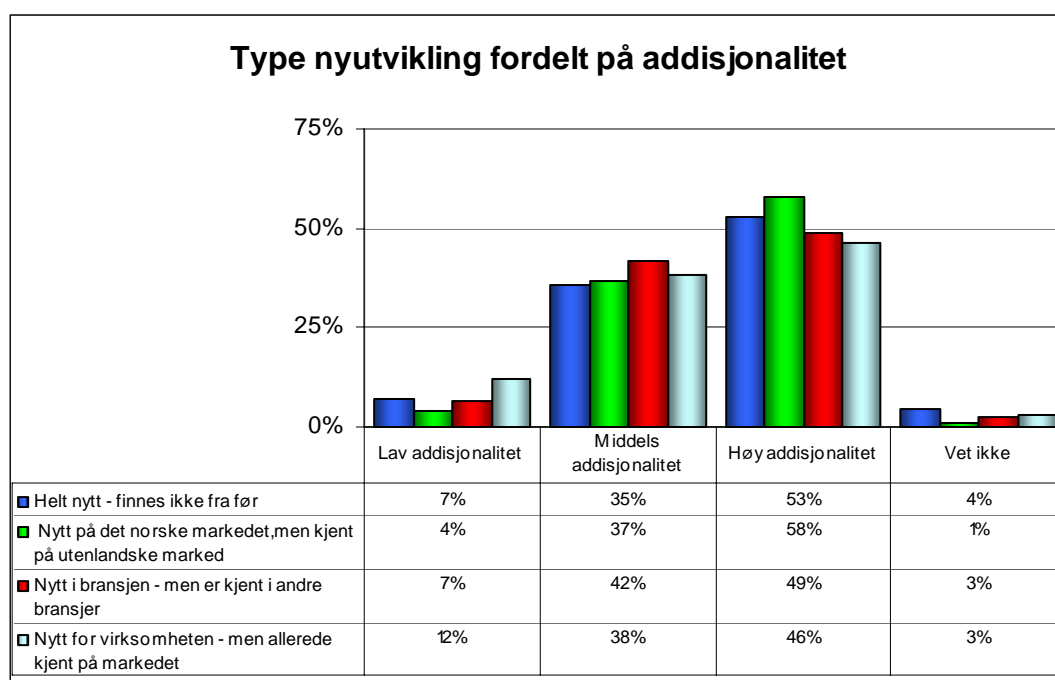
Figur 39: Nye produkt, produksjonsteknologi eller -metoder, -03/-04



Fordelingen av nyvinninger etter addisjonalitet viser, samme resultater som for 2003. Selv om det er en liten andel (12%) som utvikler nye produkt, produksjonsteknologi eller -metoder som er ”importert” fra utenlandske markeder, er det, som i 2003, i denne kategorien vi finner den største andelen prosjekter/aktiviteter med høy addisjonalitet. Lavest addisjonalitet er det dersom produktet, produksjonsteknologi eller -metode kun er nytt for bedriften, men kjent ellers.

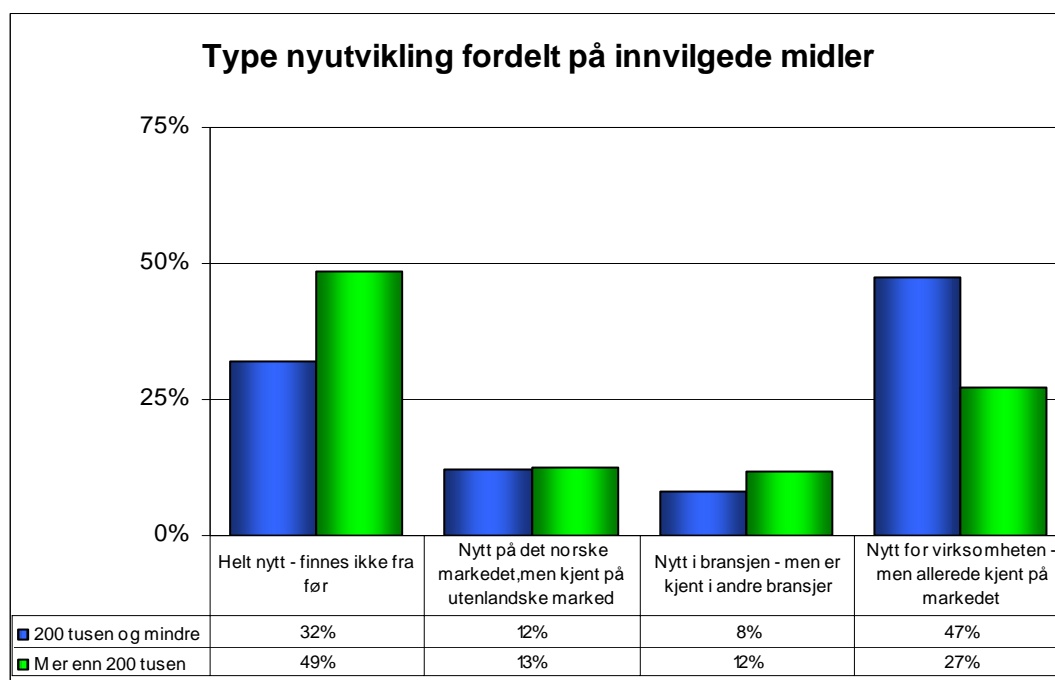
Det er interessante resultater for Innovasjon Norge. Det innebærer at en stor andel av prosjekter som bidrar til nye produkter, produksjonsteknologi eller -metoder og der nyvinningene er nye på det norske markedet, men kjente internasjonalt, eller helt nye, ikke ville vært gjennomført uten støtte fra Innovasjon Norge. På den andre side ville relativt mange av prosjektene der nyvinningene kun er nye for virksomheten vært gjennomført uansett.

Figur 40: Type nytutvikling fordelt på addisjonalitet, -04



”Nyhetsverdien” ser ut til å øke desto mer prosjektene får innvilget fra Innovasjon Norge. Figur 41 viser at hele 49% av nyvinningene blant prosjekter som har fått innvilget over kr. 200 000,- er helt nye, mot kun 32% blant prosjekter som har fått innvilget mindre. Størstedelen av nyvinningene til disse prosjektene er kun nye for virksomheten. Analyser viser at ”nyhetsverdien” er størst blant de prosjekter som får innvilget mellom kr. 200 000,- og 500 000,- faktisk større enn de som får innvilget mer enn kr. 500 000,-.

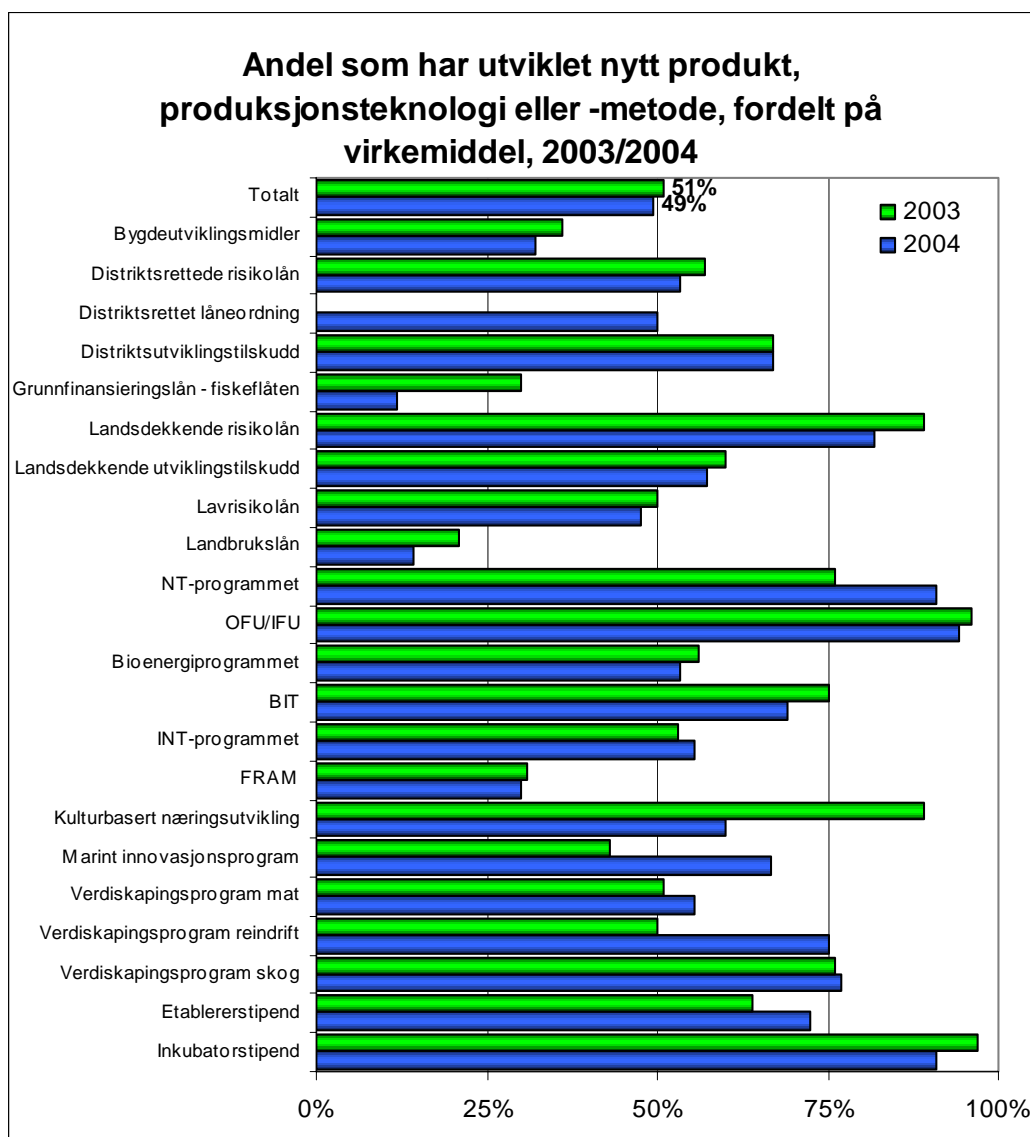
Figur 41: Type nyvinning fordelt på innvilgede midler, -04



Figur 42 illustrerer at det er store forskjeller i andelen som har utviklet et nytt produkt eller produksjonsteknologi/-metode innenfor hvert virkemiddel. Innenfor Inkubatorstipend, OFU/IFU, NT-programmet og Landsdekkende risikolån er andelen svært høye. Det var de også i 2003, men andelen har økt noe når det gjelder NT-programmet. Andelen ser ut til å ha gått kraftig ned innen Kulturbasert næringsutvikling, noe som kan ha sin forklaring i at det er få svar knyttet til dette virkemiddelet. Som i 2003 er andelen derimot nokså lave innen Lån til landbruket, FRAM og Grunnfinansieringslån-flåte. Andelen innen sistnevnte virkemiddel har sunket betraktelig fra i 2003.

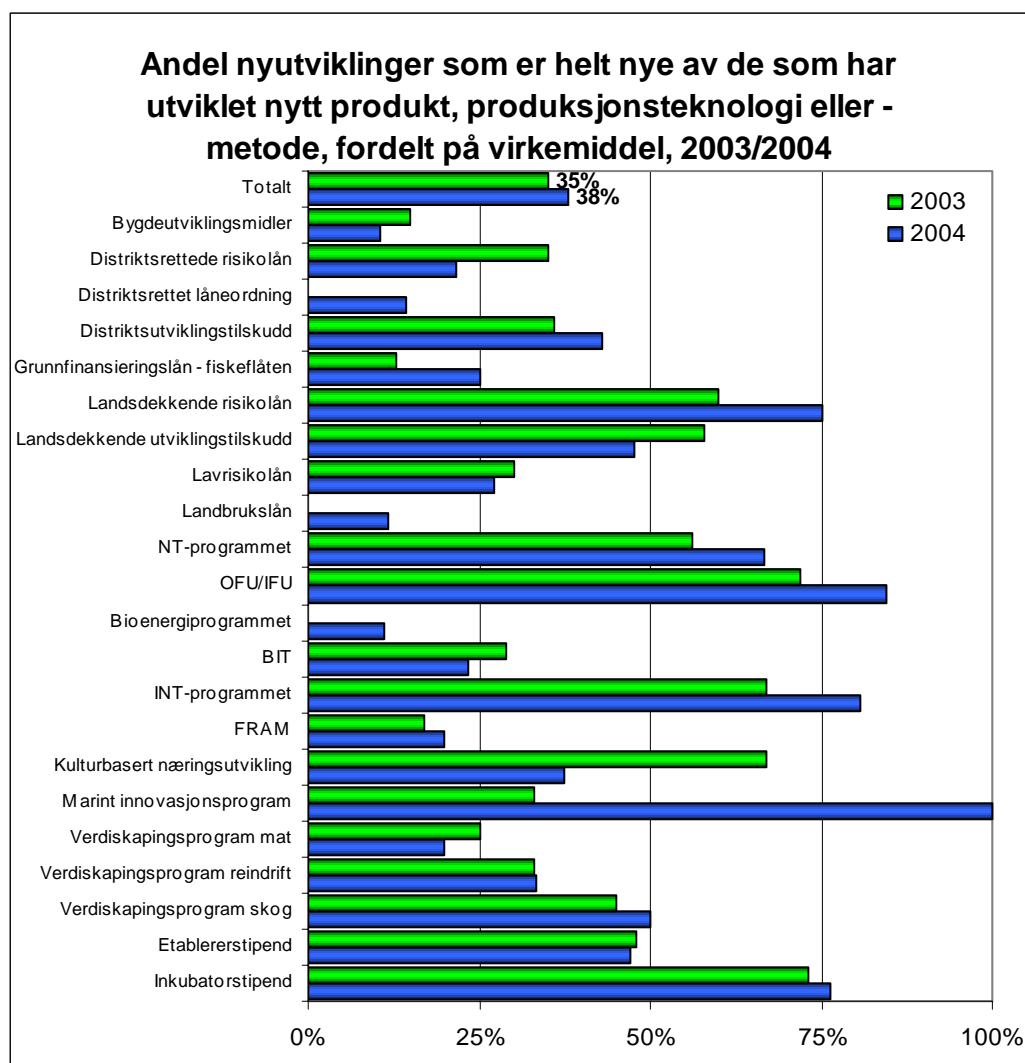
Mange av virkemidlene er da også rettet mot andre formål en nyutvikling.

Figur 42: Andel som har utviklet nytt produkt, produksjonsteknologi eller -metode, fordelt på virkemiddel, -03/-04



Figur 43 viser at det, på tross av nokså store prosentmessige svingninger fra 2003 til 2004, er omlag de samme virkemidlene som skiller seg ut når det gjelder å i stor grad utvikle nye produkt, produksjonsteknologi eller -metoder som utvikler noe helt nytt.

Figur 43: Andel ”nyvinninger” som er helt nye av de som har utviklet nytt produkt, produksjonsteknologi eller metode, etter virkemiddel, -03/-04



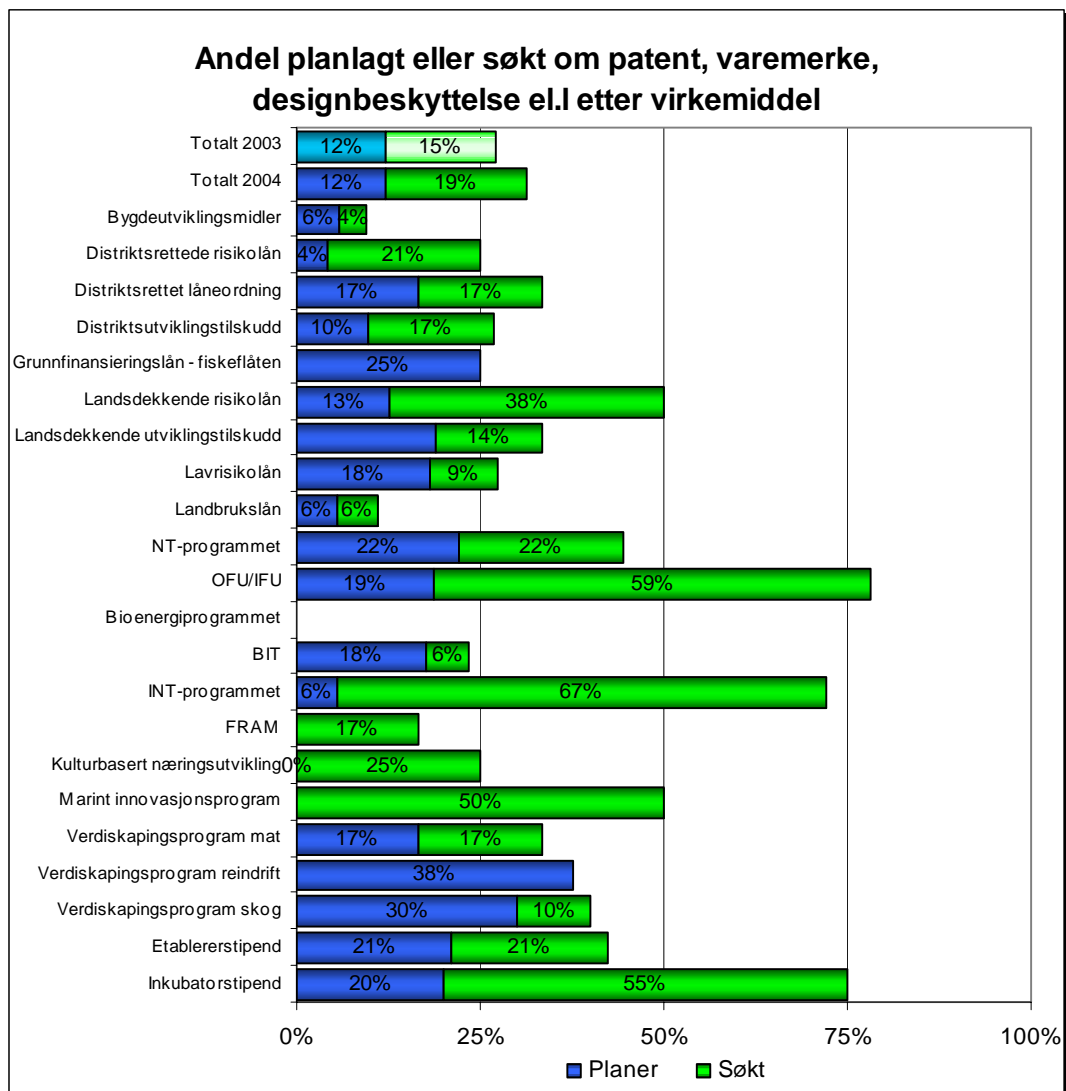
5.4.1 Patent, varemerke, designbeskyttelse el.l.

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.. I Figur 44 er svarene oppsummert. Av disse bedriftene var det 12% som hadde planer om å søke patent, varemerke, designbeskyttelse el.l.. Dette er samme andel som for 2003. 19% av bedriftene hadde allerede søkt, noe som er en liten økning fra 2003. Av alle bedriftene utgjør dette henholdsvis 7 og 10%. Når man tar med i betraktningen at en stor del av nyvinningene kun er nye for bedriften selv, er dette relativt høye andeler. Økningen i patentsøknader er likevel ikke helt overraskende i og med at andelen helt nye nyvinninger har økt.

Dersom en ser på disse tallene i forhold til virkemiddel, trer samme tendens som tidligere frem. 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.. Igjen er det OFU-IFU, Inkubatorstipend og INT-programmet som skiller seg ut med høye andeler. For sistnevnte virkemiddel har andelen som allerede har søkt om patent økt kraftig fra 2003 til 2004. Som tidligere er det små andeler knyttet til Bygdeutviklingsmidler og Lån til landbruket.

Da det kun er 259 bedrifter med totalt sett, skal vi være forsiktig med tolkningen av resultatene, spesielt når en bryter disse ned på virkemiddel.

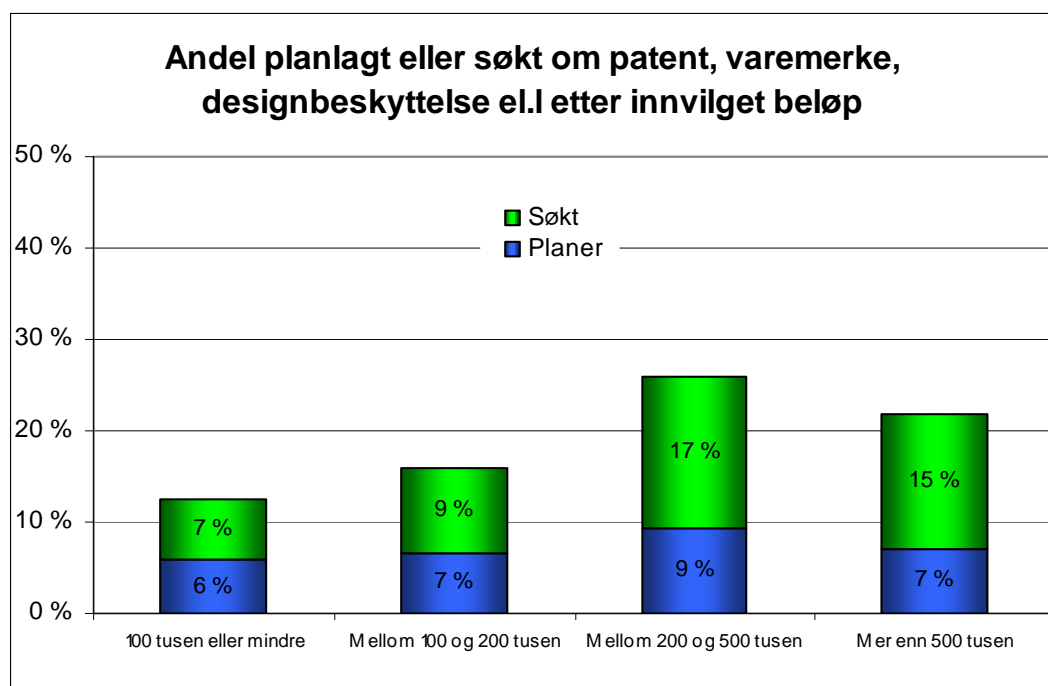
Figur 44: Andel planlagt eller søkt patent, varemerke, designbeskyttelse e.l. etter virkemiddel, -04



Som vi har sett tidligere er det en klar sammenheng mellom innvilget beløp og nyvinninger, dermed er det ikke uventet at det også er sammenheng mellom søknader om patent e.l. og innvilget beløp. Figur 45 viser at blant prosjekter som har fått innvilget over kr. 200 000,-, har en høyere andel søkt om patent, varemerke, designbeskyttelse e.l., enn blant prosjekter som har fått innvilget mindre beløp fra Innovasjon Norge. Forskjellen er tydeligst når det gjelder det å allerede ha søkt, og langt mindre når det gjelder planer om søke.

Som vi så når det gjaldt nyvinninger er det prosjekter som har fått innvilget mellom kr. 200 000,- og 500 000,-, som har de høyeste andelen. Hele 26% av disse har søkt eller har planer om å søke om patent, varemerke, designbeskyttelse e.l..

Figur 45: Andel planlagt eller søkt om patent, varemerke, designbeskyttelse e.l. etter innvilget beløp, -04

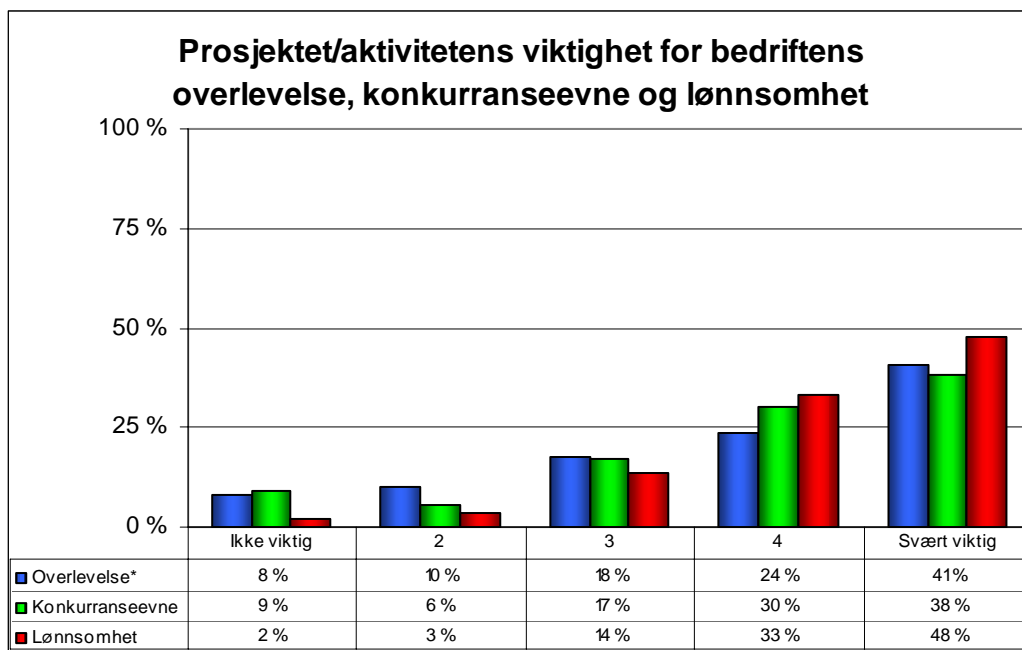


5.5 Driftøkonomiske resultater

Prosjektene oppgis å være svært viktige for bedriftene. Som for 2003, er det tydelig at prosjektene/aktivitetene er viktigst for lønnsomheten. Figur 46 viser at hele 48% sier at det er svært viktig. Omlag 40% oppgir at prosjektene/aktivitetene er svært viktig for overlevelsen og konkurransevnen. Det er samtidig verdt å legge merke til at i underkant av 10% oppgir at de ikke er viktige, verken for overlevelse eller konkurransevne. Blant disse er, som vi skal se nærmere på, også addisjonaliteten lavere.

Forskjellene fra 2003 til 2004 er så marginale at de ikke bør vektlegges.

Figur 46: Prosjektet/aktivitetens viktighet for bedriftens overlevelse, konkurranseevne og lønnsomhet, -04

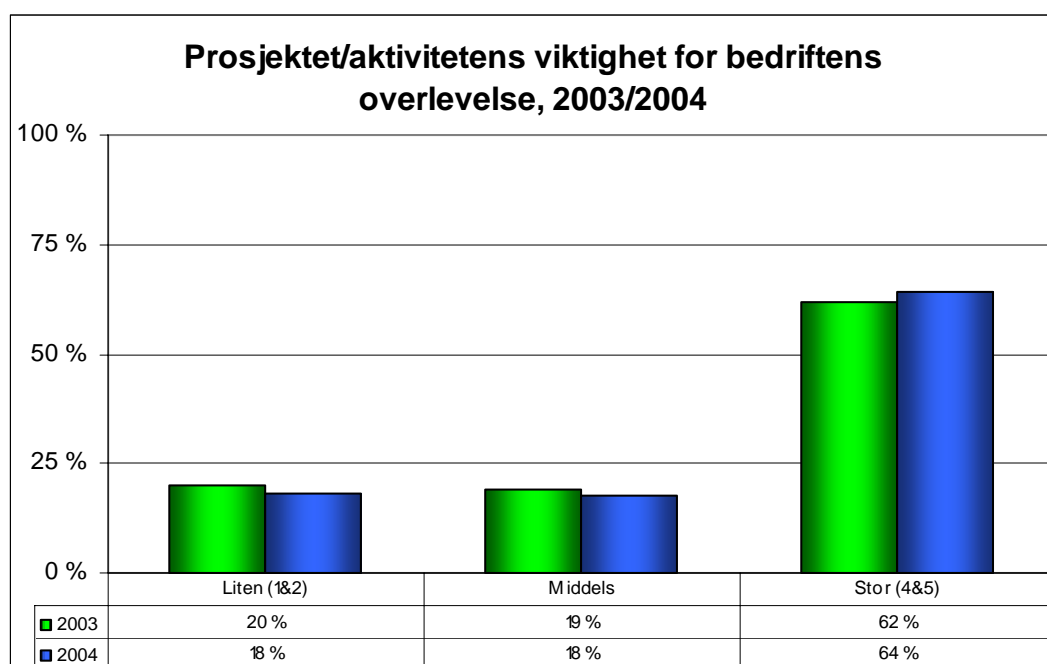


* Når det gjelder overlevelse, er alle virkemiddelgruppene med, mens spørsmål knyttet til konkurranseevne og lønnsomhet ikke er stilt til bedrifter innen virkemiddelgruppe 3 (Etablerer- og Inkubatorstipend).

5.5.1 Overlevelse

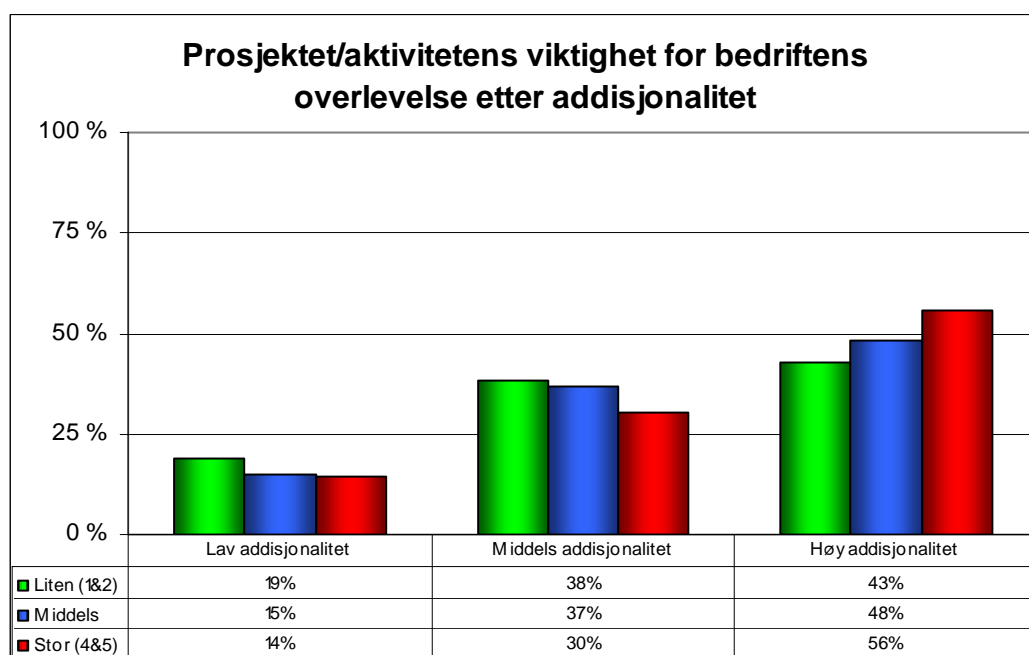
Holder vi oss til de respondentene som har vurdert viktigheten av prosjektet, er andelen som svarer at prosjektet/aktiviteten er viktig (4 & 5) hele 64%, mot 62% i 2003. Kun 18% sier at det har liten betydning (1 & 2), mens 18% oppgir at prosjektet har middels betydning for bedriftens overlevelse. Forskjellene fra 2003 til 2004 er marginale.

Figur 47: Prosjektet/aktivitetens viktighet for bedriftens overlevelse, -03/-04



Som nevnt i begynnelsen av dette underkapittelet er addisjonaliteten lavest på de prosjekter/aktiviteter som er minst viktig for bedriftens overlevelse. Samtidig er addisjonaliteten høyest blant prosjekter som er svært viktige for overlevelsen. Det betyr at uten støtten fra Innovasjon Norge ville mange prosjekter som er viktig for overlevelsen til bedriften, ikke vært gjennomført.

Figur 48: Prosjektet/aktivitetens viktighet for overlevelsen etter addisjonalitet, -04

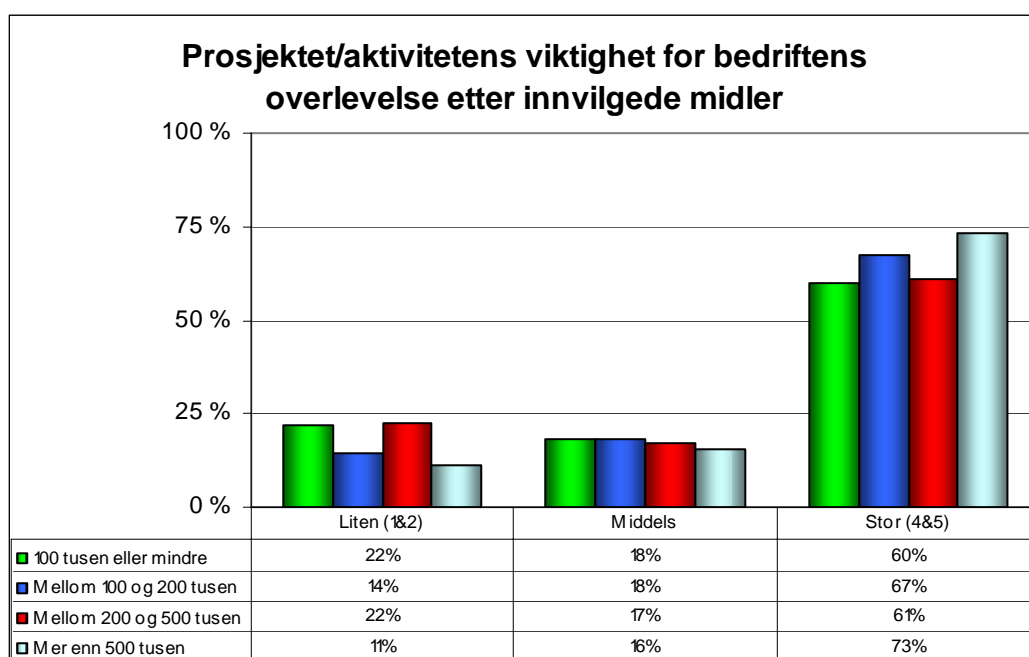


Tendensen fra 2003 til 2004 er at addisjonaliteten synker noe blant prosjekter som er middels og lite viktig for overlevelsen, mens den er stabil for prosjekter som er viktige for overlevelsen til bedriften. Dette ser en først og fremst ved at andelen høy ad-

disjonalitet har sunket i disse to førstnevnte grupper og at middels addisjonalitet har økt.

Figur 49 viser at det er en viss, om ikke klar, sammenheng mellom innvilget beløp og prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse. Andelen prosjekter som har stor betydning for overlevelsen er minst blant dem som har fått innvilget kr. 100 000,- eller mindre, og størst blant dem som har fått innvilget mer enn kr. 500 000,-. Samtidig har prosjektene som har fått innvilget mellom kr. 200 000,- og 500 000,- tilnærmet like ”lav” andel som de som har fått innvilget minst.

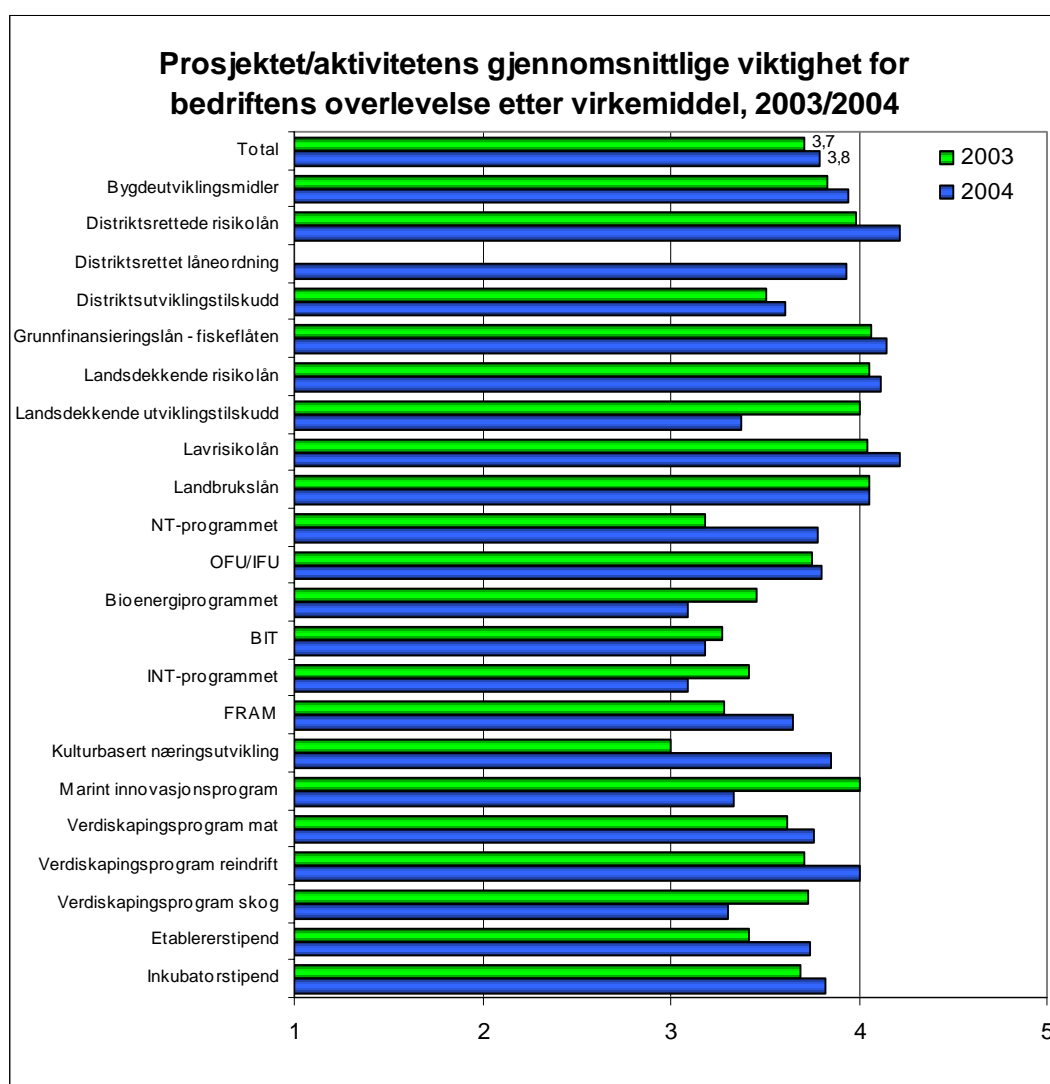
Figur 49: Prosjektet/aktivitetens viktighet for bedriftens overlevelse etter innvilgede midler, -04



Figur 50 viser at viktigheten for overlevelse totalt sett har økt noe fra 2003 til 2004. Det samme skjedde fra 2002 til 2003. I virkemiddelgruppe 1 har kun Landsdekkende utviklingstilskudd hatt en nedgang i gjennomsnittlig viktighet for bedriftens overlevelse, mens en mye større andel innen virkemiddelkategori 2 har hatt en slik nedgang nedgang. Kun FRAM, Kulturbasert næringsutvikling, VSP- Mat og VSP-Rein har hatt en økning over gjennomsnittet . Både Etablerer- og Inkubatorstipend har hatt en gjennomsnittlig økning i viktigheten for overlevelse fra 2003 til 2004.

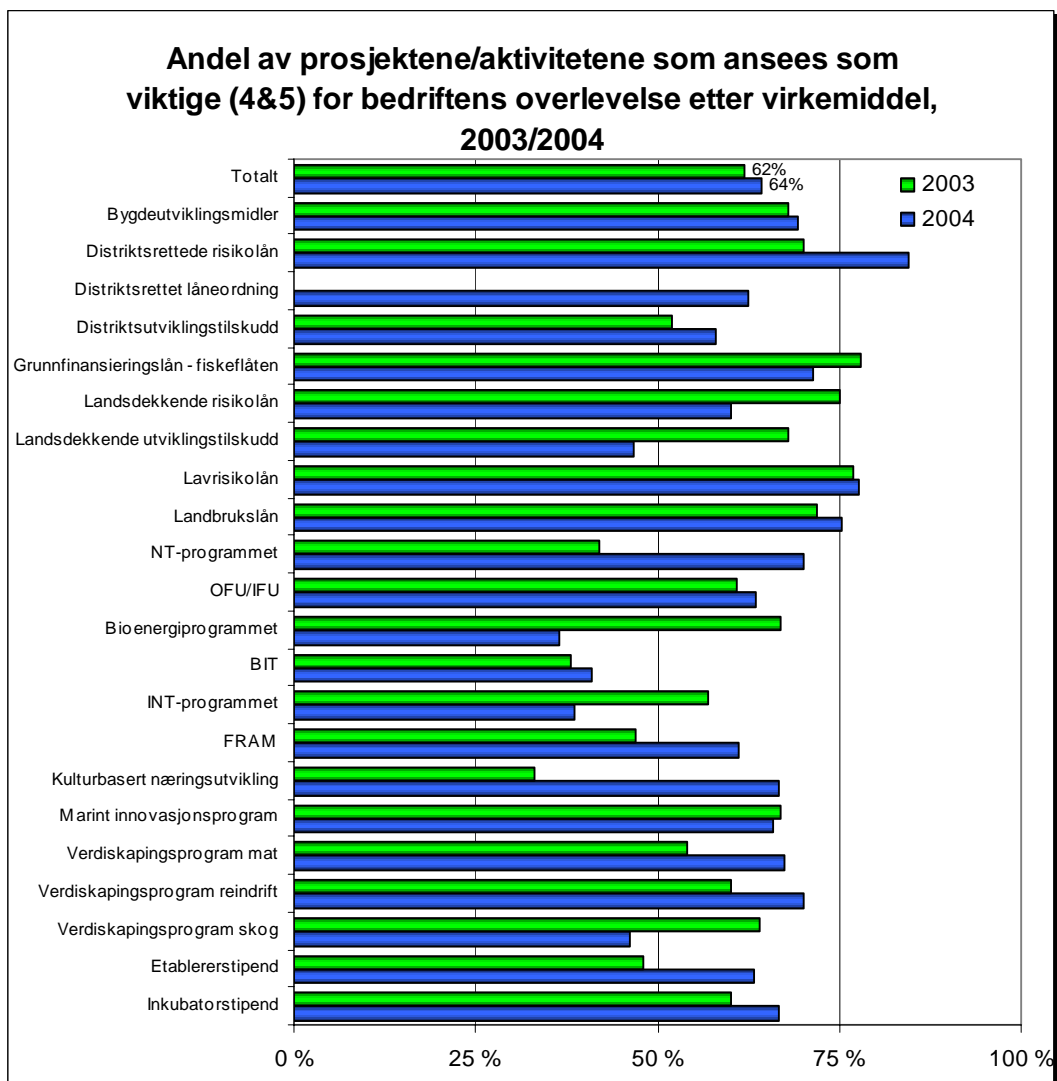
Prosjektene innen Distriktsrettede risikolån og Lavrisikolån er viktigst for bedriftens overlevelse, mens de innen INT- og Bioenergiprogrammet er minst viktige.

Figur 50: Prosjektet/aktivitetens gjennomsnittlige viktighet for bedriftens overlevelse etter virkemiddel, -03/-04



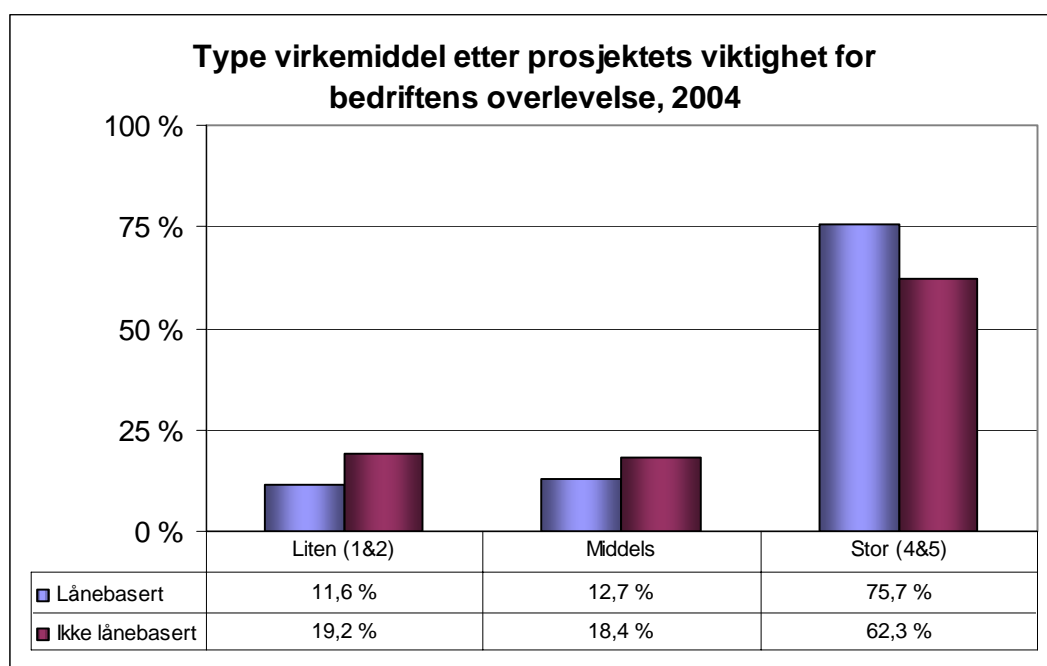
Figur 51 viser andelen av prosjekter/aktiviteter som er meget viktig (4 og 5) for bedriftens overlevelse. Andelenes spenner fra 36% innen Bioenergiprogrammet til 100% innen Marint Innovasjonsprogram. Vi ser også at det er tildels store endringer fra 2003. Dette kommer nok av at antall svar er relativt begrenset innen enkelte virkemiddel. Bioenergiprogrammet, BIT og INT-programmet har lavest andel, mens Marint innovasjonsprogram, Distriktsrettede risikolån og Lavrisikolån har høyest andeler av prosjekter som er meget viktig for overlevelsen til bedriften.

Figur 51: Andel av prosjektene/aktivitetene som ansees som meget viktig for bedriftens overlevelse etter virkemiddel, -03/-04



Ser vi på viktighet for overlevelse i forhold til prosjekter innen virkemidler som primært er lånebasert kontra de andre, er tallene klare; virkemidler som primært er lånebaserte er mer viktige for bedriftens overlevelse enn de som ikke er lånebasert.

Figur 52: Type virkemiddel etter prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse, -04



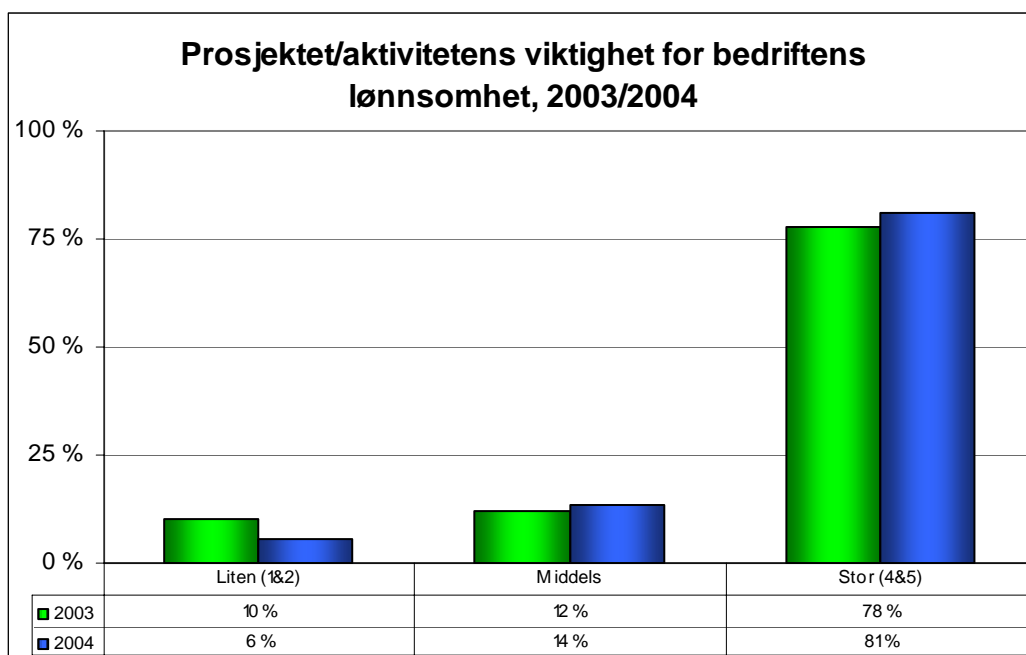
5.5.2 Lønnsomhet⁶

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

Figur 53 viser at i overkant av 80% av bedriftene mener at prosjektene/aktivitetene er meget viktig (4 & 5) for bedriftens lønnsomhet. Kun 6% sier at det er lite viktig. Utviklingen fra 2003 kan tyde på en marginal økning av viktigheten for bedriftenes lønnsomhet, men forskjellene er små, og vi må nok ha tall for 2005 å sammenligne med før vi kan fastslå om trenden virkelig er tilstede.

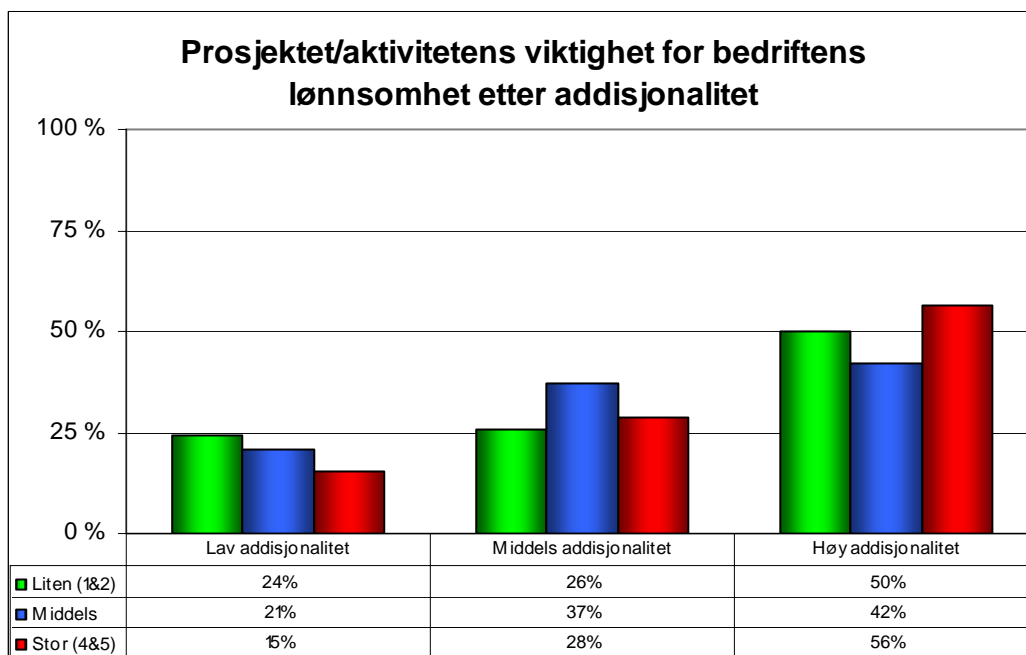
⁶ I likhet med spørsmålene knyttet til konkurransevne er spørsmålene om lønnsomhet bare besvart av bedrifter som har fått støtte til prosjekter/aktiviteter innen virkemiddelgruppe 1 og 2.

Figur 53: Prosjektet/aktivitetens viktighet for bedriftens lønnsomhet, -03/-04



Figur 54 viser igjen at addisjonaliteten er høyest når prosjektet/aktiviteten er meget viktig for lønnsomheten og addisjonaliteten lavest dersom betydningen for lønnsomheten er lav. Endringen fra 2003 til 2004 er størst for andelen med høy addisjonalitet blant prosjekter som har liten betydning for lønnsomheten. Denne har steget noe, mens samme andel for prosjekter med middels betydning har sunket i samme tidsrom.

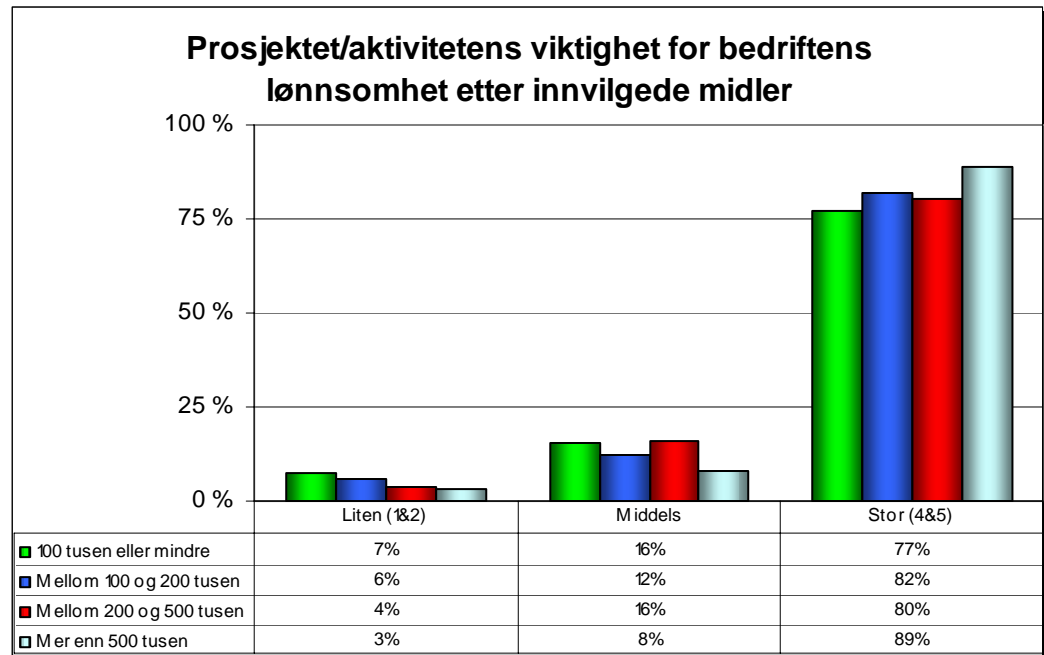
Figur 54: Prosjektets/aktivitetens viktighet for lønnsomheten etter addisjonalitet



Figur 55 viser at det igjen er de prosjekter som har fått innvilget mest som oppgir at prosjektene har størst betydning, denne gangen for lønnsomheten til bedriften. På

nytt er det prosjekter som har fått innvilget minst som også har minst betydning for lønnsomheten. Det er verdt å merke seg at gruppen av prosjekter som har fått innvilget mellom kr. 100 000,- og 200 000,- er den gruppen som igjen har nest størst betydning, større enn de prosjekter som har fått innvilget mellom kr. 200 000,- og 500 000,-. Forskjellene er dog ikke like store her som når det gjaldt prosjektenes betydning for overlevelse.

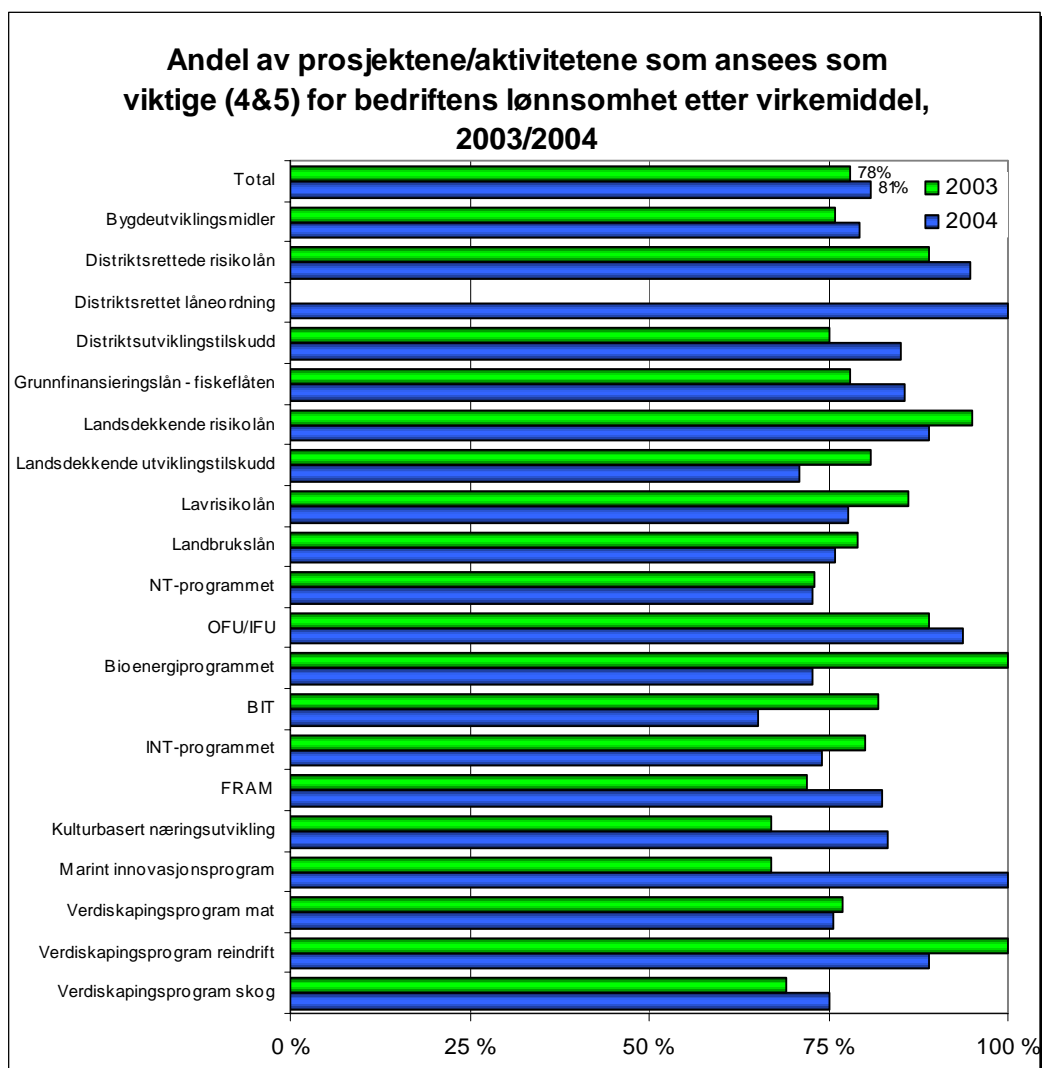
Figur 55: Prosjektet/aktivitetens viktighet for bedriftens lønnsomhet etter innvilgede midler , -04



Figur 56 viser andel av prosjektene/aktivitetene som er meget viktige for bedriftens lønnsomhet etter virkemiddel. Her ser vi for det første at variasjonen er mindre mellom virkemidlene når det gjelder lønnsomhet enn overlevelse. Innenfor Distriktsrettet låneordning og Marint innovasjonsprogram har alle svart at prosjektet/aktiviteten er meget viktig for bedriftens lønnsomhet, mens de virkemidlene med lavest andeler er BIT, Landsdekkende utviklingstilskudd Bioenergiprogrammet og NT-programmet. På tross av at disse har lavest andel, er det omlag 2/3 deler som oppgir at prosjektet/aktiviteten er meget viktig for bedriftens lønnsomhet.

Variasjonene mellom 2003 og 2004 skyldes i stor grad at få svar innen enkelte virkemidler gir store utslag i prosenter.

Figur 56: Andel av prosjektene/aktivitetene som er meget viktige for bedriftens lønnsomhet etter virkemiddel, -03/-04



5.5.2.1 Nærmere om lønnsomhet

Bedriftene ble bedt om å oppgi forventet inntektsøkning eller kostnadsreduksjon i 2005 og 2008 i tusen kroner. Tabell 10 oppsummerer resultatene.

Det er henholdsvis 7% og 37% som forventer kostnadsreduksjon i 2005 og inntektsøkning i 2008. Som i undersøkelsen for 2003, forventes inntektsøkningen som følge av prosjektet/aktiviteten å være større enn kostnadsreduksjonen. Samtidig forventes inntektsøkningen å stige mye fra 2005 til 2008, mens kostnadsreduksjonen kun øker litt. 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.

Størst forskjell fra tidligere undersøkelser er det når det gjelder forventet kostnadsreduksjon. I år er denne mye lavere enn det den var i 2003, både for årene 2005 og 2008. Forventet inntektsøkning er derimot omlag på samme nivå, litt lavere for 2005 og litt høyere for 2008.

I den forrige undersøkelsen, var den gjennomsnittlige forventede kostnadsreduksjonen/ inntektsøkningen (sammenslått) per prosjekt på om lag 4,8 millioner kroner i 2005 og 8,8 millioner kroner i 2007. I år er tilsvarende tall for 2005 2,4 mill. kr og for 2008 7 mill. kr. Dette indikerer en reduksjon i forventet effekt av prosjektene. Det må her kommenteres at tidshorisonten i forhold til "året 2005" ikke var den samme i de to undersøkelsene. I 2003 undersøkelsen ble bedriftene spurt rett over nyttår i 2005, mens de for 2004 ble spurt på forsommeren 2005. I undersøkelsen for 2004 er året 2005 dermed nærmere, noe som kan påvirke sikkerheten i svarene.

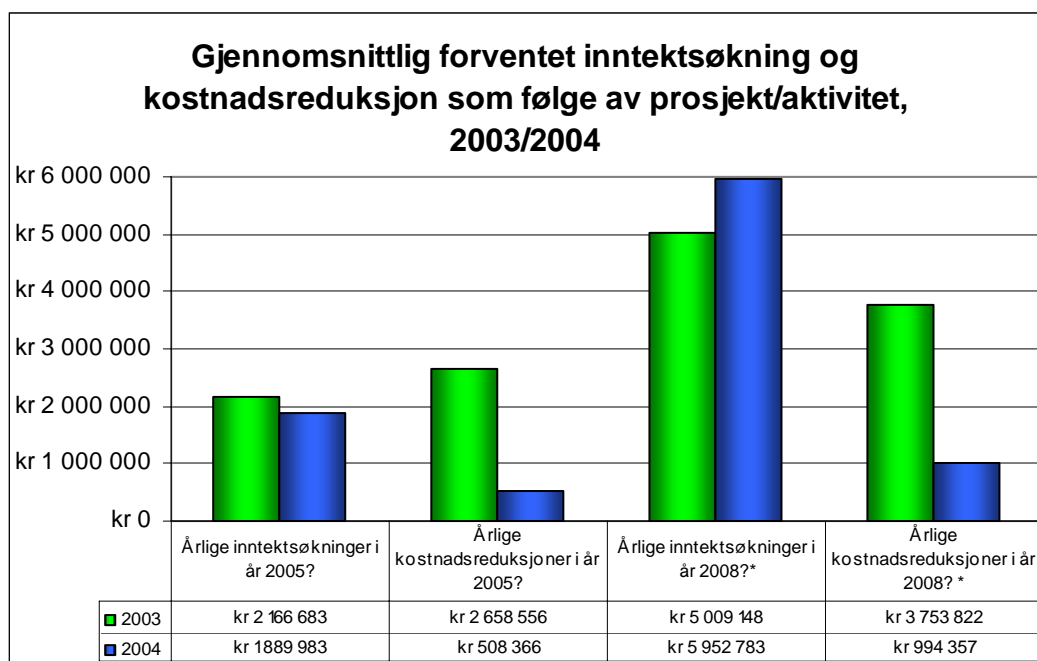
Tabell 10: Inntektsøkning og kostnadsreduksjon				
	Antall svar	Andel svart	Gjennomsnitt (mill.kr.)	Sum (mill.kr.)
Årlige inntektsøkninger i år -05?	462	34 %	1,9	849,4
Årlige kostnadsreduksjoner i år -05?	99	7 %	0,5	48,8
Årlige inntektsøkninger i år -08?	512	37 %	6,0	2964,7
Årlige kostnadsreduksjoner i år -08?	115	8 %	1,0	111,3

Av de 34% som oppgir at de forventer en inntektsøkning i 2005, er gjennomsnittet på om lag 1,9 millioner kroner per bedrift. Dette gir en total inntektsøkning for disse bedriftene på om lag 850 millioner kroner. Det er kun 7% som sier at de forventer kostnadsreduksjon i 2005, og gjennomsnittlig reduksjon er kun på en halv millioner kroner, noe som gir om lag 50 millioner kroner i totale kostnadsreduksjoner dette året.

I 2008 forventer 37% en inntektsøkning på i gjennomsnitt ca. 6 millioner kroner per bedrift. Dette gir en total inntektsøkning for disse bedriftene på om lag 2,9 mrd. kr. dette året. Andelen som forventer kostnadsreduksjon er omtrent på nivå med 2005 tallet, og er på 8%, men den gjennomsnittlige reduksjon øker fra en halv til en hel mill. kr., noe som gir om lag 111 millioner kroner i totale forventede kostnadsreduksjoner i 2008.

Figur 57 viser forskjeller i gjennomsnittlige forventninger mellom 2003-prosjekter og 2004-prosjekter. Forventede årlige kostnadsreduksjoner 4 år frem i tid er markert lavere i undersøkelsen for 2004 (1 mill.kr. i 2008) enn i undersøkelsen for 2003 (3,7 mill.kr. i 2007).

Figur 57: Gjennomsnittlig forventet inntektsøkning og kostnadsreduksjon som følge av prosjektet/aktiviteten, -03/-04



* Tallene fra 2003 gjelder for 2007

Tabell 11 viser de gjennomsnittlige forventede inntektsøkningene og kostnadsreduksjonene pr virkemiddel. I gjennomsnitt er det Distriktsrettet låneordning som har de største gjennomsnittlige inntektsøkningene i 2005. Disse prosjektene var inkludert i tallene for Distriktsrettede risikolån i 2003, og da var sistnevnte virkemiddel det som hadde høyest gjennomsnittlige inntektsøkning. Det er Lavrisikolån som har størst forventet inntektsøkning i 2008. I forrige undersøkelse var det OFU-IFU som hadde det. Når det gjelder forventet kostnadsreduksjon som følge av prosjektet er det prosjekter innen NT-programmet som har høyest gjennomsnitt, mens det, som i 2003 er prosjekter innen VSP-skog som forventer størst kostnadsreduksjon i 2008. De høyeste tall i hver kolonne er markert.

Tabell 11: Gjennomsnittlig inntektsøkning og kostnadsreduksjon, etter virkemiddel. I 1000 kr.

Virkemiddel	2005		2007	
	Inn.øk.	Kost.red	Inn.øk.	Kost.red
Bygdeutviklingsmidler	167	32	1 213	102
Distriktsrettede risikolån	7 618	1 767	8 455	300
Distriktsrettet låneordning	14 545	2 000	31 636	1 750
Distriktsutviklingstilskudd	2 195	818	6 230	2 107
Grunnfinansieringslån - fiskeflåten	3 029	1 750	1 958	1 750
Landsdekkende risikolån	4 000		17 947	
Landsdekkende utviklingstilskudd	1 600	467	8 131	3 233
Lavrisikolån	14 268	920	57 867	3 519
Landbrukslån	607	198	2 145	1 295
NT-programmet	7 333	3 000	15 529	200
OFU/IFU	2 100	1 500	19 342	1 500
Bioenergiprogrammet	170	38	619	65
BIT	2 833	1 188	3 300	1 557
INT-programmet	2 104	800	11 676	1 000
FRAM	683	156	1 724	160

Tabell 11: Gjennomsnittlig inntektsøkning og kostnadsreduksjon, etter virkemiddel. I 1000 kr.				
Virkemiddel	2005		2007	
	Inn.øk.	Kost.red	Inn.øk.	Kost.red
Kulturbasert næringsutvikling	717		3 404	500
Marint innovasjonsprogram	500		5 000	
Verdiskapingsprogram mat	949	216	2 311	746
Verdiskapingsprogram reindrift	972	65	675	100
Verdiskapingsprogram skog	1 740	2 750	4 744	3 833
Total 2004	1 890	508	5 953	994
Totalt 2003	2 167	2 659	5 009	3 754

Ser vi på verdien av de summerte forventningene, totale inntektsøkninger og kostnadsreduksjoner pr virkemiddel, endrer bildet seg, grunnet virkemiddelenes ulike størrelse målt i antall prosjekter/aktiviteter. Da er det, som vist i neste tabell, Distriktsutviklingstilskudd Bygdeutviklingsmidlene som totalt sett både har de største inntektsøkningene og kostnadsreduksjonene i både 2005 og 2008. I 2003 var det INT-programmet som kom høyest ut på sum forventet inntekstøkning i 2007, mens et annet virkemiddel med stort antall prosjekter, som kom høyest ut på de andre tre områdene, nemlig Bygdeutviklingsmidler.

Tabell 12: Totale inntektsøkning og kostnadsreduksjon, per virkemiddel. Tall i 1000 kr.				
Virkemiddel	2005		2007	
	Inn.øk.	Kost.red	Inn.øk.	Kost.red
Bygdeutviklingsmidler	27 251	1 325	228 867	5 023
Distriktsrettede risikolån	147 913	3 675	164 175	416
Distriktsrettet låneordning	86 949	2 174	189 113	3 804
Distriktsutviklingstilskudd	253 977	14 468	720 704	51 617
Grunnfinansieringslån - fiskeflåten	32 849	2 233	14 992	2 233
Landsdekkende risikolån	24 063		114 313	
Landsdekkende utviklingstilskudd	18 513	704	98 173	4 880
Lavrisikolån	98 455	3 527	399 296	10 791
Landbrukslån	16 166	1 026	59 888	7 569
NT-programmet	7 980	1 088	39 426	73
OFU/IFU	24 808	1 266	367 231	1 266
Bioenergiprogrammet	504	74	2 753	161
BIT	17 145	9 581	16 640	10 993
INT-programmet	63 624	968	451 927	1 210
FRAM	4 895	560	11 591	359
Kulturbasert næringsutvikling	2 801		20 694	217
Marint innovasjonsprogram	221		2 212	
Verdiskapingsprogram mat	12 238	580	34 766	2 808
Verdiskapingsprogram reindrift	3 262	87	2 719	269
Verdiskapingsprogram skog	5 772	5 474	25 179	7 630
Total 2004	849 386	48 810	2 964 658	111 317
n=	462	99	512	115
Totalt 2003	887 164	295 710	2 097 237	376 532
n=	420	114	430	103

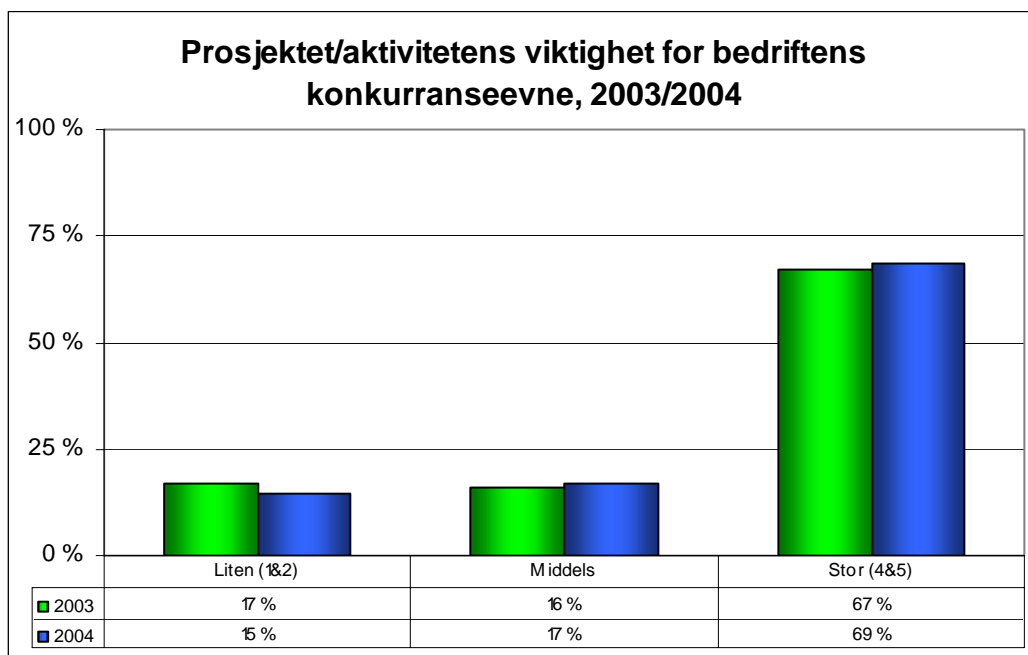
Som i tidligere undersøkelser, er addisjonaliteten høyere desto større forventet inntektsøkning/kostnadsreduksjon er. Dette betyr at Innovasjon Norges støtte fremdeles er spesielt avgjørende for gjennomføringen av prosjekter som har den største forventede inntektsøkningen og kostnadsreduksjonen.

5.5.3 Konkurranssevne

Vi har til nå sett på prosjektets/aktivitetens betydning for bedriftens overlevelse og for bedriftens lønnsomhet. I det videre skal vi se på prosjektets/aktivitetens betydning for fremtidig konkurransevne som følge av forventet økt kompetanse. Det er i denne sammenheng viktig å presisere at konkurransevnen kan endres på bakgrunn av andre faktorer enn økt kompetanse, men at det i denne sammenheng er spurt om akkurat denne faktoren.

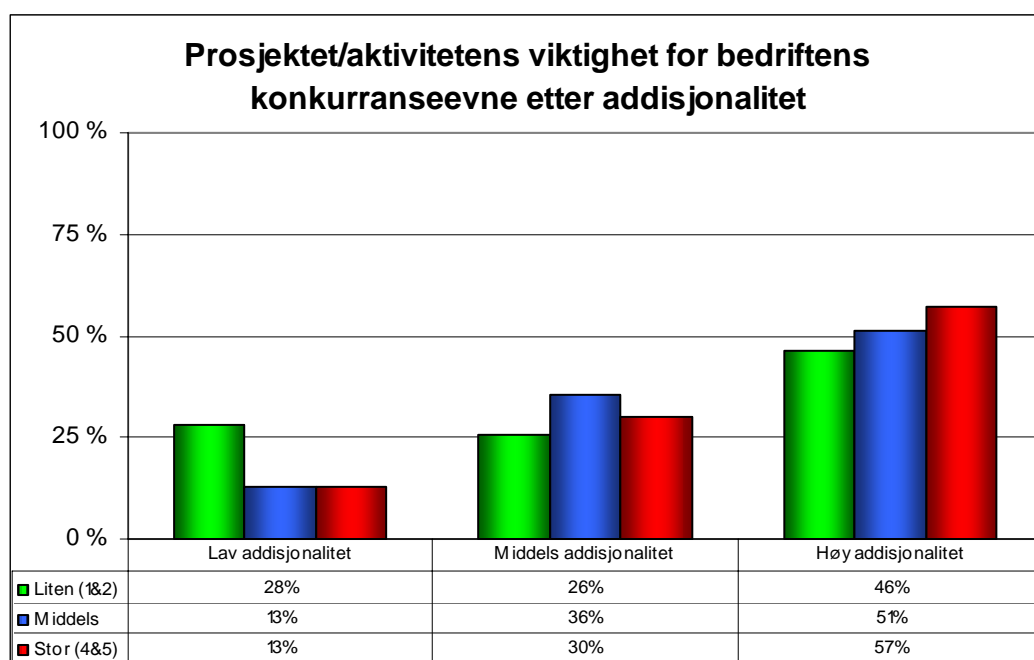
Figur 58 viser at bedriftene i stor grad venter økt konkurransevne som følge av prosjektets/aktivitetens forventede kompetanseøkning. I og med den marginale økningen både når det gjelder betydning for overlevelse og for konkurransevne, er det også i år en litt større andel som mener prosjektene er viktigere for konkurransevnen enn for overlevelsen. Kun 15% mener prosjektet er lite viktig for konkurransevnen.

Figur 58: Prosjektet/aktivitetens viktighet for bedriftens konkurransevne, -03/-04



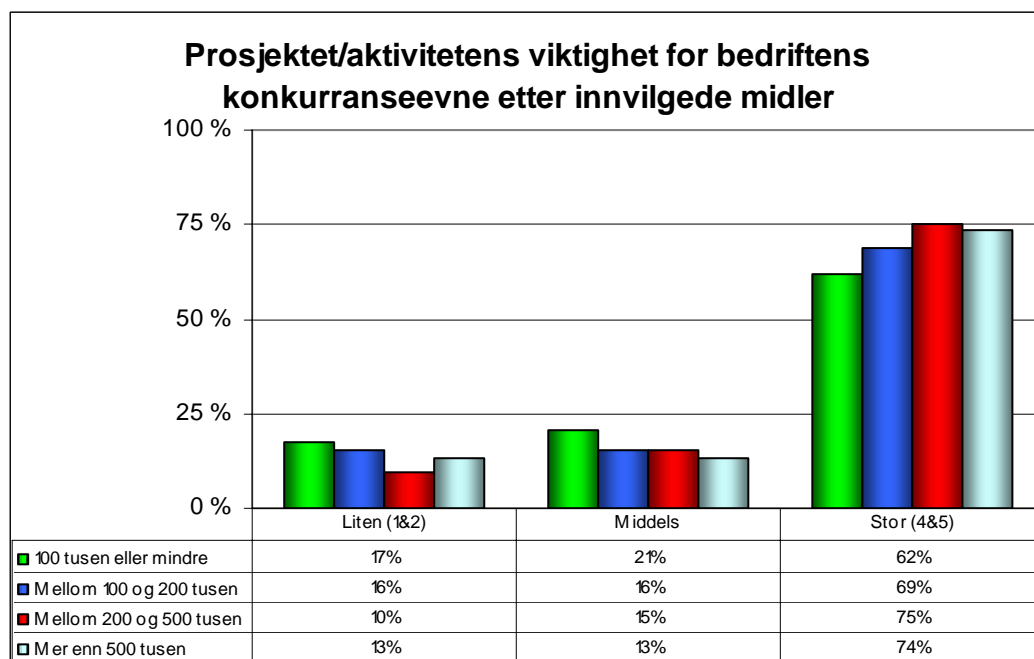
Figur 59 illustrerer at, på samme måte som når det gjelder betydning for overlevelse og lønnsomhet, er addisjonaliteten høyest når prosjektet/aktiviteten har stor betydning for konkurransevnen. Dette tilsvarer resultatene for 2003.

Figur 59: Prosjektet/aktivitetens viktighet for konkurransevne etter addisjonaltet, -04



Også når det gjelder betydning i forhold til konkurransevne etter innvilgede midler, viser det seg å være en sammenheng. Figur 60 viser at desto mer innvilgede midler jo større er den forventede betydning jfr. økt konkurransevne som følge av kompetanscheving. Til forskjell fra betydning for overlevelse og lønnsomhet, er det nå slik at det er prosjekter som har fått innvilget mellom kr. 200 000,- og 500 000,- som har den største betydningen. Dernest kommer de prosjekter som har fått innvilget aller mest og til sist de som kun har fått innvilget kr. 100 000,- eller mindre.

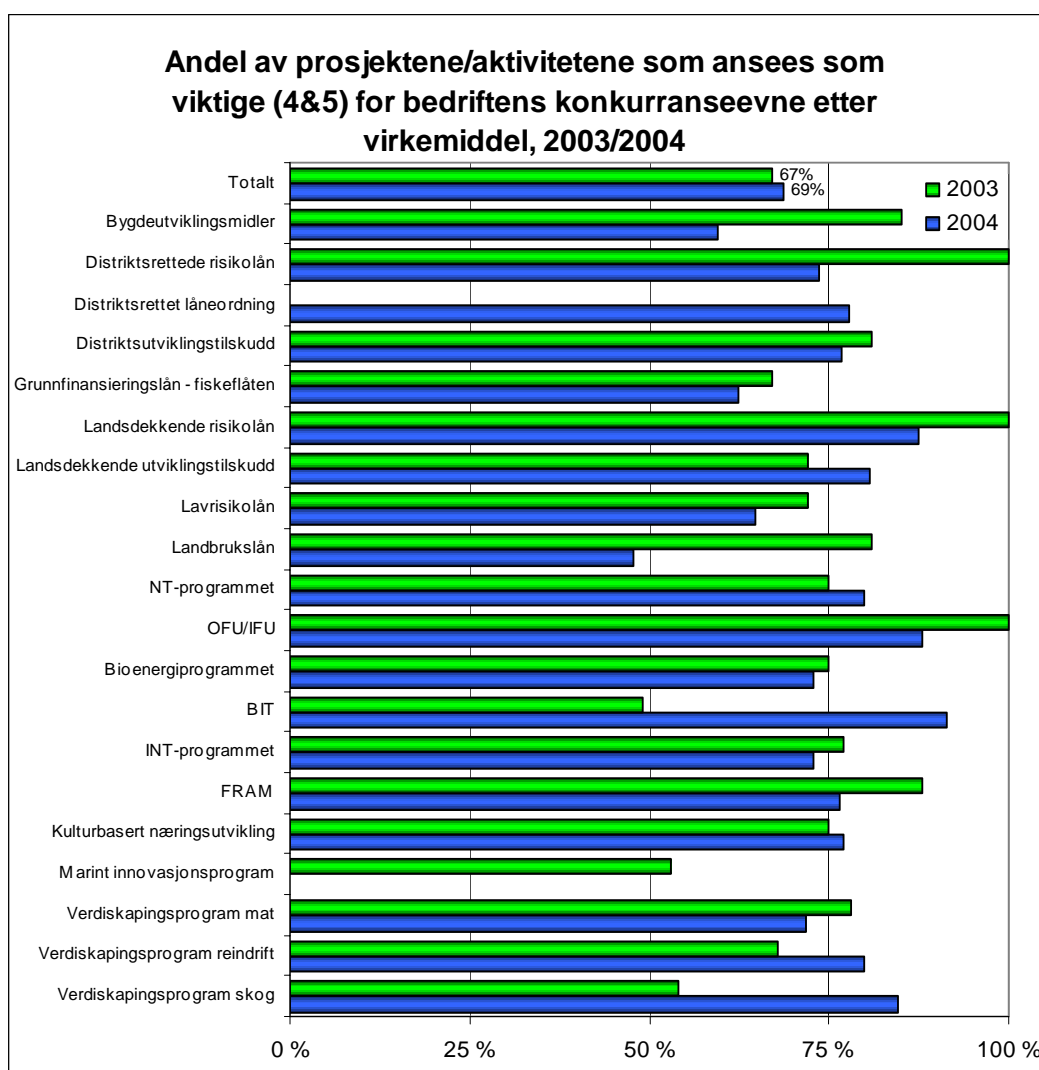
Figur 60: Prosjektet/aktivitetens viktighet for konkurransevne etter innvilgede beløp, -04



Figur 61 viser at det innen virkemiddelgruppe 1 kun er Landsdekkende utviklingstilskudd og NT-programmet som har hatt økning, mens de andre har hatt en nedgang i gjennomsnittlig vurdering av betydning for konkurranseevnen fra 2003 til 2004. Størst reduksjon er det Landbrukslån som har hatt. Her er andelen gått fra 81% i 2003 til 48% i 2004. Dette anses likevel som relativt høyt. Tendensen er den samme i virkemiddelgruppe 2, men her har BIT, VSP-Rein og VSP-skog hatt en kraftig økning.

Igjen vil nok en god del av variasjonen fra 2003 til 2004 måtte tilskrives at det innen enkelte virkemiddel er få respondenter. Hvert enkelt svar utgjør dermed store andeler.

Figur 61: Andel av prosjektene/aktivitetene som anses som meget viktige for bedriftens konkurranseevne etter virkemiddel, -03/-04



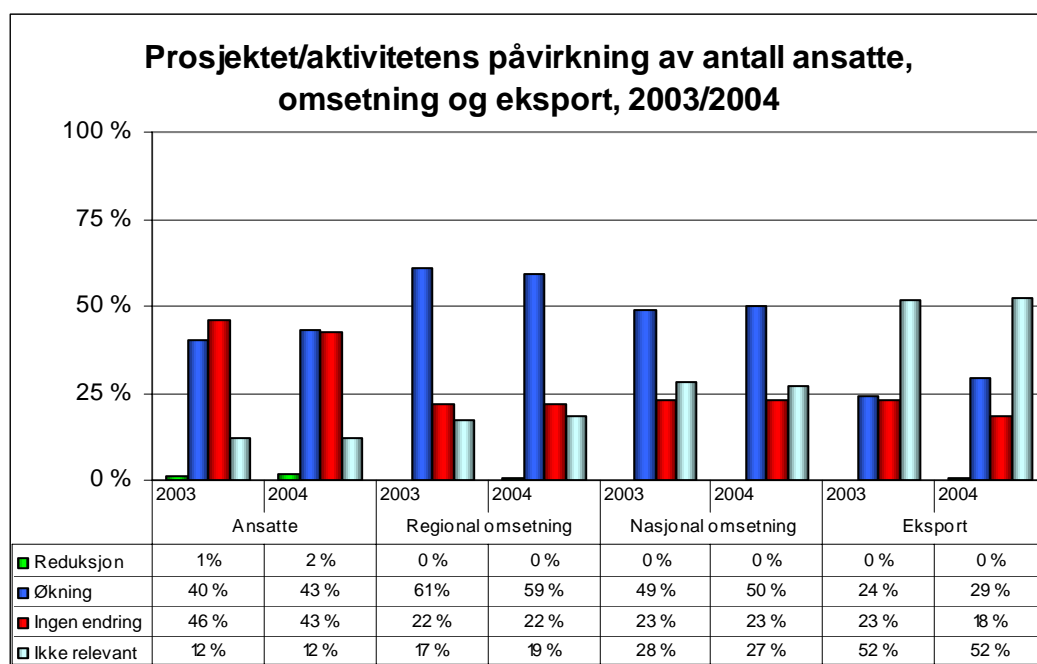
5.5.3.1 Nærmere om konkurranseevne

Bedriftene er bedt om å oppgi hvordan prosjektet vil påvirke antall ansatte, omsetning og eksport. Som i undersøkelsen for 2003, vil prosjektet/aktiviteten kun i marginal grad medføre reduksjon på noen av disse områdene. Vi ser av Figur 62 at i ca. 2% av bedriftene vil det medføre en reduksjon i antall ansatte. Grunnen til at denne andelen er såpass lav, er blant annet at en stor andel av bedriftene er enkeltmannsfo-

retak. 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.

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 50% innen den nasjonale omsetningen. Det er kun 48% som mener at økning i eksport er relevant for deres bedrift, men det er likevel nesten 30% som forventer økning i eksport. Det er på spørsmålet om prosjektet vil påvirke eksporten at den eneste endringen fra 2003 til 2004 kommer til syne. Andelen som forventer økning er noe større, mens andelen som ikke forventer endring har sunket noe. Forskjellene er små og bør ikke vektlegges i for stor grad.

Figur 62: Prosjektets/aktivitetens påvirkning av antall ansatte, omsetning og eksport, -03/-04



Tabell 13 viser at den laveste andelen som forventer økning i ansatte er innen Marint Innovasjonsprogram og BIT. Førstnevnte virkemiddel har svært få svar, noe som er grunnen til at prosenten er så lav. Høyeste andel økning finner vi innenfor Landsdekkende risikolån. Det er innen dette virkemiddelet størst andel av prosjektene også forventer økning i nasjonal omsetning og eksport. Når det gjelder økt regional omsetning er andel prosjekter som forventer dette størst innen VSP-reindrift, og minst innen Marint innovasjonsprogram og Landsdekkende utviklingstilskudd. Minst andel prosjekter som forventer økt nasjonal omsetning finner vi innen Marint innovasjonsprogram og Bioenergiprogrammet, mens minst andel som forventer økning i eksport er innen Bioenergiprogrammet og Bygdeutviklingsmidlene.

Det må her kommenteres at flere av disse virkemidlene er representert med få bedrifter, slik at tallene er usikre.

Tabell 13: Andel som forventer økning i antall ansatte og omsetning				
Virkemiddel	Ansatte	Regional omsetning	Nasjonal omsetning	Eksport
Bygdeutviklingsmidler	29%	57%	34%	5%
Distriktsrettede risikolån	65%	67%	70%	54%
Distriktsrettet låneordning	64%	50%	60%	50%
Distriktsutviklingstilskudd	60%	69%	74%	54%
Grunnfinansieringslån - fiskeflåten	36%	50%	29%	21%
Landsdekkende risikolån	89%	78%	89%	89%
Landsdekkende utviklingstilskudd	47%	38%	59%	52%
Lavrisikolån	65%	80%	79%	53%
Landbrukslån	22%	41%	30%	8%
NT-programmet	70%	64%	64%	55%
OFU/IFU	81%	63%	76%	85%
Bioenergiprogrammet	33%	54%	17%	0%
BIT	30%	57%	48%	26%
INT-programmet	71%	41%	55%	87%
FRAM	42%	71%	28%	6%
Kulturbasert næringsutvikling	69%	79%	67%	60%
Marint innovasjonsprogram	0%	0%	0%	50%
Verdiskapingsprogram mat	42%	71%	53%	12%
Verdiskapingsprogram reindrift	45%	91%	75%	27%
Verdiskapingsprogram skog	54%	69%	77%	31%
Total 2004	43%	59%	50%	29%
Total 2003	45%	74%	68%	51%

Kapittel 6. Betydning for strategi, kompetanse og nettverk

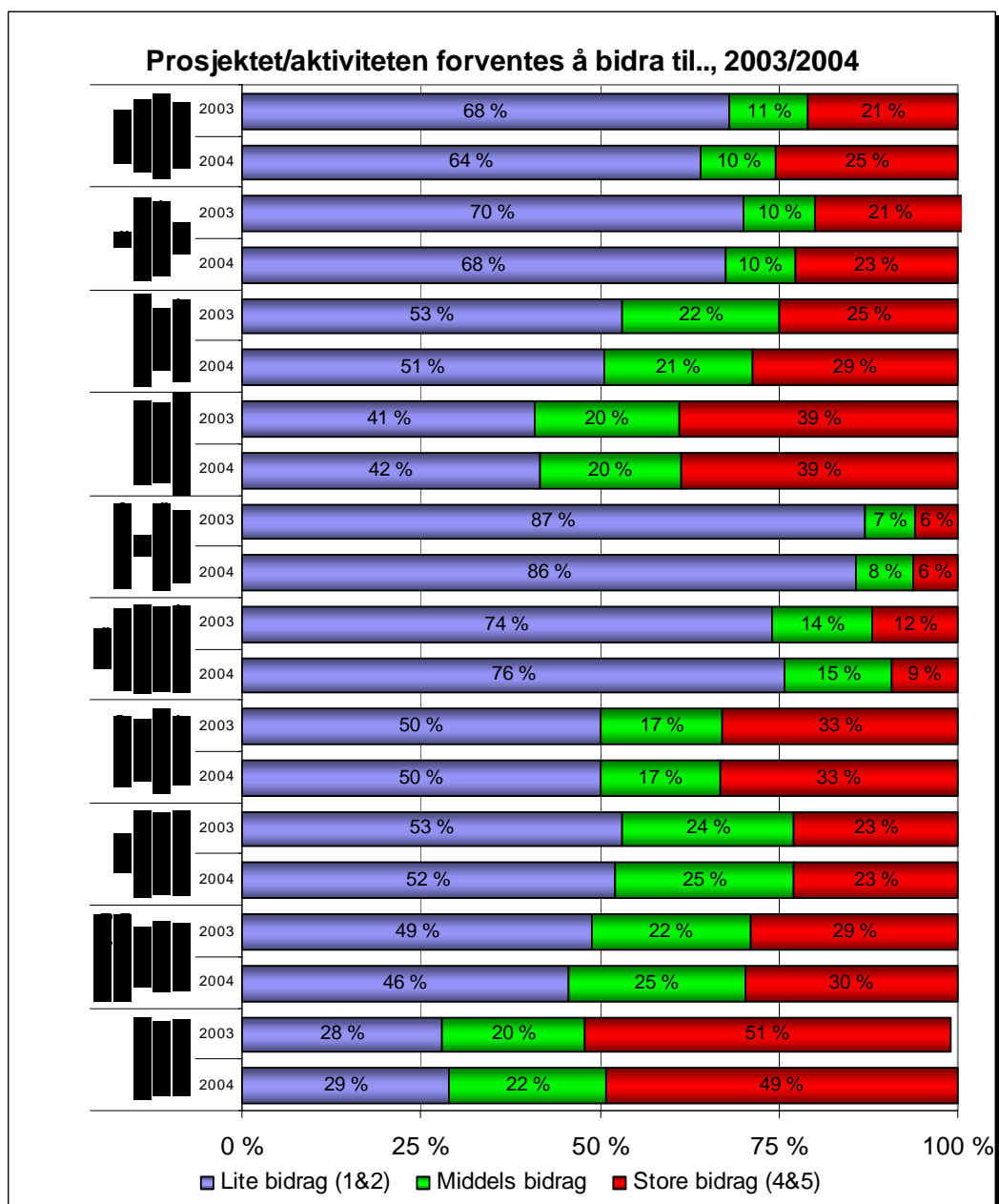
6.1 Innledning

I dette delkapittelet analyseres data knyttet til 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, står bedriftene bedre rustet ovenfor fremtidige utfordringer. Dermed vil denne typen effekter kunne ha stor betydning på mellomlang og lang sikt.

6.2 Strategi og kompetanse

Som i 2003 forventer bedriftene i størst grad at prosjektet/aktiviteten skal bidra til økt fokus på utvikling og innovasjon, og i minst grad føre til ansettelse av nye medarbeidere innen forskning og utvikling. Det er kun marginale endringer fra 2003 til 2004. Størst endring, med 4 prosentpoeng er det i andel som forventer at prosjektet/aktiviteten skal gi store bidrag til å se ny muligheter i internasjonalt samarbeid og lette tilgangen til ekstern finansiering. Her har andelen økt til henholdsvis 25% og 29%. Foruten økt fokus på utvikling og innovasjon er det relativt mange bedrifter som forventer at prosjektene i stor grad skal bidra til kompetanseutvikling hos medarbeiderne (39%) og bruk av ny forbedret produksjonsteknologi (33%). Generelt kan det se ut som om forventningene til endringer vedrørende FoU er nokså små, mens områder knyttet til produksjonsteknologi kommer godt ut.

Figur 63: Prosjektet/aktiviteten forventes å bidra til..., -03/-04

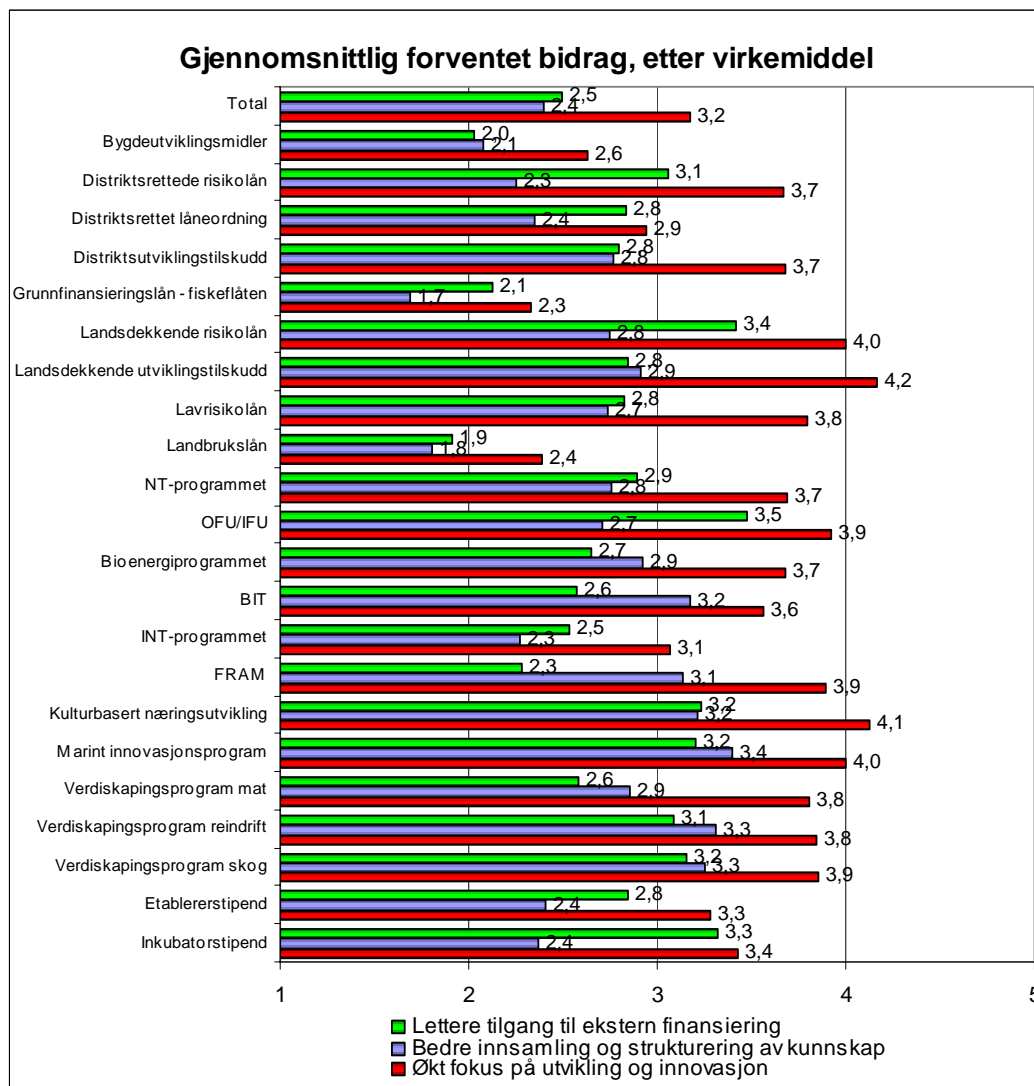


I det videre skal vi se spesielt på området ”Økt fokus på utvikling og innovasjon”, som er den som kommer høyest ut, området ”Bedre innsamling og strukturering av kunnskap” samt området med størst økning fra 2003 ”Lettere tilgang til ekstern finansiering” fordelt pr. virkemiddel. Når det gjelder økt fokus på innovasjon og utvikling har bedrifter innen Landsdekkende utviklingstilskudd og Kulturbasert næringsutvikling gjennomsnittlig størst forventning til at prosjektet/aktiviteten skal bidra til dette, mens bedrifter innen Landbrukslån og Grunnfinansieringslån-fiskeflåten har minst. Endringene fra 2003 er marginale.

Når det gjelder ”Bedre innsamling og strukturering av kunnskap” ser vi at gjennomsnittlig høyest forventning er innen Marint innovasjonsprogram, VSP-Skog og VSP Reindrift. Som på området ovenfor, er det innen Grunnfinansieringslån-fiskeflåten og Landbrukslån gjennomsnittet er lavest på dette området.

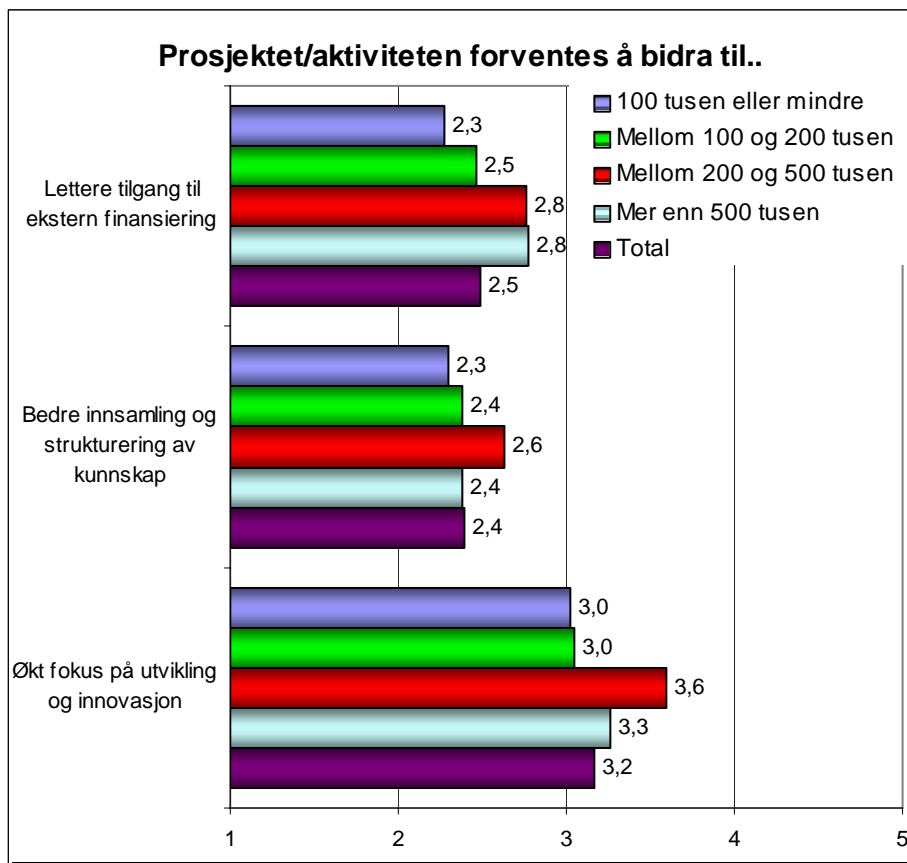
Det er bedrifter innen OFU/IFU og Landsdekkende risikolån som i gjennomsnitt har størst forventning til at prosjektet/aktiviteten skal bidra til lettere tilgang til eksternt finansiering. Igjen skiller Landbrukslån seg ut ved å ha lavest gjennomsnitt på området, denne gang sammen med Bygdeutviklingsmidler. Dette er kanskje ikke så rart virkemidlenes innretning tatt i betraktning. En relativt liten andel av disse prosjektene trenger tilleggsfinansiering, ut over det som innvilges fra Innovasjon Norge.

Figur 64: Gjennomsnittlig forventning om bidrag til., etter virkemiddel, -04



Fordeles gjennomsnittet på disse tre områdene etter innvilgede midler fra Innovasjon Norge ser vi igjen at der er de prosjektene som har fått innvilget mellom kr. 200 000,- og 500 000,- som i gjennomsnitt har størst forventninger til prosjektet bidrag. Når det gjelder "Lettere tilgang til finansiering" er gjennomsnittet blant prosjekter som har fått innvilget mer enn dette på samme nivå, mens på dette og de to andre områdene er forventningene klart lavere blant de som har fått innvilget mindre.

Figur 65: Prosjektet/aktiviteten forventes å bidra til ..., etter innvilgede midler, -04



6.3 Økt samarbeid

En særdeles viktig faktor for å øke innovasjonen i bedriftene er samarbeid. Det geografiske perspektivet er samtidig viktig for å avdekke spirer til nye nettverk og økt internasjonalisering. Som tidligere er derfor bedriftene 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. Det er kun 242 bedrifter, av de totalt 1566, som svarte at prosjektet/aktiviteten ikke har eller vil føre til økt samarbeid. Dette utgjør 15,4% og betyr at 84,6% av prosjektene/aktivitetene fører til økt samarbeid. Andelene er omlag som i 2003.

Som det fremgår av Figur 66, er det først og fremst kunder og leverandører det forventes økt samarbeid med. Det samme var tilfelle både i 2002- og 2003-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 sistnevnte aktør har økt noe fra 2003, men så lite at det kun gjør at den går fra lavest til nest lavest på rangeringen.

Størst endring er det knyttet til forventet samarbeid med investorer/ finansieringsmiljø, som har økt fra 27% i 2003 til 32% i 2004.

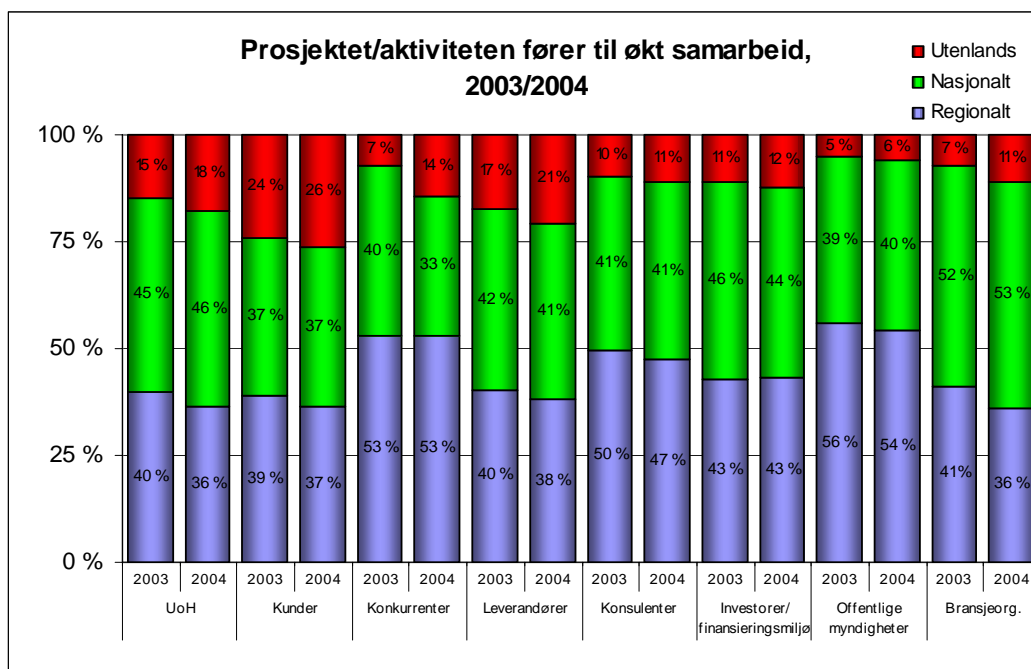
Figur 66: Prosjektet/aktiviteten fører til økt samarbeid, -03/-04



Det er fortsatt primært på regionalt og nasjonalt plan at samarbeidet foregår eller forventes å foregå. Figur 67 viser dog at det gjennomgående synes å være en marginal økning i forventet samarbeid utenlands. Det er spesielt kunder prosjektene bidrar til økt utenlandssamarbeid med. Den nasjonale andelen ser ut til å holde seg relativt stabil, dermed er det den regionale andelen som gjennomgående synker litt, som følge av økningen i utenlandsk samarbeid.

Størst andel regionalt samarbeid er det med offentlige myndigheter, mens minst er knyttet til UoH/forskningsinstitutt og bransjeorganisasjoner. Sistnevnte aktør har dog den største andel når det gjelder nasjonalt samarbeid. Her er det konkurrenter som har den laveste andelen, mens når det gjelder utenlands samarbeid er andelen høyest knyttet til kunder og lavest knyttet til offentlige myndigheter.

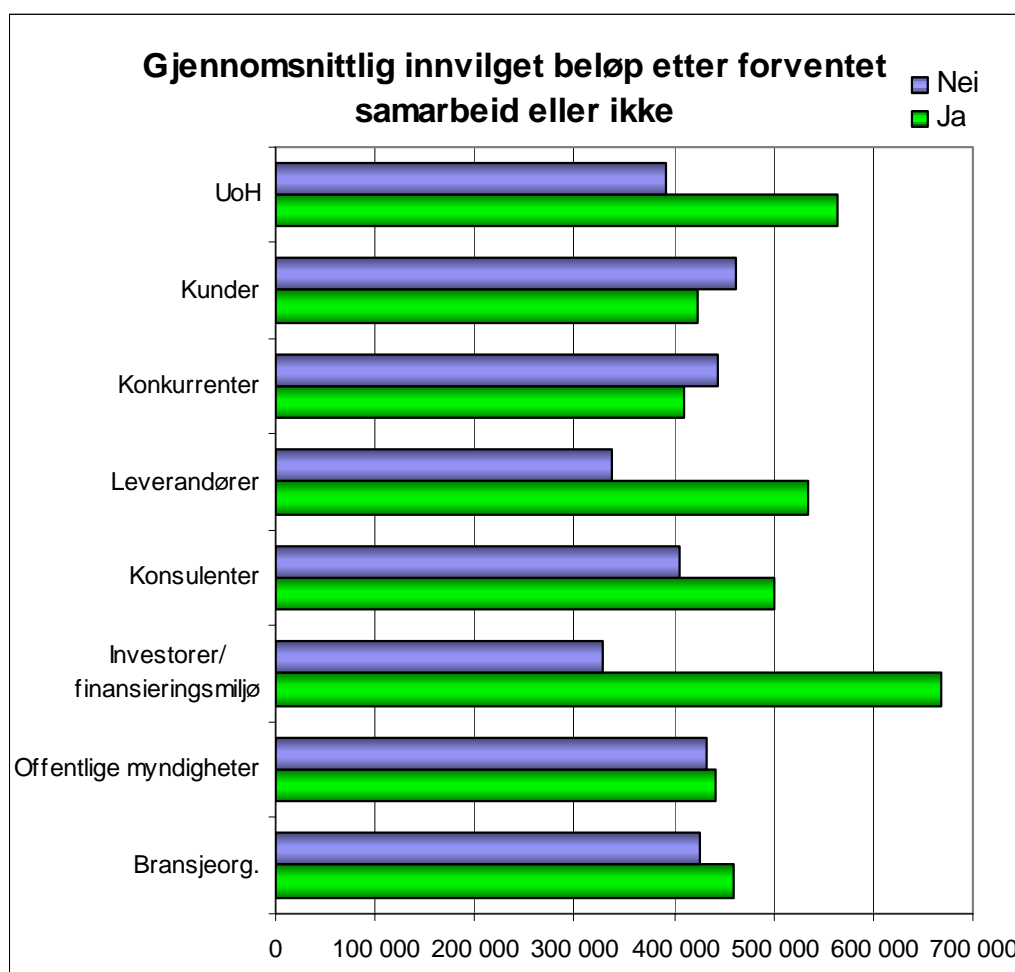
Figur 67: Prosjektet/aktiviteten fører til økt samarbeid, -04



Neste figur viser gjennomsnittlig innvilget beløp etter om prosjektet forventet samarbeid eller ikke. Denne figuren illustrerer hvorvidt det er sammenheng mellom innvilget beløp og evt. samarbeidsprosjekt. Det har ingen eller marginal betydning for det innvilgede beløp om prosjektet har eller vil føre til økt samarbeid med kunder, konkurrenter, offentlige myndigheter eller bransjeorganisasjoner.

Når det derimot gjelder prosjekter som har økt eller forventer økt samarbeid med UoH/forskningsinstitutter, leverandører konsulenter og investorer/ finansieringsmiljø er de innvilgede beløp høyere enn dersom de ikke har slikt eller forventer slikt samarbeid. Årsaken til dette kan være at denne typen prosjekter ofte er omfattende og ressurskrevende. Dermed går både prosjektets omfang totalt sett opp, noe som trolig bidrar til økt innvilgning også fra Innovasjon Norge.

Figur 68: Gjennomsnittlig innvilget beløp etter forventet samarbeid eller ikke, -04



Nedenfor ser vi et oppsett av de andelene innen hvert virkemiddel som oppgir at prosjektet/aktiviteten vil føre til økt samarbeid med ulike aktører. Som ved tidligere undersøkelser, er det store forskjeller mellom virkemidlene.

Tabell 14: Andel som samarbeider med ulike aktører etter virkemiddel

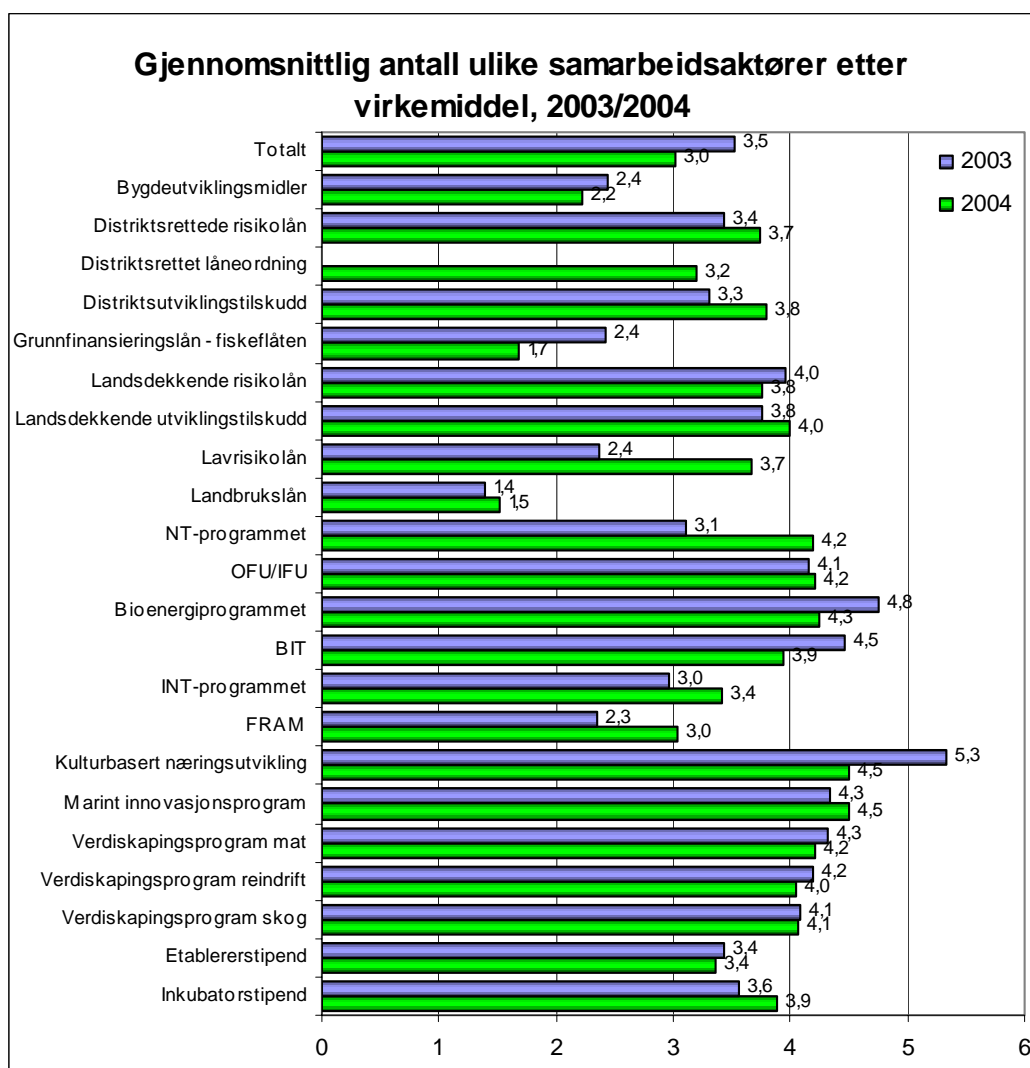
Virkemiddel	UoH	Kunder	Konkurrenter	Leverandører	Konsulenter	Investorer/ finansierings- miljø	Offentlige myndigheter	Bransjeorg.
Bygdeutviklingsmidler	10%	50%	22%	38%	23%	18%	33%	29%
Distriktsrettede risikolån	32%	73%	29%	65%	34%	59%	51%	32%
Distriktsrettet låneordning	30%	60%	10%	70%	30%	50%	40%	30%
Distriktsutviklingstilskudd	39%	83%	24%	68%	45%	43%	47%	30%
Grunnfinansieringslån - fiskeflåten	7%	38%	10%	31%	17%	24%	21%	21%
Landsdekkende risikolån	30%	89%	10%	56%	56%	56%	30%	50%
Landsdekkende utviklingstilskudd	63%	82%	22%	48%	31%	56%	59%	38%
Lavrisikolån	35%	71%	24%	65%	35%	57%	50%	30%
Landbrukslån	6%	34%	17%	28%	14%	14%	21%	19%
NT-programmet	70%	82%	27%	64%	40%	45%	55%	36%
OFU/IFU	62%	97%	12%	73%	44%	55%	56%	24%

Tabell 14: Andel som samarbeider med ulike aktører etter virkemiddel

Virkemiddel	UoH	Kunder	Konkurrenter	Leverandører	Konsulenter	Investorer/Finansieringsmiljø	Offentlige myndigheter	Bransjeorg.
Bioenergiprogrammet	21%	86%	15%	64%	57%	38%	79%	64%
BIT	8%	83%	48%	71%	67%	13%	25%	79%
INT-programmet	47%	91%	11%	53%	46%	39%	37%	19%
FRAM	22%	50%	28%	50%	53%	17%	42%	42%
Kulturbasert næringsutvikling	57%	87%	40%	67%	36%	57%	60%	47%
Marint innovasjonsprogram	100%	50%		50%	50%	100%	50%	50%
Verdiskapingsprogram mat	36%	89%	41%	70%	39%	33%	64%	50%
Verdiskapingsprogram reindrift	27%	92%	33%	50%	50%	27%	75%	50%
Verdiskapingsprogram skog	62%	71%	21%	57%	36%	36%	62%	62%
Etablererstipend	30%	75%	27%	52%	38%	43%	44%	26%
Inkubatorstipend	59%	82%	14%	64%	45%	59%	33%	33%
Totalt	26%	66%	23%	51%	33%	32%	41%	31%

Neste figur er beregnet ved å summere andelene som oppgir at prosjektet/aktiviteten har eller vil medføre økt samarbeid for hvert av virkemidlene og så delt det på 100. Dette innebærer at dersom alle innenfor et virkemiddel 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 og Marint innovasjonsprogram vil føre til samarbeid med flest ulike aktører, mens Landbrukslån og Grunnfinansieringslån -fiskeflåten fører til færrest.

Figur 69: Gjennomsnittlig antall ulike samarbeidsaktører etter virkemiddel, -03/-04



Kapittel 7. Om Innovasjon Norge

7.1 Innledning

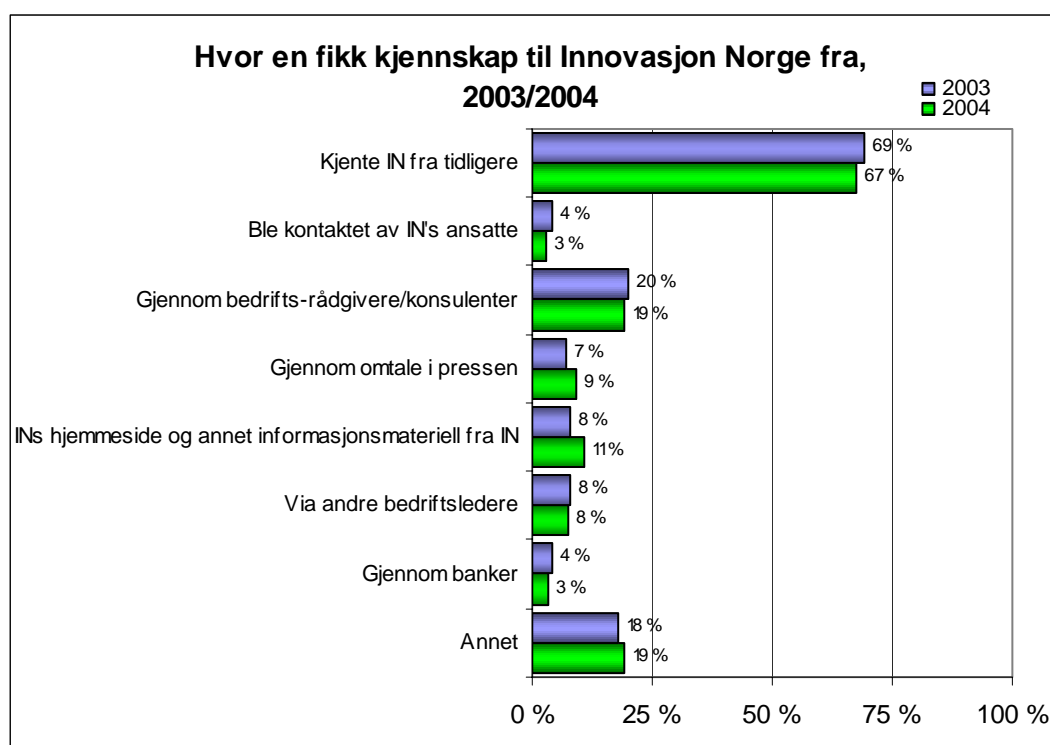
Vi har tidligere sett at addisjonaliteten er høyere i de bedrifter som har mottatt tjenester innen virkemiddel som ikke bare er finansielle, men som også inneholder elementer av rådgivning og veiledning. Blant annet derfor er bedriftenes vurdering av Innovasjon Norge viktig. Også i et generelt forbedringsperspektiv kan disse resultatene gi viktige innspill til utviklingen av Innovasjon Norge.

7.2 Kjennskap til Innovasjon Norge

For å innrette sitt informasjonsarbeid best mulig er det 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 70 viser kildene til kjennskap i 2003 og i 2004.

Som tidligere kjente størstedelen av bedriftene Innovasjon Norge fra før. En relativt stor andel fikk også kjennskap gjennom bedriftsrådgivere/-konsulenter. Den 3. største kilden er ”Annet”, som i år også i stor grad består av kommuner og fylkeskommuner, bransjeorganisasjoner og andre organisasjoner.

Figur 70: Hvor en fikk kjennskap til Innovasjon Norge fra, -03/-04



7.3 Hvorfor søke Innovasjon Norge om tjenester?

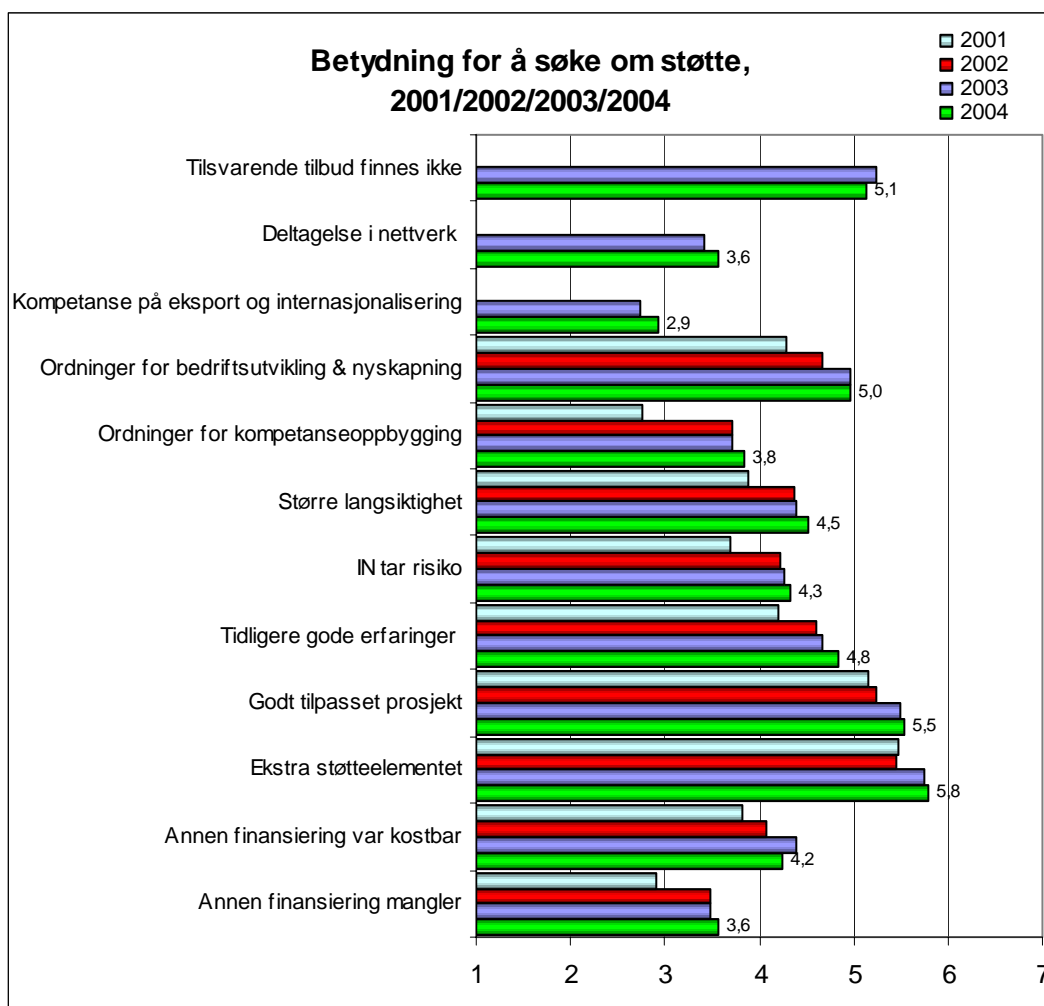
7.3.1 Betydning for å søke om tjenester

Bedriftene ble spurt om 12 ulike faktorerers betydning for hvorfor de valgte å søke Innovasjon Norge om tjenester. 9 av disse er likelydende med undersøkelser fra før 2003. For å kunne sammenligne svarene er tallene fra de to siste års undersøkelser er skalaen omregnet til en 7-punktskala. Av plasshensyn er kun gjennomsnittstallet for 2004 er presentert.

Som i tidligere undersøkelser, 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. På tross av en marginal økning i betydning, er Innovasjon Norges kompetanse på eksport og internasjonalisering det forhold som har minst betydning for hvorvidt bedriftene søker tjenester hos Innovasjon Norge. Generelt kan tendensen se ut til å være at de fleste faktorene har økt sin betydning over de siste 4 årene. Størst økning fra 2001 til 2004 ser det dog ut til å være knyttet til betydningen av ordninger for kompetanseoppbygging og betydningen av at annen finansiering mangler.

Tidligere analyser viser at endringene fra 2002 til 2003 ikke i betydelig grad var påvirket av at nye virkemidler ble inkludert i undersøkelsen.

Figur 71: Betydning for å søke om tjenester, -01 til -04



Betydningen av de ulike faktorene varierer avhengig av hvilke virkemiddel bedriften har mottatt. I tabellen under er de faktorer som totalt sett har størst betydning presentert. Virkemidlene med høyest og lavest gjennomsnittsscore, er markert.

Tabell 15: Gjennomsnittlig betydning av ulike faktorer for å søke om tjenester fra Innovasjon Norge etter virkemiddel, original 5-punktskala

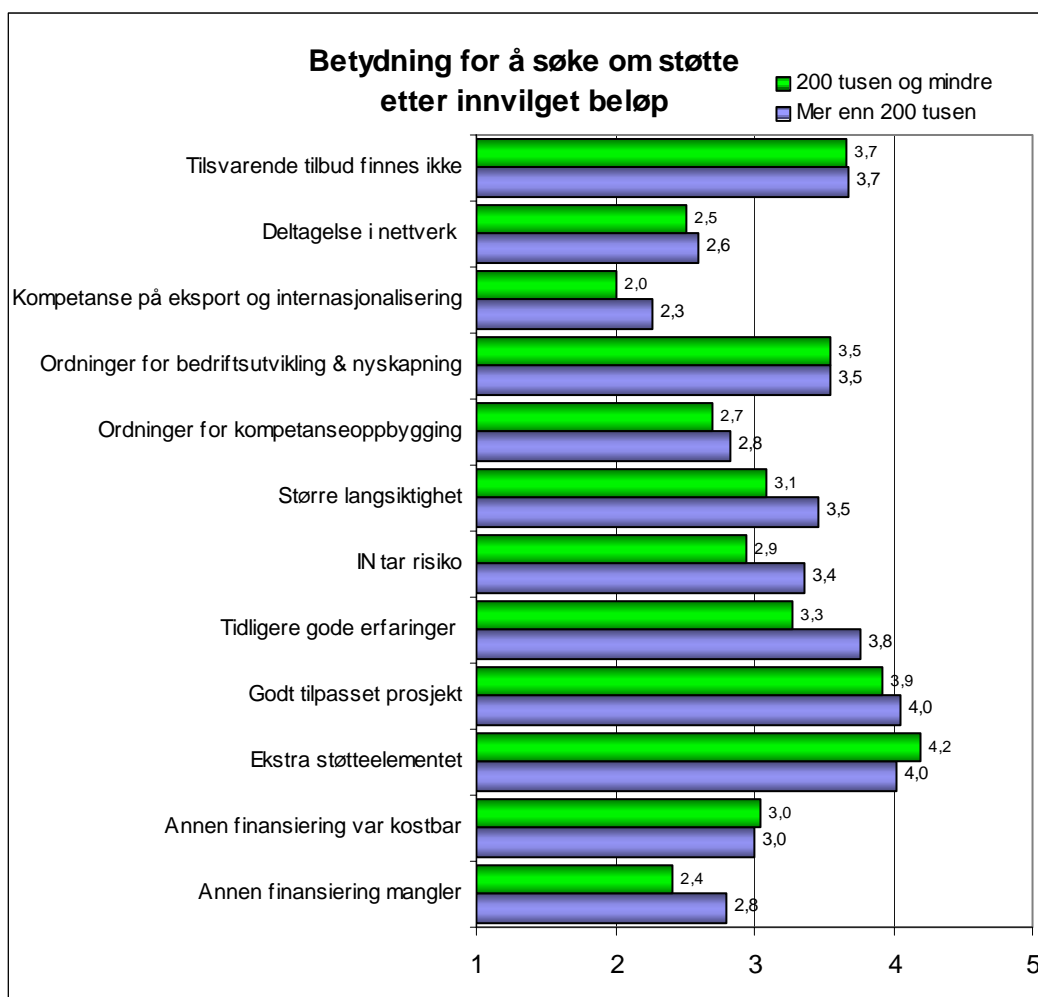
Virkemiddel	Det ekstra støtteelementet som ligger i INs finansiering var viktig	Tidligere gode erfaringer med IN	INs finansieringsopplegg var godt tilpasset vårt prosjekt	Det finnes ikke et tilsvarende tilbud i det ordinære markedet
Bygdeutviklingsmidler	4,3	3,1	3,9	3,6
Distriktsrettede risikolån	4,3	4,4	4,2	3,8
Distriktsrettet låneordning	2,8	3,4	3,7	2,9
Distriktsutviklingstilskudd	4,3	4,0	4,1	3,8
Grunnfinansieringslån - fiskeflåten	3,6	4,2	4,1	2,6
Landsdekkende risikolån	3,8	4,0	3,4	3,6
Landsdekkende utviklingstilskudd	4,3	3,9	3,9	3,8
Lavrisikolån	4,0	4,0	4,5	3,5
Landbrukslån	3,8	3,3	3,8	2,9
NT-programmet	3,9	4,1	3,9	3,6
OFU/IFU	3,9	4,1	4,4	4,4
Bioenergiprogrammet	4,6	3,9	4,7	4,4
BIT	3,7	3,5	3,8	3,8
INT-programmet	3,9	3,5	3,7	3,4
FRAM	3,4	3,2	3,4	3,4
Kulturbasert næringsutvikling	4,4	3,8	4,1	3,9
Marint innovasjonsprogram	3,2	3,2	3,8	4,0
Verdiskapingsprogram mat	4,3	3,9	4,2	3,9
Verdiskapingsprogram reindrift	4,3	3,0	4,7	4,0
Verdiskapingsprogram skog	4,6	3,2	4,3	4,2
Etablererstipend	4,0	2,6	3,8	3,9
Inkubatorstipend	3,9	2,9	3,6	3,8
Total	4,1	3,5	4,0	3,7

Tidligere analyser har vist at betydningen av faktorene Tidligere gode erfaringer, Ordninger for kompetansebygging, Kompetanse på eksport og Internasjonalisering samt Deltagelse i nettverk øker med bedriftstørrelsen, foruten når det gjelder de største bedriftene. Tendensen er motsatt når det gjelder faktorene Annen finansiering mangler og Annen finansiering er kostbar samt Tilsvarende tilbud finnes ikke. Her er betydningen noe større for de små bedriftene enn for de store. Samme tendens finner vi i 2004.

Figur 72 viser at det er relativt små forskjeller i betydningen for å søke om støtte avhengig av innvilget beløp. De eneste klare forskjellene knytter seg til økt betydning dersom det innvilgede beløpet er over kr. 200 000,-. Dette gjelder spesielt for faktorene Større langsiktighet, IN tar risiko, Annen finansiering mangler og Tidligere gode erfaringer.

I denne sammenheng er det interessant å merke seg at gjennomsnittlig innvilget beløp for dem som har mottatt tjenester fra Innovasjon Norge tidligere er 1,5 ganger høyere enn dem som er "førstegangsbrukere" av Innovasjon Norges tjenester.

Figur 72: Betydning for å søke om tjenester, etter innvilget beløp, -04



7.4 Innovasjon Norge som bedriftsrådgiver

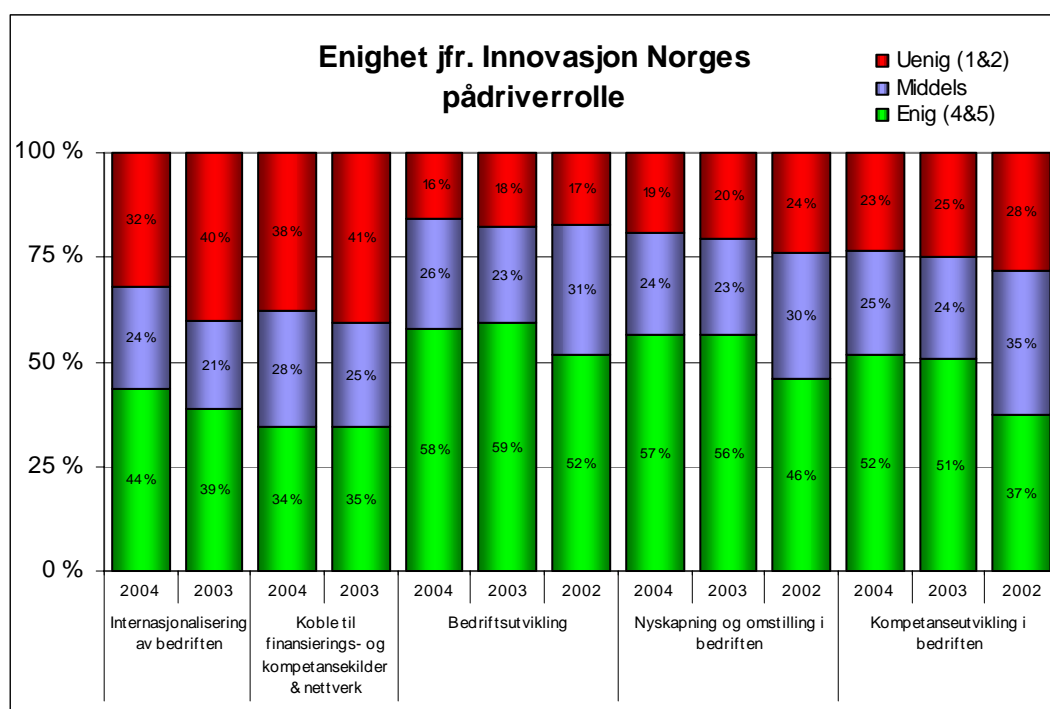
7.4.1 Rollen som pådriver

En av Innovasjon Norges roller er 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 er den positive utviklingen vi observerte fra 2002 til 2003 ikke videreført like sterkt fra 2003 til 2004. På tross av dette ser vi at andelen som sier seg uenig i påstandene fremdeles er noe synkende. I 2003 så vi at det kun ga marginale utslag dersom man kun så på de virkemidler som var med i både 2002- og 2003-undersøkelsen.

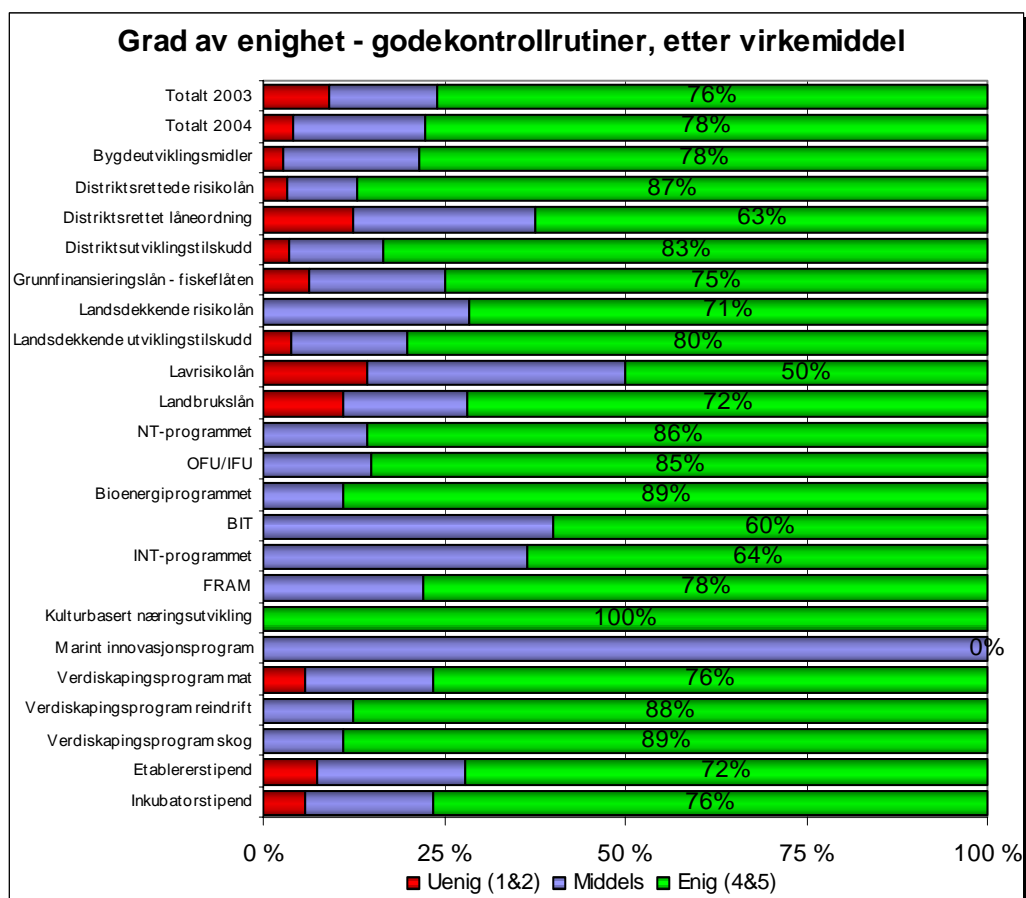
Flest bedrifter er enige i at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver når det gjelder bedriftsutvikling og nyskaping og omstilling i bedriften. Det er ingen vesentlige endringer fra 2003 på disse områdene. Som i 2003 er færrest enige i at Innovasjon Norge bidrar aktivt for å kople bedriften til aktuelle finansierings- og kompetansesikler.

Figur 73: Enighet jfr. INs pådriverrolle, -03/-04



Den siste påstanden bedriftene skulle si seg mer eller mindre enige i, er knyttet til Innovasjon Norges kontrollrutiner. I underkant av 4 av 5 bedrifter er enige i at disse er gode. Andelen er minst i Lavrisikolån, Distriktsrettet låneordning og Marint Innovasjonsprogram, men antallet bedrifter er lite slik at de få som er uenige i påstanden utgjør en stor prosentandel. Størst andel enige er det innen Kulturbasert næringsutvikling, VSP-Skog og Bioenergi-programmet.

Figur 74: Grad av enighet – gode kontrollrutiner, etter virkemiddel, -03/-04

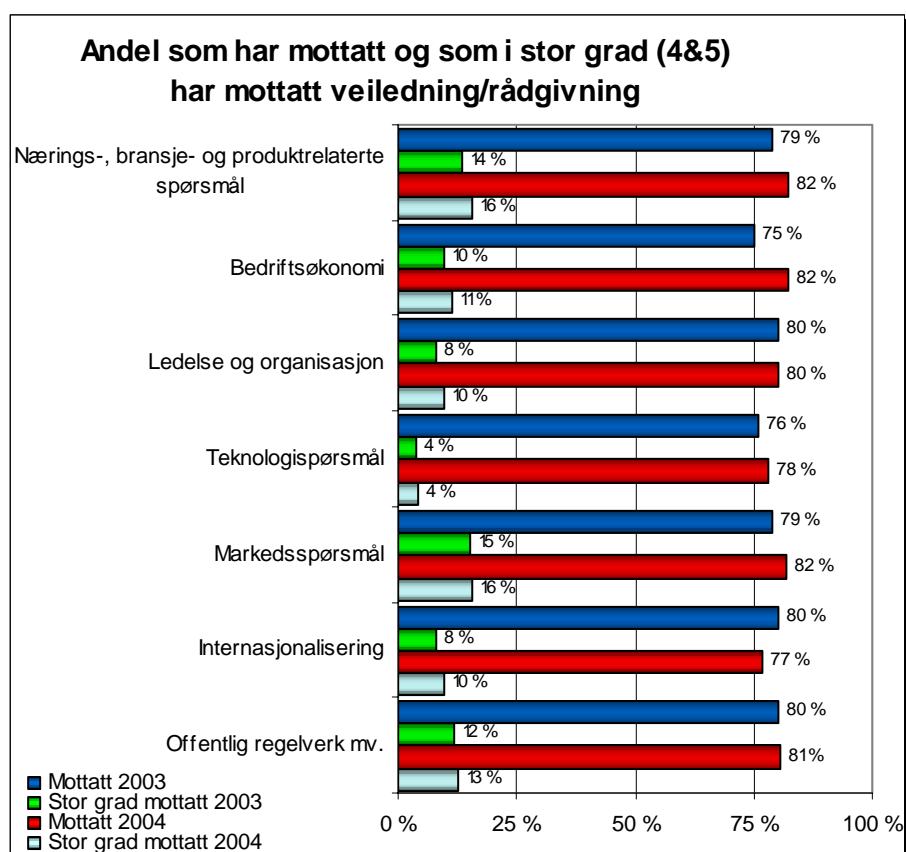


Analysen viser at det ikke er forskjeller i vurderingen av kontrollrutinene avhengig av hvor mye bedriftene har fått innvilget fra Innovasjon Norge.

7.4.2 Råd og veiledning

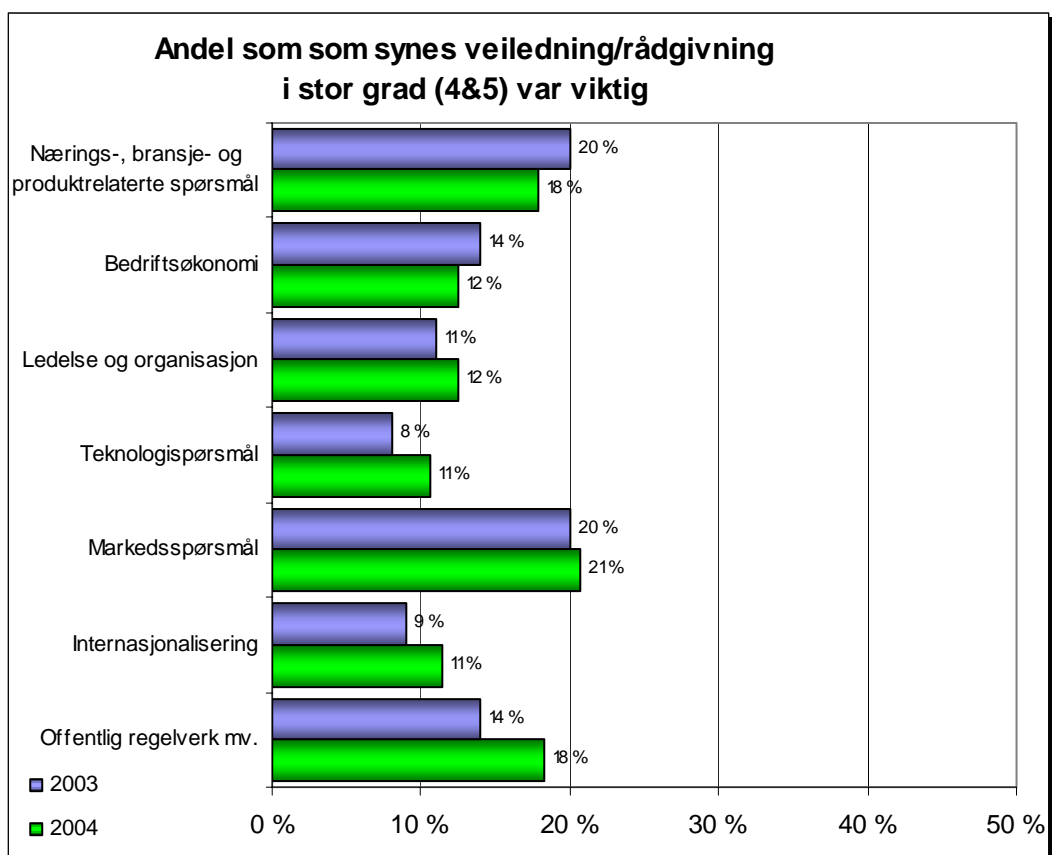
Det ble også stilt spørsmål om i hvilken grad bedriften hadde fått rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge på en rekke områder. Andelen som har fått råd og veiledning, har økt marginalt og er om lag 80%. Også andelen som i stor grad har mottatt rådgivning/veiledning har økt marginalt fra 2003 til 2004. Andelen som sier de i stor grad har fått råd og veiledning, varierer mellom 4% (teknologispørsmål) og 16% (markeds spørsmål, nærings, bransje, og produktrelaterte spørsmål). Det eneste området der andelen som har mottatt rådgivning/veiledning har gått noe ned er innen internasjonalisering. På tross av dette har andelen som i stor grad har mottatt rådgivning/veiledning gått marginalt opp. I tidligere undersøkelser har denne andelen vært noe lavere.

Figur 75: Andel som har fått og i stor grad har fått veiledning/rådgivning, -03/-04



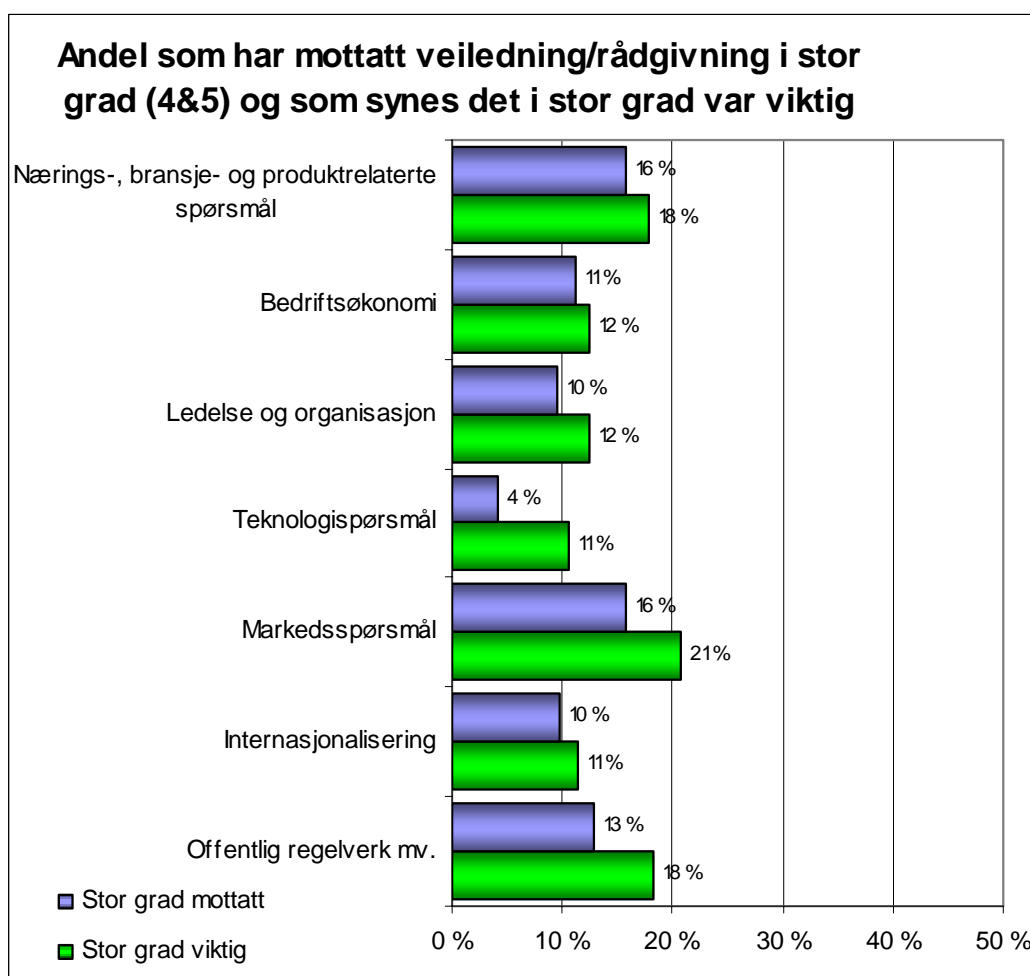
Figur 76 viser at andelen som i stor grad synes rådgivning/veiledning var viktig for prosjektet/aktiviteten varierer noe fra 2003 til 2004. Viktigheten ser ut til å ha økt marginalt når det gjelder Teknologispørsmål og Offentlig regelverk mv. De øvrige forskjellene er så små at de ikke bør tillegges vekt.

Figur 76: Andel som synes veiledning/rådgivning i stor grad var viktig, -03/-04



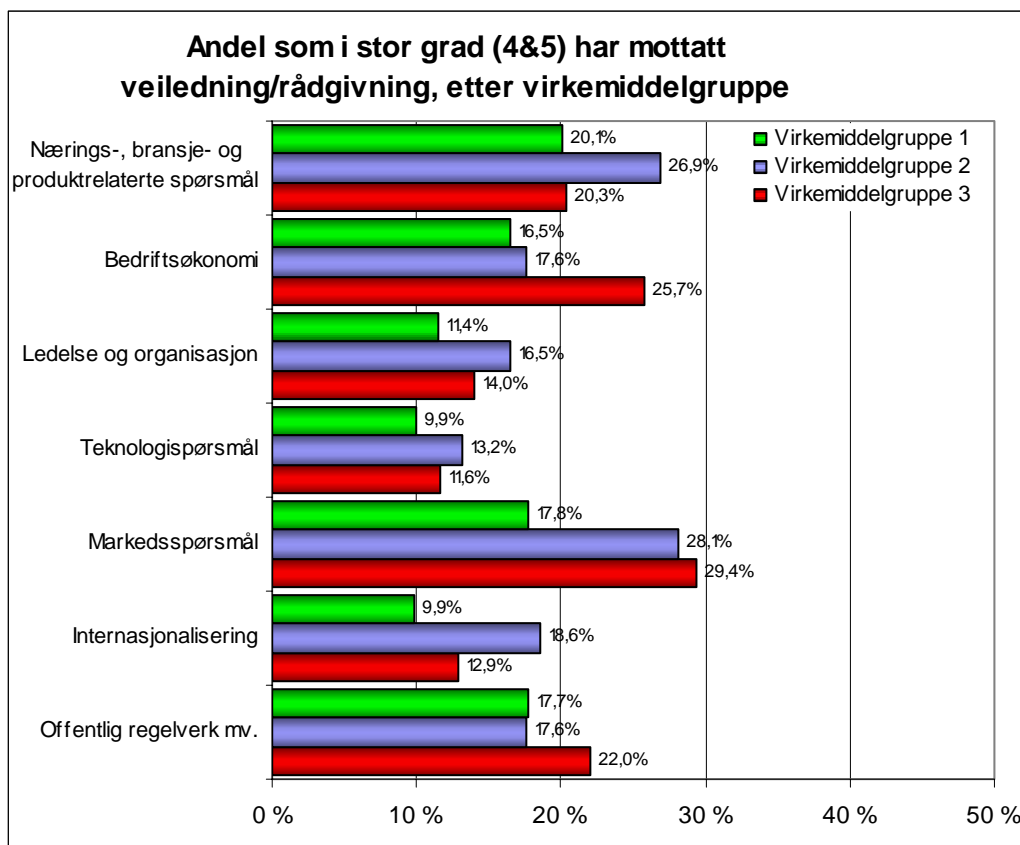
Sammenstiller vi andelen bedrifter som i stor grad har fått rådgivning/veiledning og andelen som synes at rådgivning/veiledning i stor grad er viktig for prosjektet/aktiviteten, ser vi at viktigheten overgår andelen som har fått på alle områder, og mest innen markedsspørsmål, teknologispørsmål og offentlig regelverk. De to sistnevnte områdene har da også økt i viktighet. Dette innebærer at viktigheten av rådgivning/veiledning har økt mer enn mengden rådgivning/veiledning bedriftene har mottatt. Dette er dermed et område Innovasjon Norge burde vurdere å prioritere sterkere i fremtiden.

Figur 77: Andel som har fått veiledning/rådgivning i stor grad og som synes det i stor grad er viktig for prosjektet, -04



Analysen viser at bedrifter som i liten grad har mottatt råd og veiledning er dem som i gjennomsnitt har fått innvilget mest fra Innovasjon Norge. Dette har nok sammenheng med at virkemidler innen virkemiddelgruppe 1 i gjennomsnitt får innvilget mest, men likevel er den gruppen det gis minst råd og veiledning til. Figur 78 illustrerer dette.

Figur 78: Andel som i stor grad har mottatt veiledning/rådgivning, etter virkemiddelgruppe, -04



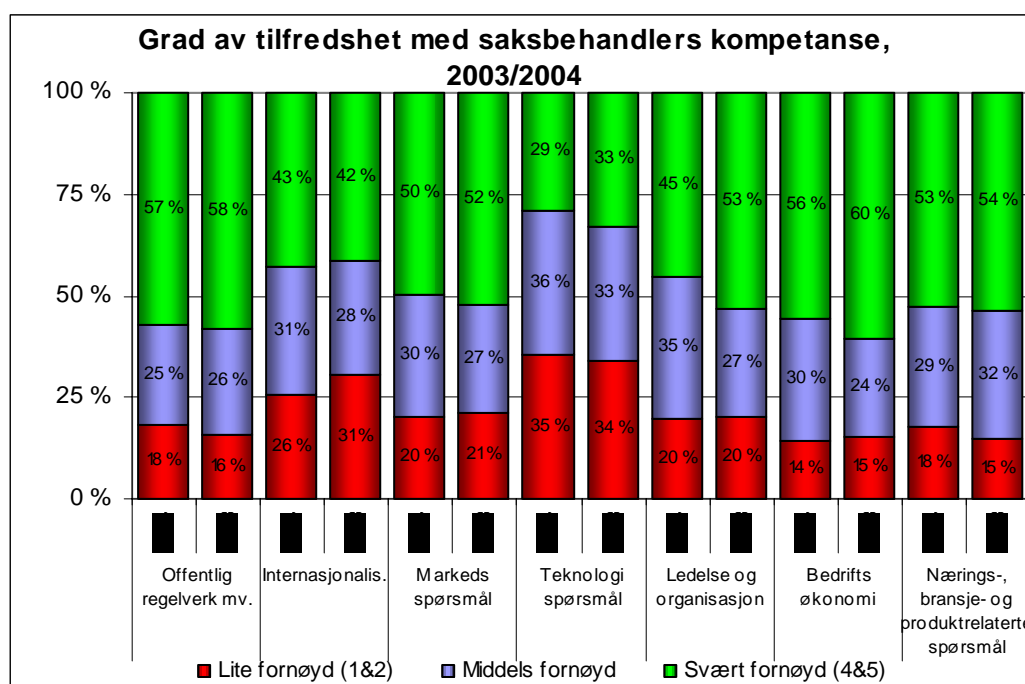
Som i 2003 er det sammenheng mellom grad av rådgivning/veiledning bedriftene har fått og addisjonaliteten. Desto mer rådgivning/veiledning bedriftene har fått, jo større andel bedrifter som oppgir høy addisjonalitet.

7.4.3 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. De er derfor blitt spurt om saksbehandlerne har tilstrekkelig kompetanse innenfor 7 hovedområder.

I snitt er omlag 48% svært fornøyd (4&5), men det varierer en del avhengig av fagområde. Gjennomgående har andelen som er fornøyd sunket noe fra 2003 til 2004. På tross av en liten nedgang, er størst andel svært fornøyde innen Offentlig regelverk mv og Bedriftsøkonomisk kunnskap. Dette samsvarer med tidligere undersøkelser. Minst andel svært fornøyd og dermed størst andel lite fornøyde (1&2) er det i 2004 som i 2003, innen teknologispørsmål og internasjonalisering.

Figur 79: Grad av tilfredshet med saksbehandlers kompetanse, -03/-04



Det er relativt store forskjeller mellom virkemidlene i respondentenes gjennomsnittlige tilfredshet med Innovasjon Norge sin kompetanse. Nedenfor er gjennomsnittet illustrert og høyeste verdi er markert for hvert virkemiddel. Det ser ut til at tilfredsheten i stor grad følger virkemiddelets innretning jfr. at OFU/IFU er mest fornøyd med kompetanse knyttet til offentlig regelverk mv., mens INT-programmet er mest fornøyd med kompetanse knyttet til internasjonalisering. Totalt sett er bedriftene i gjennomsnitt minst fornøyde med Innovasjon Norges saksbehandler sin kompetanse når det gjelder teknologispørsmål, men mest fornøyd når det gjelder bedriftsøkonomiske spørsmål og spørsmål knyttet til offentlig regelverk mv.

Tabell 16: Gjennomsnittlig tilfredshet med ulike kompetanser i Innovasjon Norge etter virkemiddel, original 5-punktskala

Virkemiddel	Nærings-, bransje- og produktrelatert kunnskap	Bedriftsøkonomisk kunnskap	Ledelse og organisasjon	Teknologi-kunnskap	Markeds-innsikt	Internasjonalisering	Offentlig regelverk mv.
Bygdeutviklingsmidler	3,5	3,4	3,3	2,8	3,4	2,7	3,7
Distriktsrettede risikolån	3,9	4,0	3,7	3,2	3,6	3,2	3,8
Distriktsrettet låneordning	3,7	3,8	3,4	2,9	3,3	3,0	3,3
Distriktsutviklingstilskudd	3,4	3,6	3,2	2,7	3,4	3,3	3,5
Grunnfinansieringslån - fiskeflåten	3,9	3,7	3,4	2,9	3,7	2,7	3,2
Landsdekkende risikolån	3,4	4,1	3,4	3,2	3,4	3,7	3,8
Landsdekkende utviklingstilskudd	3,6	3,6	3,5	3,2	3,6	3,7	3,6
Lavrisikolån	3,3	3,6	3,0	2,9	3,3	2,8	3,4

Tabell 16: Gjennomsnittlig tilfredshet med ulike kompetanser i Innovasjon Norge etter virkemiddel, original 5-punktskala

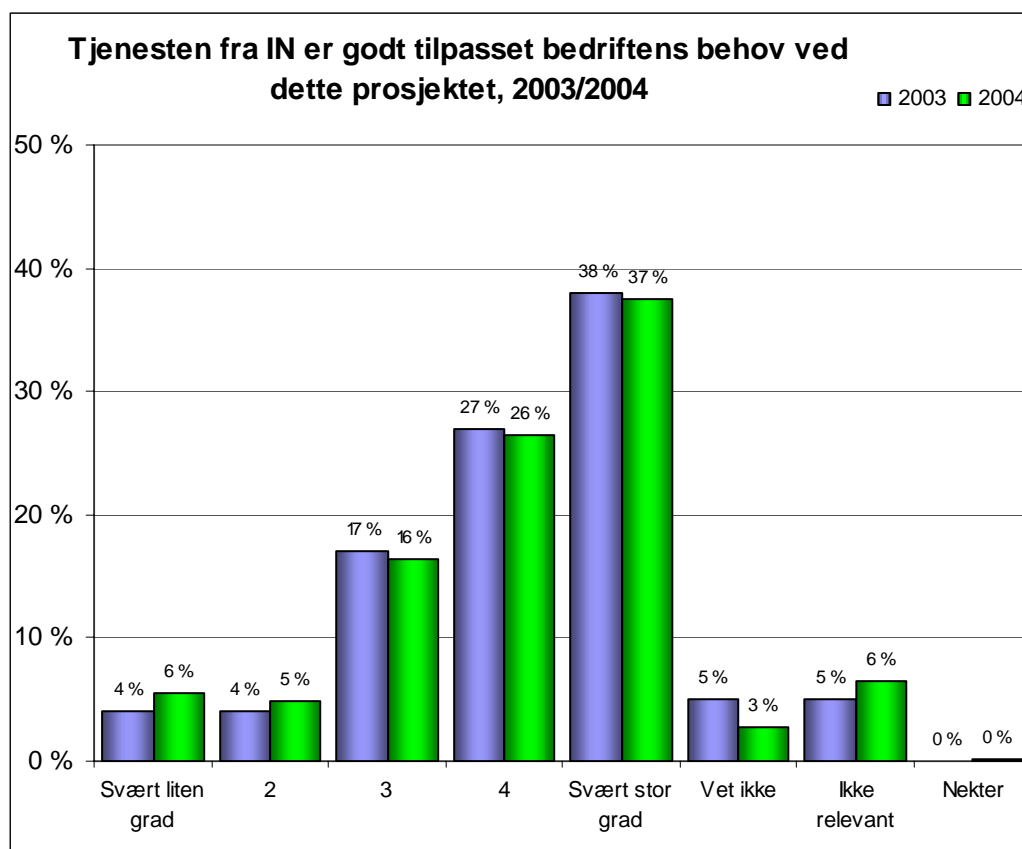
Virkemiddel	Nærings-, bransje- og produktre- latert kunnskap	Bedrifts- økonomisk kunnskap	Ledelse og organisa- sjon	Teknologi- kunnskap	Markeds- innsikt	Internasjo- nalisering	Offentlig regelverk mv.
Landbrukslån	3,4	3,3	2,9	2,5	2,9	2,4	3,2
NT-programmet	3,3	3,5	3,6	3,4	3,1	3,0	3,4
OFU/IFU	3,5	3,7	3,5	3,3	3,4	3,6	3,9
Bioenergiprogrammet	3,5	3,6	3,4	2,8	3,5	1,7	3,2
BIT	3,0	2,8	2,8	2,8	2,7	2,9	3,6
INT-programmet	3,0	3,4	3,3	2,8	3,5	3,9	3,3
FRAM	3,7	4,0	3,9	2,9	3,7	2,7	3,6
Kulturbasert næringsut- vikling	3,8	3,8	3,6	3,4	3,8	3,8	4,2
Marint innovasjonspro- gram	3,4	3,5	2,5	2,0	2,3	2,0	3,0
Verdiskapingsprogram mat	3,8	3,6	3,3	3,0	3,6	3,1	3,4
Verdiskapingsprogram reindrift	4,0	4,0	3,9	3,3	4,0	3,9	3,9
Verdiskapingsprogram skog	3,7	3,8	3,0	3,1	3,3	3,0	3,1
Etablererstipend	3,2	3,5	3,3	2,7	3,3	3,1	3,4
Inkubatorstipend	2,9	3,5	3,3	2,8	3,0	3,2	3,5
Total	3,4	3,5	3,3	2,8	3,4	3,1	3,5

7.5 Tjenestenes tilpassning og utløsende effekt

7.5.1 Tilpasset tjeneste

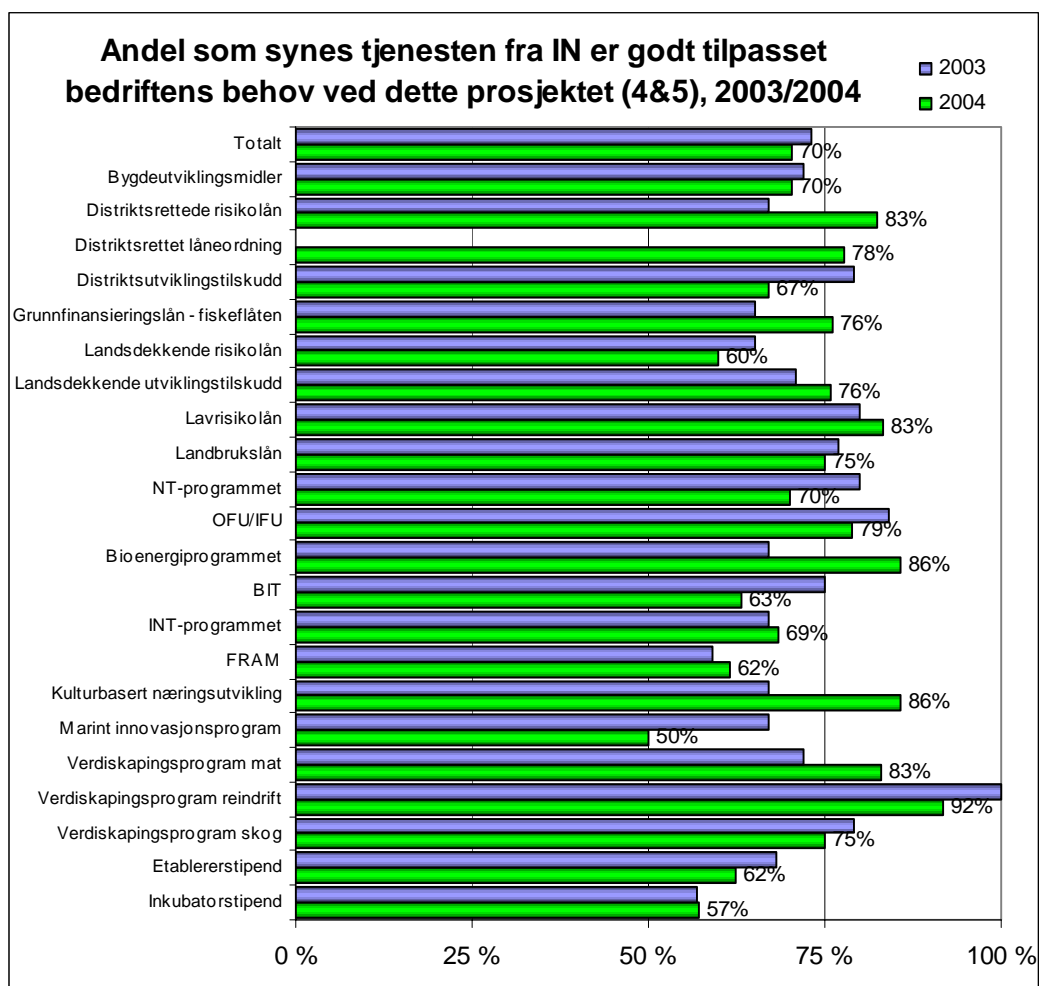
Vi har gjennom flere år sett at en god tilpassning av finansieringsopplegget til prosjektene er betydningsfullt for at bedrifter skal søke tjenester hos Innovasjon Norge. Ser vi nærmere på hvorvidt Innovasjon Norges tjenester faktisk vurderes som godt tilpasset prosjektene behov, ser vi at andelen som synes det i svært stor grad er på 37%. Forskjellen mellom 2003 og 2004 er så små at de ikke bør tillegges vekt. Kun 6% synes at tjenestene i svært liten grad er tilpasset prosjektet. Analyser i 2003 viste at en stor del av disse var småbedrifter i distriktskommuner. Ser en bort fra gruppen ”vet ikke” og ”ikke relevant”, er andelen som synes tilpasningen er god (4 og 5 på skalaen) hele 71%. Også i tidligere undersøkelser har vi sett at tilpasningen er god.

Figur 80: Tjenestene fra Innovasjon Norge er godt tilpasset bedriftens behov ved dette prosjektet, -03/-04



Figur 81 viser at tjenestene oppleves som tilpasset i varierende grad av bedrifter innen de ulike virkemidlene. Som i 2003 kommer VSP-reindrift ut med høyest andel bedrifter som synes tilpasningen var god. Også Bioenergiprogrammet og Kulturbasert næringsutvikling har høye andeler. Marint Innovasjonsprogram og Inkubatorstipend derimot har de laveste andelene.

Figur 81: Andel som synes tjenestene er godt tilpasset prosjektet, etter virkemiddel, -03/-04

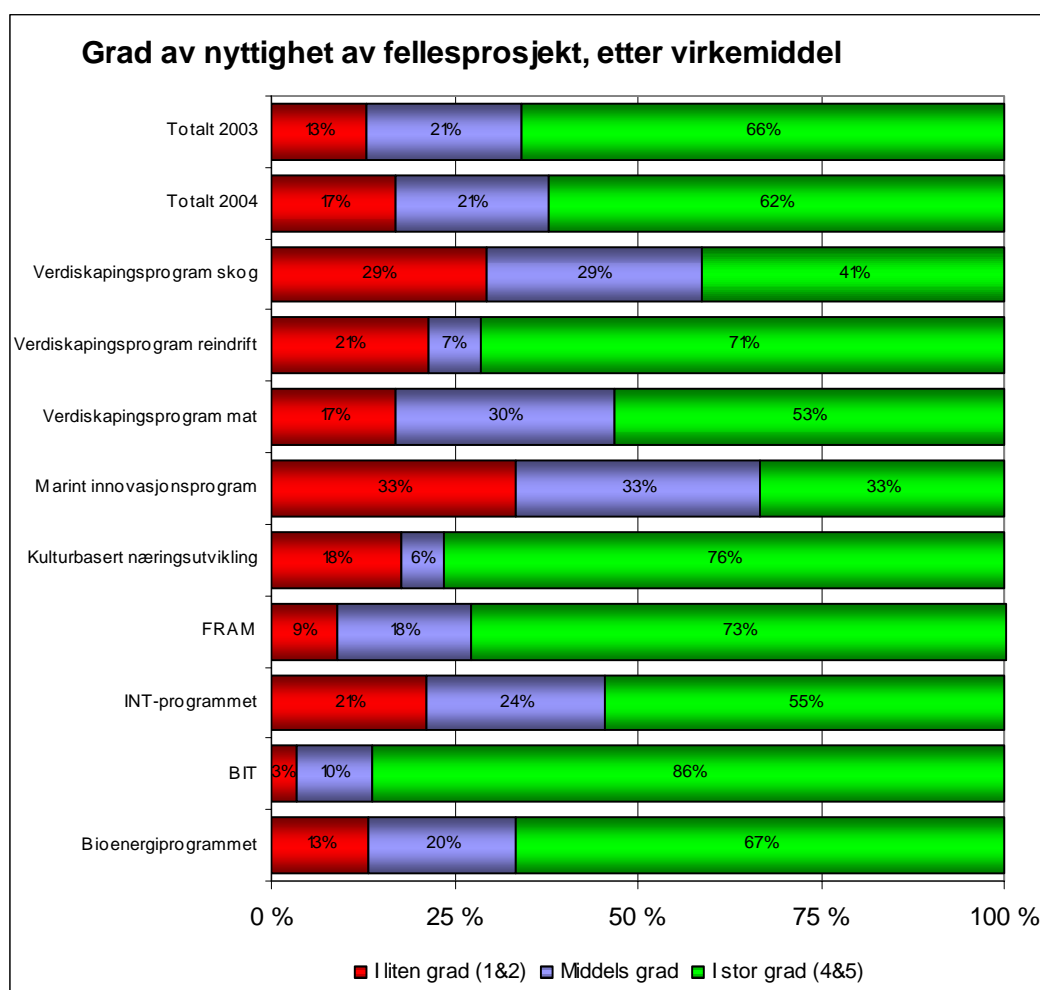


Dersom tilpasningen er god, øker også addisjonaliteten. Det vil si at dersom tjenesten bedriften får fra Innovasjon Norge er godt tilpasset prosjektet, er det større sannsynlighet for at det blir gjennomført. I motsatt fall er det slik at dersom tjenesten ikke er godt tilpasset prosjektet, er tjenesten fra Innovasjon Norge ikke like avgjørende for om man hadde gjennomført prosjektet eller ikke.

7.5.2 Fellesaktiviteters nytte for bedriften

Bedrifter i virkemiddelgruppe 2 ble også spurt i hvilken grad fellesaktivitetene i prosjektet/aktiviteten var til nytte for bedriften. Totalt sett sier hele 62% at det var nyttig og kun 17% mener at det bare i liten grad var nyttig med fellesaktiviteter. Dette er en liten nedgang i scoren i forhold til i 2003. Forskjellene er dog svært små. Størst nytte av fellesprosjektene hadde bedriftene i BIT og i Kulturbasert næringsutvikling. Marint Innovasjonsprogram og VSP-Skog har minst nytte i og med at de har de laveste andelenes ”Stor grad”, som vist i neste figur.

Figur 82: Grad av nyttighet av fellesprosjekt, etter virkemiddel, -03/-04

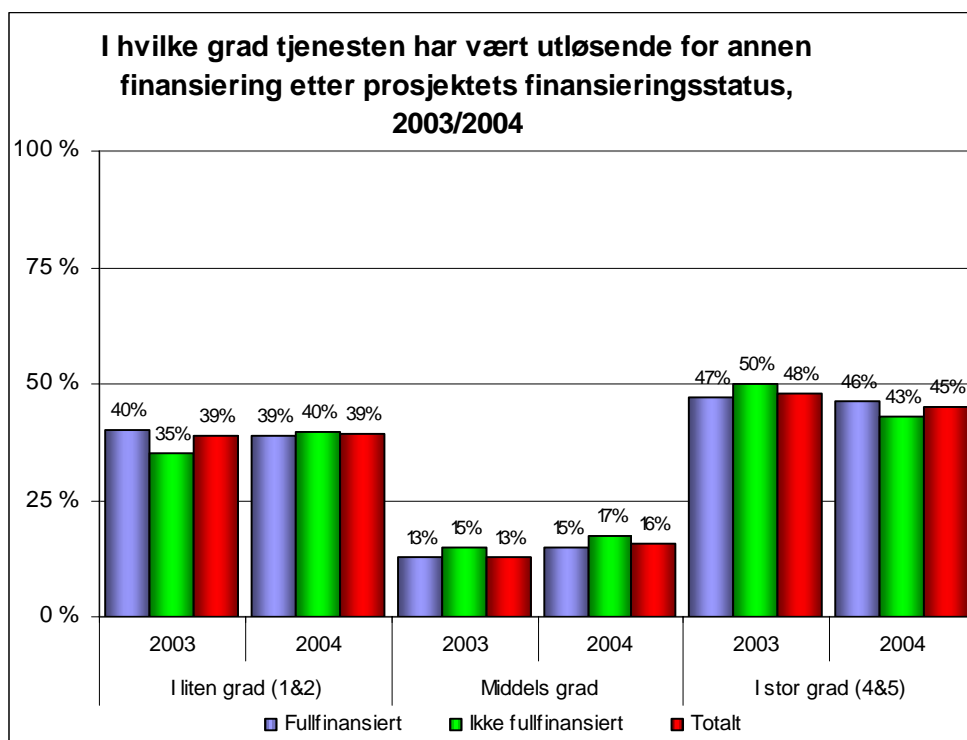


7.5.3 Tjenesten utløsende for annen finansiering

Fra tidligere undersøkelser vet vi at tjenestene fra Innovasjon Norge i stor grad har vært utløsende for fullfinansiering. 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.

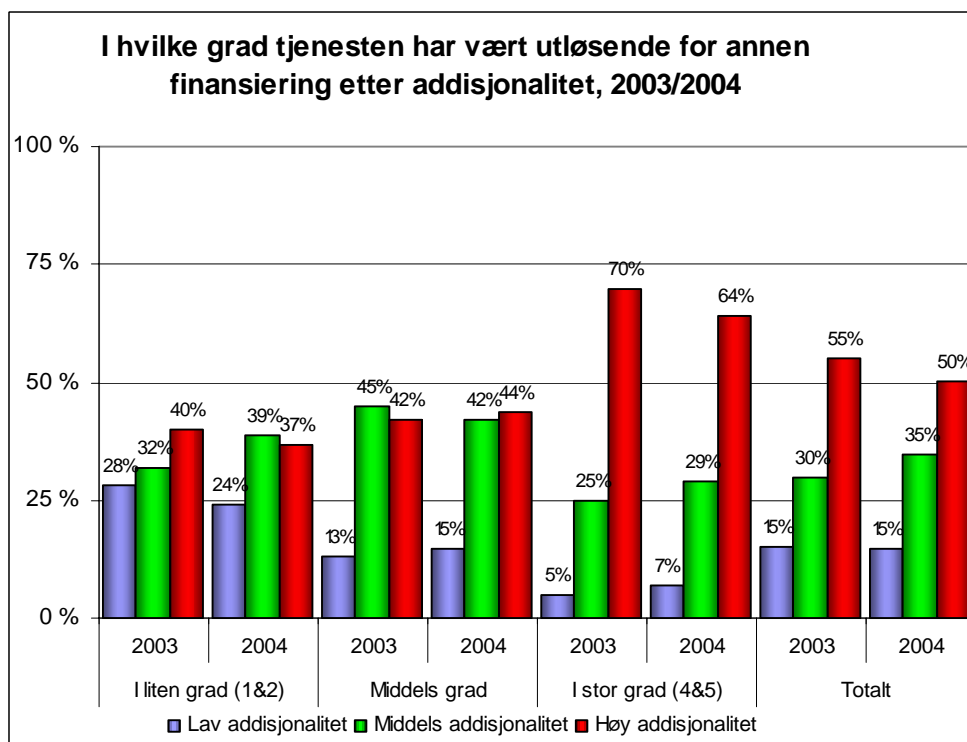
Omlag 45% oppgir at tjenesten har vært utløsende for annen finansiering. Forskjellene mellom 2003 og 2004 er svært små og bør ikke tillegges vekt.

Figur 83: I hvilke grad tjenesten har vært utløsende for annen finansiering etter prosjektets finansieringsstatus, -03/-04



Det vil være naturlig å tro at for de bedrifter der tjenesten i stor grad er utløsende for annen finansiering, vil også addisjonaliteten være høy. Under ser vi at det er tilfelle. Andel som oppgir at tjenesten har vært utløsende for annen finansiering er klart høyere når addisjonaliteten er høy i motsetning til når denne er middels eller lav.

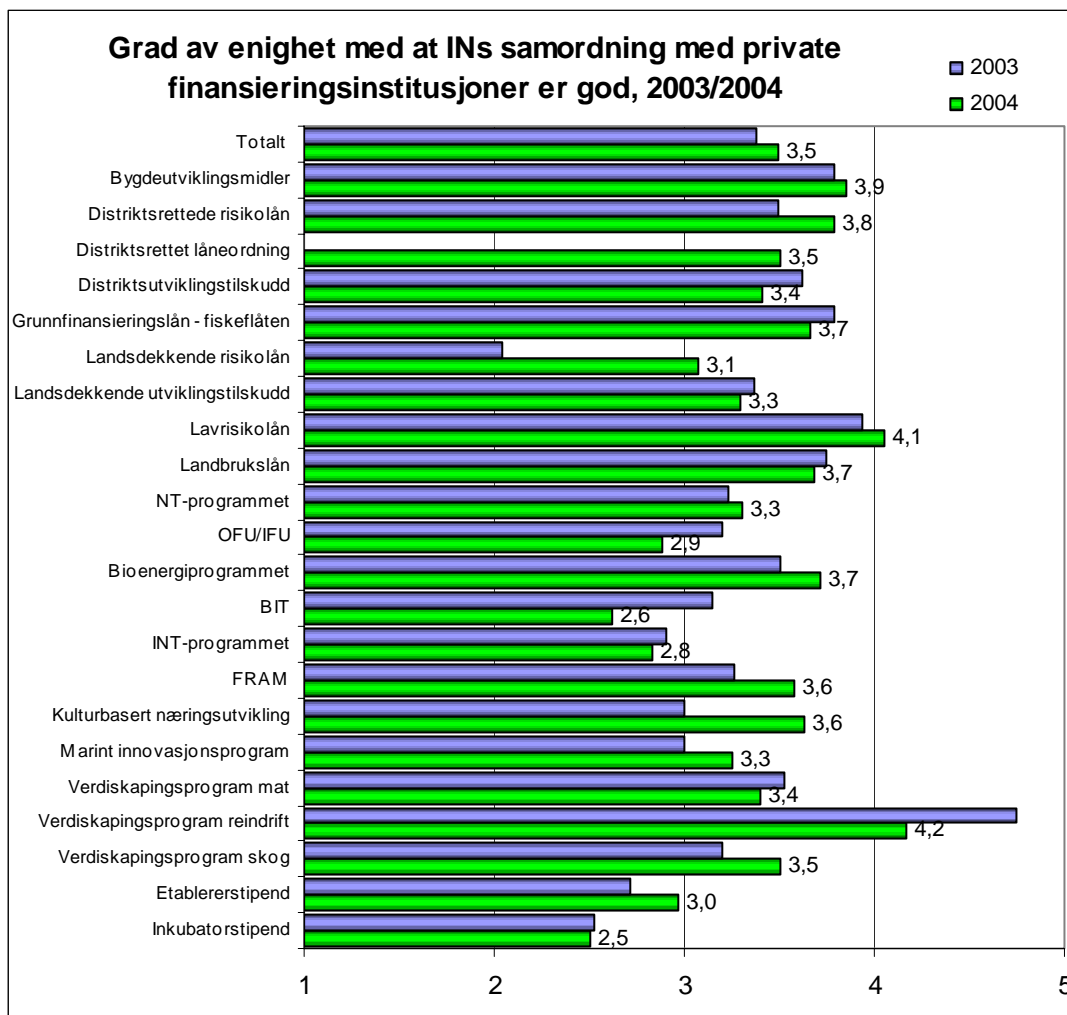
Figur 84: Tjenesten utløsende for annen finansiering etter addisjonalitet, -03/-04



7.5.4 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 noen av de samme påstandene blitt vurdert. Dersom vi ser på påstanden ”INs samordning med private finansieringsinstitusjoner er godt”, ser vi at andelen som er enig i gjennomsnitt har økt fra 3,4 i 2003 til 3,5 i 2004. Gjennomsnittet økte også fra 2002 til 2003, så trenden er klart oppadgående. Det er klare forskjeller mellom virkemidlene, og det har også vært en økning for mange av disse. Størst økning i graden av enighet ser vi kanskje knyttet til Kulturbasert næringsutvikling og FRAM. På tross av dette, og at andelen her har gått ned fra 2003 til 2004, er det fremdeles bedriftene innen VSP-Reindrift som i gjennomsnitt er mest enige i at Innovasjon Norges samordning med private finansieringsinstitusjoner er god. Lavest gjennomsnitt er det innen Inkubatorstipend, som lå nest lavest i 2003.

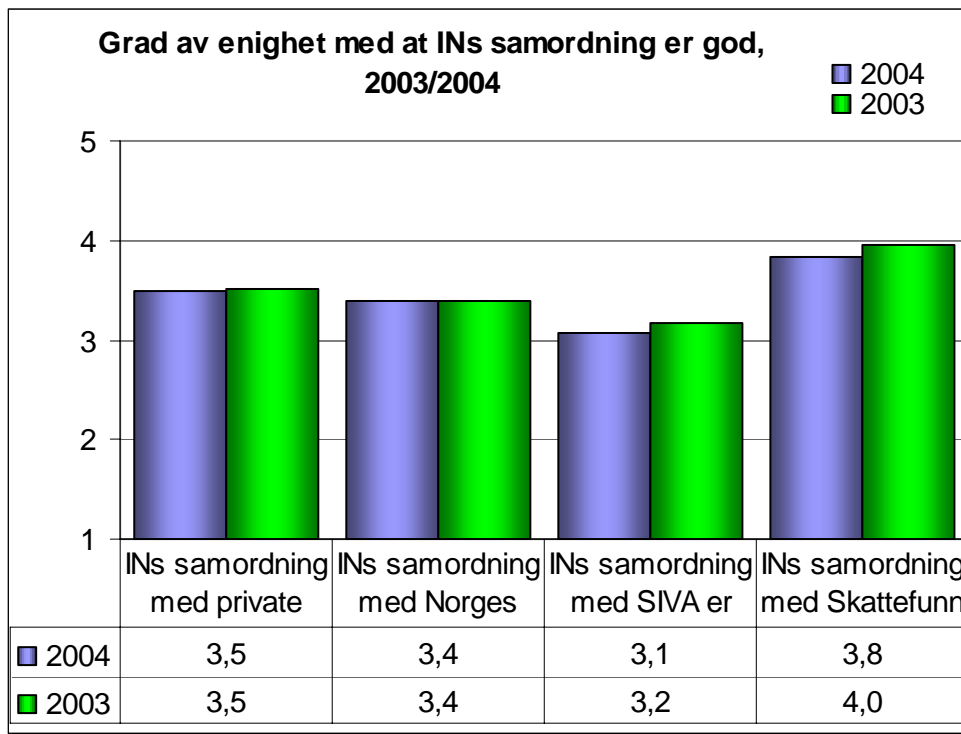
Figur 85: Grad av enighet med at INs samordning med private finansieringsinstitusjoner er god,-03/-04



Sammenligner man gjennomsnittlig enighet med påstandene om at Innovasjon Norges samordning med de ulike aktørene er god, ser vi at selv om det er færrest som har vurdert påstanden om SkatteFunn, er det denne samordningen bedriftene i gjennomsnitt er mest enige om at er god. Forskjellene fra i 2003 er marginal og bør ikke til-

legges vekt. Samordningen med SIVA kommer ut med den laveste gjennomsnittsscoren.

Figur 86: Gjennomsnittlig grad av enighet med at INs samordning er god, -03/-04



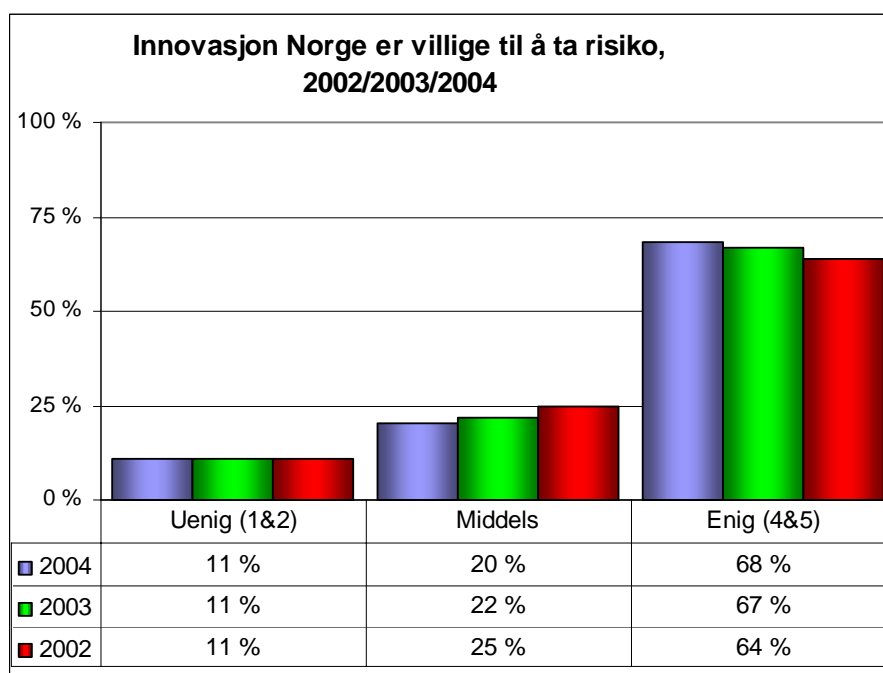
7.6 Innovasjon Norge som risikovillig utviklingsaktør

7.6.1 Risikovilje og lønnsomhetsorientering

Innovasjon Norge må ta noe mer risiko enn i 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 fint hadde klart seg uten Innovasjon Norge hadde det ikke vært noe grunn til å opprettholde institusjonen.

Tidligere har en stor andel ment at Innovasjon Norge er villige til å ta risiko. Den samme tilbakemeldingen gir bedriftene i år, og andelen som er enige har steget jevnt fra 2002 til 2004.

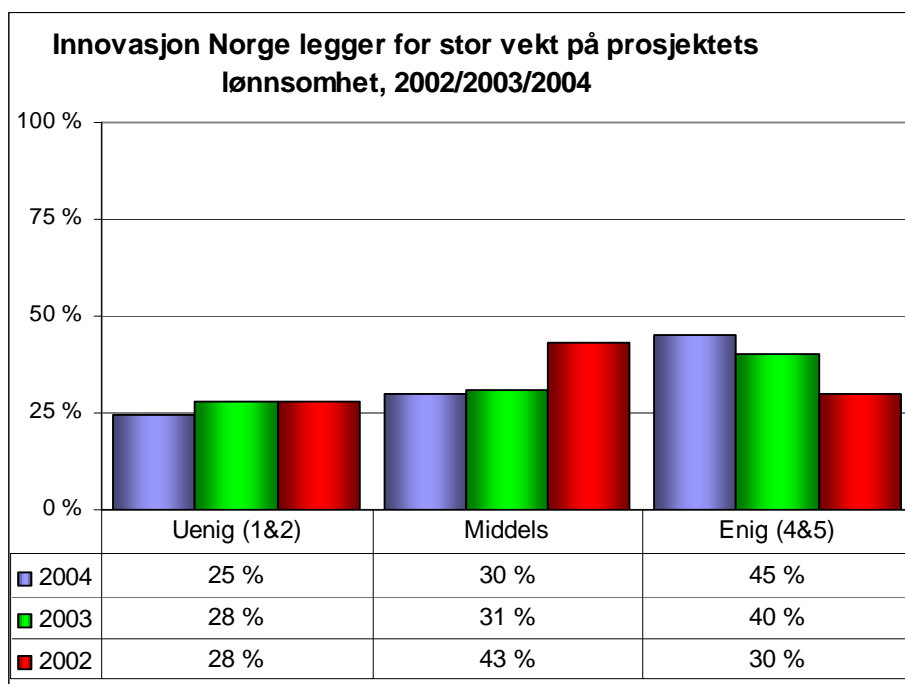
Figur 87: Innovasjon Norge er villige til å ta risiko, -02/-03/-04



Analysen viser at andelen som er enige i at Innovasjon Norge er villige til å ta risiko er minst i den gruppen som har fått innvilget minst. Forskjellen mellom gruppene som har fått innvilget over kr. 100 000,- er derimot marginal. Samtidig som bedriftene i økende grad uttrykker at Innovasjon Norge er villige til å ta risiko, øker også andelen som mener at institusjonen legger for stor vekt på lønnsomhet i prosjektene som støttes.

Dette kan tolkes som en "tradeoff" der økt risiko må kompenseres med høy grad av lønnsomhet. Vi ser av Figur 88 at en økende andel synes at Innovasjon Norge legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet. På tross av at det i 2002 ble brukt en annen skala og usikkerheten rundt dette, er trenden tydelig.

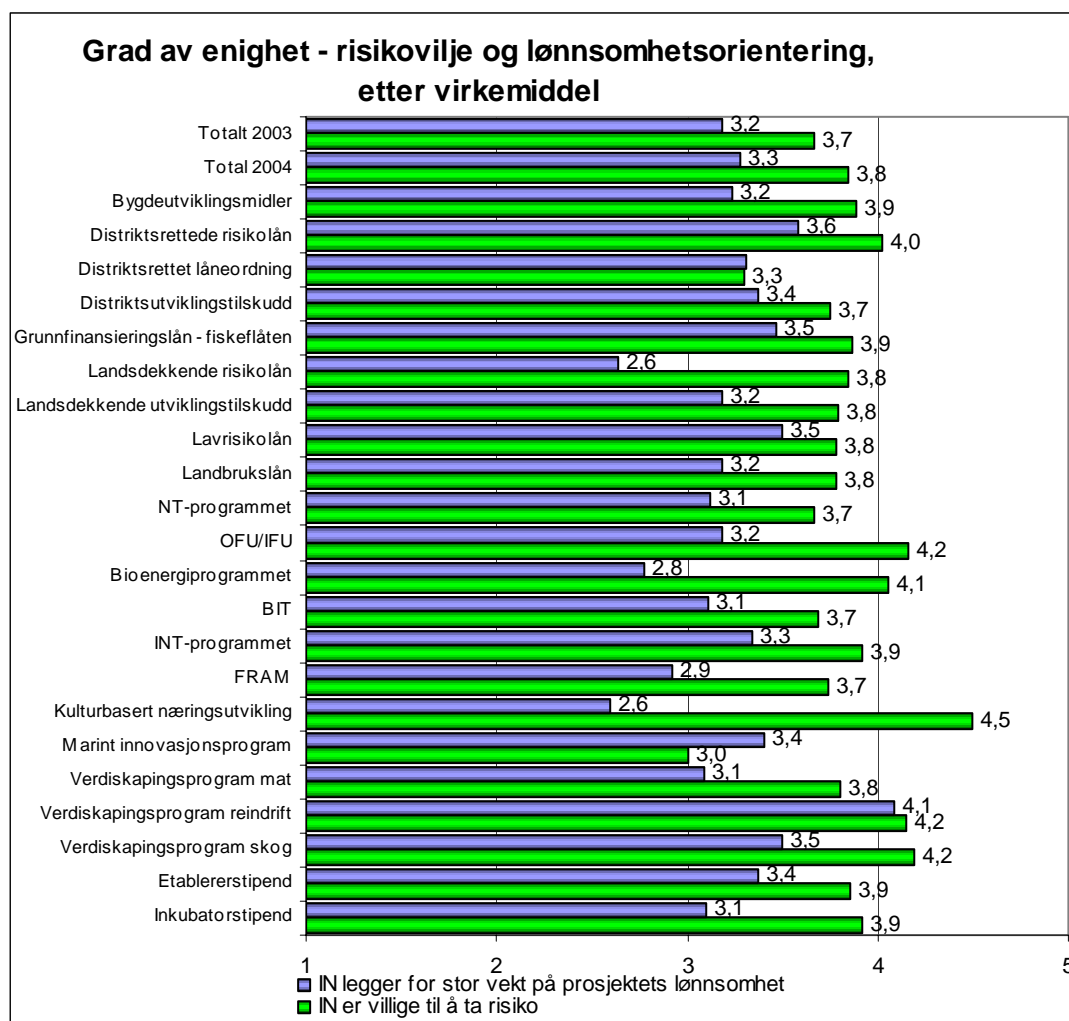
Figur 88: Innovasjon Norge legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet, -02/-03/-04



Det er ingen klare forskjeller i vurderingen av hvorvidt Innovasjon Norge legger for stor vekt på lønnsomhet mellom de som har fått innvilget mye og de som har fått innvilget mindre.

Det er størst enighet i at Innovasjon Norge er villige til å ta risiko innen Kulturbasert næringsutvikling, OFU/IFU, VSP-Reindrift og VSP-Skog. Minst enighet i dette er det innen Distriktsutviklingstilskudd, NT-programmet, BIT og FRAM. Når det gjelder hvorvidt Innovasjon Norge legger for stor vekt på lønnsomhet, er bedrifter innen VSP-reindrift de som i størst grad synes dette, mens bedrifter innen Kulturbasert næringsutvikling og Landsdekkende risikolån er minst enige i påstanden.

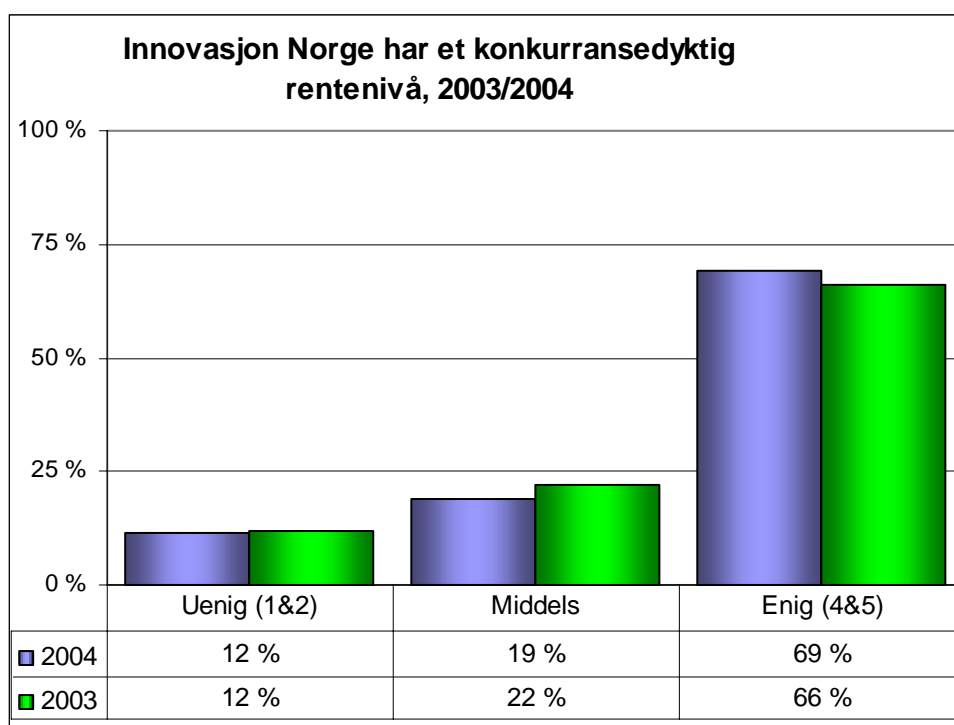
Figur 89: Gjennomsnittlig grad av enighet – risikovilje og lønnsomhetsorientering, etter virkemiddel, 7-punktskala, -03/-04



7.6.2 Rentenivå

Spørsmål knyttet til rentenivået er mest sentral for de 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 de en oppfatning av rentenivået. Av de 51% som har gitt sin vurdering, er det 69% som er enige i påstanden og kun 12% sier at de ikke er enige i at rentenivået er konkurransedyktig. Dette innebærer en marginal økning i andelen enige fra 2003. Men dette kan skyldes at de som har tatt opp lån synes at rentenivået er konkurransedyktig, mens de som ikke har tatt opp lån ikke har gjort det fordi rentenivået ikke oppfattes som konkurransedyktig. Den siste kategorien har heller ikke svart på spørsmålet.

Figur 90: Innovasjon Norge har et konkurransedyktig rentenivå, -03/-04



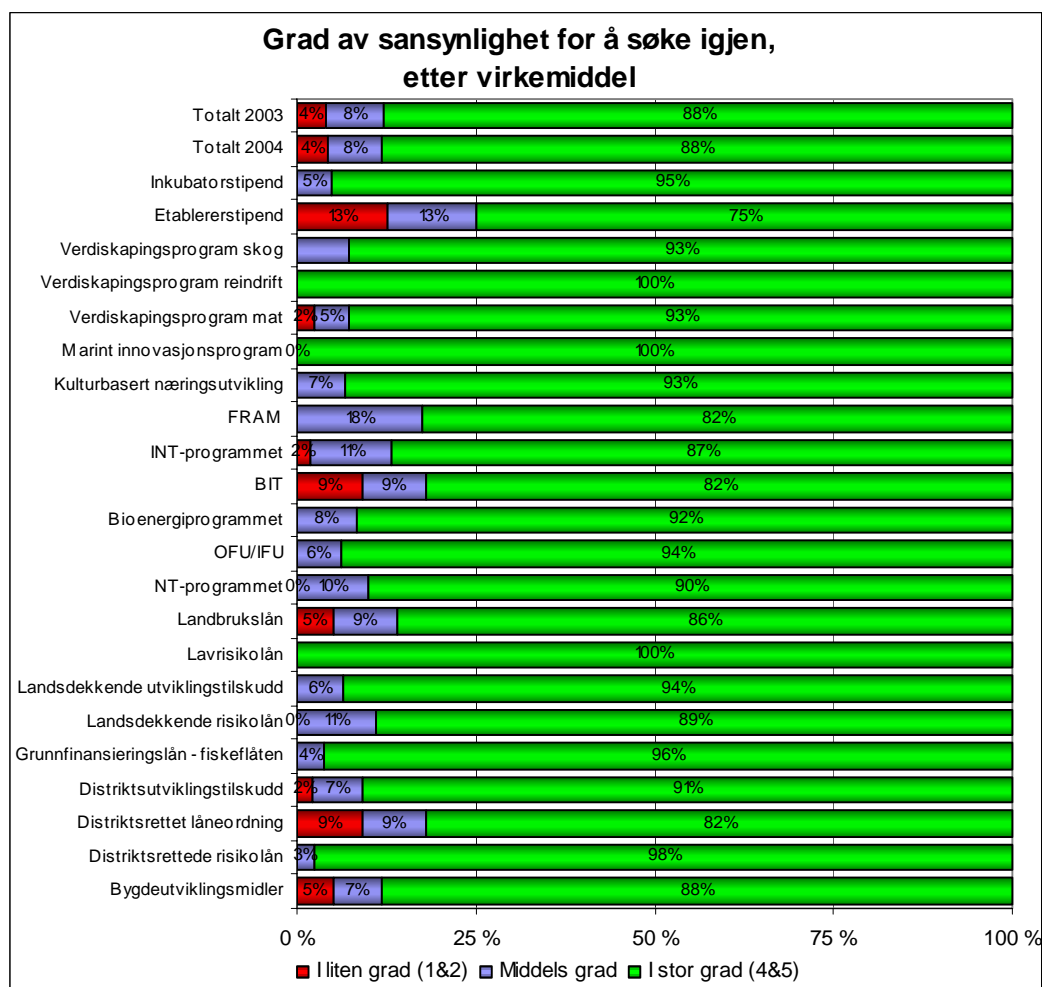
Oppfattningen av rentenivået påvirkes ikke av hvor mye prosjektene har fått innvilget av midler fra Innovasjon Norge. Analyser viser derimot at de minste og de helt største bedriftene med mer enn 250 ansatte, i størst grad mener at rentenivået til Innovasjon Norge er konkurransedyktig.

7.7 Fått tjenester tidligere og søke igjen

46% av de bedriftene som er intervjuet, har fått tjenester fra Innovasjon Norge tidligere. Dette er omlag samme andel som i 2003. Det er vanligst å ha mottatt tjenester 1 gang før, men enkelte bedrifter har fått tjenester vesentlig flere ganger. Som i 2003 finner vi at desto større bedriften er, jo flere ganger har bedriften i gjennomsnitt fått tjenester fra Innovasjon Norge, og naturlig nok har de eldste bedriftene fått tjenester flere ganger enn de som er etablert senere. Bedrifter i distriktpolitisk virkeområde C har i gjennomsnitt fått tjenester flest ganger, mens de som ligger i område D har fått færrest ganger.

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 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. På tross av en viss variasjon mellom virkemidlene, er det gjennomgående at flesteparten vil søke igjen med utgangspunkt i de erfaringene de har med Innovasjon Norge i dette aktuelle prosjektet/aktiviteten.

Figur 91: Grad av sannsynlighet for at bedriften vil søke Innovasjon Norge om tjenester igjen, etter virkemiddel, -03/-04



Del 3: Fokusområder

Kapittel 8. Om innvilgede midler

I denne årgangen av kundeffektundersøkelsen er for første gang det faktiske innvilgede beløp pr. prosjekt knyttet til hver enkelt bedrift. Mens tidligere kundeundersøkelser kun har forholdt seg til antall tilsagn/bevilgninger, har vi altså denne gangen også sett på de tilknyttede beløp. Dette har gitt anledning til ny innsikt i forhold til hvilken effekt Innovasjon Norges tjenester har.

For et par av programmene, nærmere bestemt BIT og FRAM har ikke ordningene omfattet bevilgninger til den enkelte bedrift. For at vi likevel skulle ta med disse to programmene i analysen, har vi derfor måttet beregne et gjennomsnitt basert på rammen dividert på antall deltagende bedrifter. Dermed er det ikke tatt høyde for at ressursinnsatsen og varigheten innenfor ulike delprosjekter (for eksempel ressursinnsats i utvikling av kursopplegg, formidling og implementering) kan være høyst forskjellig. En bør også være oppmerksom på at nettverksaktiviteter innenfor andre program ikke er fordelt per deltager på samme måte, men holdt utenfor analysen.

Innvilget beløp er ikke nødvendigvis et uttrykk for prosjektets samlede størrelse. I enkelte tilfeller har Innovasjon Norge innvilget hele eller store deler av prosjektets kostnader, mens i andre tilfeller er midlene fra Innovasjon Norge kun en liten del av prosjektets totale finansieringsramme. Samtidig vil samme faktiske innvilgede beløp ha ulik betydning for ulike bedrifter. Betydningen av en innvilgning på kr. 500 000,- vil naturlig nok variere mellom for eksempel en stor bedrift med god økonomi og en liten bedrift som sliter med inntjeningen.

Den samlede bevilgning til de virkemidlene som er med i denne undersøkelsen, er på om lag 2998,6 i 2004 (2865,4 mill. kr. i 2003). I dette tallet er alle bevilgninger med, ikke bare dem som omfattes av vår populasjon jfr. kravene i kapittel 2.1 på side 20 (referansen må oppdateres). Den totale bevilgningen i 2004 fra Innovasjon Norge var på ca. 3753 mill.kr. (3716 mill kr. i 2003). Dette betyr at denne undersøkelsen omfatter 79,9% av de totale bevilgningene fra Innovasjon Norge (73% i 2003).

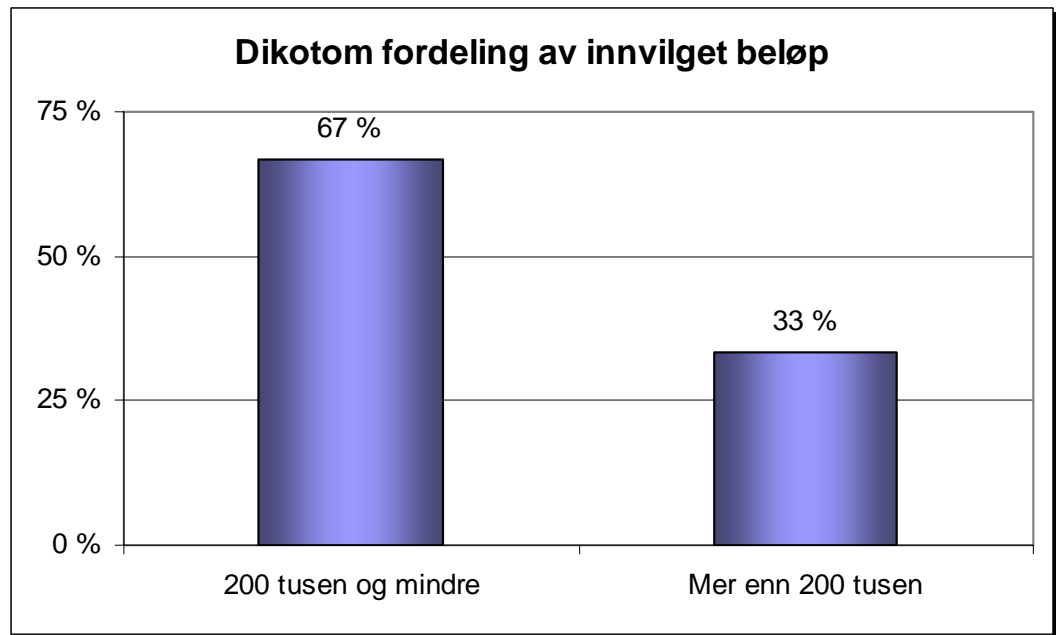
De bedriftene som har besvart undersøkelsen hadde i gjennomsnitt fått innvilget 454 617 kr. fra Innovasjon Norge i 2004. Totalt har disse bedriftene fått innvilget 711,2 mill. kr..

Mål	Kr.
Gjennomsnitt	454 617
Median	150 000
Modus	200 000
Sum	711 199 640
Minimum	5 760
Maximum	60 700 000

Kilde: Oxford Research AS

I den videre analysen vil en rekke spørsmål bli analysert i forhold til innvilget beløp. I noen sammenhenger egner det seg å bruke gjennomsnittet for ulike svar, mens i andre sammenhenger benyttes en inndeling av innvilgede midler. Gjennomsnitt er et mål som er lite robust i forhold til ekstremverdier slik som svært store innvilgede beløp og svært små jfr. tabellen over. Det er derfor laget to ulike kategoriseringer av denne variabelen. Disse baserer seg tildels på modus (den verdien flest er tilknyttet) og på en vurdering av antallet innen hver kategori. Den enkleste kategoriseringen er en dikotomi over og under 200 000 kr. jfr. figuren under.

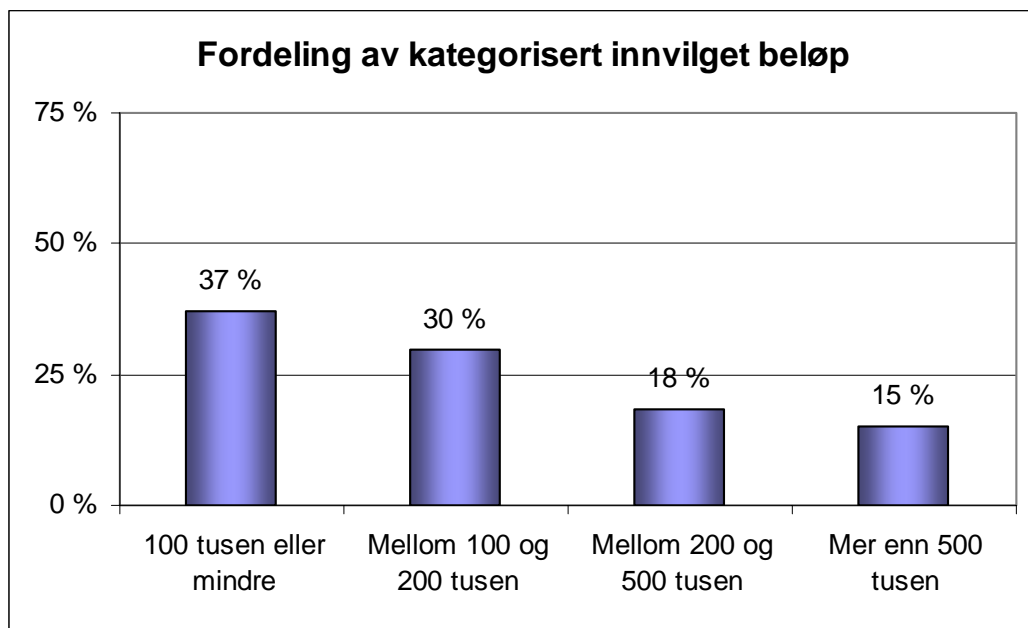
Figur 92: Dikotom inndeling av innvilget beløp, -04



Som vi ser er 2/3-deler av de innvilgede beløpene på 200 000 kr. eller mindre mens de resterende 1/3-delene er over.

Den andre inndelingen har flere kategorier og viser at på tross av at gjennomsnittet er godt over 400 000 kr. er det flest som har fått innvilget 100 000 kr eller mindre.

Figur 93: Fordeling av kategorisert innvilget beløp, -04



8.1 Innvilget beløp i forhold til virkemiddel

Hvor mye man får innvilget avhenger i stor grad av hvilke virkemiddel man har søkt støtte innenfor. Enkelte innvilgninger er lån, mens andre er direkte overføringer til støtte av prosjekter. I tabellen under er den gjennomsnittlige innvilgningen pr. virkemiddel-gruppe illustrert.

Virkemiddelgruppe	Kr.
Virkemiddelgruppe 1	539 009
Virkemiddelgruppe 2	272 736
Virkemiddelgruppe 3	145 879
Total	454 617

Kilde: Oxford Research AS

Som vi ser er det innen virkemiddelgruppe 1 at bedriftene i gjennomsnitt har fått innvilget størst beløp. Gjennomsnittsbeløpet her er dobbelt så stort som i virkemiddelgruppe 2 og nesten 4 ganger så stort som i virkemiddelgruppe 3. Dette er da også den gruppen som inneholder virkemidler som primært gir lån.

Ser en på innvilget beløp pr. virkemiddel, trer forskjellene enda tydeligere frem.

Virkemiddel	Gjennomsnitt	Sum
Bygdeutviklingsmidler	114 053	60 864 071
Distriktsrettede risikolån	1 521 306	67 269 737
Distriktsrettet låneordning	4 475 714	52 531 011
Distriktsutviklingstilskudd	276 392	84 348 952
Grunnfinansieringslån - fiskeflåten	3 914 917	133 586 364

Tabell 19: Gjennomsnittlig innvilget beløp pr. virkemiddel		
Virkemiddel	Gjennomsnitt	Sum
Landsdekkende risikolån	771 600	8 425 872
Landsdekkende utviklingstilskudd	224 649	7 787 646
Lavrisikolån	2 660 148	56 640 406
Landbrukslån	987 657	118 078 402
NT-programmet	409 713	4 433 055
OFU/IFU	924 416	31 286 121
Bioenergiprogrammet	197 336	2 908 874
BIT	284 158	7 368 927
INT-programmet	197 462	12 528 815
FRAM	257 142	5 334 411
Kulturbasert næringsutvikling	374 091	5 514 512
Marint innovasjonsprogram	647 667	1 767 741
Verdiskapingsprogram mat	400 912	17 948 290
Verdiskapingsprogram reindrift	188 379	2 210 969
Verdiskapingsprogram skog	173 758	2 371 447
Etablererstipend	133 186	22 649 910
Inkubatorstipend	244 732	5 344 108
Total	454 617	711 199 640

Kilde: Oxford Research AS

Som vi ser er alle virkemidlene med størst gjennomsnittlig innvilgede beløp låneordninger. Det er Distriktsrettet låneordning som har den høyeste gjennomsnittlige innvilgningssummen pr. prosjekt, mens Bygdeutviklingsmidler, på tross av at det er et relativt stort virkemiddel i antall tilsagn og i sum innvilgede midler, er det som har den laveste.

Hvorvidt tjenesten fra Innovasjon Norge er et rent lån eller tilskudd vil nødvendigvis ha betydning for tolkningen av resultatene knyttet til innvilget beløp. For å se nærmere på dette er virkemidlene kategorisert ut fra om de er låneordninger eller ikke. Tabell 20 viser denne kategoriseringen.

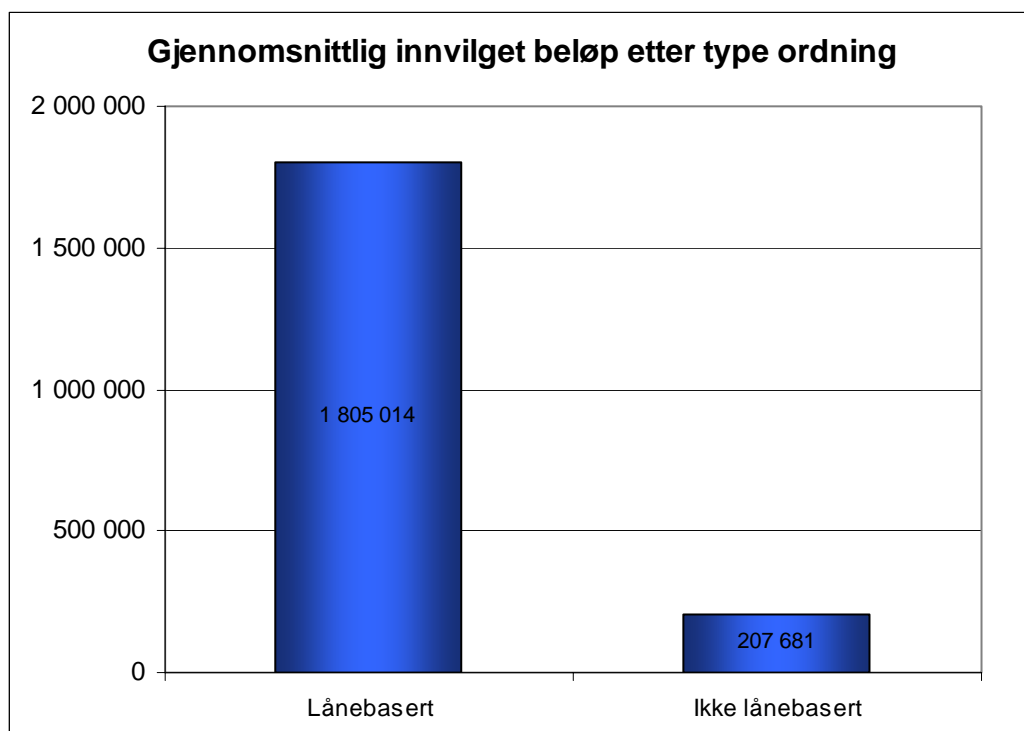
Tabell 20: Låneordninger	
Virkemidler	Lånebasert
Bygdeutviklingsmidler	
Distriktsrettede risikolån	x
Distriktsrettet låneordning	x
Distriktsutviklingstilskudd	
Grunnfinansieringslån - fiskeflåten	x
Landsdekkende risikolån	x
Landsdekkende utviklingstilskudd	
Lavrisikolån	x
Landbrukslån	x
NT-programmet	
OFU/IFU	
Bioenergiprogrammet	
BIT	
INT-programmet	
FRAM	
Kulturbasert næringsutvikling	

Tabell 20: Låneordninger	
Virkemidler	Lånebasert
Marint innovasjonsprogram	
Verdiskapingsprogram mat	
Verdiskapingsprogram reindrift	
Verdiskapingsprogram skog	
Etablererstipend	
Inkubatorstipend	
Kilde: Oxford Researc AS	

Ved en slik kategorisering vil 371 av de 1566 svarene komme fra bedrifter som har mottatt støtte fra ordninger som primært er lånebasert. De resterende 1195 har fått støtte fra ordninger som ikke er lånebasert.

Gjennomsnittlig innvilget beløp til lån er vesentlig mye høyere enn til virkemiddel som ikke er låneordninger. De som primært har fått lån har mottatt i snitt nesten 9 ganger mer enn de som har fått innvilget beløpet som tilskudd, eller andre former for ikke-lånebaserte tjenester.

Figur 94: Gjennomsnittlig innvilget beløp etter type ordning, -04



Dette betyr at de 23,7 prosentene av bedriftene som har fått lån, utgjør en stor andel av det totale innvilgede beløpet, hele 61%. Det som blir gitt som lån er i utgangspunktet ingen direkte utgift for Innovasjon Norge, slik tilskudd vil være. Eventuelle tap som følge av låneordningene vil derimot kunne likestilles med tilskudd. Dermed blir det vanskelig å si at innvilget beløp direkte er et mål på Innovasjon Norges ressursbruk. På tross av dette har vi valgt å benytte innvilget beløp som en indikator på hvordan ressursene blir brukt og hvilke effekter dette gir.

I etterundersøkelsen vil de faktiske tapene som følge av låneordningene bli lagt til grunn ved beregning av samfunnets kostnader knyttet til de effekter prosjektene har gitt.

8.2 Innvilget beløp i forhold til geografi

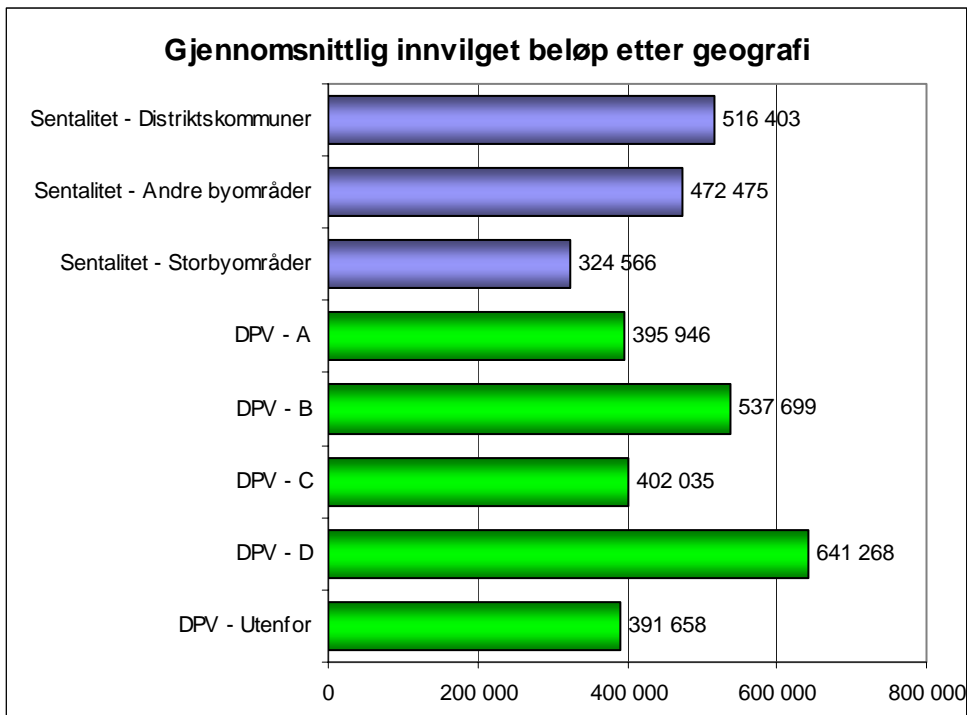
Gjennomsnittlig innvilget beløp varierer altså i forhold til virkemiddel. Samtidig har ulike virkemiddel ulik geografisk profil. Enkelte virkemiddel krever at prosjektet er lokalisert innenfor den distriktpolitiske virkemiddelsoenen (se kap. Xx). Det er derfor naturlig å anta at gjennomsnittlig innvilget beløp varierer i forhold til geografiske inndelinger. I det videre ser vi nærmere på variasjonen i forhold til distriktpolitisk virkeområde og sentralitet. Sistnevnte mål baserer seg på 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).

Det at virkemidlene varierer hva angår geografisk profil har dels sammenheng med hva som har vært intensjonen med opprettelsen og (og hvilke departementer som gjennom sine bevilgninger er eierne), og dels sammenheng med hvilke næringsmessige målgrupper disse ordningene er orientert mot. En kan videre skille mellom programmer som for eksempel de med betydelig forsknings- og kunnskapsmiljøfokus hvor dermed ikke betydelig distriktpolitisk orientering er spesielt realiserbart, gitt den geografiske plassering hovedtyngden av disse miljøene har. Heller ikke blir dette helt styrbart hvor føringene først og fremst er bransjer. For eksempel i forhold til BIT vil en satsing rettet mot IKT-satsing innen byggebransjen på sett og vis bli prisgitt hvor de engasjerte bedriftene måtte være lokalisert.

Det er heller ikke så enkelt som å klassifisere tiltakene/programmene i henholdsvis de som har og de som ikke har et distrikts- og regionalpolitisk fokus. En analyse av de næringsrettede programmene og satsingene i regional- og distriktpolitikken (Jakobsen, Rusten og Stavland, 2004) kom fram til en hovedklassifisering med tre hovedverdier nærmere bestemt de programmer/satsinger som i liten grad har fokus på regional- og distriktpolitikk, de som har et visst fokus, og de som har et betydelig fokus. Disse forholdene som vedrører de geografiske betingelsene i tiltakene bør en ha med seg i fortolkningen av resultatene.

Figur 95 viser en klar sammenheng mellom innvilgede midler og sentralitet.

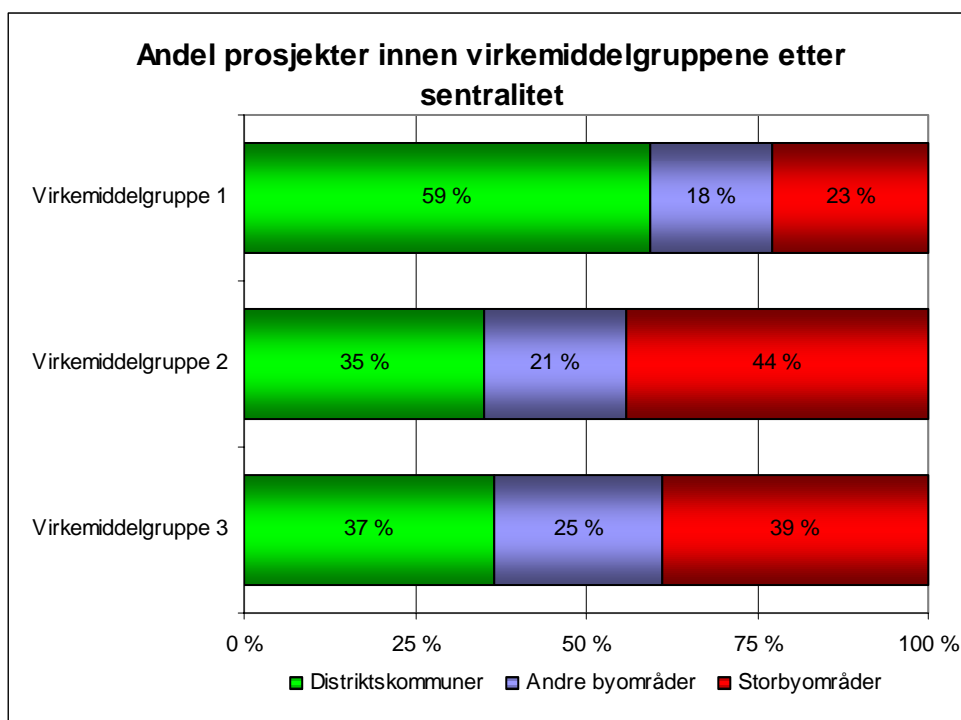
Figur 95: Gjennomsnittlig innvilget beløp etter geografi, -04



DPV: Distriktpolitisk virkeområde

Det er prosjekter i distriktskommuner som i gjennomsnitt får innvilget mest penger. En av årsakene til dette ser vi i Figur 96. Bedrifter i distriktskommuner har større andel av prosjekter innen virkemiddelgruppe 1. Det er i denne gruppen innvilget beløp er høyest.

Figur 96: Andel prosjekter innen virkemiddelgruppene etter sentralitet, -04



Når det gjelder innvilgede midler etter distriktpolitisk virkeområde er det i område D at prosjektene i gjennomsnitt får innvilget mest, tett etterfulgt av område B. Det er kanskje vel så interessant at prosjekter i område A, sammen med de som er utenfor det distriktpolitiske virkeområdet i gjennomsnitt får innvilget minst.

Analysen viser også en viss sammenheng mellom bedriftsstørrelse og innvilget beløp, der de største bedriftene får høyere gjennomsnittlige innvilgninger.

Kapittel 9. Om addisjonalitet

Addisjonalitet står sentralt i en vurdering av de effekter Innovasjon Norges virkemidler avstedkommer. Vi vil derfor utrede dette begrepet nærmere i dette kapitlet.

Det primære spørsmålet knyttet til addisjonalitet er:

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

I denne undersøkelsen har vi kun respondentenes egne, rapporterte oppfatninger å bygge på. Dersom vi kategoriserer svarene ut fra grad av rapportert addisjonalitet, som vist i tabellen under, ser vi at andel prosjekter/aktiviteter der respondentene oppgir høy addisjonalitet, utgjør om lag halvparten av alle prosjekter/aktiviteter.

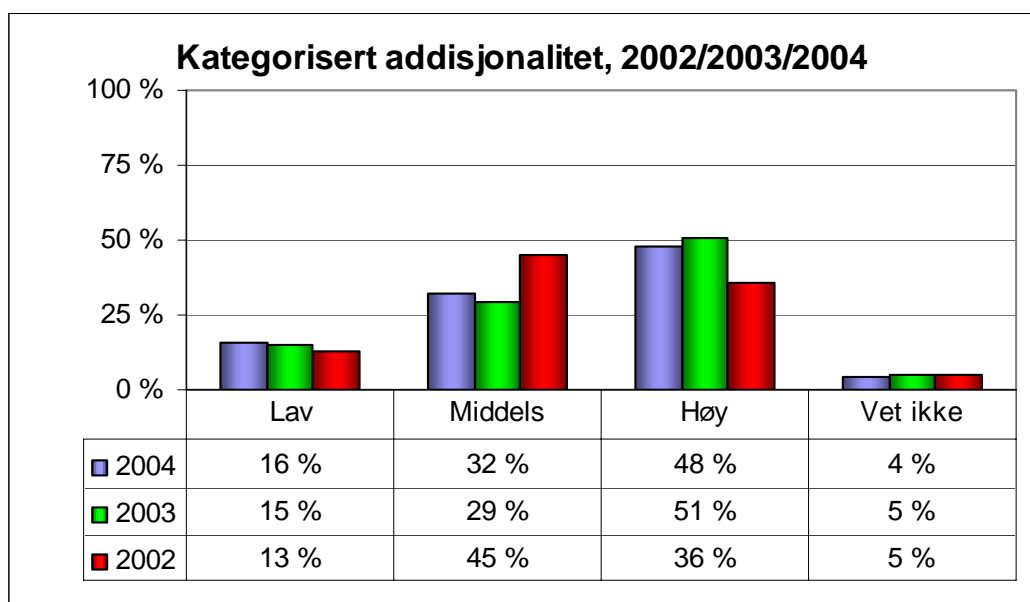
Tabell 21: Addisjonalitet for alle undersøkte virkemidler under ett: "Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?"				
Addisjonalitet		Antall	Prosent	Prosent
Lav	Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer	231	16 %	16%
Middels	Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme skala, men på et senere tidspunkt	226	15 %	34%
	Gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men til samme tid	254	17 %	
Høy	Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala	315	21 %	50%
	Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført	400	27 %	
	Vet ikke	64	4 %	
I alt		1491	100 %	

Kilde: Oxford Research AS

Ser en bort fra "Vet ikke"-kategorien er det 16% som oppgir lav addisjonalitet, 34% som oppgir middels og 50% som oppgir høy addisjonalitet.

I forhold til 2003-undersøkelsen er den overordnede tendens at andelen av prosjekter som kjennetegnes av høy addisjonalitet har gått marginalt ned, mens andelen med middels addisjonalitet er marginalt høyere. Summen av høy og middels addisjonalitet er stabil fra 2003 til 2004. Dette innebærer respondentenes vurdering av addisjonaliteten også i 2004 er betraktelig mye høyere enn det den var i 2002, se figuren under.

Figur 97: Kategorisert addisjonalitet, -02/-03/-04



Ovenstående figur er nyansert i neste tabell, hvor tallene for 2004 sammenlignes med tidligere undersøkelser. Vi ser at:

- Prosjekter/aktiviteter som ikke ville blitt gjennomført, er omtrent på samme nivå i 2004 som i 2003 (relativt små prosentmessige endringer, noe som kan skyldes statistiske tilfeldigheter).
- Økningen i kategorien ”Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala” har stagnert.
- Prosjekter/aktiviteter som ville blitt gjennomført i en mer begrenset skala, men til samme tid, gikk kraftig ned frem til 2003, men er stabil fra 2003 til 2004.

Tabell 22: Utviklingen i addisjonalitet for Innovasjons Norges (SNDs) virkemidler i perioden 2000 – 2004

Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?	2000	2001	2002	2003*	2004
Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer	20 %	16 %	13 %	15 %	16 %
Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme skala, men på et senere tidspunkt	17 %	15 %	13 %	14 %	15 %
Gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men til samme tid	29 %	29 %	31 %	15 %	17 %
Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala/Lagt på is**	12 %	12 %	17 %	23 %	21 %
Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført	16 %	19 %	19 %	28 %	27 %
Vet ikke	6 %	8 %	6 %	5 %	4 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Kilde: Oxford Research AS

* Anrtall virkemidler som er inkludert har økt fra året før

Tolkning av addisjonaliteten må ses i lys av at denne undersøkelsen og den i 2003 omfatter langt flere virkemiddel og andre typer av virkemidler enn tidligere undersøkelser. Dette påvirker resultatene, blant annet ved at andel prosjekter som ville blitt gjennomført uavhengig av støtten fra Innovasjon Norge i snitt er noe høyere blant de

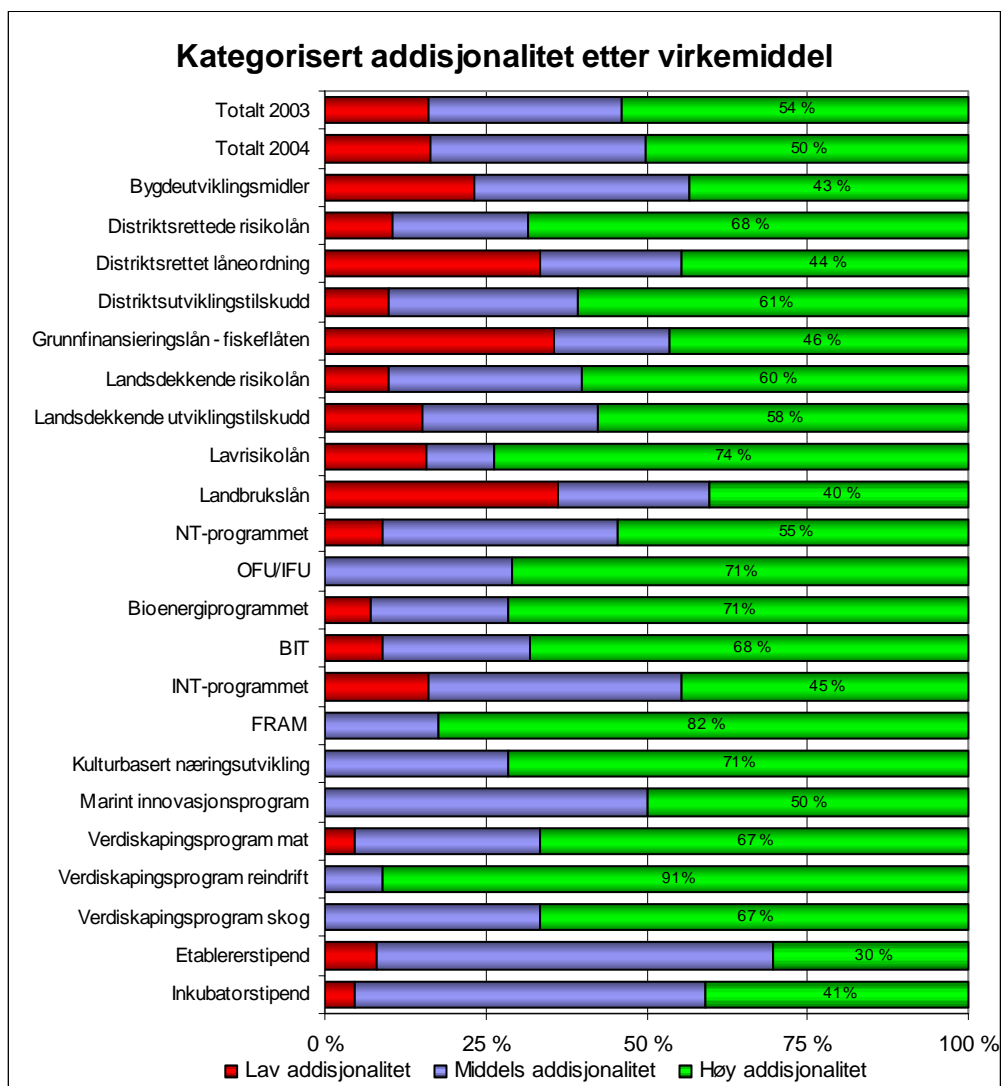
virkemidler som også var med i 2002-undersøkelsen sett i forhold til de som er nye i 2003- og 2004-undersøkelsene.

9.1 Addisjonalitet i forhold til virkemiddel

I tidligere undersøkelser har det klart fremgått at addisjonaliteten avhenger av type virkemiddel. Av Figur 98 ser vi at i denne undersøkelsen, er det VSP-Reindrift som har den høyeste andelen prosjekter med høy addisjonalitet, mens Etablererstipend har lavest andel. Grunnfinansieringslån-fiskeflåten har, i denne undersøkelsen som i forrige, den største andelen av prosjekter med lav addisjonalitet, som i 2003. I 2003 var det OFU/IFU som hadde den største andelen prosjekter med høy addisjonalitet, mens det var Lavrisikolån som hadde den laveste andelen prosjekter med høy addisjonalitet.

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

Figur 98: Kategorisert addisjonalitet etter virkemiddel, -03/-04

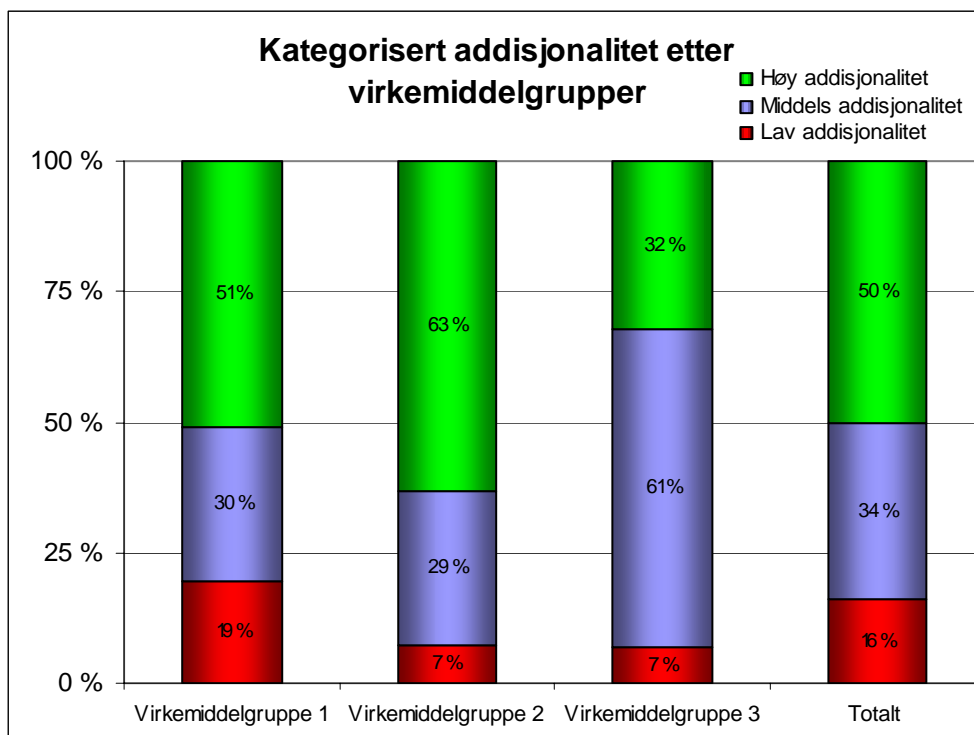


Det er nokså innlysende at programmer med betydelig nettverksaktiviteter og andre tiltak som fremmer fellesskapet vurderes å ha en høyere sannsynlighet for å ikke å bli gjennomført uten støtte fordi det er vanskelig å finne betalingsvillighet/mulighet på individnivå, enn for mer direkte finansieringsordninger som tilfaller den enkelte virksomhet, og hvor andre lånealternativer i noe grad kan finnes.

Dersom virkemidlene kategoriseres etter virkemiddelgruppe, ser vi at virkemiddelgruppe 2 har høyest andel prosjekter med høy addisjonalitet, mens den laveste ser ut til å være knyttet til virkemiddelgruppe 3. Slår man derimot sammen høy og middels addisjonalitet er det de virkemidlene som kun får finansiering som kommer dårligst ut.

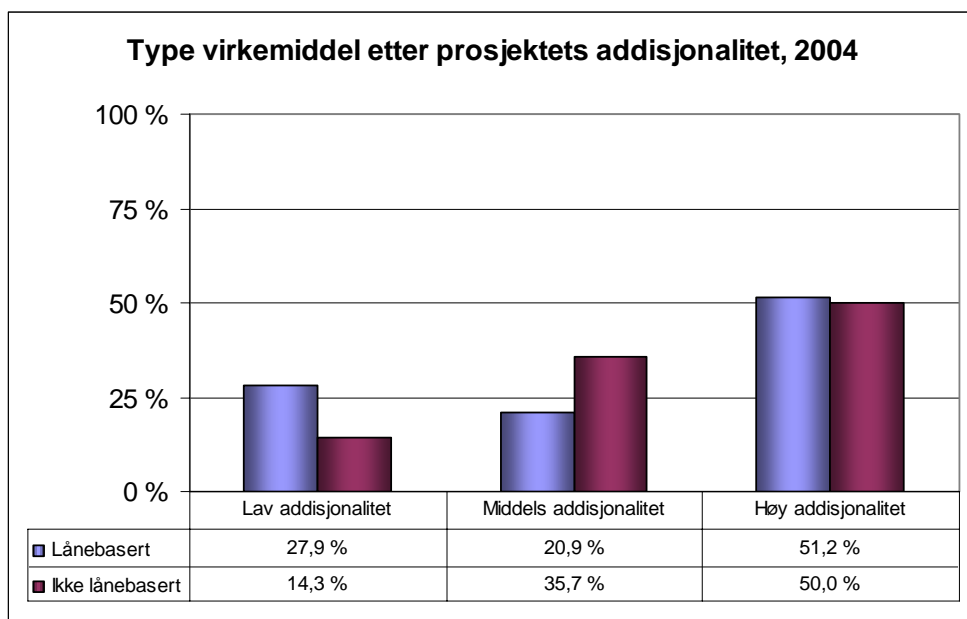
Figur 99 viser altså tydelig en klar tendens til at virkemidler som primært yter medfinansiering i form av lån og økonomisk tilskudd, har en lavere addisjonalitet i forhold til de øvrige virkemidlene. Virkemiddelgruppe 2 og 3 har typisk til hensikt å drive eller påvirke aktiviteter som fremmer bedriftsutvikling og innovasjon.

Figur 99: Kategorisert addisjonalitet etter virkemiddelgrupper, -04



Addisjonaliteten er lavere innen de virkemidlene som er lånebasert enn de øvrige. Det er primært andelen lav addisjonalitet som er høyere og middels addisjonalitet som er lavere enn i gruppen av virkemiddel som ikke er lånebasert.

Figur 100: Type virkemiddel etter prosjektets addisjonalitet, -04

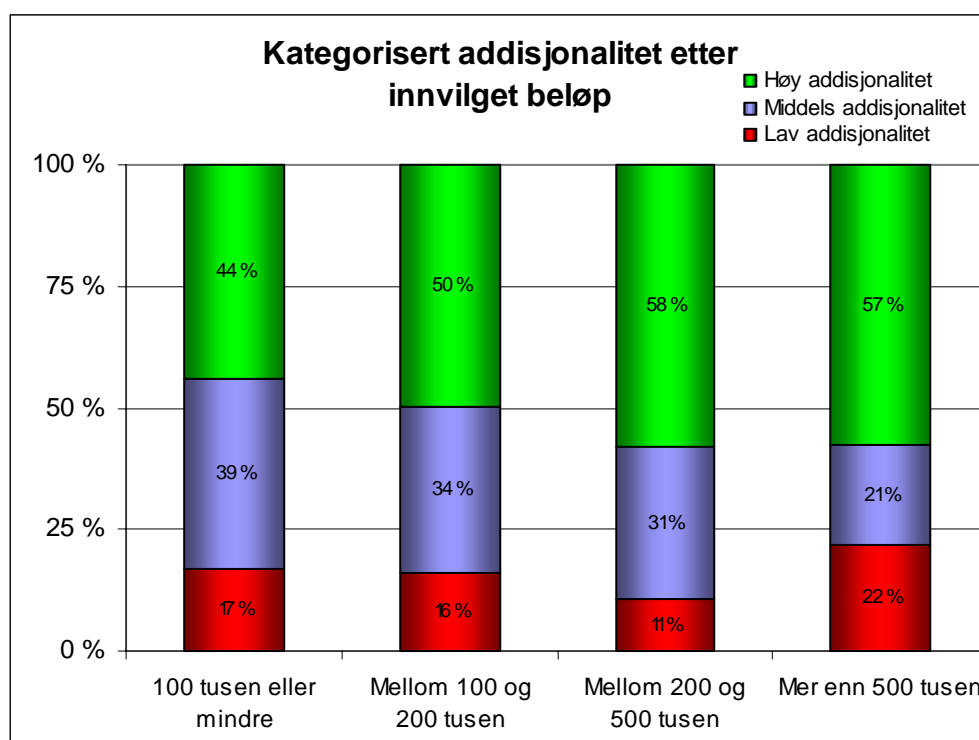


9.2 Addisjonalitet og innvilget beløp

Desto mer Innovasjon Norge bidrar med jo høyere ville man anta at addisjonaliteten var. Samtidig har vi sett at gjennomsnittlig innvilget beløp er størst innen virkemiddelgruppe 1. Dette er den gruppen av virkemidler der andelen prosjekter med lav addisjonalitet er høyest. Figur 101 viser da også et relativt nyansert bilde i forhold til disse forholdene.

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. Dersom en kun ser på andelen prosjekter med høy addisjonalitet kommer de prosjekter som har fått en halv million eller mer deretter. Ser vi derimot på andelen høy og middels addisjonalitet samlet, kommer denne gruppen dårligst ut, og har derfor også høyest andel med prosjekter med lav addisjonalitet.

Figur 101: Kategorisert addisjonalitet etter innvilget beløp, -04



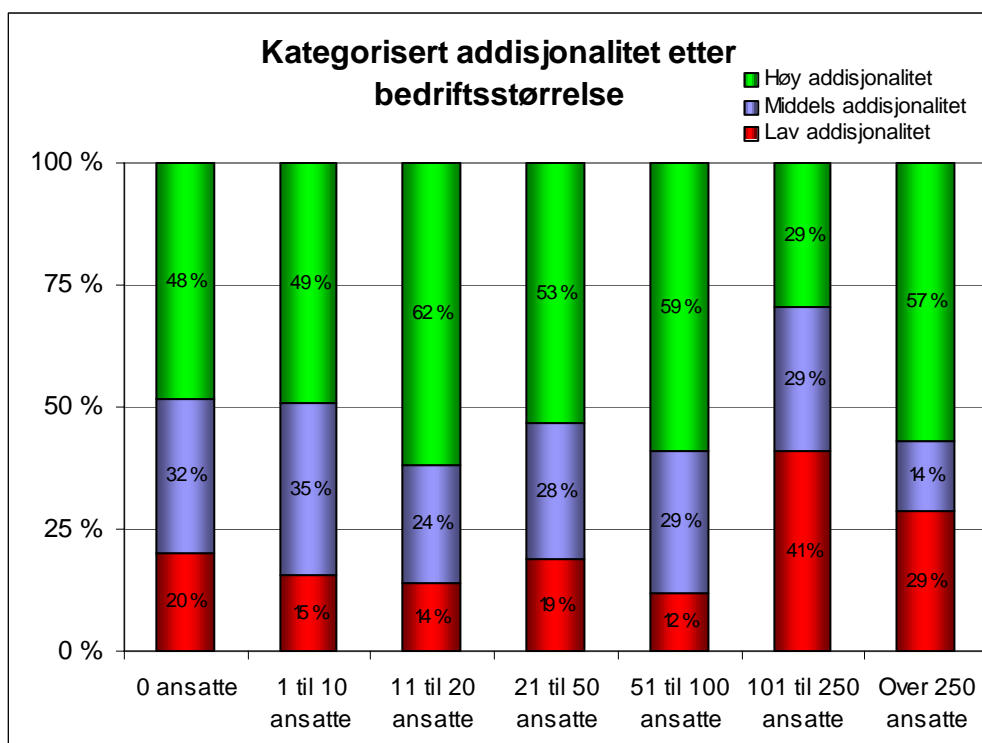
Dersom vi ser på gjennomsnittlig innvilget beløp etter addisjonalitet ser vi samme tendens. Beløpet er høyest ved lav addisjonalitet, nest høyest ved høy addisjonalitet og lavest ved middels addisjonalitet.

Addisjonalitet	Kr.
Lav addisjonalitet	763 429
Middels addisjonalitet	295 148
Høy addisjonalitet	411 726

Kilde: Oxford Research AS

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. En mulig forklaring er at disse mellomstore bedriftene har stor økonomisk følsomhet i forhold til å igangsette utviklingsaktiviteter i bedriften samtidig som at det ikke er umiddelbart nødvendig. Derfor blir addisjonaliteten høy for disse bedriftene. Bedrifter med under 10 ansatte har samme økonomiske risikoprofil som de mellomstore, men de vil antagelig oftere befinne seg i en situasjon hvor de ikke har noe valg – de er nødt til å igangsette aktiviteten for å overleve uansett risikoen ved aktiviteten. Store bedrifter har derimot relativt mindre behov for tjenestene og vil trolig oftere velge å igangsette utviklingsaktiviteter, hvis det er et strategisk behov for det. Addisjonaliteten er da også lavest for de største bedriftene. Her er andelen prosjekter med lav addisjonalitet høyest.

Figur 102: Kategorisert addisjonalitet etter bedriftsstørrelse, -04



Som ved forrige undersøkelse, har ikke daglig leders kjønn betydning for addisjonaliteten i prosjektene.

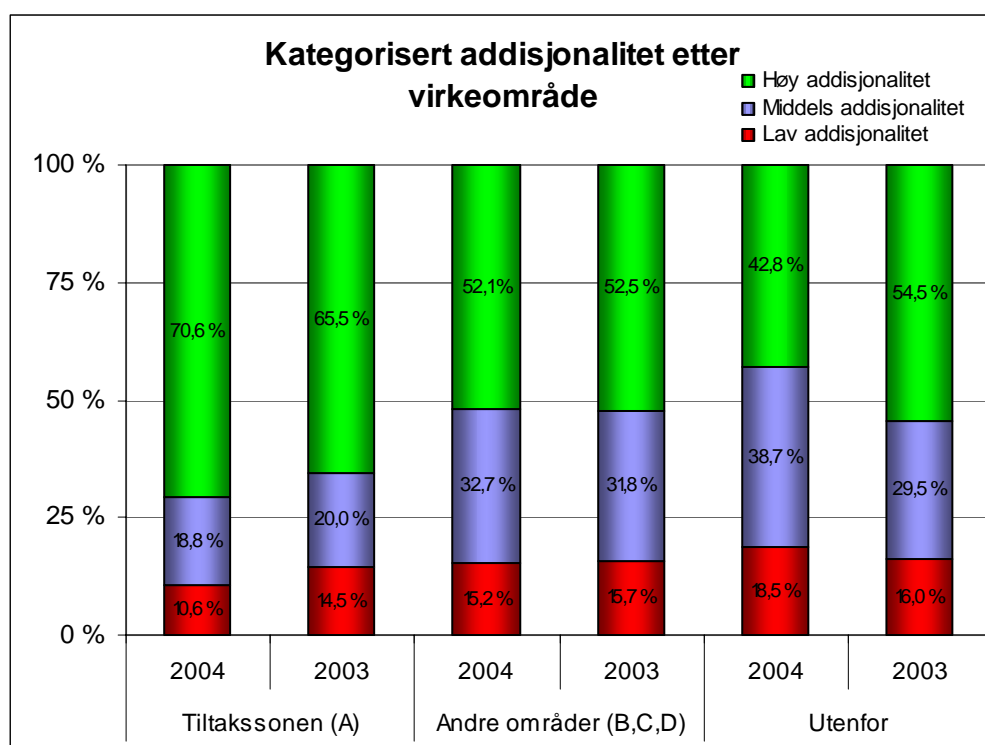
9.3 Addisjonalitet og geografi

Ser en på addisjonalitet i forhold til de distriktpolitiske virkeområdene, er det som i 2003, tiltakssonen som kommer ut med høyest andel prosjekter med høy addisjonalitet. Samtidig er det dette området som har høyest andel prosjekter som er svært viktig for bedriftens overlevelse. I 2003 hadde området minst andel av disse prosjektene.

Tendensene fra 2003 til 2004 viser at forskjellene mellom tiltakssonen og de som ligger utenfor det distriktpolitiske virkeområdet øker. Andelen prosjekter med høy addisjonalitet har økt i tiltakssonen, mens denne andelen har sunket noe utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. I Områdene B, C og D er andelen stabile.

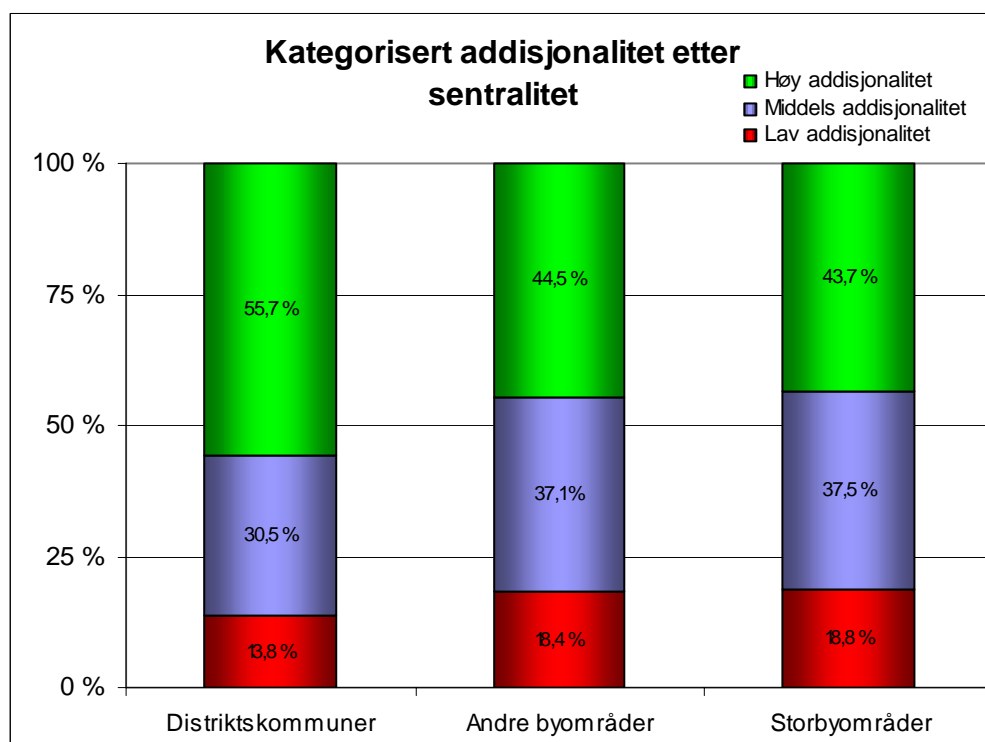
Årsaken til forskjellene og variasjonene kan være ulikheter og variasjoner i tilgangen til alternative finansieringskilder, noe som også ble påpekt i 2003-undersøkelsen.

Tabell 24: Kategorisert addisjonalitet etter virkeområde, -03/-04



Tallene knyttet til virkeområde gir også utslag i forhold til sentralitet, i og med at de fleste kommuner i tiltakssonen er distriktkommuner. Dermed er det disse kommunene som har størst andel prosjekter med høy addisjonalitet og storbyområdene har lavest andel av slike prosjekter.

Tabell 25: Kategorisert addisjonalitet etter sentralitet, -03/-04



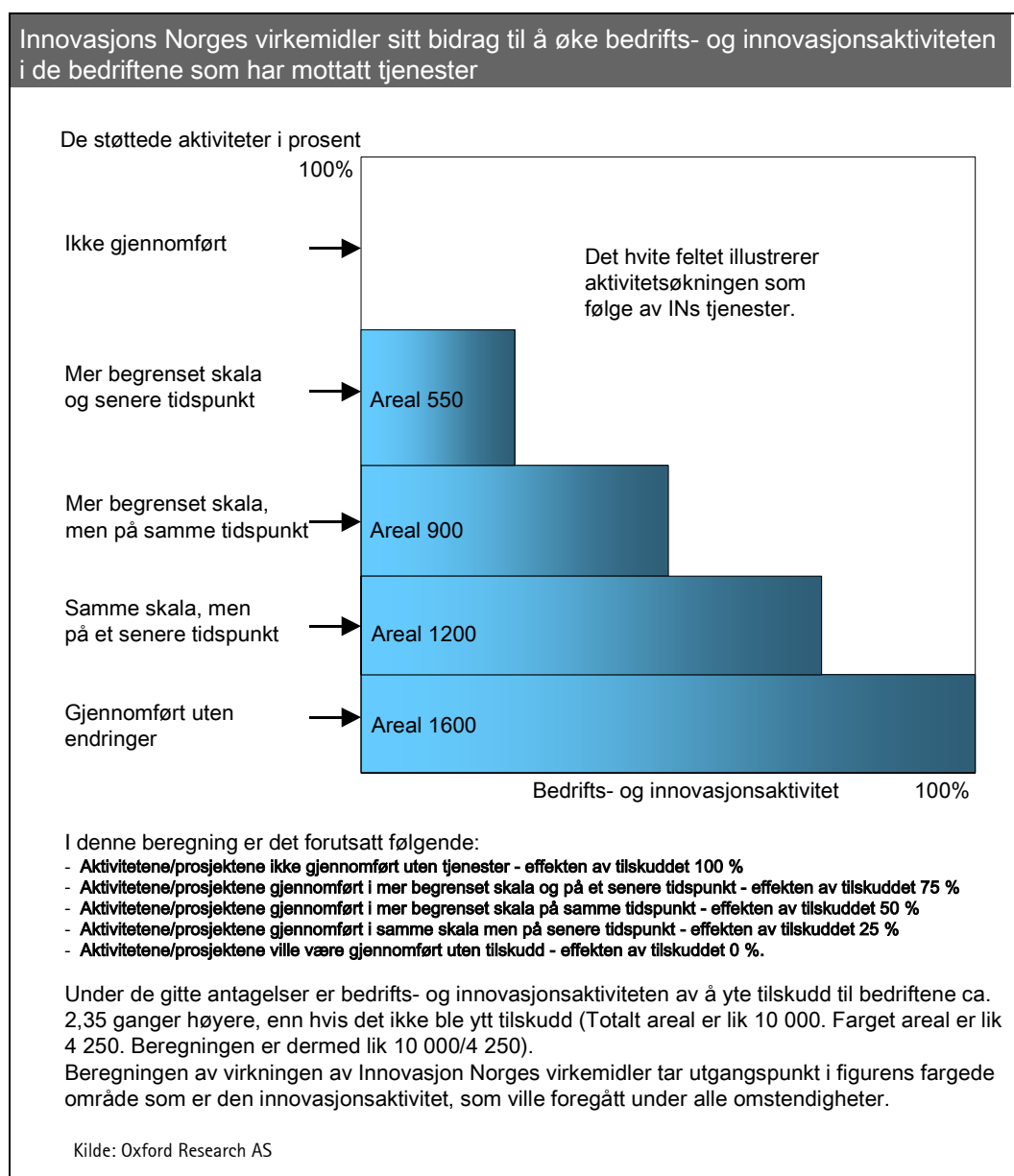
Analysen viser også at prosjektenes viktighet for bedrifters overlevelse er høyest i distriktskommuner, men lavest i andre byområder. Forskjellen mellom storbyområder og distriktskommuner er relativt liten.

9.4 Økning av aktivitetsnivå

Det er konstatert at addisjonaliteten er høy og nokså stabil. Men hvor mye er aktivitetsnivået steget som følge av at Innovasjon Norge har støttet aktiviteter og prosjekter i bedriftene?

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 103: INs virkemidler sine bidrag til å øke bedrifts- og innovasjonsaktiviteten i de bedrifter som har mottatt tjenester, -04



Det fremgår av figuren over at tjenestene fra Innovasjon Norge bidrar til å øke aktivitetsnivået 2,35 ganger utover det aktivitetsnivået som ellers ville vært i bedriftene. Tallet fremkommer ved at det hele området er 2,35 ganger større enn de fargede områdene. I 2003-undersøkelsen var tilsvarende tall 2,47. Dette samsvarer med den marginale nedgangen i addisjonalitet som vi har sett tidligere i kapitlet.

Dersom Innovasjon Norge ønsker å øke aktivitetsnivået, viser analysene at det best kan skje ved å:

- Å yte både finansielle tjenester og rådgivning samt gi tilskudd til utvikling av nettverk.
- Å målrette innsatsen mot bedrifter med mellom 10 og 100 ansatte.

En økt fokusering av Innovasjon Norges innsats både når det gjelder målgrupper og ikke minst støtteberettigede aktiviteter vil kunne øke utviklings- og innovasjonsnivået i næringslivet betraktelig. Dette beror på en vurdering av hvor addisjonaliteten er høy for de prosjekter/aktiviteter som støttes av Innovasjon Norge. Påstanden understøttes av en evaluering av et dansk program "Lov om innovasjon"⁷, som yter økonomisk støtte til innovasjonsprosjekter i den danske matvaresektoren. Denne evalueringen viser at programmet har resultert i en økning av aktivitetsnivået med en faktor på 5,6 blant de bedriftene som har mottatt tjenester. Dette er betraktelig over den effekten som Innovasjon Norge har på det norske næringsliv. Er det primære målet for Innovasjon Norge å skape så mye aktivitet som mulig, bør dette bidra til grundige overveielser om sammensetningen av Innovasjon Norges virkemiddelportefølje. Andre hensyn spiller dog i dag også en vesentlig rolle, slik som distriktpolitiske hensyn, men spørsmålet må være hvordan de forskjellige hensyn blir balansert på en optimal måte for både bedrifts- og samfunnsutvikling.

Avslutningsvis bør vi også peke på de begrensninger som ligger i målingen av addisjonalitet, hvor mye av fokuset er overlevelse og vekst med en nokså umiddelbar tidshorisont. Kanskje har de mest betydningsfulle effektene på enkeltprosjektnivå en lengre tidshorisont og gir ikke rent umiddelbart sysselsettingseffekt. Vi har her blant annet de aktiviteter som er knyttet til markedsutvikling og internasjonalisering spesielt i tankene. En rekke nisjeorienterte virksomheter er nettopp avhengig av å nå slike markeder. På sikt kan slike internasjonale innsatser medføre at bedriften får en mer robust økonomisk markedsplattform og kanskje bedre muligheter for ekspansjon.

I tillegg er de statistiske målinger i betydelig grad orientert mot faktorforklaringer. Dermed nedtones både det faktum at den enkelte bedrifts behov og virkemidlenes innhold og egenskaper er svært sammensatt. For det andre er statistiske målinger orientert mot en relativ avgrenset tidsperiode og som blir identisk i forhold til de ulike tiltakene. Dermed tas det for eksempel ikke hensyn til at tiltak til effekt vil variere mye både fordi tidsrammen for aktivitetene og innholdet er svært forskjellig.

For eksempel vil det kunne ta flere år før en gjennom satsinger på IKT i BIT før bedriftene kan se dette igjen som målbare gevinster i form av økt inntjening. Fra delfinansiering som gjør det mulig for en bedrift å fornye maskinparken og dermed nokså umiddelbart forbedre produktiviteten, eller det å få muligheten til å bytte ut fiskebåten med et mer moderne fartøy, lettere gi seg utslag i målbare effekter. Også problematikken omkring det kontrafaktiske som hva som faktisk ville skje med alternativet uten støtte må heller ikke underslåes. Slike tester er viktige, men vil kreve opplegg

⁷ "Evaluering av Lov om Innovasjon". Utarbeidet av Oxford Research for Innovasjonsutvalget og Direktoratet for Fødevareerhverv, København, Februar 2005

for et sammenligningsgrunnlag basert på naturlige eller statistisk tilfeldig utvalgte kontrollgrupper, noe som det ikke er lagt opp til i kundeeffektundersøkelsen.

Det bør heller ikke tolkes slik at satsinger med lavere addisjonalitet er mindre viktige, da alternativet kan være å ta opp dyre lån i det gråe markedet, pantsette huset eller ty til bidrag hos familie og venner. Spørsmålet blir i grunnen om en slik risikoprofil er politisk ønskelig.

Del 4: Det enkelte virkemiddel.

Kapittel 10. Kort om hvert enkelt virkemiddel

I det videre vil hvert enkelt virkemiddel som er med i denne undersøkelsen, presenteres, først med formål og hensikt hentet fra Innovasjon Norge, deretter med noen nøkkeltall fra undersøkelsen. Disse kommenteres kort for hvert virkemiddel. Antall millioner kr. som er bevilget er med utgangspunkt i alle bevilgninger til de virkemidler som er med i undersøkelsen, og ikke kun for populasjonen, dvs. at også evt. statlige mottakere etc. er inkludert.

Nedenfor er disse nøkkeltallene presentert for alle virkemidlene samlet.

Bevilget i 2004 (tot. mill. kr.)	2998,6	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	454 617,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	5737	Antall intervjuer	1566		
Gj.snitt antall ansatte	22	Andel (%) kvinnelige ledere	27		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	46	Andel (%) kvinnelige ansatte	30		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	6	27	28	9	31
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	78	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3,17
Redusere finansiell risiko	53	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,60
Råd og veiledning	14	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2,40
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	8	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2,56
Oppdatere intern kompetanse	6	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			1,76
Økt samarbeid med andre	8	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			2,76
Annet	4	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	1	Andel (%) 2004	50	34	16
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003 (ulike virkem. inngår)	54	30	16
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,94	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,01		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	51	36		14	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	43	59	50	29	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,79	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)		4,50	

5737 bevilgninger i 2004 er med i denne undersøkelsen. Av disse er det altså 1566 som er undersøkt direkte ved intervjuer. Addisjonaliteten for prosjektene samlet steg fra 2002 til 2003, men har nå gått marginalt tilbake/stagnert. Det er likevel stor sannsynlighet for at bedriftene vil søke om tjenester fra Innovasjon Norge igjen.

10.1 Bygdeutviklingsmidler

Bygdeutviklingsmidlene er delt i tre hovedgrupper. Midler til tradisjonelt landbruk og utviklingstiltak 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 landbrukstilknyttet 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 2004 (mill. kr.)	239,4	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	114.053,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	1955	Antall intervjuer	264		
Gj.snitt antall ansatte	2	Andel (%) kvinnelige ledere	38		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	35	Andel (%) kvinnelige ansatte	34		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	3	21	36	13	22
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	85	Økt fokus på utvikling og innovasjon			2,63
Redusere finansiell risiko	53	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,38
Råd og veiledning	11	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2,08
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	6	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2,57
Oppdatere intern kompetanse	7	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			1,39
Økt samarbeid med andre	5	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			2,09
Annet	5	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)			Høy
Vet ikke	0	Andel (%) 2004			Mid.
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over	Andel (%) 2003				Lav
		45	33	22	
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,91	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			2,82
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	69	28		3	
	Ansatte	Regional omset.	Nasjonalt omset.	Eksport	
Andel som forventer økning i	29	57	34	5	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,95	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,46

Bevilgningssummen i 2004 til Bygdeutviklingsmidler er blant de største og antall bevilgninger er høyest innen dette virkemidlet, sammenlignet med de andre som er med i undersøkelsen. Andelen bedrifter som har fått tjenester tidligere fra Innovasjon Norge er noe lavere enn for virkemidlene generelt sett, og på nivå med fjoråret. Addisjonaliteten er noe lavere enn for de øvrige virkemidlene, har ikke endret seg vesentlig fra i 2003.

10.2 Distriktsrettede risikolån

Distriktsrettede risikolån kan benyttes til de aller fleste prosjekter og investeringer rettet mot nyetablering, nyskaping, omstilling og utvikling og gjøre. 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 2004 (mill. kr.)	228,5	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	1.521.306,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	162	Antall intervjuer	62		
Gj.snitt antall ansatte	29	Andel (%) kvinnelige ledere	19		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	61	Andel (%) kvinnelige ansatte	34		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	14	49	33	2	2
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	85	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3,67
Redusere finansiell risiko	63	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,87
Råd og veiledning	12	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2,25
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	0	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			3,25
Oppdatere intern kompetanse	5	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2,00
Økt samarbeid med andre	2	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3,32
Annet	3	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)			Høy Mid. Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004			68 21 11
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003			64 28 9
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,25	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			4,17
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	41	39		20	
	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
Andel som forventer økning i	65	67	70	54	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	4,22	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,82

Tjenesten er i større grad tilpasset behovet innen dette virkemidlet enn i forhold til virkemidlene samlet. Forventningene til økning i antall ansatte, og omsetning er også høyere, men noe lavere enn i 2003. Tjenestens utløsning av annen finansiering er også klart høyere, også i forhold til i 2003. Det er dermed ikke overraskende at addisjonaliteten er høyere innen dette virkemidlet enn virkemidlene samlet.

10.3 Distriktsrettet låneordning

Denne låneordningen retter seg mot bedrifter i det distriktspolitiske 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 distriktspolitiske 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 2004 (mill. kr.)	125,4	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	4.475.714,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	43	Antall intervjuer	21		
Gj.snitt antall ansatte	40	Andel (%) kvinnelige ledere	10		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	55	Andel (%) kvinnelige ansatte	17		
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	18	18	55	9	0
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	90	Økt fokus på utvikling og innovasjon			2,94
Redusere finansiell risiko	50	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,76
Råd og veiledning	9	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2,35
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	0	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			3,00
Oppdatere intern kompetanse	0	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2,12
Økt samarbeid med andre	10	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			2,76
Annet	9	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)			Høy Mid. Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004			44 22 33
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003			. . .
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,38	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			3,15
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	25	46		29	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	64	50	60	50	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,93	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,50

Gjennomsnittlig antall ansatte er dobbelt så høy i dette virkemidlet som i virkemidlene samlet. Kvinneandelen er derimot lavere. Addisjonaliteten er klart lavere enn for virkemidlene samlet sett, mens tjenestens tilpassning er noe høyere.

Det er relativt mange som forventer økning i antall ansatte og omsetning til eksport, men lavere andel som forventer økning i regional omsetning enn blant bedriftene totalt sett.

10.4 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. Størrelsen på tilskuddet graderes fra 0 og opp til gjeldende maksimalsats i vedkommende geografiske virkeområde. Prosjekter med stor innovasjonsgrad og nyetableringer er høyest prioritert når det gjelder investeringstilskudd til fysiske investeringer. Det gis ikke tilskudd til normale utskiftninger, moderniserings- eller vedlikeholdsinvesteringer.

Bevilget i 2004 (mill. kr.)	427,3	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	276.392,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	1118	Antall intervjuer	218		
Gj.snitt antall ansatte	27	Andel (%) kvinnelige ledere	24		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	60	Andel (%) kvinnelige ansatte	29		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	10	43	35	3	8
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	70	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3,68
Redusere finansiell risiko	59	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,92
Råd og veiledning	11	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2,76
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	11	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2,81
Oppdatere intern kompetanse	10	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2,04
Økt samarbeid med andre	11	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3,59
Annet	3	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)			Høy Mid. Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004			61 29 10
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003			58 34 8
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,98	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			3,27
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	40	40		20	
	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
Andel som forventer økning i	60	69	74	54	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,61	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,65

Dette er et stort virkemiddel både målt i penger og i antall bevilgninger. Faktisk er dette det nest største virkemidlet målt i antall bedrifter i populasjonen og også målt i forhold til bevilgninger i 2004. Kvinneandelen er på linje med snittet for hele utvalget, men andelen bedrifter som har mottatt tjenester tidligere er klart høyere. Tallene kan også tyde på at det er større fokus på kompetanseutvikling hos medarbeiderne samt på utvikling og innovasjon enn i virkemidlene samlet sett. Andelen høy addisjonalitet har økt fra 2003, og addisjonaliteten ligger nå noe over virkemidlene totalt sett.

10.5 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 2004 (mill. kr.)	330,8	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	3.914.917,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	125	Antall intervjuer	52		
Gj.snitt antall ansatte	7	Andel (%) kvinnelige ledere	8		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	62	Andel (%) kvinnelige ansatte	4		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	21	53	9	9	9
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	97	Økt fokus på utvikling og innovasjon			2,33
Redusere finansiell risiko	24	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,07
Råd og veiledning	10	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			1,69
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	0	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2,05
Oppdatere intern kompetanse	0	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			1,54
Økt samarbeid med andre	3	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			1,69
Annet	17	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	3	Andel (%) 2004	46	18	36
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003	44	6	50
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,14	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			3,07
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	53	39		8	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	36	50	29	21	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	4,15	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,75

Dette er et virkemiddel med store bevilgningsbeløp og relativt få bevilgninger. Kvinneandelen er svært mye lavere enn for virkemidlene for øvrig og antall ansatte er også mye lavere. Det er en stor overvekt av bedrifter i virkeområde B som har mottatt tjenesten. Addisjonaliteten har økt, men den er fortsatt noe lavere enn for virkemidlene totalt sett. Bedriftene oppgir at tjenesten i større grad var viktig for bedriftens overlevelsessevne, enn det bedriftene totalt sett gjør.

10.6 Landsdekkende risikolån

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. 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. 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 2004 (mill. kr.)	29,2	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	771.600,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	40	Antall intervjuer	30		
Gj.snitt antall ansatte	10	Andel (%) kvinnelige ledere	20		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	70	Andel (%) kvinnelige ansatte	26		
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	0	0	10	90
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	90	Økt fokus på utvikling og innovasjon			4,00
Redusere finansiell risiko	60	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,83
Råd og veiledning	11	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2,75
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	10	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2,83
Oppdatere intern kompetanse	10	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2,28
Økt samarbeid med andre	0	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3,64
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)			Høy Mid. Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004			60 30 10
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003			65 20 15
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,65	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			3,28
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	16	58		26	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	89	78	89	89	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	4,12	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,48

Andelen som tidligere har fått tjenester fra Innovasjon Norge er høyere innen dette virkemidlet enn for virkemidlene samlet, og høyere enn i fjor. Addisjonaliteten har økt siden 2002 og er høyere enn for virkemidlene totalt sett. Omsetningen er mer internasjonalt rettet og en svært stor andel forventer økt antall ansatte og omsetning, både regional, nasjonalt og ikke minst til eksport.

10.7 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 er begrenset på grunn av knappe innvilgningsrammer.

Bedriftsutviklingstilskudd vil fortrinnsvis være et virkemiddel som gir bedriftene incitament 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 potensiale prioriteres høyst.

Bevilget i 2004 (mill. kr.)	136,8	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	224.649,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	127	Antall intervjuer	67		
Gj.snitt antall ansatte	45	Andel (%) kvinnelige ledere	16		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	58	Andel (%) kvinnelige ansatte	27		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	0	3	14	83
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?	Gj.snitt		
Kapital	61	Økt fokus på utvikling og innovasjon	4,17		
Redusere finansiell risiko	48	Bedre utvikling-/endringsprosesser	2,62		
Råd og veiledning	13	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	2,92		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	12	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	2,72		
Oppdatere intern kompetanse	6	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	2,39		
Økt samarbeid med andre	24	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	3,74		
Annet	3	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004	58	27	15
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003	68	23	10
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,07	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,27		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt	Internasj.		
	32	47	21		
	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
Andel som forventer økning i	47	38	59	52	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,38	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)	4,67		

Andelen som har mottatt tjenester fra Innovasjon Norge tidligere er noe høyere enn for virkemidlene samlet. Virkemidlet er spesielt ved at det er over 80% av mottakerne som er lokalisert utenfor virkeområdet. Innen dette virkemidlet fokuseres tilsynelatende samarbeid med andre sterkere enn i de andre. Addisjonaliteten har gått ned men er fremdeles høyere enn for virkemidlene samlet. Forventningene til økning i omsetning på internasjonale markeder er også vesentlig høyere.

10.8 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 2004 (mill. kr.)	550,8	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	2.660.148,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	78	Antall intervjuer	27		
Gj.snitt antall ansatte	12,63	Andel (%) kvinnelige ledere	21		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	50	Andel (%) kvinnelige ansatte	29		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	14	33	19	14	19
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	95	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3,80
Redusere finansiell risiko	50	Bedre utvikling-/endringsprosesser			3,33
Råd og veiledning	10	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2,74
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	0	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			3,16
Oppdatere intern kompetanse	0	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2,27
Økt samarbeid med andre	5	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3,25
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	5	Andel (%) 2004	74	11	16
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003	40	27	33
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,39	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			2,89
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt			Internasj.
	41	39			20
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	65	80	79	53	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	4,22	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,68

Dette er det virkemidlet Innovasjon Norge bruker mest penger på. Samtidig er det relativt få mottakere av denne typen lån. Dette gjør at gjennomsnittlig innvilget lån bli høyt. Addisjonaliteten har økt fra i 2003, og da som følge av en klart høyere andel med høy addisjonalitet, og denne andelen er betraktelig mye høyere enn snittet. Forventningene til økning både i antall ansatte og på ulike markeder er klart høyere enn for virkemidlene total sett, men gjennomgående noe lavere enn i fjor. Virkemidlet anses også som noe viktigere for bedriftens overlevelse enn de øvrige virkemidlene totalt sett, og i forhold til i 2003.

10.9 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 tilleggsjord 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 2004 (mill. kr.)	417,1	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	987.657,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	438	Antall intervjuer	179		
Gj.snitt antall ansatte	2	Andel (%) kvinnelige ledere	40		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	54	Andel (%) kvinnelige ansatte	26		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	4	44	19	5	28
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	96	Økt fokus på utvikling og innovasjon			2,39
Redusere finansiell risiko	47	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,40
Råd og veiledning	8	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			1,81
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	1	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2,28
Oppdatere intern kompetanse	0	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			1,40
Økt samarbeid med andre	1	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			1,76
Annet	6	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	2	Andel (%) 2004	40	24	36
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003	43	23	34
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,95	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			2,66
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	65	31		4	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	22	41	30	8	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	4,06	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,39

Dette virkemidlet skiller seg ut ved at det i gjennomsnitt er betydelig færre ansatte i bedriftene. Addisjonaliteten sank fra 2002 til 2003 og tendensen kan se ut til å fortsette på tross av små forskjeller, og er fremdeles lavere enn for virkemidlene samlet sett. Omsetningen er mer regional og mindre internasjonal enn de andre virkemidlene, og andel som forventer økning i omsetning og antall ansatte er lavere.

10.10 NT-programmet

Nyskappings- og Teknologiprogrammet i Nord-Norge (NT-pr ogrammet) 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 2004 (mill. kr.)	20	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	409.713,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	41	Antall intervjuer	30		
Gj.snitt antall ansatte	22	Andel (%) kvinnelige ledere	13		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	60	Andel (%) kvinnelige ansatte	15		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	9	73	18	0	0
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?	Gj.snitt		
Kapital	64	Økt fokus på utvikling og innovasjon	3,69		
Redusere finansiell risiko	64	Bedre utvikling-/endringsprosesser	2,69		
Råd og veiledning	10	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	2,76		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	18	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	3,21		
Oppdatere intern kompetanse	9	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	2,21		
Økt samarbeid med andre	9	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	3,31		
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004	55	36	9
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003	67	25	8
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,85	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	2,92		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	39	32		29	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	70	64	64	55	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,79	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)	4,59		

Dette er et relativt begrenset virkemiddel, både med hensyn til bevilgede midler og antall bevilgninger. Kvinneandelen er lav, men andelen som sier de har fått tjenester tidligere er noe større enn for virkemidlene totalt sett. Det var kun i virkeområde A, B og C bevilgningene ble gitt. Behovene som skulle avhjelpes er mye større når det kommer til kompetanseaspektet enn de øvrige virkemidlene. Addisjonaliteten har sunket noe men er fremdeles høyere enn for virkemidlene totalt sett. Viktigheten for bedriftens overlevelse er derimot på nivå med det som fremkommer for virkemidlene samlet sett.

10.11 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 2004 (mill. kr.)	145,8	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	924.416,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	124	Antall intervjuer	78		
Gj.snitt antall ansatte	10	Andel (%) kvinnelige ledere	7		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	76	Andel (%) kvinnelige ansatte	13		
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	6	6	6	82
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	71	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3,92
Redusere finansiell risiko	76	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,65
Råd og veiledning	9	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2,71
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	3	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2,82
Oppdatere intern kompetanse	0	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2,66
Økt samarbeid med andre	24	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			4,08
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)			Høy Mid. Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004			71 29 0
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over	Andel (%) 2003				83 17 0
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,15	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			3,51
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	20	50		30	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	81	63	76	85	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,80	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,68

Kvinneandelen er lavere enn for virkemidlene totalt sett, Spesielt når det kommer til andel kvinnelige ledere. En svært stor andel har tidligere fått tjenester fra Innovasjon Norge og en stor andel er utenfor virkeområdet. Addisjonaliteten er fremdeles svært høy og men har ikke steget fra i 2003. Tjenesten har også vært mer utløsende for annen finansiering enn i 2003 og sammenlignet med de øvrige virkemidlene samlet. Forventningene til økning i både omsetning og antall ansatte er høyere enn for virkemidlene samlet sett, men noe lavere enn i 2003.

10.12 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, eksempelanlegg mv. Programmet gir støtte til forstudier og forprosjekter, investering innen flisproduksjon, varmesalg, gårdsanlegg, biodrivstoff og kompetanse og utredning

Bevilget i 2004 (mill. kr.)	18,6	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	197.336,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	54	Antall intervjuer	29		
Gj.snitt antall ansatte	7	Andel (%) kvinnelige ledere	19		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	54	Andel (%) kvinnelige ansatte	64		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	27	27	13	33
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	64	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3,68
Redusere finansiell risiko	54	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,52
Råd og veiledning	23	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2,92
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	29	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			3,32
Oppdatere intern kompetanse	14	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2,30
Økt samarbeid med andre	7	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3,26
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)			Høy
Vet ikke	0	Andel (%) 2004			71
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over	Andel (%) 2003	Høy			21
		Mid.			25
		Lav			0
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,44	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			4,05
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	60	38		2	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	33	54	17	0	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,10	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,67

Virkemidlet er relativt lite sett både i forhold til antall bevilgninger og beløp. Kvinneandelen blant ansatte er mye høyere enn for virkemidlene totalt sett. Addisjonaliteten er høyere enn for virkemidlene samlet, men har sunket litt fra 2003. Omsetningen er høyere på regionalt nivå og lavere på internasjonalt. Forventningene til økning i antall ansatte og omsetning er lavere enn for virkemidlene samlet sett, spesielt når det kommer til eksport, der ingen har oppgitt at de forventer økning som følge av prosjektet.

10.13 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 bedriftstyrte 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 2004 (mill. kr.)	22,7	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	284.158,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	95	Antall intervjuer	25		
Gj.snitt antall ansatte	656	Andel (%) kvinnelige ledere	16		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	67	Andel (%) kvinnelige ansatte	28		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	4	0	40	8	48
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	52	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3,57
Redusere finansiell risiko	75	Bedre utvikling-/endringsprosesser			3,61
Råd og veiledning	4	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			3,17
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	13	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2,78
Oppdatere intern kompetanse	13	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2,05
Økt samarbeid med andre	29	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			4,26
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004	68	23	9
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003	80	15	5
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,53	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	2,72		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	43	44		13	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	30	57	48	26	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,18	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,14

Det er i snitt svært store bedrifter som har mottatt tjenester innen for dette virkemidlet. Disse har i tillegg oftere mottatt tjenester fra Innovasjon Norge tidligere. Fokuset er i større grad på samarbeid med andre og kompetanseutvikling. Addisjonaliteten er høyere enn for virkemidlene samlet, men noe lavere enn i 2003. Tjenesten var i mindre grad utløsende for annen finansiering og i mindre grad viktig for bedriftens overlevelse

10.14 INT-programmet

INT-programmet (Internasjonalisering for nyetablerte teknologibedrifter) skal bidra til at nyetablerte teknologi- og kunnskapsbedrifter lykkes i sin internasjonaliseringsprosess og at bedriftenes produkter blir kommersialisert på en sikker og effektiv måte. Programmet har ulike tilbud til bedriftene både i forberedelsesfasen og i den operative fasen i utlandet. Gjennom Innovasjon Norge får bedriftene tilgang til tjenester som markedsinformasjon, partner- og teknologisøk og relevante nettverk osv. En viktig målsetting med INT-programmet er kompetanseoverføring til bedriftene i form av økt internasjonaliseringskompetanse og økt markeds kunnskap. Det er et mål at innen 2 år fra satsingen påbegynnes, skal minst 50% av bedriftene som deltar i programmet, være etablert / representert i markedene, og ha økt sin eksport i disse markedene. Innen 1 år fra satsingen starter skal minst 90% av bedriftene ha opplevd at deres eksportkompetanse er styrket.

Bevilget i 2004 (mill. kr.)	10	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	197.462,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	237	Antall intervjuer	52		
Gj.snitt antall ansatte	10	Andel (%) kvinnelige ledere	19		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	68	Andel (%) kvinnelige ansatte	22		
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	6	14	2	78
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	39	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3,07
Redusere finansiell risiko	46	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,25
Råd og veiledning	39	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2,27
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	26	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			1,93
Oppdatere intern kompetanse	2	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2,07
Økt samarbeid med andre	16	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			2,91
Annet	7	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004	45	39	16
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over	Andel (%) 2003	62	28	11	
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,73	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			2,65
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	10	48		42	
	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
Andel som forventer økning i	71	41	55	87	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,10	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,40

Virkemidlet er det minste målt i bevilgede midler, sammen med FRAM, og en støtte andel av bedriftene som har fått bevilgning innen dette virkemidlet, har mottatt tjenester fra Innovasjon Norge tidligere, enn virkemidlene for øvrig. Andelen bedrifter utenfor virkeområdet er også høyere. Addisjonaliteten har sunket litt, og er marginalt lavere enn for virkemidlene samlet. Også viktigheten for bedriftens overlevelse har sunket fra 2003 til 2004 og er nå lavere enn snittet for alle virkemidlene.

10.15 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 2004 (mill. kr.)	9	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	257.142,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	76	Antall intervjuer	45		
Gj.snitt antall ansatte	10	Andel (%) kvinnelige ledere	34		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	56	Andel (%) kvinnelige ansatte	24		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	19	29	43	5	5
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	28	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3,89
Redusere finansiell risiko	11	Bedre utvikling-/endringsprosesser			3,74
Råd og veiledning	50	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			3,14
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	33	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2,26
Oppdatere intern kompetanse	37	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			1,94
Økt samarbeid med andre	11	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3,18
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004	82	18	0
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003	79	12	9
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,69	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			2,50
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	71	27		1	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	42	71	28	6	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,65	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,33

Dette er det minste virkemidlet målt i bevilgede midler. Andelen som har fått tjenester fra Innovasjon Norge tidligere er noe høyere enn i gjennomsnitt for virkemidlene. Andelen kvinnelige ledere er noe høyere, mens andelen kvinnelige ansatte er lavere enn snittet. Det er primært behovet for råd og veiledning virkemidlet skal avhjelpe, men også kompetanse kommer høyere ut enn for virkemidlene generelt. Addisjonaliteten er høyere enn gjennomsnittet, og den har økt fra 2003 til 2004. Andelen omsetning på internasjonale markeder er lavere, og en mindre andel forventer økning på dette feltet enn for virkemidlene totalt sett.

10.16 Kulturbasert næringsutvikling

Kultursektoren er i dag i vekst. Et framtidig økt samspill og samarbeid mellom kultur- og næringsliv vil kunne styrke begge parter å øke verdiskapingen i samfunnet. Innovasjon i kultursektoren har ofte ringvirkninger i hele samfunnet. Framtidig nyskaping og vekst bør således ha gode vilkår i skjæringspunktet mellom kultur og næringsliv. Dette er utgangspunkt og innhold i den satsingen på kulturbasert næringsutvikling som ble satt i gang i 2003. Satsingen retter seg mot næringslivet generelt, men også organisasjoner og nettverk innen kultursektoren, dog ikke offentlige etater og institusjoner. Behovet for kapital er størst i start- og utviklingsfasen av et produkt, og virkemidlene rettes særlig inn mot disse fasene.

Bevilget i 2004 (mill. kr.)	19,8	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	374.091,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	54	Antall intervjuer	33		
Gj.snitt antall ansatte	7	Andel (%) kvinnelige ledere	19		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	27	Andel (%) kvinnelige ansatte	32		
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	7	27	7	60
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	67	Økt fokus på utvikling og innovasjon			4,13
Redusere finansiell risiko	60	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,48
Råd og veiledning	7	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			3,21
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	13	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2,04
Oppdatere intern kompetanse	7	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2,11
Økt samarbeid med andre	27	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3,58
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004	71	29	0
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over	Andel (%) 2003	67	33	0	
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,19	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			3,50
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	38	43		19	
	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
Andel som forventer økning i	69	79	67	60	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,86	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,73

Dette er et lite virkemiddel både med hensyn til antall bevilgninger og bevilgningssum, men det har økt i omfang fra 2003 til 2004. Andelen som har fått tjenester fra innovasjon Norge tidligere er lavere enn for virkemidlene samlet. Addisjonaliteten er høyere enn for snittet, og har steget marginalt fra 2003 til 2004. Tjenesten har i noe større grad vært utløsende for annen finansiering enn det man ser for virkemidlene samlet sett. Forventningene er store både til økning i antall ansatte og til økt omsetning til ulike markeder.

10.17 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.

Programmet kan benyttes til å finansiere fellestiltak innenfor fiskerinæringen som legger grunnlag for en bedre lønnsomhet og verdiskaping gjennom innovasjon og kunnskapsdeling.

Bevilget i 2004 (mill. kr.)	9,9	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	647.667,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	10	Antall intervjuer	6		
Gj.snitt antall ansatte	8	Andel (%) kvinnelige ledere	12		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	100	Andel (%) kvinnelige ansatte	41		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	0	50	0	50
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	50	Økt fokus på utvikling og innovasjon			4,00
Redusere finansiell risiko	0	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,50
Råd og veiledning	0	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			3,40
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	0	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			3,40
Oppdatere intern kompetanse	0	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			3,20
Økt samarbeid med andre	0	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3,00
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)			Høy
Vet ikke	0	Andel (%) 2004			50
		Andel (%) 2003			50
			Mid.	Lav	25
			25	25	
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,25	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			3,80
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	18	57		25	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	0	0	0	50	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,33	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,60

Dette er et lite virkemiddel med tanke på bevilgede midler og antall bedrifter. Når da flere av de intervjuede bedriftene ikke har svart på mange spørsmål gjør dette at tallene blir usikre og endringene i prosent/gjennomsnitt blir svært store. Disse er derfor ikke tolket videre.

10.18 VSP-Mat

Matprogrammet skal legge til rette for utvikling og produksjon av norske matvarer. Formålet er å styrke konkurransekraften og øke lønnsomheten for både primærprodusenten 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 2004 (mill. kr.)	94,2	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	400.912,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	164	Antall intervjuer	81		
Gj.snitt antall ansatte	5	Andel (%) kvinnelige ledere	37		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	53	Andel (%) kvinnelige ansatte	37		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	2	22	24	9	43
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	73	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3,81
Redusere finansiell risiko	56	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,74
Råd og veiledning	14	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2,85
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	14	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2,56
Oppdatere intern kompetanse	7	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			1,85
Økt samarbeid med andre	11	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3,32
Annet	5	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004	67	29	5
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over	Andel (%) 2003	75	25	0	
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,05	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			3,10
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	65	34		1	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	42	71	53	12	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,76	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,66

Det er en noe større kvinneandel i dette virkemidlet enn i virkemidlene totalt. Gjennomsnittlig antall ansatte er lavere, mens den regionale omsetningen er høyere. På dette markedet forventer også en større andel økning i omsetning, enn det man ser for virkemidlene totalt sett. Addisjonaliteten er klart høyere, på tross av en viss nedgang fra 2003 til 2004.

10.19 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 2004 (mill. kr.)	14,6	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	188.379,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	43	Antall intervjuer	17		
Gj.snitt antall ansatte	4	Andel (%) kvinnelige ledere	30		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	50	Andel (%) kvinnelige ansatte	36		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	75	17	8	0	0
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	75	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3,85
Redusere finansiell risiko	50	Bedre utvikling-/endringsprosesser			3,67
Råd og veiledning	33	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			3,31
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	8	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			3,14
Oppdatere intern kompetanse	8	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2,64
Økt samarbeid med andre	0	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			2,86
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)			Høy
Vet ikke	0	Andel (%) 2004			91
					9
					0
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003			75
					25
					0
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,76	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			4,07
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt			Internasj.
	73	27			0
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	45	91	75	27	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	4,00	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			5,00

Også dette virkemiddelet er relativt lite, og bedriftene som har fått tjenester knyttet til det har færre ansatte enn i virkemidlene totalt sett. Det er primært kapital og tjenesten skal avhjelpe, men andelen som oppgir at det skal avhjelpe behovet for råd og veiledning er større enn for snittet. Addisjonaliteten er høy og det er også graden av tilpassning til bedriftens behov og utløsning av annen finansiering. Omsetningen går primært til det regionale marked og det forventes i mye større grad økning i omsetningen til de ulike markedene, enn for virkemidlene totalt.

10.20 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 premissleverandører 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 2004 (mill. kr.)	28,3	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	173.758,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	50	Antall intervjuer	20		
Gj.snitt antall ansatte	15,73	Andel (%) kvinnelige ledere	10		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	50	Andel (%) kvinnelige ansatte	16		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	7	7	14	14	57
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?	Gj.snitt		
Kapital	72	Økt fokus på utvikling og innovasjon	3,85		
Redusere finansiell risiko	64	Bedre utvikling-/endringsprosesser	2,89		
Råd og veiledning	14	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	3,25		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	14	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	3,05		
Oppdatere intern kompetanse	8	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	2,70		
Økt samarbeid med andre	14	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	4,15		
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004	67	33	0
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003	79	21	0
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,11	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,25		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	59	39		2	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	54	69	77	31	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,30	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)	4,60		

Gjennomsnittlig antall ansatte er mye høyere innen dette programmet enn innen de andre samlet sett, og en større andel ligger utenfor virkeområdet. Det er større fokus på samarbeid med andre og addisjonaliteten er høyere. Tjenesten er i større grad tilpasset bedriftens behov og utløsende for annen finansiering. Forventningene til økning av omsetning er større på regionale og nasjonale markeder, men mindre på internasjonale sett i forhold til virkemidlene totalt sett.

10.21 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 oppstartning av virksomheten.

Bevilget i 2004 (mill. kr.)	100,3	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	133.186,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	623	Antall intervjuer	189		
Gj.snitt antall ansatte	1,51	Andel (%) kvinnelige ledere	35		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	17	Andel (%) kvinnelige ansatte	35		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	5	18	22	10	45
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	80	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3,28
Redusere finansiell risiko	46	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,47
Råd og veiledning	24	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2,41
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	3	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2,06
Oppdatere intern kompetanse	5	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			1,62
Økt samarbeid med andre	8	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			2,51
Annet	3	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)			Høy
Vet ikke	1	Andel (%) 2004			30
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over	Andel (%) 2003				48
					41
					12
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,77	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			2,75
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	35	39		26	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	-	-	-	-	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,74	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,09

Dette er et relativt stort virkemiddel når en ser på antall bevilgninger i 2003. Kvinneandelen i bedriftene er noe høyere enn for virkemidlene som helhet, men andelen som tidligere har mottatt tjenester fra Innovasjon Norge er mye lavere. Addisjonaliteten er også lavere, dog kun marginalt, og den har økt fra 2002. Forventet omsetning på nasjonale og internasjonale markeder i 2007 er større enn det bedriftene innen de andre virkemidlene sier de har pr. i dag, mens den er lavere når det gjelder de regionale markedene.

10.22 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.

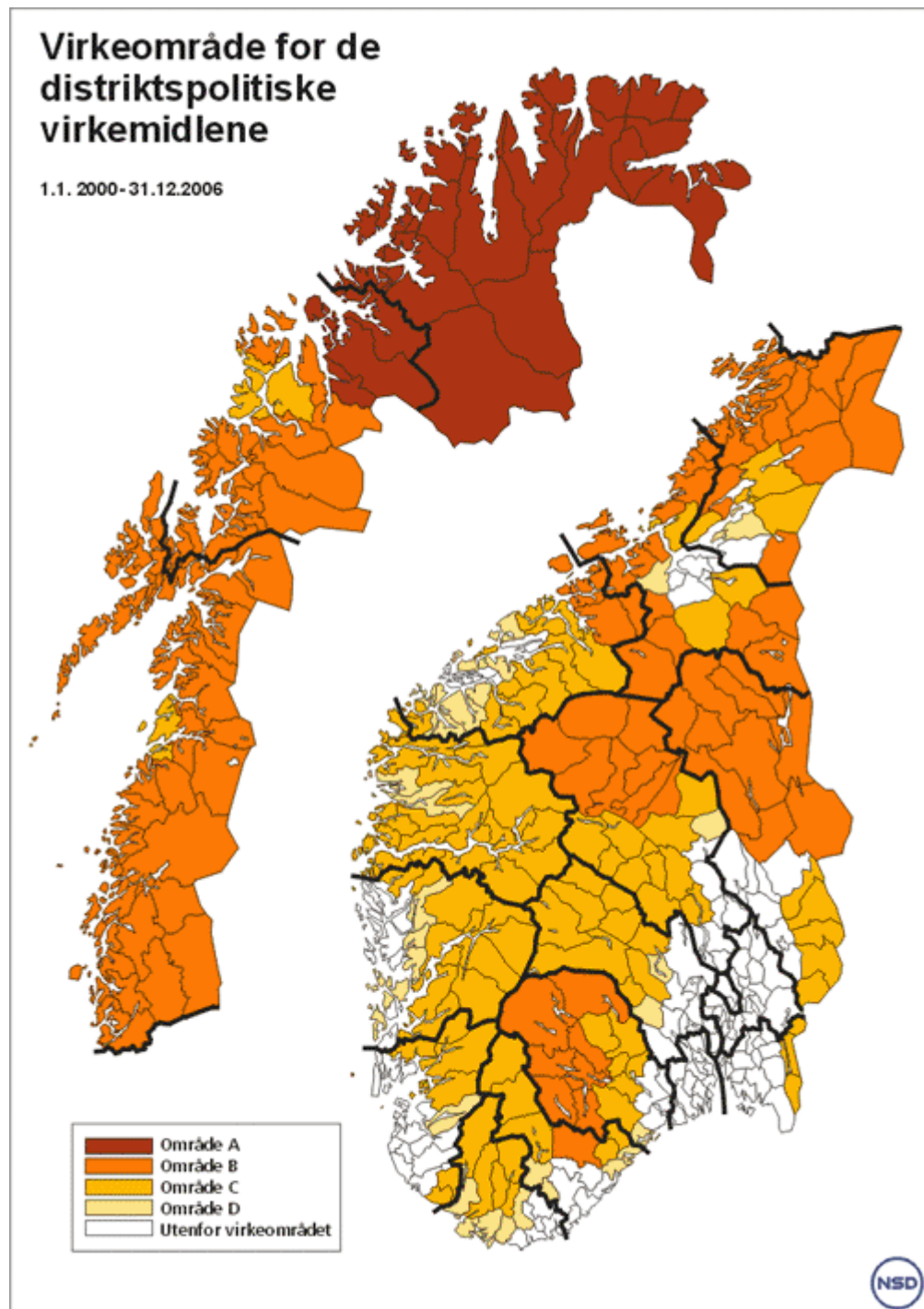
Stipendbeløpet vurderes i hvert enkelt tilfelle. Maksimalsatsen for inkubatorstipendet er kr 800 000 per prosjekt over 2 år (samlet for utviklings- og etableringsfasen).

Bevilget i 2004 (mill. kr.)	20,1	Gjennomsnittlig innvilget i utvalg	244.732,-		
Populasjonen i undersøkelsen i 2004	80	Antall intervjuer	41		
Gj.snitt antall ansatte	1,78	Andel (%) kvinnelige ledere	15		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	33	Andel (%) kvinnelige ansatte	16		
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	5	9	0	86
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?	Gj.snitt		
Kapital	91	Økt fokus på utvikling og innovasjon	3,43		
Redusere finansiell risiko	55	Bedre utvikling-/endringsprosesser	2,34		
Råd og veiledning	18	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	2,37		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	9	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	2,54		
Oppdatere intern kompetanse	5	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	2,13		
Økt samarbeid med andre	14	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	3,10		
Annet	5	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2004	41	55	5
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2003	57	43	0
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,63	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,21		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -04	Regionalt	Nasjonalt	Internasj.		
	17	42	41		
	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
Andel som forventer økning i	-	-	-	-	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,82	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)	4,82		

Det er en vesentlig større andel bedrifter utenfor virkeområdet enn for virkemidlene totalt sett. Addisjonaliteten er på linje med den for virkemidlene samlet, om enn med den større andel på middels addisjonalitet og mindre på lav addisjonalitet. Forventningene til andel omsetning på internasjonale markeder er vesentlig høyere enn den faktiske omsetningen som oppgis av bedrifter i andre virkemiddel.

Del 5: Vedlegg

Distriktpolitiske virkeområder



10.23 Område A

Svalbard

Finnmark: Alle kommunene

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

10.24 Område B

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

Område C

Troms:	1902 Tromsø
Nordland:	1804 Bodø
Nord-Trøndelag:	1702 Steinkjer, 1718 Leksvik, 1721 Verdal, 1729 Inderøy.
Sør-Trøndelag:	1621 Ørland, 1624 Rissa, 1648 Midtre Gauldal, 1664 Selbu.
Møre og Romsdal:	1503 Kristiansund, 1511 Vanylven, 1514 Sande, 1524 Norddal, 1525 Stranda, 1526 Stordal, 1539 Rauma, 1543 Nesset, 1545 Midsund, 1546 Sandøy, 1551 Eide, 1554 Averøy, 1556 Frei, 1557 Gjemnes, 1560 Tingvoll, 1563 Sunndal.
Sogn og Fjordane:	1411 Gulen, 1412 Solund, 1413 Hyllestad, 1416 Høyanger, 1417 Vik, 1418 Balestrand, 1419 Leikanger, 1420 Sogndal, 1421 Aurland, 1422 Lærdal, 1424 Årdal, 1426 Luster, 1428 Askvoll, 1429 Fjaler, 1430 Gaular, 1431 Jølster, 1438 Bremanger, 1439 Vågsøy, 1441 Selje, 1443 Eid, 1444 Hornindal, 1445 Gloppen, 1449 Stryn.
Hordaland:	1211 Etne, 1214 Ølen, 1224 Kvinnherad, 1227 Jondal, 1228 Odda, 1231 Ullensvang, 1232 Eidfjord, 1233 Ulvik, 1234 Granvin, 1235 Voss, 1238 Kvam, 1252 Modalen, 1265 Fedje, 1266 Masfjorden.
Rogaland:	1111 Sokndal, 1112 Lund, 1133 Hjelmeland, 1134 Suldal, 1135 Sauda, 1141 Finnøy, 1144 Kviteseid, 1154 Vindafjord.
Vest-Agder:	1026 Åseral, 1027 Audnedal, 1034 Hægebostad, 1037 Kvinesdal, 1046 Sirdal.
Aust-Agder:	911 Gjerstad, 912 Vegårshei, 938 Bygland, 940 Valle, 941 Bykle.
Telemark:	807 Notodden, 817 Drangedal, 819 Nome, 821 Bø, 822 Sauherad, 827 Hjartdal.
Buskerud:	615 Flå, 616 Nes, 617 Gol, 618 Hemsedal, 619 Ål, 620 Hol, 621 Sigdal, 632 Rollag, 633 Nore og Uvdal.
Oppland:	520 Ringebu, 522 Gausdal, 536 Søndre Land, 538 Nordre Land, 540 Sør-Aurdal, 541 Etnedal, 542 Nord-Aurdal, 453 Vestre Slidre, 544 Øystre Slidre, 545 Vang.

Hedmark: 402 Kongsvinger, 420 Eidskog, 423 Grue, 425 Åsnes, 426Våler.
Østfold: 118 Aremark, 119 Marker, 121 Rømskog.

Område D

Nord-Trøndelag: 1717 Frosta, 1719 Levanger.

Sør-Trøndelag: 1638 Orkdal.

Møre og Romsdal: 1515 Herøy, 1516 Ulstein, 1517 Hareid, 1519 Volda, 1520 Ørsta, 1528 Sykkylven, 1534 Haram, 1535 Vestnes, 1547 Aukra, 1548 Fræna.

Sogn og Fjordane: 1401 Flora, 1432 Førde, 1433 Naustdal.

Hordaland: 1219 Bømlo, 1222 Fitjar, 1223 Tysnes, 1241 Fusa, 1242 Samnanger, 1244 Austevoll, 1251 Vaksdal.

Rogaland: 1129 Forsand.

Vest-Agder: 1003 Farsund, 1004 Flekkefjord, 1021 Marnardal, 1029 Lindesnes, 1032 Lyngdal.

Aust-Agder: 901 Risør, 914 Tvedestrand, 935 Iveland, 937 Evje og Hornnes.

Telemark: 815 Kragerø.

Buskerud: 622 Krødsherad, 631 Flesberg.

Oppland: 521 Øyer.

Spørreskjema

I undersøkelsen er det benyttet tre ulike spørreskjema avhengig av tjenestens innhold. Det er:

- Skjema 1: Finansielle virkemidler
- Skjema 2: Finansiering, rådgivning og nettverk
- Skjema 3: Etablerer- og inkubatorstipend.

-

Skjema 2 er det mest omfattende. Dette benyttes derfor som vedlegg.