



Kundeeffektundersøkelse

Bedrifters vurdering av
Innovasjon Norges virkemidler

Undersøkelse blant bedrifter som
mottok tjenester i 2003

Gjennomført av Oxford Research AS
i samarbeid med SNF AS

April 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 to møter og kommet med verdifulle innspill til undersøkelsesopplegget samt 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), nordisk direktør Leif Jakobsen og analytiker Rune Jamt (alle fra Oxford Research) samt seniorforsker Grete Rusten ved SNF. Rusten har hatt ansvaret for kapittelet om virkemidler og geografi, og har for øvrig bidratt aktivt i utformingen av undersøkelsesopplegg og analyse.

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

Kristiansand april 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 *tjeneste* 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.

Innholdsfortegnelse

1.	Sammendrag og konklusjon	9
1.1.	Innledning	9
1.2.	Penger fremmer bedriftenes utviklingsaktiviteter – et hovedfunn	10
1.3.	Hva har vi fått for pengene – et hovedfunn	12
1.4.	Forbedring og videreutvikling av Innovasjon Norges virksomhet.....	15
1.5.	Resultater sammenholdt med målene for Innovasjon Norge	16
1.6.	Bidrag til forbedring og videreutvikling av Innovasjon Norge	20
2.	Innledning.....	21
2.1.	Hensikten med undersøkelsen	21
2.2.	Vår analysemodell.....	22
2.3.	Innovasjon Norges formål	24
2.4.	Hva omfatter undersøkelsen?	26
2.5.	Grupper av virkemidler.....	27
2.6.	Begreper	28
2.7.	Representativitet.....	28
	Del 1: Metode	29
3.	Fremgangsmåte	29
3.1.	Kategorisering av virkemidler – skjemastrategi.....	29
3.2.	Populasjonen	31
3.3.	Utvalg.....	32
3.4.	Datainnsamling.....	33
3.5.	Svar og frafall.....	34
3.6.	Veiing av utvalget.....	36
3.7.	Vurdering av datamaterialet og analyse	37
	Del 2: Resultater fra undersøkelsen	39
4.	Om prosjektet/aktiviteten	42

4.1.	Hensikten med støttede prosjekter og aktiviteter.....	42
4.2.	Bidrag til utvikling av prosjektidè/deltagelse i aktivitet.....	44
4.3.	Behov tjenesten skal avhjelpe.....	48
5.	Organisering og gjennomføring	50
5.1.	Er prosjektene fullfinansiert	50
5.2.	Status for prosjektets igangsetting	53
5.3.	Prosjektets utviklingsfase	55
5.4.	Barrierer for gjennomføring	57
6.	Effekter av prosjektene/aktivitetene.....	61
6.1.	Innledning	61
6.2.	Type forventede effekter.....	61
6.3.	Nye produkter, produksjonsprosesser og markedsutvikling	63
6.4.	Prosjektenes/aktivitetenes nyhetsgrad.....	69
6.5.	Driftøkonomiske resultater.....	73
7.	Betydning for strategi, kompetanse og nettverk.....	87
7.1.	Innledning	87
7.2.	Strategi og kompetanse	87
7.3.	Økt samarbeid	89
8.	Om Innovasjon Norge	94
8.1.	Innledning	94
8.2.	Kjennskap til Innovasjon Norge.....	94
8.3.	Hvorfor søke Innovasjon Norge om tjenester?	95
8.4.	Innovasjon Norge som bedriftsrådgiver.....	98
8.5.	Tjenestenes tilpassning og utløsende effekt.....	107
8.6.	Innovasjon Norge som risikovillig utviklingsaktør	112
8.7.	Fått tjenester tidligere og søke igjen	117
Del 3: Fokusområder		119
9.	Om addisjonalitet.....	119
9.1.	Innledning	119
9.2.	Addisjonalitet for alle virkemidlene.....	120

9.3.	Addisjonalitet i forhold til virkemidler	123
9.4.	Addisjonalitet sett i forhold til typer av bedrifter.....	124
9.5.	Økning av aktivitetsnivået	126
10.	Virkemidler og geografi	129
10.1.	Geografiske inndelinger	130
10.2.	Den regionale fordelingen av virkemidlene	131
10.3.	Geografi og sammensetning i prosjektporteføljen.....	133
10.4.	Geografi og hensikten med prosjektet.....	135
10.5.	Geografi og kombinasjonen av finansieringskilder.....	136
10.6.	Addisjonalitet og geografi.....	139
10.7.	Oppsummering av hovedresultatene knyttet til den geografiske dimensjonen.....	144
Del 4:	Det enkelte virkemiddel.	145
11.	Kort om hvert enkelt virkemiddel	145
11.1.	Bygdeutviklingsmidler	146
11.2.	Distriktsrettede risikolån.....	147
11.3.	Distriktsutviklingstilskudd	148
11.4.	Grunnfinansieringslån-fiskeflåten	149
11.5.	Landsdekkende risikolån.....	150
11.6.	Landsdekkende utviklingstilskudd.....	151
11.7.	Lavrisikolån.....	152
11.8.	Lån til landbruket.....	153
11.9.	NT-programmet.....	154
11.10.	OFU-IFU	155
11.11.	Bioenergiprogrammet	156
11.12.	Bransjerettet IT	157
11.13.	INT-programmet.....	158
11.14.	FRAM.....	159
11.15.	Kulturbasert næringsutvikling.....	160
11.16.	Marint Innovasjonsprogram	161
11.17.	VSP-Mat.....	162
11.18.	VSP-Reindrift.....	163
11.19.	VSP-Skog.....	164

11.20.	Etablererstipend.....	165
11.21.	Inkubatorstipend.....	166

Del 5: Vedlegg 167

12. Distriktpolitiske virkeområder 167

12.1.	Område A.....	168
12.2.	Område B.....	168
12.3.	Område C.....	168
12.4.	Område D.....	169

13. Spørreskjema 170

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 gitt¹. Etterundersøkelsen gjennomføres fire år etter. Foreliggende undersøkelse er en førundersøkelse av bedrifter som fikk en tjeneste fra Innovasjon Norge i 2003.

Undersøkelsen omfatter virkemidler hvor det i 2003 totalt ble brukt vel 2,86 milliarder kroner til i alt 6387 prosjekter fordelt på 4853 bedrifter. Foreliggende undersøkelse bygger på intervju av 1318 bedrifter og omhandler 21 ulike virkemidler. De 21 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 mv².

Det er i all hovedsak virkemidler i tidligere SND som er vurdert. Det eneste unntaket fra dette er ett program i tidligere Norges Eksportråd.

Rapporten består av fire deler utover dette sammendraget og innledningen. Del en er metodekapittelet. Del to en gjennomgang av hovedfunnene og del tre en spesial-

¹ På grunn av utlysning av oppdraget og skifte av leverandør, foreligger rapporten for 2003 først foreligger 15 måneder etter utløpet av året undersøkelsen gjelder for.

² Antall gjennomførte intervju er lavt innenfor enkelte virkemiddel. 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 5 virkemidlene; Marint innovasjonsprogram, VSP-reindrift, Kulturbasert næringsutvikling, Lavrisikolån og NT-programmet. Innenfor disse virkemidlene må man være svært varsom med å trekke bastante konklusjoner, og fortrinnsvis benytte data til å indikere eventuelle funn. Når det gjelder de andre virkemidlene er feilmarginene relativt lave og data for disse er dermed mer presise. Feilmarginen for utvalget som helhet er maksimalt +/- 2,4 prosentpoeng med et sikkerhetsnivå på 95%.

del hvor vi har gått i dybden på to tema, nemlig ”addisjonalitet” og ”virkemidler og geografi”. I del fire presenteres sentrale data for hvert enkelt virkemiddel i kortform.

I dette sammendrags- og konklusjonskapittelet er det tatt utgangspunkt i undersøkelsens to hovedspørsmål. På spørsmålet ”Hva har vi fått igjen for pengene?” skal vi finne svarene i forhold til om INs aktivitet har ført til:

1. Igangsettelse og gjennomføring av nye prosjekter.
2. Kortsiktige resultater som f.eks. nye produkter eller andre resultater.
3. Konkrete effekter for den enkelte bedrift eller for samfunnsøkonomien målt på f.eks. omsetning, sysselsetting og liknende.
4. Et kompetanseløft slik at bedriftene står bedre rustet til i fremtiden å gjennomføre utviklingsprosjekter.

Når det gjelder det andre hovedspørsmålet, knyttet til det interne formålet, vurderes bedriftenes opplevelse av Innovasjon Norge som forvaltningsmyndighet og rådgiver. På basis av svar og resultater på de to hovedspørsmålene, har vi foretatt en vurdering av om Innovasjon Norge lever opp til sine egne mål samt INs distriktpolitiske rolle. Til slutt inneholder dette kapittelet enkelte ideer og forslag til videreutvikling av Innovasjon Norge.

1.2. Penger fremmer bedriftenes utviklingsaktiviteter – et hovedfunn

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 forhold til tidligere undersøkelser er:

- Prosjekter/aktiviteter som ikke ville blitt gjennomført uten INs tjeneste økt kraftig.
- Det en klar og jevn økning i kategorien ”Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala”.
- Prosjekter/aktiviteter som ville blitt gjennomført i en mer begrenset skala, men til samme tid gått kraftig ned.
- Det en generell tendens til at andelen prosjekter som ville blitt gjennomført uten støtte, er fallende.

I undersøkelsen anvendes også et mer forenklet og leservennlig uttrykk som høy, middels og lav addisjonalitet. Ut fra denne oppdeling viser undersøkelsen at i 51% 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), 29% har middels addisjonalitet mens 15% har lav. I forhold til 2002-undersøkelsen er den overordnede tendens at andelen av prosjekter med høy addisjonalitet har økt betraktelig, mens middels addisjonalitet har sunket.

28% 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 23% oppgir at prosjektet/aktiviteten ville ha blitt gjennomført i mindre skala og på et senere tidspunkt. Samtidig er det 15% 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.

Undersøkelsen viser også at prosjekter i bedrifter med mellom 10 og 100 ansatte har høyest addisjonalitet, hvilket er et uttrykk for at disse bedrifter er mest nølende til å igangsette nye utviklingsaktiviteter. De minste bedriftene er sannsynligvis helt nødt til å gjennomføre slike aktiviteter, mens de største bedriftene i større grad har ressurser og kapasitet til å igangsette slike mer strategiske satsinger, og er dermed ikke så avhengige av INs tjenester.

Videre kan man fastslå at addisjonaliteten sett i forhold til distriktpolitiske virkeområder er høyest innen område A, dvs. Finnmark og Nord-Troms. Likevel er det slik at prosjekter som gjennomføres i storbyer har den aller høyeste addisjonaliteten.

Endelig viser undersøkelsen en klar tendens til at de tjenestene som primært kun omfatter medfinansiering i form av lån og tilskudd har en lavere addisjonalitet i forhold til de virkemidler som også inkluderer rådgivning og nettverk.

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

Bedriftene anfører at tilgang til finansiering er en av de vesentligste barrierene for å igangsette utviklingsaktiviteter. 44% peker på finansiering som en barriere. 53% 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 2,5 i forhold til om det ikke ble ytt støtte. Ved en sterkere fokusering, vil det kunne oppnås en ytterligere økning av dette aktivitetsnivået. Oxford Research har nylig fullført en evaluering av

et dansk program som har stimulert innovasjon i matvaresektoren³. Prosjekter innen dette programmet, som er karakterisert ved medfinansiering og nettverk, har bidratt til å øke aktivitetsnivået med en faktor 5. Dette er imidlertid et program som ikke har hatt andre målsetningen enn å øke innovasjonen. Situasjonen for Innovasjon Norge er en annen, men sammenligningen likevel tankevekkende.

Når vi vurderer addisjonalitet ligger mye av fokuset på overlevelse og vekst med en nokså umiddelbar tidshorisont. Kanskje har de mest betydningsfulle effektene på enkeltprosjektnivå en lengre tidshorisont og gir ikke rent umiddelbart sysselsettings-effekt? Vi har her blant annet de aktiviteter som er knyttet til markedsutvikling og internasjonalisering, herunder kompetanseutvikling, spesielt i tankene. Det er vel ingenting som mer langsiktig kan gi en positiv bedriftsøkonomisk uttelling enn det at en virksomhet kan nå internasjonale markeder. En rekke nisjeorienterte virksomheter er nettopp avhengig av å nå slike markeder også utenfor landets grenser. På sikt kan slike internasjonale innsatser medføre at bedriften får en mer robust økonomisk markedsplattform og kanskje bedre muligheter for ekspansjon i form av arbeidsplasser.

1.3. Hva har vi fått for pengene – et hovedfunn

I dette avsnittet oppsummeres noen av de viktigste hovedfunnene fra undersøkelsen sett ut fra ”hva vi har fått for pengene”. Hovedfunnene presenteres i en slik rekkefølge at de også illustrerer prosjektenes utvikling fra oppstart til resultater og videre til at prosjektenes økonomiske effekter måles ut fra en bedrifts- og samfunnsøkonomisk vinkel. Sist, men ikke minst, er det undersøkt om prosjektet bidrar til et kompetanseløft i bedriftene. Dette er et uttrykk for om den innovative kapasiteten har økt i bedriftene.

1.3.1. Finansiering er ikke alene avgjørende for prosjektene

På undersøkelsestidspunktet var det 90% av de som har fått tilsagn i 2003 som hadde benyttet dette, mens 7% vil benytte det. Kun 3% av bedriftene kommer ikke til å benytte tilsagnet.

Selv om nesten alle bedrifter vil benytte seg av tilsagnet, er det kun 61% av prosjektene som er fullfinansiert. Andelen i tidligere undersøkelser har ligget på 65-69%. Av prosjekter med høy addisjonalitet, er det en mindre andel som er fullfinansiert enn ikke fullfinansiert. Egenkapital er den viktigste kilden til finansiering i tillegg til støtte fra Innovasjon Norge. Bankenes viktighet som finansør har økt fra 2002 til 2003, og er nå tilbake på samme nivå som i 2000. 14% av prosjektene er delfinansiert av SkatteFunn (målt for første gang i denne undersøkelsen).

Kun i 10% av tilfellene har bedriftene ikke møtt noen barrierer i gjennomføringen av prosjektene. For de resterende er følgende barrierer de viktigste: Mangel på interne ressurser (53%), å skaffe finansiering (44%) og å få produktet ut i markedet (22%). Noen av låneproduktene skiller seg ut med få opplevde barrierer. Jo lavere barrierer

³ "Evaluering av Lov om Innovasjon". Utarbeidet av Oxford Research for Innovasjonsutvalget og Direktoratet for Fødevareerhverv, København, Februar 2005

bedriftene opplever i prosjektgjennomføringen, jo lavere addisjonalitet har Innovasjon Norges bidrag.

Prosjekter hvor behovene er knyttet til kompetanse, samarbeid, råd og veiledning har høyest addisjonalitet.

1.3.2. Organisering og gjennomføring av prosjektene

På undersøkelsestidspunktet var 93% av prosjektene startet opp eller allerede gjennomført (91% i 2002). Det er store ulikheter mellom virkemidlene. Størst andel avbrutte/oppførte prosjekter finnes innen INT, inkubator- og etablererstipend.

Prosjektene har forskjellige formål, på samme måte som de befinner seg i forskjellige faser fra idéutvikling over til produksjon og salg. Innen virkemiddelgruppe 1, er investeringer i nytt produksjonsmaterieil det viktigste formålet med prosjektet. Innen virkemiddelgruppe 2, er det derimot kompetanseheving som er viktigste formål.

Flertallet av de støttede prosjektene i virkemiddelgruppe en og to er i produksjonsfasen (53%). Kun 13% omhandler idéutvikling, mens 16% omhandler prototyp/testfasen og 17% markedsintroduksjon. Prosjektene i de innledende fasene har høyere addisjonalitet enn prosjekter i produksjonsfasen, men bedriftene synes i overveiende grad å satse på utviklingsaktiviteter i produksjonsfasen, noe som ligger tettere på mulighetene for å oppnå kommersielle resultater.

Det kan antas at prosjekter kan vinne i kvalitet og perspektiv-rikhet ved å inkludere ekstern viten og ressurser. De undersøkte prosjektene er imidlertid i vesentlig grad utviklet ved bruk av bedriftsinterne ressurser. Nest viktigste aktør i utviklingen av prosjektet har vært Innovasjon Norge. Deretter følger rådgivere/konsulenter og leverandører. Kun 20% av bedriftene har i utviklingsfasen av prosjektet fått bistand fra FoU-miljøer, og kun 1-2% oppgir at bistanden fra disse miljøene har vært stor. Norges Forskningsråd og SIVA er nesten fraværende som bidragsytere i utviklingen av prosjektene.

Betydningen av interne ressurser har gått noe ned i 2003 i forhold til tidligere undersøkelser, mens viktigheten av bidrag fra Innovasjon Norge og rådgivere/konsulenter har økt noe. Prosjekter der også andre enn bedriftene selv bidrar i utviklingen, har høyere addisjonalitet enn prosjekter som bedriftene utvikler alene.

1.3.3. Prosjektene/aktivitetenes kortsiktige resultater

Et hvert prosjekt eller utviklingsaktivitet er støttet med sikte på at det skal skapes konkrete resultater. Produktutvikling, markedsføring/utvikling og prosessutvikling er i nevnte rekkefølge de viktigste resultatene fra prosjektene. Innen produktutvikling er det forbedring av eksisterende produkter som kommer høyest ut, deretter utvikling av et nytt produkt. Prosjekter som fokuserer på produktutvikling er mer avhengig av støtte fra Innovasjon Norge enn prosjekter med andre forventede resultater.

51% av bedriftene opplyser at prosjektene har medført utvikling av et nytt produkt, produksjonsteknologi eller –metode. Ca halvparten av nyvinningene er nye kun for bedriftene, mens 35% sier at prosjektet/aktiviteten har medført et helt nytt produkt som ikke finnes fra før. 11% av har ”importert” nyheten fra internasjonale markeder og 8% fra andre bransjer.

Prosjekter der produktet, produksjonsteknologien eller –metoden kun er nye for bedriften, har lavere addisjonalitet enn prosjekter der resultatet er et helt nytt produkt.

Andelen prosjekter som resulterer i et helt nytt produkt varierer sterkt mellom virkemidlene, og er høyest innen IFU/OFU, Inkubatorstipend, Kulturbaser næringsutvikling og INT-programmet.

Av bedriftene som har utviklet et nytt produkt, produksjonsteknologi eller – metode, var det 15% som allerede har og 12% som har planer om å søke patent, varemerke, designbeskyttelse el. l.

1.3.4. Effekter for bedrift og samfunnsøkonomi

Etter at bedriftene har skapt konkrete resultater i form av nye produkter, produksjonsmetoder mv., skulle dette jo gjerne gi utslag i form av økonomiske effekter for så vel den enkelte bedrift som for samfunnsøkonomien.

Ut fra et bedriftsøkonomisk synspunkt, gir 42% av bedriftene samlet sett uttrykk for at prosjektet som Innovasjon Norge har støttet er svært viktige for *lønnsomheten*. Kun 10% sier at prosjektet ikke er viktig for lønnsomheten. Prosjekter med stor viktighet for lønnsomheten, er mest avhengige av støtten fra Innovasjon Norge.

I underkant av 1/3-del oppgir at prosjektet/aktivitetene er svært viktige for *overlevelse og konkurranseevne*. Viktigheten i forhold til lønnsomheten har økt fra 2002. Kun 20% sier at prosjektet har liten betydning for bedriftenes overlevelse. Prosjekter med høy viktighet for overlevelse, har høyest addisjonalitet. Viktigheten for overlevelse har økt noe i forhold til tidligere undersøkelser.

Der er også vesentlige forskjeller mellom virkemidlene. Virkemidlene ”Grunnfinansieringslån - flåten”, ”Lavrisikolån” og ”Landsdekkende risikolån” har den høyest andel prosjekter som er meget viktige for bedriftens overlevelse. Lavest andel finnes innen ”Kulturbasert næringsutvikling”, BIT og NT-programmet.

Bedriftene er også spurt om de direkte økonomiske effektene. Dette er vanskelig å estimere for bedriftene. Følgende økonomiske resultater/effekter er derfor meget foreløpige og bør derfor tas med et visst forbehold. Resultatene er likevel interessante fordi de indikerer positive økonomiske resultater.

Blant alle bedrifter er det 61% som forventer økt omsetning lokalt, 49% i det nasjonale markedet og 24% i eksportmarkeder. Ingen forventer redusert omsetning. 40% av bedriftene forventer økt antall ansatte som følge av prosjektet, kun 1% en nedgang. Det er de små bedriftene som i størst grad forventer vekst.

Endelig forventer 9-10% av bedriftene kostnadsreduksjoner og 36-37% forventer inntektsøkninger som følge av prosjektet. Kostnadsreduksjonene kommer tidlig i prosjektforløpet, mens forventningene til økte inntekter er betydelige høyere for 2007 enn 2005. Konkret gir bedriftene uttrykk for følgende forventninger:

- I 2005 forventer 10% kostnadsreduksjon som følge av prosjektet, i snitt kr. 2,7 mill. pr. bedrift. I 2007 forventer 9% kostnadsreduksjon, i snitt på kr. 3,8 mill.
- I 2005 forventer 36% inntektsøkning, i gjennomsnitt kr. 2,2, mill. pr. bedrift. I 2007 forventer 37% inntektsøkning, i gjennomsnitt kr. 5 mill. pr. bedrift.

1.3.5. Strategi, kompetanse og nettverk

Når prosjektet er gjennomført og resultatene anvendt, står det forhåpentlig også en annen ting igjen, nemlig det at den enkelte bedrift har fått økt sitt kompetansenivå eller sin innovative kapasitet slik at bedriften i fremtiden lettere og med enda større suksess kan gjennomføre nye utviklingsprosjekter.

Resultatene viser at internt har prosjektene/utviklingsaktivitetene bidratt både til et endret strategisk fokus og til kompetanseutvikling. 51% av bedriftene forventer således at prosjektet skal gi store bidrag til økt fokus på utvikling og innovasjon i bedriften, mens 39% forventer kompetanseutvikling hos medarbeiderne i forbindelse med prosjektet. Ansettelse av medarbeidere innen forskning og utvikling og større kunnskap om hvordan forskningsresultater kan nyttiggjøres, forventes i minst grad.

I et moderne kunnskapssamfunn er bedriftsutvikling og innovasjon av vital betydning for den enkelte bedrift. I den sammenheng er det viktig at bedriften evner å utnytte den viten og de kompetanser som finnes hos eksterne parter. Det er derfor bemerkelsesverdig at 83% av prosjektene fører til økt samarbeid med eksterne aktører. Viktigst er kunder (65%), leverandører (49%) og offentlige myndigheter (42%). FoU-miljøer kommer lavest ut. På samme måte som det er relativt færrest bedrifter som forventer økt eksport, er det også kun 14% av bedriftene som forventer økt samarbeid internasjonalt. I en stadig mer globalisert økonomi må det for Innovasjon Norge være viktig å være oppmerksom på denne dimensjon, herunder å vurdere om det nye sammenslåtte Innovasjon Norge får noen effekt for bedriftenes internasjonaliseringsatferd. Det er grunn til å understreke at denne kundeundersøkelsen i begrenset grad har fanget opp tjenestene i det tidligere Norges Eksportråd. Dette tas det sikte på i senere undersøkelser.

Kulturbasert næringsutvikling, Bioenergiprogrammet og Bransjerettet IT er de tre virkemidlene som i størst grad fører til økt samarbeid utenfor bedriften.

1.4. Forbedring og videreutvikling av Innovasjon Norges virksomhet

Bedriftenes vurdering av virkemidlene og av Innovasjon Norges administrasjon er både en indikasjon av relevans og kundetilfredshet.

Om bedriftene igjen vil søke en tjeneste fra Innovasjon Norge er et signal om *kundetilfredshet*. Her svarer 45% av bedriftene at de har fått en tjeneste fra Innovasjon Norge tidligere, og 9 av 10 vil søke om dette igjen.

Det er også verdt å hefte seg ved *kjennskapet* til Innovasjon Norge. Undersøkelsen viser at Innovasjon Norge er godt kjent blant bedriftene. 69% av bedriftene kjente Innovasjon Norge fra tidligere. Bedriftsrådgivere/konsulenter er den nest viktigste kanaler for informasjon fra Innovasjon Norge til bedriftene. Kun 4% av bedriftene ble kontaktet av Innovasjon Norges ansatte i forbindelse med prosjektet. Innovasjon Norge er med andre ord godt kjent, men er organisasjonen proaktiv nok?

Den viktigste *motivasjon* for bedriftene når de velger å søke om en tjeneste fra Innovasjon Norge er, som i tidligere undersøkelser, det ekstra støtteelementet som ligger i Innovasjon Norges finansiering. Dernest kommer at finansieringsopplegget var godt tilpasset bedriftens prosjekt. Innovasjon Norges kompetanse innen eksport og internasjonalisering kommer lavest ut. Andel bedrifter som sier at tjenesten har vært utløsende for annen finansiering, har gått ned fra 2002 til 2003 (71 til 50%).

Selv om mange tillegger det økonomiske støtteelementet stor betydning, skal det også fremheves at blant de bedrifter som har mottatt en tjeneste som inneholder både finansiering, rådgivning og nettverk, sier 2/3-del at fellesaktivitetene var nyttige. Kun 13% opplevde disse som unyttige.

Når bedrifter søker om en tjeneste fra Innovasjon Norge, har de også mulighet til å få *råd og veiledning*. 80% av bedriftene har fått råd og veiledning av Innovasjon Norge i forbindelse med prosjektet. Andelen som har fått råd og veiledning er høyere i denne enn tidligere undersøkelser. Rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge har vært viktigst innen nærings-, bransje- og produktrelaterte spørsmål samt markedsspørsmål. Minst viktig har rådgivningen vært innen ledelse og organisasjonsspørsmål. Andelen som i *stor grad* har fått råd og veiledning er imidlertid liten, og varierer mellom 4% (teknologispørsmål) og 15% (markedsspørsmål).

Andelen bedrifter som mener at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver for bedriftsutvikling er stabil fra 2002 til 2003 (42%), mens andelen som mener det samme innen kompetanseutvikling, nyskapning og omstilling i bedriften har økt marginalt fra 2002 til 2003. 14% av bedriftene er enige i at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver for internasjonalisering av bedriften, mens 17% er enig i at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver når det gjelder å koble finansierungs- og kompetanse kilder og nettverk.

46% av bedriftene er svært godt fornøyd med saksbehandlernes kompetanse, men det er variasjonen innen fagområder. Minst tilfreds er bedriftene med kompetansen innen teknologispørsmål og internasjonalisering.

Bedriftene er i det store og hele fornøyd med Innovasjon Norges *administrative praksis og betingelser*. Det synes imidlertid å være et område man bør være oppmerksom på: 48% prosent av bedriftene er enig i at Innovasjon Norge tar risiko, men det er en nedgang fra 52% året før. Videre synes en større andel enn tidligere at Innovasjon Norge legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet (økning fra 24 til 29%). Og endelig mener kun 52% at Innovasjon Norge har et konkurransedyktig rentenivå. Er Innovasjon Norge i ferd med å bli for strenge i sine vurderinger?

Alt i alt mener 38% at tjenesten i svært stor grad er tilpasset bedriftens behov. Bare 4% svarer i svært liten grad. En stor del av de minst fornøyde er småbedrifter i distriktkommuner. Inkubatorstipendet er det virkemiddelet hvor færrest mottakere synes finansieringen er tilpasset deres behov.

1.5. Resultater sammenholdt med målene for Innovasjon Norge

I dette avsnittet diskuterer vi kort resultatene fra kundeeffektundersøkelsen sett i forhold til målene for Innovasjon Norge, herunder organisasjonens distriktspolitiske rolle.

1.5.1. Innovasjons Norges overordnede mål sammenholdt med resultatene

En vurdering av kundeeffektundersøkelsens resultater må også skje i et fremtidsperspektiv. Derfor er det relevant å vurdere undersøkelsens resultater sett i forhold til de mål som gjelder for Innovasjon Norge i dag. Det er imidlertid viktig å huske at de virkemidlene som inngår i denne undersøkelsen i all hovedsak hørte til daværende SND, og dekker således ikke bredden i INs nåværende aktivitet.

Hovedmål og delmål for Innovasjon Norge er formulert slik:

Hovedmål og delmål for Innovasjon Norge

Hovedmål:

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

Delmål

1. Innovasjon Norge skal bidra til økt innovasjon i næringslivet i hele landet
2. Innovasjon Norge skal bidra til økt internasjonalisering i næringslivet i hele landet
3. Innovasjon Norge skal styrke profileringen av Norge og norsk næringsliv internasjonalt
4. Innovasjon Norge skal bidra til næringsutvikling basert på regionale forutsetninger

Innovasjon Norges virkemidler skal også korrigere for markeds- og systemsvikt og være rettet mot dynamikken i næringslivet uten å virke unødig konkurransevidende. Innen rammen av hovedmålet skal Innovasjon Norge også være en regional og nasjonal kunnskapsbygger som bidrar til regional tilpasning av nasjonale, innovasjonspolitiske strategier.

Med utgangspunkt i resultatene fra kundeeffektundersøkelsen vil vi her gi en summarisk vurdering av hvorvidt prosjektene som fikk støtte i 2003, har bidratt til at organisasjonen har oppfylt sitt mål.

Hovedmål:

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

Innovasjon Norges hovedmål kan nedbrytes til:

- **Å fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling i hele landet.**
Kundeeffektundersøkelsen dokumenterer at Innovasjon Norge i 2003 i betydelig grad bidro til dette ved at:
 - 78% av bedriftene sier at prosjektet/aktiviteten er viktig for bedriftens lønnsomhet, hvilket bl.a. avspeiler seg i mer effektive produksjonsmetoder og reduksjon i produksjonskostnader.
 - 57% av bedriftene sier at prosjektet/aktiviteten er viktig for bedriftens konkurransevne, hvilket avspeiler seg i utvikling av nye produkter og økt omsetning og eksport.
 - 62% av bedriftene sier at prosjektet/aktiviteten er viktig for bedriftens overlevelse.
- **Å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering**
En vurdering av dette bør sees i forhold til Innovasjon Norges delmål, hvor kundeeffektundersøkelsen først og fremst har betydning for delmål 1 og 2 (delmål 3 gjelder internasjonal profilering, en aktivitet som ikke er med i denne kundeeffektundersøkelsen).

Delmål 1

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

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

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

- **Nyskaping og omstilling**
Mange bedrifter har igangsatt nye innovasjonsprosjekter, hvilket har resultert i at:
 - 44% av bedriftene arbeidet med produktutvikling, først og fremst med forbedring av eksisterende produkter.
 - 36% av bedriftene arbeidet med utvikling av produksjonsprosesser, først og fremst med forbedring av eksisterende produksjonsprosesser.
 - 39% av bedriftene har tatt initiativ til markedsutvikling og – markedsføring, særlig med henblikk på salg til nye kunder.
- **Øking av næringslivets innovasjonsevne**
Ved å gjennomføre de støttede aktiviteter/prosjekter har halvdel av bedriftene fått økt fokus på innovasjon, og prosjektet har bidratt til kompetanseutvikling hos medarbeiderne. Den forbedrede innovasjonsevnen er dog først og fremst bedriftsintern. Det er i mindre grad skapt økt fokus på bruk av forskningsresultater eller utvidet samarbeid med FoU-institusjoner.
- **Finansiering, kompetanse og nettverk**
Bortsett fra økonomisk støtte fra Innovasjon Norge, har bedriftene primært selv finansiert aktivitetene/prosjektene. Tjenesten fra Innovasjon Norge har for halvparten av prosjektene vært utløsende for annen finansiering.

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

Delmål 2

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

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

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

Fra delmål 2 vil vi fremheve følgende elementer:

➤ **Bidra til utnyttelse av internasjonale markedsmuligheter for næringslivet**

Innovasjon Norge er pr. i dag ikke noen vesentlig pådriver for internasjonalisering sammenliknet med å være en pådriver for bedriftsutvikling. De støttede prosjekter/aktiviteter har heller ikke hatt noe stort bidrag til økt eksport. Bedriftene opplever også saksbehandlernes kompetanse innen internasjonalisering til å være svak.

Alt i alt synes Innovasjon Norge å være godt forankret som en institusjon som kan bidra til bedriftsutvikling, mens organisasjonen ikke synes å spille noen vesentlig rolle for utvikling av innovasjonssystemer (å støtte nyskapning bl.a. gjennom nettverk og samarbeid, spesielt med forskning) eller hva gjelder internasjonalisering. Det blir interessant å se hvordan disse faktorene vil utvikle seg etter at den sammenslåtte organisasjonen ble en realitet i januar 2004⁴.

1.5.2. Innovasjon Norges distriktspolitiske rolle

Innovasjon Norge har en viktig distriktspolitisk rolle. Grundige analyser av informasjonene fra kundene viser at organisasjonen oppfyller mange av sine oppgaver når det gjelder distriktsutvikling. En viktig oppgave for Innovasjon Norge er å kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene. Våre tall tyder klart på at Innovasjon Norge gjør det. Det er f.eks. en vesentlig mye høyere andel prosjekter i Nord-Norge som tilleggsfinansier prosjektene kun med egenkapital enn på Østlandet hvor det benyttes mange flere typer tilleggsfinansiering. Vi ser også at andelen prosjekter som ikke hadde blitt gjennomført uten tjenesten fra Innovasjon Norge, er lavest på Østlandet. Deretter følger Sørlandet, Vestlandet, Trøndelag og Nord-Norge. Tiltakssonen (Finnmark og Nord-Troms) er i en særstilling med høyest andel prosjekter som ikke hadde blitt gjennomført uten Innovasjon Norges bidrag. På den annen side har Nord-Norge markert lavest andel prosjekter som er viktig/avgjørende for bedriftens overlevelse. Her er det prosjekter i storbyområdene som har størst betydning for overlevelsen.

Bedrifter i tiltakssonen (og etter landsdeler: Nord-Norge) får i større grad enn bedrifter i andre regioner, finansiering fra Innovasjon Norge til prosjekter som ikke er avgjørende for egen overlevelse. Tilsvarende rapporteres også forventede effekter av Innovasjon Norges finansiering mht. sysselsettingsvekst som lavere, innenfor virkeområdet, enn utenfor.

Når man vurderer Innovasjon Norges virksomhet og bl.a. ser på hvor man får mest igjen for pengene, er det viktig å ha i mente at en arbeidsplass i distriktene, gitt større mangler på alternativer, kan være mer kjærkomment enn hva som er tilfellet i en større by hvor det er langt flere alternative jobbmuligheter. I noen tilfeller vil det også være slik at de jobbene som gjennom Innovasjon Norges prosjekter tilfaller virksomheter på mindre steder faktisk er med på å etablere en større bredde i typer jobber og dermed gjøre stedet mer attraktivt for f.eks. ungdom eller gi flere kvinnearbeidsplasser. I forhold til mer spesifikke satsinger som for eksempel Verdiskapingsprogrammet for Mat eller Bygdeutviklingsprogrammet representerer dessuten noen av virksomhetene et ekstra økonomisk utkomme som gjør det mulig å leve av gårdsdriften.

⁴ Foreliggende undersøkelse omfatter bl.a. bare ett program innen internasjonalisering fra det tidligere Norges Eksportråd. Det må også bemerkes at et nettverksprogram som ARENA heller ikke inngår i kundeeffektundersøkelsen fordi dette ikke er rettet direkte mot bedrifter.

1.6. 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:**
 - Bør Innovasjon Norge fokusere mer på virkemidler som både bidrar med finansiering, rådgivning og nettverk? Gjennom dette ville Innovasjon Norge i høyere grad bidra til å øke bedriftenes aktivitetsnivå innen bedriftsutvikling og innovasjon.
 - Vil en slik endring av Innovasjon Norges rolle og anvendelse av virkemidler i større grad bidra til å korrigere for markeds- og systemsvikt i forhold til ønsket om å fremme bedriftenes innovasjon?
 - Vil økt fokus på rådgivning og nettverksbygging bidra til at Innovasjon Norge i større grad blir en kunnskapsbygger mellom forskjellige aktører i innovasjonssystemet – og i forhold til å bygge bro mellom regionale og nasjonale innovasjonspolitiske strategier?
 - Hvordan kan Innovasjon Norge bli en mer proaktiv samarbeidspartner for bedrifter og ikke minst hvilke tiltak bør settes i verk for å utvikle medarbeidernes kompetanse hva gjelder internasjonalisering og innovasjon gjennom nettverk?
- **Utvikling av virkemidler**
 - Hvilken rolle skal Lavrisikolån/Grunnfinansieringslån spille fremover? Slike lån er svært viktige for bedriftene (lønnsomhet, overlevelse mv.), men addisjonaliteten er relativt lav. Dette kan indikere at bedriftene ville ha klart å finansiere sine prosjekter uten Innovasjon Norges bidrag.
 - Hvordan kan økt fokus på rådgivning og nettverk inkluderes i låneprodukter?
- **Målgruppe – bedrifter, geografi mv.**
 - Kan Innovasjon Norge oppfylle sin distriktpolitiske rolle på en enda bedre måte? Mye tyder på at Innovasjon Norge oppfyller funksjonen med å kompensere for markedesimperfeksjoner. Men 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.
 - Hvilken rolle skal Innovasjon Norge spille i de store byene? Addisjonaliteten av prosjekter i disse områdene er meget høy. Dette kan skyldes ulike sammensetning av type virkemiddel.

2. Innledning

Oxford Research har i samarbeid med Samfunns- og Næringslivsforskning og Polar-fakta gjennomført denne kundeeffektundersøkelsen for Innovasjon Norge. Studien bygger på mye av det samme metodiske grunnlaget som tidligere kundeundersøkelser for SND, men årets undersøkelse er både utvidet og videreutviklet. Denne kundeeffektundersøkelsen omfatter store deler av tidligere SNDs aktivitet, inkludert en rekke av programsatsningene. Det at en del av programmene nå inngår i undersøkelsen, er nytt i forhold til tidligere analyser. Ett av programmene i tidligere Norges Eksportråd er med i undersøkelsen (INT-programmet). I neste undersøkelse er målet at flest mulig av aktivitetene i Innovasjon Norge inngår i studien.

Innovasjon Norge ble etablert 1.1.2004 og består av tidligere SND, Norges Eksportråd, Norges Turistråd og Statens Veiledningskontor for Oppfinnere. For å forenkle kommunikasjonen, er det i undersøkelsen brukt Innovasjon Norge som en samlebetegnelse for de fire tidligere organisasjonene.

Den foreliggende kundeeffektundersøkelsen bygger på data fra 1318 bedrifter. Disse er intervjuet pr. telefon i perioden desember 2004-januar 2005. Dette er en førundersøkelse av alle bedrifter som i 2003 fikk lån og tilskudd fra Innovasjon Norge eller som deltok i en programsatsning. I 2007 vil de samme bedriftene igjen bli spurt om effektene av de prosjektene som Innovasjon Norge støttet i 2003. Denne etterundersøkelsen vil kunne si mer om de langsiktige effektene av tiltaket, mens foreliggende førundersøkelse sier mest om de kortsiktige effektene.

I foreliggende rapport har vi – i tillegg til å analysere de ulike spørsmålene fra ulike vinkler – satt fokus på to tema. Det ene fokusområdet er addisjonalitet forstått som i hvilken grad støtte fra Innovasjon Norge har vært utløsende for at prosjektet/tiltaket er blitt realisert. Som et eget emne presenteres dette i del 3, men ellers forekommer emnet som ett av flere elementer også andre steder i rapporten.

Vårt håp er at dette kan være interessante analyser og vurderinger slik at Innovasjon Norge i størst mulig grad kan velge å støtte opp under prosjekter/aktiviteter der deres innsats har stor effekt.

Det andre temaet vi har satt fokus på, er spørsmål omkring bruk av Innovasjon Norges midler i sentrale og rurale deler av landet. Det er vårt håp at denne delen av rapporten kan være interessant i den stadig pågående debatt om hvor offentlig innsats bør kanaliseres.

2.1. Hensikten med undersøkelsen

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

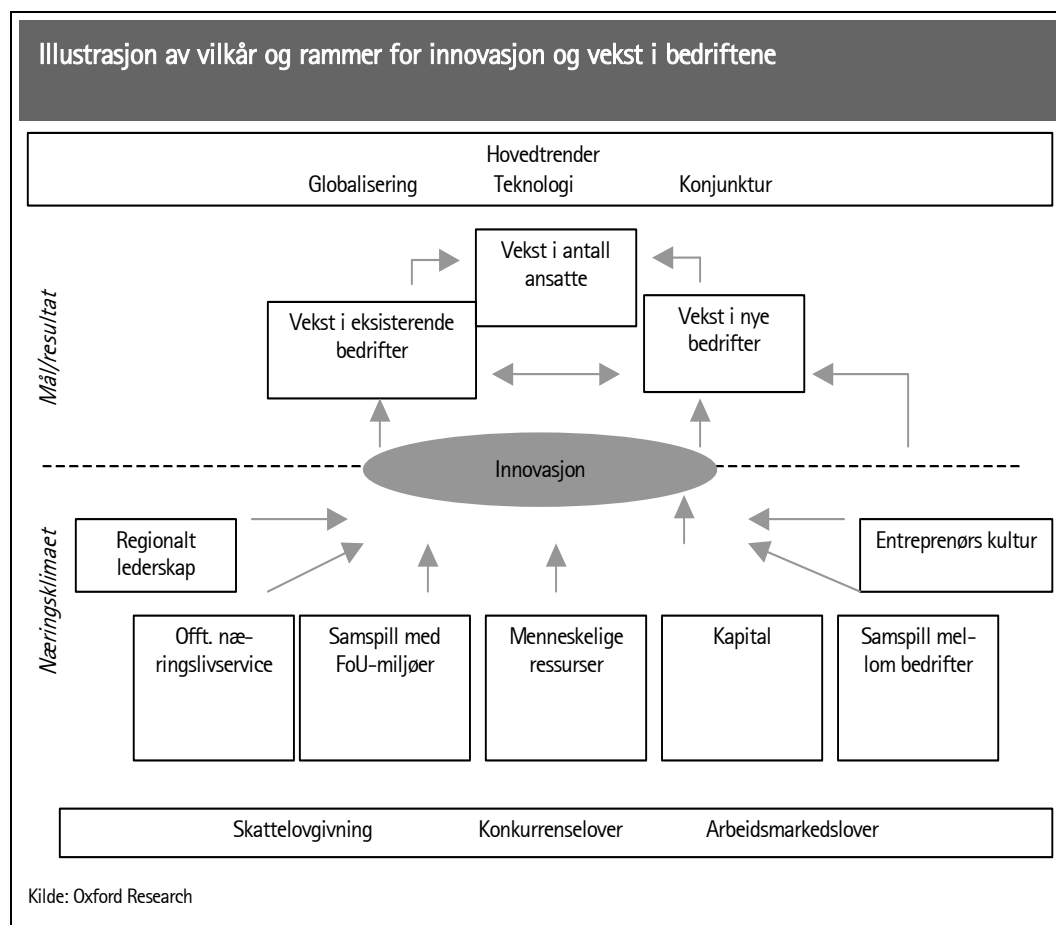
Kundeeffektundersøkelsen vil i forhold til evaluering av Innovasjon Norges resultater dels representere et analyseverktøy som ”står på egne ben”, samtidig vil denne undersøkelsen inngå som en av flere dokumentasjonsformer i mer omfattende evalueringer. I andre studier hvor det legges opp til mer fullstendige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

2.2. Vår analysemodell

Nedenfor presenterer vi det overordnede perspektivet som ligger til grunn for kundeeffektundersøkelsen.

Figur 1 illustrerer de vilkår og rammer som næringsutviklingen finner sted innenfor. Modellen er en illustrasjon av utgangspunktet som gjelder for Innovasjon Norges aktiviteter.

Figur 1: Illustrasjon vilkår og rammer for innovasjon og vekst i bedriftene



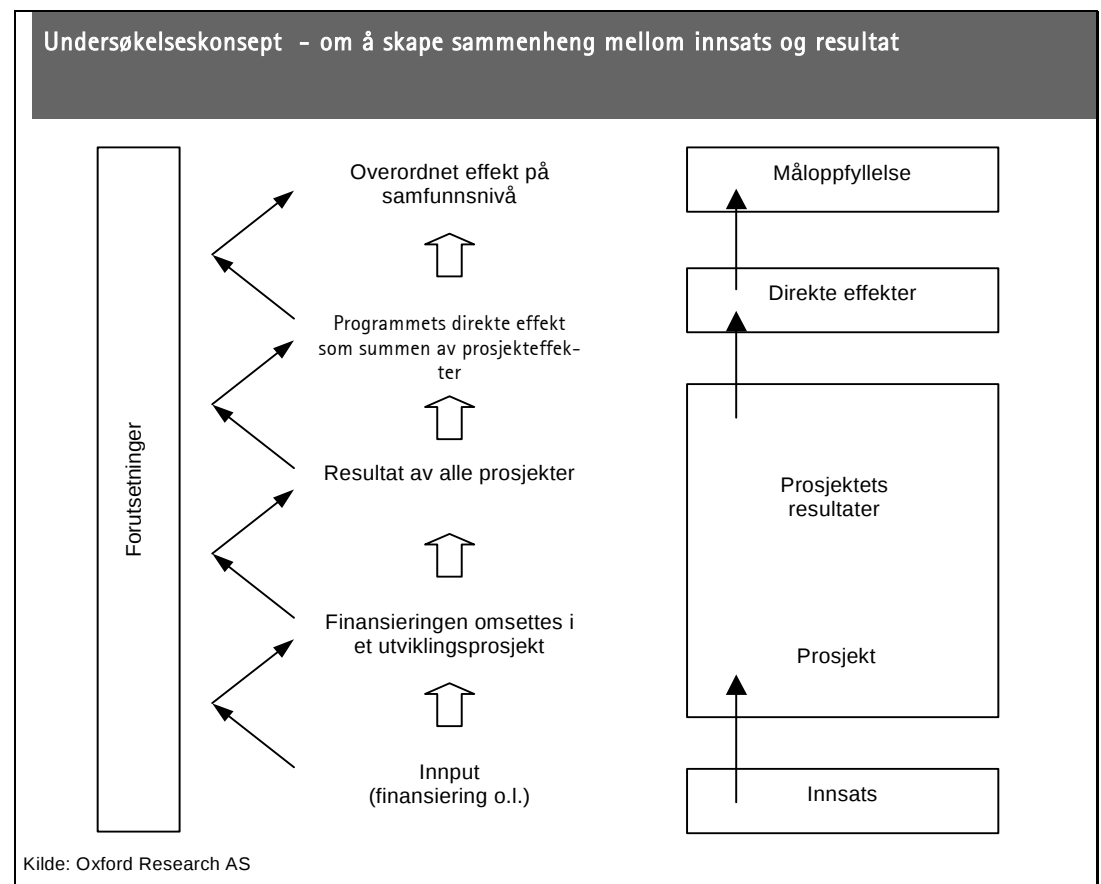
I modellen skilles det mellom *næringsklimaet* (under den stiplede linjen) og *målet med eller resultatet av næringsutviklingen* (over den stiplede linjen). Sammenkoblingen skjer ved at bedriftene (og den samlede regionen) klarer å skape *innovasjon*, det vil si forandring

og utvikling i vid forstand ved å ta utgangspunkt i vilkår og muligheter som er i regionen, og hvordan dette er påvirket av ytre betingelser som globalisering, teknologisk utvikling og marked.

Målet med å støtte næringsutvikling er vist i modellen som forventninger til vekst i antall ansatte på basis av vekst i eksisterende og nye bedrifter. Resultatet nås ved at bedrifter utvikler nye produkter og produksjonsprosesser, støttet av et godt og vel-fungerende næringsklima bestående av blant annet næringspolitisk lederskap, tilbud av offentlig service, menneskelige ressurser, samspill mellom bedrifter og ikke minst gjennom adgang til kapital. Det er her Innovasjon Norge spiller en vesentlig rolle som en institusjon som ønsker å støtte opp under utviklingen i næringslivet, først og fremst gjennom formidling av kapital, men også i stigende grad gjennom andre virkemidler som rådgivning, formidling av kunnskap mv.

Ved å ta utgangspunkt i modellen i Figur 2 kan det se ut som det er en umiddelbar og enkel sammenheng mellom det å skape et godt næringsklima og det å oppnå økonomisk vekst. Som oftest er det likevel langt mer komplisert å oppnå ønskede resultater, noe som illustreres i Figur 2.

Figur 2: Undersøkelseskonsept



Fra oppstart av en "enkel investering", enten i form av risikovillig kapital, rådgivning eller nettverk til at vi ser resultater i form av gunstig næringsutvikling, kan ta flere år. Ikke minst må en kunne forvente at resultater av en del av programsatsingene tar tid. Resultatene oppnås med andre ord først og fremst gjennom vel gjennomførte utviklingsprosjekter, hvor resultatet av prosjektene så antas også å ha en effekt på for eksempel bedriftens konkurranseevne, noe som videre kan ha virkning på ønsket om for eksempel økt sysselsetting.

En utdypning av dette perspektivet har ligget til grunn for hvordan vi har lagt opp studien, både hvordan vi har utformet spørreskjema og i selve utformingen og fortolkningen av resultatene av analysen.

2.3. Innovasjon Norges formål

Innovasjon Norge ble som kjent etablert 1.1.2004. Hver av de organisasjonene som ble slått sammen hadde sine formålsparagrafer og strategier. Denne kundeeffektundersøkelsen (også omtalt i teksten som KU) omfatter i all hovedsak aktiviteter til tidligere SND. Det kunne derfor være relevant å vurdere resultatene fra kundeeffektundersøkelsen i forhold til den gamle formålsbeskrivelsen for SND. Ettersom et hovedpoeng for KU er å ta lærdom av tidligere erfaringer, velger vi istedenfor å vurdere resultatene fra undersøkelsen i forhold til de mål og strategier som gjelder for den sammenslåtte organisasjonen. Hovedmål og delmål for Innovasjon Norge er formulert slik:

Hovedmålet for Innovasjon Norge er:

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

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

Delmålene for Innovasjon Norge er:

1. Økt innovasjon i næringslivet i hele landet

Innovasjon Norge skal bidra til

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

2. Økt internasjonalisering i næringslivet i hele landet

Innovasjon Norge skal bidra til:

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

3. Styrke profileringen av Norge og norsk næringsliv internasjonalt

Innovasjon Norge skal bidra til:

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

4. Næringsutvikling basert på regionale forutsetninger

Innovasjon Norge skal bidra til:

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

5. Generelle gjennomgående hensyn og føringer knyttet til hovedmålet

Innovasjon Norge skal:

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

Kilde: se fotnote 3

Ovennevnte hovedmål er fastsatt av Nærings- og Handelsdepartementet⁵. I utredningen omkring hovedmål og delmål, ble også følgende føringer gitt for Innovasjon Norge sin virksomhet:

- Innovasjon Norge skal ha et klart kundefokus som innebærer at næringslivet er tilfreds med organisasjonens tjenester.
- Innovasjon Norge skal bidra til lønnsomhet hos kundene.
- Tre bedriftsmålgrupper skal prioriteres: entreprenører, unge bedrifter og SMB med vekstambisjoner og -potensial.
- Kvinner er en prioritert målgruppe.

⁵ Mål og resultatstyringssystem for Innovasjon Norge. Rapport fra en arbeidsgruppe nedsatt av Nærings- og handelsdepartementet. Avgitt 24. juni 2004. Se også "Operasjonalisering av MRS-systemet for Innovasjon Norge". Rapport fra prosjektgruppe i IN, 10. desember 2004.

- Innovasjon Norge skal arbeide med og prioritere verdikjeder, bransjer og næringer med særskilte utfordringer og/eller verdiskapingsmuligheter hvor landbrukstilknyttet virksomhet og marin sektor er nevnt spesielt.
- INs virkemidler skal korrigere for markeds- og systemsvikt og være rettet mot dynamikken i næringslivet uten å virke unødige konkurransevridere.
- Innen rammen av hovedmålet skal Innovasjon Norge være en regional og nasjonal kunnskapsbygger og bidra til regional tilpasning av nasjonale, innovasjonspolitiske strategier.
- Innovasjon Norge skal bidra til å fremme miljøvennlige og bærekraftige løsninger.

Vektingen av disse målsettingene vil i betydelig grad være påvirket av finansieringsprofilen i bevilgningene. I bevilgningsbrevet fra Kommunal- og regionaldepartementet, som er en betydelig finansieringskilde innenfor en del av tjenestene, heter det for eksempel at: *"Midlene skal primært nyttes innenfor virkeområdet for de distriktpolitiske virkemidlene"* (jf. bevilgningsbrev til Innovasjon Norge datert 29.1.04).

Selv om det nye mål- og resultatstyringssystemet for Innovasjon Norge ikke formelt sett trådte i kraft før 1.1.2005, mener vi det er mest relevant at vår tolkning og vurdering av kundeeffektundersøkelsen tar utgangspunkt i de nye formuleringene.

2.4. Hva omfatter undersøkelsen?

Undersøkelsen omfatter 21 av Innovasjon Norges tjenester. I det følgende nevnes disse. De virkemidlene som inngår i kundeundersøkelsen for første gang, er uthevet. Benyttet beløp pr. virkemiddel i 2003 angis i mill. kr.

Tabell 1: Virkemidler som inngår i undersøkelsen
Bygdeutviklingsmidler, 235 mill. ⁶
Distriktsrettede risikolån, 295 mill.
Distriktsrettede utviklingstilskudd, 395 mill.
Grunnfinansieringslån til fiskeriflåten (GFL-flåten), 464 mill.
Landsdekkende risikolån, 100,8 mill.
Landsdekkende utviklingstilskudd, 240 mill.
Lavrisikolån, 438 mill.
Lån til landbruket, 230 mill.
Program for nyskaping og teknologisspredning i Nord-Norge (NT-programmet), 22 mill
Offentlige og industrielle utviklingskontrakter (OFU/IFU), 96,3 mill.
Bioenergi, 6 mill.
Bransjerettet IT-program (BIT), 32,1 mill.
INT-programmet, 10 mill
FRAM, 9,6 mill.
Kulturbasert næringsutvikling, 5 mill.
Marint innovasjonsprogram, 20 mill.

⁶ Når det gjelder bygdeutviklingsmidler, inngår ikke følgende formål: Sentrale – Prosjekter og programmer, Lokale – Annet – tilleggsnærings, Lokale – Annet – tradisjonelt jord- og hagebruk, Fylkesvise BU-midler – Rentestøtte tilleggsnæringer, Fylkesvise BU-midler – Rentestøtte trad. jord- og hagebruk.

Tabell 1: Virkemidler som inngår i undersøkelsen
Verdiskapingsprogrammet for mat (VSP-Mat), 100 mill.
Verdiskapingsprogrammet for reindrift (VSP-Rein), 6 mill.
Verdiskapingsprogrammet for skog(VSP-Skog), 39 mill.
Etablererstipend, 103 mill
Inkubatorstipend, 19 mill.

Flere av programmene er finansiert av landsdekkende og distriktsrettede utviklingstilskudd slik at summene over ikke direkte kan legges sammen. Summen av midler som vi har undersøkt effekten av, er kr. 2,8654 milliarder (pluss NT og INT-programmet).

Virkemidlene som inngår, er valgt ut fra en hensiktsmessighetsbetraktning hvor viktigste vurderingskriterium var hvorvidt identifiserbare bedrifter hadde inngått i programmet. Videre falt enkelte programmer ut fordi det innen gitte frister ikke var mulig å fremskaffe presise nok adresselister. Følgende programmer ble vurdert tatt med i undersøkelsen, men utelatt i denne omgang:

Tabell 2: Programmer som ble vurdert tatt med, men utelatt i 2003-årgangen.	
Entreprenørskapsarrangementer (<i>tidl. SND</i>)	FORNY
Kvinner i fokus	Satsing på unge
ARENA-programmet	Nasjonale innovasjonssystemer
Regional omstilling	VeRDI
Aktivitetene i tidligere Statens Veiledningskontor for oppfinnere	Aktivitetene i tidligere Norges Turistråd
Tilskudd til strukturtiltak i fiskeflåten	

Før gjennomføring av neste undersøkelse, vil en ny vurdering av hvilke programmer som skal inngå, bli foretatt. Målet er på sikt at alle relevante virkemidler skal inngå i kundeeffektundersøkelsen.

2.5. Grupper av virkemidler

Etter en nøye vurdering ble virkemidlene som inngår i undersøkelsen, delt inn i tre grupper. Gruppe 1 omfatter finansielle virkemidler, gruppe 2 omfatter virkemidler som inneholder både finansiering, rådgivning og nettverk mens gruppe 3 inneholder etablerer- og inkubatorstipend. Inndelingen er som følger:

Tabell 3: Virkemiddel fordeling på grupper		
1: Finansiering	2: Finansiering, rådgivning og nettverk	3: Stipender
• Bygdeutviklingsmidler • Distriktsrettede risikolån • Distriktsutviklingstilskudd • Grunnfinansieringslån til fiskeflåten • Landsdekkende risikolån • Landsdekkende utviklingstilskudd • Lavrisikolån • Lån til landbruket • NT-programmet • OFU/IFU	• Bioenergi • BIT-programmet. • INT-programmet • FRAM • Kulturbasert næringsutvikling • Marint innovasjonsprogram • VSP-mat • VSP-rein • VSP-skog	• Etablererstipend • Inkubatorstipend

2.6. Begreper

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 *tjeneste* 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.

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

2.7. Representativitet

Mens tidligere kundeeffektundersøkelsen for SND har omfattet 10 ulike virkemidler, inneholder undersøkelsen av 2003-årgangen altså 21 ulike virkemidler. Så lenge undersøkelsen skulle holdes innen noenlunde samme volum hva gjelder antall respondenter, har det vært nødvendig å foreta enkelte valg hva gjelder krav til representativitet for ulike dimensjoner. Konklusjonen på drøftelsene ble at man skulle sikre representativitet for hvert enkelt virkemiddel, mens det av metodiske årsaker ikke ble stilt tilsvarende krav for andre bakgrunnsvariabler. På totalnivå skulle det sikres representasjon fra alle virkeområder, bransjer etc. Utvalget er således kun trukket med tanke på at man skulle få nok svar fra de enkelte virkemidlene. For å få til dette, var det nødvendig å utvide utvalget noe i forhold til tidligere undersøkelser.

Del 1: Metode

3. Fremgangsmåte

I dette kapitlet beskrives metoden som kundeeffektundersøkelsen er gjennomført etter.

Førundersøkelsen for 2003-årgangen inneholder flere virkemidler enn tidligere kundeundersøkelser. Dette skyldes to forhold. Det ene er at programsatsningene i tidligere SND i stor grad nå er inkludert i undersøkelsen. Det andre er at virkemidler i de organisasjonene som i pr. 1.1.2004 ble slått sammen med SND (Norges Eksportråd, Norges Turistråd og Statens Veiledningskontor for Oppfinnere) nå skal inngå i kundeeffektundersøkelsen. I 2003-årgangen er det bare en av aktivitetene i det tidligere eksportrådet (INT-programmet) som inngår i undersøkelsen. Undersøkelsen er imidlertid designet slik at også andre programsatsninger kan inkluderes i kommende årganger.

3.1. Kategorisering av virkemidler – skjemastrategi

Ettersom det skulle inngå 21 ulike virkemidler i undersøkelsen, var det nødvendig å redesigne strategien hva gjelder antall spørreskjema. Tidligere ble det brukt 5 ulike skjema for å kartlegge 10 forskjellige virkemidler. Strategien i denne undersøkelsen ble fastlagt ut fra en kategorisering av virkemidlene. Videre ble det lagt vekt på å lage et undersøkelsesopplegg som kan romme de virkemidlene som ennå ikke inkluderes i undersøkelsen.

Når alle virkemidlene skal inngå i undersøkelsen, er planen at det skal være ulike skjema med hovedvekt innen:

- Finansiering,
- Finansiering og rådgivning
- Finansiering, rådgivning og nettverk

I tillegg er det behov for et eget skjema rettet mot etablerte bedrifter fordi etablerte bedrifter blir spurt om en rekke forhold som ikke er relevante for helt nystartede bedrifter. Undersøkelsen vil mao. bestå av fire ulike skjema. Skjemaene vil ha mange fellesstrekk, men ha ulik vektlegging av tiltakets hovedfokus.

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."⁷. I sistnevnte rapport er virkemidlene kategorisert på følgende måte:

⁷ Jakobsen, Rusten og Stamland, Samfunns- og næringslivsforskning, rapport 14/04

Hovedkategorier av virkemidler:

Figur 3: 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 vil kunne kategoriseres i forhold til denne matrisen. For 2003-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. For 2003-årgangen har vi derfor benyttet tre ulike spørreskjema:

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

Følgende tabell viser kategorisering av virkemiddel og skjemaet som er benyttet.

Tabell 4: Kategorisering av virkemiddel og skjema		
Virkemiddel	Virkemiddelvariant	Skjema
Bygdeutviklingsmidler	A	1
Distriktsrettede risikolån	A	1
Distriktsutviklingstilskudd	A	1
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	A	1
Landsdekkende risikolån	A	1
Landsdekkende utviklingstilskudd	A	1
Lavrisikolån	A	1
Lån til landbruket	A	1
NT-programmet	A/B	1
OFU/IFU	A	1
Bioenergi	A/B	2
BIT-programmet.	D	2
INT-programmet	B	2
FRAM	B/D	2
Kulturbasert næringsutvikling	A/B	2
Marint innovasjonsprogram	A/B	2
VSP-mat	A/B	2

Tabell 4: Kategorisering av virkemiddel og skjema		
Virkemiddel	Virkemiddelvariant	Skjema
VSP-rein	A/B	2
VSP-skog	A/B	2
Etablererstipend	A	3
Inkubatorstipend	A/B	3

3.2. Populasjonen

Populasjonen, dvs. de bedriftene vi ønsker å si noe om, er alle de bedriftene som har mottatt finansielle eller faglige tjenester fra Innovasjon Norge. 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. Det samme er statlig eide foretak, kommunal forretningsdrift, samt private ikke-forretningsmessige konsument- og produsentorienterte organisasjoner.
2. Bedriften må ha fått innvilget tilsagn om lån, tilskudd, garantier eller mottatt tjenester 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 2003, inngår kun i undersøkelsen for ett av disse virkemidlene. Bedrifter med flere tiltak, og som ikke blir trukket i første kategori, deltar således i trekningen for neste kategori de har tiltak innenfor. 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 2003-kullet definert. Det første som ble gjort, var å fjerne mottakere som ikke skulle være med i populasjonen jfr. punkt 1 over. I alt ble det fjernet 308 mottakere på denne bakgrunn.

Totalt inngår 6387 tilsagn fordelt på 4853 bedrifter i førundersøkelsen for 2003. Som vi ser av tabellen under, har antall tilsagn som er med i populasjonen sunket jevnt de siste årene mens antall bedrifter som har mottatt tjenester har økt marginalt fra 2002.

Tabell 5: Tildelinger, bedrifter og trekkposisjoner			
Antall\År	2001	2002	2003
Tildelinger	7520	7097	6387
Bedrifter	5627	4787	4853
Trekkposisjoner*	6257	5014	5346

* Som følge av at bedriftene har fått flere tildelinger, kan de totalt delta som 5346 enheter i populasjonen for 2003. 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 6387 tilsagn fordelt på 4853 enkeltbedrifter.

3.3. Utvalg

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

Utvalgets primære hensyn har denne gangen vært sikkerhet og presisjon ned på virkemiddel. Dette er avgjørende i og med at så mange som 21 ulike virkemidler skulle være med i denne undersøkelsen. Av hensyn til dette, er utvalget ikke trukket med utgangspunkt i representativitet jfr. tiltak, bedriftenes hovedbransje (NACE6) og geografisk lokalisering av bedriften (20 fylker), slik det er gjort i tidligere undersøkelser. Slik sett er utvalget 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 maksimalt feilmarging ut fra populasjonen. Dette utvalget er multiplisert med 1,906 for å ta høyde for et frafall likt det som var ved forrige undersøkelse (48%). Dermed får vi nettoutvalget. Deretter er utvalget økt med om lag 14% innenfor de 5 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 case er fjernet.

Tabell 6: Oversikt over trekket						
Virkemiddel	Populasjon	Utvalg max feilmargin	Netto utvalg	Justert ihht populasjon	Justert ihht andel doble	Endelig utvalg
Bygdeutviklingsmidler	2403	181	345	345	393	341
Distriktsrettede risikolån	262	112	213	213	243	182
Distriktsrettede utviklingstilskudd	1171	168	320	320	365	266
GFL-flåten	113	72	137	113	113	102
Landsdekkende risikolån	105	68	130	105	105	87
Landsdekkende utviklingstilsk.	161	88	168	161	161	120
Lavrisikolån	90	62	118	90	90	82

Tabell 6: Oversikt over trekket						
Virkemiddel	Populasjon	Utvalg max feilmargin	Netto utvalg	Justert ihht populasjon	Justert ihht andel doble	Endelig utvalg
Lån til landbruket	322	122	233	278	317	285
NT-programmet	61	47	90	61	61	59
OFU/IFU	91	62	118	91	91	83
Bioenergi	20	18	34	20	20	20
BIT	113	72	137	113	113	96
INT-programmet	247	109	208	247	247	176
FRAM	179	94	179	179	179	176
Kulturbasert næringsutvikling	15	14	27	15	15	15
Marint innovasjonsprogram	20	18	34	20	20	17
VSP-Mat	153	86	164	153	153	135
VSP-Rein	21	19	36	21	21	19
VSP-Skog	75	54	103	75	75	56
Etablererstipend	691	152	290	290	330	312
Inkubator	74	54	103	74	74	72
SUM	6387	1672	3187	2984	3187	2701

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 16 av de 21 ordningene i 2003-kullet (skravert i Tabell 6). For de øvrige 5 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 2003, ble bedriften beholdt kun en 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. 42,3 prosent av populasjonen. I alt forelå det således 2701 bedrifter som grunnlag for utsendelse av spørreskjema og rekruttering til telefonintervjuene. Dette er 604 flere enn i førundersøkelsen av 2002-årgangen.

3.4. 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, men enkelte bedrifter har ønsket og fått lov til å besvare undersøkelsen postalt.

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 desember 2004. Intervjuene forgikk fra 13. desember 2004 til 1. februar 2005.

3.4.1. Purrerutiner

Alle bedrifter som ikke svarte, ble forsøkt kontaktet inntil 10 ganger 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-mail. 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, Telenors nummeropplysning.

3.5. Svar og frafall

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

Utvalget var som nevnt på 2 701 bedrifter. Av disse var 335 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 potensiale for 2 366 intervjuer. Som det fremgår av tabellen under ble det totalt gjennomført 1318 intervjuer. Dette gir en svarprosent på 55,7%.

Tabell 7: Svar og frafall totalt								
	Utvalg	Feil tlf/adr	Konk/ nedl.	Potensielle intervju	Gjennom- førte inter- vju	Nekt	Ikke svar	Ikke rett pers.
Total	2 701	309	26	2366	1 318	388	513	147
Prosent	100,0 %	11,4 %	1,0 %	100,0 %	55,7 %	16,4 %	21,7 %	6,2 %

I det følgende brytes disse tallene ned på virkemiddel. Følgende tabell 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.

Tabell 8: Svar og frafall etter virkemiddel								
Virkemiddel	Uvalg	Feil tlf/adr	Konk/ nedl	Potensielle intervju	Gjennom- førte inter- vju	Nekt	Ikke svar	Ikke pers. Ikke rett
Bygdeutviklingsmidler	341	7 %	1 %	314	60 %	13 %	19 %	8 %
Distriktsrettede risikolån	182	12 %	6 %	150	57 %	9 %	33 %	1 %
Distriktsutviklingstilskudd	266	20 %	0 %	214	61 %	9 %	22 %	7 %
Grunnfinansieringslån-flåte	102	9 %	0 %	93	40 %	12 %	37 %	12 %
Landsdekkende risikolån	87	24 %	2 %	64	59 %	16 %	22 %	3 %
Landsdekkende utviklingstilskudd	120	23 %	1 %	92	54 %	10 %	21 %	15 %
Lavrisikolån	82	24 %	1 %	61	46 %	10 %	34 %	10 %
Lån til landbruket	285	9 %	0 %	258	56 %	11 %	24 %	8 %
NT-programmet	59	20 %	0 %	47	62 %	2 %	21 %	15 %
OFU-IFU	83	8 %	0 %	76	74 %	5 %	16 %	5 %
Bioenergiprogram	20	0 %	0 %	20	80 %	15 %	5 %	0 %
Bransjerettet IT	96	1 %	1 %	94	43 %	38 %	7 %	12 %
INT-programmet	176	7 %	2 %	160	37 %	50 %	8 %	5 %
FRAM	176	2 %	0 %	172	48 %	40 %	10 %	2 %
Kulturbasert næringsutvikling	15	7 %	0 %	14	64 %	29 %	7 %	0 %
Marint innovasjonsprogram	17	0 %	0 %	17	41 %	47 %	12 %	0 %
VSP – mat	135	9 %	1 %	122	64 %	16 %	18 %	2 %
VSP – reindrift	19	5 %	0 %	18	44 %	22 %	33 %	0 %
VSP – skog	56	0 %	0 %	56	75 %	14 %	11 %	0 %
Etablererstipend	312	14 %	1 %	266	57 %	4 %	34 %	5 %
Inkubatorstipend	72	18 %	1 %	58	62 %	2 %	28 %	9 %
Total	2 701	11,4 %	1,0 %	2 366	55,7 %	16,4 %	21,7 %	6,2 %

Det er relativt store forskjeller mellom virkemidlene. Det er flest bedrifter med feil adresse eller telefonnummer innen de virkemidlene hvor adressematerialet er hentet fra INs kundedatabase, mens adressekvaliteten ser ut til å være høyere i programmene. Det er også verdt å merke seg at hele 11 av de totalt 26 bedriftene som var konkurs eller nedlagt var innenfor Distriktsrettede risikolån. Vi ser også at andelen gjennomførte intervjuer i prosent av potensialet varierer fra 80% i Bioenergiprogrammet til 37% i INT-programmet. I sistnevnte program er andelen som nekter å svare også høyest.

Det er i første rekke to ting som har vært spesielt utfordrende under datainnsamlingen, og som kan være med på å forklare frafallet:

1. Tidspunktet for gjennomføringen: Intervjuene er fortatt lenge etter at bedriftene har fått tilsagn. Denne undersøkelsen ble gjennomført i desember 2004 og januar 2005 og omfattet forhold omkring tilsagn gitt i 2003. Det kunne derfor være opptil to år fra tilsagnet ble gitt (januar 2003) til førundersøkelsen ble gjennomført (januar 2005).
2. Kvaliteten på utvalgslister. Listene har til dels vært mangelfulle da det i stor grad ikke har vært påført kontaktpersoner. Tilbakemeldinger fra respondente, og antall nyutsendelser, tyder på at mange spørreskjema ikke kom frem til riktig kontaktperson etter hovedutsendelsen.

Fra og med 2005 er det tatt inn en standardformulering i tilsagnsbrevene der det heter at kundene må være villige til å delta i fremtidige kundeundersøkelser.

3.6. 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 mer begrensede virkemidlene er overrepresentert og de store, slik som Bygdeutviklingsmidlene 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. Veilingen vil redusere feilmarginene skjevheten i utvalget innebærer. Vi oppnår dermed å fjerne utvalgsfeilene som skyldes underrepresentasjon av store virkemiddel og overrepresentasjon av små⁸.

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 37,6% av tiltakene i populasjonen, men bare 14,3% i utvalget. Dermed blir vekten $37,6/14,3=2,63763$. Er vekten over 1 innebærer dette at tiltaket er underrepresentert. Tilsvarende får enhetene i BIT-programmet, som er overrepresentert i utvalget, vekten 0,58296. På denne måten beregnes en vekt for alle virkemidlene i undersøkelsen.

Tabell 9:Veiling etter virkemiddel					
Virkemiddel	Populasjon	Fordeling av populasjon	Utvalget	Fordeling av utvalget	Vekt
Bygdeutviklingsmidler	2403	37,6 %	188	14,3 %	2,63763
Distriktsrettede risikolån	262	4,1 %	86	6,5 %	0,62867
Distriktsutviklingstilskudd	1171	18,3 %	131	9,9 %	1,84461
Grunnfinansieringslån-flåte	113	1,8 %	37	2,8 %	0,63022

⁸ Hellevik, O., "Forskningsmetode i sosiologi og statsvitenskap", Oslo: Universitetsforlaget, 1991.s. 331

Tabell 9: Veiing etter virkemiddel					
Virkemiddel	Populasjon	Fordeling av populasjon	Utvalget	Fordeling av utvalget	Vekt
Landsdekkende risikolån	105	1,6 %	38	2,9 %	0,5702
Landsdekkende utviklingstilskudd	161	2,5 %	50	3,8 %	0,66447
Lavrisikolån	90	1,4 %	28	2,1 %	0,66329
Lån til landbruket	322	5,0 %	145	11,0 %	0,45825
NT-programmet	61	1,0 %	29	2,2 %	0,43406
OFU-IFU	91	1,4 %	56	4,2 %	0,33533
Bioenergiprogram	20	0,3 %	16	1,2 %	0,25795
Bransjerettet IT	113	1,8 %	40	3,0 %	0,58296
INT-programmet	247	3,9 %	59	4,5 %	0,8639
FRAM	179	2,8 %	83	6,3 %	0,44503
Kulturbasert næringsutvikling	15	0,2 %	9	0,7 %	0,34393
Marint innovasjonsprogram	20	0,3 %	7	0,5 %	0,58959
VSP – mat	153	2,4 %	78	5,9 %	0,40478
VSP – reindrift	21	0,3 %	8	0,6 %	0,54169
VSP – skog	75	1,2 %	42	3,2 %	0,36849
Etablererstipend	691	10,8 %	152	11,5 %	0,93811
Inkubatorstipend	74	1,2 %	36	2,7 %	0,42418
Total	6387	100 %	1318	100 %	1

Enkelte av spørsmålene er kun stilt til dem som mottok spørreskjema 1 eller 2 og noen spørsmål ble ikke stilt i spørreskjema 3. 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.

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 brukte i de tilfeller der vi ser på hele utvalget eller sammenligner virkemidlene, og ikke når man ser på hvert enkelt virkemiddel for seg.

3.7. Vurdering av datamaterialet og analyse

Feilmarginen for utvalget som helhet, er maksimalt +/- 2,4 prosentpoeng med et sikkerhetsnivå på 95%. Antall gjennomførte intervju er lavt innenfor enkelte virkemiddel. 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 5 virkemidlene; Marint innovasjonsprogram, VSP-reindrift, Kulturbasert

næringsutvikling, Lavrisikolån og NT-programmet. 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 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. Generelt er det vanskelig å sammenligne totaltallene i og med at utvalget i denne undersøkelsen omfatter mange flere virkemiddel enn de tidligere undersøkelsene.

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 samt bransjekode ble koplet til filen. Vi har også koplet dataene til SSB sin kommuneklassifisering for å ha en sentralitetsvariabel.

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

Del 2: Resultater fra undersøkelsen

I denne delen oppsummeres svarene fra spørreundersøkelsen. Spørreskjema som er brukt er vedlagt. Svarene er analysert i ulike deler og følger samme inndeling som spørreskjemaet. I tillegg til en generell presentasjon av resultatene er det satt spesiell fokus på å analysere de ulike faktorenes betydning i forhold til prosjektenes/aktivitetenes addisjonalitet.

Den samlede bevilgning til de virkemidlene som er med i denne undersøkelsen, er på om lag 2865,4 mill. kr. i 2003. Den totale bevilgningen i 2003 fra SND var på ca. 3716 mill. kr. Dette betyr at denne undersøkelsen omfatter 73% av de totale bevilgningene fra det gamle SND. I tillegg kommer INT-programmet som Norges Eksportråd var ansvarlig for. Det var ca. 6387 bedrifter som inngikk i vår populasjon. Da er en del bedrifter som ikke oppfyller de kravene som er satt til å være med i undersøkelsen fjernet. Dette medfører likevel at hver bedrift i gjennomsnitt har fått tjenester til en verdi av om lag kr. 400 000,-.

I utgangspunktet har ikke alle de 1318 bedriftene som er intervjuet i denne undersøkelsen, benyttet seg av tilbudet om tjenester fra Innovasjon Norge. 1159 av bedriftene har gjort det, i tillegg er det 87 bedrifter som kommer til å benytte det i fremtiden. Kun 47 har ikke, og kommer ikke til å benytte seg av tilbudet. Disse er holdt utenfor de resterende spørsmålene.

Ser en bort fra ”vet ikke”- kategorien, som teller 25 bedrifter, har 90% av bedriftene benyttet seg av tilbudet fra Innovasjon Norge og 7% vil gjøre det. De 47 som ikke vil benytte seg av tilbudet, utgjør bare 3%.

14 bedrifter oppgir at årsaken til at de ikke benytter tilbudet er at prosjektet/aktiviteten er opphørt eller forsinket, mens 11 oppgir at de har fått annen finansiering og derfor ikke har behov for tjenesten fra Innovasjon Norge.

Senere i rapporten vil addisjonalitetsbegrepet bli behandlet mer inngående i et eget kapittel. Men i og med at addisjonalitet også blir benyttet i denne delen, presenteres de hovedfunn som er knyttet til addisjonalitet også 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?

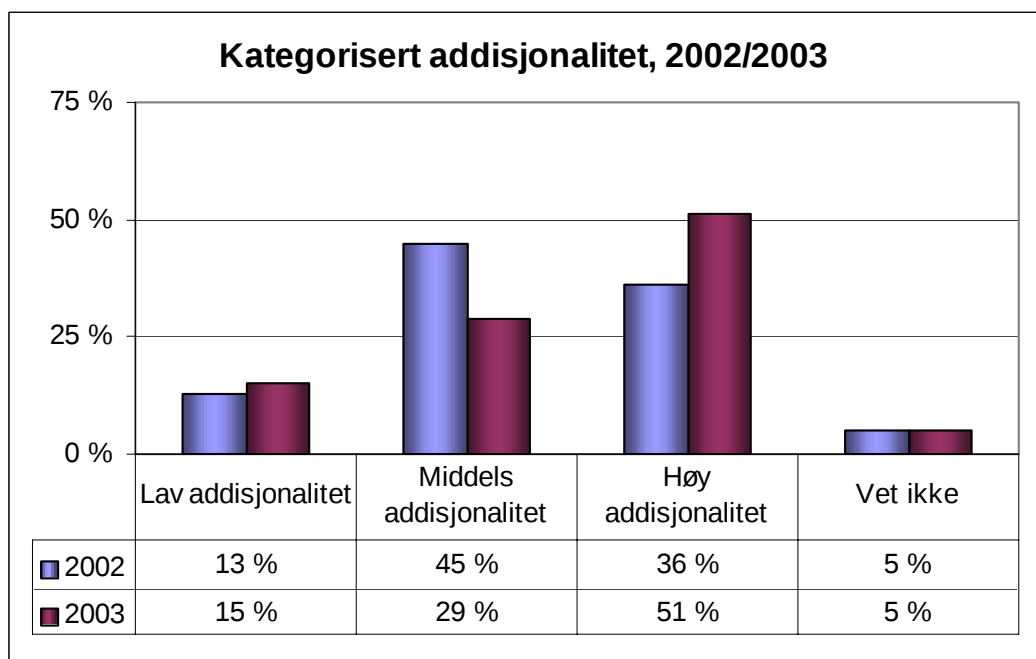
Dersom vi kategoriserer svarene ut fra grad av addisjonalitet, som vist i tabellen under, ser vi at andel prosjekter/aktiviteter med høy addisjonalitet utgjør om lag halvparten av alle prosjekter/aktiviteter.

Tabell 10: Addisjonalitet for alle undersøkte virkemidler under ett: "Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?"			
Addisjonalitet		Antall	Prosent
Lav	Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer	188	15 %
Middels	Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme skala, men på et senere tidspunkt	170	14 %
Middels	Gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men til samme tid	191	15 %
Høy	Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala	285	23 %
Høy	Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført	352	28 %
	Vet ikke	59	5 %
I alt		1245	100 %

Kilde: Oxford Research

I forhold til 2002-undersøkelsen er den overordnede tendens at andelen av prosjekter som kjennetegnes av høy addisjonalitet har økt betraktelig, mens middels addisjonalitet har sunket, se figuren under.

Figur 4: Kategorisert addisjonalitet, -02/-03



Ovenstående figur er nyansert i neste tabell, hvor tallene for 2003 sammenlignes med tidligere undersøkelser. Vi ser at:

- Prosjekter/aktiviteter som ikke ville blitt gjennomført, øker kraftig
- Det er en klar og jevn økning i kategorien "Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala". Den økte slik sett med 5 prosentpoeng fra 2001 til 2002 og med 6 prosentpoeng fra 2002 til 2003.
- Prosjekter/aktiviteter som ville blitt gjennomført i en mer begrenset skala, men til samme tid, går kraftig ned.
- Generell tendens til at andelen av prosjekter som ville være gjennomført uten støtte, er fallende.

Tabell 11: Utviklingen i addisjonalitet for Innovasjons Norges (SNDs) virkemidler i perioden 2000-2003

Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?	2000	2001	2002	2003	2003*
Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer	20 %	16 %	13 %	15 %	17 %
Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme skala, men på et senere tidspunkt	17 %	15 %	13 %	14 %	12 %
Gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men til samme tid	29 %	29 %	31 %	15 %	15 %
Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala/Lagt på is**	12 %	12 %	17 %	23 %	24 %
Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført	16 %	19 %	19 %	28 %	27 %
Vet ikke	6 %	8 %	6 %	5 %	5 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Kilde: Oxford Research					
Note: * 2003-tall for de virkemidler som var med i 2002					
** Endret kategori (2003/2002)					

Tolkning av addisjonaliteten må ses i lys av at denne undersøkelsen 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-undersøkelsen.

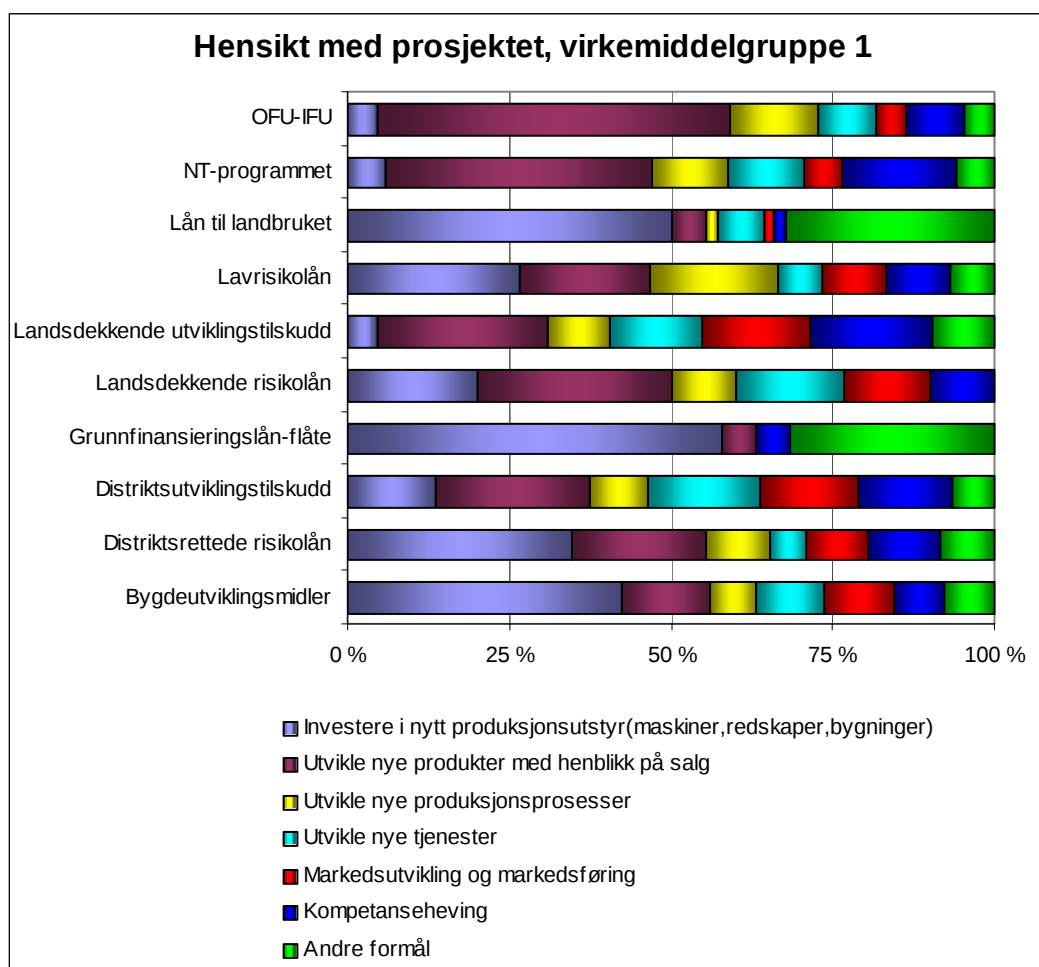
4. Om prosjektet/aktiviteten

4.1. Hensikten med støttede prosjekter og aktiviteter

Innovasjon Norges virksomhet har flere formål. Derfor har da også de forskjellige virkemidlene ulike hensikter. Bedrifter som hadde fått tjenester innen virkemiddelgruppe 1 og 2 ble bedt om å angi hensikten med prosjektet/aktiviteten.

Nedenfor er hensiktene med prosjekter i virkemidlene i gruppe 1 og 2 illustrert.

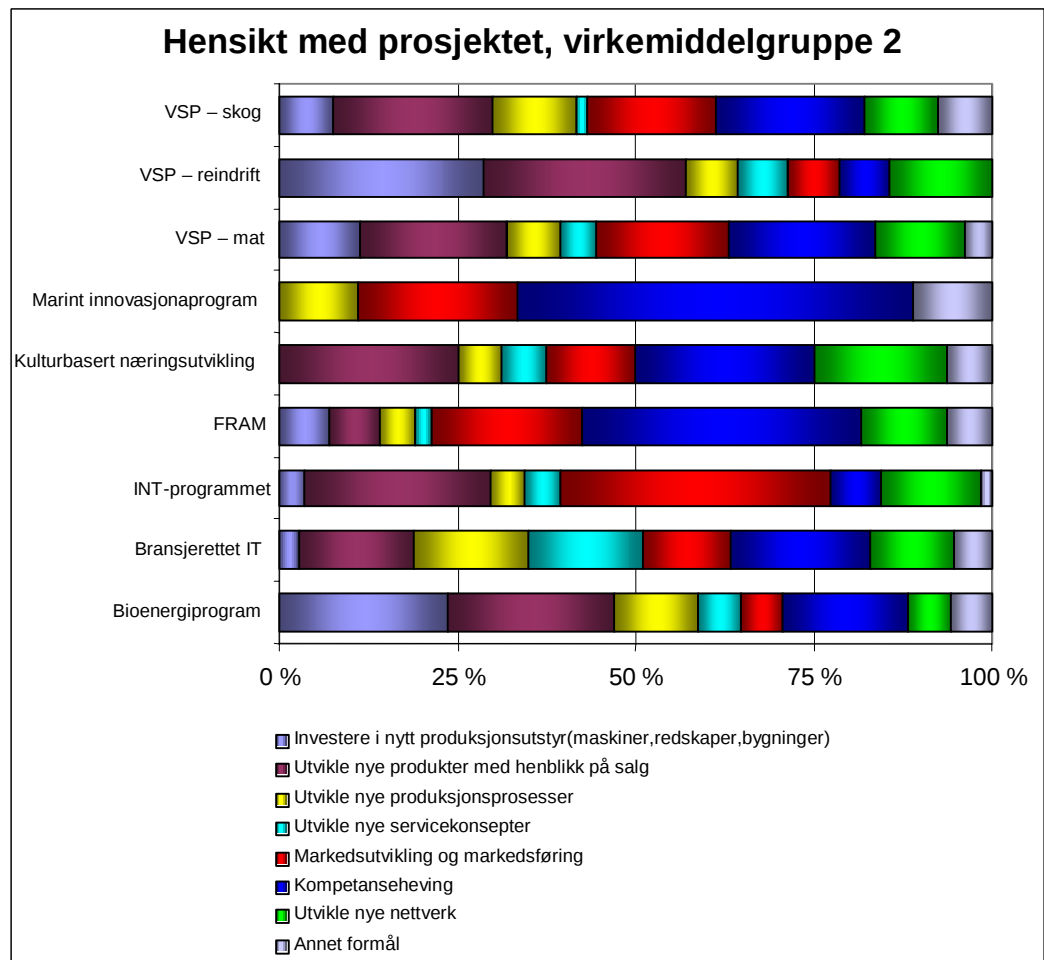
Figur 5: Hensikt med prosjekt, virkemiddelgruppe 1



Vi ser at innen samme virkemiddelgruppe er det store variasjoner med henblikk på hensikten med prosjektene/aktivitetene det er gitt støtte til. Det å investere i nytt produksjonsmaterieell er dog en viktig hensikt i mange av virkemidlene i gruppe 1, så også å utvikle nye produkter med henblikk på salg.

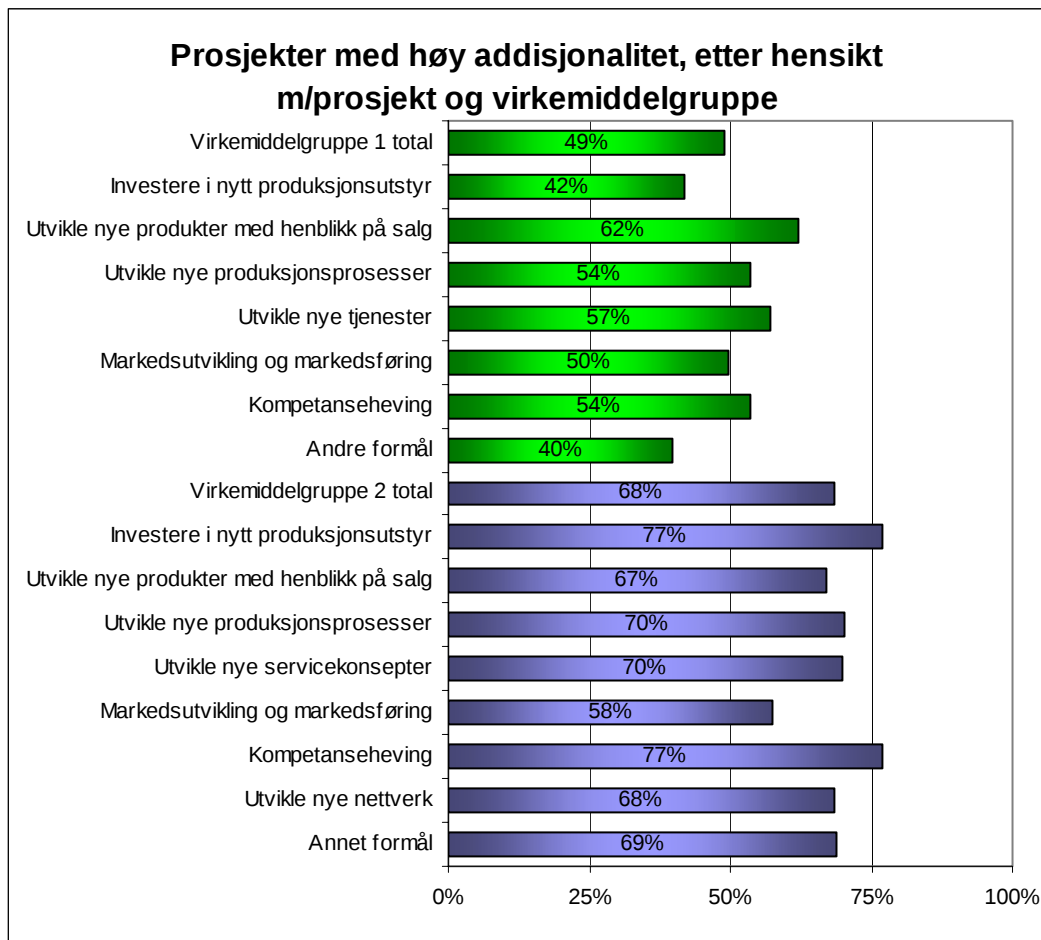
I virkemiddelgruppe 2 er hensiktene også svært forskjellige, men innen mange virkemiddel knytter prosjektene seg primært til kompetanseheving.

Figur 6: Hensikt med prosjekt, virkemiddelgruppe 2



I og med at hensiktene er litt ulike mellom virkemiddelgruppene er prosjekter med høy addisjonaliteten fordelt etter hensikt i Figur 7. Andel prosjekter med høy addisjonaliteten er størst i virkemiddelgruppe 2. Dette betyr at virkemidlene i større grad inneholder prosjekter som ikke ville blitt gjennomført dersom bedriftene ikke fikk tjenester fra Innovasjon Norge enn det virkemidlene i gruppe 1 gjør.

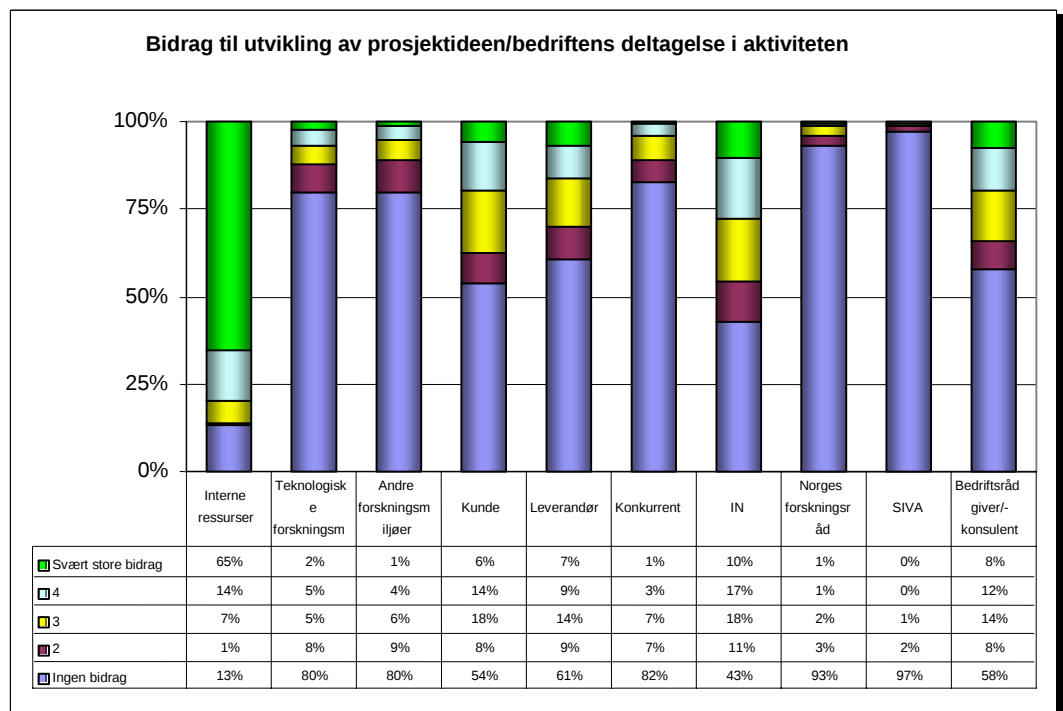
Figur 7: Prosjekter med høy addisjonalitet, etter hensikten med prosjektet fordelt på virkemiddelgruppe



4.2. Bidrag til utvikling av prosjektidé/deltagelse i aktivitet

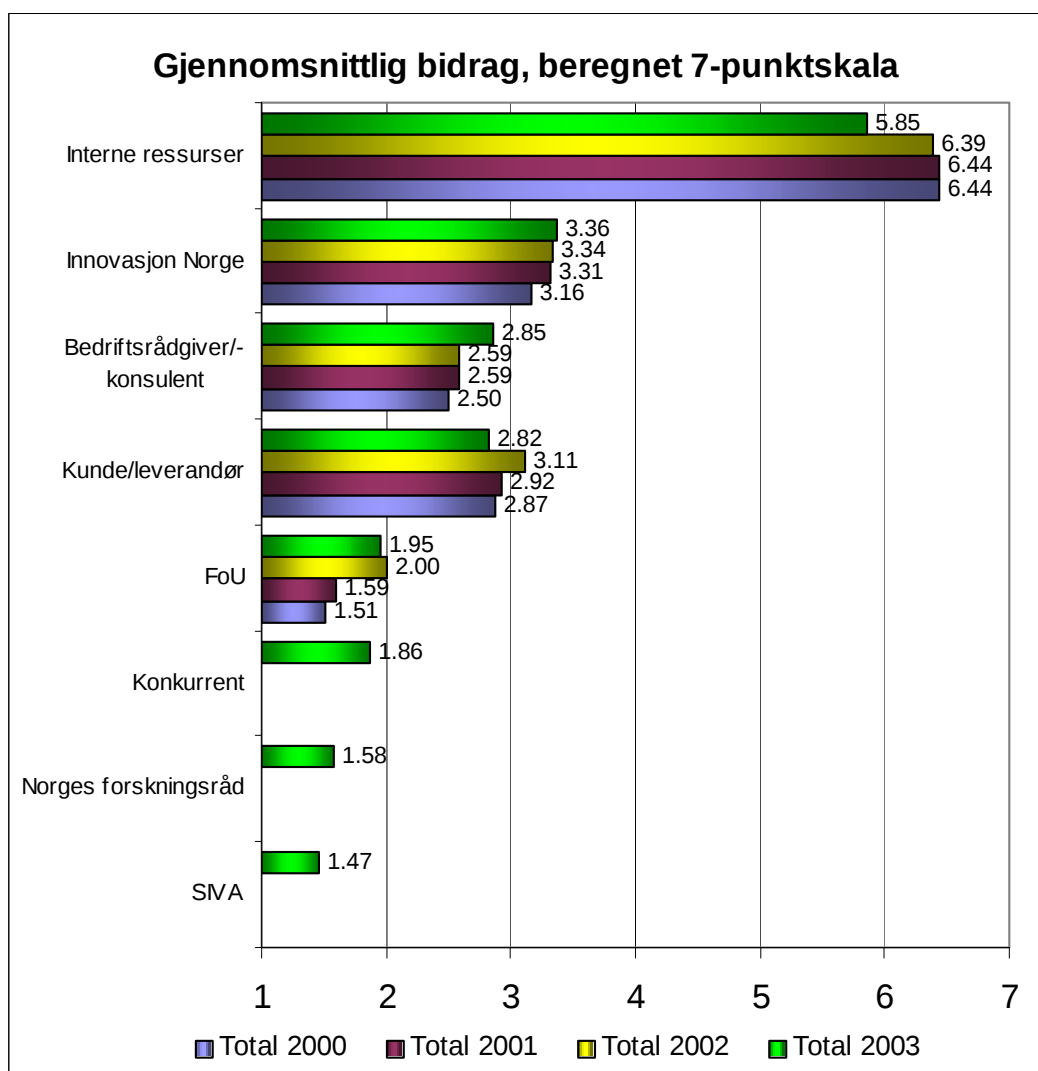
Det er helt tydelig ut fra Figur 8 at det primært er interne ressurser som bidrar til utviklingen av prosjektidé eller bedriftens deltagelse i aktiviteten. Omlag 65% oppgir at interne ressurser har gitt svært store bidrag. Derneft kommer Innovasjon Norge, kunde, bedriftsrådgivere/-konsulenter og leverandør. Det er interessant å merke seg at 80% sier at de ikke har fått noe bidrag fra forskningsmiljøer, og kun 1 til 2% sier at de har fått store bidrag fra disse miljøene.

Figur 8: Bidrag til utvikling av prosjektideen/bedriftens deltagelse i aktiviteten



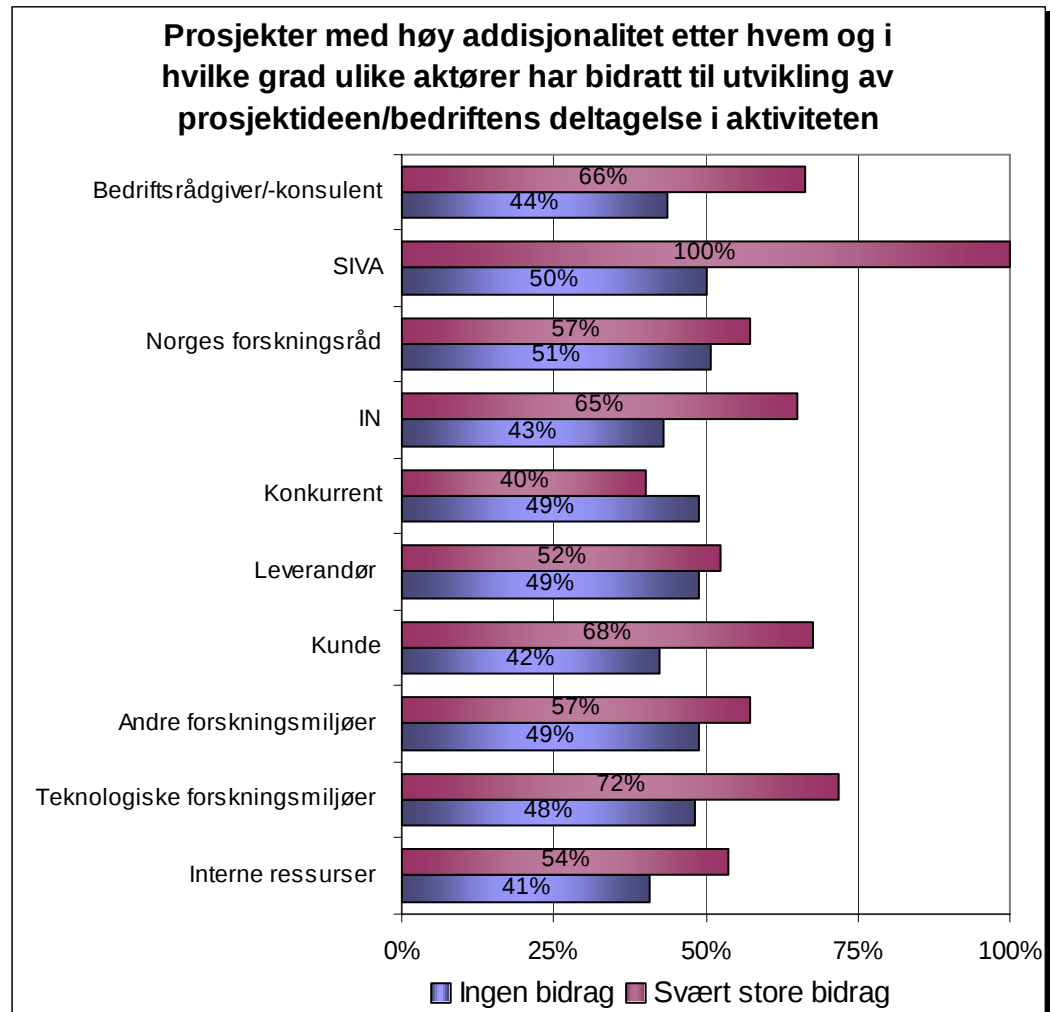
På tross av at bidraget fra interne ressurser er størst, har dette gått ned med årene, mens bidraget fra Innovasjon Norge har gått svakt oppover. Også bidraget fra bedriftsrådgivere/-konsulenter har økt jevnt, mens bidraget fra kunde/leverandør og FoU har stagnert og er svakt redusert fra 2002 til 2003. At ulike virkemidler er med i undersøkelsen, viser seg å kun ha minimal betydning for resultatene.

Figur 9: Gjennomsnittlig bidrag, beregnet 7-punktskala



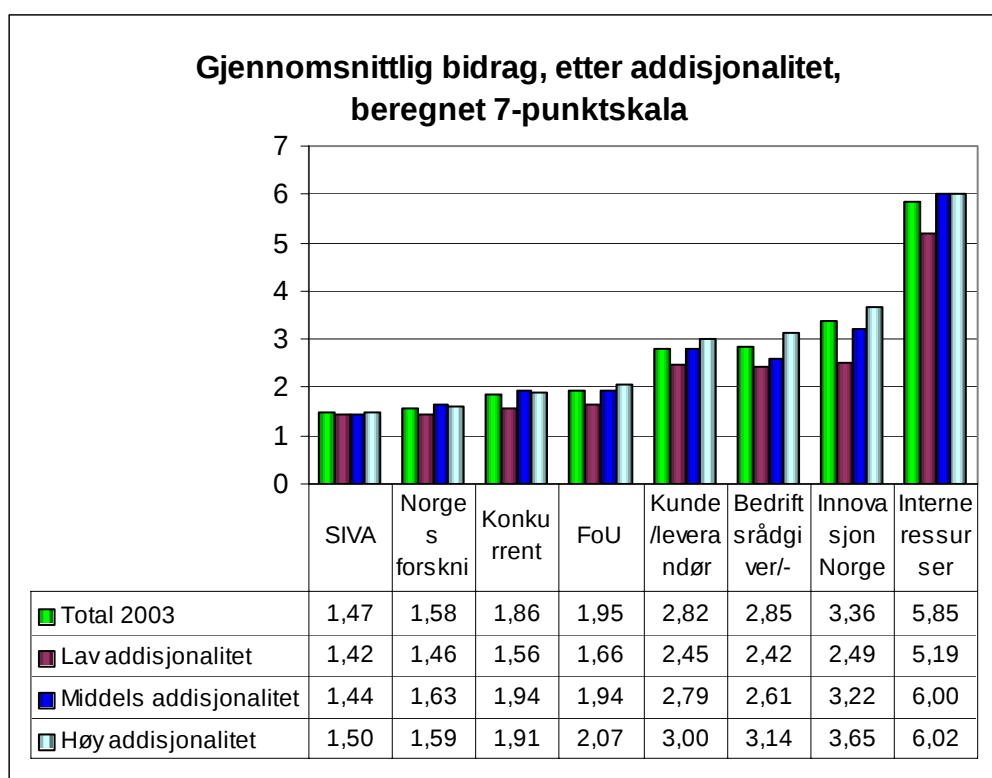
Dersom vi ser på andelen prosjekter med høy addisjonalitet i forhold til hvem prosjektene har fått stor grad av støtte eller ingen støtte fra, i figuren på neste side, ser vi flere interessante tendenser. Prosjekter med store bidrag fra ulike aktører har høyere addisjonalitet enn prosjekter uten bidrag fra aktøren. Unntaket er de som har samarbeidet med konkurrenter. Når vi fokuserer på bidrag fra Innovasjon Norge, ser vi at av de prosjektene som har fått svært stort bidrag, har hele 65% høy addisjonalitet, mens i de tilfeller der det ikke er gitt noe bidrag til utvikling av prosjektideen eller deltagelse i aktivitet, er andelen høy addisjonalitet kun 43%. Dette indikerer at desto større bidrag aktørene yter i utviklingen av prosjektideen/bedriftenes deltagelse i aktiviteten, jo større addisjonalitet. Grunnen til dette kan nok henge sammen med at bedriftene blir avhengige av tjenestene og dermed ikke kan gjennomføre prosjektet på egen hånd.

Figur 10: Prosjekter med høy addisjonalitet etter hvem og i hvilke grad aktører har bidratt til utvikling av prosjektideen/bedriftens deltagelse i aktiviteten



Den samme tendensen som i forrige figur kan vi illustrere ved å sammenstille gjennomsnittlig bidrag for hver kategori addisjonalitet. Vi ser at for nesten alle aktører går gjennomsnittlig bidrag opp desto høyere addisjonalitet. Dette betyr at andelen prosjekter som ikke ville blitt gjennomført uten støtten fra Innovasjon Norge, øker desto større bidrag bedriften har fått til utvikling av ideen/deltagelse i aktiviteten.

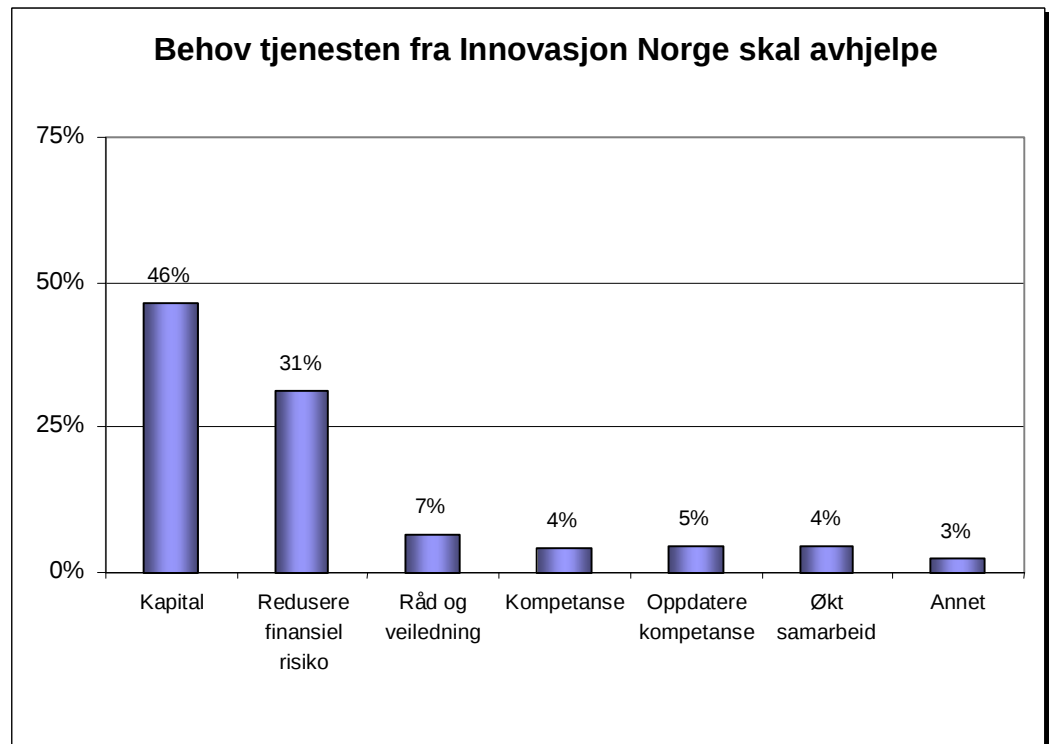
Figur 11: Gjennomsnittlig bidrag, etter addisjonalitet, beregnet 7-punktskala



4.3. Behov tjenesten skal avhjelpe

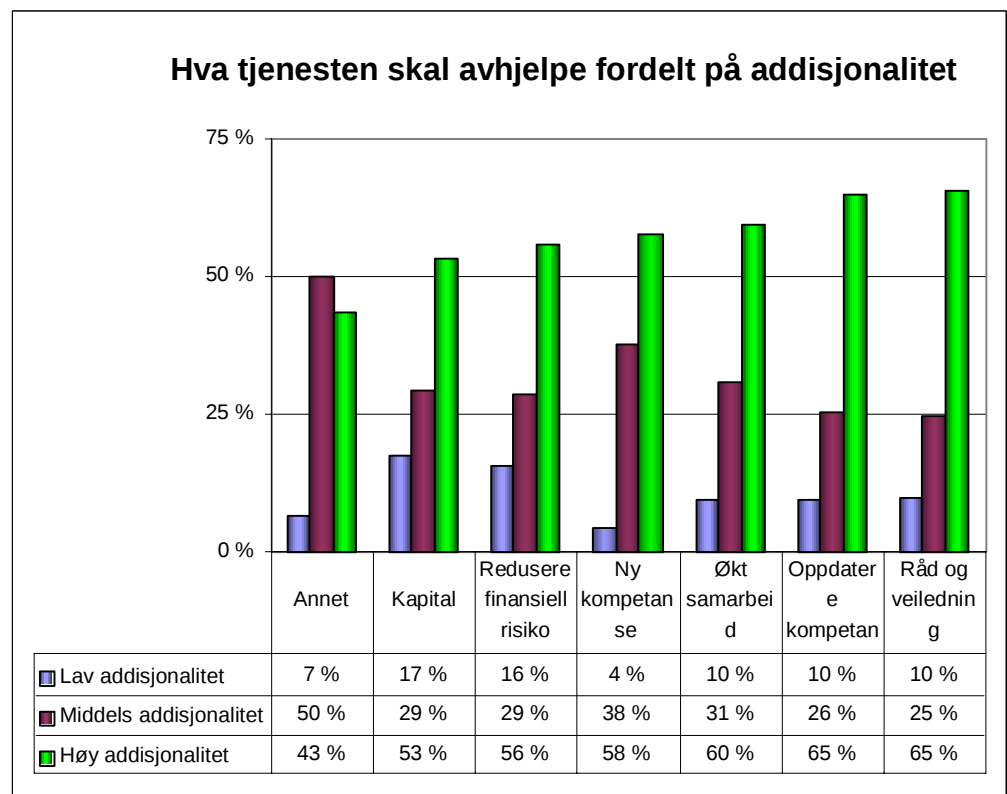
Dersom vi ser på hva slags type behov tjenestene fra Innovasjon Norge skal avhjelpe, ser vi at det først og fremst er behovet for kapital og å redusere finansiell risiko.

Figur 12: Behov tjenesten fra Innovasjon Norge skal avhjelpe



Figur 13 viser at addisjonaliteten er størst når det gjelder prosjekter der behovet er knyttet til kompetanse, samarbeid og råd og veiledning.

Figur 13: Hva tjenesten fra Innovasjon Norge skal avhjelpe fordelt på addisjonalitet

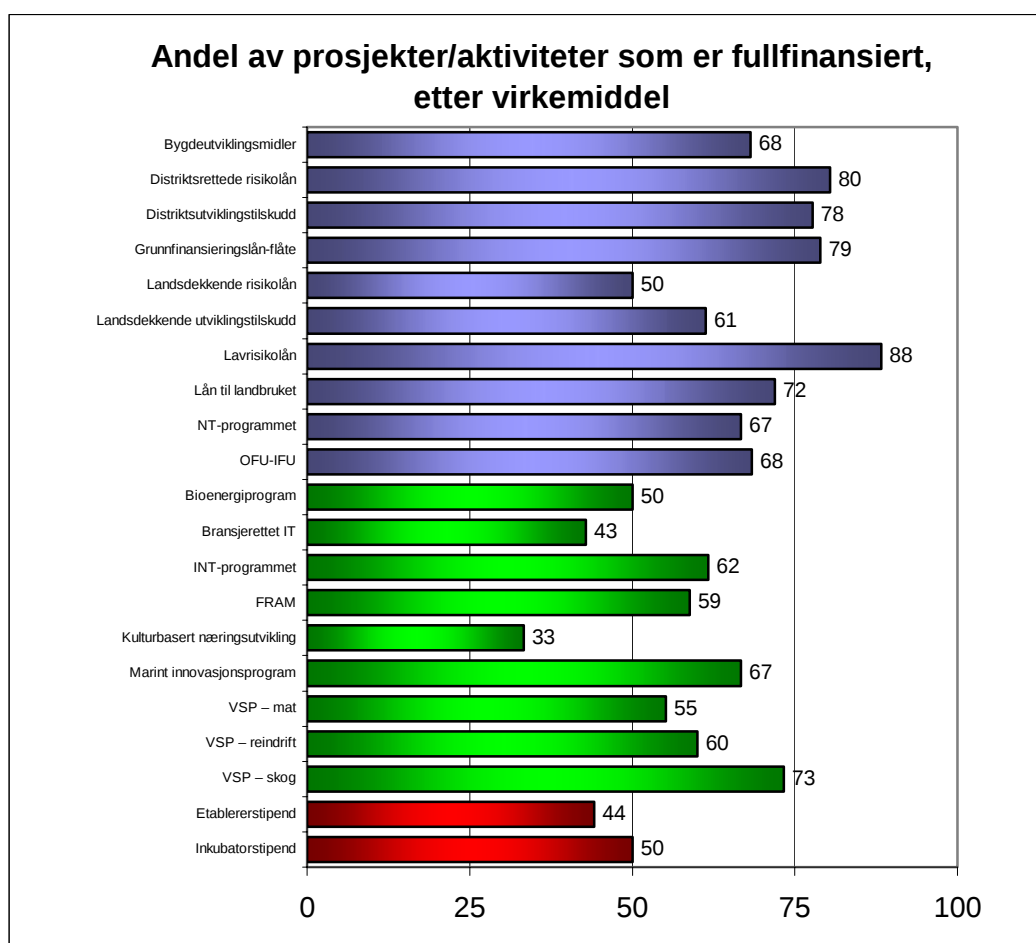


5. Organisering og gjennomføring

5.1. Er prosjektene fullfinansiert

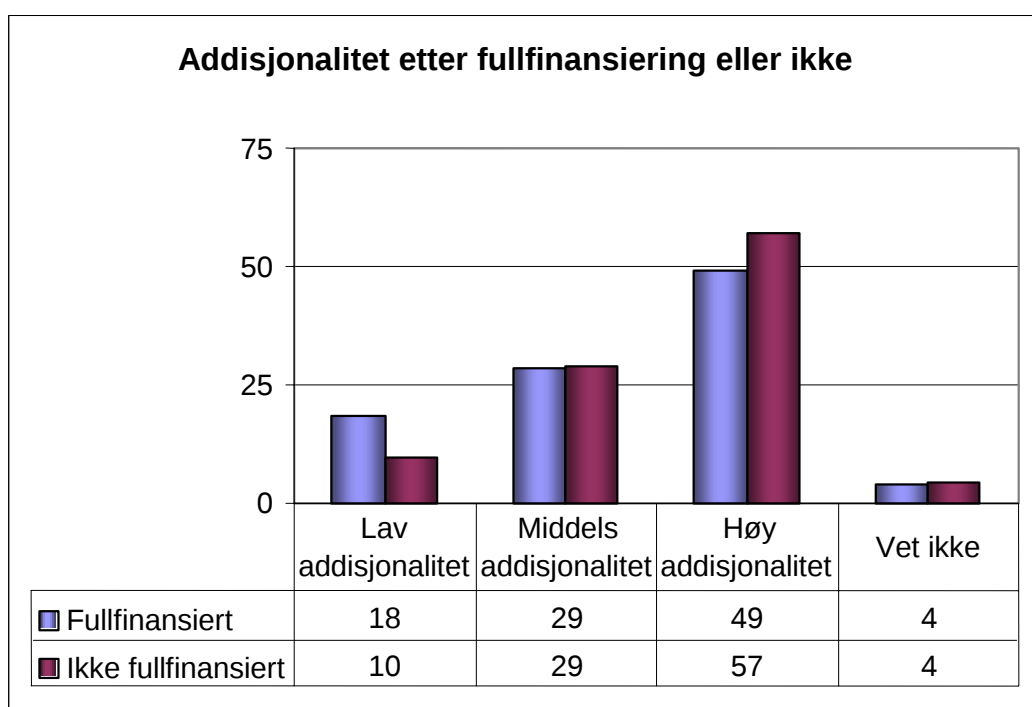
Av bedriftene i denne undersøkelsen oppgir 61% at prosjektet/aktiviteten er fullfinansiert på undersøkelsestidspunktet, noe som er en liten nedgang fra tidligere undersøkelser der andelen har vært fra 65 til 69%. Dette knytter seg til endringen av virkemidler som er med i undersøkelsen. En mindre andel av prosjektene i virkemiddelgruppe 2 og 3 er fullfinansiert enn de prosjektene som er i virkemiddelgruppe 1.

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



Det viser seg å være store forskjeller i addisjonalitet mellom prosjekter/aktiviteter som er fullfinansiert og de som ikke er det.

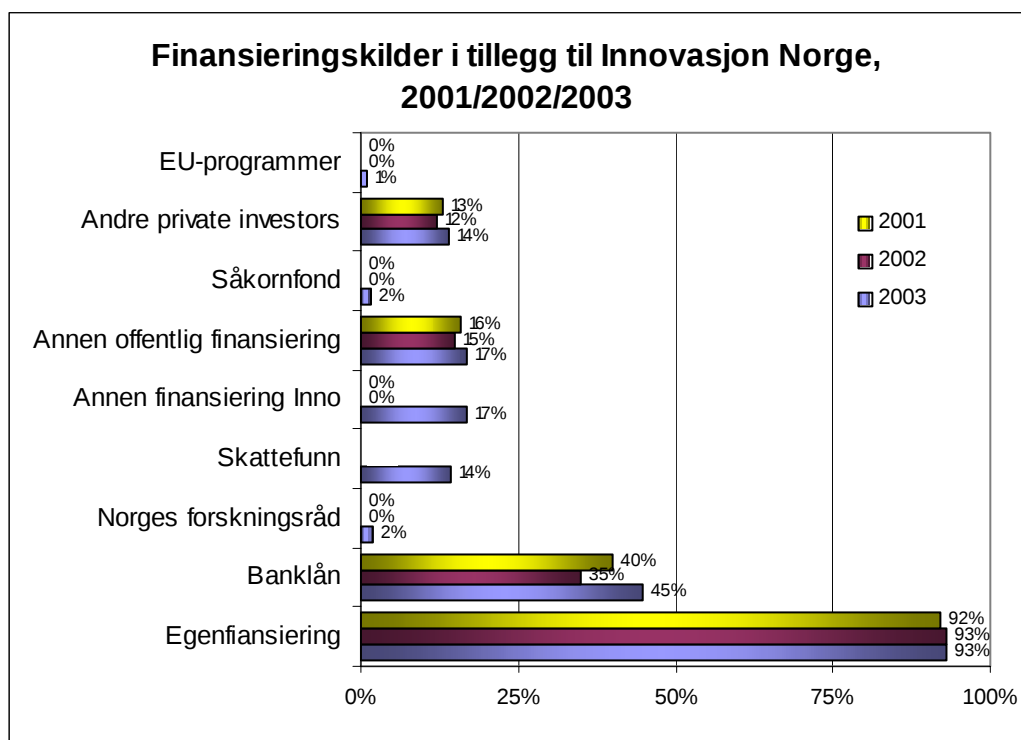
Figur 15: Addisjonalitet etter fullfinansiering eller ikke



Det er tydelig at de prosjektene som ikke er fullfinansiert har størst andel høy addisjonalitet, og dermed minst andel lav addisjonalitet. Vi må nok anta at det ikke er Innovasjon Norge som har fullfinansiert prosjektene, og at grunnen til forskjell i addisjonalitet er at de bedrifter som har 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.

Som i tidligere undersøkelser, er det primært egenkapital som bidrar til tilleggsfinansiering av prosjektene/aktivitetene. Andelen som bidrar med egenkapital er stabil rundt 93%. Etter en jevn nedgang fra 2000 (45%) til 2002 (35%), er andelen som har fått delfinansiering gjennom banklån nå økt til samme nivå som i 2000 – 45%. Forøvrig er det en marginal økning på andel som får delfinansiering fra andre offentlige finansieringskilder og eksterne/private investorer. Omlag 17% har også fått tilsgagn 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 kilder som Norges Forskningsråd, Skattefunn, Sårkornfond og EU-programmer til sammen. Det gjør marginale utslag i resultatene dersom en kun ser på de virkemidler som ble undersøkt i 2002 og 2003. Analysen viser at de eneste endringene, dersom en kun ser på de gjennomgående virkemidlene, er andelen som har fått annen finansiering fra Skattefunn, Innovasjon Norge og private investorer er noe større enn dersom alle virkemidlene er med. Andelene er henholdsvis 17,5%, 19,1% og 16,6%.

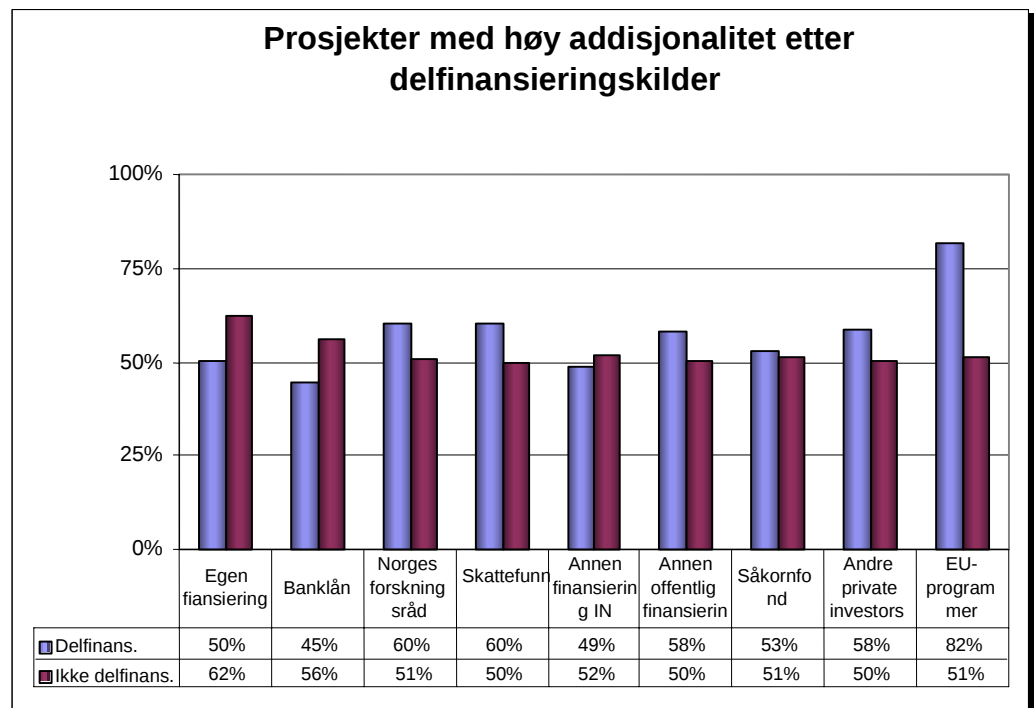
Figur 16: Finansieringskilder i tillegg til Innovasjon Norge, -01/-02/-03



Av figuren på neste side ser vi at det er relativt store forskjeller i andelen høy addisjonalitet avhengig av type delfinansiering. Ved delfinansiering fra egenkapital, banklån og annen finansiering fra Innovasjon Norge er andelen høy addisjonalitet større enn dersom man ikke har slik delfinansiering. Det er med andre ord en større andel prosjekter med høy addisjonalitet blant de som ikke har fått delfinansiering fra disse kildene enn dersom man hadde slik finansiering. Dersom man har delfinansiering fra egenkapital, banklån og annen finansiering fra Innovasjon Norge, tyder tallene på at en ikke er veldig avhengig av tjenesten fra Innovasjon Norge for å gjennomføre prosjektet. Har man derimot delfinansiering fra Norges forskningsråd, Skattefunn, annen offentlig finansiering, såkornfond, andre private investors eller EU-prosjekter er man i større grad avhengig av tjenestene fra Innovasjon Norge for å gjennomføre prosjektet. Dette har trolig sammenheng med varierende størrelse på delfinansieringen og dermed varierende grad av betydning for bedriften. Samtidig kan noe av årsaken være ulike kombinasjoner av kilder. Det er ikke alltid gitt hvilken kilde som utgjør toppfinansieringen. For å vite det måtte vi ha visst 1) kronologien på hvordan søkeren fikk finansieringen på plass, 2) hvor stor andel de ulike finansieringskildene bidrar. En mer inngående innsikt i slike forhold tilsier imidlertid en mer detaljert datainnsamling enn hva som er mulig gjennom en telefonintervjuundersøkelse.

Figuren forstås slik at f.eks andel prosjekter med høy addisjonalitet er 62% dersom prosjektet ikke er delfinansiert ved egen finansiering og 50% dersom det er det.

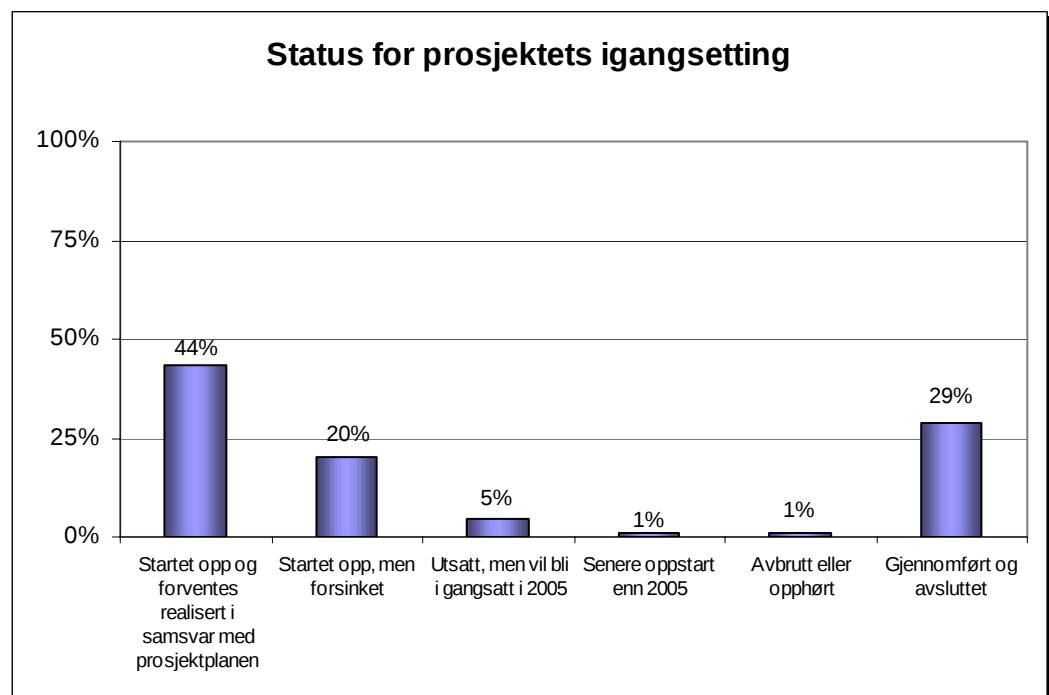
Figur 17: Prosjekter med høy addisjonalitet etter delfinansieringskilder



5.2. Status for prosjektets igangsetting

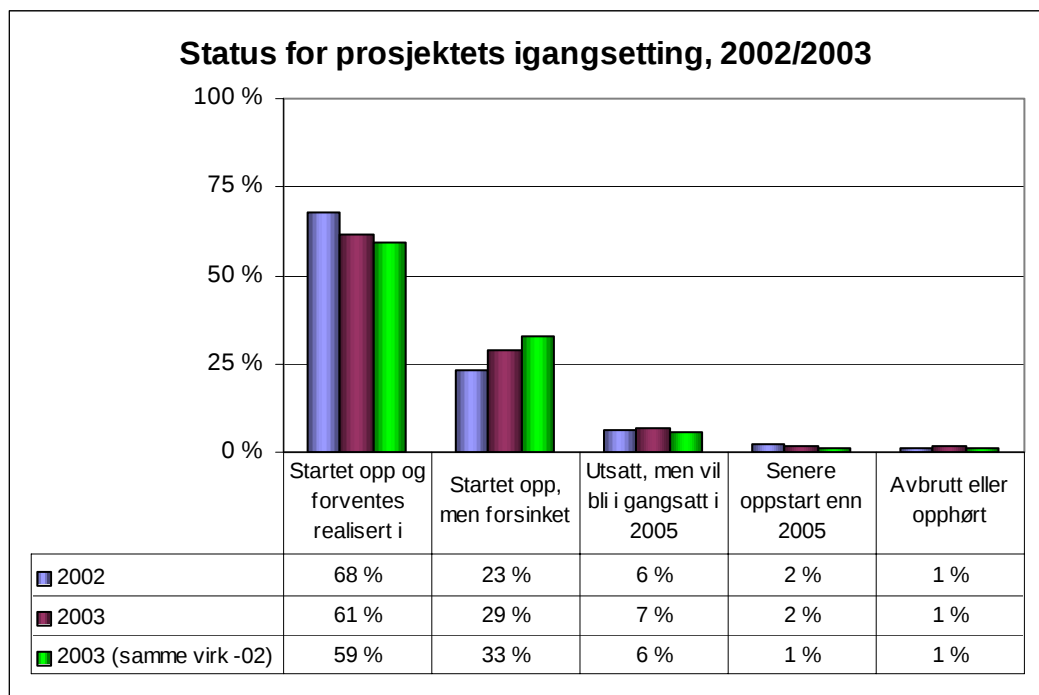
93% av prosjektene var startet opp eller allerede gjennomført på undersøkelsestidspunktet. For de virkemidlene som også var med i 2002, er tallet 94%. Tilsvarende tall for 2002 var 91%.

Figur 18: Status for prosjektets igangsetting



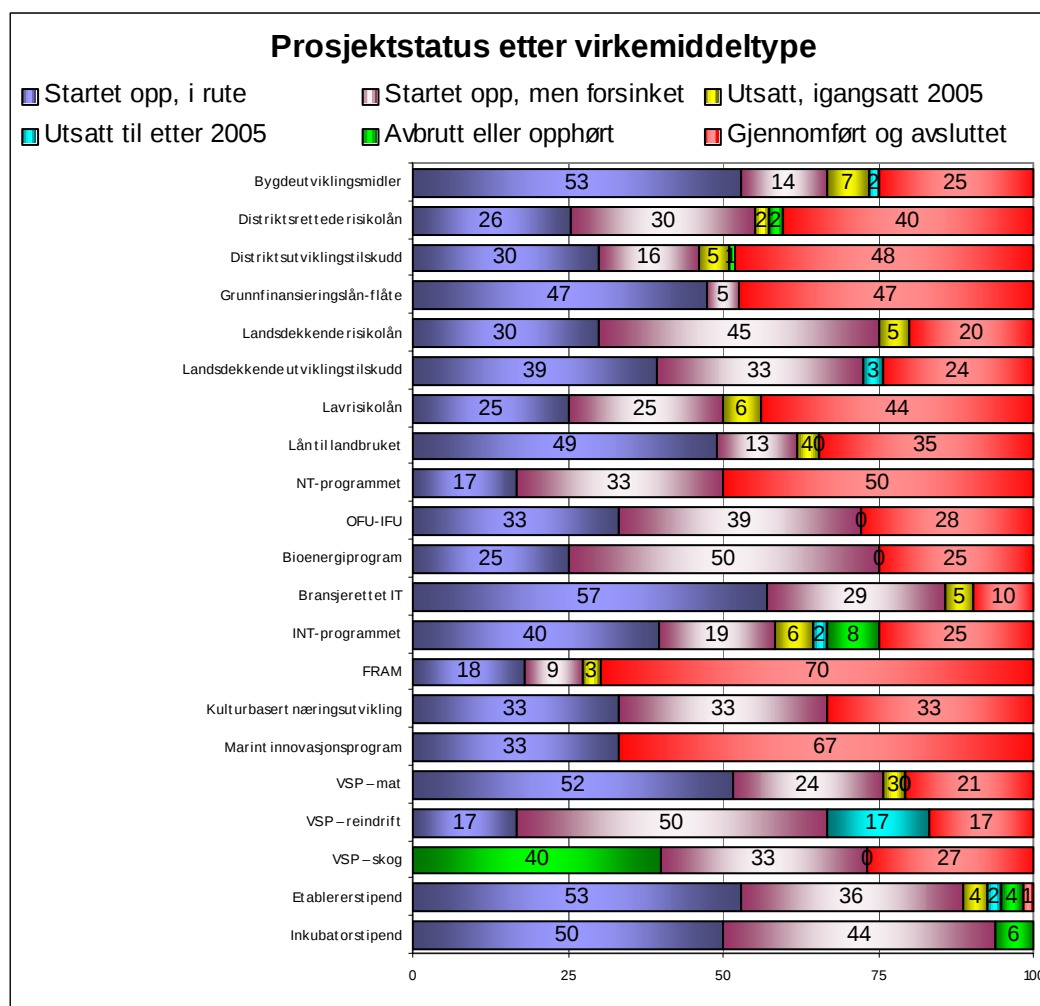
Til forskjell fra forrige undersøkelse har vi i denne undersøkelsen med kategorien ”Gjennomført og avsluttet”. Det er derfor vanskelig å sammenligne andelene hvis vi ikke holder utenfor denne kategorien. Når det er gjort, ser vi at andelen prosjekter som er startet og som gjennomføres etter prosjektplanen har sunket noe fra 2002 til 2003. Grunnen til dette er primært at prosjektet er forsinket. Trenden forsterkes dersom vi kun forholder oss til de virkemidlene som var med både i 2002 og 2003. Det må påpekes at forskjellene er små og må tolkes med forsiktighet.

Figur 19: Status for prosjektets igangsetting, -02/-03



Som vi ser av Figur 20 er det svært store forskjeller mellom virkemidlene når det kommer til statusen for igangsetting. Godt over halvparten av prosjekter/aktivitetene innen FRAM og Marint innovasjonsprogram var allerede gjennomført og avsluttet på undersøkelsestidspunktet, mens ingen prosjekter/aktiviteter innen Inkubatorstipend var avsluttet. Forskjellene har endel med virkemidlenes innretning å gjøre samt når tjenesten er gitt/tildelt.

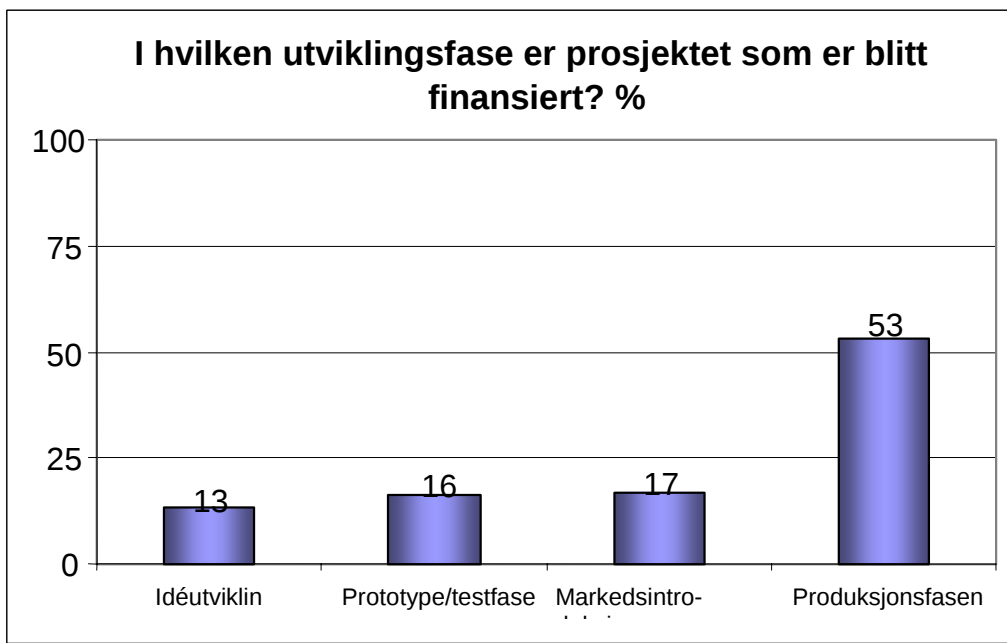
Figur 20: Prosjektstatus etter virkemiddeltype



5.3. Prosjektets utviklingsfase

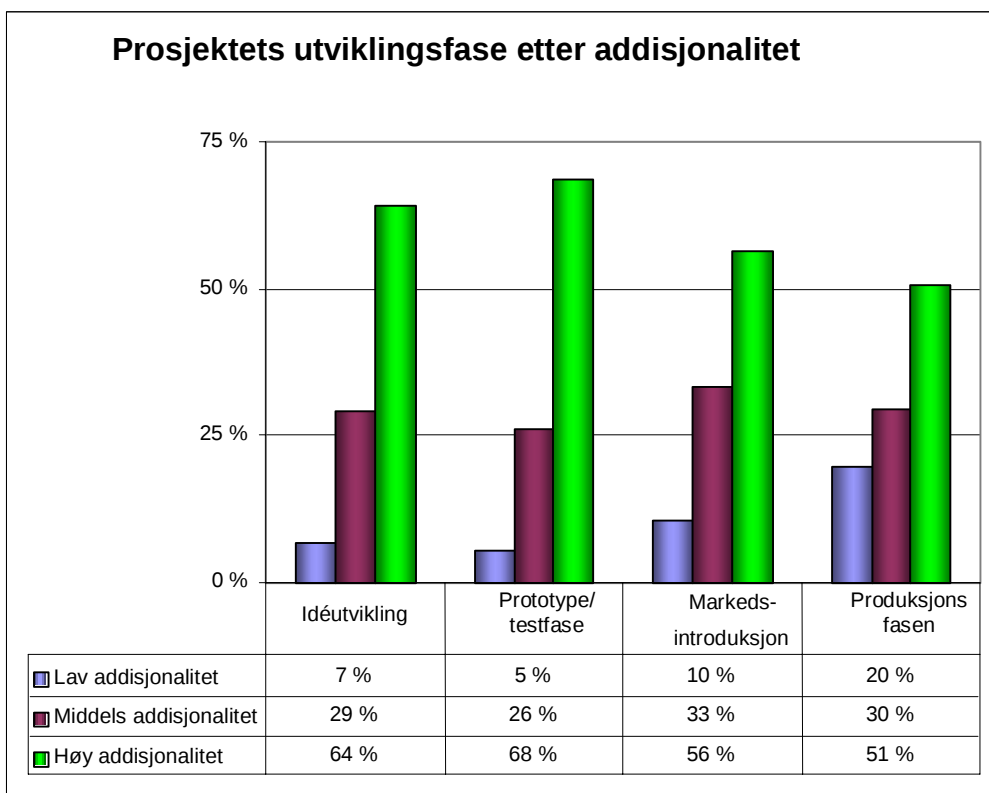
Bedrifter som hadde fått tjenester fra virkemiddelgruppe 1 og 2 har også svart på hvilken utviklingsfase prosjektet som er finansiert av Innovasjon Norge, er i. Som vi ser av Figur 21, er over halvparten i produksjonsfasen. Noe av grunnen til dette må nok tilskrives det faktum at flere bedrifter er intervjuet relativt lenge etter at de fikk tildelt tjenesten, og at prosjektene nå er kommet i denne fasen. Dette spørsmålet har ikke vært med i tidligere undersøkelser. Når 2004-årgangen er undersøkt vil vi kunne si mer om tallene skyldes at undersøkelsen av 2003-årgangen ble gjennomført sent, eller om dette er en generell tendens.

Figur 21: I hvilken utviklingsfase er prosjektet som er blitt finansiert?



Andelen prosjekter med høy addisjonalitet er størst desto tidligere i utviklingsfasen prosjektet er. Dette er naturlig i og med at bedriftene trolig ville ha gjennomført prosjektene selv dersom de visste at det ville føre frem til produksjon.

Figur 22: Prosjektets utviklingsfase etter addisjonalitet



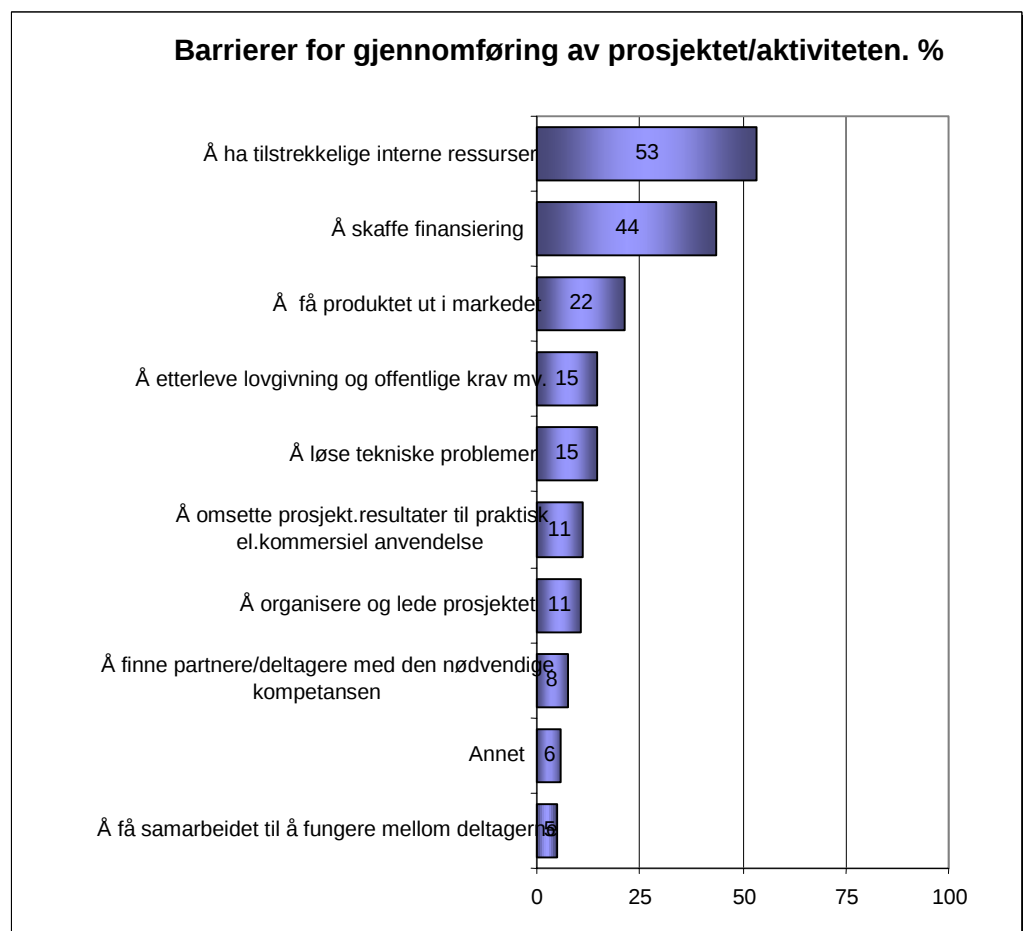
5.4. Barrierer for gjennomføring

I denne undersøkelsen ble bedriftene også spurt om de 3 viktigste barrierene for gjennomføring av prosjektet/aktiviteten.

Kun 10% av bedriftene oppga at de ikke hadde møtt noen barrierer knyttet til gjennomføringen. Av de 90% som oppga å møte på hindringer, var det å ha tilstrekkelig interne ressurser slik som tid, kompetanse o.l. den barrieren flest møtte. 44% av bedriftene opplever det å skaffe finansiering som en av de 3 viktigste barrierene for gjennomføring, mens 22% sier det samme om det å få produktet på markedet og skaffe kunder. Kun 5% opplever det å få samarbeidet til å fungere mellom deltagerne som en av de 3 største hindrene for gjennomføring.

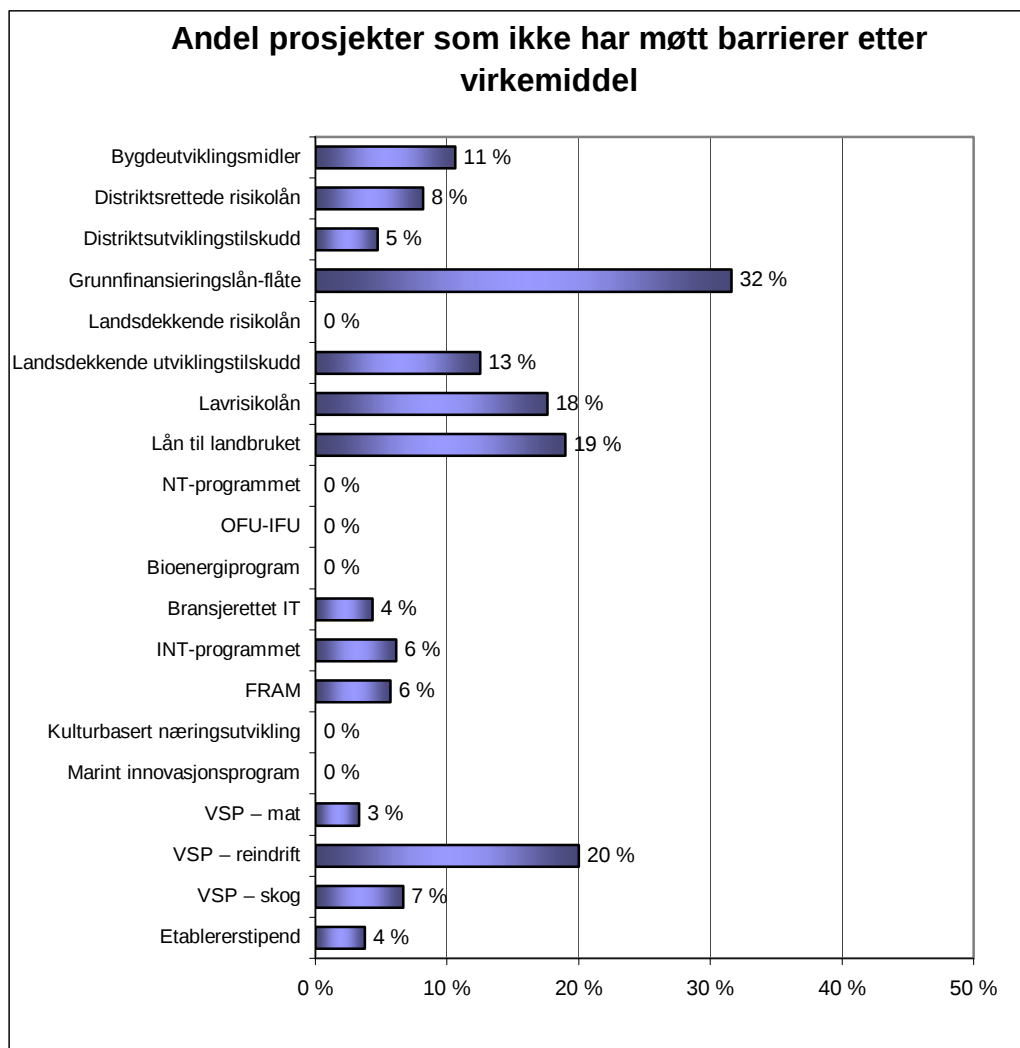
Det er altså primært interne ressurser det er mangel på. Spørsmålet blir derfor om Innovasjon Norge gjør nok på dette området og om dette bør gi anledning til å endre prioriteringer av satsingsområdene.

Figur 23: Barrierer for gjennomføring av prosjektet/aktiviteten



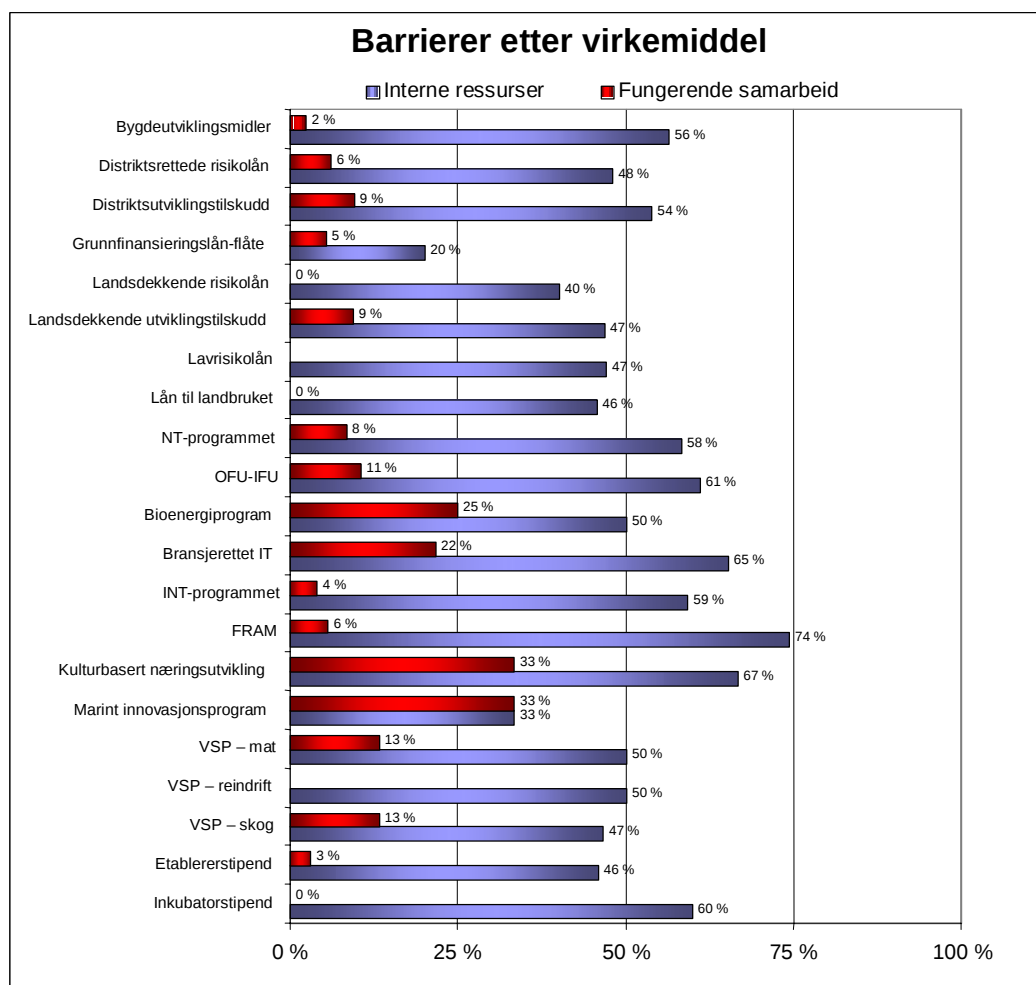
Det er naturlig nok forskjeller mellom virkemidlene når det kommer til dette spørsmålet. For det første er det store forskjeller når det kommer til hvorvidt de opplever å ha barrierer eller ikke. Nesten 1/3-del av bedriftene som mottok tjenester innenfor Grunnfinansieringslån-flåte sier at de ikke har hatt noen barrierer. 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 24: Andel av prosjekter som ikke har møtt barrierer etter virkemiddel



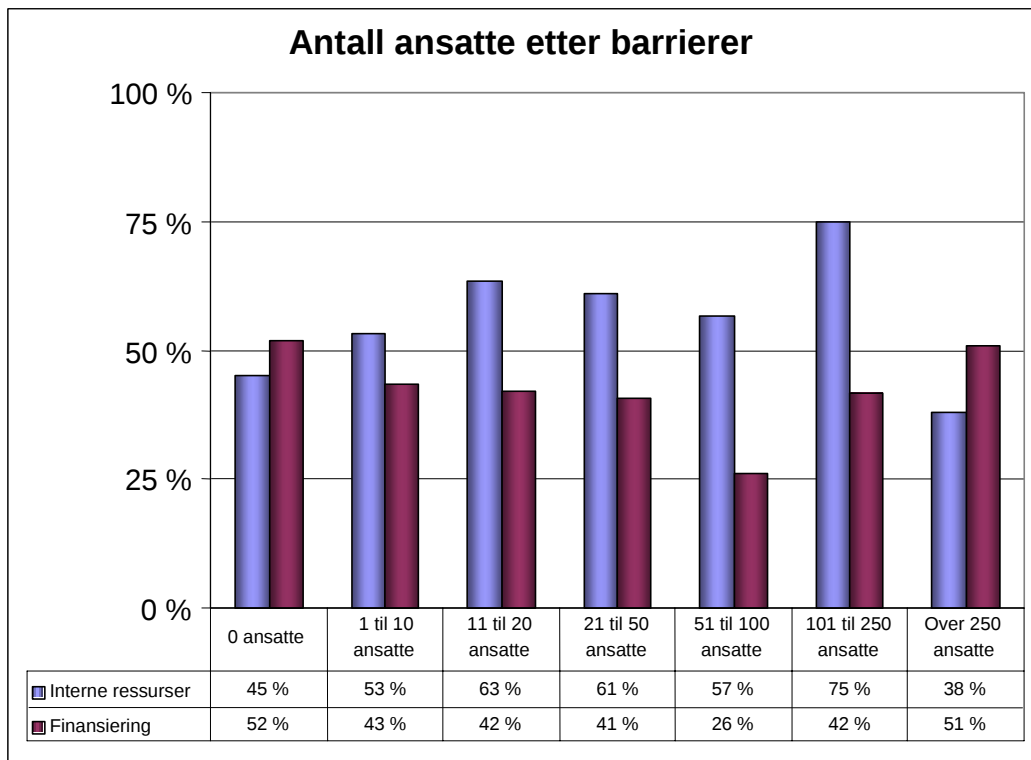
Når det gjelder interne ressurser, er det en stor andel innen nesten alle virkemidlene som oppgir dette til å være et stort hinder. Når det gjelder å få samarbeidet til å fungere mellom deltagerne, ser det ut til at dette er viktigst i virkemiddelgruppe 2. Dette fremkommer av Figur 25. Samarbeidsproblemer er først og fremst en barriere for virkemidlene Kulturbasert næringsutvikling, Marint innovasjonsprogram, Bioenergi-programmet og BIT.

Figur 25: Barrierer etter virkemiddel



Vi finner ingen forskjeller avhengig av om daglig leder er mann eller kvinne, men det er en del forskjeller når det kommer til bedriftsstørrelse. Ser vi på de to største barrierene ser vi to ulike tendenser. 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, vel og merke inntil den har 100 eller flere ansatte. Etter dette er det en økende andel bedrifter som synes at dette er en stor barriere for gjennomføringen av prosjektet/aktiviteten.

Figur 26: Antall ansatte etter barrierer



Gjennom analysen finner vi også noen forskjeller når det kommer til addisjonalitet og barrierer. Gjennomgående er det slik at jo mindre barrierene er, desto lavere er addisjonaliteten. Dette er forståelig da det dermed vil være enklere å gjennomføre prosjektet uten støtte fra Innovasjon Norge. Vi ser da også at andelen som oppgir at de ikke har møtt noen barriere i gjennomføringen av prosjektet/aktiviteten, er høyest når addisjonaliteten er lav. Forøvrig er det interessant å se at den barrieren addisjonalitet har størst utslag på, er finansiering. Her ser vi klart at desto større andel det er som har oppgitt finansiering som en av de 3 største barrierene, jo høyere er addisjonaliteten.

6. Effekter av prosjektene/aktivitetene

6.1. Innledning

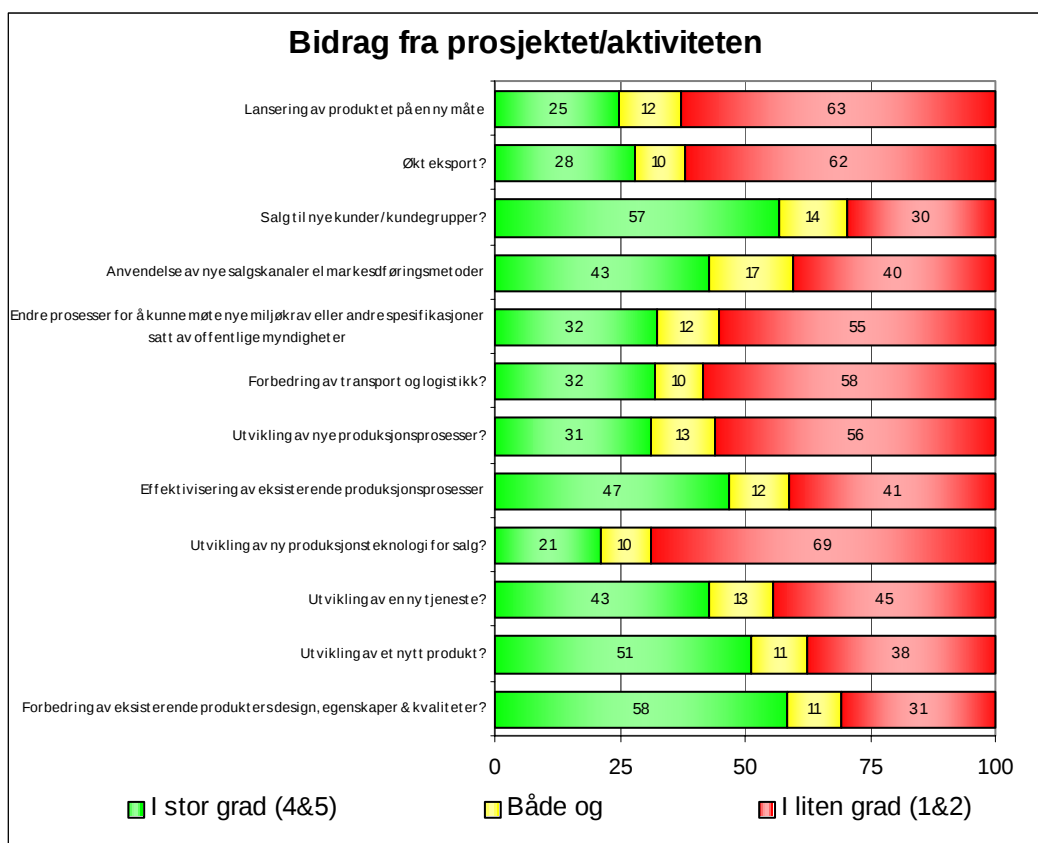
Når man skal vurdere prosjektenes/aktivitetenes resultater og effekter har vi valgt å dele dette inn i 3 ulike områder. Disse er produktutvikling, prosessutvikling og markedsutvikling og -føring.⁹

6.2. Type forventede effekter

Det 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. I undersøkelsen fra 2002 var nye produkter og tjenester i en og samme variabel og det ble brukt en 7-punktskala. Da var andelen ”stor grad”, målt som 5, 6 og 7 på skalaen, 47%. I denne undersøkelsen er den på henholdsvis 51 og 43% når vi slår sammen 4 og 5 på skalaen. Den er med andre ord tilnærmet lik. For øvrig er ordlyden endret og spesifisert i denne undersøkelsen slik at det vanskelig lar seg gjøre å sammenligne resultatene direkte, men det resultatene kan tyde på er at bedriftene i grove trekk har de samme forventningene til bidrag fra prosjektet/aktiviteten som tidligere.

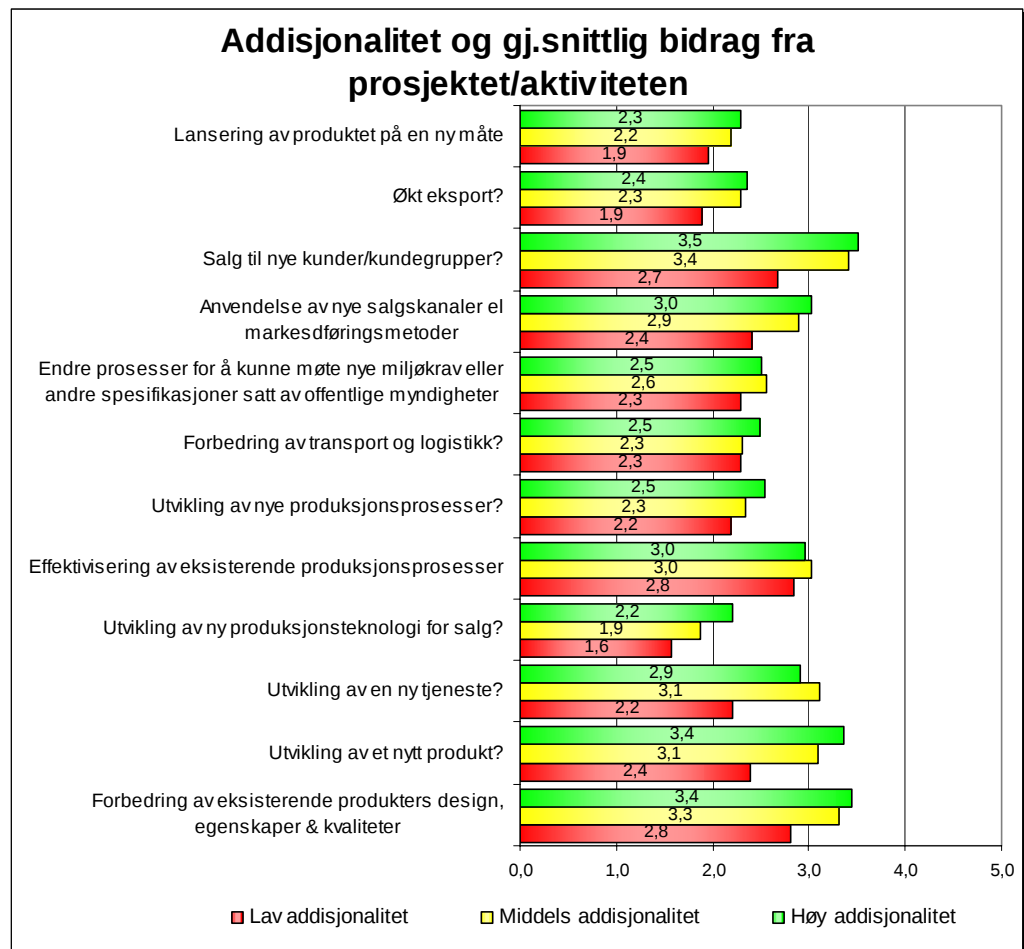
⁹ I tidligere undersøkelser (se for eksempel NF-rapport nr. 21 – 2003) er denne delen betegnet som prosjektets bidrag til innovasjon. I denne undersøkelsen er det lagt en noe videre innovasjonsforståelse til grunn, og flere av de øvrige punktene i analysen beskriver innovasjonsaktiviteter i bedriftene.

Figur 27: Forventet bidrag fra prosjektet/aktiviteten



Gjennomgående er det slik at bidraget er og forventes å være høyere desto høyere addisjonaliteten er. Med andre ord; de prosjektene/aktivitetene bedriften ikke kunne gjennomført uten tjenester fra Innovasjon Norge har man gjennomgående større forventninger til enn dem man kunne gjennomført uten tjenesten. Figuren under viser gjennomsnittlig forventning til bidrag fra prosjektet/aktiviteten på en 5-punktskala fordelt på addisjonalitet. Kun i enkelte tilfeller ser vi at gjennomsnittlig bidrag er høyere ved middels addisjonalitet enn ved høy addisjonalitet.

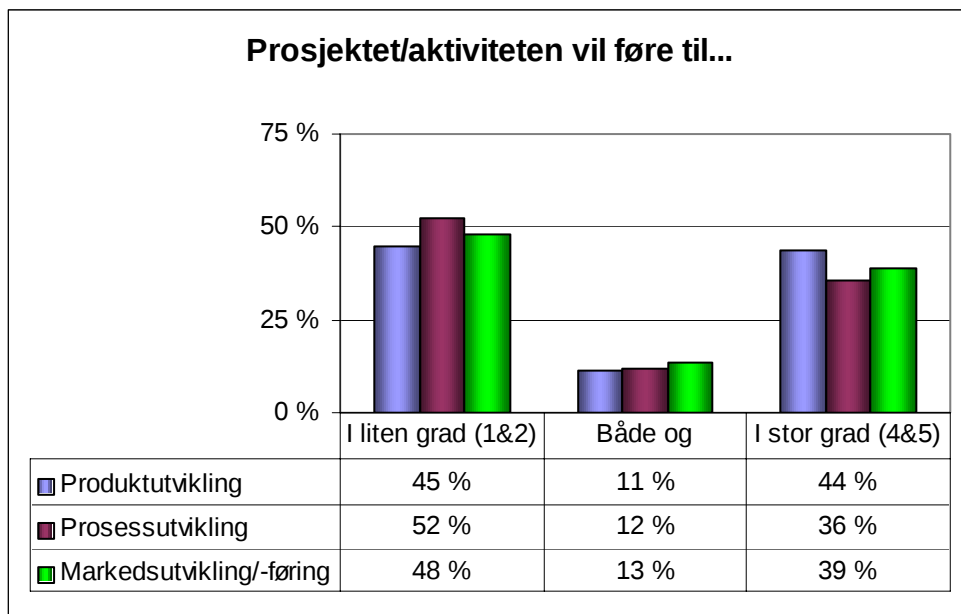
Figur 28: Gjennomsnittlig bidrag fra prosjektet/aktiviteten etter addisjonalitet



6.3. Nye produkter, produksjonsprosesser og markedsutvikling

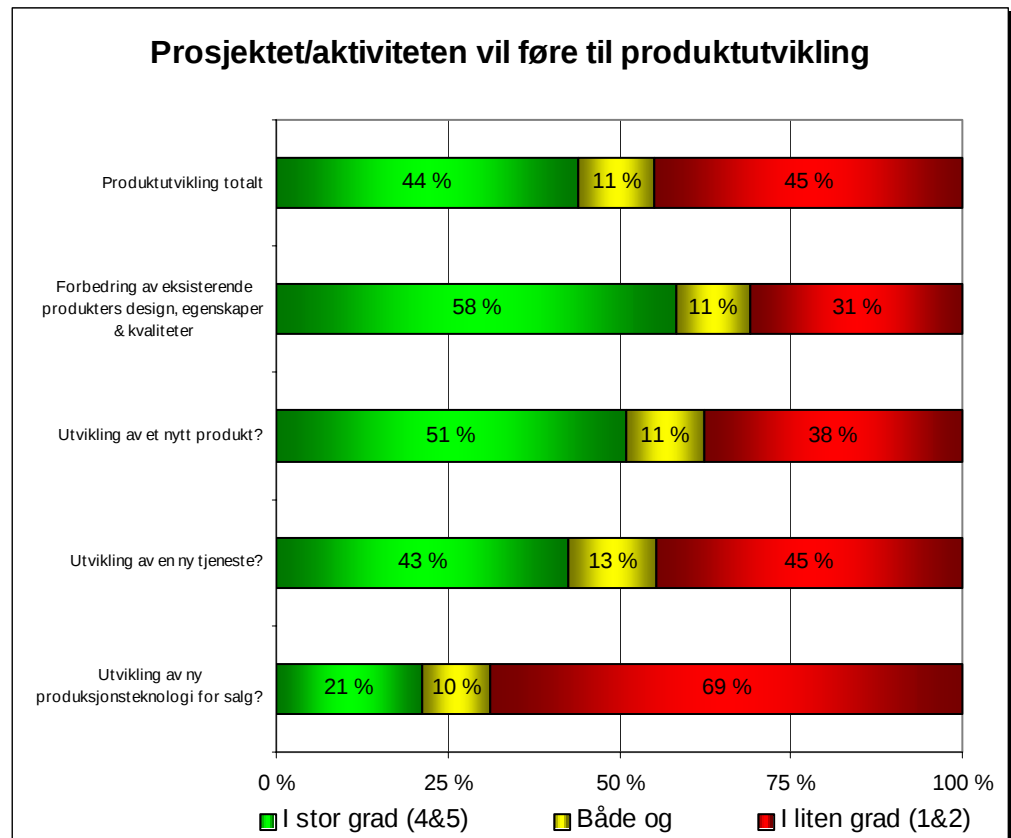
Forventningene til resultater av prosjektene/aktivitetene er størst når det gjelder produktutvikling, dernest markedsutvikling og -føring og til sist prosessutvikling. Forskjellene er dog ikke store, og har nok med at det er dette prosjektene er innrettet mot.

Figur 29: Prosjektet/aktiviteten vil føre til...



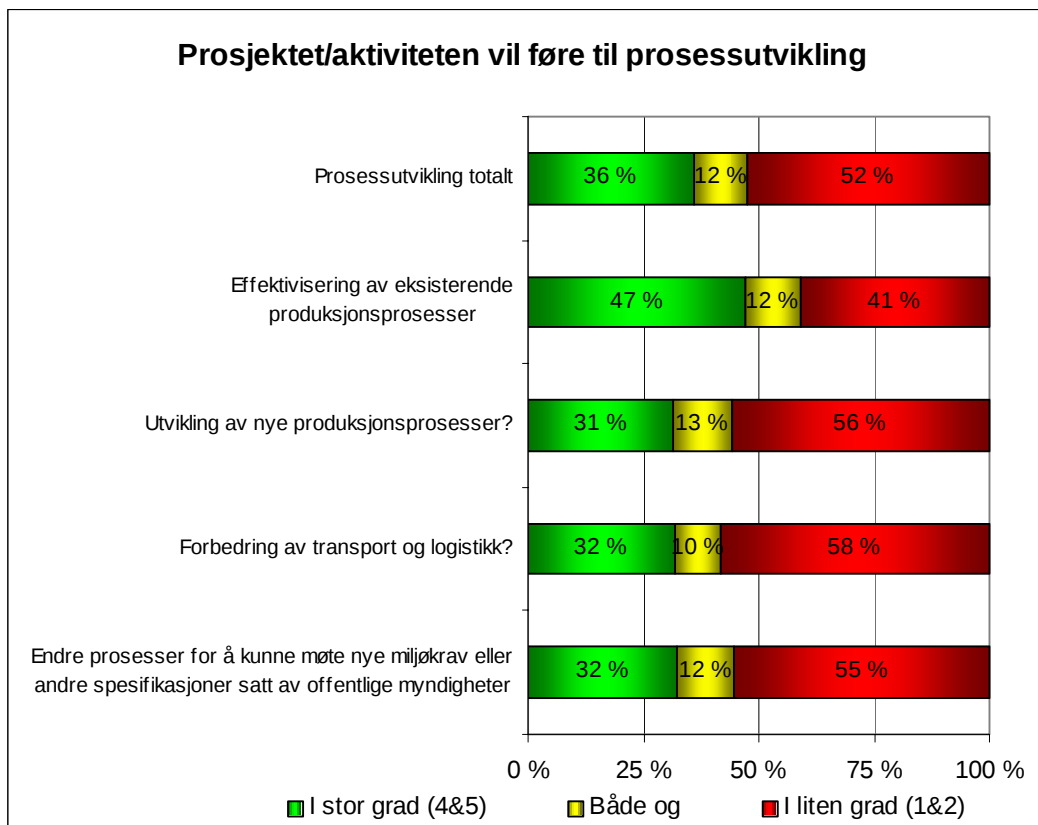
Ser en mer konkret på de underliggende spørsmålene under produktutvikling, ser vi at bedriftene først og fremst ser for seg at prosjektet/aktiviteten skal medføre forbedring av eksisterende produkters design, egenskaper og kvaliteter. Forventningene til at prosjektet/aktiviteten skal bidra til utviklingen av et nytt produkt er også høye. De færreste prosjektene har eller vil føre til utvikling av ny produksjonsteknologi for salg.

Figur 30: Prosjektet/aktiviteten vil føre til produktutvikling



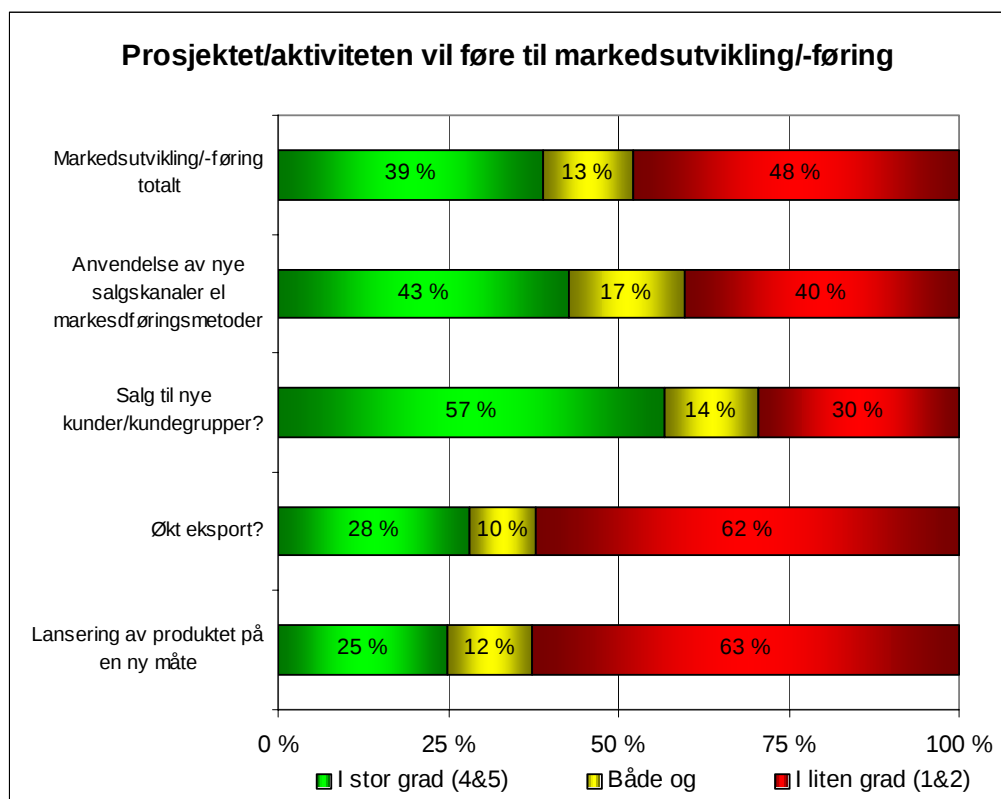
Det er først og fremst effektivisering av eksisterende produksjonsprosesser eller arbeidsmetoder prosjektene/aktivitetene vil føre til når det gjelder "Utvikling av nye produksjonsprosesser". Omlag en like stor andel av prosjektene/aktivitetene, ca. 30%, vil føre til utvikling av nye produksjonsprosesser, forbedring av transport og logistikk og endring av prosesser for å imøtekomme krav fra offentlige myndigheter, blant annet miljøkrav.

Figur 31: Prosjektet/aktiviteten vil føre til prosessutvikling



Når det gjelder ”Markedsutvikling og markedsføring” har eller vil prosjektene/aktivitetene primært føre til salg til nye kunder eller kundegrupper, men det er også forventet at de skal føre til 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 økt eksport.

Figur 32: Prosjektet/aktiviteten vil føre til markedsutvikling/-føring

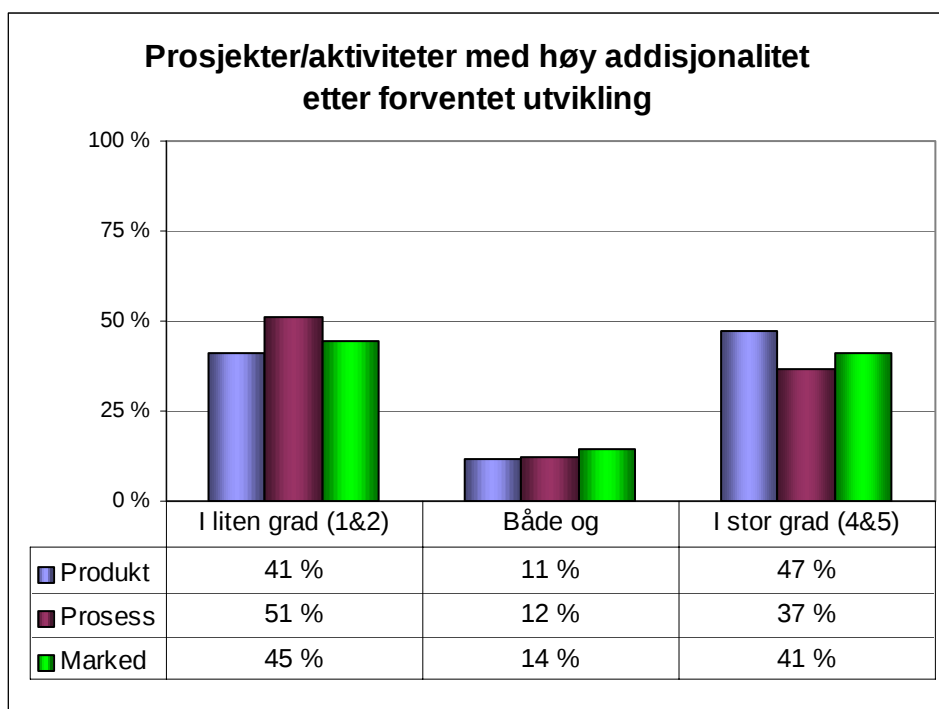


6.3.1. Utvikling og addisjonalitet

Dersom man konsentrerer seg om prosjekter/aktiviteter som har eller vil føre til stor grad av utvikling og fordeler disse i forhold til addisjonalitet, er forskjellene marginale. Henholdsvis 54 og 57% av prosjektene/aktivitetene har høy addisjonalitet, og 10 til 13% har lav addisjonalitet.

Fordeler man derimot de prosjekter som har høy addisjonalitet på grad av utvikling, ser vi at forskjellene er større. Av de prosjektene som har høy addisjonalitet og som har eller vil føre til "Produktutvikling", er den største andelen knyttet til stor grad av slik utvikling. Det motsatte er tilfelle når det gjelder "Markedsutvikling og markedsføring" samt "Utvikling av nye produksjonsprosesser". På disse områdene er andelen med høy addisjonalitet størst når utviklingen er liten. Dette betyr at dersom prosjektet/aktiviteten vil føre til stor grad av produktutvikling, er prosjektet/aktiviteten svært avhengig av støtte fra Innovasjon Norge.

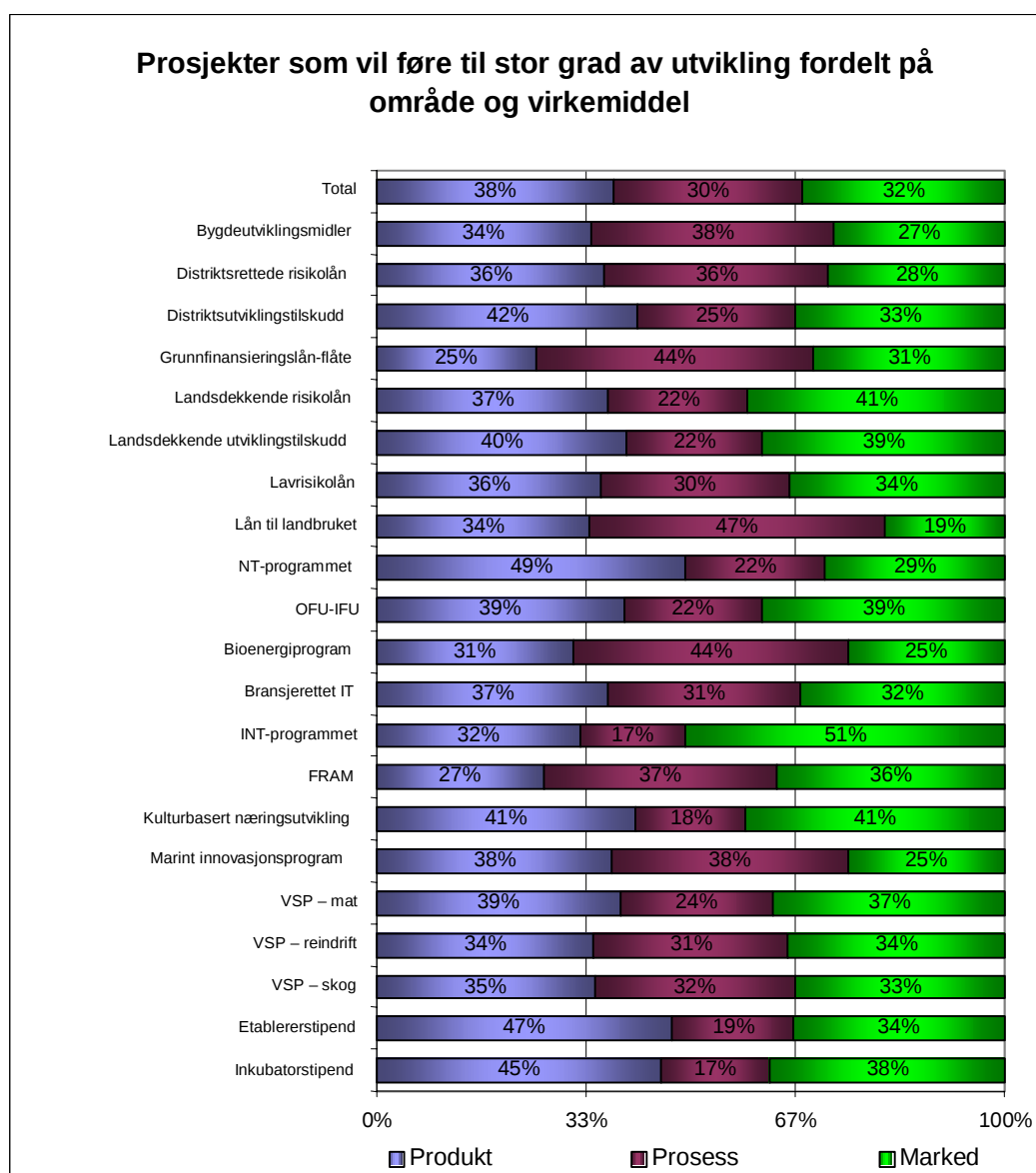
Figur 33: Prosjekter/aktiviteter med høy addisjonalitet etter forventet utvikling



6.3.2. Utvikling og virkemiddel

I det videre skal vi se nærmere på fordelingen av typer utvikling som prosjektet/aktiviteten har eller vil føre til fordelt på de ulike virkemidlene. 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. De fleste virkemidlene har størst andel av stor utviklingsgrad innen produktutvikling. Det er kun innen de fem virkemidlene FRAM, Bioenergiprogrammet, Lån til landbruket, Grunnfinansieringslån-flåte og Bygdeutviklingsmidler at prosjektene/aktivitetene i størst grad vil føre til prosessutvikling. INT-programmet og Landsdekkende risikolån er de to eneste virkemidlene der utviklingen i størst grad vil skje innen markedsutvikling og -føring. Det ser ikke ut til å være klare sammenhenger mellom virkemiddelgruppe og hva prosjektet/aktiviteten vil føre til.

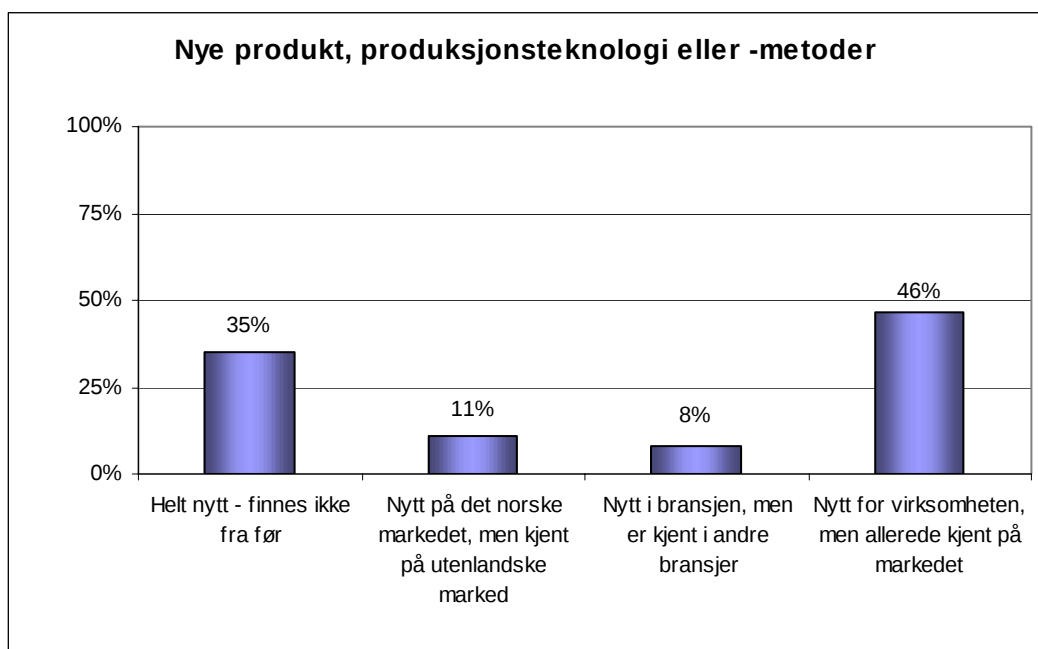
Figur 34: Prosjekter som vil føre til stor grad av utvikling fordelt på område og virkemiddel



6.4. Prosjektenes/aktivitetenes nyhetsgrad

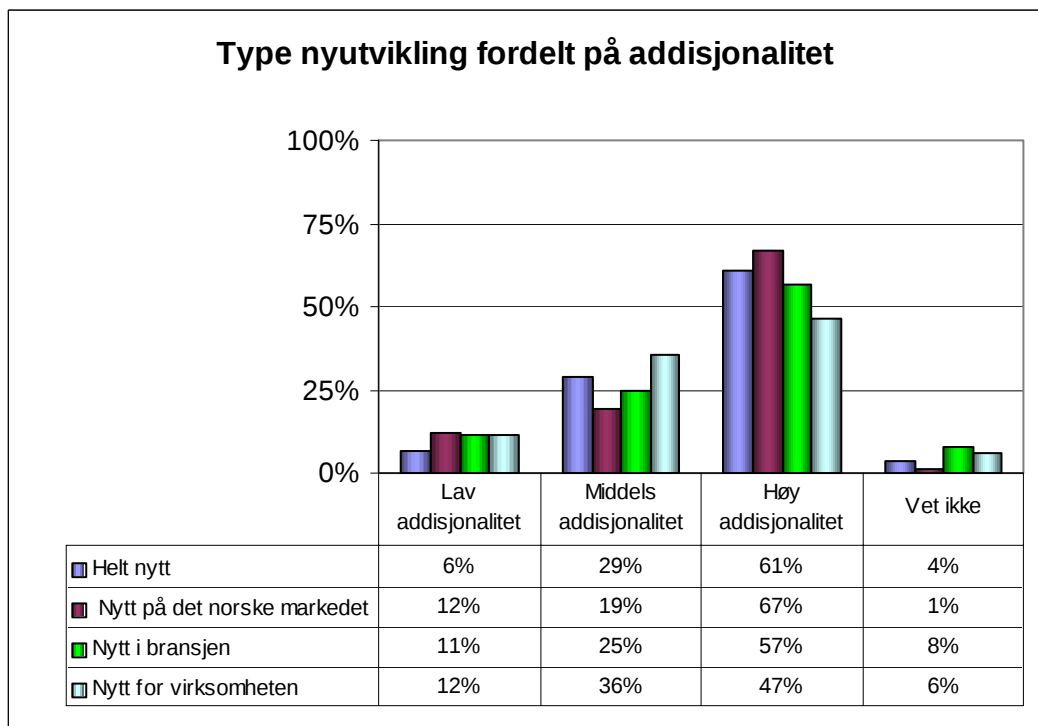
Bedriftene ble også bedt om å spesifisere hva nytt produkt, produksjonsteknologi eller -metode innebar. Bortsett fra at det er nytt for bedriften, kan det jo være velkjent ellers. Det er 51% av bedriftene (669 stk) som har oppgitt at prosjektet/aktiviteten har medført nytt produkt, produksjonsteknologi eller -metode. Som figuren under viser, er bortimot halvparten nyvinninger kun for bedriften, mens 35% sier at prosjektet/aktiviteten har medført et helt nytt produkt, produksjonsteknologi eller -metode som er helt ny både i bransjen, landet og internasjonalt. Kun 11% har ”importert” nyheter fra internasjonale markeder og 8% fra andre bransjer.

Figur 35: Nye produkt, produksjonsteknologi eller -metoder



Selv om det er en liten andel som utvikler nye produkt, produksjonsteknologi eller -metoder som er ”importert” fra utenlandske markeder, er det 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.

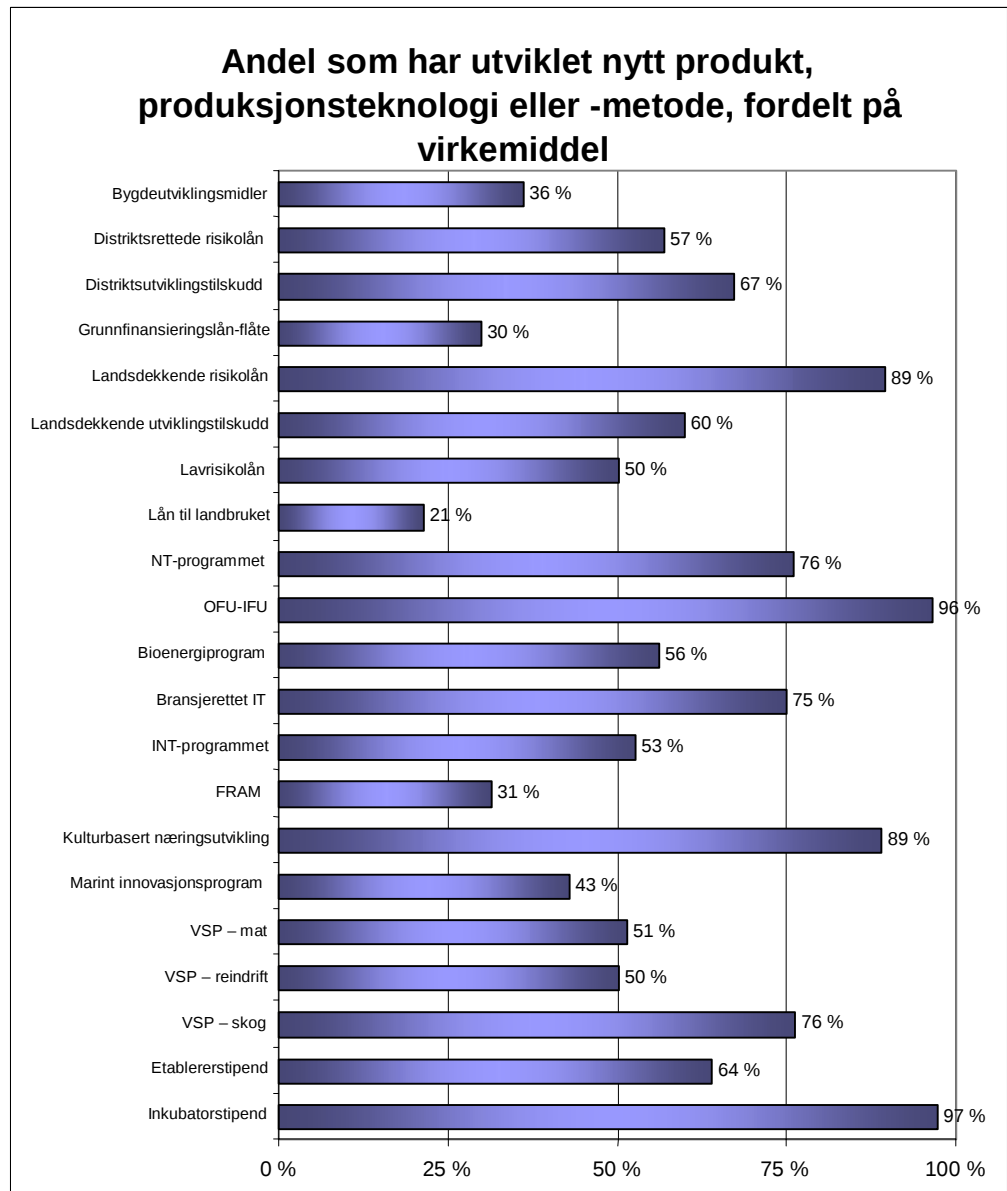
Figur 36: Type nyutvikling fordelt på addisjonalitet



Ser en på andelen som har utviklet et nytt produkt eller produksjonsteknologi/-metode for hvert virkemiddel, ser vi at det er store forskjeller. Innenfor Inkubatorsti-

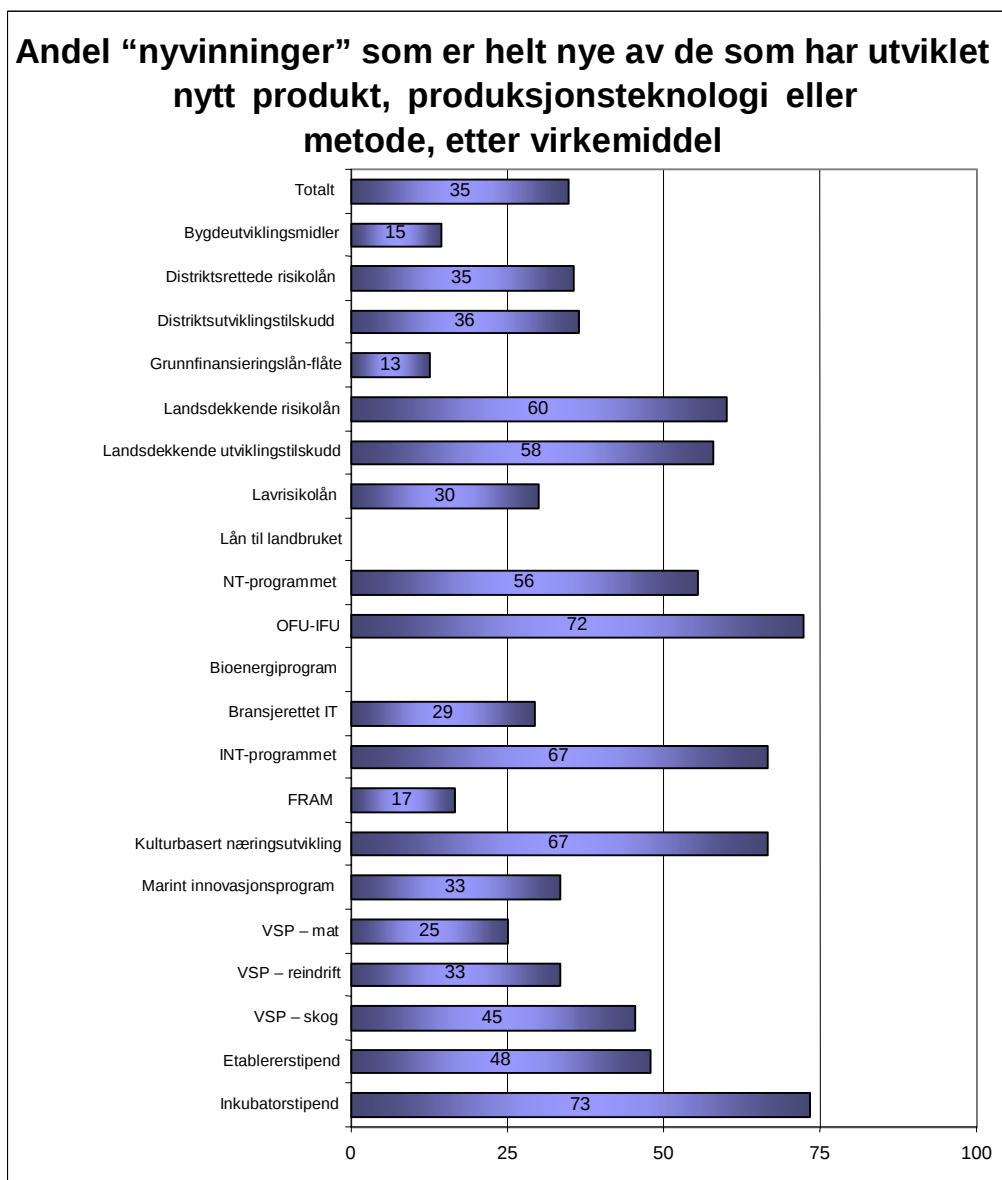
pend, OFU/IFU, Kulturbasert næringsutvikling og Landsdekkende risikolån er andelen svært høy. Andelen er derimot nokså lav, 20- 30%, innen Lån til landbruket, Grunnfinansieringslån-flåte og FRAM. Sistnevnte virkemiddel er da også primært rettet mot kompetanseutvikling. Mange av virkemidlene er da også rettet mot andre formål en nyutvikling.

Figur 37: Andel som har utviklet nytt produkt, produksjonsteknologi eller –metode, fordelt på virkemiddel



Av de som har utviklet nytt produkt, produksjonsteknologi eller –metode, er det svært varierende andel som har utviklet noe som ikke finnes fra før, men tendensen ser ut til å følge forrige figur ved at det i første omgang er de som i stor grad utvikler nye produkt, produksjonsteknologi eller -metoder som utvikler noe helt nytt.

Figur 38: Andel ”nyvinninger” som er helt nye av de som har utviklet nytt produkt, produksjonsteknologi eller metode, etter virkemiddel



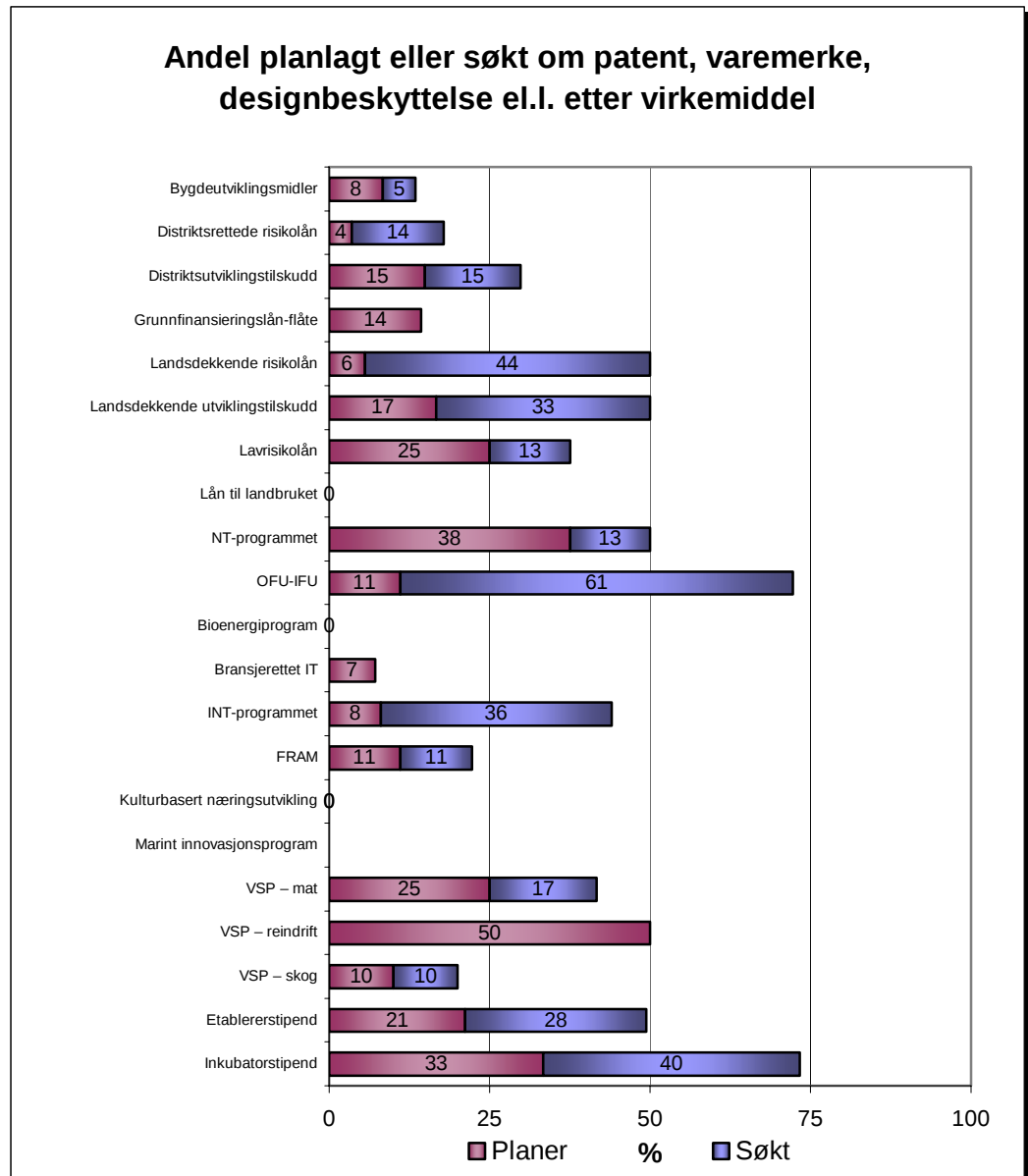
6.4.1. Patent, varemerke, designbeskyttelse el.l.

Bedriftene som hadde utviklet et nytt produkt, produksjonsteknologi eller -metode ble bedt om å oppgi hvorvidt de hadde søkt patent, varemerke, designbeskyttelse el.l.. Av disse bedriftene var det 12% som hadde planer om å søke patent, varemerke, designbeskyttelse el.l. og 15% som allerede hadde gjort det. Av alle bedriftene utgjør dette henholdsvis 6 og 8%. Tatt i betraktning at nesten halvparten av nyutviklingen kun er ny for bedriften selv, er dette relativt høye andeler. Det at en rekke virkemidler ikke er innrettet mot slike nyvinninger understreker dette.

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.

Når tallene blir brutt ned på virkemiddel trer det samme bilde som tidligere frem; Jo flere nyutviklinger, desto flere helt nye produkt, produksjonsteknologi og –metoder, som fører til flere søknader om patenter, varemerker, designbeskyttelse el.l. Da det kun er 180 bedrifter med totalt sett, skal vi være forsiktig med tolkningen av resultatene, spesielt når en bryter de ned på virkemiddel.

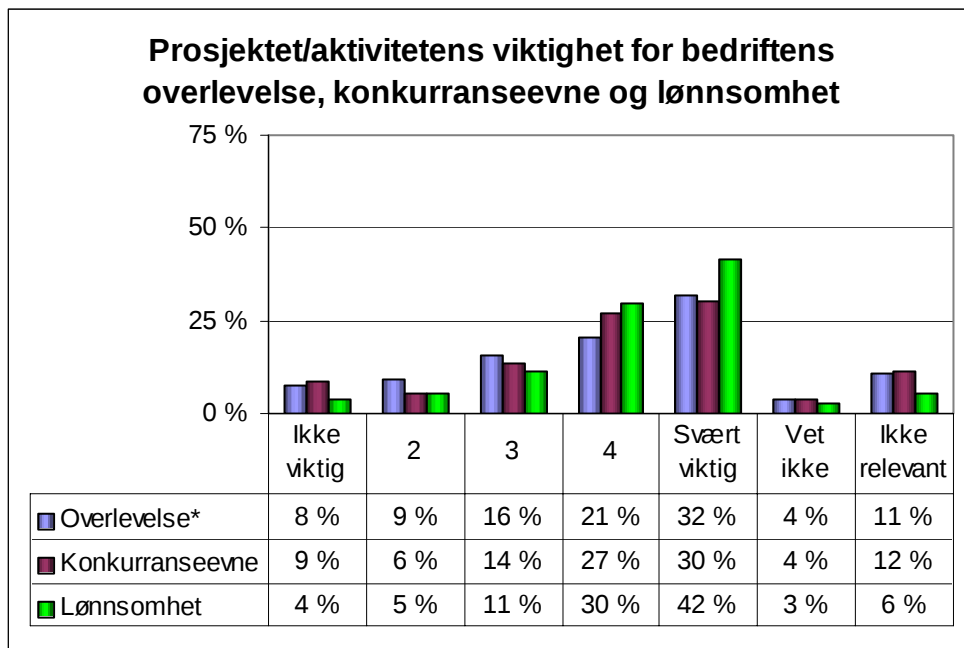
Figur 39: Andel planlagt eller søkt patent, varemerke, designbeskyttelse el.l. etter virkemiddel



6.5. Driftøkonomiske resultater

Det er tydelig at prosjektene/aktivitetene er viktige for bedriftene, og kanskje viktigst for lønnsomheten. Hele 42% sier at det er svært viktig. I underkant av 1/3-del oppgir at prosjektene/aktivitetene er svært viktig for overlevelsen og konkurranseevnen.

Figur 40: Prosjektet/aktivitetens viktighet for bedriftens overlevelse, konkurranseevne og lønnsomhet

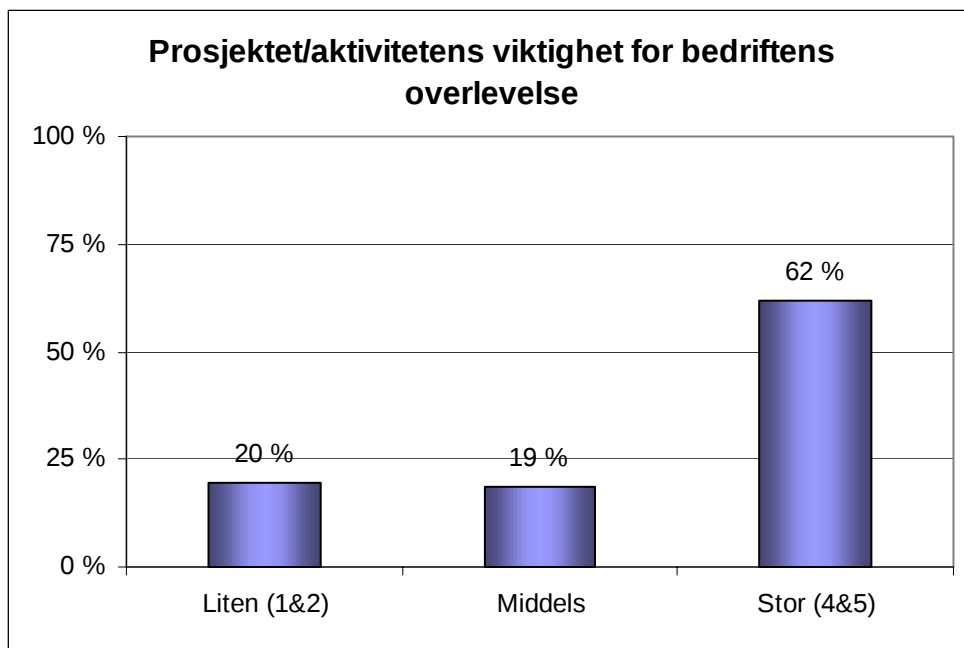


* Når det gjelder overlevelse, er alle virkemiddelgruppene med, mens spørsmål knyttet til konkurranseevne og lønnsomhet ikke er stilt til bedrifter innen virkemiddelgruppe 3 (Etablerer- og Inkubatorstipend).

6.5.1. Overlevelse

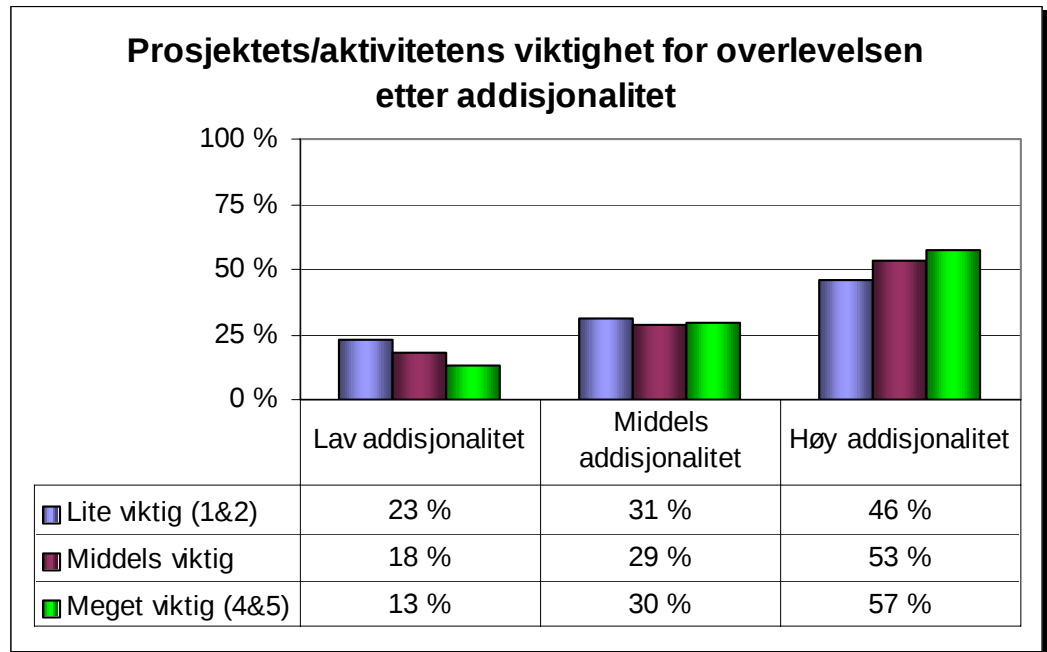
Ser vi bort fra de som ikke vet og som mener spørsmålet ikke er relevant, er andelen som svarer at prosjektet/aktiviteten er viktig (4 & 5) hele 62%. Kun 20% sier at det har liten betydning.

Figur 41: Prosjektet/aktivitetens viktighet for bedriftens overlevelse



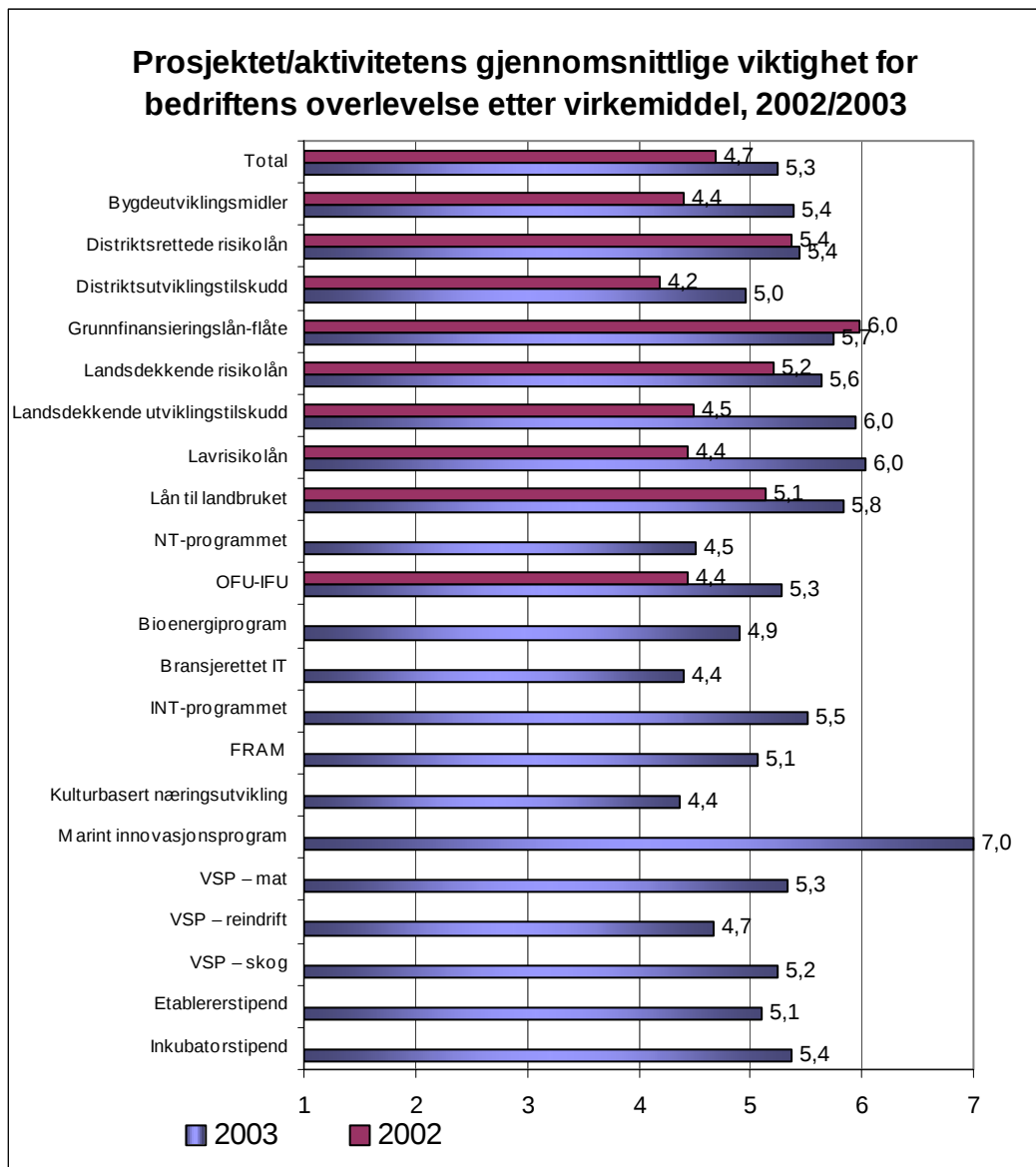
Addisjonaliteten er samtidig høyest på de prosjekter/aktiviteter som er meget viktig for bedriftens overlevelse. Det betyr at uten støtten fra Innovasjon Norge ville mange prosjekter som er viktig for overlevelsen til bedriften, ikke vært gjennomført.

Figur 42: Prosjektet/aktivitetens viktighet for overlevelsen etter addisjonalitet



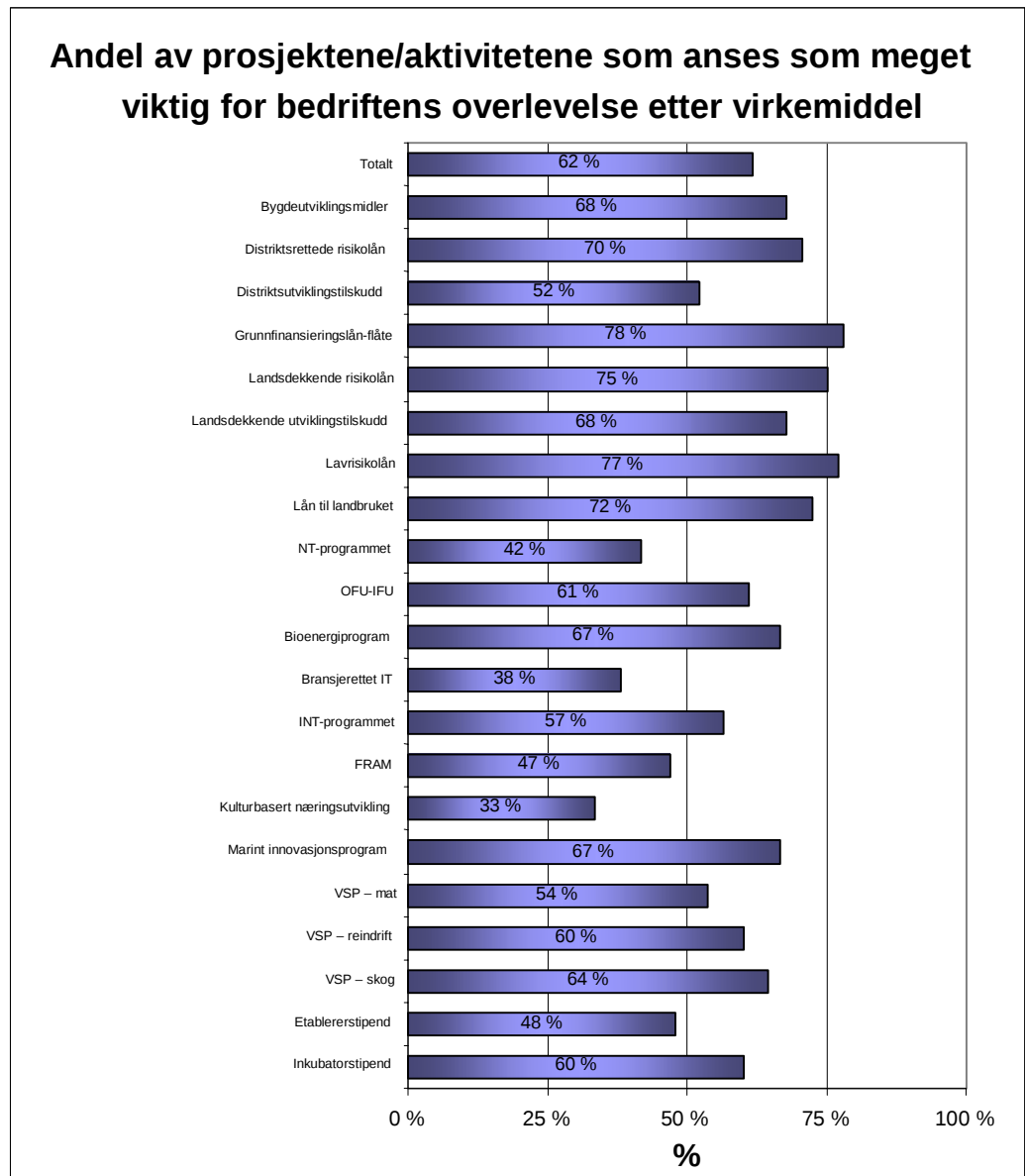
Sammenligner vi med tidligere undersøkelser i Figur 43, ser vi at viktigheten har gått noe opp, spesielt når det gjelder Lavrisikolån og Landsdekkende utviklingstilskudd. Alle virkemidlene som var med i 2002 har hatt en økning i score foruten Grunnfinansieringslån – flåte. Her må det presiseres at i totaltallet for 2003 er alle 21 virkemidlene inkludert, mot kun 9 i 2002. Dersom vi kun forholder oss til de samme 9 virkemidlene som var med i tallene for 2002 er gjennomsnittstallet i 2003 5,4, en økning på marginale 0,1 gjennomsnittspoeng.

Figur 43: Prosjektet/aktivitetens gjennomsnittlige viktighet for bedriftens overlevelse etter virkemiddel, -02/-03



I figuren under er andelen av prosjekter/aktiviteter som er meget viktig (4 og 5) for bedriftens overlevelse illustrert. Spennet er mellom 33 og 78%. Kulturbasert næringsutvikling, BIT og NT-programmet har lavest andel, mens Grunnfinansieringslån-flåte, Lavrisikolån og Landsdekkende risikolån har høyest andeler av prosjekter som er meget viktig for overlevelsen til bedriften, mellom 75 til 78%.

Figur 44: Andel av prosjektene/aktivitetene som anses som meget viktig for bedriftens overlevelse etter virkemiddel

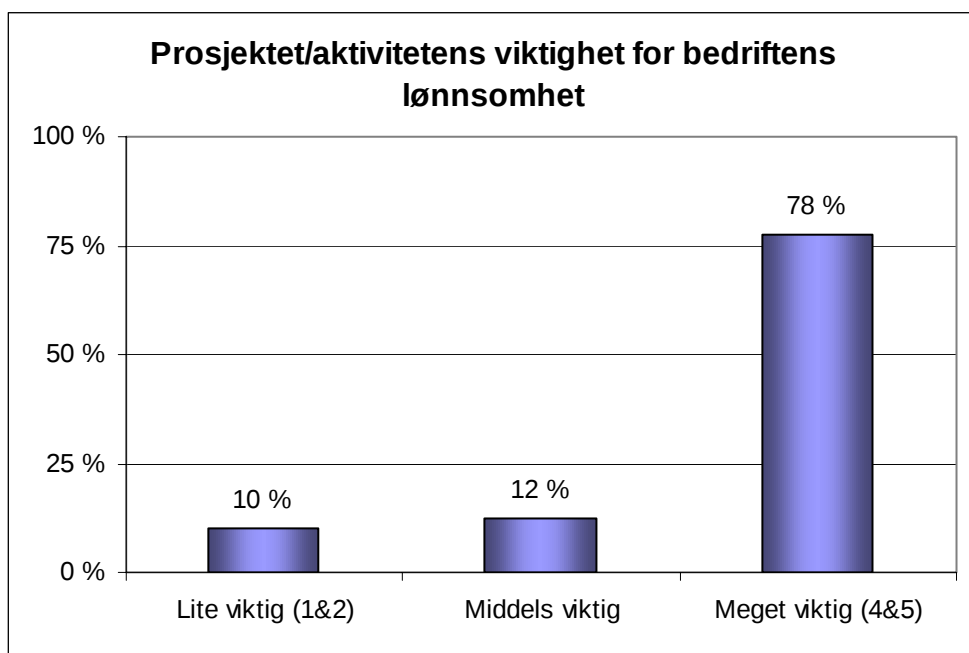


6.5.2. Lønnsomhet¹⁰

Av de tre områdene overlevelse, konkurranseevne og lønnsomhet er det, som vi så i starten av dette delkapittelet, lønnsomheten bedriftene mener prosjektene/aktivitetene vil ha størst betydning for. Nesten 4 av 5 mener at prosjektene/aktivitetene er meget viktig for bedriftens lønnsomhet. Kun 10% sier at det er lite viktig.

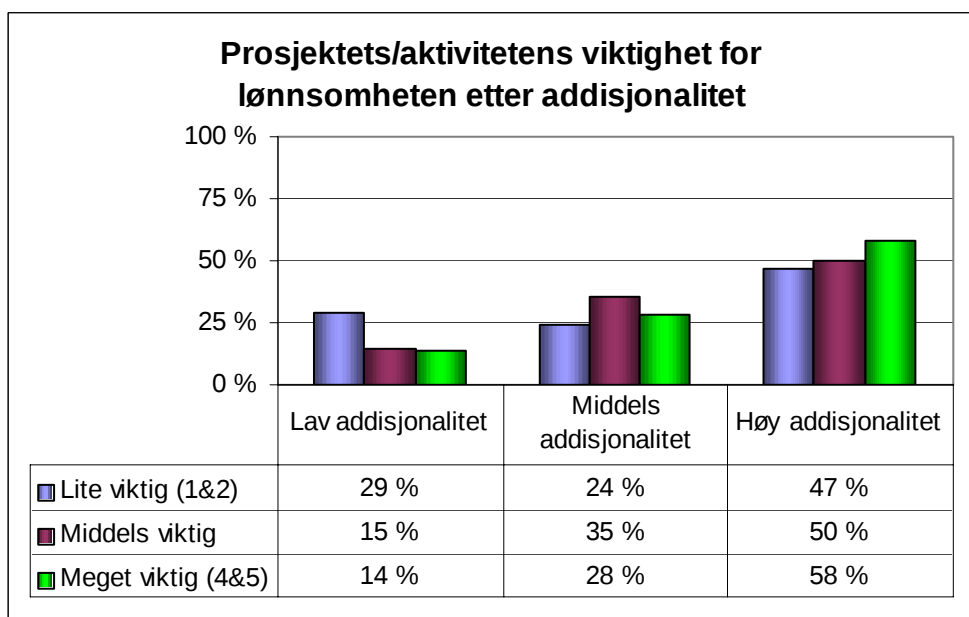
¹⁰ I likhet med spørsmålene knyttet til konkurranseevne er spørsmålene om lønnsomhet bare besvart av bedrifter som har fått støtte til prosjekter/aktiviteter innen virkemiddelgruppe 1 og 2.

Figur 45: Prosjektet/aktivitetens viktighet for bedriftens lønnsomhet



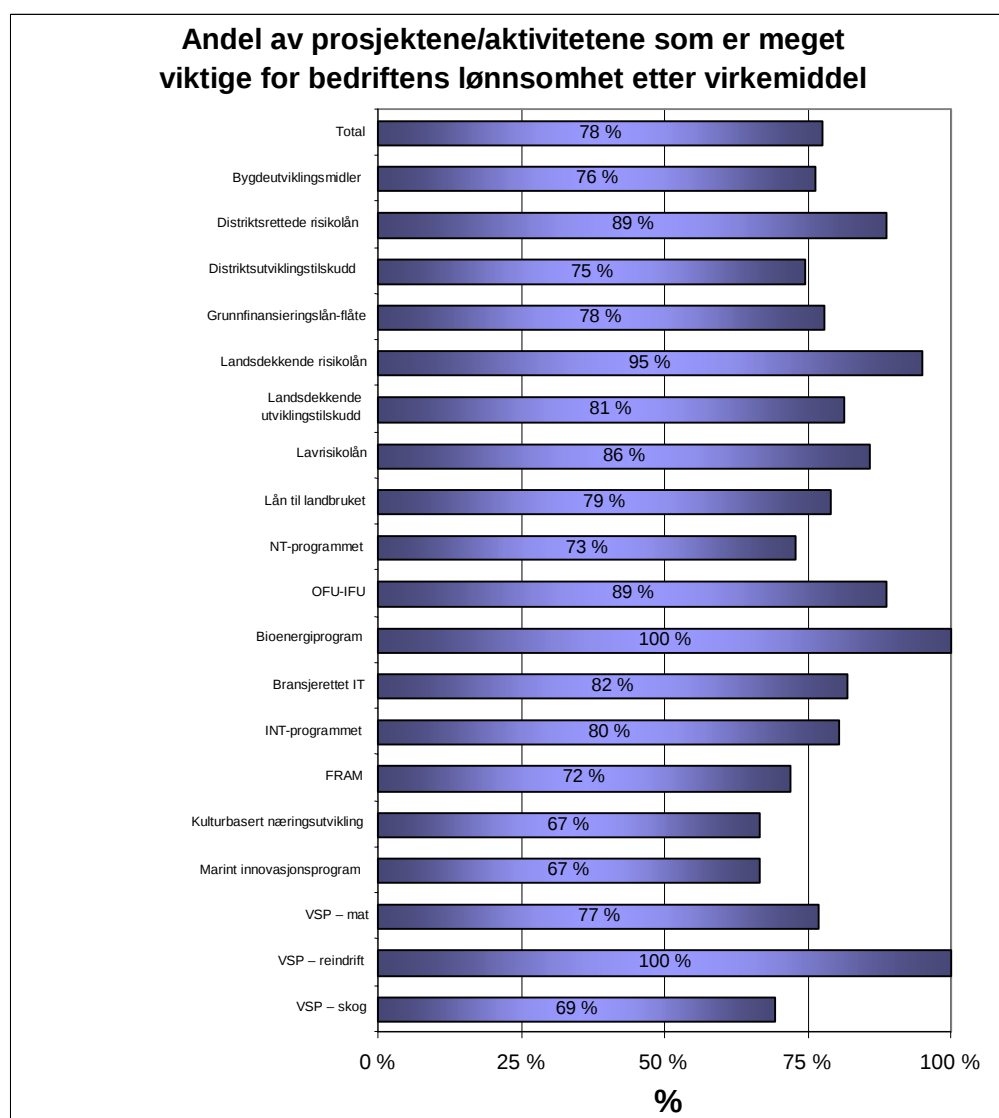
Igjen ser vi at addisjonaliteten er høyest når prosjektet/aktiviteten er meget viktig for lønnsomheten.

Figur 46: Prosjektets/aktivitetens viktighet for lønnsomheten etter addisjonalitet



Variasjonen i forhold til prosjektets/aktivitetens viktighet for bedriftens lønnsomhet er mindre når det gjelder lønnsomhet enn overlevelse og konkurranseevne. Innenfor Bioenergiprogrammet og VSP-reindrift har alle svart at prosjektet/aktiviteten er meget viktig for bedriftens lønnsomhet, mens de virkemidlene med lavest andeler er Kulturbasert næringsutvikling og Marint innovasjonsprogram. På tross av at disse har lavest andel, er det hele 2/3 deler som oppgir at prosjektet/aktiviteten er meget viktig for bedriftens lønnsomhet.

Figur 47: Andel av prosjektene/aktivitetene som er meget viktige for bedriftens lønnsomhet etter virkemiddel



6.5.2.1. Nærmere om lønnsomhet

Bedriftene ble bedt om å oppgi forventet inntektsøkning eller kostnadsreduksjon i 2005 og 2007 i tusen kroner.

Det er mellom 9 og 37% som forventer henholdsvis kostnadsreduksjon og/eller inntektsøkning i 2005 og 2007. Generelt sett forventes inntektsøkningen som følge av prosjektet/aktiviteten å være større enn kostnadsreduksjonen. Dette samsvarer med de lave andelen som ser for seg en reduksjon i antall ansatte. Samtidig forventes inntektsøkningen å stige mye fra 2005 til 2007, mens kostnadsreduksjonen kun øker litt.

I den forrige undersøkelsen, var den gjennomsnittlige kostnadsreduksjonen/inntektsøkningen (sammenslått) per prosjekt på mellom 1,9 millioner kroner og 3,2 millioner kroner i 2004, avhengig av om anslaget var nøkternt eller optimistisk. For 2006 var anslagene på henholdsvis 4,5 millioner kroner og 8,4 millioner kroner.

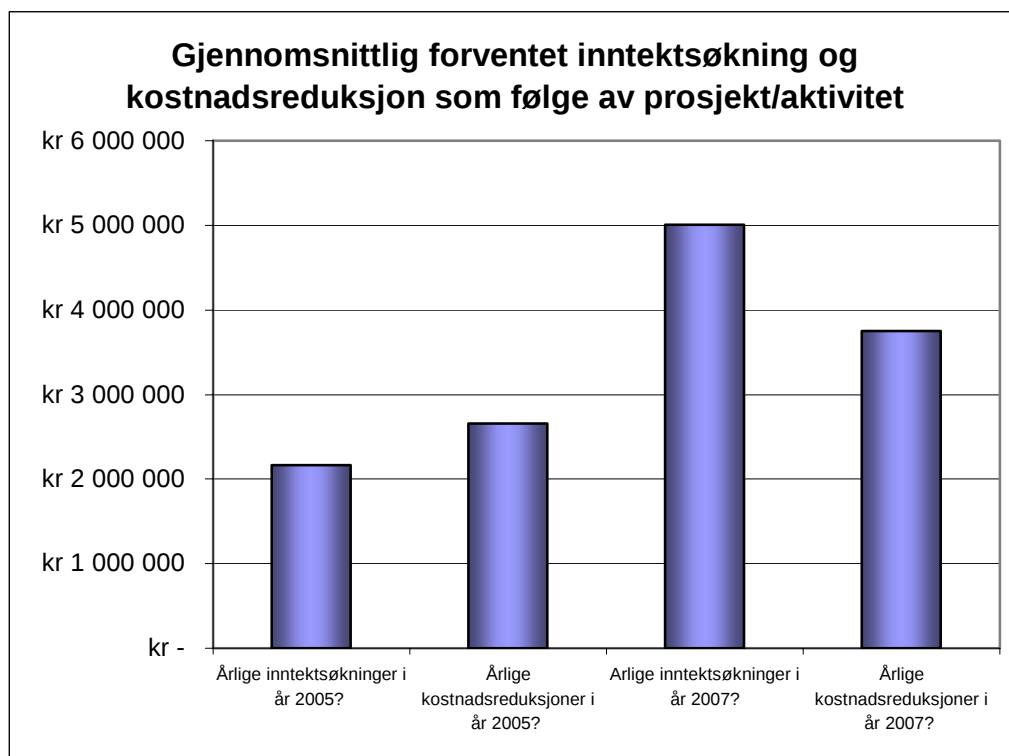
Slår en sammen kostnadsreduksjon og inntektsøkning blir tallet i denne undersøkelsen på om lag 4,8 millioner kroner i 2005 og 8,8 millioner kroner i 2007. Dette indikerer en moderat økning i forventet effekt av prosjektene.

Tabell 12: Inntektsøkning og kostnadsreduksjon			
	Andel svart	Gjennomsnitt (mill.kr.)	Sum (mill.kr.)
Årlige inntektsøkninger i år -05?	36 %	2,2	887,2
Årlige kostnadsreduksjoner i år -05?	10 %	2,7	295,7
Årlige inntektsøkninger i år -07?	37 %	5,0	2097,2
Årlige kostnadsreduksjoner i år -07?	9 %	3,8	376,5

Av de 36% som oppgir at de forventer en inntektsøkning i 2005, er gjennomsnittet på om lag 2,2 millioner kroner per bedrift. Dette gir en total inntektsøkning for disse bedriftene på om lag 887 millioner kroner. Det er kun 10% som sier at de forventer kostnadsreduksjon samme år, men gjennomsnittlig reduksjon er på nesten 2,7 millioner kroner, noe som gir om lag 296 millioner kroner i totale kostnadsreduksjoner i 2005. Det må understrekes at gjennomsnittstallene og totaltallene kun gjelder for de som har svart og ikke for hele populasjonen.

I 2007 forventer 37% en inntektsøkning på i gjennomsnitt ca. 5 millioner kroner per bedrift. Dette gir en total inntektsøkning for disse bedriftene på om lag 2,1 mrd. kr. dette året. Andelen som forventer kostnadsreduksjon går litt ned fra 2005 til 2007 til 9%, men den gjennomsnittlige reduksjon øker til ca. 3,8 millioner kroner, noe som gir om lag 377 millioner kroner i totale forventede kostnadsreduksjoner i 2007.

Figur 48: Gjennomsnittlig forventet inntektsøkning og kostnadsreduksjon som følge av prosjektet/aktiviteten



I tabellen under er de gjennomsnittlige inntektsøkningene og kostnadsreduksjonene pr virkemiddel oppstilt. I gjennomsnitt er det Distriktsrettede risikolån som har de største gjennomsnittlige inntektsøkningene i 2005, mens det er OFU-IFU som har det i 2007. VSP-skog har de største gjennomsnittlige kostnadsreduksjonene både i 2005 og i 2007. De høyeste tall i hver kolonne er markert.

Tabell 13: Gjennomsnittlig inntektsøkning og kostnadsreduksjon, etter virkemiddel. I 1000 kr.				
Virkemiddel	2005		2007	
	Inn.øk.	Kost.red	Inn.øk.	Kost.red
Bygdeutviklingsmidler	987	3,229	973	4,678
Distriktsrettede risikolån	7,513	1,353	12,991	2,749
Distriktsutviklingstilskudd	1,181	5,018	3,179	1,038
Grunnfinansieringslån-flåte	1,645	85	2,522	50
Landsdekkende risikolån	5,743	2,000	22,627	5,000
Landsdekkende utviklingstilskudd	2,831	2,167	7,940	8,325
Lavrisikolån	1,375	1,125	2,968	2,100
Lån til landbruket	245	161	398	597
NT-programmet	2,313	235	4,575	200
OFU-IFU	5,880	125	23,112	375
Bioenergiprogram	810	200	868	10
Bransjerettet IT	6,712	434	9,477	1,337
INT-programmet	4,506	1,300	14,229	6,625
FRAM	1,466	399	3,440	379
Kulturbasert næringsutvikling	100		3,150	5
VSP – mat	2,057	1,750	5,088	16,242
VSP – reindrift	500		2,000	
VSP – skog	2,575	10,333	3,910	50,000
Total	2,167	2,659	5,009	3,754

Ser vi på de totale inntektsøkningene og kostnadsreduksjonene pr virkemiddel, endrer bildet seg noe, grunnet virkemidldenes ulike størrelse målt i antall prosjekter/aktiviteter. Da er det Bygdeutviklingsmidlene som totalt sett har de største inntektsøkningene i 2005 og samtidig de største kostnadsreduksjonene i 2005 og i 2007. INT-programmet har i sum de største inntektsøkningene i 2007.

Tabell 14: Totale inntektsøkning og kostnadsreduksjon, per virkemiddel. Tall i 1000 kr.				
Virkemiddel	2005		2007	
	Inn.øk.	Kost.red	Inn.øk.	Kost.red
Bygdeutviklingsmidler	167 325	149 303	169 918	228 352
Distriktsrettede risikolån	179 412	9 938	278 412	15 148
Distriktsutviklingstilskudd	95 484	99 180	268 461	14 914

Tabell 14: Totale inntektsøkning og kostnadsreduksjon, per virkemiddel. Tall i 1000 kr.				
Virkemiddel	2005		2007	
	Inn.øk.	Kost.red	Inn.øk.	Kost.red
Grunnfinansieringslån-flåte	10 099	104	13 936	31
Landsdekkende risikolån	73 357	2 222	263 904	5 554
Landsdekkende utviklingstilskudd	32 975	4 207	113 058	21 552
Lavrisikolån	8 884	1 454	21 095	4 070
Lån til landbruket	3 494	1 077	5 861	2 662
NT-programmet	7 822	199	23 212	85
OFU-IFU	74 895	82	332 125	490
Bioenergiprogram	814	50	872	3
Bransjerettet IT	49 541	1 970	80 713	9 108
INT-programmet	128 918	5 470	419 084	22 300
FRAM	23 515	4 500	43 243	2 297
Kulturbasert næringsutvikling	34		2 111	2
VSP – mat	21 091	4 830	46 145	32 021
VSP – reindrift	264		1 055	
VSP – skog	9 242	11 126	14 033	17 945
Total	887 164	295 710	2 097 237	376 532

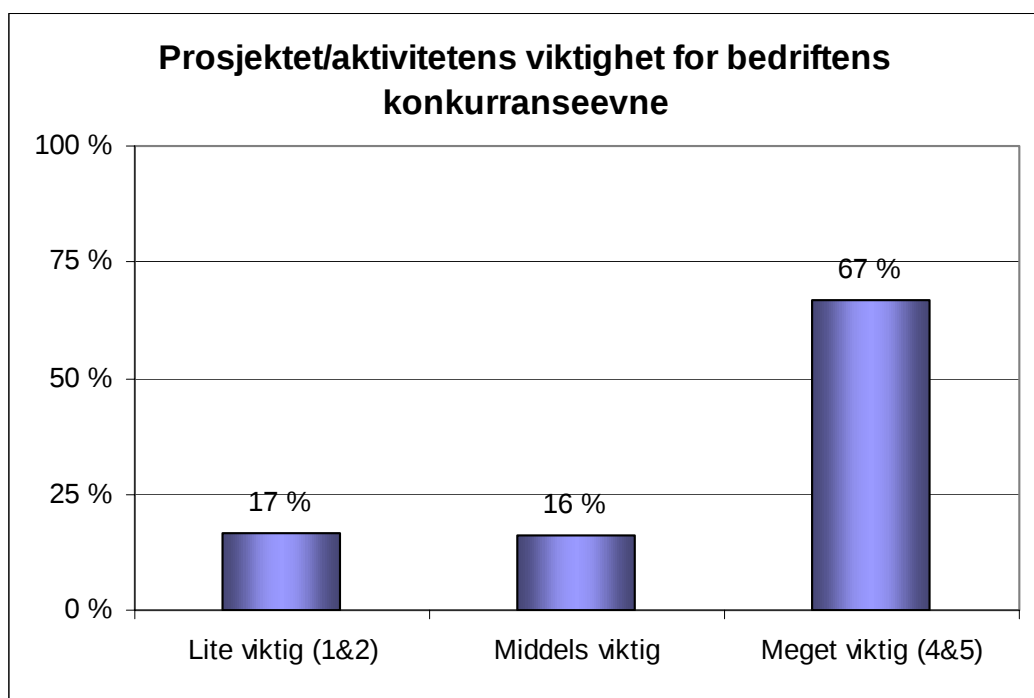
Dersom en ser på addisjonalitet og inntektsøkning/kostnadsreduksjon, ser en at de totale forventede inntektsøkningene og kostnadsreduksjonene i både 2005 og 2007 er størst ved høy addisjonalitet. Dette betyr at Innovasjon Norges støtte er spesielt avgjørende for gjennomføringen av prosjekter som har den største forventede inntektsøkningen og kostnadsreduksjonen.

6.5.3. Konkurranssevne

I det videre skal vi se på prosjektets/aktivitetens betydningen for fremtidig konkurransevne som følge av forventet økt kompetanse.

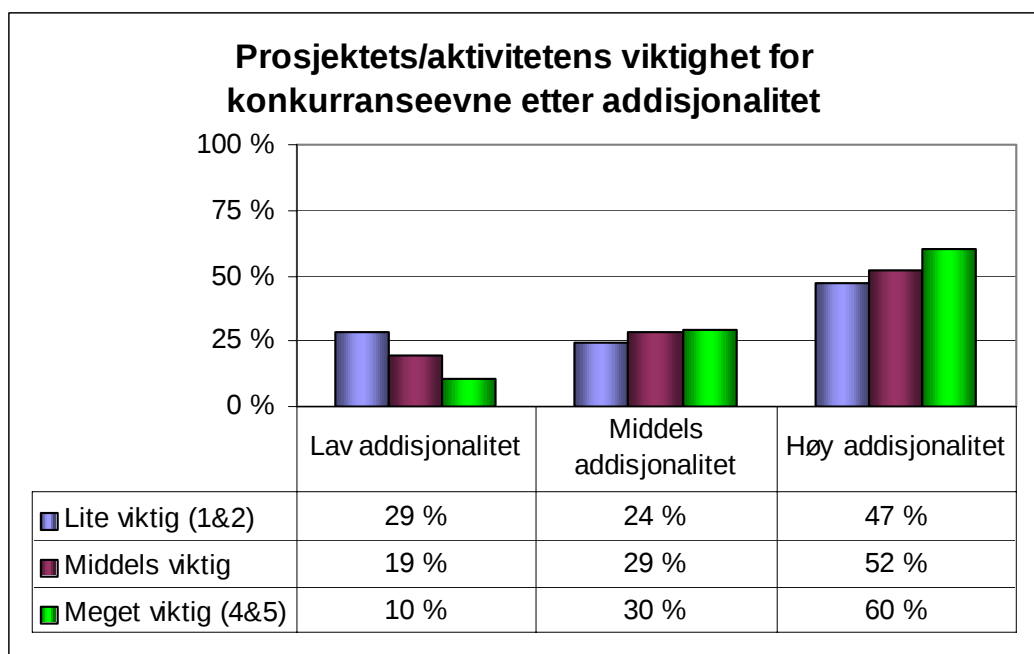
Bedriftene venter i stor grad økt konkurransevne som følge av prosjektets/aktivitetens forventede kompetanseøkning. Litt større andel mener prosjektene slik sett er mer viktig for konkurransevnen enn for overlevelsen. Kun 17% mener det er lite viktig for konkurransevnen.

Figur 49: Prosjektet/aktivitetens viktighet for bedriftens konkurranseevne



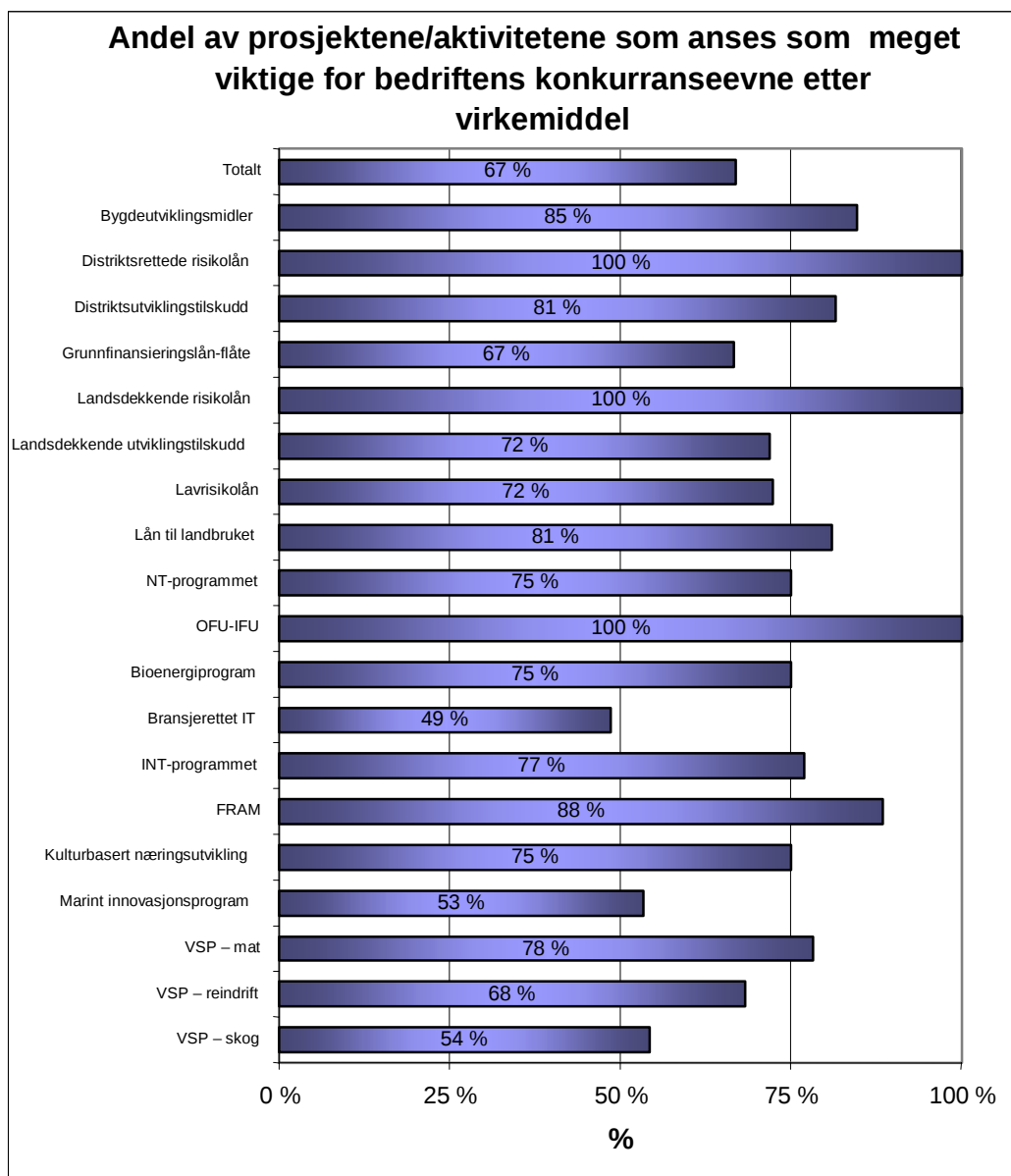
Også når det gjelder viktighet i forhold til konkurranseevne, er addisjonaliteten høyest når prosjektet/aktiviteten er meget viktig.

Figur 50: Prosjektet/aktivitetens viktighet for konkurranseevne etter addisjonalitet



Viktigheten i forhold til konkurranseevnen har gått noe ned i forhold til tidligere undersøkelser. Alle prosjektene innen Distriktsrettede og Landsdekkende risikolån samt OFU/IFU oppgir at prosjektet/aktiviteten er meget viktig for konkurranseevnen. BIT, Marint innovasjonsprogram og VSP-skog har lavest andeler på rundt 50%. Dette anses likevel som relativt høyt.

Figur 51: Andel av prosjektene/aktivitetene som anses som meget viktige for bedriftens konkurranseevne etter virkemiddel



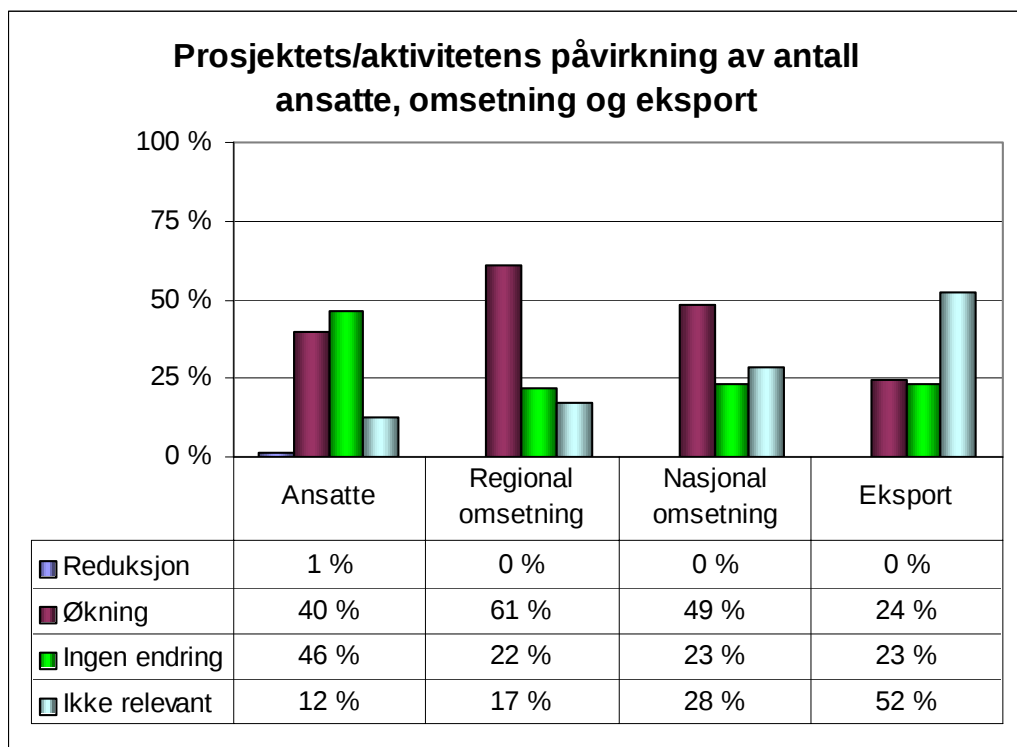
6.5.3.1. Nærmere om konkurranseevne

Bedriftene er også bedt om å oppgi hvordan prosjektet vil påvirke antall ansatte, omsetning og eksport. Kun i marginal grad vil prosjektet/aktiviteten medføre reduksjon på noen av disse områdene, men vi ser at i ca. 1% av bedriftene vil det medføre en reduksjon i antall ansatte. Grunnen til at denne andelen er såpass lav, er blant annet at nesten halvparten av bedriftene er enkeltmannsforetak. Da 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. Hele 61% oppgir at de forventer en økning i den regionale omsetningen. Samtidig sier nesten halvparten av bedriftene at de forventer en økning i den nasjonale omsetningen. En forsvinnende liten andel forventer reduksjon i omsetningen.

Eksport er relevant for kun halvparten av bedriftene og av disse er det om lag like mange som forventer uendret som økning i eksporten.

Figur 52: Prosjektets/aktivitetens påvirkning av antall ansatte, omsetning og eksport



Når en fordeler prosjektets/aktivitetens forventede effekt på virkemidlene og ser på andelen som forventer økning i henholdsvis ansatte, omsetning og eksport, ser vi at den laveste andelen som forventer økning i ansatte er innen Lån til landbruket. Dette er naturlig i og med at dette ofte er selvstendige bønder som ikke har ansatte. Høyeste andel økning finner vi innenfor Kulturbasert næringsutvikling og Marint innovasjonsprogram. Alle bedriftene innen Bioenergiprogrammet, Marint innovasjonsprogram, VSP-mat og VSP-skog forventer økt regional omsetning. Alle bedriftene innenfor sistnevnte virkemiddel forventer også økning i den nasjonale omsetningen. Det må her kommenteres at dette er virkemiddel med få bedrifter slik at tallene er usikre. Når det gjelder eksport forventer alle bedriftene innen OFU/IFU, Marint innovasjonsprogram og VSP-mat en økning, mens kun 15% av bedriftene innenfor virkemidlet Lån til landbruket forventer det samme.

Tabell 15: Andel som forventer økning i antall ansatte og omsetning				
Virkemiddel	Ansatte	Regional omsetning	Nasjonal omsetning	Eksport
Bygdeutviklingsmidler	35 %	73 %	57 %	25 %
Distriktsrettede risikolån	63 %	83 %	85 %	81 %
Distriktsutviklingstilskudd	50 %	77 %	76 %	56 %
Grunnfinansieringslån-flåte	47 %	53 %	70 %	67 %
Landsdekkende risikolån	84 %	82 %	84 %	88 %
Landsdekkende utviklingstilskudd	65 %	77 %	88 %	88 %

Tabell 15: Andel som forventer økning i antall ansatte og omsetning				
Virkemiddel	Ansatte	Regional omsetning	Nasjonal omsetning	Eksport
Lavrisikolån	67 %	75 %	83 %	73 %
Lån til landbruket	30 %	63 %	44 %	15 %
NT-programmet	60 %	70 %	73 %	56 %
OFU-IFU	88 %	77 %	87 %	100 %
Bioenergiprogram	50 %	100 %		
Bransjerettet IT	32 %	67 %	88 %	71 %
INT-programmet	61 %	50 %	71 %	88 %
FRAM	37 %	78 %	71 %	25 %
Kulturbasert næringsutvikling	100 %			
Marint innovasjonsprogram	100 %	100 %		100 %
VSP-mat	52 %	100 %	80 %	100 %
VSP-reindrift	50 %			
VSP-skog	50 %	100 %	100 %	0 %
Total	45 %	74 %	68 %	51 %

7. Betydning for strategi, kompetanse og nettverk

7.1. Innledning

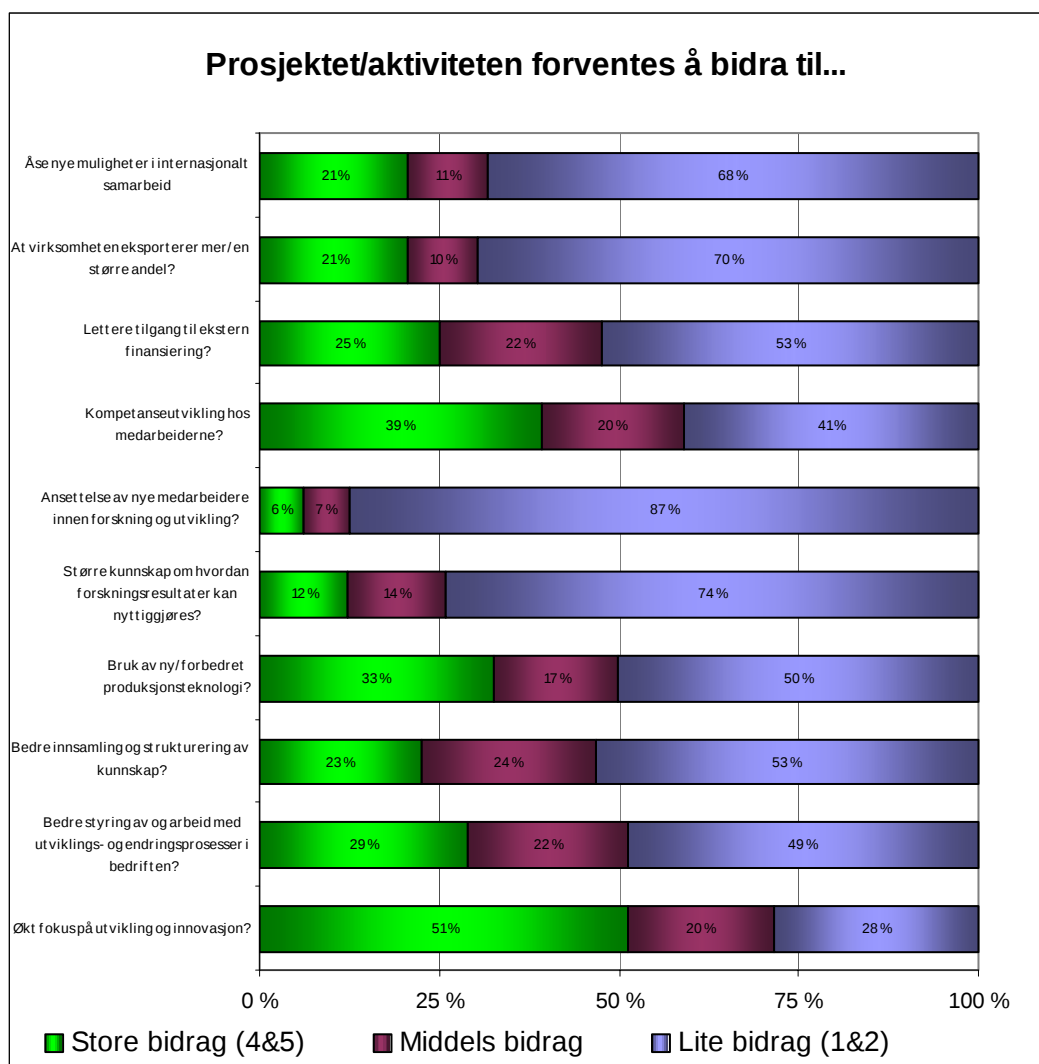
Bedriftene er spurt om prosjektet/aktiviteten har eller vil bidra til økt strategisk fokus på kompetanse- og nettverksbygging.

Læringselementet er sentralt i dette kapittelet i og med at fokus settes på prosjektenes/aktivitetenes bidrag til å utvikle bedriftenes kompetanse. Gjennom økt fokus på strategi, kompetanse og nettverksarbeid, står bedriftene bedre rustet ovenfor fremtidige utfordringer.

7.2. Strategi og kompetanse

Vi ser at bedriftene i størst grad forventer at prosjektet/aktiviteten skal bidra til økt fokus på utvikling og innovasjon samt kompetanseutvikling hos medarbeiderne. De forventer i minst grad ansettelse av nye medarbeidere innen FoU. Generelt kan det se ut som om forventningene til endringer vedrørende FoU er nokså små, mens områder knyttet til produksjonsteknologi kommer godt ut.

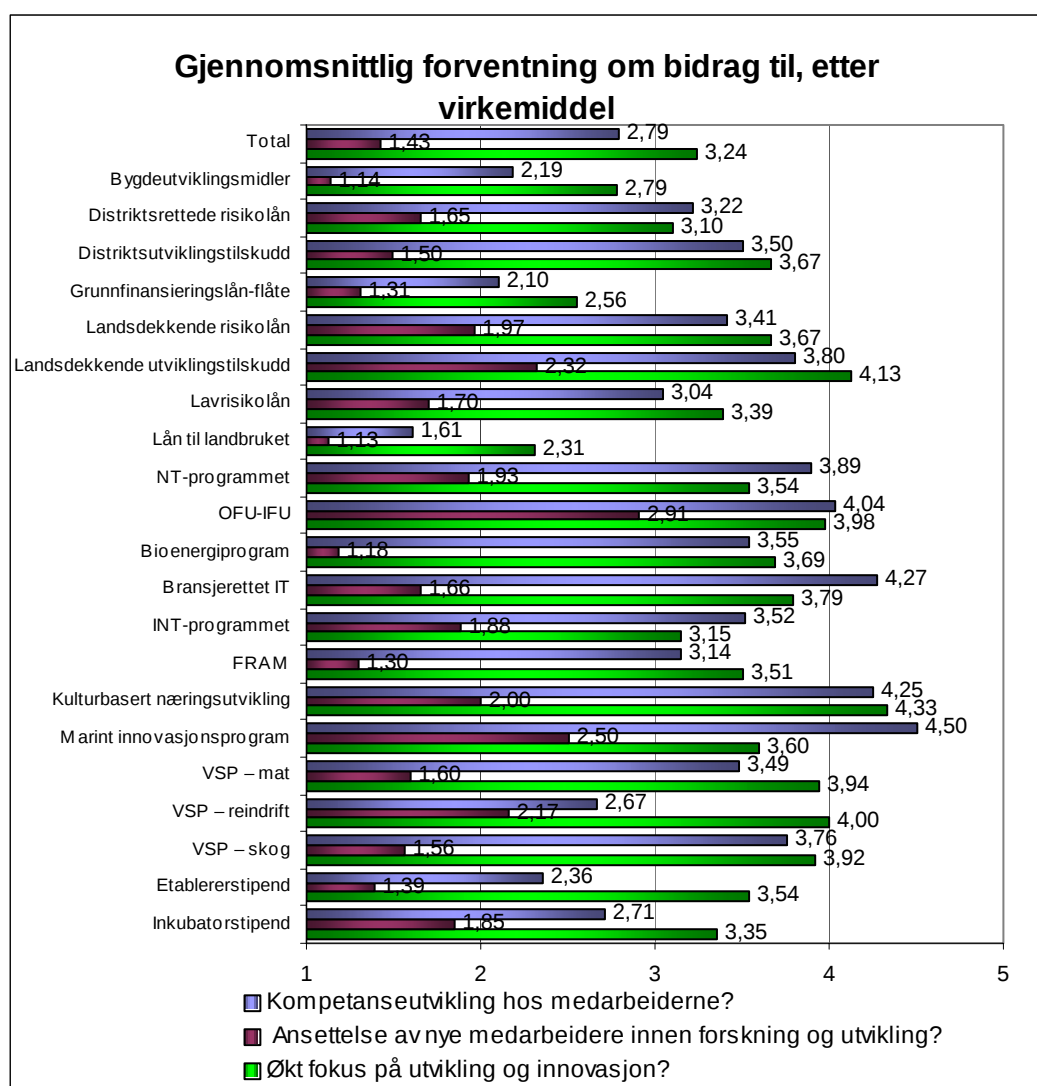
Figur 53: Prosjektet/aktiviteten forventes å bidra til....



Dersom vi ser på de tre nevnte områdene fordelt på virkemiddel kommer forskjellene klart til syne. Når det gjelder økt fokus på innovasjon og utvikling har bedrifter innen Kulturbasert næringsutvikling gjennomsnittlig størst forventning til at prosjektet/aktiviteten skal bidra til dette, mens bedrifter innen Lån til landbruket har minst.

Ser vi på kompetanseutvikling hos medarbeiderne har bedrifter innen Marint innovasjonsprogram gjennomsnittlig størst forventning til at prosjektet/aktiviteten skal bidra til dette, mens bedrifter innen lån til Landbruket igjen har minst. Det er bedrifter innen OFU/IFU som i gjennomsnitt har størst forventning til at prosjektet/aktiviteten skal bidra til ansettelse av nye medarbeidere innen FoU. En rekke virkemidler har naturlig nok lave gjennomsnittsscore på dette området.

Figur 54: Gjennomsnittlig forventning om bidrag til., etter virkemiddel

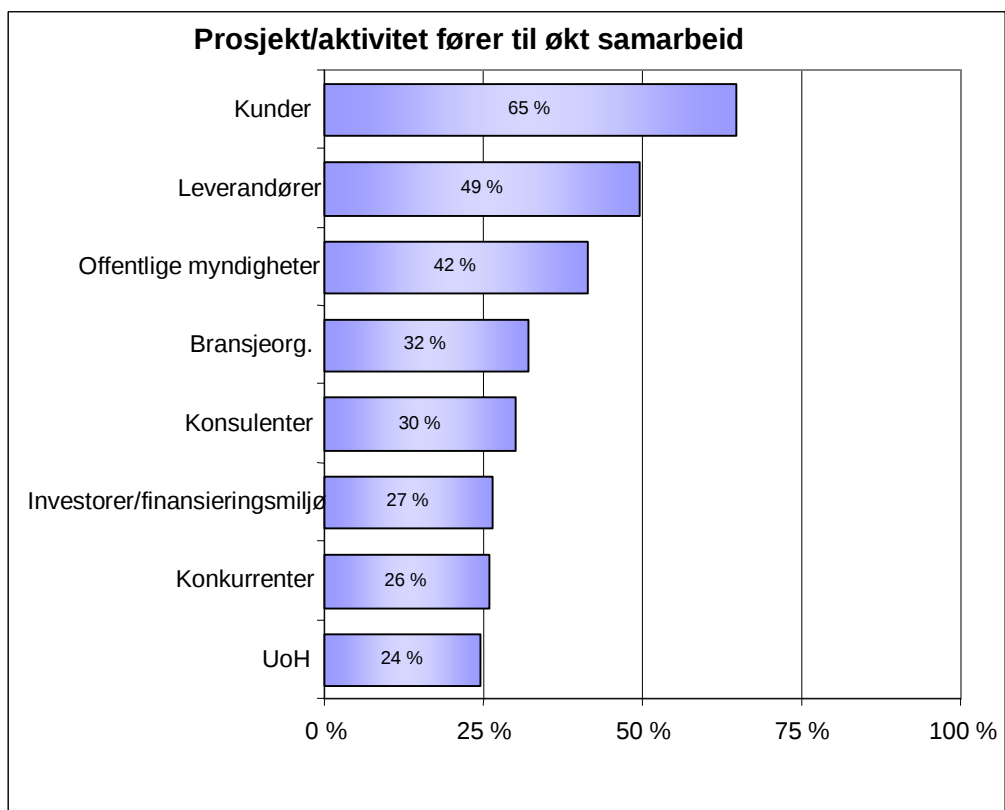


7.3. Økt samarbeid

Samarbeid med andre er en viktig faktor for å øke innovasjonen i bedriftene. Det geografiske perspektivet er samtidig viktig for å bygge nettverk og for økt internasjonalisering. Vi har i denne undersøkelsen derfor bedt bedriftene 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. Generelt sett er det kun 223 bedrifter av de totalt 1318 som svarte at prosjektet/aktiviteten ikke har eller vil føre til økt samarbeid. Dette utgjør 16,9% og betyr at 83,1% av prosjektene/aktivitetene fører til økt samarbeid.

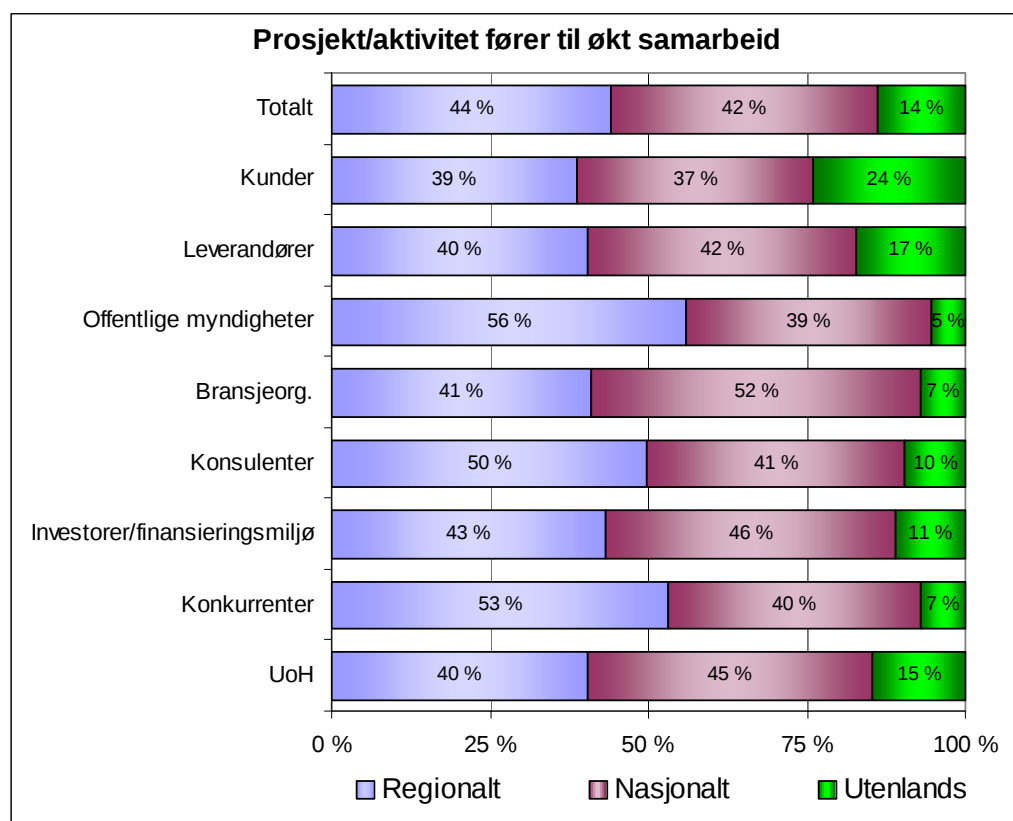
Som det fremgår av Figur 55, er det først og fremst med kunder og leverandører det forventes økt samarbeid. Det samme var tilfelle i 2002-undersøkelsen. Da var det 54% som sa at prosjektet/aktiviteten i stor grad ville bidra til økt samarbeid med disse aktørene. Som tidligere kommer forventningene til økt samarbeid med universitet og høyskole (UoH) og forskningsinstitutt nederst på listen over hvem en har eller vil få økt samarbeid med som følge av prosjektet/aktiviteten.

Figur 55: Prosjektet/aktiviteten fører til økt samarbeid



Det er primært på regionalt og nasjonalt plan at samarbeidet foregår eller forventes å foregå. Figur 56 viser at kun 14% av det økte samarbeidet forventes å være med utenlandske aktører. Kunder, offentlige myndigheter, konsulenter og konkurrenter samarbeides det oftest med på regionalt plan, mens leverandører, bransjeorganisasjoner og investorer/finansieringsmiljø samarbeides det oftest på nasjonalt plan. Det er størst andel utenlandske aktører ved samarbeid med kunder, leverandører og UoH-miljø.

Figur 56: Prosjektet/aktiviteten fører til økt samarbeid



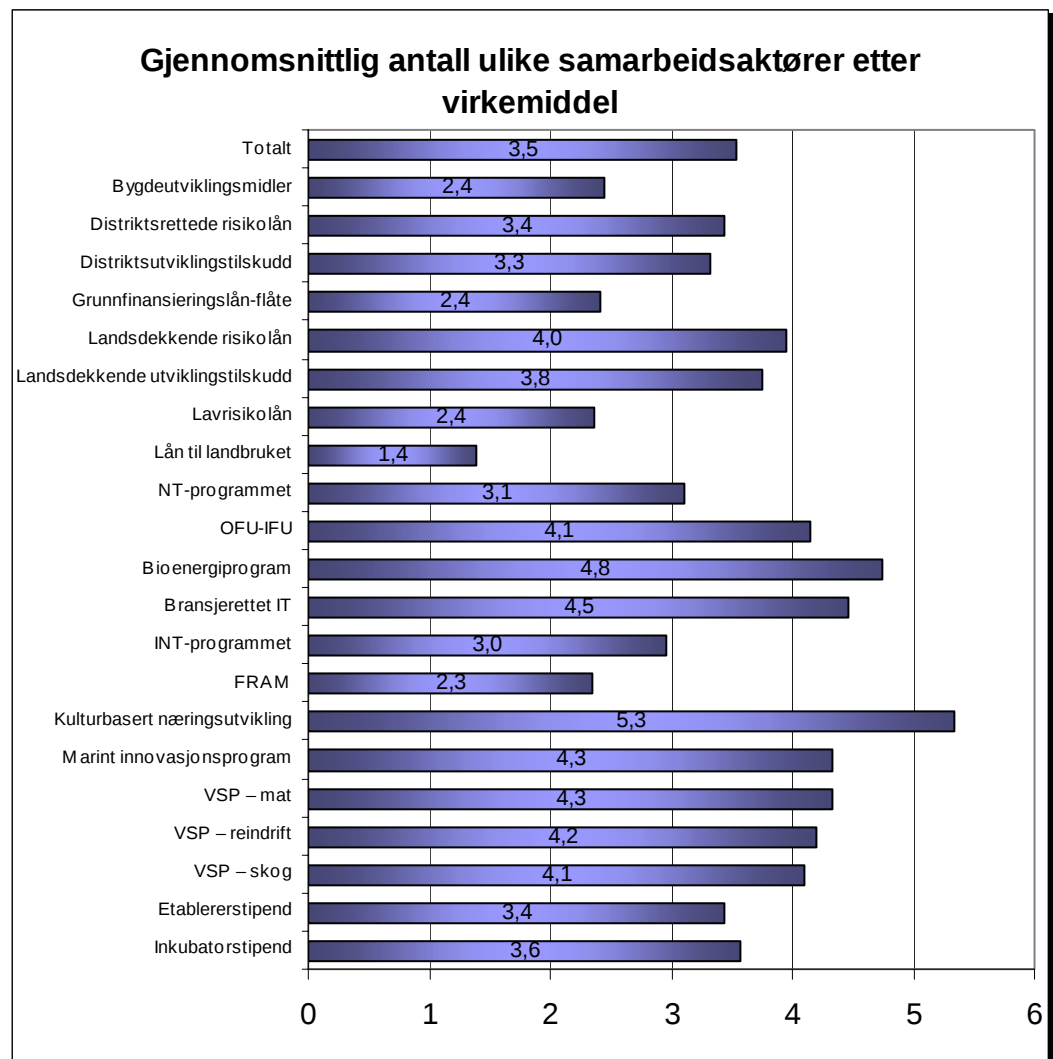
Nedenfor ser vi et oppsett av de andelene innen hvert virkemiddel som oppgir at prosjektet/aktiviteten vil føre til økt samarbeid med ulike aktører. Som ved tidligere undersøkelser, er det store forskjeller mellom virkemidlene.

Tabell 16: Andel som samarbeider med ulike aktører etter virkemiddel								
Virkemiddel	UoH	Kunder	Konkurrenter	Leverandører	Konsulenter	Investorer/ finansieringsmiljø	Off. mynd.	Bransjeorg.
Bygdeutviklingsmidler	11 %	53 %	30 %	40 %	24 %	15 %	38 %	35 %
Distriktsrettede risikolån	31 %	77 %	29 %	67 %	22 %	40 %	46 %	31 %
Distriktsutviklingstilskudd	28 %	80 %	25 %	57 %	32 %	34 %	47 %	28 %
Grunnfinansieringslån-flåte	10 %	45 %	15 %	55 %	20 %	32 %	30 %	35 %
Landsdekkende risikolån	45 %	90 %	20 %	65 %	30 %	70 %	50 %	25 %
Landsdekkende utv.tilskudd	59 %	72 %	16 %	50 %	34 %	53 %	56 %	34 %
Lavrisikolån	19 %	71 %	6 %	53 %	18 %	18 %	29 %	24 %
Lån til landbruket	7 %	28 %	9 %	27 %	19 %	10 %	21 %	19 %
NT-programmet	50 %	77 %	0 %	67 %	25 %	42 %	33 %	17 %
OFU-IFU	67 %	100 %	17 %	72 %	32 %	50 %	50 %	28 %
Bioenergiprogram	25 %	75 %	25 %	75 %	75 %	50 %	75 %	75 %

Tabell 16: Andel som samarbeider med ulike aktører etter virkemiddel								
Virkemiddel	UoH	Kunder	Konkurrenter	Leverandører	Konsulenter	Investorer/ finansmiljø	Off. mynd.	Bransjelog. Bransjelog.
Bransjerettet IT	35 %	70 %	65 %	73 %	59 %	26 %	45 %	74 %
INT-programmet	37 %	84 %	16 %	44 %	24 %	35 %	37 %	20 %
FRAM	9 %	57 %	22 %	47 %	37 %	14 %	26 %	23 %
Kulturbasert næringsutvikling	67 %	67 %	33 %	67 %	100 %	33 %	100 %	67 %
Marint innovasjonsprogram	67 %	67 %	33 %	33 %	33 %	67 %	67 %	67 %
VSP – mat	43 %	79 %	40 %	63 %	50 %	30 %	70 %	57 %
VSP – reindrift	40 %	75 %	40 %	60 %	40 %	50 %	75 %	40 %
VSP – skog	63 %	73 %	27 %	67 %	47 %	33 %	47 %	53 %
Etablererstipend	40 %	71 %	24 %	56 %	46 %	31 %	46 %	30 %
Inkubatorstipend	47 %	81 %	20 %	50 %	40 %	60 %	40 %	19 %

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 kunder og konkurrenter, men ikke med noen andre, utgjør dette (200%/100%) to ulike aktører. Som vi ser forventer bedriftene at prosjektet/aktiviteten vil føre til økt samarbeid med totalt 3,5 ulike aktører. Det forventes at prosjekter innen Kulturbasert næringsutvikling og Bioenergiprogrammet vil føre til samarbeid med flest ulike aktører, mens Lån til landbruket og FRAM har færrest.

Figur 57: Gjennomsnittlig antall ulike samarbeidsaktører etter virkemiddel



8. Om Innovasjon Norge

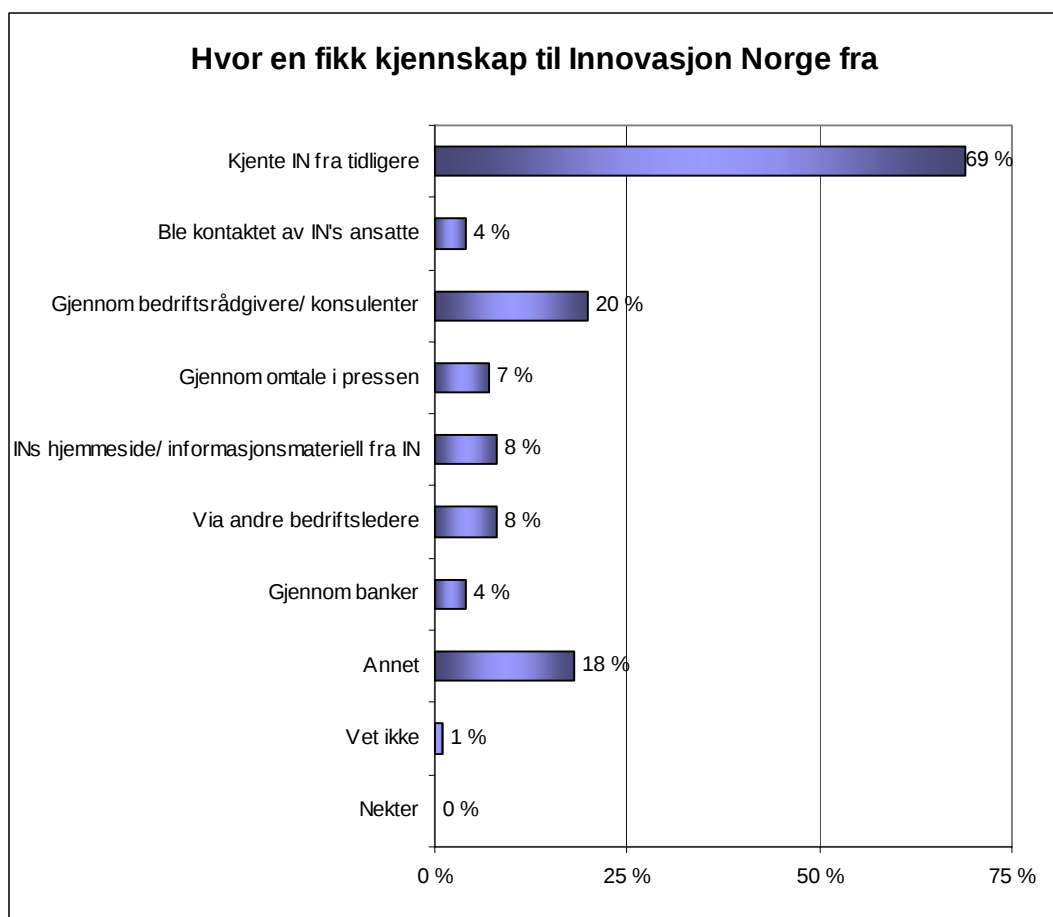
8.1. Innledning

I dette kapittelet beskrives bedriftenes vurdering av Innovasjon Norge og hvorfor bedriftene søkte om tjenester fra Innovasjon Norge. Vi vil i denne sammenheng igjen minne om at målingen primært er knyttet til tjenester fra tidligere SND.

8.2. Kjennskap til Innovasjon Norge

For å best mulig kunne innrette sitt informasjonsarbeid er det viktig for Innovasjon Norge å vite hvilke kanaler som fungerer i forhold til å bidra til økt kjennskap til institusjonen. Nedenfor er kildene til kjennskap presentert.

Figur 58: Hvor en fikk kjennskap til Innovasjon Norge fra



Av de 18% som oppga en annen kilde til sin kjennskap, har mange oppgitt kommune og fylkeskommune, bransjeorganisasjoner og andre organisasjoner. Samtidig viser analyser at de minste bedriftene i mindre grad enn de andre har kjennskap til Innovasjon Norge fra de kildene som er oppført over, og dermed større grad gjennom andre

kilder. Også bedrifter i distriktsområder oppgir i mindre grad at de har kjennskap til Innovasjon Norge gjennom disse kildene, foruten når det gjelder bedriftsrådgivere og konsulenter der andelen er større for denne gruppen bedrifter enn for bedrifter fra mer sentrale områder.

De som i minst grad nås gjennom bruk av hjemmeside og informasjonsmateriell, er de største bedriftene. Analysen viser at jo større bedriftene er, desto mindre andel oppgir dette som kilde til kjennskap til Innovasjon Norge.

8.3. Hvorfor søke Innovasjon Norge om tjenester?

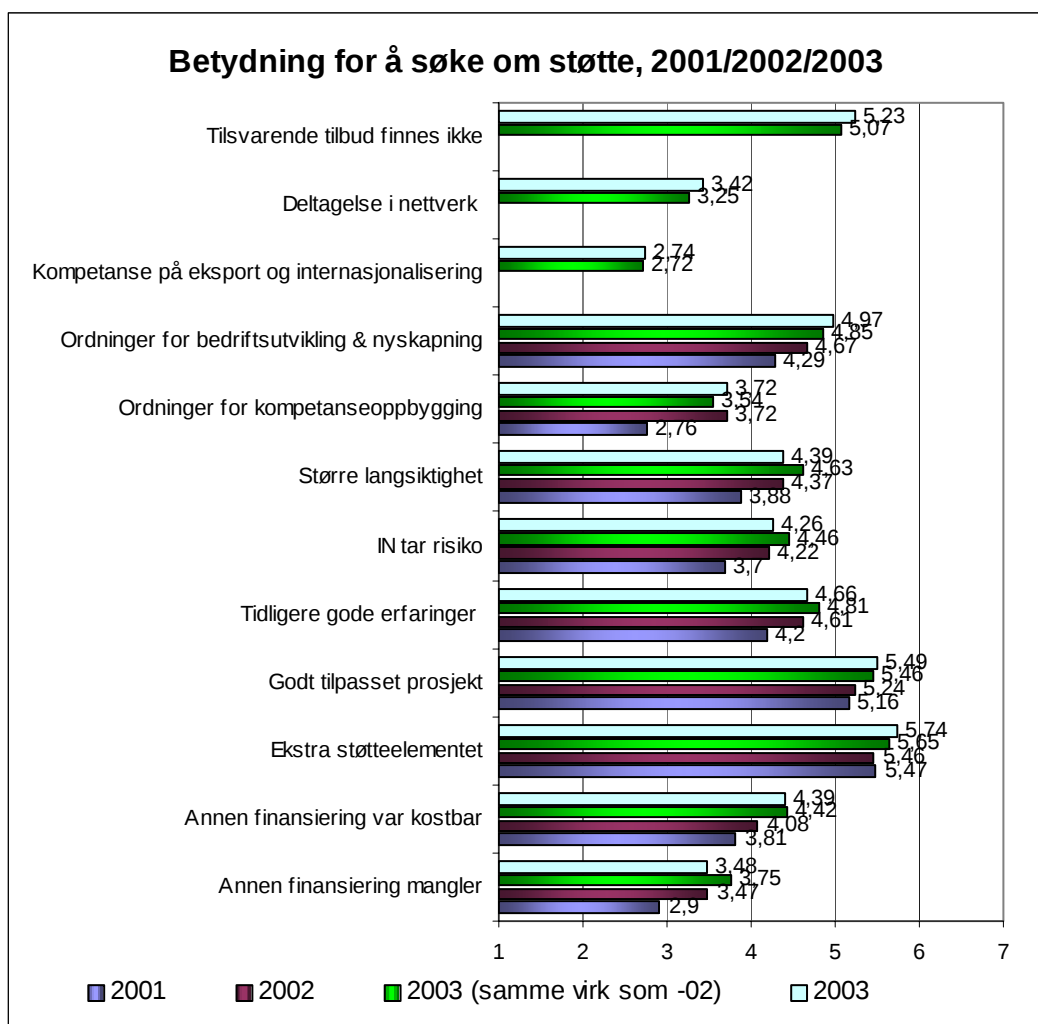
8.3.1. Betydning for å søke om tjenester

Bedriftene ble spurt om 12 ulike faktors betydning for hvorfor de valgte å søke Innovasjon Norge om tjenester. 9 av disse var likelydende med tidligere undersøkelser. For å kunne sammenligne svarene er tallene fra denne undersøkelsen omgjort fra en 5-punktskala til en 7-punktskala. Rekkefølgen på faktorene følger i stor grad den som har vært ved tidligere undersøkelser når det gjelder betydningen for å søke om tjenester.

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. Dernest kommer det at finansieringsopplegget var godt tilpasset bedriftenes prosjekt. Disse to faktorene sammen med at annen finansiering oppleves som kostbar, og at Innovasjon Norge har særskilte ordninger for bedriftsutvikling og nyskaping, er de faktorene som har hatt størst økning i betydning fra 2002 til 2003.

Dersom en kun ser på de virkemidlene som ble undersøkt også i 2002, endrer ikke bildet seg vesentlig.

Figur 59: Betydning for å søke om tjenester, -01/-02/-03



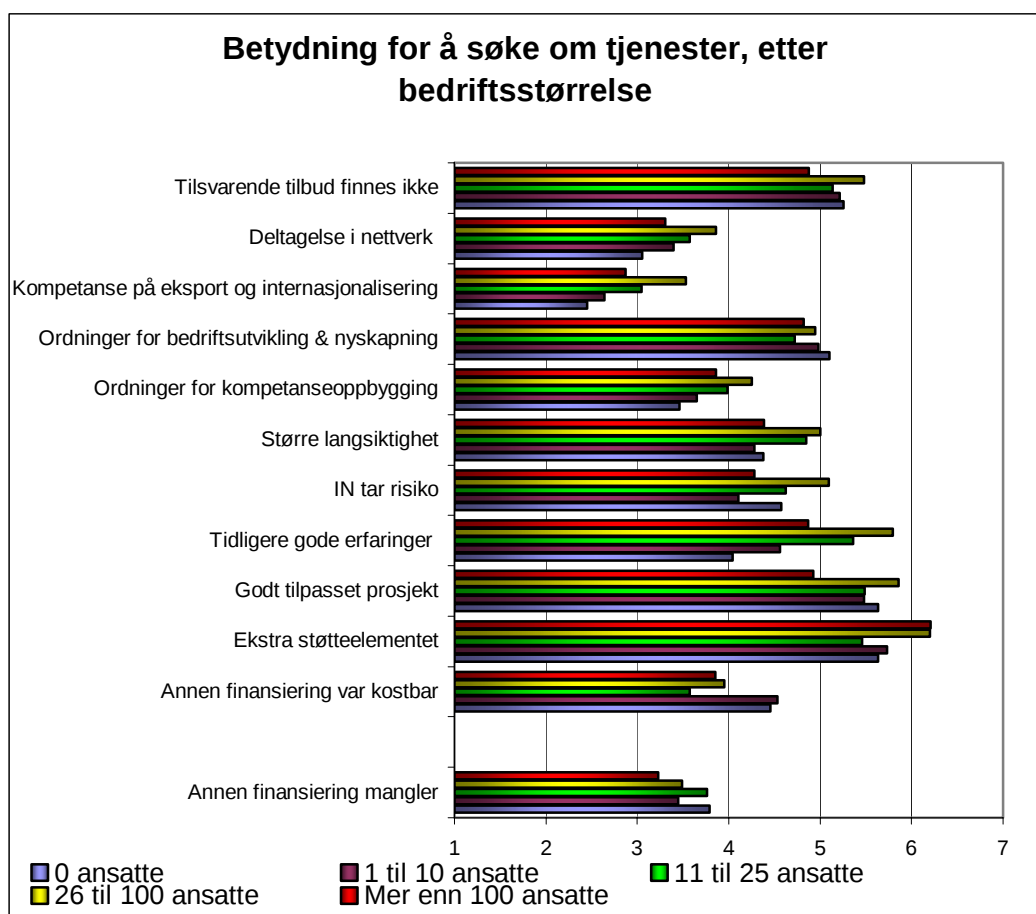
Som tidligere, varierer betydningen av de ulike faktorene avhengig av hvilke virkemiddel bedriften har mottatt. I tabellen på neste side er de faktorer som totalt sett har størst betydning samt de som har hatt den største økningen i betydning fra 2002 til 2003, presentert. De virkemidlene med høyest og lavest gjennomsnittsscore, er markert.

Tabell 17: Gjennomsnittlig betydning av ulike faktorer for å søke om tjenester fra Innovasjon Norge etter virkemiddel, beregnet 7-punktskala

Virkemiddel	Annen finansiering var kostbar	Ekstra støtte-elementet	Godt tilpasset prosjekt	Ordninger for bedriftsutvikling & nyskaping
Bygdeutviklingsmidler	4,53	5,75	5,40	4,59
Distriktsrettede risikolån	3,39	5,66	4,95	4,42
Distriktsutviklingstilskudd	4,40	5,87	5,84	5,70
Grunnfinansieringslån-flåte	3,59	3,43	5,04	3,56
Landsdekkende risikolån	3,99	4,90	4,78	4,55
Landsdekkende utviklingstilskudd	3,35	6,30	5,72	5,42
Lavrisikolån	4,07	5,66	5,85	4,90
Lån til landbruket	5,07	5,17	5,41	3,71
NT-programmet	3,85	6,00	5,65	5,66
OFU-IFU	4,69	6,36	5,93	5,27
Bioenergiprogram	4,20	6,42	5,70	5,02
Bransjerettet IT	4,15	6,30	6,05	5,89
INT-programmet	3,85	5,60	5,24	4,51
FRAM	3,68	5,21	4,71	4,69
Kulturbasert næringsutvikling	4,36	6,07	4,98	6,38
Marint innovasjonsprogram	3,27	6,65	4,90	5,60
VSP – mat	4,34	6,25	5,86	5,58
VSP – reindrift	5,88	6,80	6,60	7,00
VSP – skog	3,59	6,14	5,91	5,04
Etablererstipend	4,85	5,87	5,48	5,48
Inkubatorstipend	4,20	5,23	5,72	5,11
Total	4,39	5,74	5,49	4,97

Dersom vi ser på betydningen av ulike faktorer i forhold til bedriftsstørrelse, ser vi 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. Det ekstra støtteelementet som ligger i tjenesten fra Innovasjon Norge, hadde størst betydning for de store bedriftene.

Figur 60: Betydning for å søke om tjenester, etter bedriftstørrelse

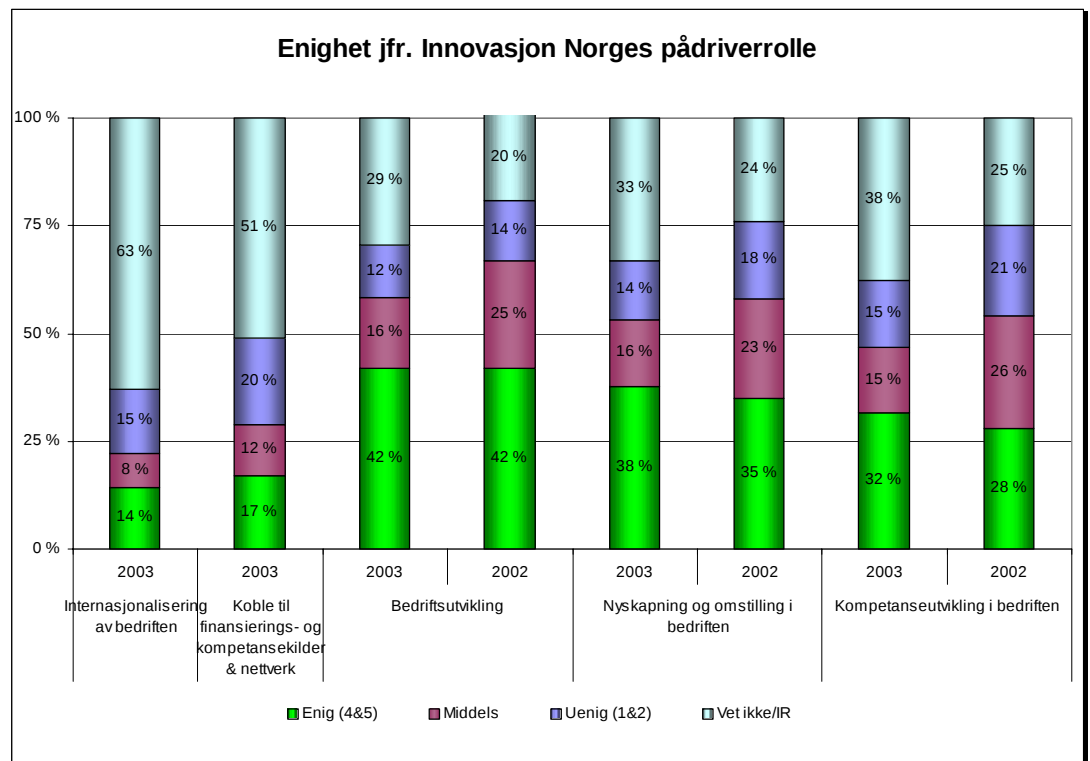


8.4. Innovasjon Norge som bedriftsrådgiver

8.4.1. Rollen som pådriver

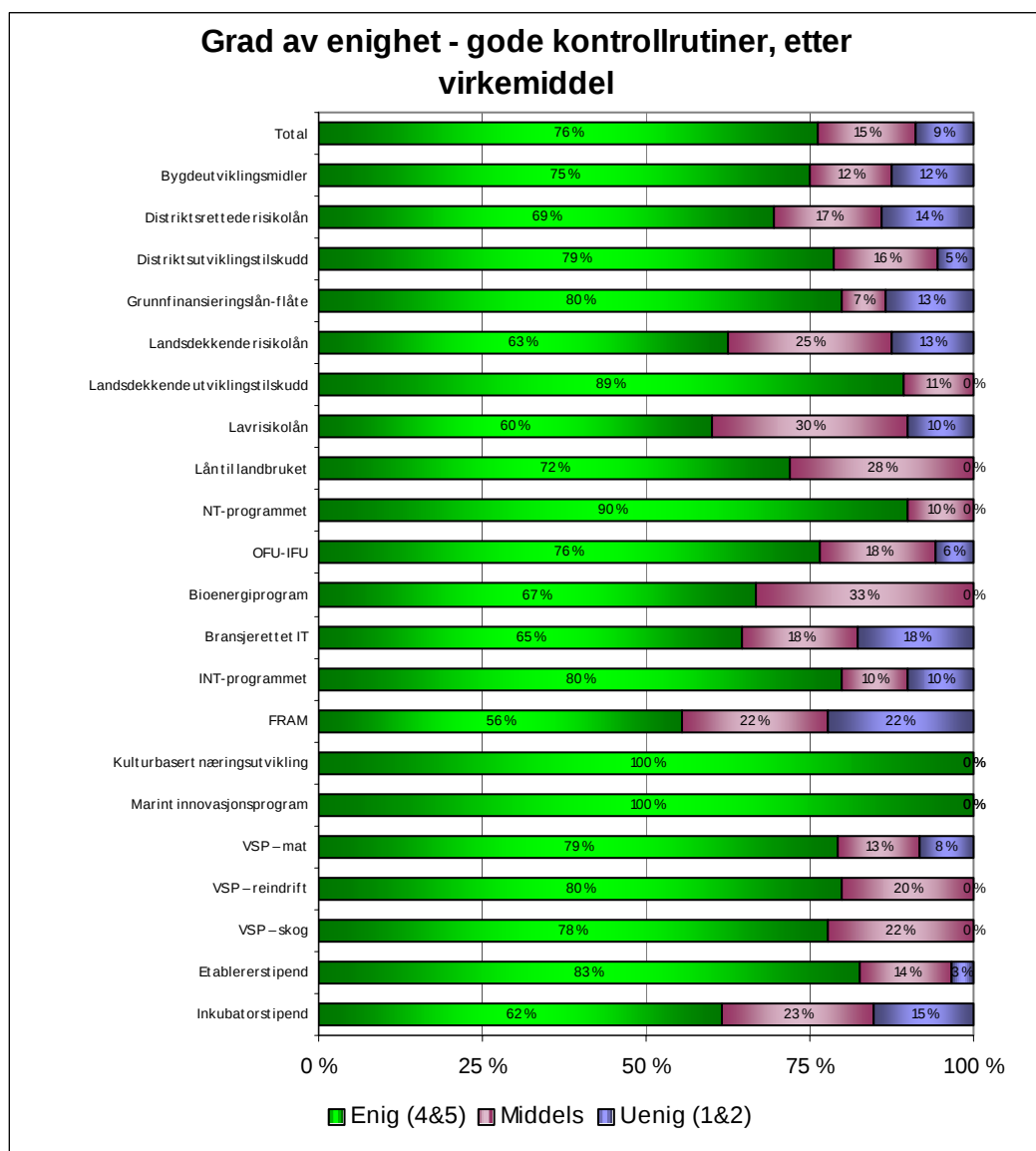
Innovasjon Norge har en viktig rolle som aktiv iverksetter og pådriver overfor bedriftene. Bedriftene er derfor bedt om å vurdere hvor enige de er i 8 påstander. 3 av disse påstandene ble også vurdert i 2002. En noe større andel er i 2003 enige i at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver for kompetanseutvikling og nyskaping og omstilling i bedriften enn i 2002. Når det gjelder bedriftsutvikling, er andelen tilnærmet lik når en tar med andelen som har svart vet ikke/ikke relevant. Ser en bort fra denne andelen, er enigheten økt noe. Det er kun 14% som er enig i at Innovasjon Norge er en aktiv pådriver for internasjonalisering i bedriften. Ser en bort fra alle de som ikke vet, er andelen oppe i ca. 40%. Omlag 1 av 5 sier seg enig i at Innovasjon Norge bidrar aktivt til å kople bedriften til aktuelle finansierings- og kompetansekliller samt nettverk. Det gir kun marginale utslag dersom vi kun ser på de virkemidler som var med i både 2002- og 2003-undersøkelsen.

Figur 61: Enighet jfr. INs pådriverrolle



Den siste påstanden bedriftene skulle si seg mer eller mindre enige i, er knyttet til Innovasjon Norges kontrollrutiner. Hele 4 av 5 er enige i at disse er gode. Der andelen er minst, i FRAM og innen Inkubatorstipendet, er antallet bedrifter lite slik at de få som er uenige i påstanden utgjør en stor prosentandel.

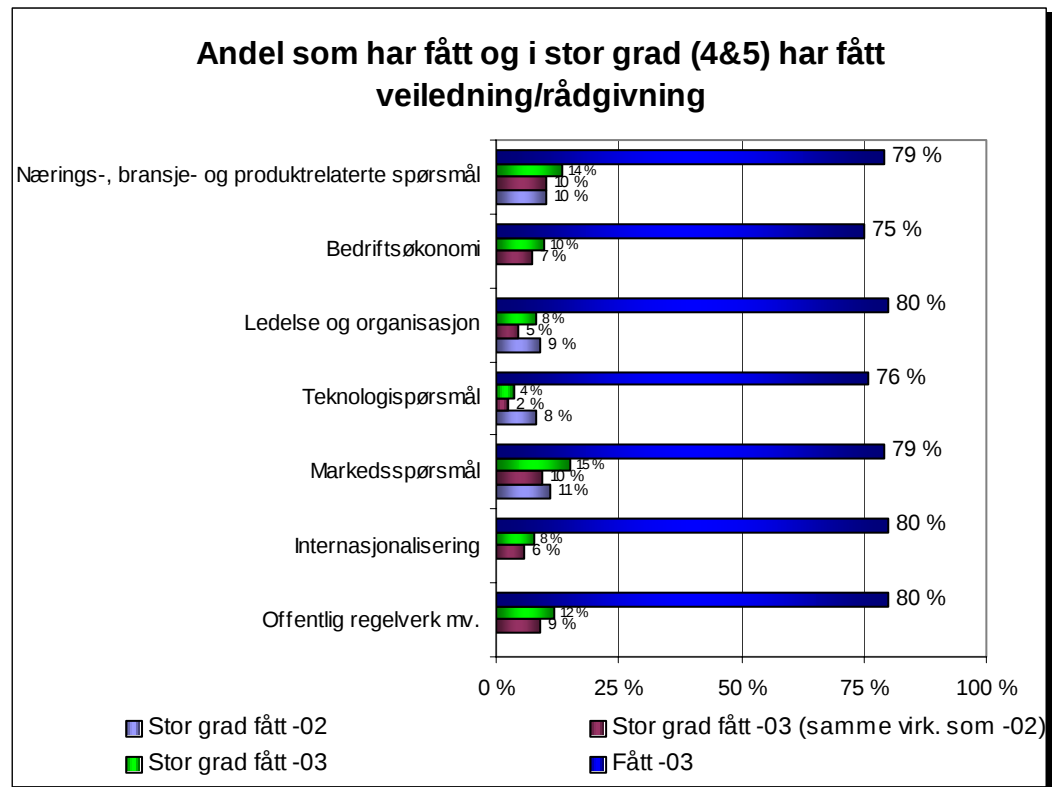
Figur 62: Grad av enighet – gode kontrollrutiner, etter virkemiddel



8.4.2. Råd og veiledning

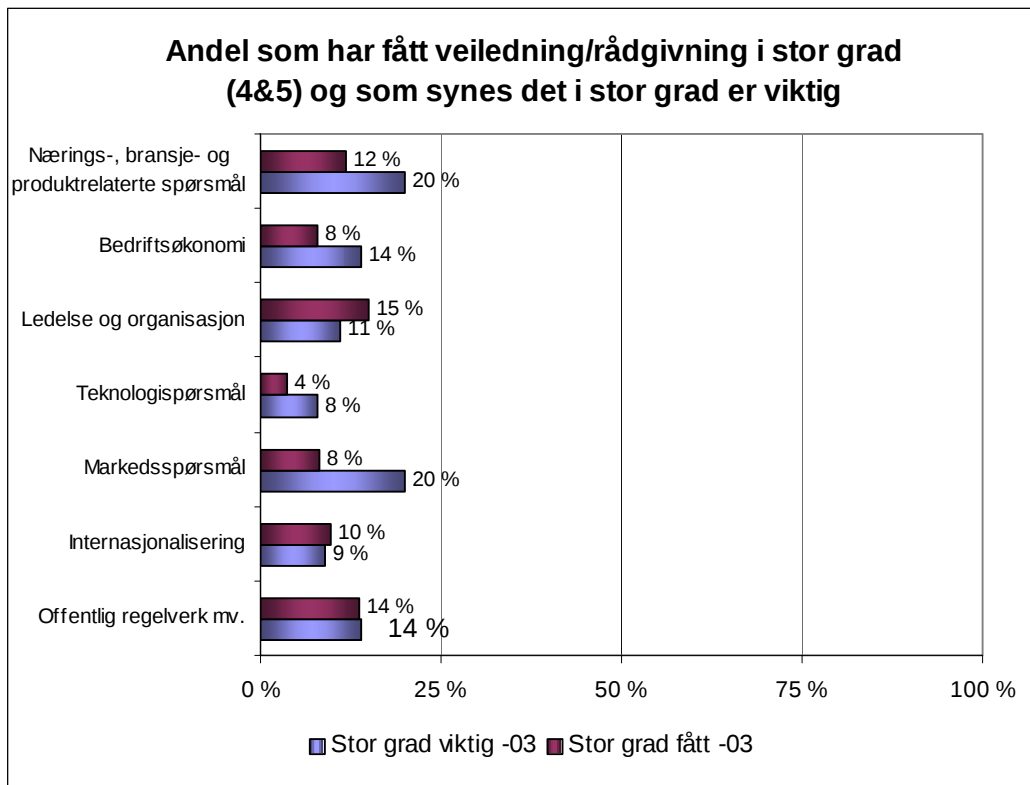
Det ble stilt spørsmål om i hvilke grad bedriften hadde fått rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge på en rekke områder. Andelen som har fått råd og veiledning, er om lag 80%. Andelen som sier de i stor grad har fått råd og veiledning, varierer mellom 4% (teknologispørsmål) og 15% (markedsspørsmål). I tidligere undersøkelser har denne andelen vært noe lavere. Også andelen som i stor grad har mottatt rådgivning/veiledning har økt på de sammenlignbare områdene. Dersom man kun ser på de virkemidlene som også ble undersøkt i 2002, er bildet noe annerledes. I tabellen under ser vi at andelen som i stor grad har fått råd og veiledning innen ledelse og organisasjon, teknologi og markedsspørsmål er sunket, når en kun sammenligner de virkemidler som var med både i 2002 og 2003. Andelen er den samme hva gjelder nærings-, bransje- og produktrelaterte spørsmål. Som antatt, tyder dette på en større grad av råd og veiledning knyttet til de nye virkemidlene som er med i 2003-undersøkelsen.

Figur 63: Andel som har fått og i stor grad har fått veiledning/rådgivning, -02/-03



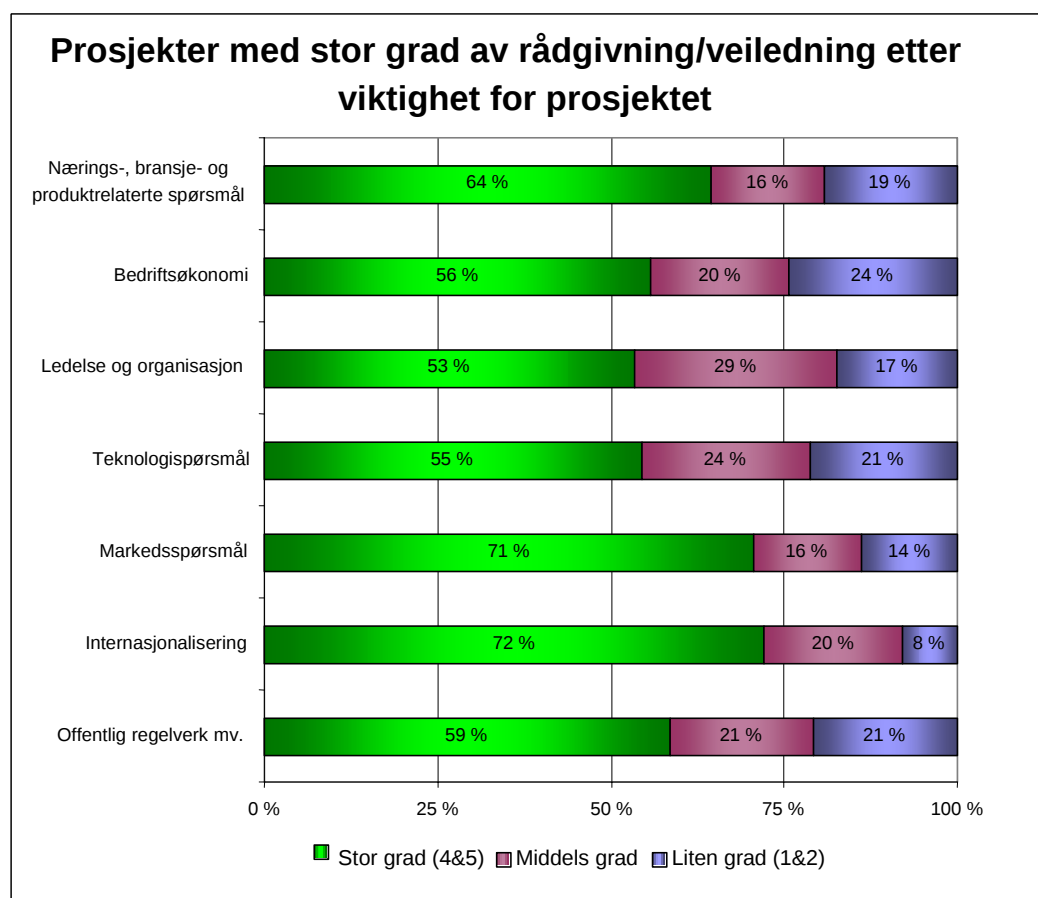
Sammenstiller vi andelen bedrifter som i stor grad har fått rådgivning/veiledning og andelen som synes at rådgivning/veiledning i stor grad er viktig for prosjektet, ser vi at viktigheten overgår andelen som har fått i de tilfeller der det dreier seg om markedsspørsmål, teknologispørsmål, bedriftsøkonomi og nærings-, bransje- og produktrelaterte spørsmål. Dette innebærer at rådgivning/veiledning har vært viktigere enn mengden rådgivning/veiledning de har mottatt.

Figur 64: Andel som har fått veiledning/rådgivning i stor grad og som synes det i stor grad er viktig for prosjektet



Av de bedrifter som i stor grad har fått rådgivning/veiledning, synes flesteparten at denne i stor grad har vært viktig for prosjektet. Størst andel som synes denne rådgivningen/veiledningen har vært viktig, finner vi når det gjelder markedsspørsmål og internasjonalisering. Minst andel som synes denne rådgivningen/veiledningen i stor grad har vært viktig, finner vi i relasjon til ledelse og organisasjon, teknologispørsmål og bedriftsøkonomi. Dette kan være innspill til Innovasjon Norge om hvilke områder som kan prioriteres i det videre rådgivnings-/veiledningsarbeidet.

Figur 65: Prosjekter med stor grad av rådgivning/veiledning etter viktighet for prosjektet



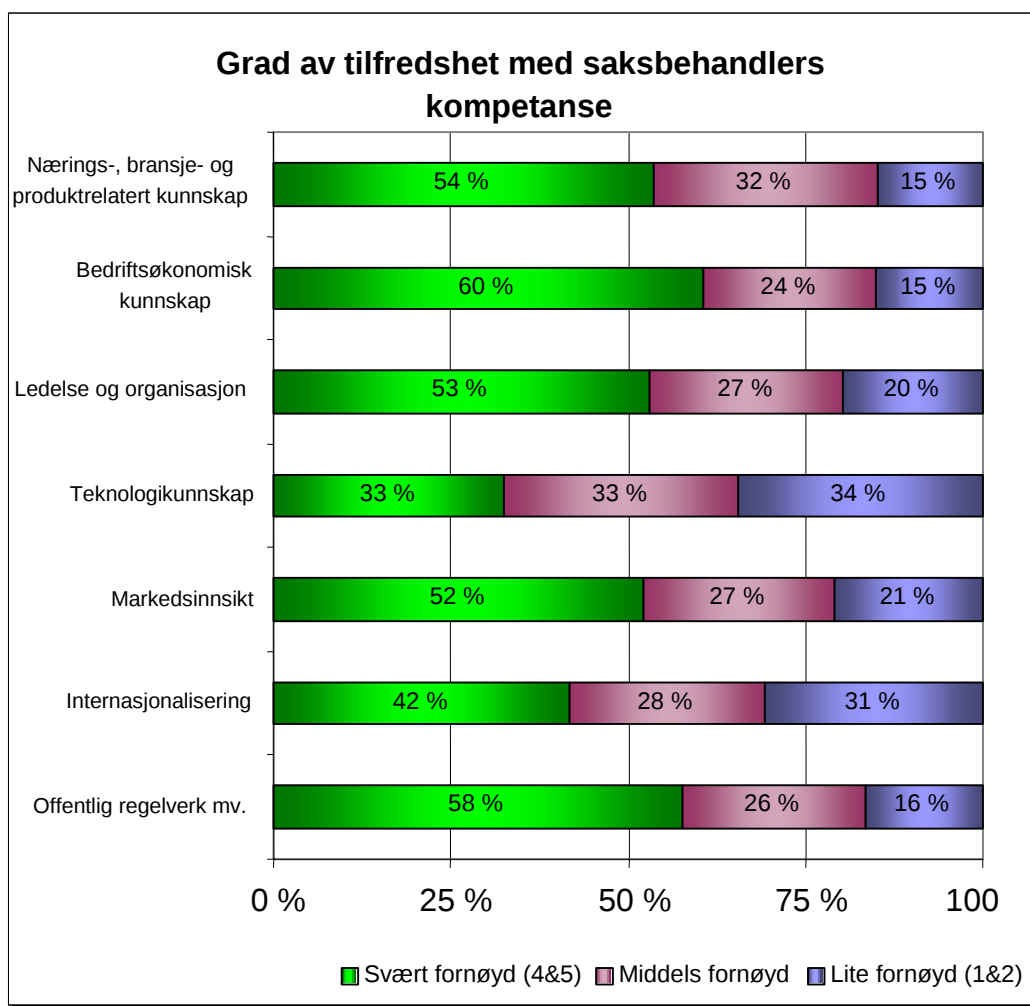
Også når det kommer til grad av rådgivning/veiledning bedriftene har fått, ser vi en sammenheng med addisjonaliteten. Desto mer rådgivning/veiledning bedriften har fått desto større grad av høy addisjonalitet. Dette gjelder alle områdene foruten området offentlig regelverk mv. Her er andelen høy addisjonalitet minst dersom man har fått stor grad av rådgivning/veiledning.

8.4.3. Innovasjon Norges kompetanse

I og med at rådgivning og veiledning er en viktig oppgave for Innovasjon Norge, er det avgjørende at saksbehandlerne har tilstrekkelig kunnskap og kompetanse til å drive denne virksomheten overfor bedriftene. De er derfor blitt spurt om saksbehandlerne har tilstrekkelig kompetanse innenfor 7 hovedområder.

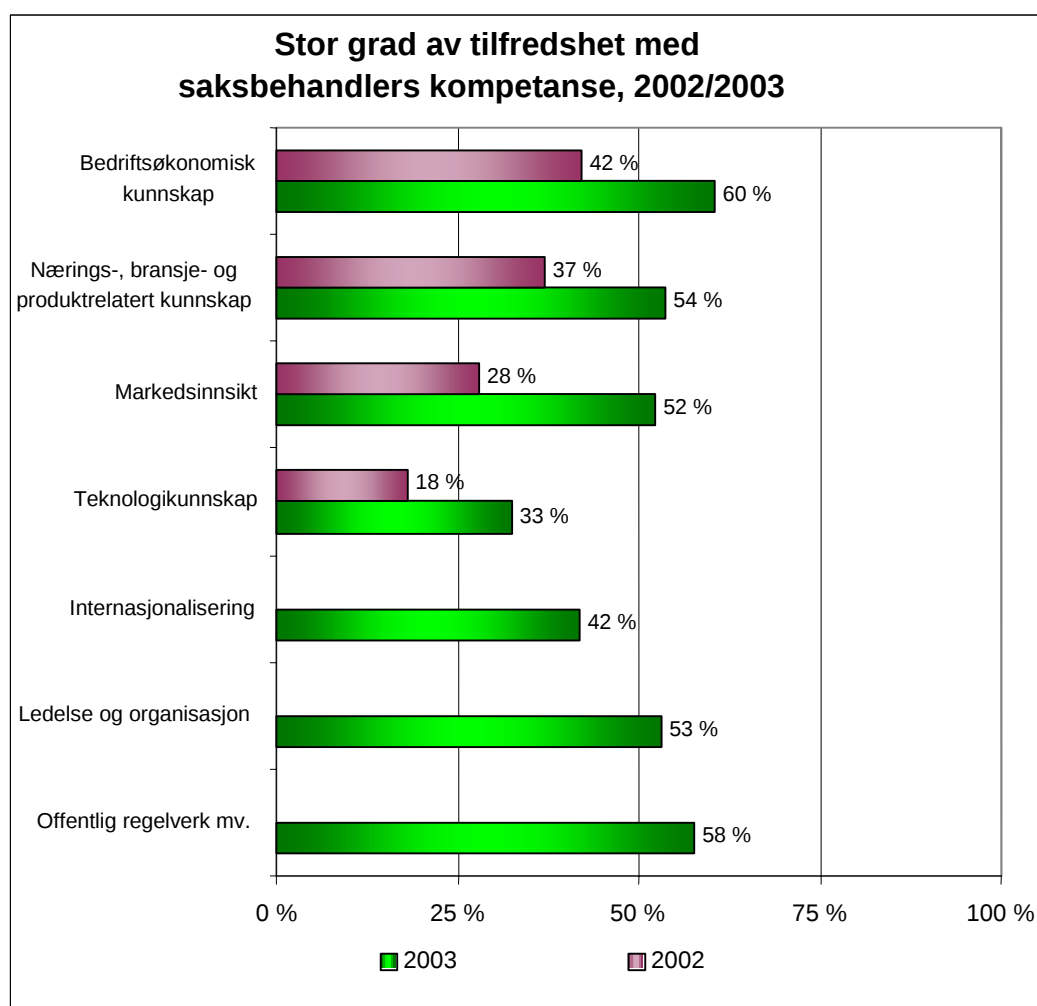
I snitt er omlag 46% svært fornøyd (4&5), men det varierer en del avhengig av fagområde. Størst andel svært fornøyd er det innen Bedriftsøkonomisk kunnskap og Offentlig regelverk mv. Dette samsvarer med tidligere undersøkelser sine funn. Minst andel svært fornøyd og dermed størst andel lite fornøyd (1&2) er det innen teknologikunnskap og internasjonalisering.

Figur 66: Grad av tilfredshet med saksbehandlers kompetanse



Neste tabell viser utviklingen i vurdering av saksbehandlers kompetanse. På alle de sammenlignbare områdene har tilfredsheten økt. Denne tendensen holder seg stabil dersom en kun ser på de virkemidlene som var med i både 2002- og 2003-undersøkelsen.

Figur 67: Stor grad av tilfredshet med saksbehandlers kompetanse, -02/-03



Det er relativt store forskjeller mellom virkemidlene i gjennomsnittlig tilfredshet med Innovasjon Norge sin kompetanse. Nedenfor er gjennomsnittet illustrert og høyeste og laveste verdi er markert for hvert virkemiddel. 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.

Tabell 18: Gjennomsnittlig tilfredshet med INs saksbehandlers kompetanse							
Virkemiddelnummer (5 punkt)	Nærings-, bransje- og pro- dukterelatert	Bedrifts økonomisk	Ledelse og organisasjon	Teknologi	Markeds innsikt	Internasjonalisering	Offentlig regelverk mv.
Bygdeutviklingsmidler	3,60	3,46	3,21	2,69	3,16	2,56	3,59
Distriktsrettede risikolån	3,43	3,67	3,48	2,86	3,37	2,97	3,44
Distriktsutviklingstilskudd	3,68	3,68	3,48	3,12	3,58	3,24	3,64
Grunnfinansieringslån-flåte	3,90	3,79	3,46	3,46	3,69	3,50	3,67
Landsdekkende risikolån	2,64	3,11	2,96	2,25	3,00	2,85	3,09
Landsdekkende utviklingstilskudd	3,59	3,56	3,28	3,12	3,41	3,30	3,71
Lavrisikolån	3,69	3,62	3,18	3,09	3,00	3,00	3,20
Lån til landbruket	3,55	3,40	2,73	2,68	2,83	2,55	3,22
NT-programmet	3,80	3,67	3,65	3,65	3,80	3,27	3,83
OFU-IFU	3,49	3,91	3,53	3,17	3,52	3,60	3,84
Bioenergiprogram	3,64	3,56	3,44	3,40	3,40	3,17	3,75
Bransjerettet IT	3,82	3,41	3,44	3,58	3,29	3,11	4,13
INT-programmet	3,38	3,89	3,68	2,93	3,86	3,87	3,59
FRAM	3,14	4,00	4,10	2,49	3,45	2,00	3,09
Kulturbasert næringsutvikling	4,40	4,25	3,67	1,00	3,40	4,00	4,40
Marint innovasjonsprogram	4,20	5,00	4,00	4,00	4,67	4,00	3,67
VSP – mat	3,60	3,76	3,33	2,64	3,49	3,18	3,80
VSP – reindrift	4,40	4,00	4,00	3,67	3,80	3,00	3,75
VSP – skog	3,69	3,48	3,59	3,47	3,71	3,38	3,54
Etablererstipend	3,56	3,73	3,47	2,96	3,45	3,09	3,47
Inkubatorstipend	3,32	3,94	3,87	3,13	3,60	3,71	4,06
Total	3,57	3,62	3,39	2,91	3,39	3,07	3,57

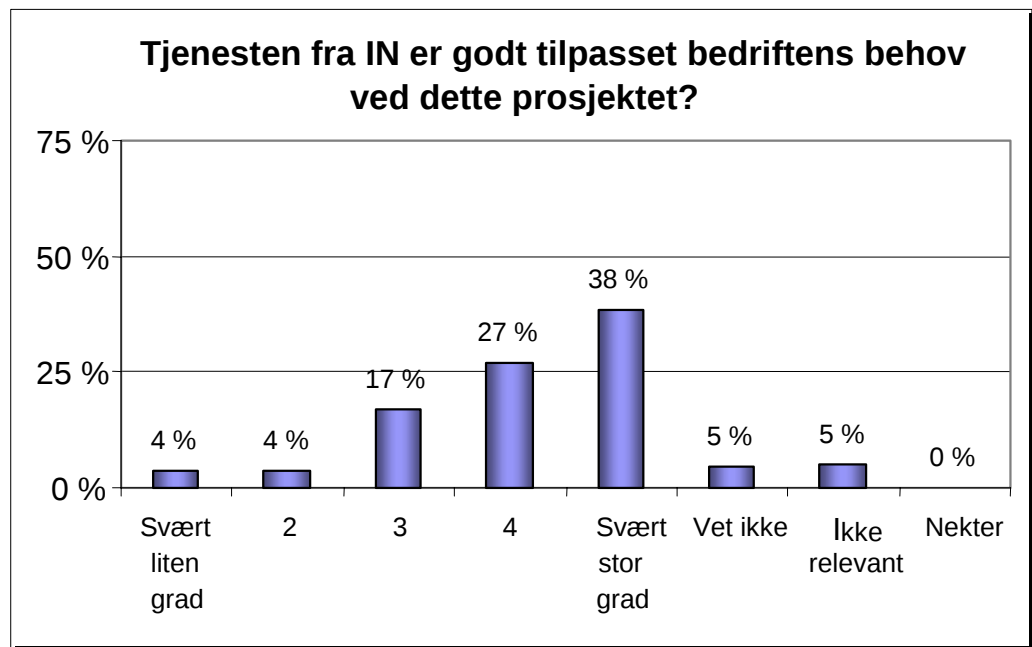
Analyser viser at ved høy addisjonalitet, er tilfredsheten gjennomsnittlig høyere på alle områdene. Tilfredsheten er minst i bedrifter med 0 ansatte og i store bedrifter med over 250 ansatte.

8.5. Tjenestenes tilpassning og utløsende effekt

8.5.1. Tilpasset tjeneste

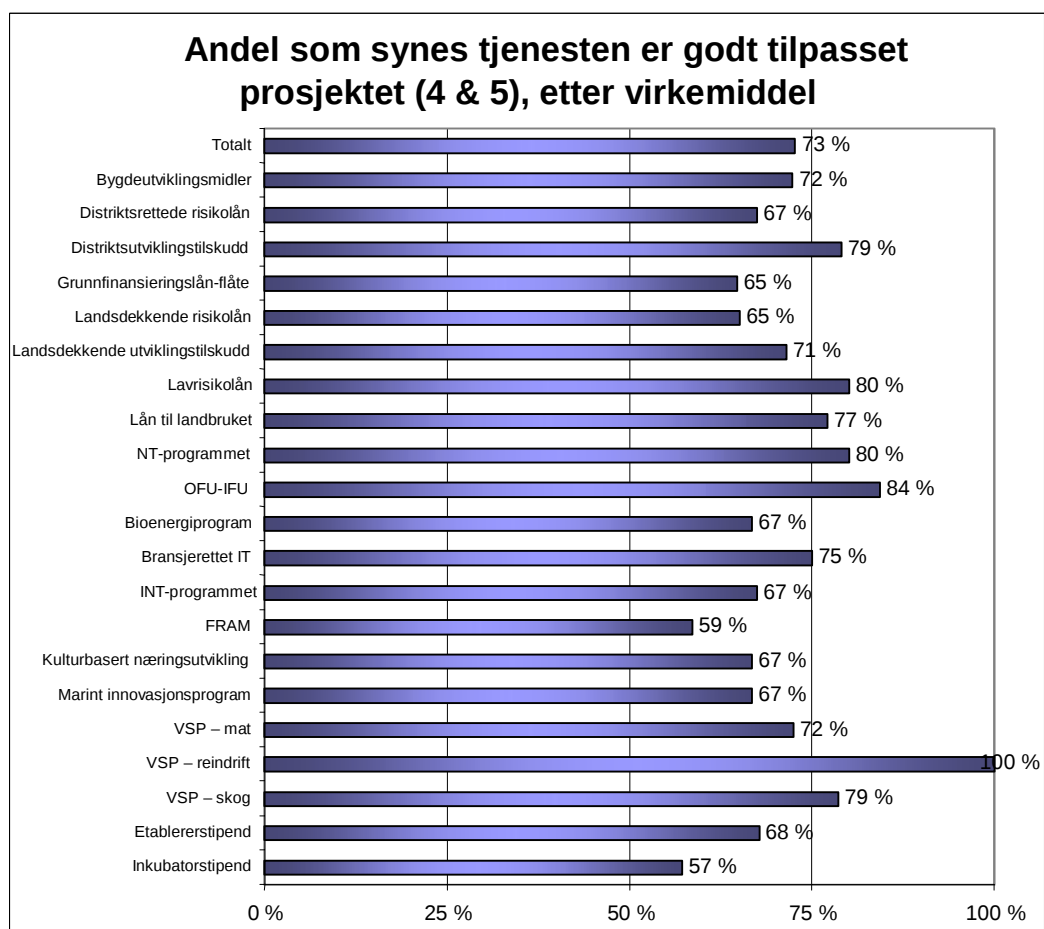
Vi har sett at god tilpassing av finansieringsopplegg til prosjektet er betydningsfullt for at bedrifter skal søke tjenester hos Innovasjon Norge. Ser vi nærmere på hvorvidt Innovasjon Norges tjenester faktisk vurderes som godt tilpasset prosjektenes behov, ser vi at andelen som synes det i svært stor grad er på hele 38%. Kun 4% synes at tjenestene i svært liten grad er tilpasset prosjektet. Analyserer man denne gruppen nærmere, ser vi at en stor del av disse er småbedrifter i distriktskommuner. Ser en bort fra gruppen ”vet ikke” og ”ikke relevant”, er andelen som synes tilpassingen er god (4 og 5 på skalaen) hele 73%. Også i tidligere undersøkelser har vi sett at tilpassingen er god. Mellom 66 og 77% av bedriftene har ment dette tidligere.

Figur 68: Tjenestene fra Innovasjon Norge er godt tilpasset bedriftens behov ved dette prosjektet



Av neste figur ser vi at tjenestene oppleves som tilpasset i varierende grad av bedrifter innen de ulike virkemidlene. Alle bedriftene innen VSP-reindrift synes tjenestene har vært godt tilpasset prosjektet, mens kun 57% av bedriftene innen Inkubatorstipendet synes det samme. Også innen FRAM er det relativt lav andel som synes tjenestene fra Innovasjon Norge er godt tilpasset prosjektet, selv om den er nær 60%.

Figur 69: Andel som synes tjenestene er godt tilpasset prosjektet, etter virkemiddel

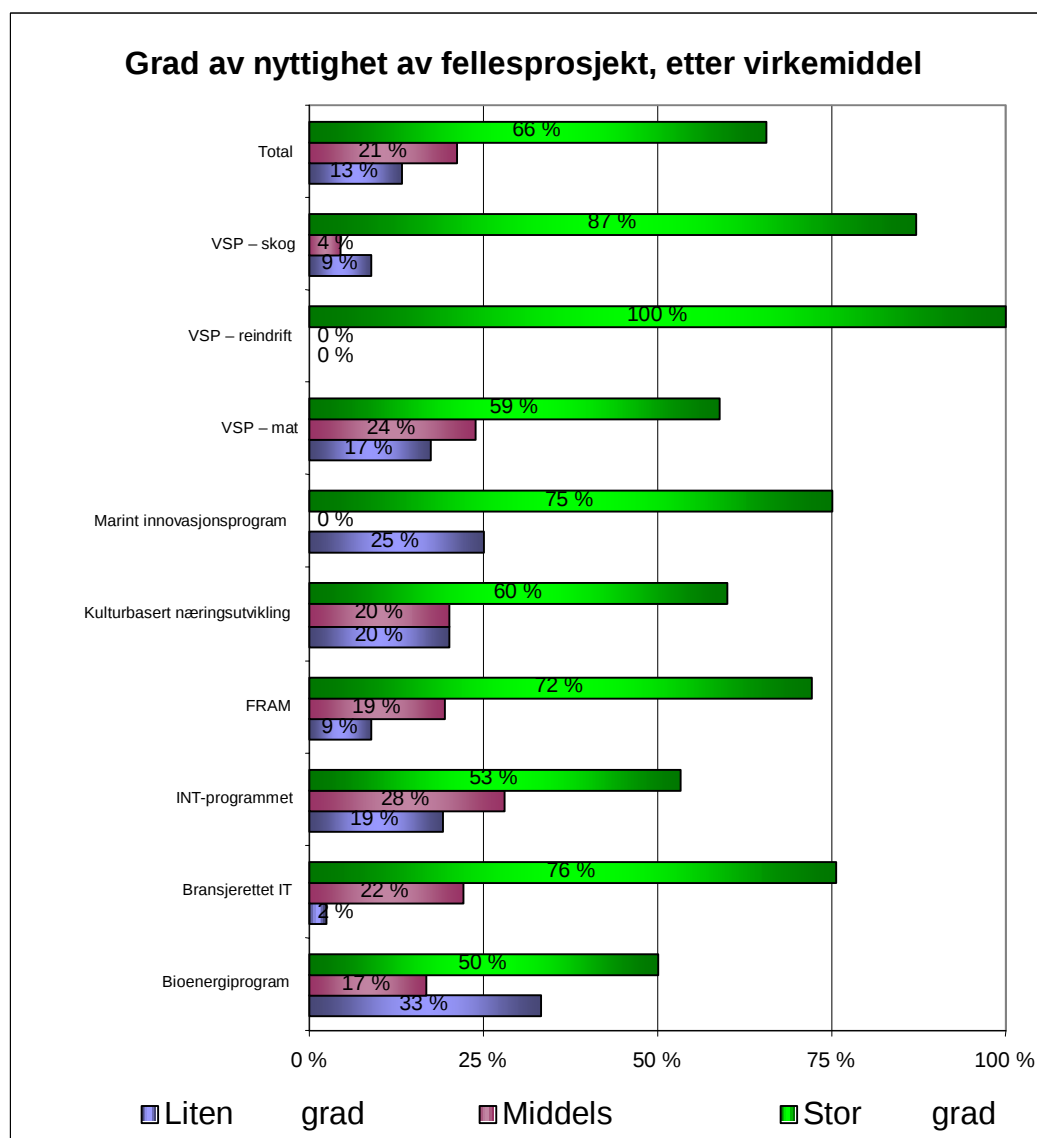


Dersom tilpassingen er god, øker også addisjonaliteten. Det vil si at dersom tjenesten bedriften får fra Innovasjon Norge er godt tilpasset prosjektet, er det større sannsynlighet for at det blir gjennomført. I motsatt fall er det slik at dersom tjenesten ikke er godt tilpasset prosjektet, er den ikke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

8.5.2. Fellesaktiviteters nytte for bedriften

Bedrifter i virkemiddelgruppe 2 ble også spurt i hvilke grad fellesaktivitetene i prosjektet/aktiviteten var nyttige for bedriften. Totalt sett sier hele 2/3-deler at det var nyttig og kun 13% mener at det bare i liten grad var nyttig med fellesaktiviteter. Alle bedriftene innen VSP-reindrift synes at disse aktivitetene i stor grad var nyttige, mens kun halvparten av bedriftene i Bioenergiprogrammet synes det samme.

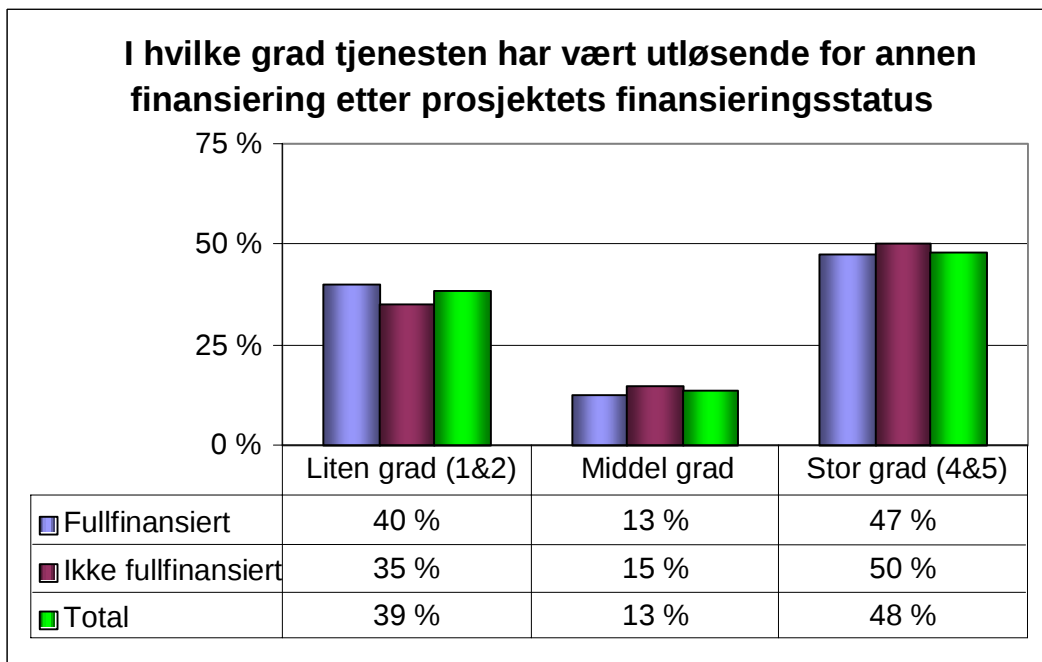
Figur 70: Grad av nyttighet av fellesprosjekt, etter virkemiddel



8.5.3. Tjenesten utløsende for annen finansiering

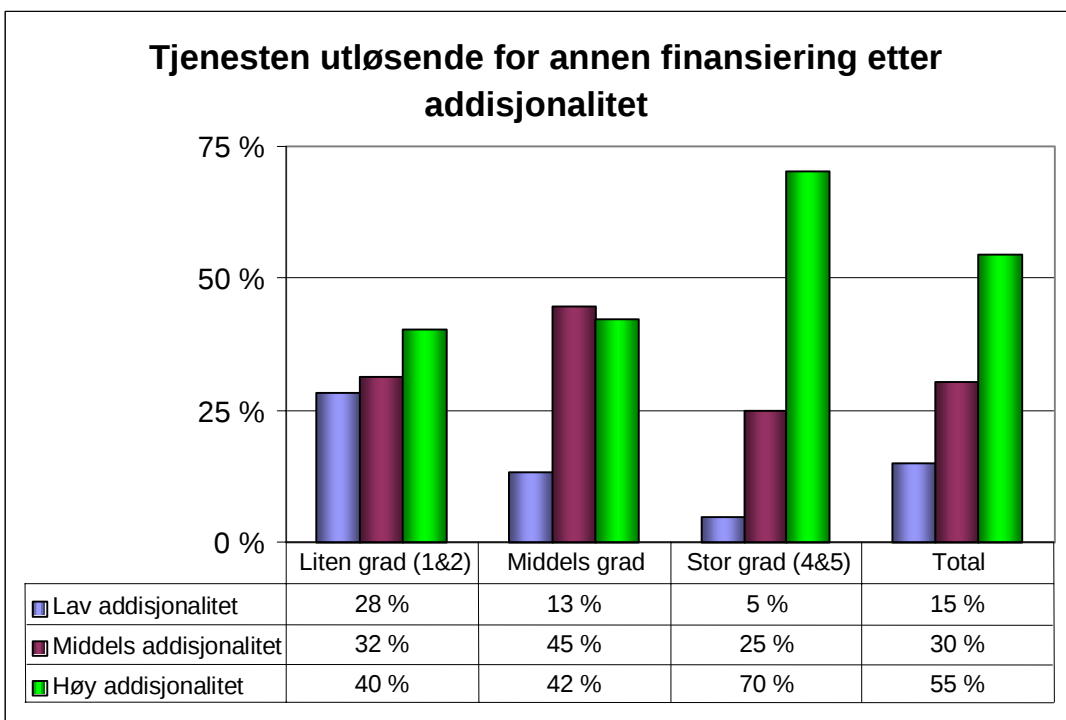
Fra tidligere undersøkelser vet vi at tjenestene fra Innovasjon Norge i stor grad har vært utløsende for fullfinansiering. Hele 71% har sagt at tjenesten i stor grad var utløsende. Dette spørsmålet var tidligere bare stilt til de som hadde fullfinansiert prosjektet. I denne undersøkelsen har vi spurt også de som ikke har fullfinansiert prosjektet, i og med at prosjektet kan få annen finansiering og enda ikke være fullfinansiert. Derfor 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 50% oppgir at tjenesten har vært utløsende for annen finansiering.

Figur 71: I hvilke grad tjenesten har vært utløsende for annen finansiering etter prosjektets finansieringsstatus



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 høy addisjonalitet er mye større dersom tjenesten fra Innovasjon Norge i stor grad har vært utløsende for annen finansiering.

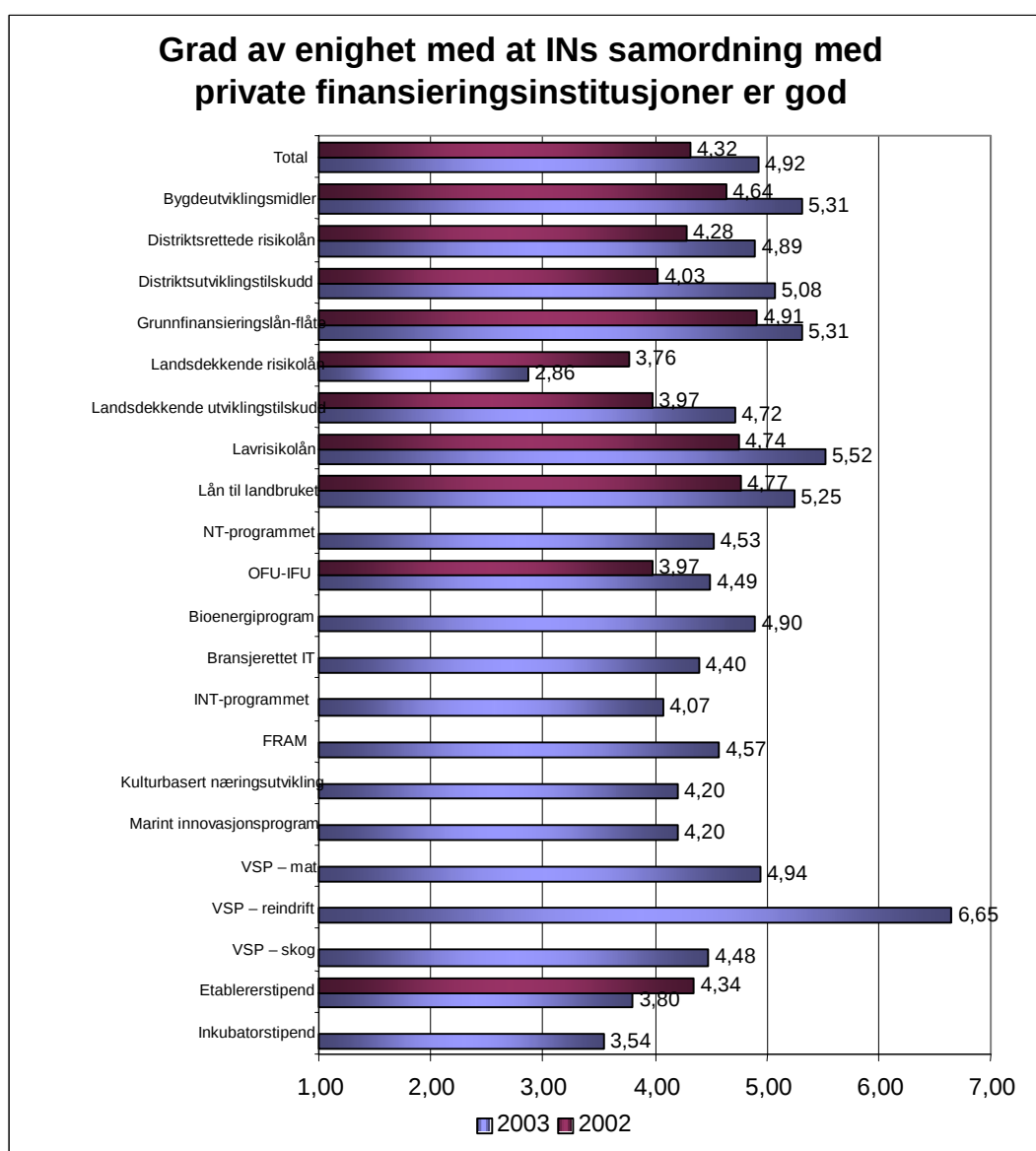
Figur 72: Tjenesten utløsende for annen finansiering etter addisjonalitet



8.5.4. Innovasjon Norge og samordning

Bedriftene har sagt seg mer eller mindre enig i en rekke utsagn om 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 4,32 til 4,92 fra 2002 til 2003. Dersom vi kun ser på de virkemidlene som var med i både 2002 og 2003, er tallet 4,83, noe som indikerer at bedriftene mener at den har økt og at økningen ikke skyldes at ulike virkemidler er inkludert i undersøkelsen. Det er klare forskjeller mellom virkemidlene. Graden av enighet innen Landsdekkende risikolån og Etablererstipend har gått klart ned, mens enigheten har gått kraftig opp innen Distriktsutviklingstilskudd og Lavrisikolån.

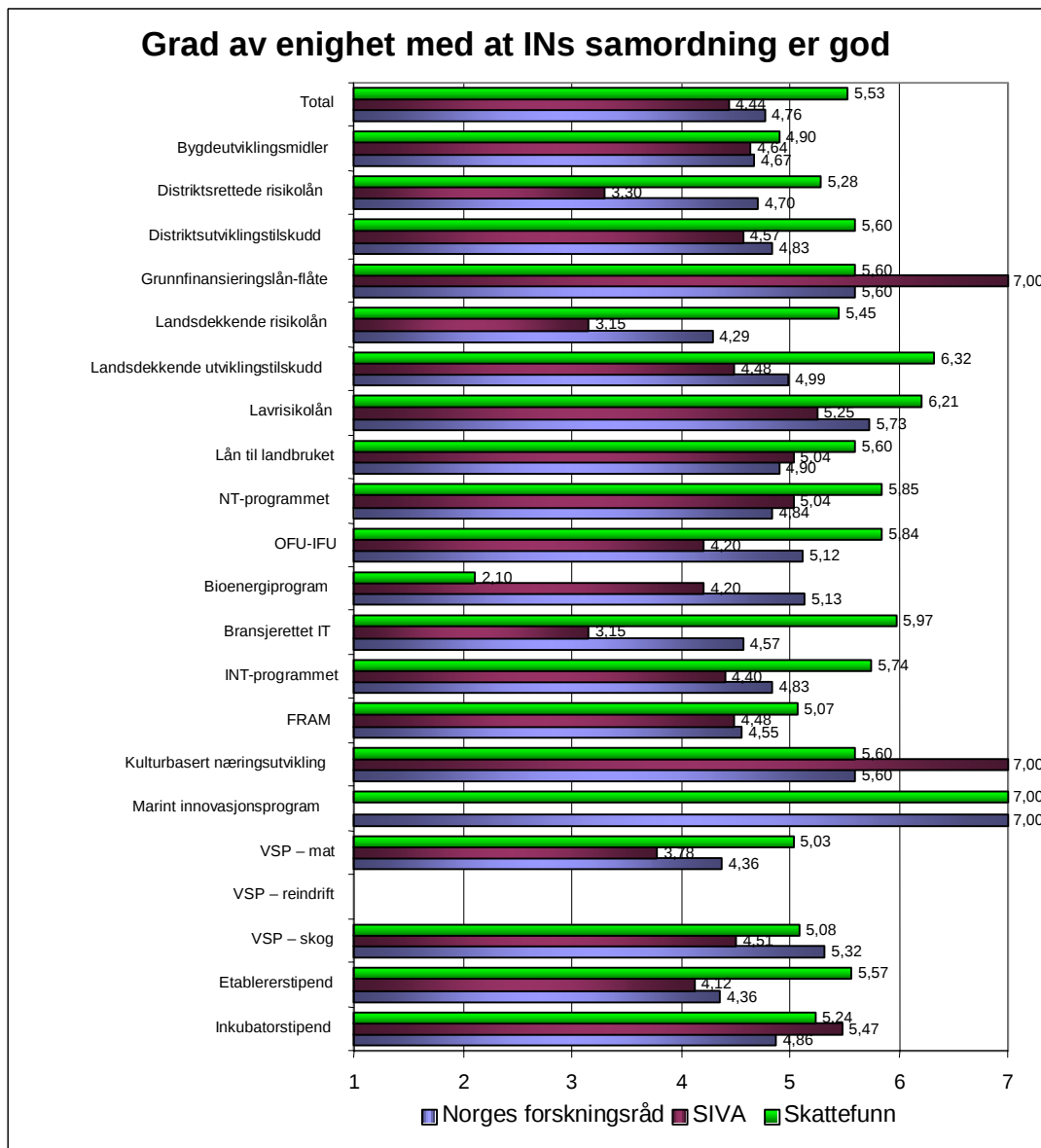
Figur 73: Grad av enighet med at INs samordning med private finansieringsinstitusjoner er god



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. Samordningen med SIVA kommer derimot ut med den laveste gjennomsnittsscoren. Det er store forskjeller i enighet om samordning mellom virkemidlene også når det gjelder de andre aktørene, som vi ser i diagrammet under.

Figur 74: Gjennomsnittlig grad av enighet med at INs samordning er god, 7-punktskala

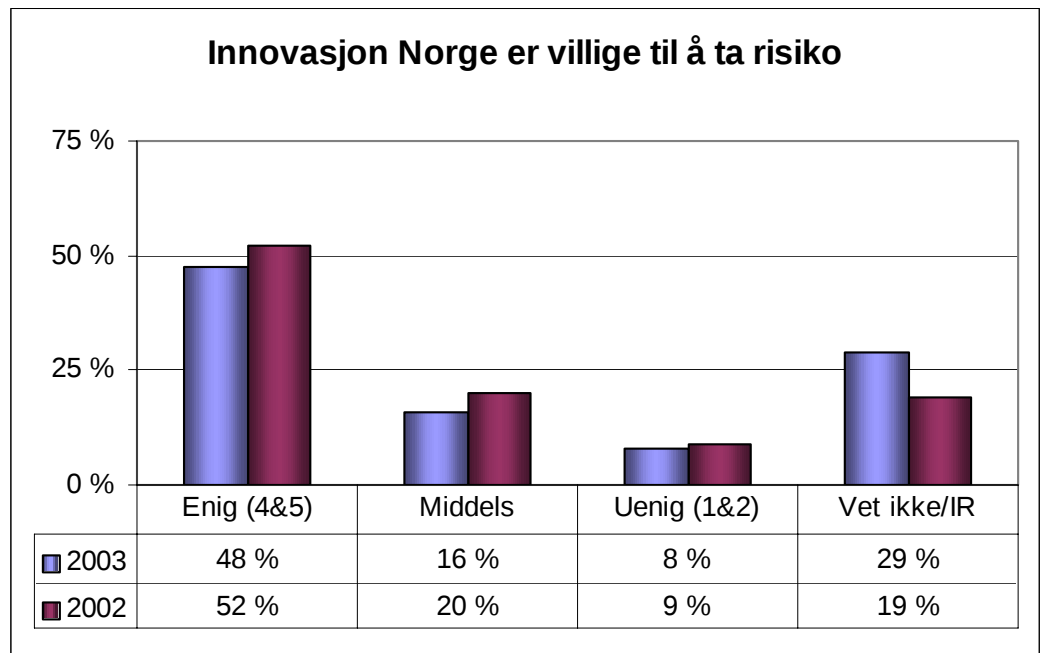


8.6. Innovasjon Norge som risikovillig utviklingsaktør

8.6.1. Risikovilje og lønnsomhetsorientering

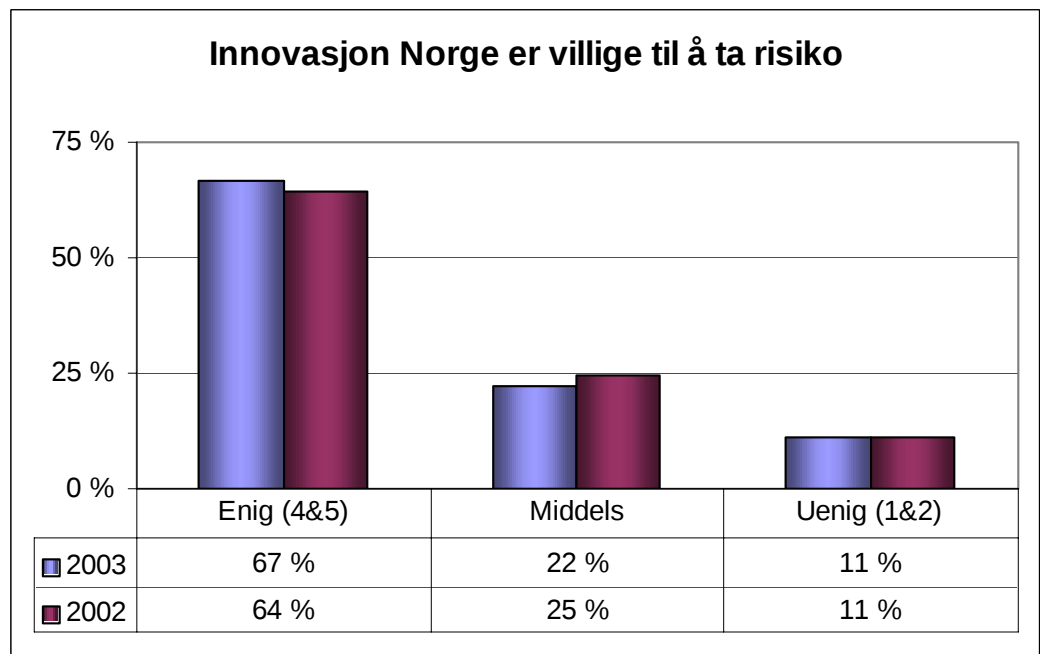
Innovasjon Norge må ta noe mer risiko enn i ordinære finansinstitusjoner for å kunne oppfylle sitt formål. Tidligere har en stor andel ment at Innovasjon Norge gjør dette. Den samme tilbakemeldingen gir bedriftene i år, på tross av at andelen som er helt enig i påstanden, er marginalt lavere.

Figur 75: Innovasjon Norge er villige til å ta risiko



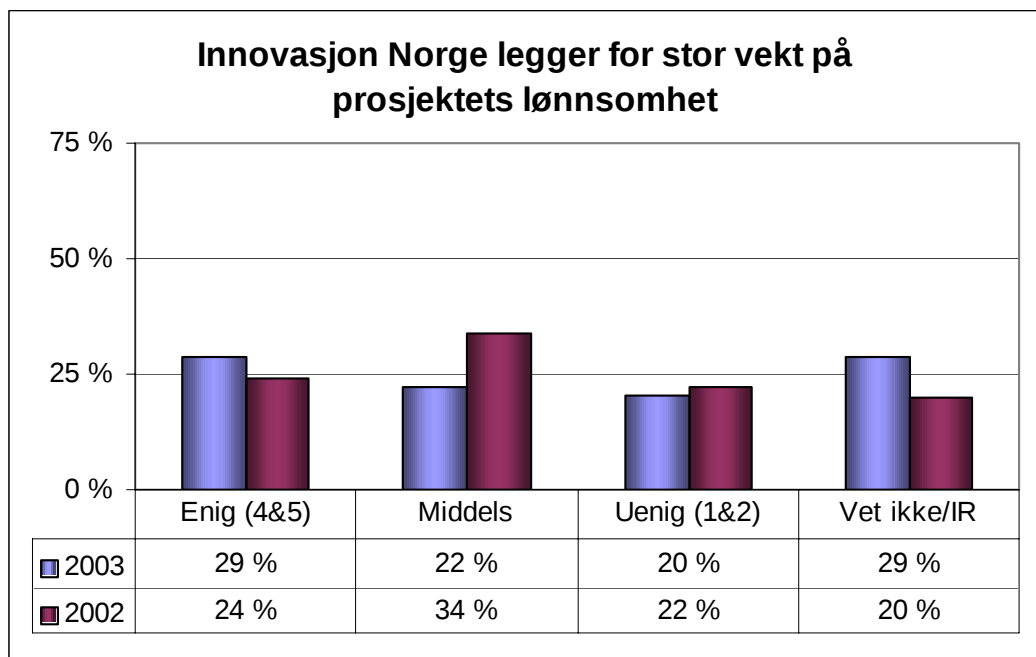
Dersom man ser bort fra de som har oppgitt ”Vet ikke” (VI) eller ”Ikke relevant” (IR), er andelen som er enig ubetydelig høyere i 2003 jfr. 2002. Dette endrer seg ikke vesentlig dersom en kun ser på de virkemidler som var med både i 2002- og 2003-undersøkelsen.

Figur 76: Innovasjon Norge er villige til å ta risiko



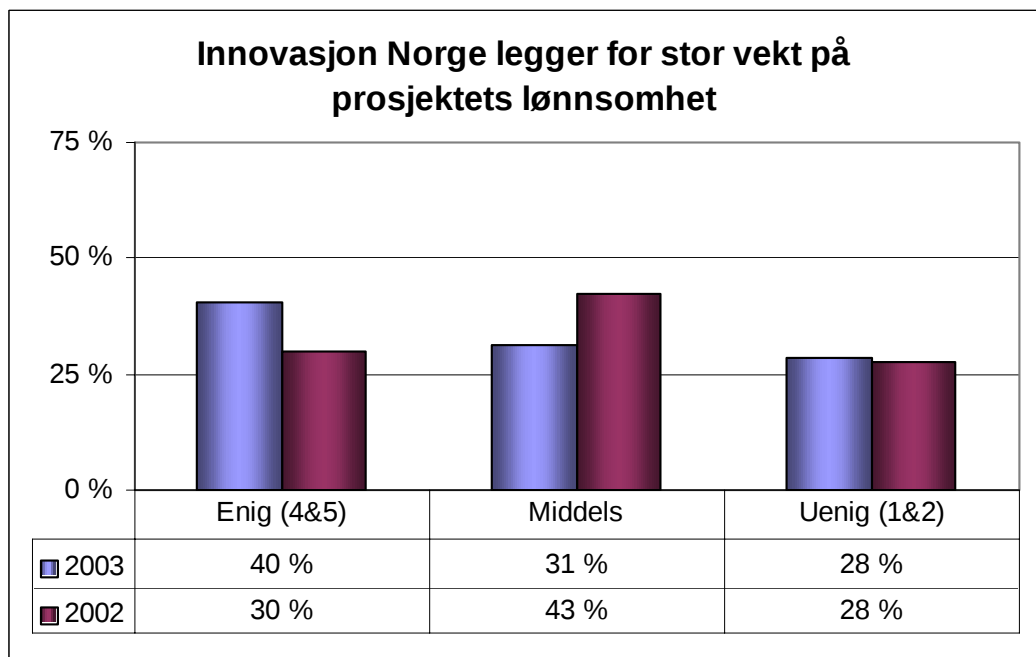
En større endel enn tidligere synes at Innovasjon Norge legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet. På tross av usikkerheten rundt bruk av ulike skalaer, er endringen betydningsfull.

Figur 77: Innovasjon Norge legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet, inkl. VI/IR



Spesielt tydelig blir endringen når man holder de som har oppgitt vet ikke eller ikke relevant. Da er forskjellen i andel som er enige i påstanden om at Innovasjon Norge legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet 10 prosentpoeng. Forskjellen er like stor dersom en kun ser på de virkemiddel som var med både i 2002 og 2003.

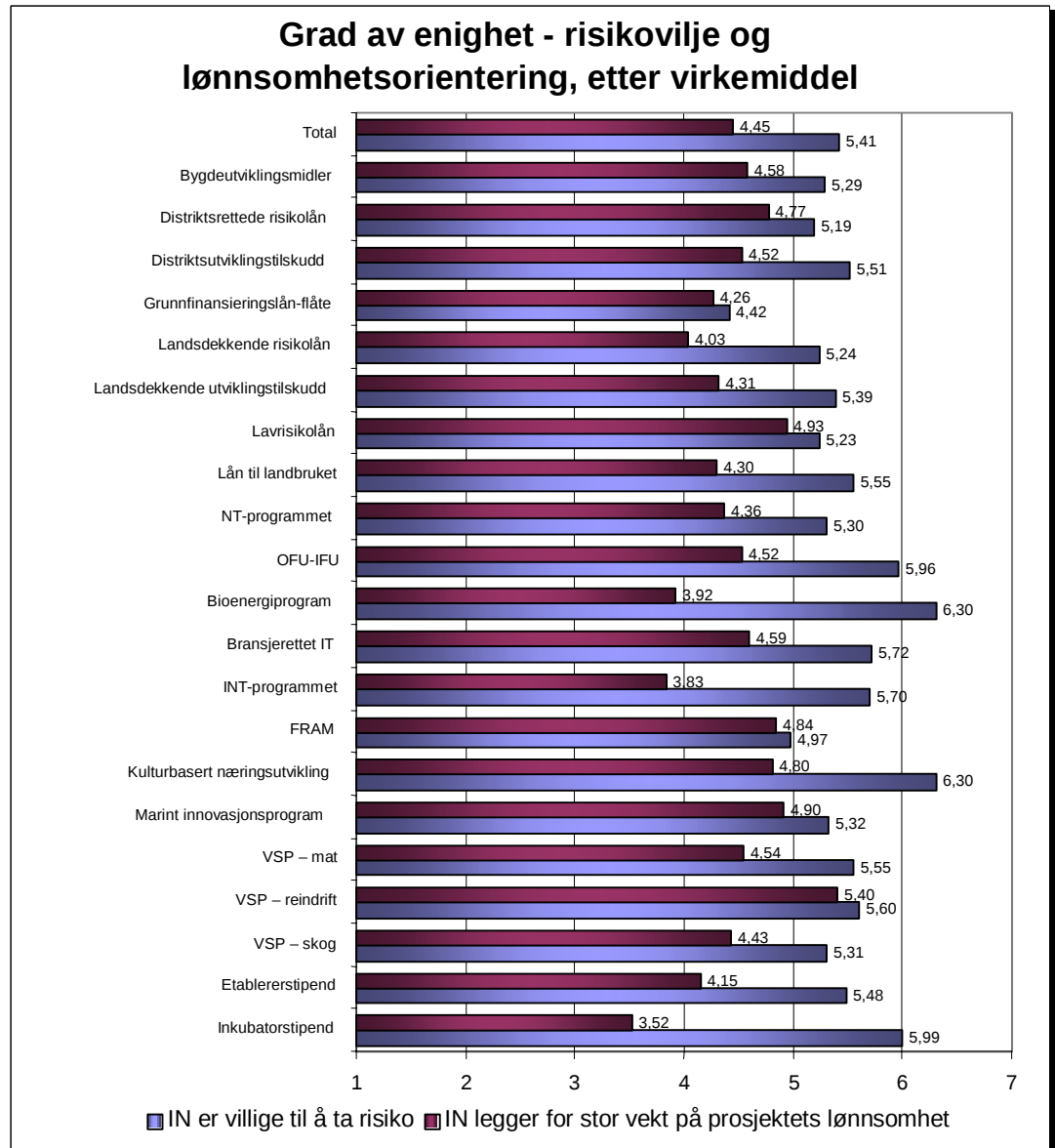
Figur 78: Innovasjon Norge legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet



De helt største bedriftene mener i større grad enn mindre at Innovasjon Norge legger for stor vekt på lønnsomhet. Enkeltmannsforetak (0 ansatte) er noe mer enige i at Innovasjon Norge er villige til å ta risiko enn de andre. For øvrig finner vi få forskjeller.

Det er størst enighet i at Innovasjon Norge er villige til å ta risiko innen Bioenergi-programmet og Kulturbasert næringsutvikling. Minst enighet i dette er det innen Grunnfinansieringslån-flåte. Når det gjelder hvorvidt Innovasjon Norge legger for stor vekt på lønnsomhet, er bedrifter innen VSP-reindrift og Lavrisikolån de som i størst grad synes dette, mens bedrifter innen Inkubatorstipend og Entreprenørskaps-programmet er minst enige i påstanden.

Figur 79: Gjennomsnittlig grad av enighet – risikovilje og lønnsomhetsorientering, etter virkemiddel, 7-punktskala

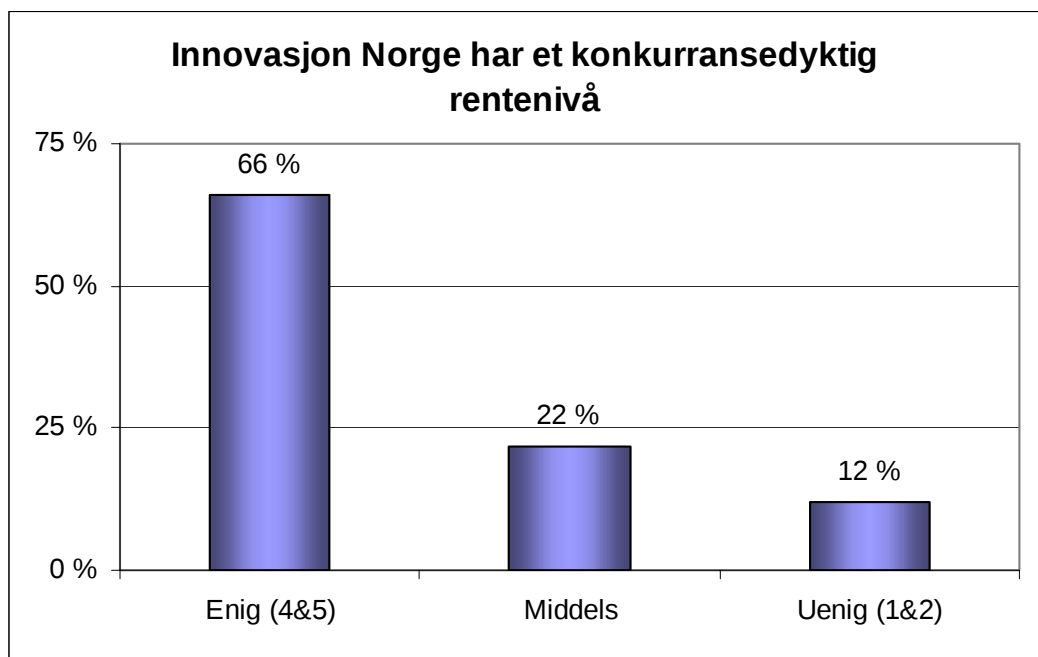


8.6.2. Rentenivå

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 52% som har gitt sin vurdering, er det 2/3 deler som er enige i påstanden og kun 12% sier at de ikke er enige i at Rentenivået er konkurransedyktig.

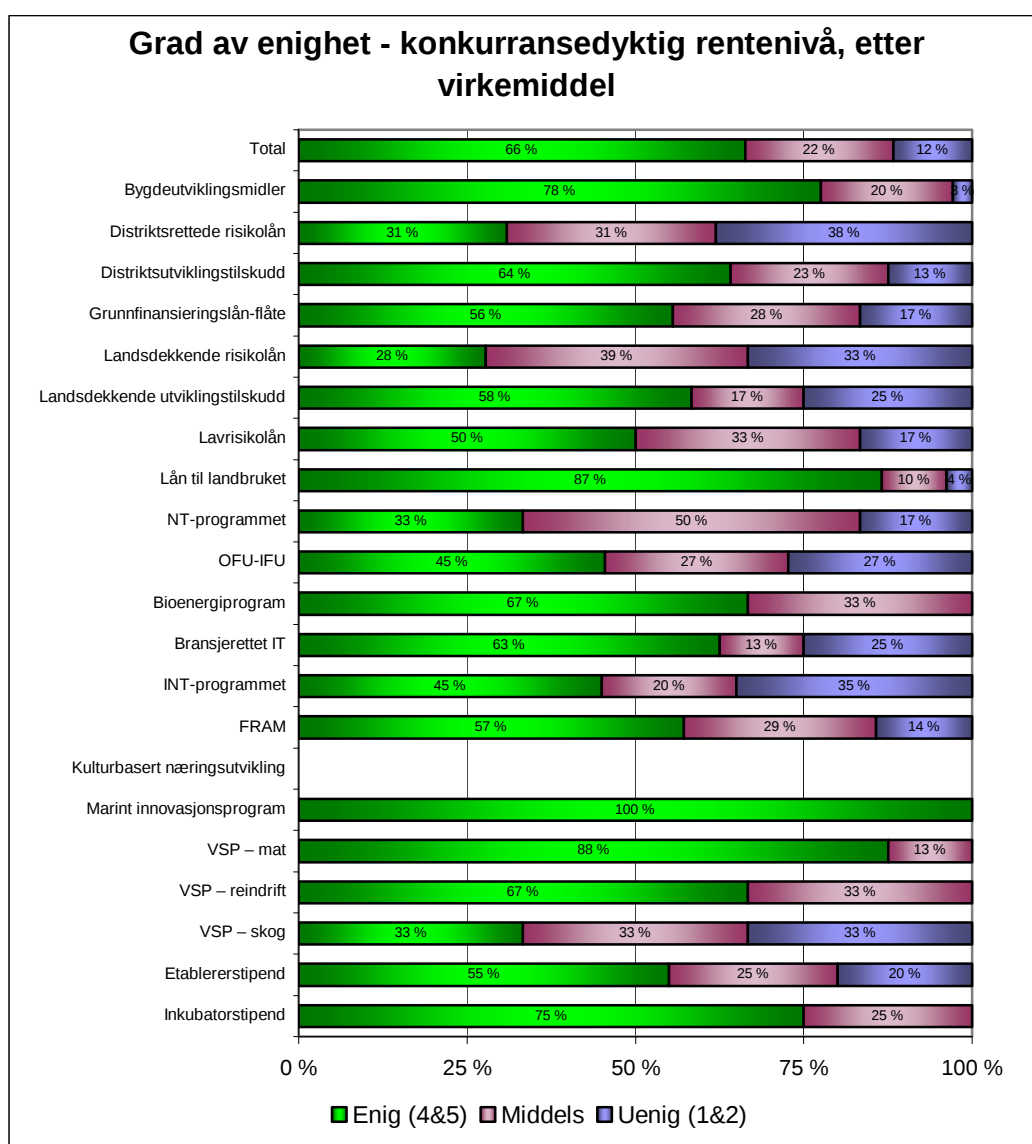
Dette kan skyldes at de som har tatt opp lån synes at rentenivået er konkurransedyktig, mens de som ikke har tatt opp lån ikke har gjort det fordi rentenivået ikke oppfattes som konkurransedyktig og heller ikke svart på spørsmålet.

Figur 80: Innovasjon Norge har et konkurransedyktig rentenivå



Fordeler man disse tallene på virkemiddel, slik det er gjort i Figur 80, ser en at andelen enige varierer svært mellom de ulike virkemidlene.

Figur 81: Grad av enighet – konkurransedyktig rentenivå, etter virkemiddel



Analysen viser at de minste bedriftene i større grad enn de større mener at rentenivået til Innovasjon Norge er konkurransedyktig.

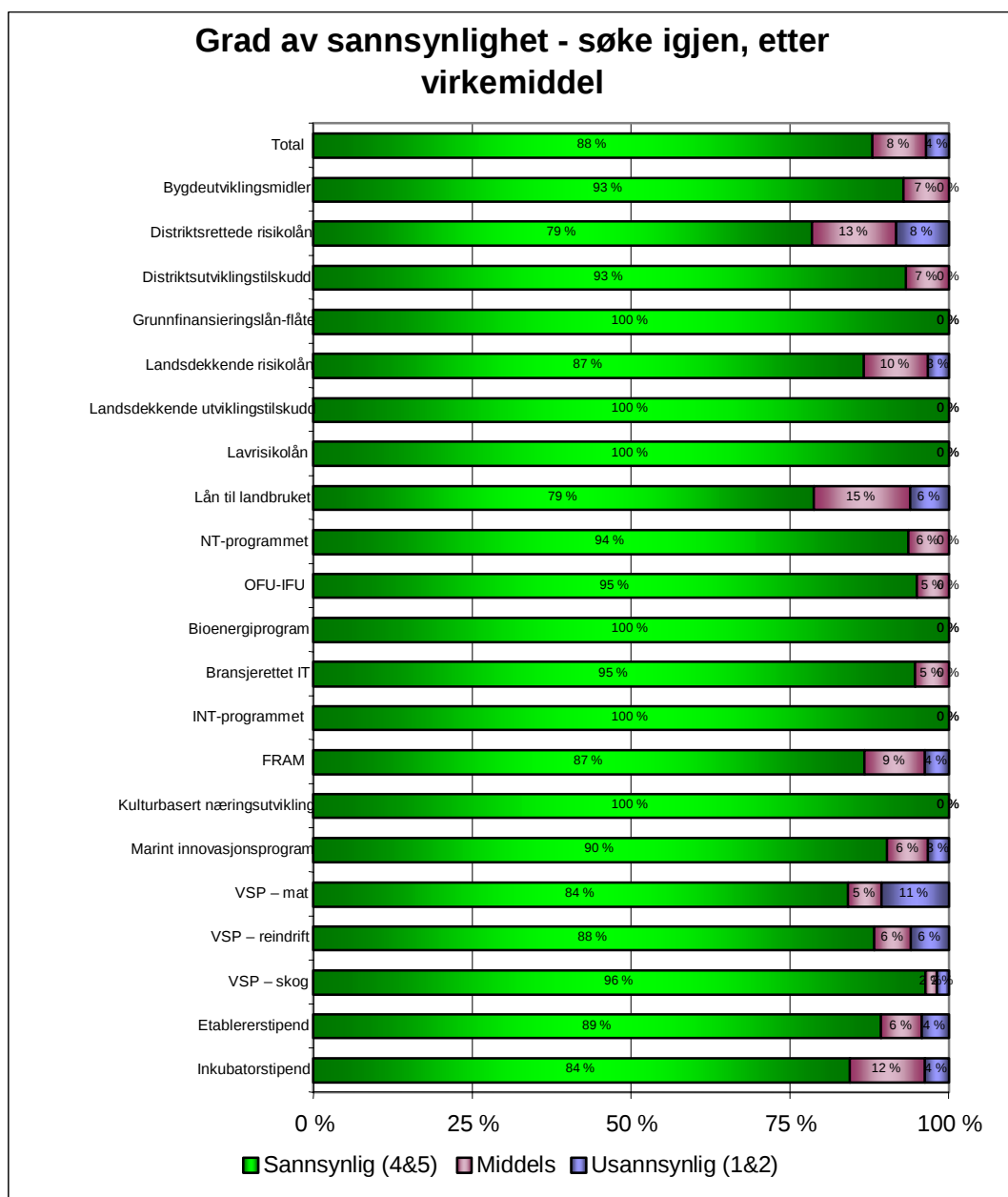
8.7. Fått tjenester tidligere og søke igjen

Omlag 45% av de bedriftene som er intervjuet, har fått tjenester fra Innovasjon Norge tidligere. Det er vanligst å ha mottatt tjenester 2 ganger før, men enkelte bedrifter har fått tjenester vesentlig flere ganger. Desto større bedriften er, desto 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 alle 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 opp-

gir 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 82: Grad av sannsynlighet for at bedriften vil søke Innovasjon Norge om tjenester igjen, etter virkemiddel



Del 3: Fokusområder

I denne delen har vi satt fokus på to tema som begge er aktuelle i diskusjonen omkring bruk av direkte virkemidler. Det ene er addisjonalitet. Dette emnet bidrar til diskusjonen om hvor man får mest igjen for pengene. Det andre temaet er virkemidler og geografi. Dette kapittelet er ment som et bidrag til diskusjonen om Innovasjon Norge som distriktpolitisk virkemiddel. Disse to temaene er valgt fordi de begge er sentrale for Innovasjon Norge og de departementene som bevilger midler til organisasjonen.

9. Om addisjonalitet

Det er vesentlig for Innovasjon Norge å påvise hvorvidt organisasjonens innsats har gjort en forskjell eller ikke. I dette avsnittet er dette gjort ved å analysere følgende spørsmål: "Ville prosjektet/aktiviteten blitt gjennomført under alle omstendigheter, selv uten støtten fra Innovasjon Norge?"

9.1. Innledning

Begrunnelsen for Innovasjon Norges virksomhet hviler i siste instans på at det er et velbegrunnet behov for offentlig intervensjon. Tesen er at bedriftene ikke vil igangsette de støttede aktivitetene eller prosjektene uten tjenestene fra Innovasjon Norge, på tross av at det er en samfunns- og/eller bedriftsøkonomisk gevinst ved dem. Det at den offentlige intervensjon øker aktivitetsnivået, omtales også som virkemidlenes addisjonalitet.

Den grunnleggende antagelse er at det eksisterer en svikt i det finansielle markedet som gjør det vanskelig å skaffe lån eller risikovillig kapital til viktige utviklings- og innovasjonsrettede prosjekter. Dette vil i siste instans være hemmende for både næringslivets og samfunnets utvikling. Denne markedssvikten antas å være minst for aktivitetene eller prosjektene som umiddelbart vil gi bedriftsøkonomiske resultater og dermed føre til en forrentning av den investerte kapitalen. Motsatt antas det at det finansielle markedet i større grad vil være tilbakeholdende med å investere i aktiviteter/prosjekter, som er risikofylte/har samfunnsøkonomiske effekter (eller store ringvirkninger). For enkelte slike prosjekter vil det også være slik at resultatene i mer begrenset omfang vil komme den enkelte bedrift til gode. Dette resultatet kunne ført til at det offentlige kun støttet aktiviteter eller prosjekter med store ringvirkninger. Mange bedriftsnære aktiviteter og prosjekter vil imidlertid også ha en positiv ringvirkning på det omkringliggende samfunnet. Dette henger sammen med at aktivitetens eller prosjektets primære formål (f.eks. utvikling eller forbedring av ny teknologi; utvikle nye kompetanser mv.) i siste instans også vil være til fordel for samfunnet bl.a. ved å skape eller opprettholde arbeidsplasser i distriktene. Svikt i tjeneste- og

servicemarkedet har på samme måte betydning jfr. Innovasjon Norges tjenester rettet mot kompetanse og nettverksaktiviteter.

En vurdering av prosjektenes addisjonalitet er slik sett *kun* et uttrykk for om Innovasjon Norge har fått igangsatt flere aktiviteter eller prosjekter enn det ellers ville vært igangsatt uten tilbudet av tjenestene. Hvorvidt de støttede aktivitetene eller prosjektene rent faktisk har vært suksessfulle og skapt ønskede effekter i form av f.eks. utvikling av den enkelte bedrift, innovasjon, oppbygning av kompetanser eller nettverk, krever egne analyser. Med andre ord er fokus her på om Innovasjon Norge har fått økt innovasjonsnivået eller fremmet bedriftsutviklingen i Norge. I del 2 "Resultater" er det undersøkt hva Innovasjon Norge får igjen for pengene i form av konkrete resultater og ringvirkninger.

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

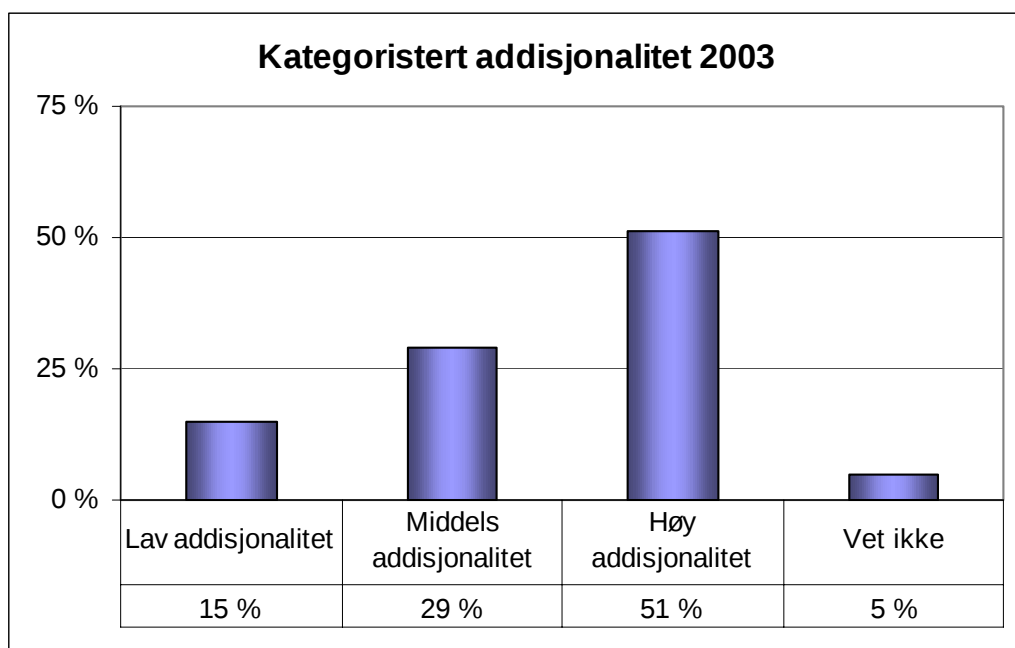
Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?

Vi må tolke svarene varsomt i og med at spørsmålet er kontrafaktisk og samtidig nokså utsatt for strategiske svar. Man kan altså ikke være sikker på hva som ville ha skjedd med prosjektet eller aktiviteten dersom ting hadde vært annerledes og bedriftene kan oppgi svar av strategiske og taktiske årsaker, med tanke på å opprettholde tjenesten fra Innovasjon Norge. Dermed er det en fare for at addisjonaliteten er vurdert som høyere av bedriftene enn hva den faktisk er. Disse faktorene antas ikke å endre seg over tid slik at sammenligninger med tidlige års undersøkelser er uproblematisk.

9.2. Addisjonalitet for alle virkemidlene

På direkte spørsmål oppgir bedriftene at de fleste prosjektene eller aktivitetene ikke ville blitt gjennomført uten tjenesten fra Innovasjon Norge.

Figur 83: Kategorisert addisjonalitet, 2003



Det er også mange som oppgir at prosjektet eller aktiviteten ville blitt gjennomført, men i mindre skala og på et senere tidspunkt. Samtidig er det 15% som oppgir at

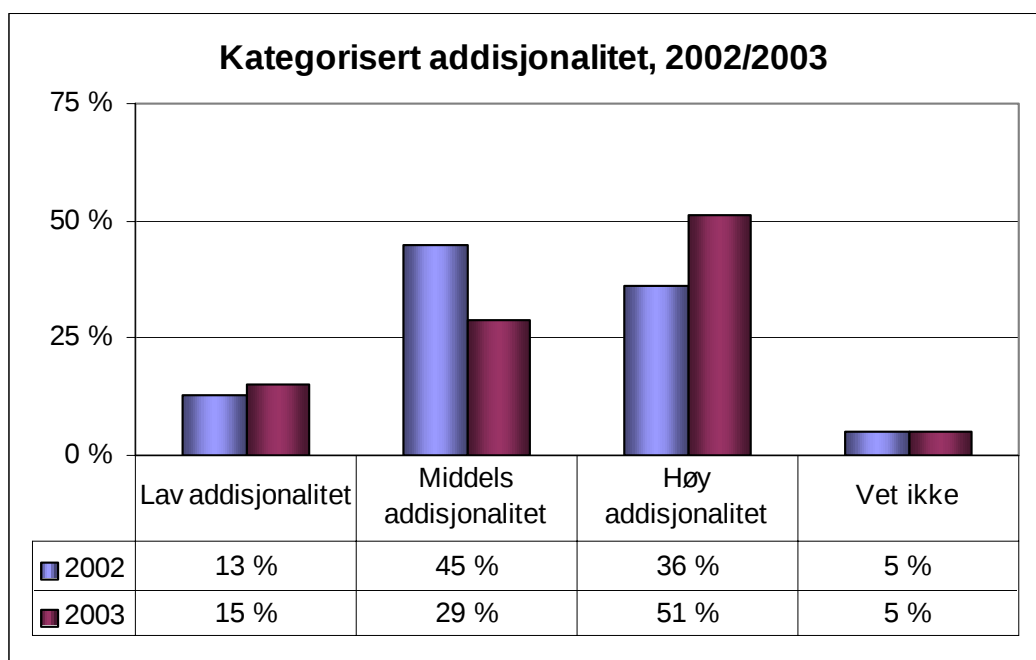
prosjektet/aktiviteten ville blitt gjennomført uten endringer selv om de ikke hadde fått tjenesten fra Innovasjon Norge. Om lag like stor andel av prosjektene/aktivitetene ville blitt gjennomført i begrenset skala som andelen av de som hadde blitt gjennomført på et senere tidspunkt. Dersom vi kategoriserer svarene ut fra grad av addisjonalitet, som vist i tabellen under, ser vi at andel prosjekter/aktiviteter med høy addisjonalitet utgjør om lag halvparten av alle prosjekter/aktiviteter.

Tabell 19: Addisjonalitet for alle de undersøkte virkemidler under ét: "Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?"			
Addisjonalitet		Antall	Prosent
Lav	Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer	188	15 %
Middels	Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme skala, men på et senere tidspunkt	170	14 %
Middels	Gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men til samme tid	191	15 %
Høy	Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala	285	23 %
Høy	Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført	352	28 %
	Vet ikke	59	5 %
I alt		1245	100 %
Kilde: Oxford Research			

En av kategoriene på dette spørsmålet er blitt endret fra 2002-undersøkelsen til denne undersøkelsen. Det dreier seg om kategorien som tidligere het "Lagt på is". Da denne kategorien var vanskelig å tolke, ble den erstattet med kategorien "Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala". Dette medfører at endringer over tid på denne kategorien må vurderes med varsomhet, men ved hjelp av en kategorisering av addisjonaliteten som vist over, kan resultatene sammenlignes.

I forhold til 2002-undersøkelsen, er den overordnede tendensen at andelen av prosjekter som kjennetegnes av høy addisjonalitet har økt betraktelig, mens middels addisjonalitet har sunket, se neste figur.

Figur 84: Kategorisert addisjonalitet, -02/-03



Ovenstående figur er nyansert i neste tabell, hvor tallene for 2003 sammenlignes med tidligere undersøkelser. Vi ser at:

- Prosjekter/aktiviteter som ikke ville blitt gjennomført øker kraftig.
- Det er en klar og jevn økning i kategorien ”Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala”. Den økte slik sett med 5 prosentpoeng fra 2001 til 2002 og med 6 prosentpoeng fra 2002 til 2003.
- Prosjekter/aktiviteter som ville blitt gjennomført i en mer begrenset skala, men til samme tid, går kraftig ned.
- Generell tendens til at andelen av prosjekter som ville være gjennomført uten støtte, er fallende.

Tabell 20: Utviklingen i addisjonalitet for Innovasjons Norges (SNDs) virkemidler i perioden 2000-2003					
Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom Innovasjon Norge ikke hadde gitt støtte?	2000	2001	2002	2003	2003*
Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer	20 %	16 %	13 %	15 %	17 %
Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme skala, men på et senere tidspunkt	17 %	15 %	13 %	14 %	12 %
Gjennomført prosjektet/aktiviteten i en mer begrenset skala, men til samme tid	29 %	29 %	31 %	15 %	15 %
Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala/Lagt på is**	12 %	12 %	17 %	23 %	24 %
Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført	16 %	19 %	19 %	28 %	27 %
Vet ikke	6 %	8 %	6 %	5 %	5 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Kilde: Oxford Research og					
Note: * 2003-tall for de virkemidler som var med i 2002					
** Endret kategori (2003/2002)					

Tolkning av addisjonaliteten må ses i lys av at denne undersøkelsen omfatter langt flere virkemiddel og andre typer av virkemidler enn de tidligere undersøkelsene. 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-undersøkelsen.

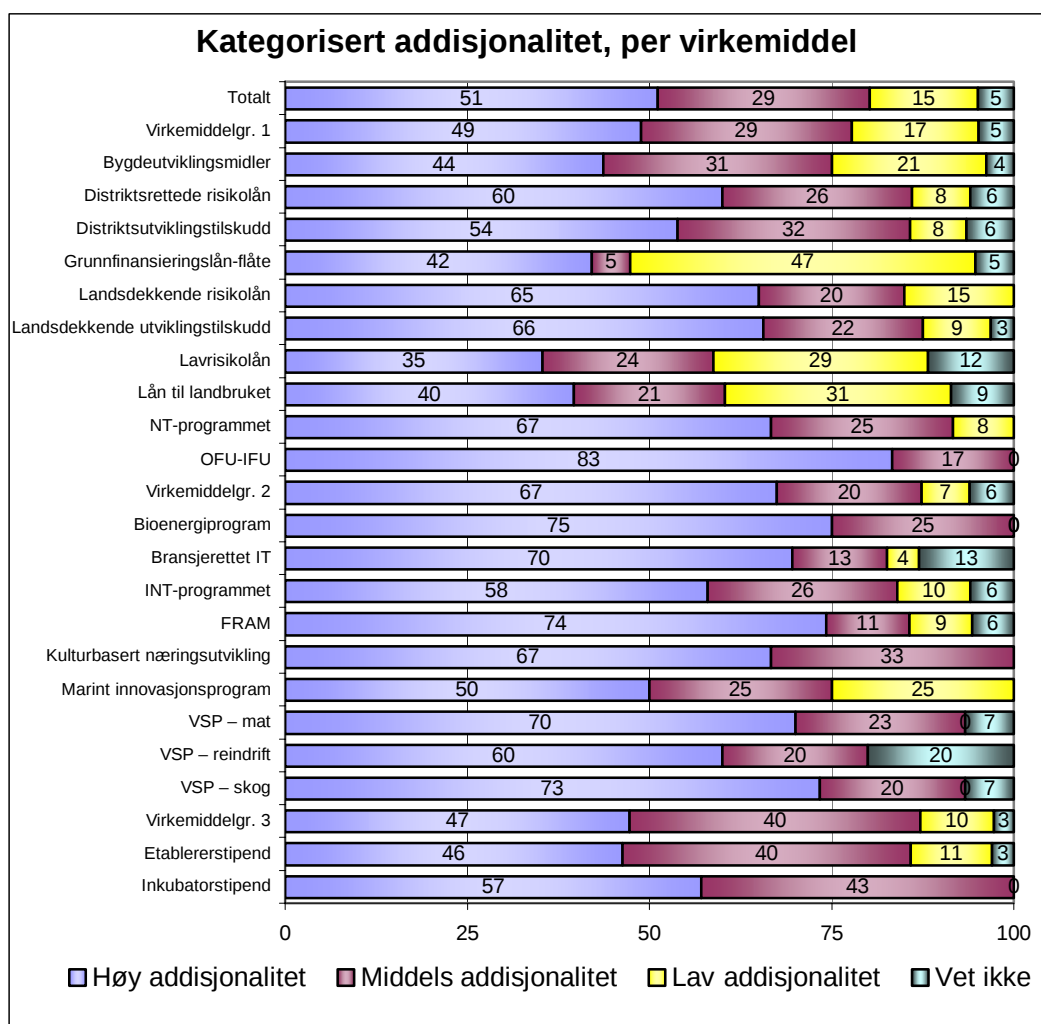
9.3. Addisjonalitet i forhold til virkemidler

I tidligere undersøkelser har det klart fremgått at addisjonaliteten avhenger av type virkemiddel. Av figuren under ser vi at i denne undersøkelsen, som i forrige, er det OFU/IFU som har den største andelen prosjekter med høy addisjonalitet. Lavrisikolån har lavest andel prosjekter med høy addisjonalitet, mens Grunnfinansieringslånfiskeflåten har den største andelen av prosjekter med lav addisjonalitet.

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 de virkemidlene som kun får finansiering.

Denne oppdelingen avspeiler også forskjellen mellom denne undersøkelsen og de tidligere, da de tidligere undersøkelsene stort sett omfatter virkemidler som inngår under virkemiddelgruppe 1. Figur 85 viser også 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. Med andre ord må det forventes at disse prosjektene har en større effekt på bedriftenes mer langsiktige utvikling og ikke minst i forhold til å skape ringvirkninger for det samlede næringsliv og dermed for samfunnet som helhet. Dette vil kunne forklare noe av tendensen, men det kan ikke sees bort fra at kategorien "Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala" er stigende og andelen av prosjekter som ville være gjennomført under alle omstendigheter er fallende.

Figur 85: Kategorisert addisjonalitet, etter virkemiddel

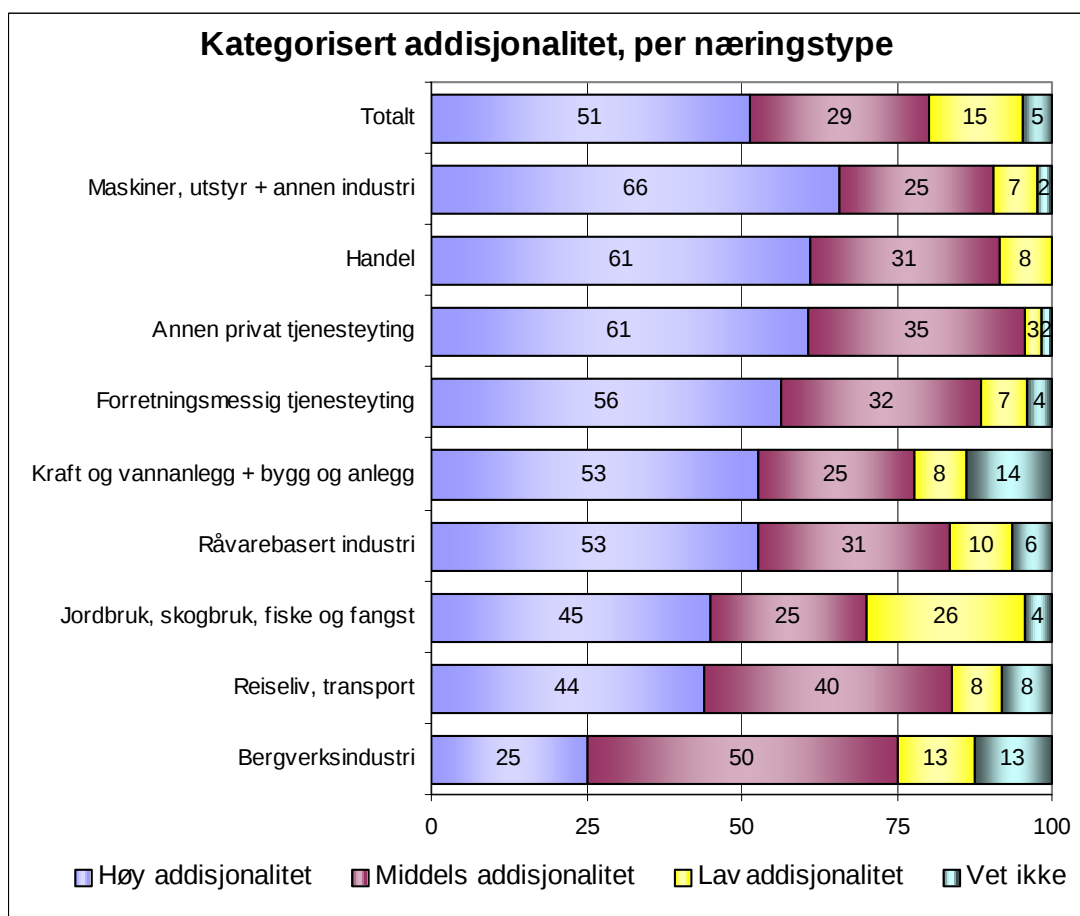


9.4. Addisjonalitet sett i forhold til typer av bedrifter

Noe av årsaken til ulikheten vi har sett i forhold til virkemiddeltype, er at virkemidlene ikke bare retter seg mot ulike typer prosjekter, men også mot ulike typer av bedrifter jfr. næring og størrelse.

Vi ser av neste figur at bergverksindustrien har lavest andel prosjekter/aktiviteter med høy addisjonalitet. Samtidig er det denne næringen som har høyest andel prosjekter med middels addisjonalitet, noe som indikerer at aktivitetene i denne næringen ikke er helt uavhengige av tjenestene de har fått fra Innovasjon Norge. Bedrifter innen maskiner, utstyr og annen industri har den største andelen prosjekter/aktiviteter med høy addisjonalitet, mens det er innen jordbruk, skogbruk, fiske og fangst at flest oppgir at addisjonaliteten er lav.

Figur 86: Kategorisert addisjonalitet, etter næringstype

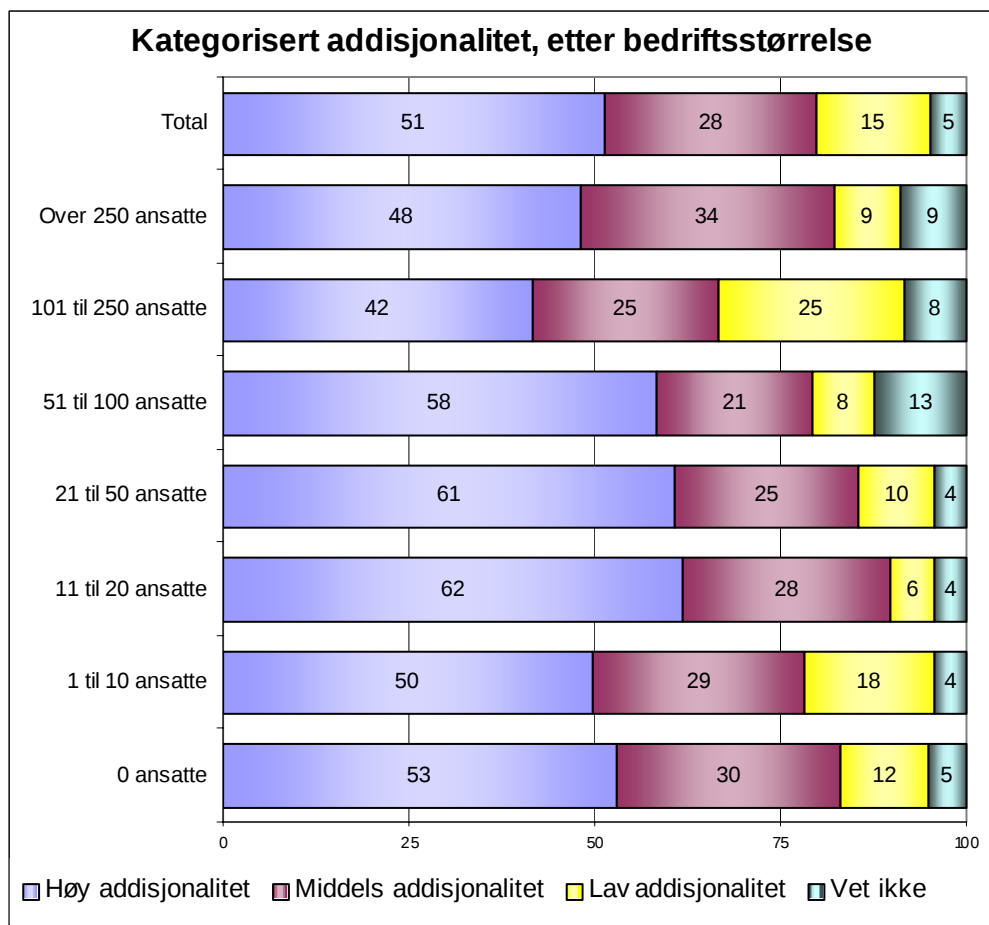


Addisjonalitet ser også ut til å ha en viss sammenheng med bedriftsstørrelse. Blant bedrifter med mellom 11 og 100 ansatte er andelen aktiviteter med høy addisjonalitet størst. Det ser dog ikke ut til å være vesentlige forskjeller i aktivitetenes addisjonalitet mellom de minste og de største bedriftene. En mulig forklaring er at de 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 at 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.

Figur 87: Kategorisert addisjonalitet, etter bedriftsstørrelse



Daglig leders kjønn har ikke betydning for addisjonaliteten i prosjektene/aktivitetene. Det kjennetegnet ved daglig leder som dog ser ut til å ha et lite utslag på addisjonaliteten er utdanning. Det er større andel prosjekter/aktiviteter med høy addisjonalitet i bedrifter der daglig leder har universitets- eller høyskoleutdanning enn dersom han/hun ikke har det, hvilket muligens kan skyldes at de høyt utdannede oftere igangsetter mer risikofylte prosjekter. Disse prosjektene vil ha behov for ekstern støtte og finansiering for at virksomheten er villig til å løpe den risiko som igangsettingen vil være. Det har derimot liten betydning hvilke type utdanning du har jfr. teknisk/naturvitenskaplig, økonomisk/administrativ eller annen form. Det er heller ikke forskjell i addisjonalitet mellom de som kun har grunnskole og de som har videregående skole som høyeste fullførte utdanning.

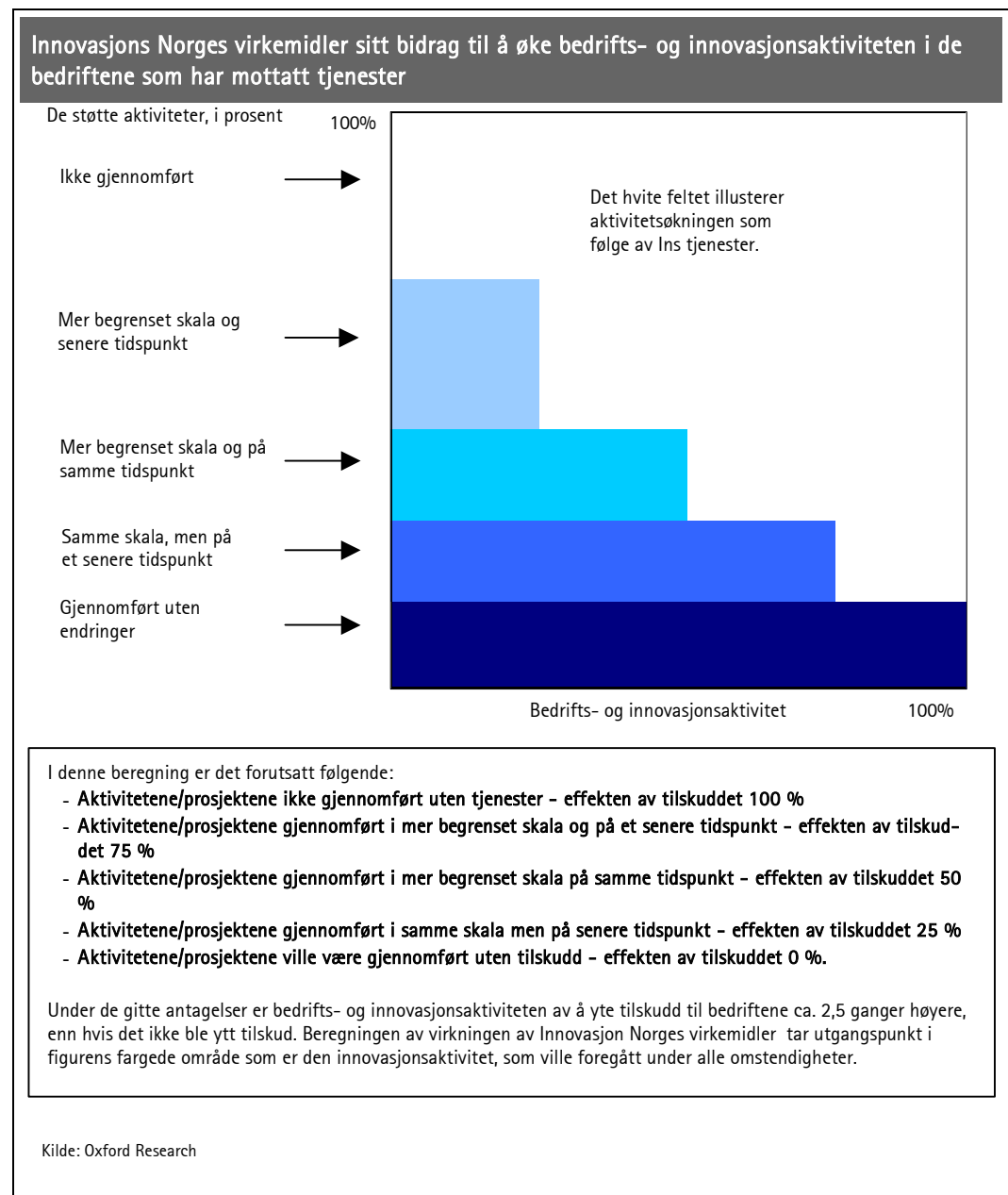
9.5. Økning av aktivitetsnivået

Det er konstatert at addisjonaliteten er høy og tenderer til å være stigende. Men hvor mye har 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 88: INs virkemidler sine bidrag til å øke bedrifts- og innovasjonsaktiviteten i de bedrifter som har mottatt tjenester



Det fremgår av figuren over at tjenestene fra Innovasjon Norge bidrar til å øke aktivitetsnivået 2,5 ganger utover det aktivitetsnivået som ellers ville vært i bedriftene. Tallet fremkommer ved at det hvite området er 2,5 ganger større enn de fargede områdene. 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"¹¹, 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.

¹¹ "Evaluering av Lov om Innovasjon". Utarbeidet av Oxford Research for Innovasjonsutvalget og Direktoratet for Fødevareerhverv, København, Februar 2005

10. Virkemidler og geografi

Virkemidler rettet mot næringsvirksomhet kan inndeles i generelle tiltak (som for eksempel ordningen med differensiert arbeidsgiveravgift) og selektive virkemidler som tildeles etter bestemte kriterier og etter søknad og individuell vurdering. Kapitalstøtte til nærings- og bedriftsutvikling gis tradisjonelt som selektiv støtte i form av garantier, lån og investeringstilskudd. Vi skal i dette avsnittet analysere den geografiske dimensjonen i disse selektive ordningene som omfattes av forundersøkelsen.

Innledningsvis bør vi imidlertid ha et visst blikk på innretning i politikken for disse virkemidlene, med tanke på den geografiske dimensjonen. Noen bevilgninger og virkemidler har mye vært benyttet i sentrale strøk, andre innsatser har spesifikt vært innrettet mot kommuner og områder preget av befolkningstilbakegang (NOU 2004:19). Det kan dessuten finnes en viss motsetning mellom en nasjonal innovasjonspolitikk og distrikts- og regionalpolitikken. Styrking av forsknings- og utdanningsmiljøer, som inngår som en viktig del av innovasjonspolitikken, *kan ha en sentraliserende effekt* fordi disse miljøene i hovedsak finnes i sentrale områder. Fra et distrikts- og regionalpolitisk ståsted kan det også diskuteres om det er riktig å styrke slike nasjonale sentre dersom det vil kunne gå på bekostning av virkemiddelbruk i andre regioner. Dessuten vil disse sentrale kunnskapsmiljøene kunne ha en tiltrekningskraft som tapper arbeidskraftressurser og risikovillig kapital fra næringssvake områder. Det har også opp gjennom årene vært en pågående diskusjon om at Innovasjon Norge først og fremst skal være en offentlig innretning som skal kompensere for markeds-svikt som rammer SMB og næringsaktiviteter utenfor sentrale strøk, eller om de skal jobbe som en tilsvarende privat kommersiell aktør for å redusere tapstallene. Sistnevnte strategi vil kunne gi mest igjen for hver investerte krone, men kritikere vil samtidig kunne hevde at et slikt forretningsmessig utgangspunkt like godt kunne vært overlatt til det private finansieringsmarkedet.

Også deler av regionalpolitikken har gjennom sin økende satsing på klynger og sterke bransjemiljøer fått en dreining som skiller seg fra den mer tradisjonelle målsettingen som dreier seg om å kompensere for ulemper i næringssvake områder. I praksis er det imidlertid slik at en rekke programmer og endog enkeltprosjekter knytter sammen aktører i sentrale strøk og distriktene. En mer helhetlig verdikjedeanalyse basert på utfyllende case vil gi mer verdifull dokumentasjon på om hva som er virkemiddelapparatets egentlige geografiske nedslagsfelt og dermed effekter enn det vi får anledning til å utføre gjennom denne kundeundersøkelsen.

De offentlige virkemidlene må også sees i sammenheng med tilgangen på privat kapital som enten brukes som et alternativ eller supplement til investeringen av et prosjekt. Vi analyserer derfor også geografiske forskjeller på områder hva angår kombinasjoner av finansieringsordninger.

Forskjeller hva angår lokale og regionale ressursmessige betingelser i form av varer, tjenester, privat kapital, infrastruktur og kompetanse, næringsstruktur, entreprenørskapskultur og grader av sentralitet er alle faktorer som i mer eller mindre grad tilsier at relevansen av enkelttiltak og kombinasjoner av virkemidler vil måtte variere geografisk. Blant annet vil det være slik at de spesifikke næringsinnrettede aktivitetene som for eksempel Grunnfinansieringslån til fiskeflåten, Marint innovasjonsprogram

eller Verdiskapingsprogrammene for reindrift eller skog først og fremst vil være relevant i områder av landet hvor en finner denne type næringsaktiviteter. Dernest er det slik at deler av den offentlige innsatsen er spesielt innrettet mot spesifikke geografiske områder. Dette gjelder for eksempel Distriktsrettede risikolån, Distriktsutviklings-tilskuddene og NT-programmet. Og for det tredje er det også i noen grad slik at visse geografiske områder gis prioritet innenfor gitte satsinger. I hvilken grad de ulike programmene har slike geografiske føringer har dels sammenheng med "eierskapet" basert på hvem som finansierer virkemidlet, dels vil dette ha sammenheng med selve innretningen på programmene. Kommunal- og regionaldepartementet (heretter KRD) har som et særskilt mandat å sikre at programmene får et nedslagsfelt som samsvarer med det distriktpolitiske virkemiddelområdet. Analyser viser imidlertid at forholdet mellom KRDs rolle som finansieringskilde og tiltakets geografiske nedslagsfelt ikke er entydig. For noen programmer hvor KRD er eneste finansieringskilde har omfanget av prosjekter innen det distriktpolitiske virkemiddelområdet (heretter DPV) svært stor andel. Dette gjelder først og fremst Etablererstipendet.

Analysen fokuserer på den geografiske dimensjonen hvor vi tar utgangspunkt i et utvalg av spørsmål. Vi drøfter:

- I hvilken grad det i utvalget er geografiske forskjeller hva angår størrelsen på de samlede bevilgningene.
- Om det er betydelige geografiske forskjeller hva angår sammensetningen av hovedformer av virkemidler.
- Prosjektformål og geografi.
- Om det er geografiske forskjeller hva angår det å kombinere ulike finansieringsordninger fra privat og offentlig sektor.
- Om det er noen sammenheng mellom addisjonalitet og geografi.
- Og til slutt om det er forskjeller hva angår samarbeid med eksterne parter i prosjektene i forhold som kan relateres til geografi.

10.1. Geografiske inndelinger

Til analysen er det naturlig å ta utgangspunkt i myndighetenes inndeling av landets kommuner i *distriktpolitisk virkeområde*. Kriteriene for hva som til enhver tid er innenfor og utenfor sonene er politisk satt, og vil kunne variere over tid. Mer spissede næringsstrategier som vil først og fremst bli nyttiggjort i de områdene som har en kunnskapsmiljø og næringsaktivitet som har evne til å nyttiggjøre seg dette. Dermed kan det også være forskjeller innen en region selv om hele området er definert innenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Dette er bakgrunnen for at vi i analysen har valgt å supplere analysen med inndelingen etter *sentralitet*. Et tredje mål analyserer dessuten geografien etter *landsdeler*. De to sistnevnte målene må kunne sies å være mer robuste over tid enn hva gjelder DPV-inndelingen.

Disse to sistnevnte målene baserer seg henholdsvis på inndeling etter Statistisk sentralbyrås *sentralitetsmål* dvs. storbyområder, (Dette utgjør 3A kommuner som omfatter de største byene med forstadskommuner som ligger innenfor det naturlige pendlingsomland), andre byområder (2A og 2B kommuner) og distriktskommuner (0 og 1A og 1B kommuner), og en inndeling etter *landsdeler* henholdsvis Østlandet (Hedmark, Oppland, Akershus, Oslo, Akershus, Buskerud, Østfold, Vestfold og Tele-

mark) Sørlandet (Aust Agder og Vest Agder), Vestlandet (Rogaland, Hordaland, Sogn og Fjordane og Møre og Romsdal), Trøndelag (Sør-Trøndelag og Nord-Trøndelag) og Nord Norge (Nordland, Troms og Finnmark). De tre første tabellene i dette kapitlet viser den vektete fordelingen av utvalget basert på de tre nevnte inndelingene.

Tabell 21: Utvalget (bedrifter) fordelt på landsdeler		
Landsdel	Frekvens	Prosent
1 Østlandet	416	31,5
2 Sørlandet	66	5,0
3 Vestlandet	348	26,4
4 Trøndelag	189	14,3
5 Nord-Norge	299	22,7
Total	1318	100,0

Tabell 22: Fordelingen av utvalget (bedrifter) basert på en forenklet inndeling av distrikts-politisk virkeområde		
Virkeområde	Frekvens	Prosent
1 Tiltakssonen (A)	59	4,4
2 Andre områder (B,C,D)	836	63,4
3 Utenfor	424	32,2
Total	1318	100,0

Tabell 23: Fordelingen av utvalget (bedrifter) basert på en inndeling etter sentralitet (vek-tet)		
Sentralitet	Frekvens	Prosent
1 Distriktskommuner	710	53,9
2 Andre byområder	304	23,0
3 Storbyområder	304	23,1
Total	1318	100,0

10.2. Den regionale fordelingen av virkemidlene

Innledningsvis i denne delen av analysen har vi fordelt størrelsen på porteføljen med de samlede virkemidlene geografisk og samtidig relatert dette til regionens størrelse målt i befolkning. Dette gir henholdsvis måling på innvilget beløp (regionens økonomiske andel av virkemidlene) og dessuten antallet prosjekter per 1000 innbyggere (som er en supplerende indikasjon på aktivitetsnivå i forhold til Innovasjon Norge-midlene). Som et tredje element har vi også målt median prosjektverdi.

I forhold til antall prosjekter blir aktivitetsnivået mer omfattende jo lengre nord i landet en kommer. Mønsteret for beløpets størrelse går bare delvis i samme retning i og med at Nord-Norge har et markant høyere beløp enn hva vi finner for de andre regionene. Sørlandet kommer litt dårligere ut hva angår beløp enn de andre områdene, men antall observasjoner er for få til at vi kan tillegge dette funnet vesentlig betydning.

Spredning i prosjektstørrelse (bevilget beløp fra Innovasjon Norge per respondent i undersøkelsen) er svært stor innen alle regionale kategorier. Minste beløp i hver gruppe kan være under kr 10 000, mens høyeste beløp i undersøkelsen er 40 millioner kroner.

Tabell 24: Relativ størrelse av portefølje, alle virkemidler, etter landsdeler			
Landsdel	Innvilget beløp per innbygger	Antall prosjekter per 1000 innbygger	Median prosjektstørrelse kr
1 Østlandet	74	0,18	146 475
2 Sørlandet	68	0,25	110 000
3 Vestlandet	112	0,29	150 000
4 Trøndelag	142	0,47	150 000
5 Nord-Norge	390	0,65	171 153

Når vi tilsvarende måler størrelsen på porteføljen i forhold til sentralitet, finner vi en invers sammenheng mellom innvilget beløp per innbygger og likeledes antallet prosjekter i forhold til innbyggertallet og sentralitet. I forhold til beløpenes størrelse beregnet ut fra medianverdien er derimot variasjonene svært små.

Tabell 25: Relativ størrelse av portefølje, alle virkemidler, etter sentralitet			
Sentralitet	Innvilget beløp per innbygger kr	Antall prosjekter per 1000 innbygger	Median prosjektstørrelse kr
1 Distriktkommuner	293	0,74	145 896
2 Andre byområder	116	0,26	155 000
3 Storbyområder	57	0,12	150 000

I den tredje geografiske inndelingen analyserer vi med utgangspunkt i inndelingen av DPV (forenklet), og finner da at tiltakssonen klart scorer best på alle dimensjoner i tabellen. Inntrykket av at Innovasjon Norge utgjør et vesentlig innslag i næringsbildet innen tiltakssonen blir ytterligere forsterket når vi trekker inn det forhold at denne delen av landet har andelsmessig en større del av sin sysselsetting innen offentlig sektor enn hva som gjelder ellers i landet. Dermed blir også populasjonen i forhold til hvilke virksomheter som her kan ta del i virkemiddelbruken vesentlig mindre.

Tabell 26: Relativ størrelse av portefølje, alle virkemidler, etter virkeområder

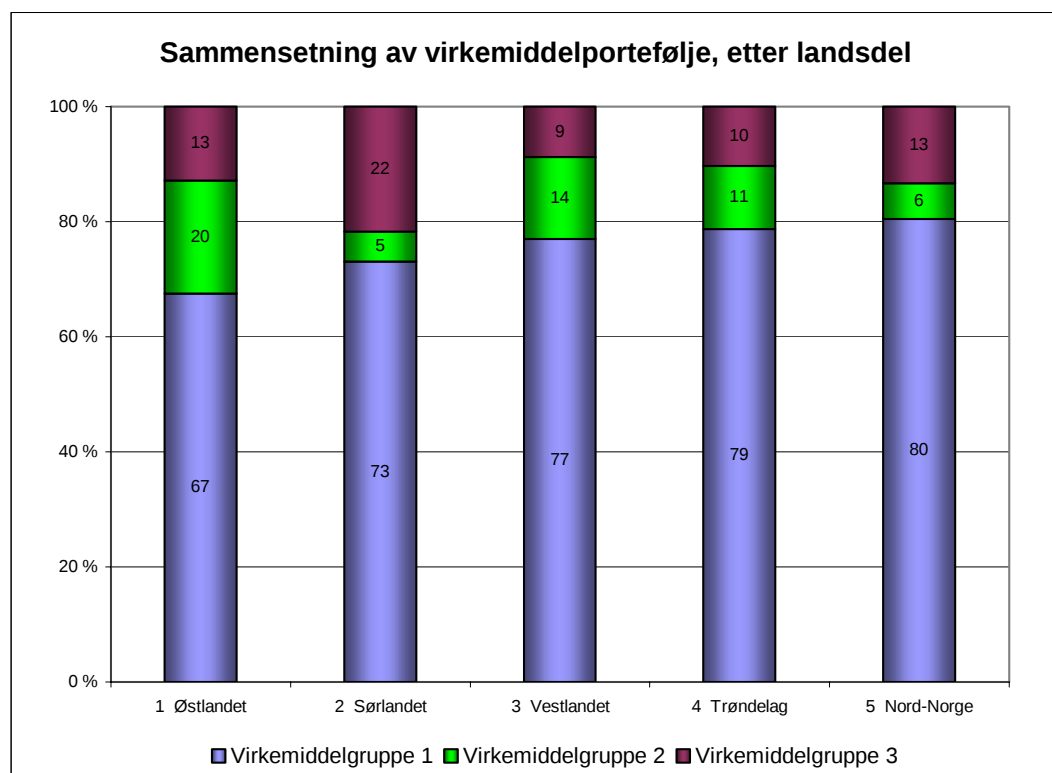
Virkeområde	Innvilget beløp per innbygger kr	Antall prosjekter per 1000 innbygger	Median prosjektstørrelse kr
1 Tiltakssonen (A)	353	0,69	246 308
2 Andre områder (B,C,D)	293	0,65	145 931
3 Utenfor	47	0,13	150 000

Vi har summert (med vektor) antall prosjekter og totalbeløp fra spørreskjemaene. Disse summene er deretter fordelt som andeler per innbygger, etter ulike regioninndelinger. Da dette er en utvalgsundersøkelse, gir ikke forholdstallene per innbygger i Tabell 24, Tabell 25 og Tabell 26 et korrekt bilde av faktisk nivå på Innovasjon Norges engasjement. Disse forholdstallene er mer egnet til å foreta sammenligninger mel-
lom regioner.

10.3. Geografi og sammensetning i prosjektporteføljen

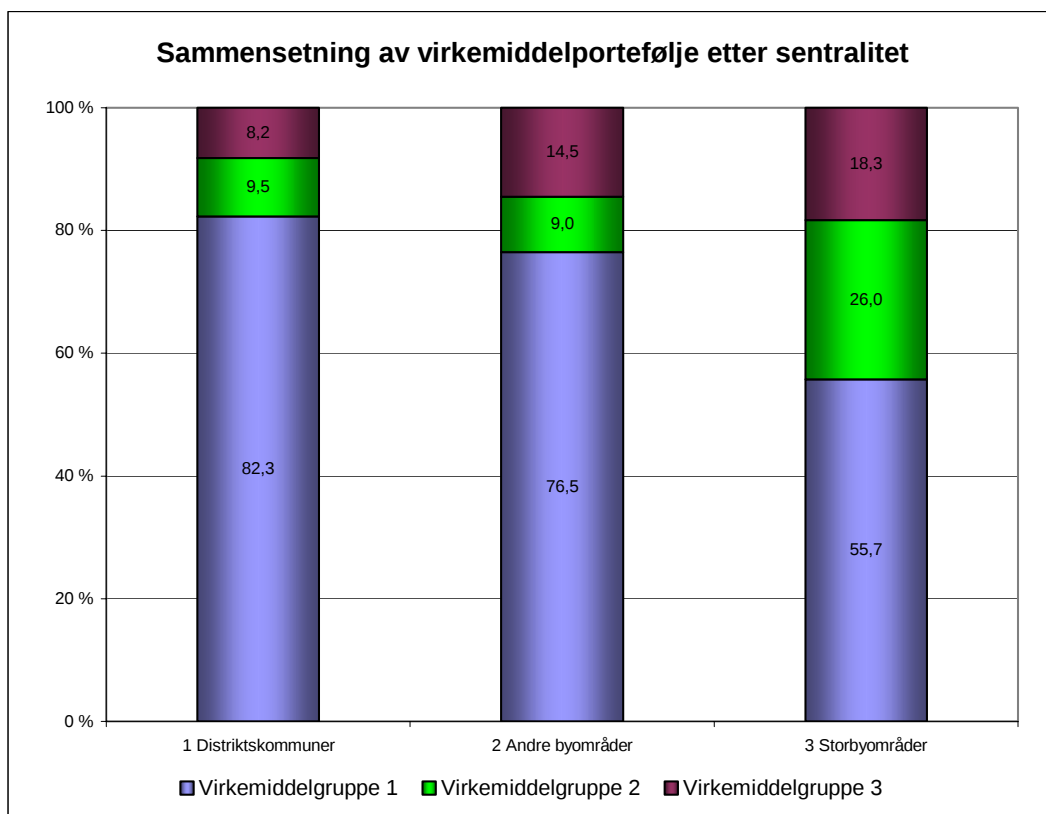
I denne delen av analysen har vi sett på om det kan være noen vesentlige geografiske forskjeller hva angår sammensetningen av porteføljen målt etter forekomsten av type virkemiddel blant virksomhetene som inngår i utvalget.

Figur 89: Sammensetning av virkemiddelportefølje, etter landsdel



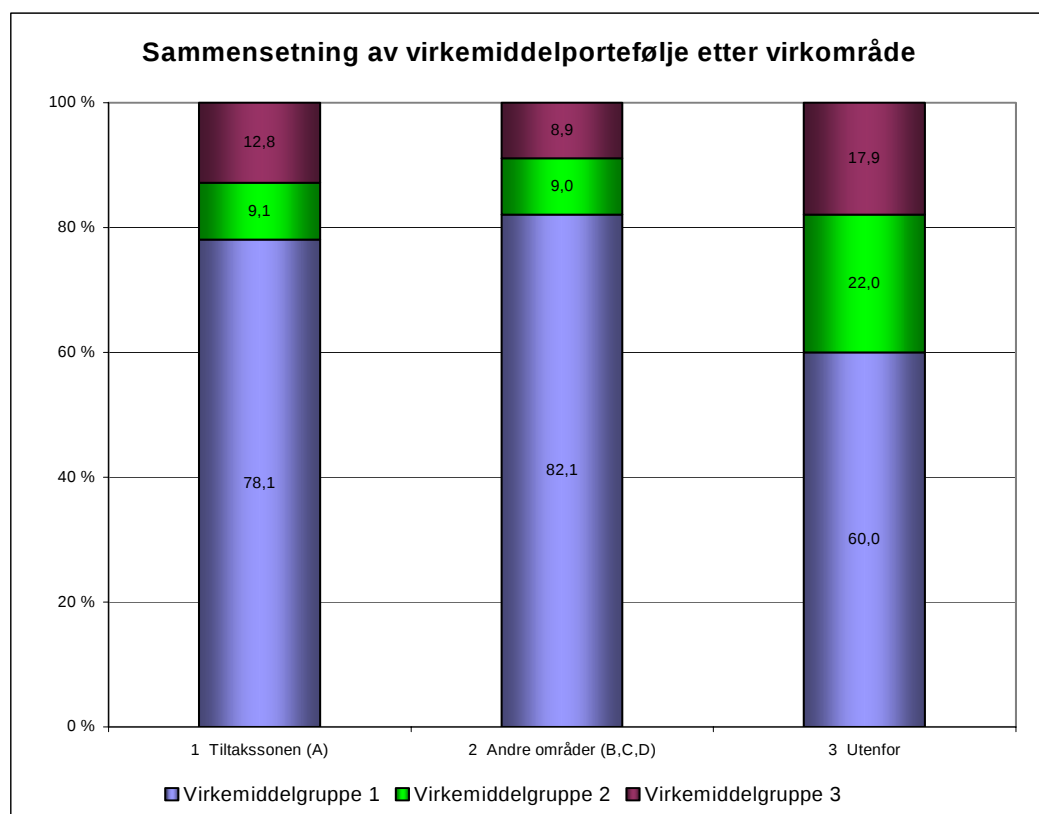
Landsdelsinndelingen viser at Østlandet er den landsdelen som i størst grad bruker bredden av de virkemidlene som her er analysert, mens Nord-Norge må kunne sies å representere den andre enden av skalaen. Nord-Norge er den av landsdelene som har høyest andel blant virkemiddelgruppe1, og nest lavest av virkemiddelgruppe 2.

Figur 90: Sammensetning av virkemiddelportefølje, etter sentralitet



Sammensetningen av porteføljen basert på mottagerne inndelt etter sentralitet viser en klar trend ved at distriktskommunene har den minst balanserte sammensetning av porteføljen. Storbyområdene, som representerer den andre enden av skalaen, viser en større bredde. Mens vel halvparten av virkemidlene i storbyområdene dreier seg om virkemiddelgruppe 1, så er tilsvarende andel mer enn $\frac{3}{4}$ for begge de to andre områdetypene. Dette er heller ikke så overraskende da storbyområdene med unntak av noen virkemiddel med helt spesifikk næringsmessig (f.eks landbruk, reindrift) eller geografisk innretning (Distriktsrettede lån), har et nærings- og kompetansemiljø som lettere kan matche innretningen på de fleste ordningene. Nærhet til viktige beslutningstakere og dermed gode muligheter til å utvikle allianser som er nyttig i prosjektssammenhenger, vil nok også ofte tale i favør av storbyområdene.

Figur 91: Sammensetning av virkemiddelportefølje, etter virkeområde



Sammensetningen av virkemiddelportefølje inndelt etter distriktpolitisk virkemiddelområde i Figur 91 viser et noe tilsvarende mønster for sammensetningen av porteføljen ved at de områdene som befinner seg utenfor virkemiddelområdet viser en større bredde i bruken av virkemidler enn de som befinner seg innenfor. Imidlertid er det ikke vesentlige forskjeller i sammensetningen for henholdsvis tiltakssonen og de andre DPV-områdene.

10.4. Geografi og hensikten med prosjektet

Vi har også gjennom den geografiske analysen gjort en kortfattet analyse av hva som er hensikten med prosjektet. Vi har her nøyd oss med å se på inndelingen etter virkemiddelområde. Analysen skiller her mellom virkemiddelgruppe 1 og 2 fordi antall og innholdet i svaralternativene er noe forskjellige. Vi gjør også oppmerksom på at respondentene har hatt muligheter til å oppgi flere hensikter. I forhold til virkemiddelgruppe 1 er hovedtendensen at rangeringen på de ulike formålene er omtrent den samme for alle geografiske områder, og viktigst er investeringen i nytt produksjonsutstyr. Vi kan ellers spesielt legge merke til at tiltakssonen er noe svakere på utvikling av produksjonsprosesser, markedsutvikling og markedsføring, men med få svar kan dette skyldes tilfeldigheter. I forhold til virkemiddelgruppe 2, kan vi spesielt legge merke til at virksomheter som er utenfor det distriktpolitiske virkemiddelområdet, i langt mindre grad har prosjekter i tilknytning til investering i nytt produksjonsutstyr og heller ikke er så tungt inne på utvikling av nye produkter.

Tabell 27: Hensikter (Virkemiddelgruppe 1). Prosent som har svart Ja, etter virkeområder			
Hensikter	1 Tiltakssonen (A)	2 Andre områder (B,C,D)	3 Utenfor
1 Investere i nytt produksjonsutstyr	37,1	50,3	51,0
2 Utvikle nye produkter	22,9	29,8	29,9
3 Utvikle nye produksjonsprosesser	5,7	14,6	10,3
4 Utvikle nye tjenester	31,4	17,9	19,1
5 Markedsutv. og markedsføring	8,6	18,7	17,0
6 Kompetanseheving	17,1	16,8	14,9
7 Andre formål	20,0	13,8	12,3

Tabell 28: Hensikter (Virkemiddelgruppe 2). Prosent som har svart Ja, etter virkeområder			
Hensikter	1 Tiltakssonen (A)	2 Andre områder (B,C,D)	3 Utenfor
1 Investere i nytt produksjonsutstyr	20,0	23,9	7,4
2 Utvikle nye produkter	50,0	43,3	34,7
3 Utvikle nye produksjonsprosesser	10,0	18,3	17,1
4 Utvikle nye servicekonsepter	27,3	16,3	8,0
5 Markedsutv. og markedsføring	45,5	41,1	47,4
6 Kompetanseheving	36,4	50,4	40,9
7 Utvikle nye nettverk	18,2	29,6	22,2
8 Andre formål	9,1	8,5	9,1

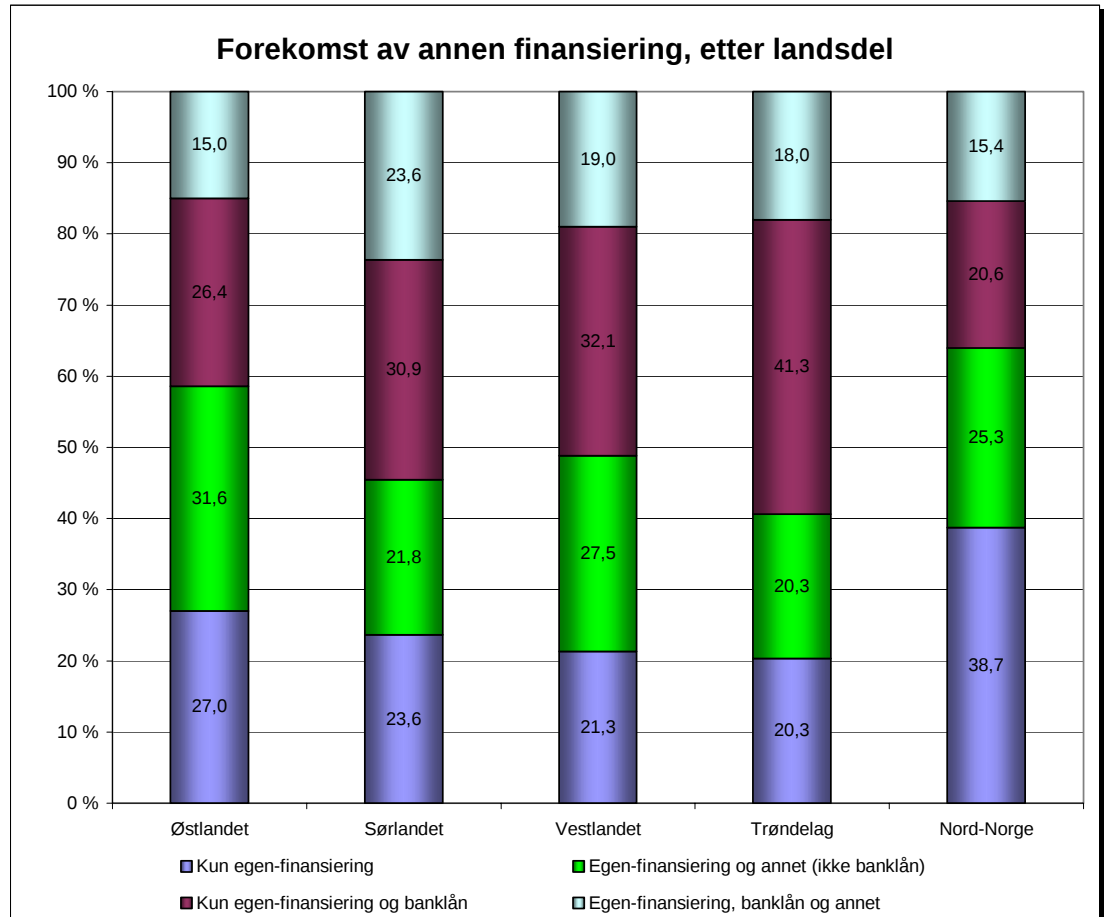
10.5. Geografi og kombinasjonen av finansieringskilder

Finansinstitusjoner er i betydelig grad konsentrert til de største byene som Oslo, Bergen og Trondheim. Dette kan derfor innebære at næringslivet i mindre sentrale deler av landet kan ha dårligere tilgang på alternativ kapital. Betyr dette i så fall at det i ulike deler av landet er betydelige forskjeller når det gjelder å få fullfinansiert prosjektene? Vi har her gjort en innledende analyse basert på hva respondentene har svart i forhold til hva slags annen finansiering de har benyttet seg av. Ideelt sett burde vi også hatt data som sier noe mer spesifikt om volumet målt i beløp for de ulike finansieringskildene, men det er data som ikke lar seg samle inn på en fullgod måte gjennom en telefonintervjuundersøkelse. Analysen baserer seg derfor på forekomsten av bidrag utover det de har mottatt fra Innovasjon Norge.

Vi har søkt å forenkle ved å gruppere svarene. I alt 73 observasjoner (5,4%) av besvarelsene, ble tatt ut fordi de gjennomgående hadde ubesvart på alle underspørsmålene 1 - 9. Blant de resterende 1245 observasjonene hadde i alt 1153 (92,7%) av besvarelsene, egenfinansiering (alene eller i en eller annen kombinasjon). Disse svarene har vi fordelt etter regionale inndelinger. Det må påpekes at andelen som har oppgitt egenfinansiering i ulike kombinasjoner, ikke nødvendigvis indikerer volumet av finansie-

ringskildenes bidrag, det er bare forekomst av finansieringskilder som er registrert i undersøkelsen. Her rapporterer vi på det hyppigste kombinasjonene, mens andre deler av rapporten gir en mer fullstendig oversikt av forekomsten av finansieringskilder i materialet.

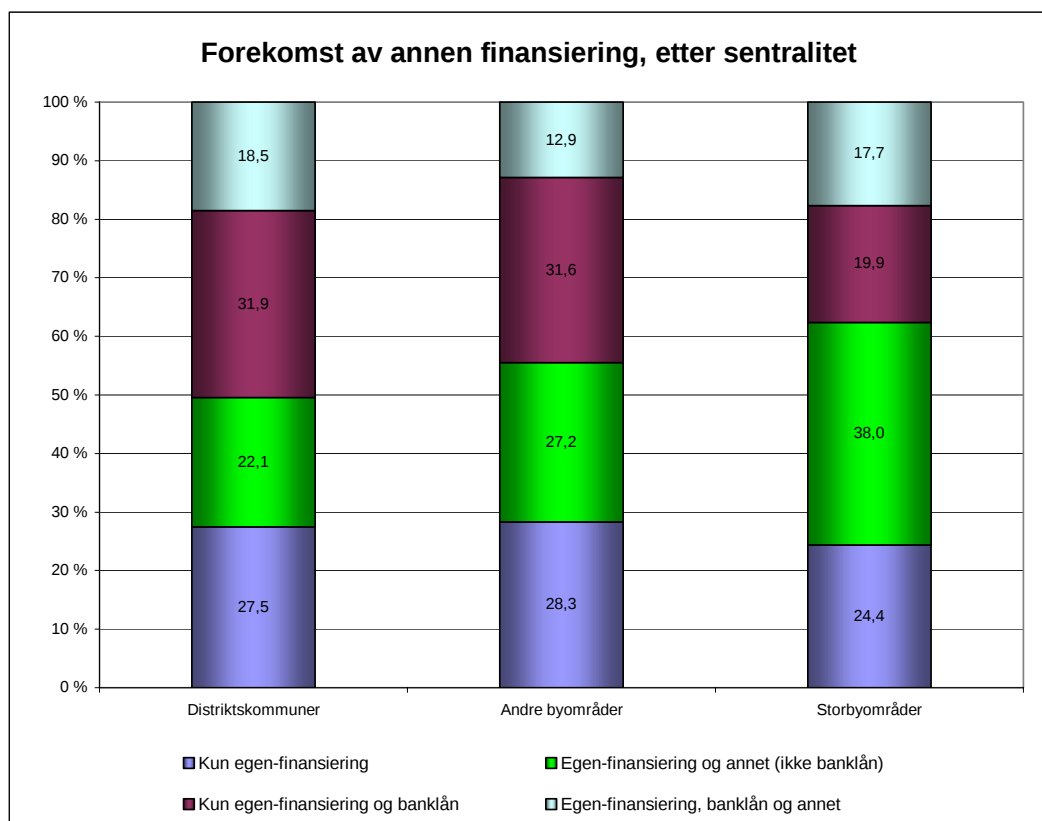
Figur 92: Forekomst av andre finansieringskilder, etter landsdel



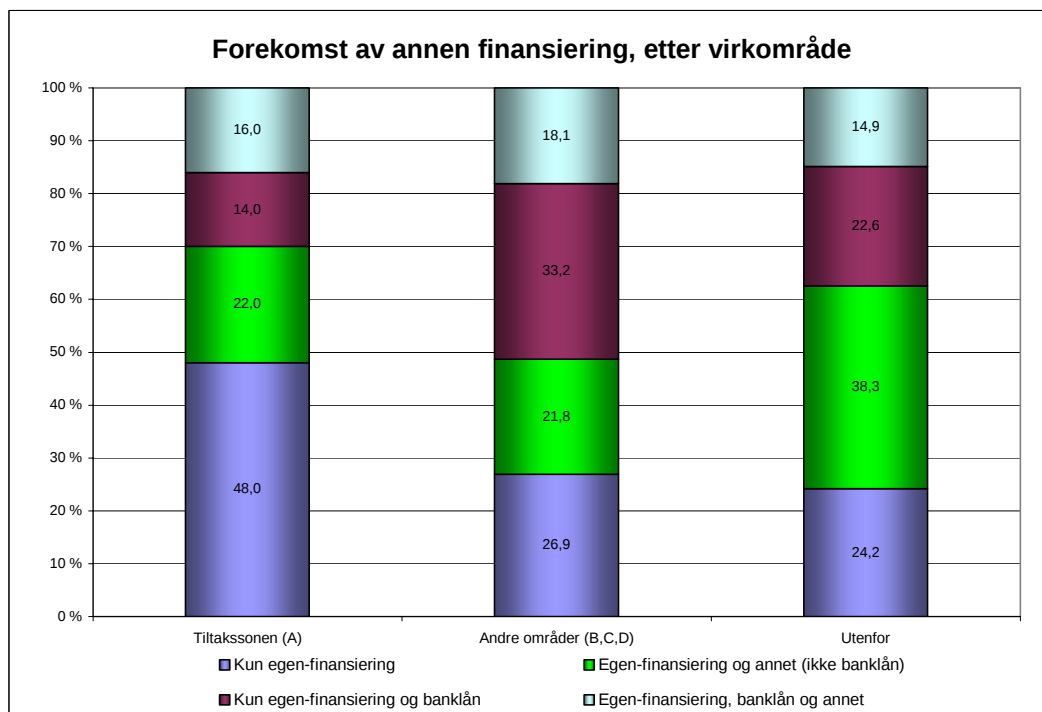
Figuren over gjengir fordelingen av finansieringskombinasjoner basert på landsdeler, viser at egenfinansiering i tillegg til bevilgningen fra Innovasjon Norge forekommer markert hyppigere i Nord-Norge enn andre steder. Egenfinansiering i kombinasjon med bare banklån forekommer markert hyppigere i Trøndelag.

Forekomsten og kombinasjonen av andre finansieringskilder enn Innovasjon Norge etter sentralitet er gjengitt i Figur 93. Her ser vi at egenfinansiering i kombinasjon med andre kilder enn banklån, er markert hyppigere i storbyområdene enn hva vi finner i de andre områdetypene. Til slutt har vi utført samme analyse for virkemiddelområdene gjengitt i Figur 94, og finner da at kategorien med bare egenfinansiering forekommer markert hyppigere i tiltakssonen enn ellers. Egenfinansiering i kombinasjon med andre kilder, men ikke med banklån, forekommer markert hyppigere utenfor virkemiddelområdet. Analysen bekrefter dermed at mer sentrale deler av landet sannsynligvis har lettere tilgang på ulike finansieringskilder, og dermed i mindre grad må toppe prosjektene med egenkapital. Det kan også være slik at mer komplekst sammensatte finansieringsporteføljer for mer sentrale strøk av landet er en indikasjon på at finansieringskildene her har en lavere risikoprofil enn hva som er tilfellet andre steder.

Figur 93: Forekomst av andre finansieringskilder, etter sentralitet

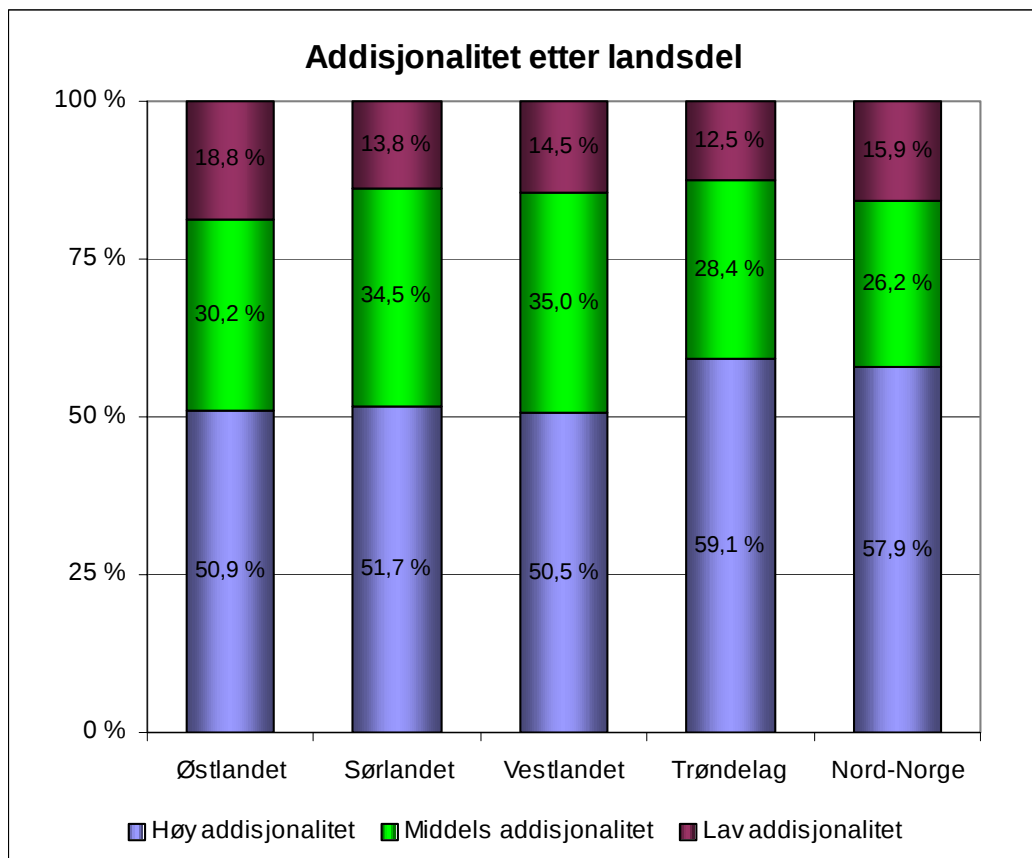


Figur 94: Forekomst av andre finansieringskilder, etter virkeområde



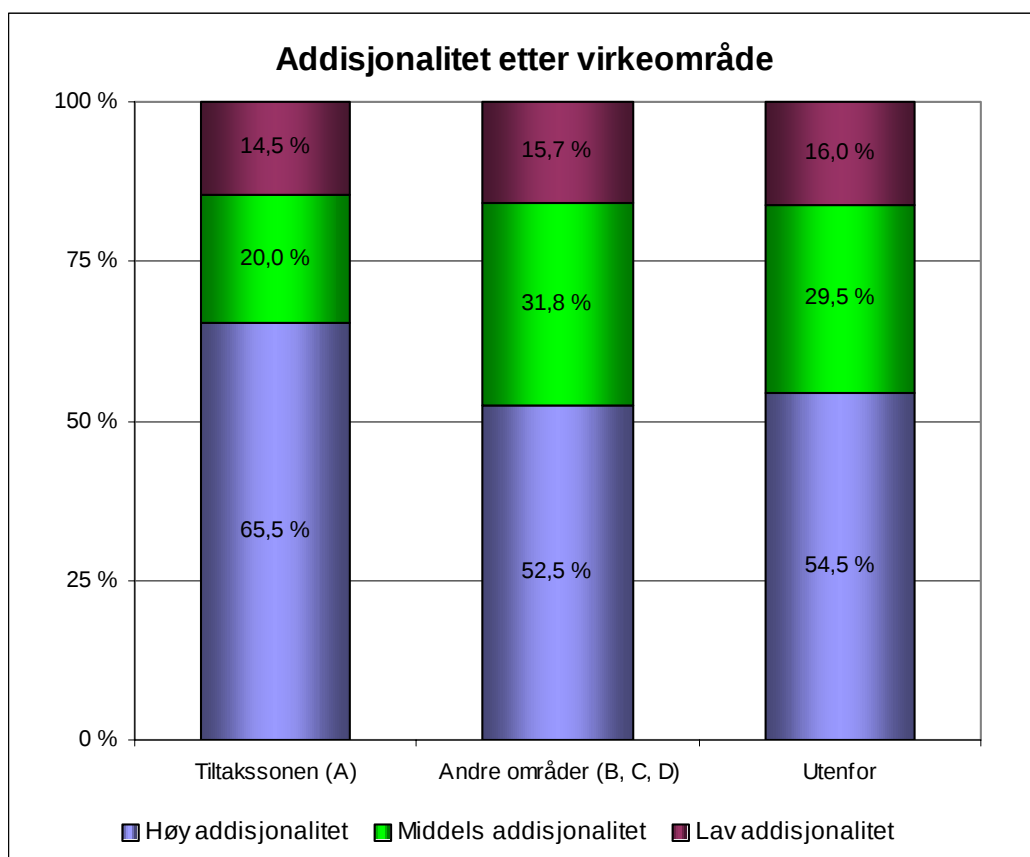
10.6. Addisjonalitet og geografi

Figur 95: Vurdering av addisjonalitet i prosjekt, etter landsdel



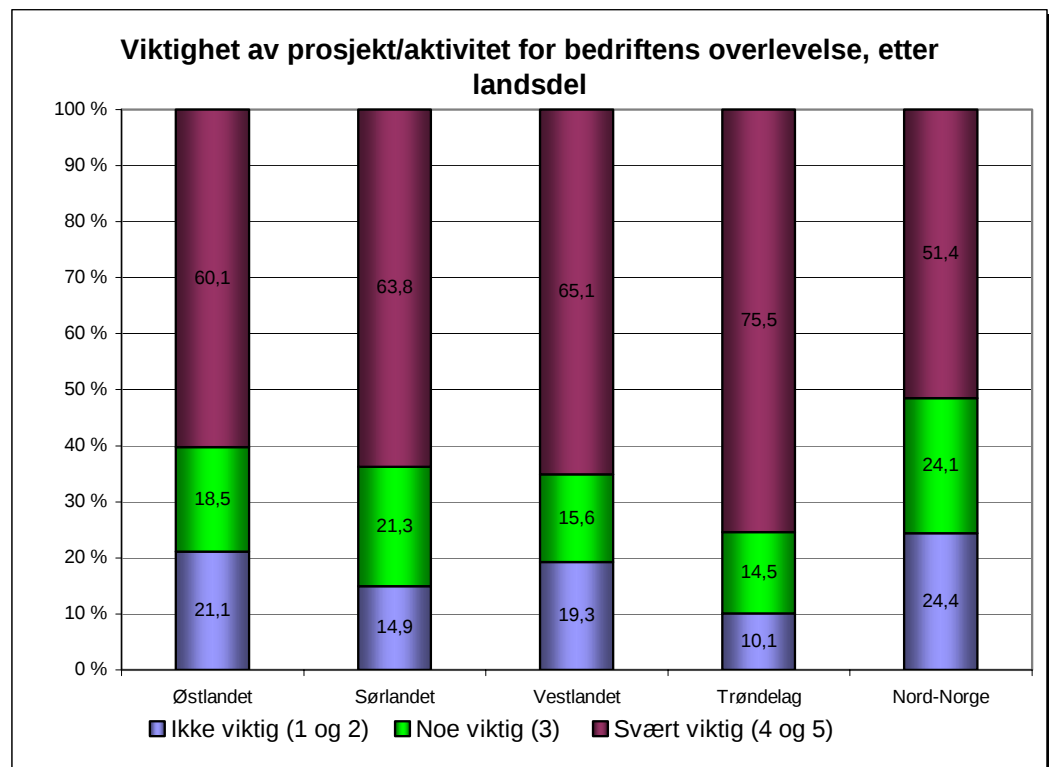
I undersøkelsen ble respondentene bedt om å angi hva som hadde skjedd med prosjektet om de ikke hadde fått tilsagn fra Innovasjon Norge. Svarene på dette spørsmålet relatert til landsdeler i figuren over, viser at bedriftene i Trøndelag og Nord-Norge er mest avhengig av Innovasjon Norge for å få gjennomført sine prosjekt, forstått som høyest andel høy addisjonalitet. Mens like i underkant av 2/3 av trønderske og nordnorske tjenestemottagere oppgir at finansiering eller annen form for virkemiddel fra Innovasjon Norge har vært utslagsgivende for gjennomføring av prosjektet/aktiviteten, er tilsvarende bare tilfellet for rundt 1/2 av bedriftene med tilhold ellers i landet. En tilsvarende analyse med utgangspunkt i sentralitet gir derimot ikke nevneverdige forskjeller mellom distriktskommunene og kommunene tilhørende storbyområder, med en andel som oppgir at de ikke ville ha realisert prosjektet på henholdsvis 31% og 32%. Derimot er andelen som oppgir at de ikke ville ha realisert prosjektet i kategorien andre byområder en del lavere, nærmere bestemt 24 %. For tiltakssonen finner vi at andelen som oppgir høy addisjonalitet er betraktelig mye høyere enn i de andre områdene.

Figur 96: Vurdering av addisjonalitet i prosjekt, etter virkeområde

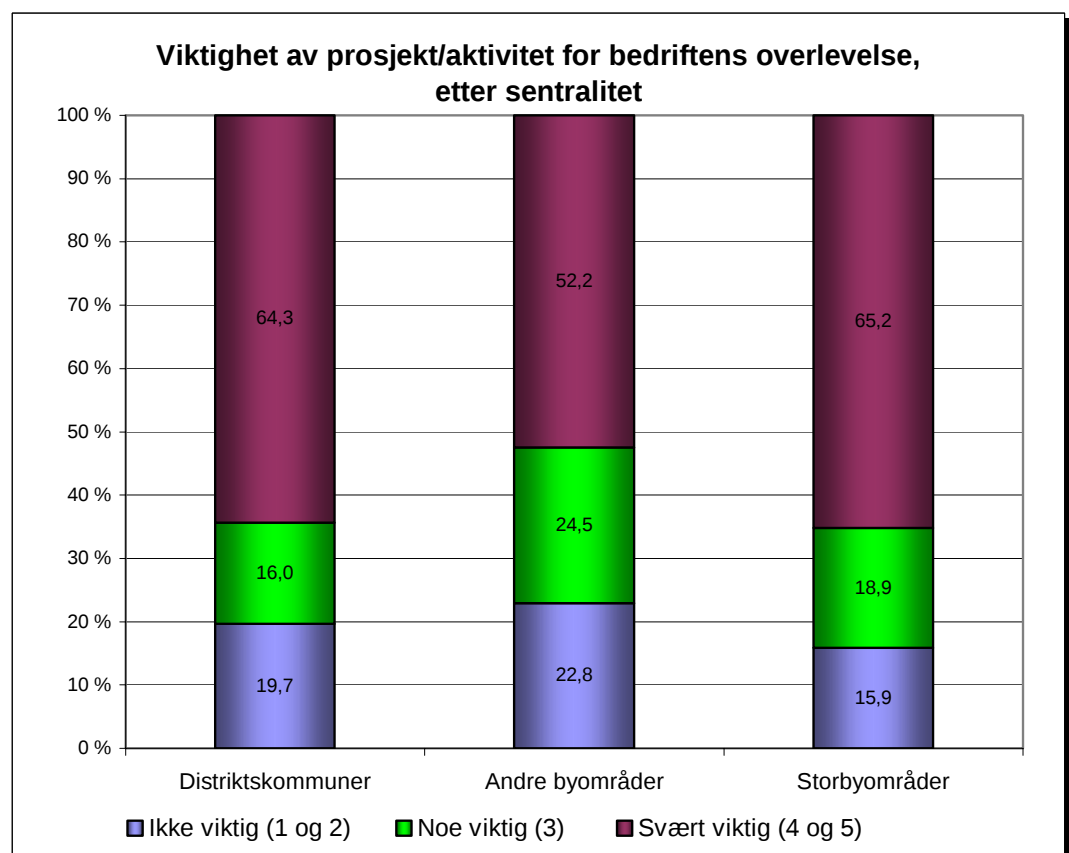


Addisjonalitet er hittil blitt vurdert i forhold til realisering av prosjektet. I tillegg er respondentene blitt bedt om å vurdere i hvilken grad bedriften har vært avhengig av å få realisert prosjektet for å overleve. Denne gang har vi valgt å rapportere spesifikt på alle tre geografiske inndelinger. I forhold til landsdeler skiller Trøndelag og Nord-Norge seg signifikant ut fra de andre landsdelene i Figur 97. I Trøndelag er det bortimot $\frac{3}{4}$ av bedriftene som oppgir at de har vært avhengig av prosjektet for å overleve. For Nord-Norge er viktigheten langt lavere enn for de andre landsdelene. Her er det bare rundt halvparten som oppgir at prosjektet har vært helt avgjørende for å overleve. For samme spørsmål, men vist med fordelinger på de to andre geografiske inndelingene, viser andre byområder i Figur 98 markert lavere andel som oppgir at prosjektet er svært viktig, enn de to andre kategoriene. I andre byområder scorer andelen svært viktig på 52,2%, mens den for de to andre områdekategoriene scorer omtrent ligget 10 prosentpoeng høyere. Analysen basert på DPV inndeling viser imidlertid at andelen i Figur 99 som anser at prosjektet er svært viktig for overlevelsessevnen er langt lavere blant de som har mottatt tjenester i tiltakssonen enn ellers. Andre områder og områder utenfor DPV kommer imidlertid nokså likt ut.

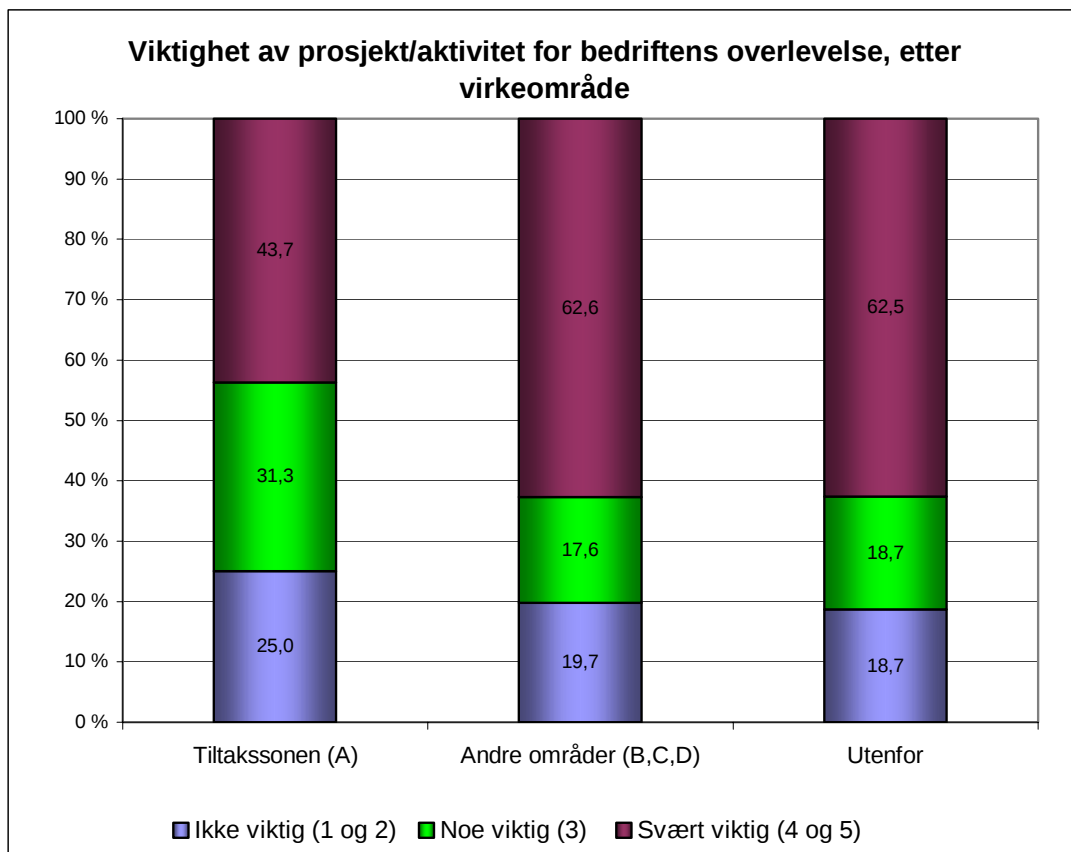
Figur 97: Vurdering av prosjekts viktighet for overlevelse, etter landsdel



Figur 98: Vurdering av prosjekts viktighet for overlevelse, etter sentralitet

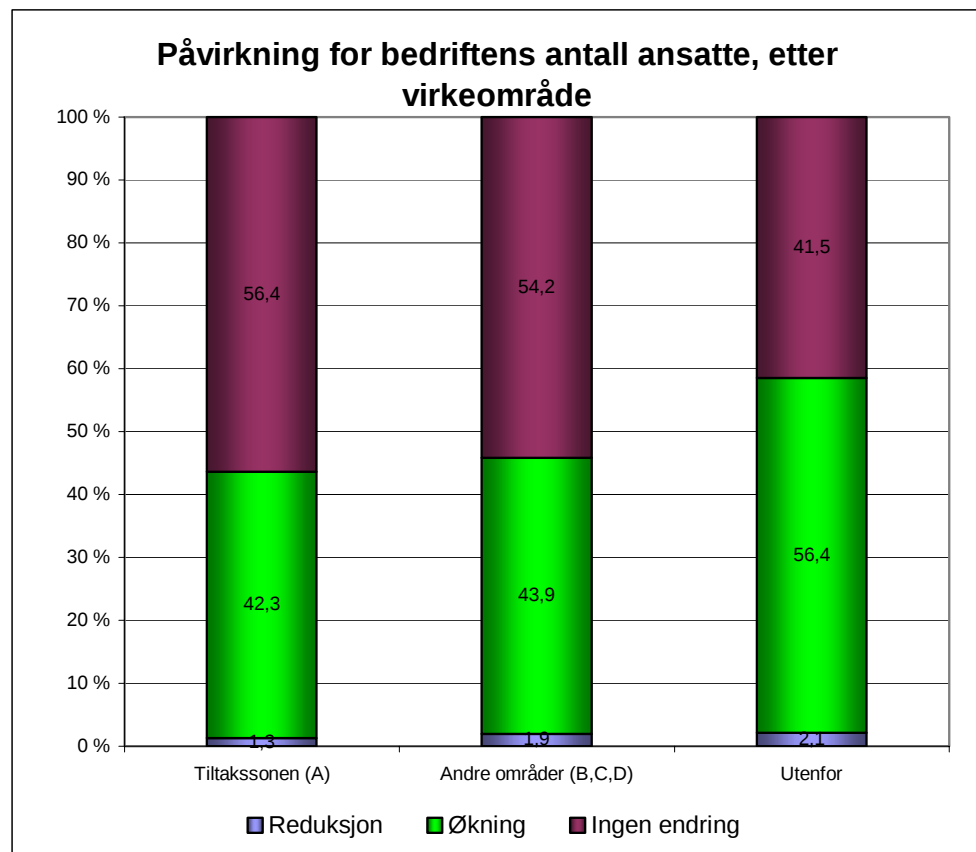


Figur 99: Vurdering av prosjekts viktighet for overlevelse, etter virkeområde

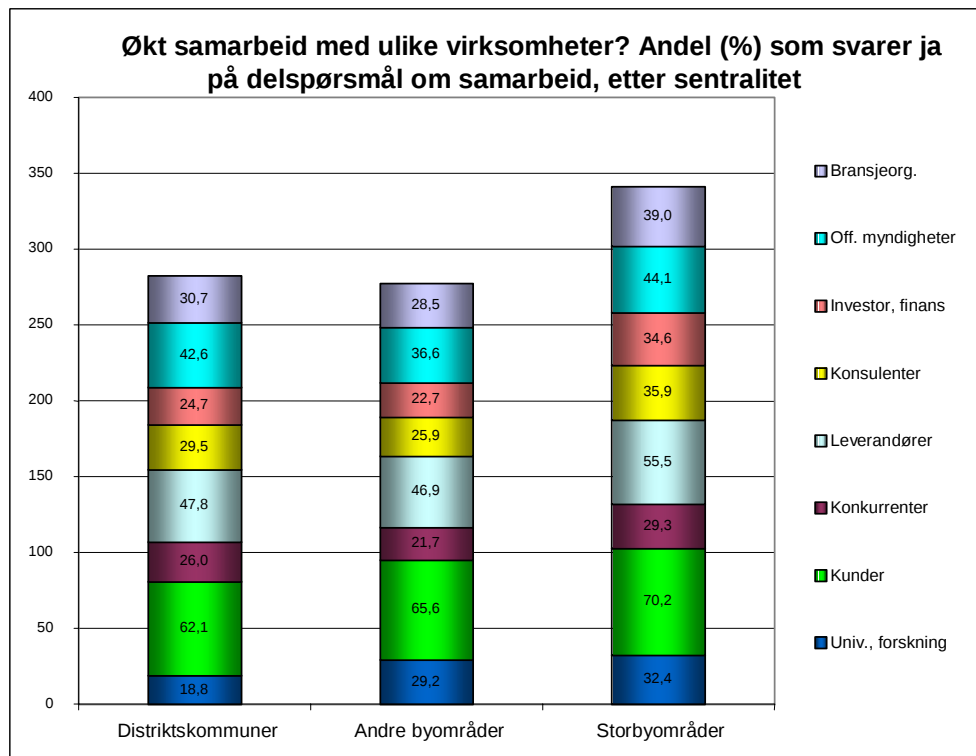


Avslutningsvis i avsnittet om addisjonalitet ble virksomhetene bedt om å vurdere hvordan prosjektene har påvirket sysselsetting, og ser i den forbindelse av neste figur at forventningene om sysselsettingsøkning er noe høyere utenfor virkemiddelområde enn ellers. For de to inndelingene innenfor DPV er derimot forskjellene marginale.

Figur 100: Prosjektets påvirkning for bedriftens antall ansatte, etter virkeområde



Figur 101: Vurdering av økt samarbeid som følge av prosjekt, etter sentralitet



Vi valgte også å se på i hvilken grad prosjektet/aktiviteten har ført til økt samarbeid, og finner da relativt ubetydelige forskjeller regionene i mellom når vi sammenligner

landsdeler. Fordelingen av utvalget etter sentralitet viser derimot betydelige forskjeller. Samarbeidet med kunder, bransjeorganisasjoner og universiteter og høyskoler korresponderer med sentralitet. Desto mer sentralt, jo mer samarbeid. Forskjellene er derimot mindre entydig i forhold til offentlige myndigheter og konsulenter. I forhold til den sistnevnte gruppen kan det imidlertid tenkes at dataene hadde sett annerledes ut om vi hadde kunnet skille på kompetansekategori eller formål. Ellers viser analyser at offentlige myndigheter i langt større grad er inne i prosjektene i tiltakssonen enn ellers. Det er også i tiltakssonen at en finner markant større omfang av samarbeid med konsulenter.

10.7. Oppsummering av hovedresultatene knyttet til den geografiske dimensjonen

Bedrifter i tiltakssonen (og etter landsdeler: Nord-Norge) har oppgitt færre alternativer til finansiering fra Innovasjon Norge supplert med egenfinansiering, enn bedrifter i andre regioner. Dessuten er det også slik at dersom tjenesten fra Innovasjon Norge ikke hadde blitt gitt, er andelen prosjekter som ikke ville ha blitt gjennomført, stigende jo lenger nord i landet man kommer. Tilgangen på tjenester fra Innovasjon Norge for de nevnte regionene fremstår imidlertid som god. Bedrifter i tiltakssonen (og etter landsdeler: Nord-Norge) får i større grad enn bedrifter i andre regioner, finansiering fra Innovasjon Norge til prosjekter som ikke er avgjørende for egen overlevelse. Tilsvarende rapporteres også forventede effekter av Innovasjon Norge finansiering mht. sysselsettingsvekst som lavere, innenfor virkeområdet, enn utenfor. Også i forhold til eksternt samarbeid skiller tiltakskommunene og virkemiddelområdene seg ut fra hva som er tilfellet for de prosjektene som befinner seg utenfor DPV. Dette skyldes nok en kombinasjon av bedre tilgang på mulige eksterne samarbeidspartnere, og at prosjektene her i større grad har en innretning mot kompetanse og nettverksaktiviteter.

Vi har tidligere påpekt det forhold at programmenes overordnede mandat inneholder spesifikke geografiske føringer, blant annet har sammenheng med om Kommunal- og regionaldepartementet har finansiert programmer for å sikre en distriktsmessig dimensjon. Effekter som i betydelig grad også kommer distriktene til gode betyr likevel ikke entydig at dette har vært en spesifikk dimensjon i innretningen. For eksempel vil mange av nettverksaktivitetene som pågår innenfor BIT-programmet involvere foretak i ulike typer lokaliteter. Hvor "tungt" dette blir i favør av for eksempel distriktene, vil imidlertid være avhengig av hvilke typer bransjer og verdikjeder innsatsen er orientert mot. Er målgruppen for eksempel reiseliv eller møbel, er det rimelig at dette også involverer en del virksomheter utenfor sentrale strøk.

Vi har allerede påpekt, med utgangspunkt i analyseresultatene og hva vi ellers vet av hva som er innretningen på programmene, at sammensetningen og mandatet i porteføljen er forskjellig. Som en avsluttende kommentar til målingene i forhold til geografi, er det viktig å ha i mente at en arbeidsplass ute i distriktene, gitt større mangler på alternativer, kan være mer kjærkomment enn hva som er tilfellet i en større by hvor det er langt flere alternative jobbmuligheter. I noen tilfeller vil det også være slik at de jobbene som gjennom Innovasjon Norges prosjekter tilfaller virksomheter på mindre steder faktisk er med på å etablere en større bredde i typer jobber og dermed gjøre stedet mer attraktivt for f.eks ungdom eller gi flere kvinnearbeidsplasser. I forhold til mer spesifikke satsinger, som for eksempel VSP-mat, representerer dessuten noen av virksomhetene et ekstra økonomisk utkomme, som gjør det mulig å leve av gårdsdriften.

Del 4: Det enkelte virkemiddel.

11. 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.

Nedenfor er disse nøkkeltallene presentert for alle virkemidlene samlet.

Bevilget i 2003 (mill. kr.)	2865,4				
Antall bevilgninger i 2003	6387	Antall intervjuer	1318		
Gj.snitt antall ansatte	15	Andel (%) kvinnelige ledere	21		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	45	Andel (%) kvinnelige ansatte	28		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	5	28	30	5	32
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	81	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3,36
Redusere finansiell risiko	55	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2,65
Råd og veiledning	11	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2,50
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	7	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2,56
Oppdatere intern kompetanse	8	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			1,97
Økt samarbeid med andre	8	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			2,97
Annet	5	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)			Høy Mid. Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003			54 30 16
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over	Andel (%) 2002 (ulike virkem. inngår)	38 48 14			
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,03	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			3,09
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	53	34		13	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	45	74	68	51	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,71	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,50

De virkemidlene som er med i denne undersøkelsen, har hatt en bevilgning på til sammen 2855,4 millioner kroner i 2003, og hele 6387 bevilgninger ble gjort det året. Addisjonaliteten for prosjektene samlet har steget fra undersøkelsen i 2002 og det er stor sannsynlighet for at bedriftene vil søke om tjenester fra Innovasjon Norge igjen.

11.1. 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 2003 (mill. kr.)	235				
Antall bevilgninger i 2003	2403	Antall intervjuer	188		
Gj.snitt antall ansatte	2,19	Andel (%) kvinnelige ledere	24		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	34	Andel (%) kvinnelige ansatte	32		
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	1	27	33	8	31
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	88	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3.10
Redusere finansiell risiko	63	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2.57
Råd og veiledning	4	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2.34
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	6	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			3.13
Oppdatere intern kompetanse	3	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			1.99
Økt samarbeid med andre	4	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3.22
Annet	6	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	45	33	22
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	36	44	20
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)			3,02
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt			Internasj.
	67	29			4
	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.		Eksport
Andel som forventer økning i	35	73	57		25
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,84	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,42

Bevilgningssummen i 2003 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. Addisjonaliteten er, på tross av at den har økt fra 2002, noe lavere enn for de øvrige virkemidlene. Omsetningen til bedriftene er i større grad knyttet til det regionale markedet og en mindre andel forventer økning i nasjonal og internasjonal omsetning enn i de andre virkemidlene.

11.2. 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.¹²

Bevilget i 2003 (mill. kr.)	295				
Antall bevilgninger i 2003	262	Antall intervjuer	86		
Gj.snitt antall ansatte	13,6	Andel (%) kvinnelige ledere	15		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	67	Andel (%) kvinnelige ansatte	17		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	13	54	30	2	2
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?	Gj.snitt		
Kapital	96	Økt fokus på utvikling og innovasjon	3.10		
Redusere finansiell risiko	58	Bedre utvikling-/endringsprosesser	2.57		
Råd og veiledning	8	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	2.34		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	2	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	3.13		
Oppdatere intern kompetanse	4	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	1.99		
Økt samarbeid med andre	6	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	3.22		
Annet	2	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	2	Andel (%) 2003	64	28	9
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	44	44	13
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,86	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,54		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt	Internasj.		
	34	35	31		
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	63	83	85	81	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,99	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)	4,57		

Den kvinnelige andelen ledere og ansatte, er lavere enn for virkemidlene totalt sett innen dette virkemidlet. Andelen som har mottatt tjenester fra Innovasjon Norge er derimot betraktelig høyere. Addisjonaliteten har økt fra 2002 til 2003 og er høyere enn addisjonaliteten totalt sett for virkemidlene. Omsetningen er mer internasjonal rettet og en svært stor andel forventer økt omsetning, både regional, nasjonalt og ikke minst til eksport.

¹² Det er også med 10 respondenter fra virkemidlet Distriktsrettet låneordning. 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.

11.3. 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 distriktspolitiske 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 2003 (mill. kr.)	395				
Antall bevilgninger i 2003	1171	Antall intervjuer	131		
Gj.snitt antall ansatte	16,51	Andel (%) kvinnelige ledere	12		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	60	Andel (%) kvinnelige ansatte	24		
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	10	37	46	1	6
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	75	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3.67
Redusere finansiell risiko	57	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2.79
Råd og veiledning	12	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2.73
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	6	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2.85
Oppdatere intern kompetanse	14	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			1.93
Økt samarbeid med andre	9	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3.50
Annet	6	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	58	34	8
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	41	49	10
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)			3,25
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt			Internasj.
	53	34			13
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	50	77	76	56	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,51	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,69

Dette er et stort virkemiddel både målt i penger og i antall bevilgninger. Andelen kvinnelige ledere er lavere enn for virkemidlene totalt sett, mens andelen kvinnelige ansatte er på linje med totalen. I forhold til virkemidlene samlet sett er det en større andel som søker tjenester for å avhjelpe behov for å oppdatere intern kompetanse. Addisjonaliteten har økt fr 2002, men ligger på linje med virkemidlene totalt sett.

11.4. 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 2003 (mill. kr.)	463,6				
Antall bevilgninger i 2003	113	Antall intervjuer	37		
Gj.snitt antall ansatte	4,76	Andel (%) kvinnelige ledere	4		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	58	Andel (%) kvinnelige ansatte	1		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	4	54	21	8	13
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	100	Økt fokus på utvikling og innovasjon			2.56
Redusere finansiell risiko	30	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2.24
Råd og veiledning	5	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			1.90
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	0	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2.04
Oppdatere intern kompetanse	0	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			1.44
Økt samarbeid med andre	0	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			2.10
Annet	5	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	44	6	50
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	35	32	33
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,81	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			2,63
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt			Internasj.
	46	41			13
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.		Eksport
	47	53	70		67
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	4,07	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,59

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. Andel høy addisjonalitet har økt, men det har også andelen lav addisjonalitet, og totalt sett er addisjonaliteten lavere enn for virkemidlene totalt sett. Omsetningen skjer i større grad på det nasjonale markedet, men en større andel forventer økt eksport enn hvis man ser virkemidlene under ett. Bedriftene oppgir at tjenesten i mindre grad var utløsende for annen finansiering, men samtidig at tjenesten var noe viktigere for bedriftens overlevelsessevne.

11.5. 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 2003 (mill. kr.)	100,8				
Antall bevilgninger i 2003	105	Antall intervjuer	38		
Gj.snitt antall ansatte	8,32	Andel (%) kvinnelige ledere	14		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	60	Andel (%) kvinnelige ansatte	25		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	5	9	5	14	68
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?	Gj.snitt		
Kapital	15	Økt fokus på utvikling og innovasjon	3.67		
Redusere finansiell risiko	10	Bedre utvikling-/endringsprosesser	2.38		
Råd og veiledning	10	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	2.56		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	30	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	2.97		
Oppdatere intern kompetanse	35	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	2.36		
Økt samarbeid med andre	0	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	3.41		
Annet	5	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	65	20	15
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	35	51	15
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,66	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,60		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	30	39		31	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.		Eksport
	84	82	84		88
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)			4,36

Andelen som tidligere har fått tjenester fra Innovasjon Norge er høyere innen dette virkemidlet enn for virkemidlene samlet. Virkemidlet skiller seg også ut ved at om lag 1/3-del oppgir at behovet tjenesten skal avhjelpe er kompetansetilknyttet. 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.

11.6. 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 høyest.

Bevilget i 2003 (mill. kr.)	240				
Antall bevilgninger i 2003	161	Antall intervjuer	50		
Gj.snitt antall ansatte	13,25	Andel (%) kvinnelige ledere	15		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	58	Andel (%) kvinnelige ansatte	24		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	0	0	9	91
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?	Gj.snitt		
Kapital	75	Økt fokus på utvikling og innovasjon	4.13		
Redusere finansiell risiko	50	Bedre utvikling-/endringsprosesser	2.83		
Råd og veiledning	9	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	3.07		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	9	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	2.35		
Oppdatere intern kompetanse	3	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	2.72		
Økt samarbeid med andre	22	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	3.80		
Annet	3	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	68	23	10
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over	Andel (%) 2002		31	62	7
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)	3,10		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	48	35		17	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	65	77	88	88	
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)		4,62	

Andelen som har mottatt tjenester fra Innovasjon Norge tidligere er noe høyere enn for virkemidlene samlet. Virkemidlet er spesielt ved at det er over 90% av mottakerne som er lokalisert utenfor virkeområdet. Innen dette virkemidlet fokuseres tilsynelatende samarbeid med andre sterkere enn i de andre. Addisjonaliteten har økt og er høyere enn for virkemidlene samlet. Forventningene til økning i antall ansatte og omsetning på nasjonale/internasjonale markeder er også vesentlig høyere.

11.7. 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 2003 (mill. kr.)	438					
Antall bevilgninger i 2003	90	Antall intervjuer			28	
Gj.snitt antall ansatte	26	Andel (%) kvinnelige ledere			6	
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	75	Andel (%) kvinnelige ansatte			25	
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor	
Andel (%)	16	16	37	5	26	
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt	
Kapital	82	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3.39	
Redusere finansiell risiko	59	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2.59	
Råd og veiledning	6	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2.30	
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	6	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2.96	
Oppdatere intern kompetanse	6	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2.00	
Økt samarbeid med andre	0	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3.04	
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)		Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	6	Andel (%) 2003		40	27	33
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002		37	37	26
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)			3,00	
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt			Internasj.	
	21	42			37	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.		Eksport	
	67	75	83		73	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	4,05	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,80	

Andelen kvinnelige ledere er mindre enn i virkemidlene totalt sett, men antall ansatte er høyere. Andelen som tidligere har fått tjenester fra Innovasjon Norge er større enn for virkemidlene samlet sett. Addisjonaliteten har ikke økt fra i 2002 og addisjonaliteten er betraktelig mye lavere enn snittet. Andelen av omsetningen på nasjonale og internasjonale markeder er høy og forventningene til økning på disse områdene er også høyere enn virkemidlene samlet. Virkemidlet anses også som noe viktigere for bedriftens overlevelse enn de øvrige virkemidlene totalt sett. Sannsynligheten for at bedriften vil søke om tjenester igjen er også større.

11.8. Lån til landbruket

Innovasjon Norge har et av de mest gunstige lånetilbudene i markedet til landbruk og landbruksrelaterte næringer. Låneformålene er hus, nybygg og utbedring/ driftsbygninger, nybygg og utbedring, for tradisjonelt landbruk/driftsbygninger og anlegg, nybygg og utbedring, for tilleggsnæringer/eiendomsoverdraging og kjøp av tilleggsgjord m.v.

Ved nytt låneopptak i Innovasjon Norge kan en refinansiere lån i andre banker og samle eldre lån i Innovasjon Norge. Det kan gis rentestøtte til lån til driftsbygninger og anlegg i tradisjonelt landbruk og tilleggsnæringer. Kvinner og ungdom er særlig prioriterte målgrupper

Bevilget i 2003 (mill. kr.)	230				
Antall bevilgninger i 2003	322	Antall intervjuer	145		
Gj.snitt antall ansatte	1,73	Andel (%) kvinnelige ledere	24		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	50	Andel (%) kvinnelige ansatte	31		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	11	35	19	9	26
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	93	Økt fokus på utvikling og innovasjon			2.31
Redusere finansiell risiko	43	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2.31
Råd og veiledning	7	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			1.71
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	3	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2.19
Oppdatere intern kompetanse	2	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			1.31
Økt samarbeid med andre	0	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			1.61
Annet	7	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	2	Andel (%) 2003	43	23	34
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	46	37	17
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,93	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			2,48
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt			Internasj.
	66	31			3
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	30	63	44	15	
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)			4,45

Dette virkemidlet skiller seg ut ved at det i gjennomsnitt er betydelig færre ansatte i bedriftene. Addisjonaliteten har sunket fra i 2002, og er nå 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. Tjenesten oppleves også som mindre utløsende for annen finansiering, men er ansett som viktigere for bedriftens overlevelse enn for virkemidlene totalt sett.

11.9. 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 2003 (mill. kr.)	22				
Antall bevilgninger i 2003	61	Antall intervjuer	29		
Gj.snitt antall ansatte	26,7	Andel (%) kvinnelige ledere	8		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	77	Andel (%) kvinnelige ansatte	13		
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	77	23	0	0
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?	Gj.snitt		
Kapital	75	Økt fokus på utvikling og innovasjon	3.54		
Redusere finansiell risiko	67	Bedre utvikling-/endringsprosesser	3.18		
Råd og veiledning	0	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	2.71		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	23	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	3.11		
Oppdatere intern kompetanse	17	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	2.70		
Økt samarbeid med andre	8	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	3.89		
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	67	25	8
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	-	-	-
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,00	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 -03	Regionalt	Nasjonalt	Internasj.		
	46	36	18		
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	60	70	73	56	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,19	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)	4,68		

Dette er et relativt begrenset virkemiddel med hensyn til bevilgede midler i 2003 og antall bevilgninger. Kvinneandelen er liten, men andelen som sier de har fått tjenester tidligere er mye større enn for virkemidlene totalt sett. Det var kun i virkeområde B og C bevilgningene ble gitt. Behovene som skulle avhjelpes er mye større når det kommer til kompetanseaspektet enn de øvrige virkemidlene. Programmet var ikke med i 2002-undersøkelsen men addisjonaliteten er høyere enn for virkemidlene totalt sett. Viktigheten for bedriftens overlevelse er derimot betydelig under det som fremkommer for virkemidlene samlet.

11.10. 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 2003 (mill. kr.)		96,3				
Antall bevilgninger i 2003		91	Antall intervjuer		56	
Gj.snitt antall ansatte		25	Andel (%) kvinnelige ledere		0	
Andel (%) som har fått tjenester tidligere		78	Andel (%) kvinnelige ansatte		19	
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder		A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)		0	0	11	5	84
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe		Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital		84	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3.98
Redusere finansiell risiko		83	Bedre utvikling-/endingsprosesser			2.96
Råd og veiledning		5	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			3.11
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har		6	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2.96
Oppdatere intern kompetanse		0	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			3.20
Økt samarbeid med andre		11	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			4.04
Annet		5	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke		0	Andel (%) 2003	83	17	0
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over			Andel (%) 2002	57	39	4
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)		4,29	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			4,19
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03		Regionalt	Nasjonalt			Internasj.
		15	47			38
		Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.		Eksport
Andel som forventer økning i		88	77	87		100
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)		3,75	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,82

Kvinneandelen er lavere enn for virkemidlene totalt sett, men antall ansatte er i gjennomsnitt høyere. Svært stor andel har tidligere fått tjenester fra Innovasjon Norge og en stor andel er utenfor virkeområdet. Addisjonaliteten er svært høy og har også steget fra i 2002. Tjenesten har også vært mer utløsende for annen finansiering enn de øvrige virkemidlene samlet. Omsetningen foregår i større grad på nasjonale og internasjonale markeder og forventningene til økning i både omsetning og antall ansatte er høyere enn for virkemidlene samlet.

11.11. 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 brenslers 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, eksemplanlegg mv. Programmet gir støtte til forstudier og forprosjekter, investering innen flisproduksjon, varmesalg, gårdsanlegg, biodrivstoff og kompetanse og utredning

Bevilget i 2003 (mill. kr.)	6				
Antall bevilgninger i 2003	20	Antall intervjuer	16		
Gj.snitt antall ansatte	9,8	Andel (%) kvinnelige ledere	0		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	33	Andel (%) kvinnelige ansatte	19		
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	3.69		
Redusere finansiell risiko	67	Bedre utvikling-/endringsprosesser	2.83		
Råd og veiledning	25	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	3.00		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	25	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	3.40		
Oppdatere intern kompetanse	0	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	2.09		
Økt samarbeid med andre	25	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	3.55		
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	75	25	0
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	-	-	-
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)	3,17		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	41	57		2	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	50	100	0	0	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,46	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)		4,82	

Virkemidlet er relativt lite sett både i forhold til antall bevilgninger og beløp. Kvinneandelen og andelen som har fått tjenester tidligere fra Innovasjon Norge er lavere enn for virkemidlene totalt sett. Virkemidlet var ikke med i 2002, men addisjonaliteten er høyere enn for virkemidlene samlet. Omsetningen er høyere på nasjonalt nivå og lavere på regionalt og internasjonalt. Alle forventer økning i den regionale omsetningen. Det er større sannsynlighet for at bedrifter innen dette virkemidlet søker om tjenester fra Innovasjon Norge igjen enn dersom man sammenligner med virkemidlene samlet sett.

11.12. 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. Økt kompetanse og evne til å gjennomføre endringsprosesser er nødvendig for å oppnå resultater. 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 2003 (mill. kr.)	32,1				
Antall bevilgninger i 2003	113	Antall intervjuer	40		
Gj.snitt antall ansatte	157	Andel (%) kvinnelige ledere	13		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	55	Andel (%) kvinnelige ansatte	36		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	13	26	4	57
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt t
Kapital	48	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3.79
Redusere finansiell risiko	46	Bedre utvikling-/endringsprosesser			3.65
Råd og veiledning	13	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			3.42
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	26	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			3.08
Oppdatere intern kompetanse	13	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2.69
Økt samarbeid med andre	30	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			4.27
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	4	Andel (%) 2003	80	15	5
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	-	-	-
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)			3,53
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt			Internasj.
	36	37			28
	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.		Eksport
Andel som forventer økning i	32	67	88		71
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,28	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,53

Andelen kvinnelige ansatte er høyere enn for virkemidlene generelt og flere bedrifter er lokalisert utenfor virkeområdet. Behovene er i større grad flersidige og addisjonalteteten mye høyere. Omsetningen er større på internasjonale markeder og bedriftene forventer i større grad økning i antall ansatte og i omsetning nasjonalt og til eksport. Samtidig er viktigheten for bedriftens overlevelse lavere enn for virkemidlene totalt sett.

11.13. 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 2003 (mill. kr.)	10					
Antall bevilgninger i 2003	247	Antall intervjuer	59			
Gj.snitt antall ansatte	21	Andel (%) kvinnelige ledere	10			
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	62	Andel (%) kvinnelige ansatte	23			
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor	
Andel (%)	2	8	12	6	73	
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt	
Kapital	45	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3.15	
Redusere finansiell risiko	51	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2.28	
Råd og veiledning	22	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			2.58	
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	16	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2.30	
Oppdatere intern kompetanse	12	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2.16	
Økt samarbeid med andre	20	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3.52	
Annet	6	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav	
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	62	28	11	
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	-	-	-	
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,00	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			3,00	
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt			Internasj.	
	20	48			32	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.		Eksport	
	61	50	71		88	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,42	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,67	

Bedriftene som har fått bevilgning innen dette virkemidlet, har i gjennomsnitt noe flere ansatte enn virkemidlene for øvrig. Andelen bedrifter utenfor virkeområdet er også høyere. Behovene tjenesten skal avhjelpe er i større grad mangesidig, og addisjonaliteten noe høyere enn snittet. Bedriftene omsetter i større grad på nasjonale og internasjonale markeder og forventningene til økning i eksport og antall ansatte er høyere enn snittet.

11.14. FRAM

FRAM-programmet er Innovasjon Norges kompetansetilbud innen ledelse og strategi, og er rettet mot småbedrifter og etablere. Hovedmålet for FRAM-programmet er at bedriftene som deltar skal øke sin konkurransekraft gjennom kompetanseheving innenfor strategi- og ledelsesutvikling. Resultatmålet er at bedriftene skal øke sitt netto resultat med 5% av omsetningen som en følge av deltagelsen i programmet. FRAM-programmet har i dag tilbud til ulike målgrupper: en rettet mot ledere i små bedrifter, en mot etablere, og en rettet mot bonden som leder og gården som bedrift. Hvert prosjekt i FRAM-prosjekt består av 6 samlinger over 12- 15 måneder med ca 10 deltakere, hver samling på 1 ½ dag.

Bevilget i 2003 (mill. kr.)	9,6				
Antall bevilgninger i 2003	179	Antall intervjuer	83		
Gj.snitt antall ansatte	20	Andel (%) kvinnelige ledere	22		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	36	Andel (%) kvinnelige ansatte	30		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	5	22	38	3	32
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?	Gj.snitt		
Kapital	19	Økt fokus på utvikling og innovasjon	3.51		
Redusere finansiell risiko	22	Bedre utvikling-/endringsprosesser	3.59		
Råd og veiledning	67	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	2.97		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	20	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	2.19		
Oppdatere intern kompetanse	51	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	1.69		
Økt samarbeid med andre	11	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	3.14		
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	79	12	9
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	-	-	-
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,57	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	2,78		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	64	32		4	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	37	78	71	25	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,28	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)		4,11	

Andelen som har fått tjenester fra Innovasjon Norge tidligere er noe lavere enn i gjennomsnitt for virkemidlene. 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, men på tross av dette oppleves virkemidlet som mindre tilpasset til bedriftens behov. Andelen omsetning på internasjonale markeder er lavere, og en mindre andel forventer økning på dette feltet enn for virkemidlene totalt sett. Virkemidlet oppfattes også som mindre viktig for bedriftens overlevelse enn snittet og sannsynligheten for at bedriften søker om tjenester igjen er da også noe lavere enn for virkemidlene totalt.

11.15. 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 2003 (mill. kr.)	5				
Antall bevilgninger i 2003	15	Antall intervjuer	9		
Gj.snitt antall ansatte	8	Andel (%) kvinnelige ledere	67		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	67	Andel (%) kvinnelige ansatte	66		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	0	33	0	67
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?	Gj.snitt		
Kapital	100	Økt fokus på utvikling og innovasjon	4.33		
Redusere finansiell risiko	67	Bedre utvikling-/endringsprosesser	3.86		
Råd og veiledning	0	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	3.50		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	0	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	2.00		
Oppdatere intern kompetanse	0	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	1.43		
Økt samarbeid med andre	0	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	4.25		
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	67	33	0
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	-	-	-
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,89	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,63		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	73	27		0	
	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
Andel som forventer økning i	100	0	0	0	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,00	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)		4,56	

Dette er et lite virkemiddel både med hensyn til bevilgninger og bevilgningssum. Kvinneandelen er svært høy og andelen som har fått tjenester fra innovasjon Norge tidligere er høyere enn for virkemidlene samlet. Det er kun behovet for kapital og å redusere finansiell risiko som skal avhjelpes. Addisjonaliteten er høyere enn for snittet, og tjenesten har i større grad vært utløsende for annen finansiering. Det er primært på det regionale markedet omsetningen er i dag og forventningene er store til økning i antall ansatte. Viktigheten for bedriftens overlevelse er tross dette lavere enn for snittet.

11.16. 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.

Kunnskapspolering:					
Bevilget i 2003 (mill. kr.)	20				
Antall bevilgninger i 2003	20	Antall intervjuer	7		
Gj.snitt antall ansatte	25	Andel (%) kvinnelige ledere	0		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	67	Andel (%) kvinnelige ansatte	27		
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	20	20	0	60
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	67	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3.60
Redusere finansiell risiko	33	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2.40
Råd og veiledning	33	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			3.75
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	0	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			4.00
Oppdatere intern kompetanse	33	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			3.75
Økt samarbeid med andre	0	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			4.50
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	50	25	25
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	-	-	-
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)		3,67
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt			Internasj.
	37	29			33
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	100	100	0	100	
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

Gjennomsnittlig antall ansatte er noe høyere innen dette virkemidlet enn i virkemidlene samlet. Også andelen som har fått tjenester før er høyere. En klart større andel av bedriftene innen dette virkemidlet er lokalisert utenfor virkeområdet. Addisjonaliteten er på linje med virkemidlene samlet sett, mens tjenesten oppfattes som både mer tilpasset til behovet og mer utløsende for annen finansiering. Omsetningen er i mye større grad eksportrettet, og en stor andel forventer økning i både eksport og regional omsetning og sysselsetting.

11.17. 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 2003 (mill. kr.)	100				
Antall bevilgninger i 2003	153	Antall intervjuer	78		
Gj.snitt antall ansatte	88	Andel (%) kvinnelige ledere	31		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	62	Andel (%) kvinnelige ansatte	37		
Fordeling på distriktspolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	29	26	0	45
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	77	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3.94
Redusere finansiell risiko	53	Bedre utvikling-/endringsprosesser			3.17
Råd og veiledning	13	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			3.03
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	13	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			2.72
Oppdatere intern kompetanse	10	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2.40
Økt samarbeid med andre	17	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3.49
Annet	3	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	75	25	0
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	-	-	-
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)			3,48
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt			Internasj.
	59	38			3
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.		Eksport
	52	100	80		100
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,62	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,55

Det er en noe større kvinneandel i dette virkemidlet enn i virkemidlene totalt. Gjennomsnittlig antall ansatte er også langt høyere og en større andel av bedriftene er utenfor virkeområdet. Addisjonaliteten er klart høyere, så også tjenestens gjennomsnittlig grad av utløsning av annen finansiering. Omsetningen er mindre på internasjonale markeder, men andelen som forventer økning av eksporten er på 100%. Også omsetning på andre markeder og antall ansatte forventes å øke.

11.18. VSP-Reindrift

Formålet med verdiskapingsprogrammet for rein (VSP Rein) er å øke verdiskapingen i næringen, slik at det kommer reineierne til gode. Det er trukket opp fire delmål for programmet

- å bidra til at reieier 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 2003 (mill. kr.)	6				
Antall bevilgninger i 2003	21	Antall intervjuer	8		
Gj.snitt antall ansatte	10	Andel (%) kvinnelige ledere	0		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	25	Andel (%) kvinnelige ansatte	14		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	60	40	0	0	0
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?	Gj.snitt		
Kapital	100	Økt fokus på utvikling og innovasjon	4.00		
Redusere finansiell risiko	40	Bedre utvikling-/endringsprosesser	3.33		
Råd og veiledning	20	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	3.67		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	0	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	2.67		
Oppdatere intern kompetanse	0	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	2.83		
Økt samarbeid med andre	0	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	2.67		
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	75	25	0
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	-	-	-
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,67	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	5,00		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	75	25		0	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	50	0	0	0	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,71	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)		5,00	

Dette er også et lite virkemiddel, og kvinneandelen er lavere enn for virkemidlene samlet. Alle tjenestemottakerne er i virkeområde A og B og 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 mindre grad økning i omsetningen enn for virkemidlene totalt.

11.19. 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 2003 (mill. kr.)	39				
Antall bevilgninger i 2003	75	Antall intervjuer	42		
Gj.snitt antall ansatte	133	Andel (%) kvinnelige ledere	6		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	67	Andel (%) kvinnelige ansatte	20		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	18	18	6	59
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?			Gj.snitt
Kapital	67	Økt fokus på utvikling og innovasjon			3.92
Redusere finansiell risiko	47	Bedre utvikling-/endringsprosesser			2.91
Råd og veiledning	13	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap			3.08
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	0	Bruk av forbedret produksjonsteknologi			3.29
Oppdatere intern kompetanse	7	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU			2.60
Økt samarbeid med andre	20	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne			3.76
Annet	7	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	79	21	0
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	-	-	-
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,35	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)			3,61
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -03	Regionalt	Nasjonalt			Internasj.
	50	42			7
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	50	100	100	0	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,73	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)			4,59

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.

11.20. Etablererstipend

Formålet med etablererstipendiet er å stimulere til økt etableringsvirksomhet for å skape lønnsomme arbeidsplasser. Etablererstipendordningen gjelder for hele landet og for alle næringer, unntatt offentlig virksomhet og landbruk. Stipend til utviklingsfasen kan brukes til dekning av kostnader som naturlig påløper i denne fasen, for eksempel egen lønn, konsulentbistand, konsept-/produktutvikling, markedsundersøkelse/-vurdering og reiseutgifter. Stipend til etableringsfasen kan brukes til dekning av kostnader som naturlig påløper i denne fasen, for eksempel egen lønn (det tas hensyn til annen inntekt/dagpenger/trygd), konsulentbistand, fadderordninger og andre oppfølgingstiltak, kortere kurs (direkte relatert til virksomheten), mindre fysiske investeringer og ekstraordinære kostnader knyttet til oppstart av virksomheten.

Bevilget i 2003 (mill. kr.)	103				
Antall bevilgninger i 2003	691	Antall intervjuer	152		
Gj.snitt antall ansatte	14	Andel (%) kvinnelige ledere	37		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	17	Andel (%) kvinnelige ansatte	35		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	6	24	22	5	44
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?	Gj.snitt		
Kapital	87	Økt fokus på utvikling og innovasjon	3.54		
Redusere finansiell risiko	40	Bedre utvikling-/endringsprosesser	2.24		
Råd og veiledning	21	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	2.30		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	9	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	2.05		
Oppdatere intern kompetanse	6	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	1.59		
Økt samarbeid med andre	7	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	2.36		
Annet	2	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	48	41	12
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	31	58	10
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	4,04	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	2,63		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -07	Regionalt	Nasjonalt		Internasj.	
	39	40		21	
Andel som forventer økning i	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
	-	-	-	-	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,42	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)		4,23	

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.

11.21. 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 distriktpolitiske 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.

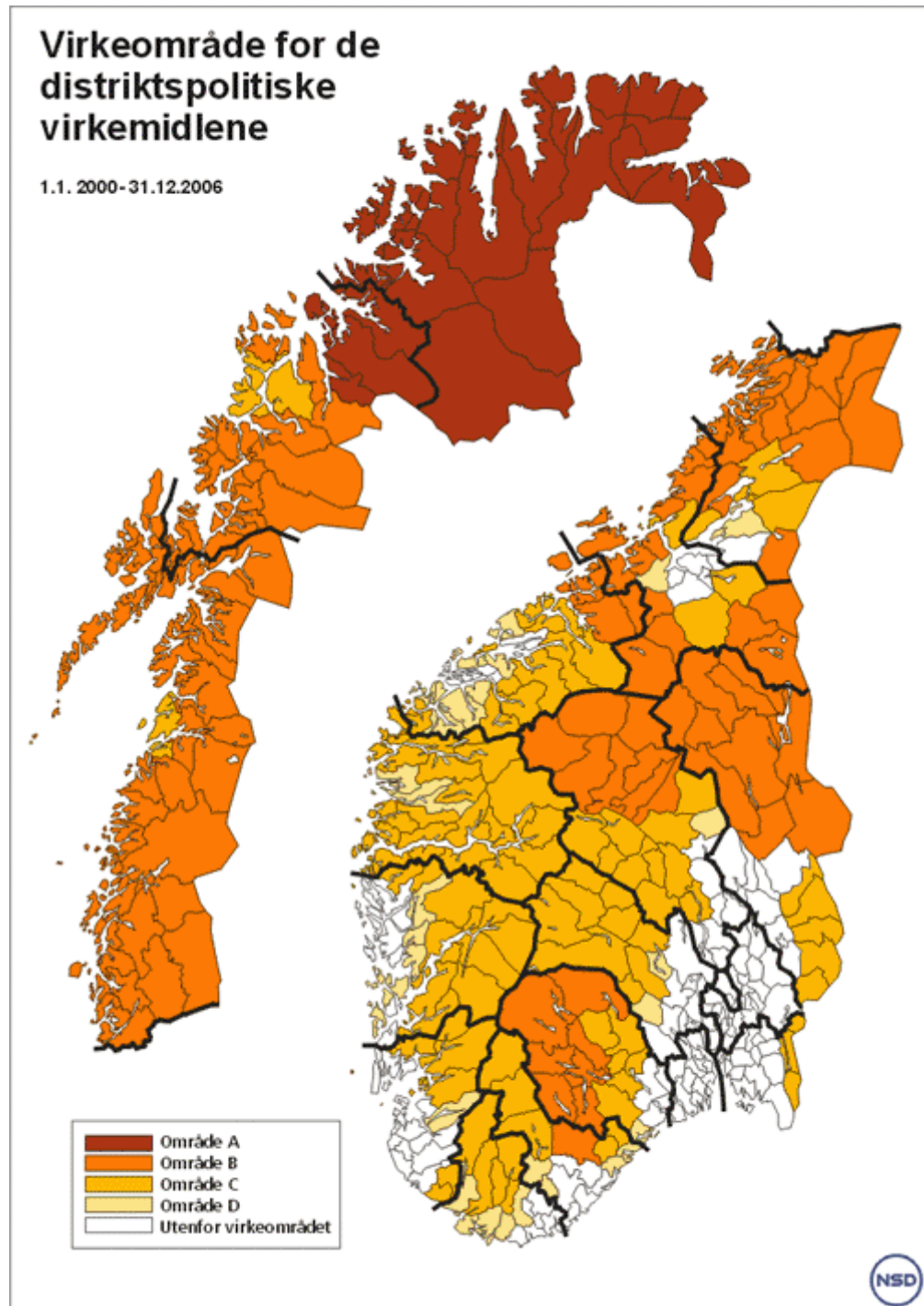
Stipendbeløpet vurderes i hvert enkelt tilfelle. Maksimalsatsen for inkubatorstipendet er kr 800 000 per prosjekt over 2 år (samlet for utviklings- og etableringsfasen).

Bevilget i 2003 (mill. kr.)	19				
Antall bevilgninger i 2003	74	Antall intervjuer	36		
Gj.snitt antall ansatte	1	Andel (%) kvinnelige ledere	19		
Andel (%) som har fått tjenester tidligere	47	Andel (%) kvinnelige ansatte	9		
Fordeling på distriktpolitiske virkeområder	A	B	C	D	Utenfor
Andel (%)	0	0	13	0	87
De viktigste behov tjenesten skal avhjelpe	Andel (%)	Hva prosjektet/aktiviteten bidra til?	Gj.snitt		
Kapital	88	Økt fokus på utvikling og innovasjon	3.35		
Redusere finansiell risiko	47	Bedre utvikling-/endringsprosesser	2.15		
Råd og veiledning	19	Bedre innsamling/strukturering av kunnskap	2.03		
Kompetanse på fagfelt bedriften ikke har	13	Bruk av forbedret produksjonsteknologi	1.89		
Oppdatere intern kompetanse	0	Økt kunnskap om nyttiggjøring av FoU	1.85		
Økt samarbeid med andre	13	Kompetanseutvikling hos medarbeiderne	2.71		
Annet	0	Addisjonalitet (ser bort fra vet ikke)	Høy	Mid.	Lav
Vet ikke	0	Andel (%) 2003	57	43	0
Flere alternativer kunne krysses på spørsmålet over		Andel (%) 2002	-	-	-
Tjenestens gj.snittlige grad av tilpassning til bedriftens behov (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	3,67	Tjenestens gj.snittlige grad av utløsning av annen finansiering (1=svært liten grad, 5=svært stor grad)	2,97		
Gj.snitt andel (%) av omsetningen solgt på ulike markeder i -07	Regionalt	Nasjonalt	Internasj.		
	27	33	39		
	Ansatte	Regional omset.	Nasjonal omset.	Eksport	
Andel som forventer økning i	-	-	-	-	
Gj.snitt viktighet for bedriftens overlevelse (1=ikke viktig, 5=svært viktig)	3,69	Gj.snitt sannsynlighet for at bedriften vil søke om tjenester igjen (1=ikke sannsynlig, 5=svært sannsynlig)	4,76		

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

12. Distriktpolitiske virkeområder



12.1. Område A

Svalbard

Finnmark: Alle kommunene

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

12.2. 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.

12.3. 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 Kvitøy, 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 Hjørtedal.
Buskerud:	615 Flå, 616 Nes, 617 Gol, 618 Hemsedal, 619 Ål, 620 Hol, 621 Sigdal, 632 Rollag, 633 Nore og Uvdal.
Oppland:	520 Ringeby, 522 Gausdal, 536 Søndre Land, 538 Nordre Land, 540 Sør-Aurdal, 541 Etne, 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.

12.4. 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.

13. 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.