

KUNDEUNDERSØKELSE AV SNDs VIRKEMIDLER

**Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk
tilsagn i 1999**

av

**Odd Jarl Borch
Bjørn Brastad
Erlend Bullvåg
Einar Lier Madsen**

NF-rapport nr. 27 • 2000

ISBN-nr.: 82-7321-421-4

ISSN-nr.: 0805-4460



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

REFERANSESIDE

- Rapporten kan bestilles via nf@hibo.no

Tittel Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som mottok tilsagn i 1999	Offentlig tilgjengelig: ja	NF-rapport nr.: 27/2000
	ISBN nr. 82-7321-421-4	ISSN 0805-4460
	Ant. sider og bilag: 226	Dato:
Forfatter(e)/prosjektmedarbeider(e) Odd Jarl Borch, Bjørn Brastad, Erlend Bullvåg, Einar Lier Madsen	Prosjektansvarlig (sign.) Odd Jarl Borch	
	Forskningsleder Odd Jarl Borch	
Prosjekt 70 00 08 SND kundeundersøkelse	Oppdragsgiver: Nærings- og handelsdepartementet, Kommunal- og regionaldepartementet, Fiskeridepartementet, Landbruksdepartementet og Statens nærings- og distriktsutviklingsfond (SND)	
	Oppdragsgivers referanse Gry Monsen/Åse Marie Bergerud, SND	
Sammendrag: I denne rapporten vises hovedresultatene fra en undersøkelse av næringsdrivende som har mottatt bedriftsrettet støtte fra SND og Fylkesmannens landbruksavdeling (FMLA) i 1999. Analysen bygger på spørreskjemaintervju med et representativt utvalg på i alt 1139 virksomheter, noe som utgjør rundt 15 % av tilsagnene i 1999. Materialet har blitt behandlet statistisk, og det foreligger et betydelig underlagsmateriale utover det som følger med i denne rapporten.	Emneord: Distriktspolitikk Statens nærings- og distriktsutviklingsfond/SND Bedriftsrettede virkemidler	
	Key words Rural policies SND Public support of firms	
Andre rapporter innenfor samme forskningsprosjekt/program ved Nordlandsforskning	Salgspris Kr . 200,-	

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

FORORD

Nordlandsforskning har på oppdrag fra Nærings- og handelsdepartementet, Kommunal- og regionaldepartementet, Fiskeridepartementet, Landbruks-departementet og Statens nærings- og distriktsutviklingsfond (SND) gjennomført en kundeundersøkelse blant næringsdrivende som mottok tilsagn og lån eller tilskudd fra SND og Fylkesmannens landbruksavdeling (FMLA) i 1999. Kundeundersøkelsen representerer en systematisk innhenting av data og analyse av hvordan SNDs finansielle og faglige engasjement virker inn på kundebedriftenes økonomiske og strategiske utvikling, og har vært gjennomført siden 1995. Vi gjør oppmerksom på at SNDs ulike programsatsinger ikke omfattes av denne kundeundersøkelsen. Disse programmene utgjør en betydelig del av SNDs satsing på kompetanseutvikling. Denne kundeundersøkelsen vil derfor ikke gi et fullstendig bilde av SNDs arbeid med tanke på kompetanseutvikling.

Foreliggende undersøkelse bygger på spørreskjemaintervju av vel 1100 næringsdrivende av forskjellig type og fra forskjellige bransjer, spredt over hele landet. Dette er bedrifter som har fått tilsagn om ulike SND-virkemidler og FMLA-midler i 1999. Spørreskjemaene er sendt ut og intervjuene er gjennomført i perioden august-september 2000. Polarfakta, Mo har hatt oppdraget med å gjennomføre den praktiske intervjuing av de næringsdrivende. Det har vært knyttet en referansegruppe til prosjektet bestående av:

- Sigrid Helland, Nærings- og handelsdepartementet
- Bente Boye, Kommunal- og regionaldepartementet,
- Kirsti Sogn, Landbruksdepartementet,
- Line Dyb, Fiskeridepartementet,
- Astrid Langeland, SND,
- Kirsten Solhaug, SND,
- Lars Hagen, SND,
- Åse Marie Bergerud, SND, og
- Gry Elisabeth Monsen, SND.

Referansegruppa har hatt fire møter og har gitt kommentarer og innspill til opplegg, spørreskjema og analyse/rapportutkast. Alle drøftinger og konklusjoner står imidlertid helt og holdent for forfatterens regning.

Arbeidet er gjennomført av en prosjektgruppe ledet av forskningsleder Odd Jarl Borch. Prosjektmedarbeidere har vært forsker Bjørn Brastad, førsteamanuensis Erlend Bullvåg ved Siviløkonomutdanningen i Bodø og seniorrådgiver Einar Lier Madsen.

INNHOOLD

FORORD	I
SAMMENDRAG OG KONKLUSJONER	V
FORMÅL OG METODE	V
NOEN SENTRALE RESULTATER.....	VI
PROSJEKTFORHOLD	IX
KUNDEFORHOLD.....	XII
BEDRIFTSFORHOLD - STRATEGI.....	XIII
SUMMARY	XV
DEL A: INNLEDNING OG BAKGRUNN	1
1 INNLEDNING	2
1.1 BAKGRUNN	2
1.2 FORMÅL OG PROBLEMSTILLINGER	3
2. DATAGRUNNLAG OG METODE	6
2.1 POPULASJON	6
2.2 UTVALG.....	9
2.3 DATAINNSAMLINGSMETODE	11
2.4 DATAANALYSE OG VURDERING AV MATERIALET	13
3. BESKRIVELSE AV STØTTEMOTTAKERNE OG PROSJEKTENE	15
3.1 OM SVARERNE	15
3.1.1 Svarernes formelle posisjon i bedriften	15
3.1.2 Bedriftsstørrelse.....	15
3.1.1 Næring	17
3.1.3 Bedriftenes selskapsform og eierforhold	17
3.1.4 Lederenes eierandel.....	19
3.2 OM TILSAGNENE/PROSJEKTENE	20
3.2.1 Benyttede tilsagn.....	20
3.2.2 Prosjektstørrelse	21
3.2.3 Prosjekttipe	23
3.3 SAMMENDRAG	25
DEL B: HVILKEN BETYDNING HAR SND-SYSTEMET FOR REALISERING AV PROSJEKTENE ?	27
4. KUNDEFORHOLD OG INITIERING AV PROSJEKTER	28
4.1 TIDLIGERE KUNDEFORHOLD OG BRUK AV TILSAGN	28

4.2	HVEM BIDRO TIL INITIERING OG IGANGSETTING ?	29
4.2.1	Aktørenes betydning i forhold til virkemiddeltilsagn	30
4.3	HVORFOR SØKER BEDRIFTEN OM FINANSIERING I SND/FMLA?	33
4.3.1	Faktorer av betydning for søknad om SND/FMLA-støtte sett i forhold til type virkemiddel	34
4.4	SÆRSKILT OM BEDRIFTER SOM HAR MOTTATT LÅNETILSAGN.....	38
4.4.1	Status for mottakernes bruk av lånetilsagnene	38
4.4.2	Hvorfor SND/FMLA-lånet er benyttet	40
4.5	DELFINANSIERING MED ANDRE FINANSIERINGSKILDER.....	41
4.5.1	Samfinansiering med banklån.....	41
4.5.2	Om delfinansiering fra Norges Forskningsråd og samspillet med SND.....	42
4.6	NÆRMERE OM DE SOM HAR INNGÅTT OFU/IFU KONTRAKTER	43
4.6.1	Initiativ til kontrakten og tidligere deltakelse	43
4.6.2	Roller og samarbeid	44
4.7	OPPSUMMERING	44
5.	HVOR AVGJØRENDE ER SND/FMLA-STØTTEN FOR REALISERING AV PROSJEKTER ? - ADDISJONALITET.....	46
5.1	VAR SND/FMLA-FINANSIERING UTLØSENDE FOR FULLFINANSIERING ?	46
5.2	HVA VILLE HA SKJEDD MED PROSJEKTET DERSOM SND/FMLA IKKE HADDE GITT TILSAGN ?	47
5.3	NÆRMERE OM SND/FMLA-STØTTENS BETYDNING.....	49
5.3.1	Prosjektenes addisjonalitet etter virkemiddel	49
5.3.2	Prosjektenes addisjonalitet etter næring.....	51
5.3.3	Prosjektenes addisjonalitet etter bedriftsstørrelse.....	52
5.3.4	Prosjektenes addisjonalitet etter prosjektformål	53
5.3.5	Prosjektenes addisjonalitet etter distriktpolitisk virkeområde	54
5.4	SND/FMLA-SYSTEMETS INNVIRKNING PÅ PROSJEKTENE	55
5.4.1	Sammenligning mellom FMLAs og kommunenes innvirkning på prosjektene	56
5.5	OPPSUMMERING	57
DEL C: BEDRIFTENES FORVENTNINGER TIL PROSJEKTET OG ANDRE BEDRIFTSSTRATEGISKE VURDERINGER		59
6.	STATUS FOR OG FORVENTNINGER TIL PROSJEKTET	60
6.1	STATUS FOR PROSJEKTETS GJENNOMFØRING.....	60
6.2	PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENES OVERLEVELSE.....	62
6.3	PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS LØNNSOMHETSUTVIKLING	64
6.4	PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS MARKEDSUTVIKLING	66
6.5	PROSJEKTETS BETYDNING FOR INNTEKTSØKNINGER/ KOSTNADSREDUKSJONER I BEDRIFTEN	68
6.6	PROSJEKTETS BETYDNING FOR KOMPETANSEHEVING.....	72
6.7	NÆRMERE OM FORVENTEDE RESULTATER AV OFU/IFU KONTRAKTER.....	74
6.8	OPPSUMMERING.....	75

7. BEDRIFTENES STRATEGISKE VURDERINGER.....	77
7.1 VURDERING AV EGEN VIRKSOMHETS SITUASJON I FORHOLD TIL ANDRE.....	77
7.2 VURDERING AV EGEN VIRKSOMHETS MÅL OG AKTIVITETER.....	78
7.3 VURDERING AV NETTVERK OG SAMARBEIDSRELASJONER.....	80
7.4 OPPSUMMERING.....	81
DEL D: HVA KUNDENE MENER OM SND/FMLA - SYSTEMET.....	83
8. OPPFATNINGER OM VEILEDNINGEN.....	84
8.1 OMFANGET PÅ VEILEDNINGEN	84
8.2 VEILEDNINGENS BETYDNING FOR PROSJEKTET	87
8.2.1 <i>Veiledningens betydning for prosjektene etter veileder</i>	<i>87</i>
<i>Veiledningens betydning for prosjektene etter veiledningsområde.....</i>	<i>88</i>
8.2.3 <i>Veiledningsområder etter virkemidler</i>	<i>90</i>
8.3 OMRÅDER SOM BØR FORBEDRES	92
8.3.1 <i>De finansielle produktene</i>	<i>92</i>
8.3.2 <i>Saksbehandlernes kompetanse.....</i>	<i>95</i>
8.3.3 <i>Servicenivået – forbedringsønsker.....</i>	<i>96</i>
8.3.4 <i>Pådriverrollen – forbedringsønsker</i>	<i>97</i>
8.3.5 <i>Forbedringsønsker for andre finansielle og økonomiske faktorer.....</i>	<i>98</i>
8.4 BRUKE SND/FMLA-SYSTEMET PÅ NYTT?	100
8.5 OPPSUMMERING.....	102
9. OPPFATNINGER OM FINANSIERINGSTILBUD	104
9.1 SKILLE MELLOM PROSJEKTER DELFINANSIERT AV SND/FMLA OG EGENFINANSIERTE PROSJEKTER?.....	104
9.2 KJENNSKAP TIL OG SYNSPUNKTER PÅ FINANSIERINGSTILBUDET	106
9.2.1 <i>Kjennskap til finansieringsproduktene</i>	<i>106</i>
9.2.2 <i>Type finansieringsbistand som det ble søkt om.....</i>	<i>108</i>
9.2.3 <i>Fikk de det de søkte og var de fornøyd med tilpasningen til prosjektet ? ..</i>	<i>109</i>
9.3 KOPLING MELLOM LÅN OG TILSKUDD?	111
9.4 ØNSKELIGE FINANSIERINGSLTERNATIVER	112
9.5 OPPSUMMERING.....	113
REFERANSER.....	114
VEDLEGG.....	115
SPØRRESKJEMAER TIL MOTTAKERE AV FINANSIERINGSBISTAND	193

SAMMENDRAG OG KONKLUSJONER

FORMÅL OG METODE

Hovedformålet med denne førundersøkelsen er å få fram *SNDs/FMLAs* (fylkesmannens landbruksavdeling) *rolle* i initieringen og gjennomføringen av prosjektet, *bedriftenes forventninger* til resultater av prosjektet og den støtten som er gitt, samt de næringsdrivendes *tilfredshet som kunder* i SND/FMLA. Denne utredningen vil derfor først og fremst gi tilbakemelding på hvordan SND/FMLA som system fungerer i forhold til bedriftene og hvordan bedriftene vurderer SND-systemet og dets virkemidler. Det å finne ut hva SND foretar seg og hvordan kundene oppfatter SND, er med andre ord det sentrale i vår sammenheng og ikke effektene av de ulike virkemidlene. Dette siste vil en imidlertid komme tilbake til i etterundersøkelsen, som for det kullet vi her undersøker gjennomføres i 2002.

I denne rapporten vises hovedresultatene fra en undersøkelse av næringsdrivende som har mottatt bedriftsrettet støtte fra SND og Fylkesmannens landbruksavdeling (FMLA)¹ i 1999. Analysen bygger på spørreskjemaintervju med et representativt utvalg på i alt 1139 virksomheter, noe som utgjør rundt 15 % av tilsagnene i 1999. Materialet har blitt behandlet statistisk, og det foreligger et betydelig underlagsmateriale utover det som følger med i denne rapporten. Undersøkelsen omfatter følgende ti virkemiddelordninger²:

- Lavrisikolån
- Distriktsrettede risikolån
- Landsdekkende risikolån
- Distriktsutviklingstilskudd
- Landsdekkende utviklingstilskudd
- Offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU)
- Etablererstipend
- Grunnfinasieringslån til fiskeflåten
- Lån til landbruket, og
- Bygdeutviklingsmidler

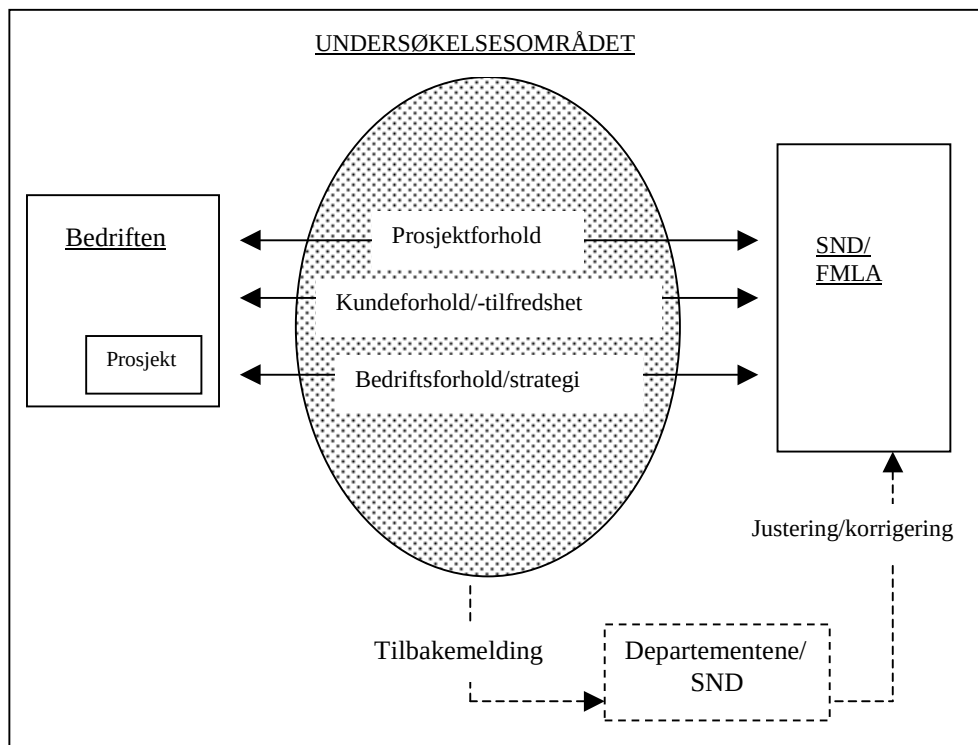
¹ Oppgaven til Fylkesmannens landbruksavdeling er fra år 2000 overført til SND. For denne undersøkelsen vil imidlertid de vurderinger som er gjort av bevilgende etat dreie seg om FMLA.

² SNDs ulike programsatsinger omfattes ikke av denne kundeundersøkelsen. Disse programmene utgjør en betydelig del av SNDs satsing på kompetanseutvikling. Denne kundeundersøkelsen vil derfor ikke gi et fullstendig bilde av SNDs arbeid med tanke på kompetanseutvikling.

For hver av disse ordningene har det vært gjort et eget utvalg og det er utarbeidet egne spørreskjemaer. I forhold til tidligere undersøkelser er det gjort en del forenklinger og justeringer, men det er lagt vekt på at det skal være mulig å sammenligne resultatene fra tidligere år. I tillegg har man blant annet på grunn av overgangen til mer kvalitativ SND-støtte (kompetansefokusering) samlet inn mer dyptgående data omkring bedriftens interne forhold, spesielt knyttet til strategi, organisasjon og nettverk.

NOEN SENTRALE RESULTATER

For å finne ut noe som kan danne grunnlag for tilbakemelding til departementene som oppdragsgiver for SND og SND selv, er det forhold ved SND-systemet og sambandet/forbindelsen til kundene/bedriftene og disses oppfatninger av systemet som undersøkes i denne studien. En enkel modell av undersøkelsesområdet er vist nedenfor.



Figur 0-1 Modell av undersøkelsesområdet.

De viktigste resultatene kan på denne bakgrunn oppsummeres som følger (for nærmere detaljer om resultatene vises det til det enkelte kapittel og oppsummeringen som er gjort i disse):

Prosjektforhold

SND's betydning for prosjektets realisering.

Prosjektinitiering og finansiering

- Bedriften selv har størst betydning for at prosjektet blir realisert (skår 5,92)³, mens SND/FMLA er nest viktigst (3,86)
- Størst betydning for at foretakene valgte å søke om finansiering er det *ekstra støtteelementet* i SNDs/FMLAs-finansiering (skår 5,64) og at *finansieringsopplegget var godt tilpasset prosjektet* (5,32)

Addisjonalitet

- 72 prosent av prosjektene er fullfinansiert. SNDs/FMLAs finansieringsbistand var i stor grad utløsende for fullfinansiering for 58 prosent av disse.
- 26 prosent av bedriftene ville *ikke* ha gjennomført prosjektet uten tilsagn fra SND/FMLA (høy addisjonalitet). 66 prosent av bedriftene ville ha gjennomført prosjektet i en eller annen form.
- For de distriktpolitiske virkeområdene er addisjonaliteten klart høyest i sone A, der 49 prosent av prosjektene har høy addisjonalitet. I sone B, sone C og utenfor virkeområdet er det en andel på 23-25 prosent av prosjektene som har høy addisjonalitet.

Bedriftens forventning til prosjektet

- 54 prosent mente prosjektet hadde stor betydning for bedriftens overlevelse *i dag*, mens 61 prosent mente dette ville være tilfelle *om to år* og 63 prosent *om fem år*.
- 73 prosent av bedriftene forventer at prosjektet vil være *viktig* for bedriftens *lønnsomhetsutvikling*.
- Mellom 55 og 65 prosent av bedriftene forventer ikke at prosjektet vil føre til noen særlige *markedsendringer* i løpet av en toårsperiode.
- Ut fra et optimistisk anslag forventer 63 prosent av bedriftene at prosjektet vil gi *inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner* ett til to år etter tilsagnet er mottatt, mens 36 prosent forventer det samme ut fra et pessimistisk anslag.
- Ut fra et *optimistisk anslag* forventer 43 prosent av bedriftene at prosjektkostnadene tidligst vil være dekket innen 5 år, mens det samme tallet ut fra et *pessimistisk anslag* er på 28 prosent.
- Mellom 14 og 21 prosent av bedriftene venter at prosjektet vil bidra til *kompetanseheving i stor grad*.

³ Skala fra 1-7 hvor 1=svært liten betydning og 7=svært stor betydning. Tredeles skalaen blir en skår på 5-7 = stor betydning, 3-5 = middels betydning og 1-3 =liten betydning.

Nærmere om forventningene til OFU/IFU-mottakere

- 83 prosent av bedriftene mente at *utviklingen av et nytt produkt/tjeneste* var den viktigste effekten av IFU/OFU-kontrakten.
- 99 prosent av dem forventet at det ville foreligge produkt/tjeneste som kunne kommersialiseres videre, mens 90 prosent forventet økt lønnsomhet og 66 prosent så for seg en økning i antall ansatte.

Kundeforhold

Bedriftens kunnskap om virkemidlene

- 55 prosent av bedriftene hadde god kjennskap til SNDs/FMLAs produkter før første henvendelse.

Oppfatninger av veiledningen

- 31 prosent av bedriftene framhever at veiledningen/rådene har hatt stor betydning for bedriften.
- De fleste (35 prosent) mener veiledningen først og fremst har hatt stor betydning for *finansieringsløsningen*.

Bedriftens oppfatninger av forbedringsområder i SND/FMLA

Mest viktige forbedringsområder er:

- Tilskuddsordning (51 prosent mener dette er viktig)
- Vilje til å ta risiko (41 prosent)
- Effektiv saksbehandling (39 prosent)

Bedriftsforhold

Egen situasjon i forhold til andre

- 33 prosent av bedriftene mener at hvor de er lokalisert er viktig
- 31 prosent mener det er viktig at det finnes et lokalt småforetaksmiljø

Mål og aktiviteter i egen bedrift

Bedriftene satser mest på

- å *produsere produkter av høy kvalitet* (skår 6,01).
- en *kontinuerlig utvikling av forretningskonseptet* (5,16), og
- å *produsere produkter tilpasset en spesiell nisje* (5,00)

Bedriftene var mindre villig til:

- å *vokse raskt* (3,41), å *akseptere høy risiko* (3,09) og å velge en lavkostnadsstrategi (2,97).

Nettverk og samarbeidsrelasjoner

- 45 prosent av bedriftene legger stor vekt på at de har *utbytte av daglig leders personlige nettverk*.
- 42 prosent mener at *ledelsens kompetanse er høy*, mens
- 40 prosent bruker *bedriftens nettverk som en kunnskapsressurs*.

I det videre skal vi gå noe nærmere inn på de enkelte områdene som er undersøkt i denne førundersøkelsen.

PROSJEKTFORHOLD

I kap. 4 framkommer det at det er *bedriften selv* som bidrar til initieringen av prosjektet, mens SND/FMLA har middels betydning i denne sammenhengen. For mottakere av enkelte virkemidler er imidlertid SNDs betydning større. Særlig synes SND å ha betydning for prosjektinitieringen når det er snakk om grunnfinansieringslån til fiskeflåten, distriktsutviklingstilskudd og etablererstipend, mens de er minst viktig for de som initierer prosjekt som skal finansieres med OFU/IFU-tilskudd, lavrisikolån og landsdekkende utviklingstilskudd. Det er vanskelig å finne gode forklaringer på hvorfor en får disse forskjellene, men det kan tyde på at SND i noe større grad er mer offensiv og/eller tar mer ansvar i forbindelse med virkemidlene hvor SND-initieringen oppfattes å være høyest.. En annen forklaring kan være at tidligere kundeforhold spiller en rolle. Dette synes å være tilfelle for lavrisikolånernes vedkommende hvor vel 70 prosent av dem er tidligere kunder. Det synes å være en svak tendens til at dette er tilfelle også for øvrige tilsagnsmottakerne.

Bedriftens forventninger til prosjektet

I kap 6 gjennomgås bedriftenes forventninger til prosjektet. Forventningene til prosjektet er undersøkt for fem temaområder; *Overlevelse, lønnsomhetsutvikling, inntektsøkning/ kostnadsreduksjoner, markedsutvikling og kompetanseheving*. Forventningene varierer en god del etter hvilket temaområde som undersøkes og bortsett fra for kompetanseheving må alle temaområdene kunne sies å ha relativt store forventninger knyttet til seg.

Størst forventninger har bedriftene til prosjektets betydning for *lønnsomhetsutviklingen*, hvor 73 prosent av dem mener dette er viktig. Dette kan neppe sies på være overraskende, mer overraskende ville det ha vært om få hadde fokusert på lønnsomhet med den hovedtyngden virkemidlene har på å være generelle.

Det er også relativt store forventninger til at prosjekt skal gi *inntektsøkninger og/eller kostnadsreduksjoner*. 63 prosent forventer at dette vil være tilfelle 1-2 år fram i tid. Forventningene til prosjektet er med andre ord at det skal gi resultater forholdsvis raskt. De er imidlertid ikke fullt så optimistiske når det gjelder inndekningen av prosjektkostnadene. Mellom 28 og 43 prosent av dem mener at prosjektkostnadene vil være dekket inn om 5 år. Selv om prosjektet forventes å føre

til raske inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner, vil altså ikke disse være så store at prosjektkostnaden dekkes. En annen måte å tolke dette på kan derfor være at prosjektene i stor grad er langsiktige og sees på som en langsiktig investering og/eller det kan gjenspeile prosjektets størrelse og finansiering.

Forventningene til at prosjektet får stor betydning for *overlevelse* varierte over tid med mellom 54 og 63 prosent (1, 2 og 5 år fram i tid). Det er altså godt over halvparten av bedriftene som i dag mener at prosjektet har stor betydning for overlevelse samtidig som de forventer at betydningen øker i årene framover. Selv om det også er en del som ikke mener at dette har stor betydning, må en allikevel kunne si at prosjektene som får finansiering fra SND/FMLA er forventet å være sentrale i bedriftenes utvikling.

Det var ikke så store forventninger til hva prosjektet kunne bety for *markedsutviklingen*. 55-65 prosent av svarene hadde ikke forventninger til at det ville skje noen endring for de nærmeste to årene. En kan derfor kanskje ha dekning for å si at det ikke først og fremst er for å få til *endringer* i markedet at en søker SND/FMLA-finansiering. Minst endringer forventet en i regionale markeder, mens den var størst for det nasjonale markedet. Det er for øvrig interessant å merke seg at blant de som hadde forventninger til endringer i markedene, så forventet de en utvikling fra regionale markeder over mot større andeler i nasjonale og først og fremst internasjonale markeder. Dette siste er interessant og kan tyde på at når bedriftene finansierer markedsorienterte prosjekter så kan formålet være i større grad å etablere seg i nye markeder nasjonalt eller internasjonalt. Dette kan til dels underbygges av at av over halvparten av bedriftene (54 prosent) som forventet markedsendring på minst 10 prosent *tillegger prosjektet stor betydning* for endringen.

Det var minst forventninger til at prosjektet skulle bidra med kompetanseheving (mellom 14-21 prosent), og dersom en så for seg et slikt kompetansebidrag er dette først og fremst knyttet til produksjonsprosessen og tilgang/bruk av teknologi. Resultatet er vel ikke spesielt overraskende sett på bakgrunn av at mange av prosjektene dreier seg om støtte til fysiske investeringer der kompetanse bare utgjør en mindre del.

SND/FMLAs betydning for prosjektets realisering

I underkant av 300 prosjekter (26 prosent) ville *ikke* ha blitt realisert om det ikke hadde vært for tilsagnet fra SND/FMLA, mens 66 prosent av prosjektene ville ha blitt realisert før eller siden i en eller annen form. Tar vi også med de prosjektene (33 prosent) som ville blitt realisert, men i en redusert form, kan en si at i

underkant av 60 prosent (26+33 prosent) av prosjektene var avhengig av SND/FMLA-tilsagnet for å få prosjektet realisert. Dette understøttes også av at så vidt mange som 56 prosent av bedriftene mener SND/FMLA har *stor innvirkning* på realiseringen av prosjektet, finansieringsløsningen (52 prosent) og i forbindelse med risikoavlastning (42 prosent). SND/FMLA har uten tvil *betydning* for realiseringen av prosjektene og *stor innvirkning* på prosjektene i forbindelse med realiseringen.

Det er for øvrig blant mottakerne av landbruksvirkemidlene (lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler) at vi finner flest prosjekter med høy addisjonalitet (= ville ikke blitt gjennomført uten tilsagnet), men også innen IFU/OFU-ordningen og landsdekkende utviklingstilskudd har støtteordningen relativt stor betydning for realiseringen av prosjektene. Lavest er den for mottakerne av lavrisikolån og etablererstipend. Dette betyr vel at de først nevnte prosjektene kan ha færre finansieringsalternativer og /eller er mer riskofylte enn prosjekter hvor andre virkemidler benyttes. I tillegg kan noen ordninger likne på andre finansieringskilder som for lavrisikolån, eller være relativt små og/eller være sterkt motivert som for etablerene. Med andre ord kan en antakelig gå ut fra at graden av addisjonalitet (prosjektet avhengig av SND/FMLA-finansiering for å bli realisert) også avspeiler virkemiddelet som benyttes.

Av de 66 prosent av bedriftene som ville ha gjennomført prosjektene før eller siden (middels og lav addisjonalitet), ville de fleste ha benyttet seg av lån (64 prosent) og /eller egenkapital (58 prosent). Det er interessant å merke seg at så vidt mange har alternativ låne- eller egenkapitalfinansiering. Det tyder nok på at SND/FMLA søkes på grunn av gunstigere vilkår enn andre finansieringskilder. Dette kan sies å underbygges av det vi så i kap. 4; at det er det *ekstra støtteelementet* i SND/FMLA-finansieringen og at *finansieringsopplegget var godt tilpasset prosjektet*, som har størst betydning for at bedriftene valgte å søke om finansiering. Men dette understøttes også av at den viktigste grunnen til å benytte seg av SND-lånet er at en har *langsiktige fordeler* som SND-kunde og at en *får mindre pantegjeld*.

Når det gjelder distriktpolitisk virkeområde er det ikke overraskende å konstatere at addisjonaliteten er klart høyest i den nordlige sone, sone A (størst avhengighet til SND/FMLA-virkemidlene) der 49 prosent av prosjektene har høy addisjonalitet. I de andre sonene og utenfor virkeområdet er det en høy addisjonalitet for 23-25 prosent av prosjektene. Dette er en noe høyere andel med høy addisjonalitet i sone A enn tidligere år (gjennomsnitt for 1995-98 på 41 prosent) og noe lavere andel med høy addisjonalitet i de øvrige sonene. Andre undersøkelser viser for øvrig at det er et klart mønster at addisjonaliteten øker med økende distriktpolitisk prioritet i virkemiddelsonenes klassifikasjon (Jfr. Alsos m.fl. 2000). Jo høyere soneprioritet,

jo færre kunder har lav addisjonalitet og jo flere kunder har høy addisjonalitet. Dette bildet samsvarer med antakelsen om at det private finans- og kredittmarked ikke er et like godt alternativ for områder med mindre sentral beliggenhet som for mer sentrale områder.

KUNDEFORHOLD

Kundeforhold i denne sammenhengen omhandler først og fremst hvordan veiledningen som tilsagnsmottakerne har fått oppfattes samt synspunkter på områder som bør forbedres. Som en bakgrunn for dette hadde et flertall av bedriftene (55 prosent) godt kjennskap til SND/FMLA på forhånd. Særlig var dette tilfelle for mottakerne av lavrisikolån, distriktsutviklingstilskudd og distriktsrettede risikolån. Resultatet samsvarer godt med at det var blant mottakerne av lavrisikolån at det er flest som har vært kunder tidligere, mens det motsatte er tilfelle for etablerene. Her hadde nesten ingen vært kunde tidligere. Det er derfor grunn til å anta at om du har vært kunde tidligere så øker kunnskapen om virkemidlene

I kap. 8 framkommer det at SND/FMLA synes å yte mer veiledning enn det kunden ber om. Men dette er bare tilfelle for kunder som ber om veiledning *i stor grad*. De som ber om veiledning i middels eller liten grad får imidlertid noe mindre veiledning enn etterspurt. Innsatsen synes med andre ord å bli brukt på de som trenger det mest.

Størstedelen av kundene synes imidlertid at veiledningen har liten betydning (41 prosent), mens 31 prosent synes den har stor betydning. Om dette har med kvaliteten på veiledningen å gjøre eller at behovet ikke er så stort er vanskelig å si noe nøyaktig om. Det kan jo også hende at veiledningen som tilbys ikke passer helt med kundenes behov. Det kan ha noe med saksbehandlernes kompetanse å gjøre. Som vi så i kap 8.3.2 mente mellom 35 og 30 prosent av kundene at det er viktig å forbedre saksbehandlernes kompetanse innenfor nyskaping/omstilling, nærings-/bransjekompetanse og bedriftsøkonomiske lønnsomhetsvurderinger av prosjektet. Dette er alle ofte sentrale områder for en bedrift. Det er derfor mulig at kunden mener veiledningen har liten betydning fordi SND ikke tilbyr den kompetansen/veiledningen som ønskes.

Det er for øvrig mange forslag til forbedringer. I tabellen nedenfor er de som flest har svart er viktig å forbedre rangert etter andel som har svart dette. De i den nederste delen av tabellen er de som færrest har svart at det er viktig å gjøre noe med⁴. Av tabellen ser vi at det først og fremst er ønske om forbedringer av

⁴ En komplett rangert liste er vedlagt. For øvrig vises det også til kap 8 hvor dette er presentert i detalj

tilskuddsordningene og viljen til å ta risiko, mens effektiv saksbehandling og sammensetning av produktene til gode finansielle løsninger kommer deretter. En kan merke seg at tre av disse fire viktigste faktorene handler om finansielle forhold av betydning for bedriftens økonomiske situasjon.

Det som er minst viktig (av det viktige) er å gjøre forbedringer innefor kontrollrutiner knyttet til bruken av midlene, kredittvurderinger/finansieringsordninger, samordningen med private finansieringsinstitusjoner og tilgjengelighet. Selv om en del anser forbedringer av kontrollrutinene som viktig er det vel ikke overraskende at denne kommer sist. Det er imidlertid en andel på 23 prosent som sier at dette er viktig, så det er kanskje verdt å undersøke hva som legges i dette.

Tabell 0-1 Forbedringsområder-mest og minst viktige. Prosent.

Mest viktige forbedringsområder	Viktig
Tilskuddsordning	51
Vilje til å ta risiko	41
Effektiv saksbehandling	39
Sammensetning av produktene til gode finansielle løsninger	38
Minst viktige forbedringsområder	
Samordningen med private finansieringsinstitusjoner	28
Tilgjengelighet	27
Kredittvurdering/fin.ordninger	25
Kontrollrutiner knyttet til bruken av midlene i bedriften	23

BEDRIFTSFORHOLD - STRATEGI

Det som særlig er viktig for bedriftene i forhold til andre er *lokalisering* (33 prosent mener i stor grad at dette er viktig) og tilstedeværelsen av et *lokalt foretaksmiljø* (31 prosent). Særlig det siste kan kanskje gi føringer i forbindelse med virkemiddelbruk og virkemiddelutforming..

Når det gjelder egne mål og aktiviteter er bedriften opptatt av *produktkvalitet, utvikling av forretningskonseptet* og satsing på *nisjeprodukter*. Minst opptatt i denne sammenhengen er de av at produktene skal være billigere enn konkurrentene, høy risiko og aggressive markedsføringstiltak. Det er kanskje dekning for å si at bedriftene i denne sammenhengen framstår med en strategi som er kvalitets- og nisjeorientert med hensyn til pris og produkt og endringsorientert.

Bedriftene er også opptatt av nettverk. Særlig er det daglig leders nettverk og kompetanse som ansees som viktig, mens styret benyttes først og fremst til rådgivning og bidrar i mindre grad med eksternt nettverk for bedriften.

SND/FMLA-støtten kan være med å påvirke bedriftenes markeds- og organisasjons-utviklingsstrategier, noe som igjen har innvirkning på deres fremtidig konkurranseevne og langsiktig verdiskapning. En mer kvalitativ SND-støtte (kompetansecentrering) krever mer inngående data omkring bedriftens interne forhold, spesielt knyttet til bedriftens strategiske og organisatoriske forhold. Disse dataene som er samlet inn her kan være med på å gi bidrag til senere forbedringer i kvaliteten på de analyser som gjøres. De kan også være et hjelpemiddel til å forbedre SND-virkemidlene på strategisk-entreprenørielle handlingsområder.

SUMMARY

This report summarises the main results from a survey of firms that have received grants from the Norwegian Industrial and Regional Development Fund (SND) and the County Governor's Department of Agriculture (FMLA) in 1999. The analysis is based on a questionnaire answered by a representative sample of altogether 1139 firms. This is equivalent to approximately 15% of the grants given in 1999. Data have been analyzed statistically based on different types of support categorizations.

The survey covers the following types of financial support:

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

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

DEL A: INNLEDNING OG BAKGRUNN

1 INNLEDNING

1.1 BAKGRUNN

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

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

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

Denne undersøkelsen omfatter også de finansielle ordningene bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket som for det meste har gått til tradisjonelt landbruk. Disse ordningene ble i år 2000 overført til SND fra Statens landbruksbank, der Fylkesmannens landbruksavdeling (FMLA) i hvert fylke var bevilgende myndighet. En har her også en spesiell ordning med at de kommunale næringsetater er ansvarlig for en første saksbehandling. De prosjektene som deltar i denne undersøkelsen ble saksbehandlet i kommunene og viderebehandlet og innvilget av FMLA. Vi har derfor brukt SND/FMLA som en fellesbetegnelse for forvaltningsenhet i analysen.

1.2 FORMÅL OG PROBLEMSTILLINGER

Formålet med disse undersøkelsene er å frambringe informasjon for å dekke informasjonsbehovet i henhold til resultatrapporteringssystemet til SND. I tillegg legges det vekt på å gi SND regelmessig og systematisk kunnskap om hvordan SND og de virkemidlene de forvalter ivaretar næringslivets behov for bistand der markedene svikter eller for å øke næringslivets innovasjons- og vekstevne på utpekte områder.

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

De organisatoriske endringene som har skjedd i SND siden 1995, samt de erfaringer en sitter igjen med etter de kundeundersøkelsene som hittil er gjennomført, medfører at opplegget til kundeundersøkelsene er justert og forenklet noe i forhold til tidligere år. Endringene er imidlertid ikke så omfattende at det ikke er mulig å sammenholde resultatene fra kundeundersøkelsene de ulike år. I tillegg krever overgangen til mer kvalitativ SND-støtte (kompetansefokusering) mer inngående data omkring bedriftens interne forhold, spesielt knyttet til strategi. Spørreskjemaet er derfor utvidet med spørsmål som er knyttet til bedriftens strategiske og organisatoriske forhold. Dette vil gi bidrag til forbedringer i kvaliteten på de analyser som gjøres og kan også være et hjelpemiddel til å forbedre SND-virkemidlene på strategisk-entreprenørielle handlingsområder.

Problemstillingene i dette arbeidet kan deles i tre:

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

Ad 1: SNDs bidrag til realisering og resultater av prosjektene

Den først problemstillingen er et spørsmål om effekter og addisjonalitet på *prosjektnivå*. En ønsket å undersøke om prosjektet ble realisert, og i hvilken grad

SNDs engasjement er avgjørende for at prosjektet blir realisert, evt. i denne form, størrelsesorden og tidsramme.

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

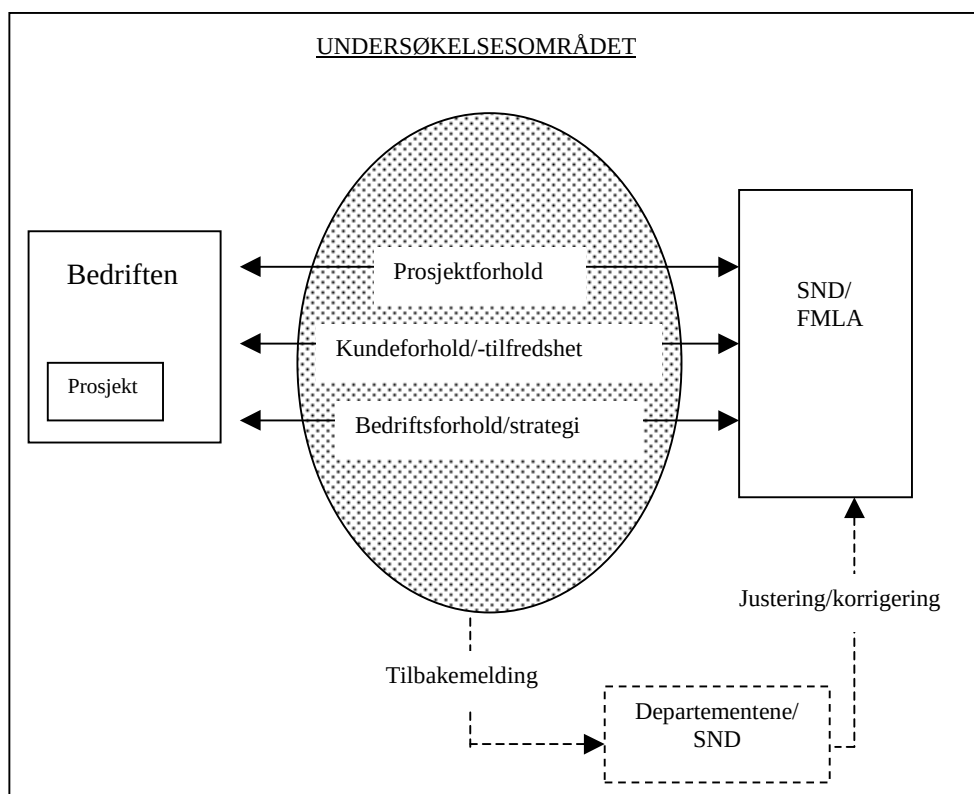
Ad 2: SNDs påvirkning av bedriftens sentrale målsettinger

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

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

Kundeundersøkelsen skal også gi informasjon om kundetilfredshet. Her vektlegges kundenes erfaringer med og vurdering av SND og de virkemidlene SND forvalter. SNDs kundemasse er bredt sammensatt, og representerer både store konsern, småbedrifter, etablerere, fiskebåteiere og fra 2000 også bønder. I tillegg er virkemidlene av svært ulik karakter og stiller ulike krav til kompetanse, kjennskap til næringer, m.m. SND ønsker å tilby ”kompetent kapital”, ved at ”finansieringspakken” også omfatter kompetanse. Kompetanseelementet er imidlertid av ulik form og størrelse ved de ulike virkemidlene. Ved måling av kundetilfredshet, har en derfor sett på variasjoner mellom kundegrupper og virkemidler, og undersøkt hvorvidt SND leverer et produkt som oppleves som tilpasset de ulike kundegruppenes situasjon og utfordringer.

Selv om det er virkemidlene og effekter/treffsikkerheten på disse i forhold til næringsvirksomhet som er det endelige formålet med undersøkelser som dette, skal denne utredningen først og fremst gi tilbakemelding på hvordan SND som system fungerer i forhold til bedriftene og hvordan bedriftene vurderer SND-systemet og dets virkemidler. Å finne ut hva SND foretar seg og hvordan kundene oppfatter SND, har med andre ord vært det sentrale i vår sammenheng og ikke effektene av de ulike virkemidlene. Dette siste vil en komme tilbake til i etterundersøkelsen, som for det kullet vi her har undersøkt gjennomføres i 2002. En enkel modell av problemstillingen/undersøkelsesområdet er vist nedenfor.



Figur 1-1 Systemmodell av problemstillingen/undersøkelsesområdet.

2. DATAGRUNNLAG OG METODE

I forhold til tidligere undersøkelser er denne undersøkelsen betydelig mer omfattende både når det gjelder antall støttekategorier og bransjer som inngår. Utvalget er også utvidet i betydelig grad, noe som gir større sikkerhet ved statistiske analyser. Spørreskjemaet er forenklet for å gjøre det hele mer brukervennlig. I tillegg har en inkludert mer inngående kvalitative spørsmål knyttet til bedriftsinterne prosesser.

2.1 POPULASJON

Populasjon er i denne undersøkelsen den totale mengde av bedrifter som har mottatt støtte fra SND/FMLA i 1999. I denne undersøkelsen har det vært et mål at 15 prosent av populasjonen av virkemiddelmottakere skal inngå i undersøkelsen.

Populasjonen defineres av de bedrifter som er registrert i kundeinformasjonssystemet (KIS) som mottakere av ett eller flere av SNDs bedriftsrettede virkemidler eller for landbruksnæringen; lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. For å inngå i populasjonen må følgende krav være oppfylt.

1. Mottaker av virkemiddelet må være en bedrift eller enkeltperson.
2. Tilsagn om lån, tilskudd eller garantier må ha vært innvilget
3. For lån til landbruket er enkelte formål utelatt. Disse er vist i tabellen nedenfor.
4. Det må være registrert informasjon om tilsagnet og om mottaker, herunder kontaktinformasjon som muliggjør unik identifisering av bedriften eller personen som har mottatt virkemidlet, herunder enhetens geografiske lokalisering.
5. For bedrifter som har mottatt flere typer virkemidler i løpet av 1999, skal denne kun inngå i populasjonen for mottakere av ett av virkemidlene. Dette betyr at hvis bedriften trekkes ut, skal den utelates fra videre trekning.
6. For å sikre at en bedrift kun inngår i undersøkelsespopulasjonen for ett av virkemidlene, har bedriftene i KIS for 1999 vært gruppert i følgende prioriterte rekkefølge:

- a) Mottakere av lavrisikolån samt landsdekkende- og distriktsrettede risikolån,
- b) Mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd og distrikts-utviklingstilskudd,
- c) Mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten,
- d) Mottakere av OFU/IFU midler
- e) Mottakere av etablererstipend.
- f) For lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler er bedriftene gruppert i populasjoner for: 1. Lån til landbruket og, 2. Bygde-utviklingsmidler som gjensvar etter kontroll for punkt 3 ovenfor.

For SND-delen av virkemidlene inngår; Lån (lavrisiko, landsdekkende risikolån og distriktsrettede risikolån), Tilskudd (landsdekkende utviklingstilskudd og distriktsutviklingstilskudd), Etablererstipend, Grunnfinansieringslån til fiskeflåten, og OFU/IFU ordningen. For landbrukssiden inngår virkemidlene: Lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler.

Tabell 2-1 Ordninger innen lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler som ikke er tatt med undersøkelsen

	Ordning	
1	Utredning og tilrettelegging	Utgår
2	Etablering, utviklingsfasen	
3	Etablering, etableringsfasen	
4	Arbeidskraftstøtte, egen	
5	Arbeidskraftstøtte, leid	
6	Bedriftsutvikling	
7	Investeringer	
8	Etabl.tilskott ved gen.skifte	
9	Landbruksarealer	
10	Praktikantordning	Utgår
11	Onnebarnehage	Utgår
12	Skogbruksprosjekter	Utgår
13	Tekniske miljøtiltak	Utgår
14	Grøfting	Utgår
19	Andre tiltak	Utgår
50	Førstegangstynning	Utgår
51	Drift i vanskelig terreng	Utgår
52	Sekundærveger	Utgår

Basert på reglene beskrevet foran, ble populasjonen for de enkelte virkemidlene definert. En sto etter dette igjen med 7673 bedrifter, mens den opprinnelige populasjonen var på 8970 bedrifter. Populasjon ble således redusert med om lag 1300 bedrifter ut fra prosedyren ovenfor. De tre viktigste årsakene til at den endelige populasjonen består av færre bedrifter er knyttet til:

- at kundeinformasjonen var ufullstendig,
- at oppføringen var et virkemiddel utenfor mandatet for denne undersøkelsen, og/eller
- at bedriften hadde mottatt flere typer virkemidler samme år.

Som en følge av måten populasjonen defineres på, får kategoriene risikolån og lån til landbruket flere bedrifter i populasjonen sammenlignet med grunnlagsopplysningene fra SND gitt til anbudet, mens SNDs tilskuddsordninger og bygdeutviklingsmidler får noe færre på grunn av at lånegruppen defineres først. De øvrige kategorier ligger imidlertid nært opp til utgangspunktet. Tabellen nedenfor viser fordelingen av bedrifter mellom de ulike grupper av virkemidler.

Tabell 2-2 Bedrifter i populasjonen for 1999 undersøkelsen

Virkemiddelordning	Tilsagn i anbud	Reelle bedrifter i populasjon
Lavrisikolån	*	155
Landsdekkende risikolån	*	165
Distriktsrettede risikolån	*	405
Sum lavrisiko- og risikolån	500	725
Landsdekkende utviklingstilskudd	*	388
Distriktsutviklingstilskudd	*	1567
Sum tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	2 200	1 955
Etablererstipend	1 000	977
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	290	213
OFU/IFU	130	134
Lån til landbruket	350	511
Bygdeutviklingsmidler	4 500	3 158
TOTALT	8 970	7 673

*Antall ikke tilgjengelig.

2.2 UTVALG

Nordlandsforsknings førundersøkelse av 1999-kullet av SND kunder fant sted i perioden juli frem til utgangen av september 2000. Undersøkelsen har vært delt inn i tre hovedfaser; registergjennomgang, datainnsamling og klargjøring av datamaterialet for analyse.

I første fase ble det foretatt en gjennomgang av SNDs register over tildelinger i 1999. Tildelinger med ufullstendige opplysninger og tildelinger der offentlige etater er mottakere, ble eliminert før det ble gjort et representativt uttrekk av respondenter. Før uttrekket var det definert sju hovedkategorier (tilsammen ti virkemidler, jfr. tabell 2.2 foran) av SND-brukere som skulle inngå i undersøkelsen. Fra hver av de sju kategoriene ble det foretatt et uttrekk i henhold til definerte utvalgsregler. Spørreverktøyet for hver av de sju gruppene ble også utviklet i første fase og tillatelser til denne type innsamling i forhold til informasjon fra bedrifter innhentet.

Utvalgsprosedyren omfatter veien fra den definerte populasjon til det foreligger et representativt uttrekk av respondenter fra populasjonen i tråd med de definerte kravene i anbudet for undersøkelsen. Uttrekk av representative utvalg fordrer at det defineres klare utvalgsriterier. I vårt utvalg av respondenter har vi tilstrebet representativitet i forhold til følgende karakteristika: bedriftens bransje, virkemidler/formålshovedgruppe og geografisk lokalisering av bedriften.

Det må presiseres at uttrekk i populasjonen splittet opp på 18 distriktskontor, sju hovedgrupper av virkemidler og over 60 bransjer er svært problematisk i forhold til antall bedrifter i hver av disse enhetene. En grovere inndeling av kategoriene ble derfor foretatt for å kunne gjøre et representativt utvalg. De sju hovedgruppene av virkemidler/formål er definert i tabellen nedenfor. Geografisk lokalisering ble definert som det fylke bedriften hører hjemme i, og bransje ble definert som hovedbransje med ti kategorier ut fra bedriftens NACE⁵ kode (standard for næringsgruppering, SN 94). Forventet frafall i førundersøkelsen var 25 prosent.

Ettersom denne undersøkelsen er utvidet til nye grupper, og nye regler for bedriftens rett til å reservere seg mot å delta i denne undersøkelsen forelå, ble frafallet betydelig høyere en 25 prosent i enkelte grupper. Antall bedrifter som ble trukket ut til å delta ble derfor økt for kategoriene SND lån og tilskudd, etablererstipend, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler.

⁵ Nomenclature generale des Activites economiques dans les Communautés Europeenes

Generelt gjelder regelen om at jo flere segmenteringsvariabler utvalget skal være representativt for, desto flere bedrifter må inngå i populasjonen. I praksis betyr det for denne undersøkelsen at det var mulig å bygge inn tre uttrekkskriterier og fortsatt oppnå store nok kategorier for å foreta et representativt utvalg. Unntaket er gruppen av OFU/IFU bedrifter der alle inngår, da disse kun utgjør 134 bedrifter.

Første steg i utvalgsprosessen var å dele populasjonen inn etter de sju definerte virkemidlene. Deretter ble det laget en ny variabel som definerte en gruppe for alle kombinasjoner av bransje og fylkestilhørighet. En frekvensanalyse av denne variabelen for hver gruppe viser antall bedrifter i hver underkategori. En definerte deretter antall bedrifter i hver underkategori som må trekkes ut for å oppnå den andel fra underkategorien som er representativ for denne undersøkelsen. Dette beregnes som antall bedrifter i hver kategori multiplisert med det andel av bedrifter som totalt skal trekkes fra denne delen av populasjonen. Er det for eksempel 20 bedrifter i en kategori og 30 prosent skal trekkes ut, vil dette gi at det skal trekkes 6 tilfeldig valgte bedrifter fra denne kategorien. Sammen danner frekvensanalysen av kategorivariabelen og beregningen av antall som skal trekkes ut i hver underkategori det en kaller trekkematriksen. Listen over hvilke bedrifter i hver underkategori som skal trekkes ut er generert ved at trekkematriksen ble beregnet ved hjelp av analyseprogrammet S-PLUSS. Produktet av denne beregningen er uttrekksvariabelen. Denne variabelene angir for hver underkategori av bedrifter (hver mulig kombinasjon av bransje og geografi) om bedriften er trukket ut (verdien 1) eller om bedriften ikke skal inngå i undersøkelsen (verdien 0). Tabellen nedenfor viser resultatene av uttrekket for det enkelte virkemiddel.

Tabell 2-3 Uttrekk av respondenter per virkemiddel førundersøkelsen SND 1999-kullet

Virkemiddelordning	Populasjon	Utvalg	
		Antall	Prosent av populasjon
Lavrisikolån	155	91	59 %
Landsdekkende risikolån	165	88	53 %
Distriktsrettede risikolån	405	168	41 %
Landsdekkende utviklingstilskudd	388	119	31 %
Distriktsutviklingstilskudd	1567	489	31 %
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	213	143	67 %
OFU/IFU	134	134	100 %
Etablererstipend	977	497	51 %
Lån til landbruket	511	211	41 %
Bygdeutviklingsmidler	3 158	386	12 %
TOTALT	7 673	2 326	30 %

For å kompensere for økt forventet frafall ble det totale utvalget øket med 546 respondenter. Totalt utvalg utgjør dermed 30 prosent av de bedrifter som inngår i populasjonen. I alt forelå det således 2326 bedrifter som grunnlag for utsendelse av spørreskjema og rekruttering til telefonintervjuene.

2.3 DATAINNSAMLINGSMETODE

I forhold til tidligere er undersøkelsen utvidet med respondenter fra flere virkemidler. Hver ordning har sine særpreg, og skaper dermed en utfordring når en skal utvikle spørreverktøyet. I tillegg det også tatt hensyn til muligheten for sammenligning av resultatene med tidligere år. Problemet med ulikt behov for informasjon fra respondentene ble løst ved at alle spørreskjemaene har et sett av spørsmål som var like for alle gruppene, og ett sett som er unikt for hver gruppe. I fase 2 ble selve datainnsamlingen gjennomført. I forkant av telefonintervjuene ble spørreskjemaene sendt bedriftene og bedriftene kontaktet for å få deres samtykke til å delta i evalueringen. Det ble så avtalt tidspunkt for intervju med de bedrifter

som samtykket til å delta i evalueringen. Bedriftene ble, etter at de hadde gitt sitt samtykke, fortløpende intervjuet av Polarfakta AS. Sammen med bedrifter som ikke eksisterte lenger, eller som vi ikke fikk kontakt med på telefon, var reservasjon den viktigste årsaken til frafall i denne undersøkelsen. Andelen av bedrifter som ikke gav sitt samtykke til å delta i undersøkelsen, var på 51 prosent, altså betydelig flere en forventet. Frafallet var jevnt over stabilt for alle kategoriene unntatt for mottakere av etablererstipend. Disse valgte i lang større grad en andre grupper å ikke delta. Den viktigste årsaken oppgis til at de ikke har arbeidet videre med forretningsideene det ble søkt etablererstipend for. Tabellen nedenfor viser bedriftenes begrunnelser for å ikke delta i undersøkelsen.

Tabell 2-4 Årsaker til frafall av respondenter

Årsaker til frafall	Frafall	
	Antall	Prosent
Ønsker ikke å delta	475	40 %
Kan ikke nås pr post eller telefon	664	56 %
Konkurs eller avviklet	47	4 %
Sum	1186	100 %

Den viktigste årsaken til bortfall er problemer med å få kontakt med bedriften. Dette utgjør 56 prosent av frafallet i undersøkelsen og 28 prosent av frafallet i utvalget. Årsaken til at vi ikke fikk kontakt med bedriften var mangelfull identifikasjon i grunnlagsmaterialet, at det ikke var mulig å finne gjeldende adresse, bedriften hadde ikke eller svarte ikke på telefon, bedriften på oppgitt adresse kjenner ikke til saken og bedriften hadde flyttet uten å endre adresse. Det bemerkes at betydelig innsats ble lagt ned i å kontrollere adresseopplysninger på bedriftene. Uten dette arbeidet ville frafallet vært betydelig høyere. 40 prosent av frafallet skyldes at bedriftene ikke ønsket å delta i undersøkelsen. Dette utgjorde 475 bedrifter eller 20 prosent av utvalget. Kun 4 prosent av frafallet skyldes konkurs/avvikling.

Bortfall ble beregnet og testet. Dette viser at det ikke er signifikante forskjeller mellom bedriftene som har svart og det opprinnelige utvalget. Alle grupper har således representative egenskaper i forhold til den populasjon de tilhører. I tabellen nedenfor er populasjon, utvalg, og svar i denne undersøkelsen oppsummert.

Tabell 2-5 Populasjon, utvalg og svar - førundersøkelsen 1999-kullet

Virkemiddel	Populasjon	Utvalg	Antall intervjuer	Svar i prosent	
				av populasjon	av utvalg
Lavrisikolån	155	91	48	31,0 %	52,7 %
Landsdekkende risikolån	165	88	51	30,9 %	58,0 %
Distriktsrettede risikolån	405	168	89	22,0 %	53,0 %
Landsd. utviklingstilskudd	388	119	55	14,2 %	46,2 %
Distriktsutviklingstilskudd	1567	489	267	17,0 %	54,6 %
Etablererstipend	977	497	189	19,3 %	38,0 %
OFU/IFU	134	134	70	52,2 %	52,2 %
Grunnfin. lån til fiskeflåten	213	143	78	37,6 %	54,5 %
Lån til landbruket	511	211	99	19,4 %	46,9 %
Bygdeutviklingsmidler	3 158	386	193	6,1 %	50,0 %
TOTALT	7 673	2 326	1 139	14,8 %	49,0 %

Andelen av populasjonen som har deltatt i undersøkelsen er 15 prosent. Målt i forhold til utvalget, er svarfrekvensen 49 prosent totalt sett. Økningen i antall respondenter har således utlignet den høye andelen av bedriftene som ikke ønsket å delta i undersøkelsen.

2.4 DATAANALYSE OG VURDERING AV MATERIALET

Datamaterialet ble i fase 3 klargjort for analysen. Dette skjedde ved at intervjuene med bedriftene ble koblet sammen med bakgrunnsinformasjonen. Dette materialet ble så lagt til grunn for videre statistisk analyse og rapportering. Analysene fokuserer på hvilken effekt de ulike virkemidlene har for mottakerene. Hvordan de statistiske analysene ble gjennomført, fremgår i de ulike kapitlene og i vedlegg med tabeller.

Utvidelsen av førundersøkelsen for 1999 til å omfatte 7 hovedkategorier av virkemidler (ti enkeltvirkemidler), har avdekket en rekke metodiske utfordringer i hovedsak knyttet til kvaliteten på grunnlagsinformasjonen i SNDs kunderegister og i rekruttering av bedrifter til å delta i undersøkelsen. Av størst virkning for denne undersøkelsen var de problemene som oppstod fordi kontaktinformasjonen om bedriftene var svært mangelfull. I hovedsak dreier dette seg om manglende

opplysninger om riktig adresse, kontaktperson og aller viktigst i en telefonbasert undersøkelse; registrert telefonnummer. For fremtidige brukerundersøkelser er det svært viktig å bedre kvaliteten på opplysningene om telefon og kontaktperson i SNDs engasjementsdata.

Blant de øvrige variablene som skulle anvendes i analysen, er både registerdekningen og kvaliteten noe varierende. Informasjon om tilsagnet var gitt av sentrale eller regionale myndigheter skal kunne utledes av flere variable. Opplysninger om bedriftenes næringskode er også godt representert i de bedrifter som inngår i populasjonen. Bedrifter med store huller i opplysningene om geografisk og næringsmessig tilhørighet, er ikke inkludert i populasjonen. Lokalisering av tilsagnene var i stor grad tilfredsstillende. De tilsagn som ikke var fordelt geografisk, ble fordelt etter foretakets adresse. Registerdekningen for opplysninger om prosjektets formål var på over 95 prosent.

3. BESKRIVELSE AV STØTTEMOTTAKERNE OG PROSJEKTENE

I dette kapitlet blir det gitt en beskrivelse av hva som karakteriserer støttemottakerne. I tillegg blir det også sett nærmere på kjennetegn ved tilsagnene/prosjektene.

3.1 OM SVARERNE

3.1.1 Svarernes formelle posisjon i bedriften

Vel $\frac{3}{4}$ av de som har svart på spørreskjemaet, er *toppledere* i bedriften. Ni prosent av svarerne er *økonomisk-administrative ledere*, mens *andre medarbeidere* har svart i fire prosent av tilfellene. *Styreleder/-medlem* og *ekstern konsulent* har også bidratt med svar i henholdsvis fem og to prosent av tilfellene, mens fem prosent av svarerne har annen tilknytning til bedriften. Av de 862 personene som har svart toppleder på formell posisjon i selskapet, var 45 prosent av dem i bedrifter som mottok tilsagn om etablererstipend, bygdeutviklingsmidler eller lån til landbruket.

Tabell 3-1 Svarernes formelle posisjon i bedriften.

Formell posisjon i bedriften	Antall	Prosent
Toppleder	862	76 %
Økonomisk administrativ leder	102	9 %
Styreformann-/medlem	54	5 %
Annen medarbeider	43	4 %
Ekstern konsulent/rådgiver	18	2 %
Annet	54	5 %
Vet ikke	6	1 %
SUM	1139	100 %

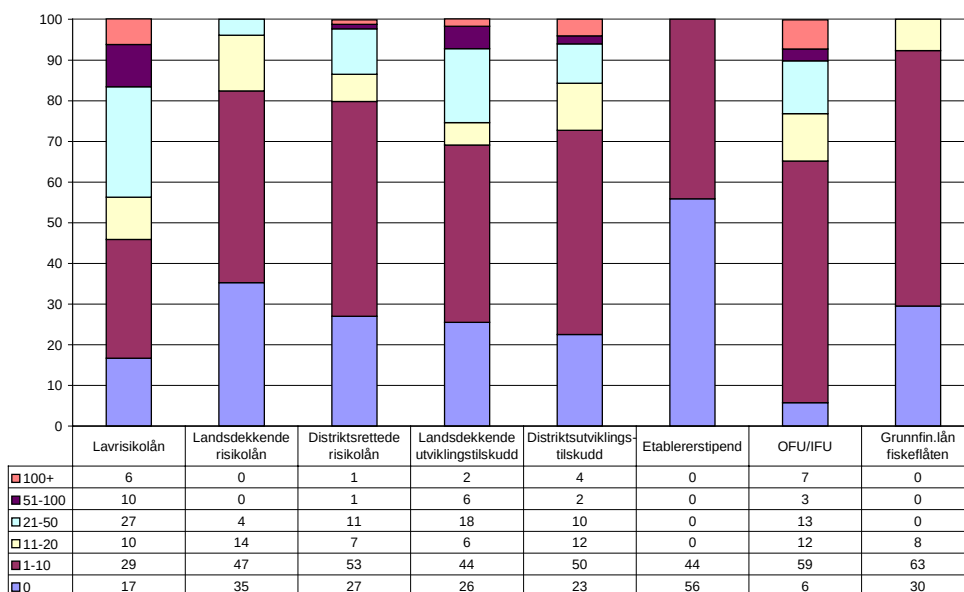
3.1.2 Bedriftsstørrelse

Totalt eksisterer det sysselsettingsdata for 845 av tilsagnsmottakerne. (Det eksisterer ikke sysselsettingsdata for mottakere av *bygdeutviklingsmidler* og *lån til landbruket*.) 79 prosent av bedriftene har 10 ansatte eller færre. Innen denne gruppen er det 30 prosent som ikke har noen ansatte, mens 49 prosent har mellom 1-10 ansatte. Bare 5 prosent av bedriftene som har mottatt tilsagn (39 bedrifter) har mer enn 50 ansatte. Gjennomsnittlig har bedriftene 13,3 ansatte. 22,5 prosent av disse er kvinner.

Tabell 3-2 Bedriftsstørrelse etter antall ansatte.

Bedriftsstørrelse/ Antall ansatte	Bedrifter	Prosent	Prosent Akkumulert
0	256	30	30
1-10	414	49	79
11-20	66	8	87
21-50	70	8	95
51-100	16	2	97
100+	23	3	100
SUM	845	100	

Bedriftene er også fordelt etter hvilke virkemidler de har fått tilsagn om. Ikke overraskende arbeider alle som har mottatt *etablererstipend* i bedrifter med 10 ansatte eller færre. Mange småbedrifter får også tilsagn om *landsdekkende* eller *distriktsrettede risikolån* (henholdsvis 82 og 80 prosent). De fleste som mottar grunnfinansieringslån til fiskeflåten tilhører også denne bedriftsstørrelsen, mens over halvparten av bedriftene som har fått tilsagn om lavrisikolån har flere enn 10 ansatte. I forbindelse med de største bedriftene (mer enn 100 ansatte) kan en merke seg at disse først og fremst har mottatt OFU/IFU tilsagn (7 prosent), lavrisikolån (6 prosent) og distriktsutviklingstilskudd (4 prosent), hvorav sistnevnte er størst målt i antall med 11 bedrifter.



Figur 3-1 Bedriftsstørrelse etter virkemiddel. Prosent

3.1.1 Næring

De fleste bedriftene som har fått tilsagn fra SND/FMLA tilhører primærnæringer (38 prosent), industri og bergverk (31 prosent) og forretningsmessig tjenesteyting eller eiendomsdrift (16 prosent). Andre næringer som en også finner blant tilsagnsmottakerne er varehandel, hotell og restaurant (7 prosent), samferdsel (2 prosent), bygg og anleggsvirksomhet (2 prosent), olje og gassutvinning (0,2 prosent), vann og kraft (0,2 prosent) og andre tjenester (4 prosent).

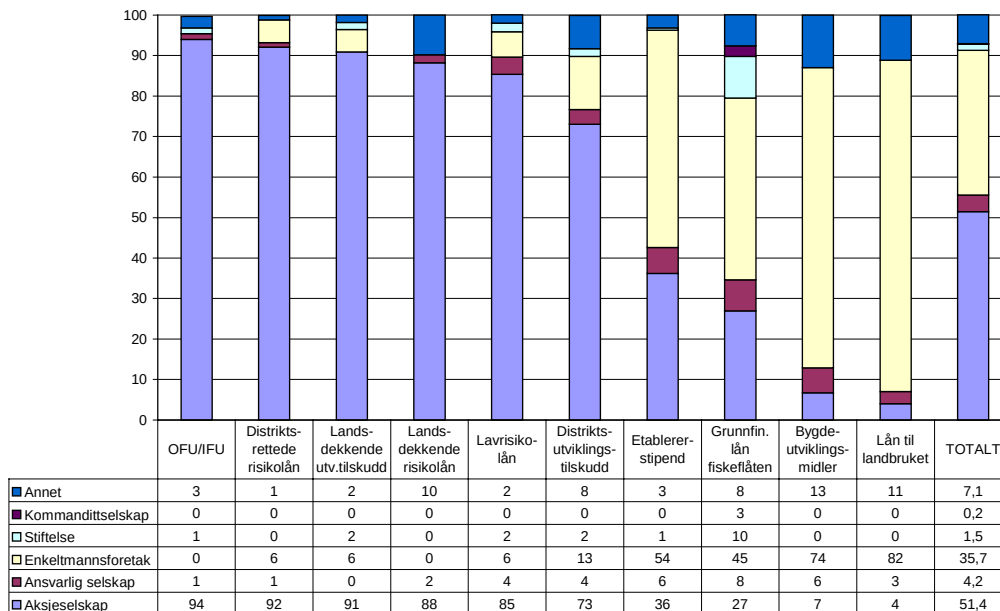
Tabell 3-3 Tilsagnsmottakere fordelt etter næring

Bransje	Prosent	N
Primærnæringer	38	433
Industri og bergverk	31	354
Forretningsmessig tjenesteyting, eiendomsdrift	16	176
Varehandel, hotell og restaurant	7	83
Samferdsel	2	22
Bygg og anleggsvirksomhet	2	17
Olje og gassutvinning	0,2	2
Vann og kraft	0,2	2
Andre tjenester	4	50
SUM	100	1139

3.1.3 Bedriftenes selskapsform og eierforhold

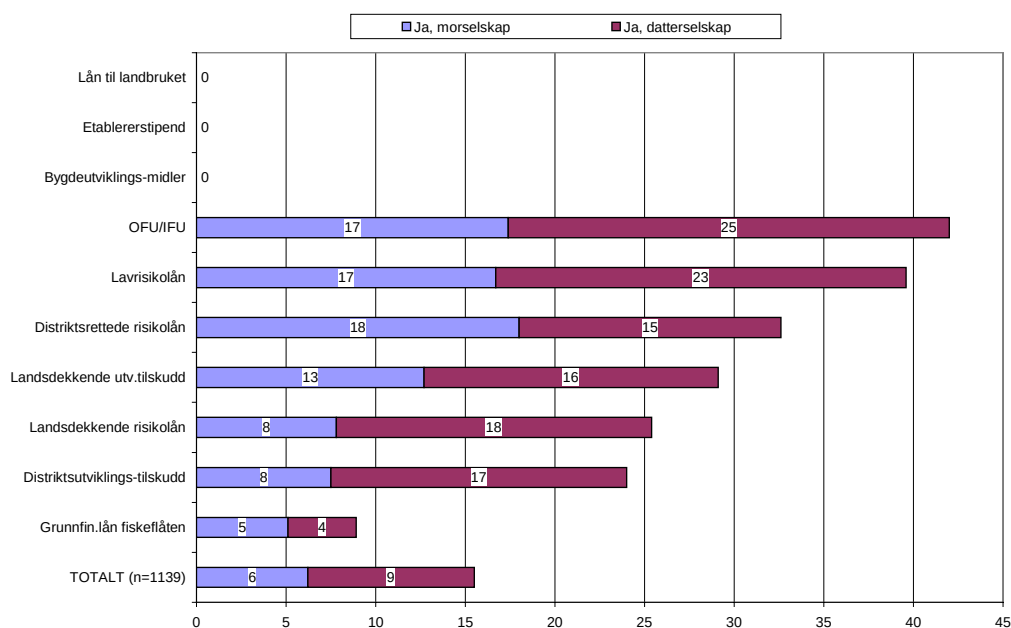
51 prosent av de som mottar tilsagn om lån eller tilskudd er aksjeselskap, 36 prosent er enkeltmannsforetak og fire prosent er ansvarlige selskap. To prosent av tilsagnsmottakerne er stiftelser, mens bare 0,2 prosent er kommandittselskap. Det er imidlertid betydelige forskjeller i eierform etter hvilket virkemiddel det er gitt tilsagn om. Mens mellom 77 og 95 prosent er *aksjeselskap* eller *ansvarlige selskap* av de som har mottatt tilsagn om støtte til OFU/IFU, distriktsrettede og landsdekkende risikolån, distriktsrettede og landsdekkende utviklingstilskudd og lavrisikolån, er situasjonen nesten motsatt for de øvrige virkemidlene. Her er innslaget av *enkeltsmannsforetak* dominerende og varierer fra 45 til 82 prosent. Ikke overraskende finner vi et særlig stort antall med denne eierformen blant de som har mottatt tilsagn om lån til landbruket (82 prosent) og bygdeutviklingsmidler (74 prosent), mens etablererstipend (54 prosent) og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (45 prosent) kommer deretter. *Stiftelse* som selskapsform er både absolutt og relativt mest vanlig blant de som har fått tilsagn om grunnfinansieringslån til fiskeflåten (8 bedrifter/10 prosent), mens det er noe mindre og spredte forekomster av dette også for en del av de øvrige virkemiddelmottakerne. *Kommandittselskap* er lite utbredt og framkommer bare som selskapsform blant de som har fått tilsagn om

grunnfinansieringslån til fiskeflåten (2 bedrifter/3 prosent). En del har også oppgitt at de har *annen* selskapsform en de foran nevnte.



Figur 3-2 Tilsagnsmottakernes selskapsform etter virkemiddeltype. Prosent.

Det ble også stilt spørsmål om bedriften/tilsagnsmottakeren var en del av et konsern. Totalt oppgir 15 prosent av bedriftene (176 bedrifter) at de inngår i et konsern enten som morselskap (6 prosent) eller som datterselskap (9 prosent). Konserntilknytningen varierer etter hvilket virkemiddeltilsagn som er mottatt. Ingen som har mottatt tilsagn om lån til landbruket, etablererstipend eller bygdeutviklingsmidler oppgir å tilhøre et konsern, mens dette særlig er tilfelle for de som fikk tilsagn om OFU/IFU-midler (42 prosent/29 bedrifter), lavrisikolån (40 prosent/19 bedrifter) og distriktsrettede risikolån (33 prosent/29 bedrifter). Flest konsernbedrifter målt ved antall er det blant bedriftene som fikk tilsagn og distriktsutviklingstilskudd (69 bedrifter/25 prosent), mens det er færrest slike bedrifter blant de som har mottatt tilsagn om grunnfinansieringslån til fiskeflåten (7 bedrifter).

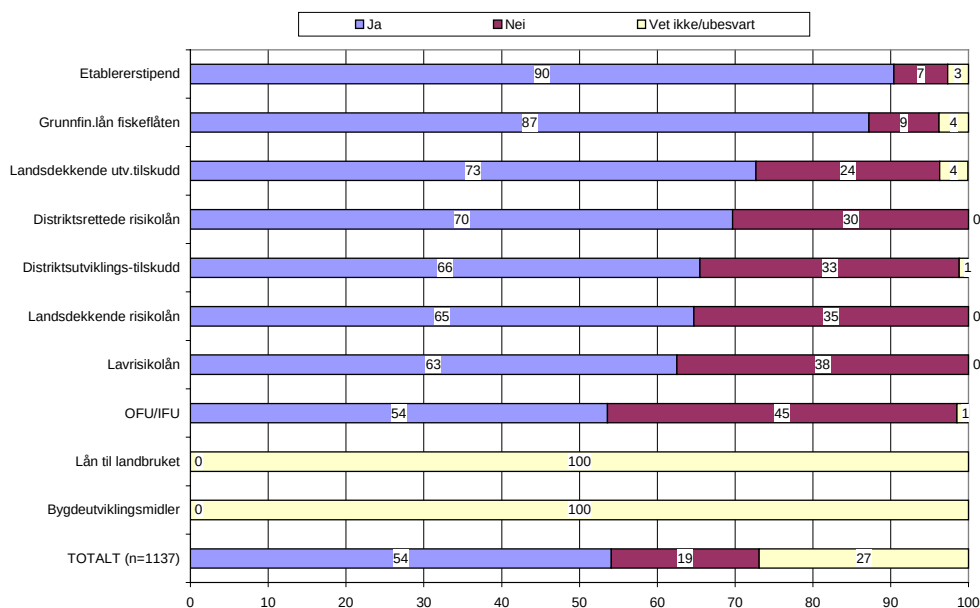


Figur 3-3 Tilsagnsmottakernes konsertilknytning etter virkemiddel. Prosent (N=1139)

3.1.4 Lederenes eierandel

Det ble her stilt spørsmål om lederne i bedriften hadde betydelige eierandeler i selskapet. Betydelig eierandeler var definert til en andel på mer enn 33 prosent.

Totalt oppga over halvparten av svarene (54 prosent) at lederne hadde betydelig eierandel i bedriften, mens 19 prosent svarte nei og 27 prosent svarte vet ikke eller var ubesvart. Den høye andelen vet ikke/ubesvart kan tyde på at spørsmålsstillingen her var uklar for noen. Blant annet benyttet alle som mottok tilsagn om bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket dette, noe som tyder på at dette ikke ble oppfattet å gjelde dem. For de øvrige bedriftene er det svært vanlig at lederne har betydelige eierandeler i følge denne undersøkelsen. Mest vanlig var dette blant de som mottok etablererstipend hvor 90 prosent oppgir at dette er tilfelle og for mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (87 prosent). "Minst" utbredt synes dette å være blant bedrifter som fikk tilsagn om OFU/IFU-midler, men også her er oppgis det at over halvparten (54 prosent) av lederne i disse bedriftene har betydelige eierandeler i bedriftene.



Figur 3-4 Ledernes eierandel i bedriften etter virkemiddeltype. Prosent.

3.2 OM TILSAGNENE/PROSJEKTENE

3.2.1 Benyttede tilsagn

Samlet sett har 91 prosent av bedriftene benyttet tilsagnet på undersøkelsestidspunktet. Om tilsagnet er benyttet varier mellom 98 og 84 prosent av tilsagnsmottakerne alt etter hvilket virkemiddel det er snakk om. Mottakere av etablererstipend er de som raskest har tatt tilsagnet i bruk. 98 prosent av dem har benyttet tilsagnet, mens det var tilfelle for 84 prosent av mottakerne av distriktsrettede risikolån. For øvrig lå bruken av tilsagnet på mellom 93 og 87 prosent for de øvrige virkemidlene. Oversikten over benyttede tilsagn er vist i tabellen nedenfor.

Tabell 3-4 Benyttede tilsagn etter virkemiddeltype. Prosent.

Virkemiddel	Ja	Nei	Vet ikke	N
Etablererstipend	98	2	0	188
Landsdekkende utviklingstilskudd	93	7	0	55
Lavrisikolån	92	8	0	48
Distriktsutviklingstilskudd	91	9	0	267
Bygdeutviklingsmidler	91	9	1	193
Landsdekkende risikolån	90	10	0	51
Lån til landbruket	89	11	0	99
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	87	12	1	78
OFU/IFU	87	13	0	69
Distriktsrettede risikolån	84	16	0	89
TOTALT	91	9	0	1137

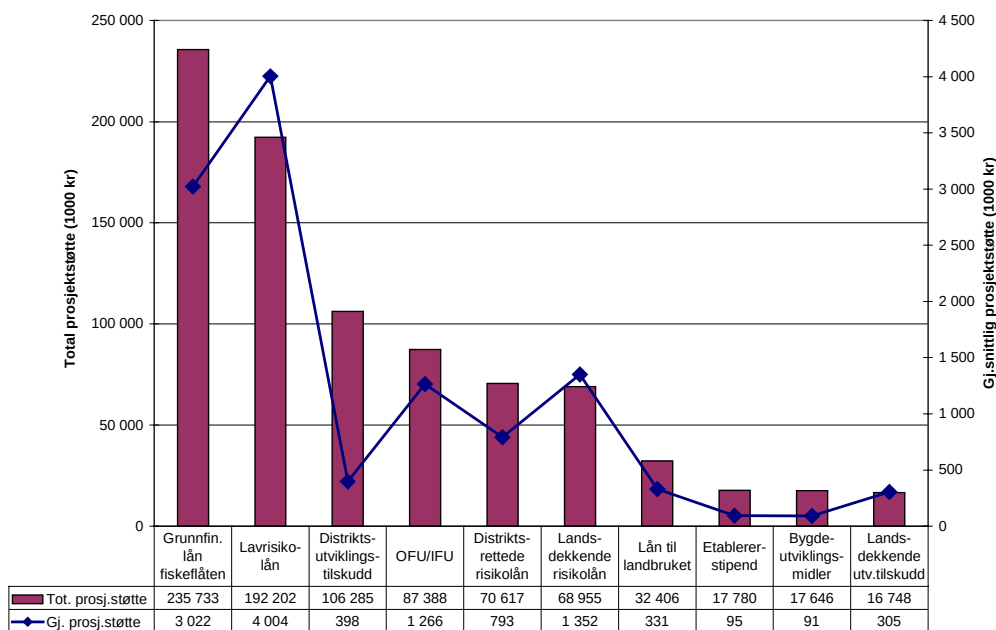
3.2.2 Prosjektstørrelse

Beløpssmessig utgjør SND/FMLA-virkemidlene betydelige summer totalt. Denne undersøkelsen omfatter tilsagn på nærmere 846 millioner kroner. 795 millioner kroner (94 prosent) av tildelingene var administrert av SND, mens vel 50 millioner kroner (6 prosent) var administrert av FMLA. Gjennomsnittlig prosjektstørrelse for alle prosjektene er på vel 742 500 kroner. SND-prosjektene er betydelig større enn FMLA-prosjektene, i gjennomsnitt henholdsvis 942 000 og 171 000 kroner. Av de 1139 tilsagnsmottakerne fikk 74 prosent tilsagn fra SND, mens 26 prosent fikk tilsagn fra FMLA.

Tabell 3-5 Tilsagnsomfang og prosjektstørrelse etter tildelingsenhet.

Tildelingsenhet	Tilsagns-mottakere		Total Prosjektstøtte		Gjennomsnittlig prosjektstøtte	
	Antall	Prosent	1000 kr	Prosent	1000 kr	Prosent
SND – Statens nærings- og distriktsutviklingsfond	847	74 %	795 708	94 %	942	127 %
FMLA – Fylkesmennenes landbruksavdelinger	292	26 %	50 051	6 %	171	23 %
TOTALT	1139	100 %	845 759	100 %	743	100 %

Gjennomsnittsstørrelsen på tilsagnene varierer etter hvilket virkemiddel som det er gitt tilsagn om. Den gjennomsnittlige størrelsen på tilsagnet/prosjektet er størst for *lavrisikolån* med i overkant av 4 millioner kroner, *grunnfinansieringslån til fiskeflåten* er på vel 3 millioner kroner, mens *landsdekkende risikolån* og *OFU/IFU* kommer der etter med om lag 1,3 millioner kroner. Ikke uventet er de gjennomsnittlig minste tilsagnene gitt fra *bygdeutviklingsmidlene* med 90 000 kroner og *etablererstipend* med nærmere 95 000 kroner.



Figur 3-5 Tilsagnsomfang og gjennomsnittlig prosjektstørrelse etter virkemiddel. Kroner.

3.2.3 Prosjektttype

Virksomhetene fikk innledningsvis spørsmål om hvordan de ville beskrive prosjektet de hadde mottatt tilsagn til; om dette var en nyetablering, en vesentlig omstilling av pågående virksomhet, et helt nytt prosjekt og/eller videreutvikling av pågående prosjekt. Det var her mulig å krysse av for flere svaralternativer. Dette gjør at resultatene som presenteres ikke er gjensidig utelukkende. Svarene blir dermed virksomhetenes subjektive oppfatning av hva de selv oppfatter sitt prosjekt å være.

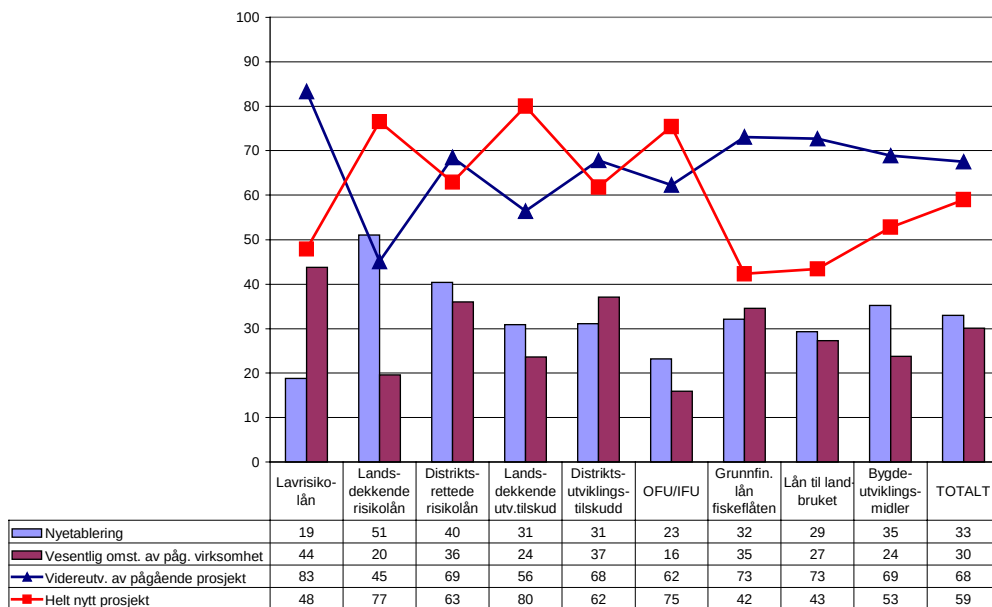
Tendens var at de fleste oppfattet eget prosjekt å være *videreutvikling av pågående prosjekt* (68 prosent) eller et *helt nytt prosjekt* (59 prosent), mens 33 prosent av bedriftene sier at dette er en *nyetablering* eller er en *vesentlig omstilling av pågående virksomhet* (30 prosent). Type prosjekt varierte imidlertid betydelig alt etter hvilket virkemiddel de hadde fått tilsagn om.

Flest *helt nye prosjekter* rapporteres det først og fremst om blant mottakerne av landsdekkende utviklingstilskudd (80 prosent), landsdekkende risikolån (77 prosent) og OFU/IFU (75 prosent), mens de som i minst grad beskriver prosjektet slik, er de som har mottatt tilsagn om grunnfinansieringslån til fiskeflåten (42 prosent) eller lån til landbruket (43 prosent).

Videreutvikling av pågående prosjekt er det særlig de med lavrisikolån som sier at det er (83 prosent), men også mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten eller lån til landbruket har dette som sin vanligste prosjektbeskrivelse (begge med 73 prosent). Minst vanlig i forhold til de øvrige er dette for mottakerne av landsdekkende risikolån.

At prosjektet kan beskrives som *vesentlig omstilling av pågående virksomhet*, er det først og fremst mottakerne av lavrisikolån som sier (44 prosent), mens dette er den minst vanlige beskrivelsen for mottakerne av OFU/IFU-tilsagn.

Nyetablering er det først og fremst mottakere av landsdekkende risikolån som sier at tilsagnet skal benyttes til (51 prosent), mens andelen er lavest for mottakerne av lavrisikolån (19 prosent)



Figur 3-6 Prosjekttipe etter virkemiddel. Prosent

Mottakere av etablererstipend fikk egne spørsmål om prosjektet og er derfor ikke med ovenfor. 42 prosent av etablererne beskrev at prosjektet gjaldt et nytt produkt, 48 prosent mente dette var et nytt produkt i det markedet de henvendte seg til, mens 27 prosent beskrev at prosjektet gjaldt ny markedsføring/salgsmetode

Tabell 3-6 Beskrivelse av prosjektet. Mottakere av etablererstipend.

Beskrivelse	Prosent	N
Nytt produkt	42	80
Nytt produkt i det markedet jeg henvender meg til	48	91
Ny markedsføring-/salgsmetode	27	50

3.3 SAMMENDRAG

79 prosent av bedriftene har 10 ansatte eller færre. Innen denne gruppen er det 30 prosent som ikke har noen ansatte, mens 49 prosent har mellom 1-10 ansatte. Bare 5 prosent av bedriftene som har mottatt tilsagn har mer enn 50 ansatte. Gjennomsnittlig har bedriftene 13,3 ansatte. 22,5 prosent av disse er kvinner.

Næringsmessig tilhører de fleste bedriftene tre næringer. Disse er primærnæringer (38 prosent), industri og bergverk (31 prosent) og forretningsmessig tjenesteyting (16 prosent).

Totalt oppgir 15 prosent av bedriftene at de inngår i et konsern enten som morselskap (6 prosent) eller som datterselskap (9 prosent). Konserntilknytningen er særlig utbredt for de som fikk tilsagn om OFU/IFU-midler, lavrisikolån og distriktsrettede risikolån. 54 prosent av bedriftene oppgav at lederne hadde en eierandel i bedriften som var større enn 33 prosent.

91 prosent av bedriftene har benyttet tilsagnet fra SND/FMLA på undersøkelsestidspunktet. Andelen som har brukt tilsagnet er høyest blant mottakere av etablererstipend (98 prosent) og lavest blant mottakere av distriktsrettede risikolån (84 prosent).

Totalt omfatter denne undersøkelsen tilsagn på nærmere 846 millioner kroner. 795 millioner kroner (94 prosent) av tildelingene var administrert av SND, mens vel 50 millioner kroner (6 prosent) var administrert av FMLA. Av de 1139 tilsagnsmottakerene fikk 74 prosent tilsagn fra SND, mens 26 prosent fikk tilsagn fra FMLA.

Gjennomsnittstørrelsen på tilsagnene er på 742500 kroner, men varierer sterkt fra virkemiddel til virkemiddel. Den gjennomsnittlige størrelsen på tilsagnet er størst for *lavrisikolån* (ca. 4 mill. kr.) og *grunnfinansieringslån til fiskeflåten* (ca. 3 mill. kr.). De minste gjennomsnittlig tilsagnene er gitt fra *bygdeutviklingsmidlene* med 90 000 kroner og *etablererstipend* med nærmere 95 000 kroner.

Det var flest bedriftene som karakteriserte prosjektene sine som videreutvikling av pågående prosjekt (68 prosent) eller som et helt nytt prosjekt (59 prosent). 33 prosent av bedriftene sier at prosjektet innebærer en nyetablering, mens 30 prosent framhever at det fører til en vesentlig omstilling av virksomheten. Det er stor variasjon mellom virkemidlene når det gjelder hvordan prosjektene blir karakterisert.

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

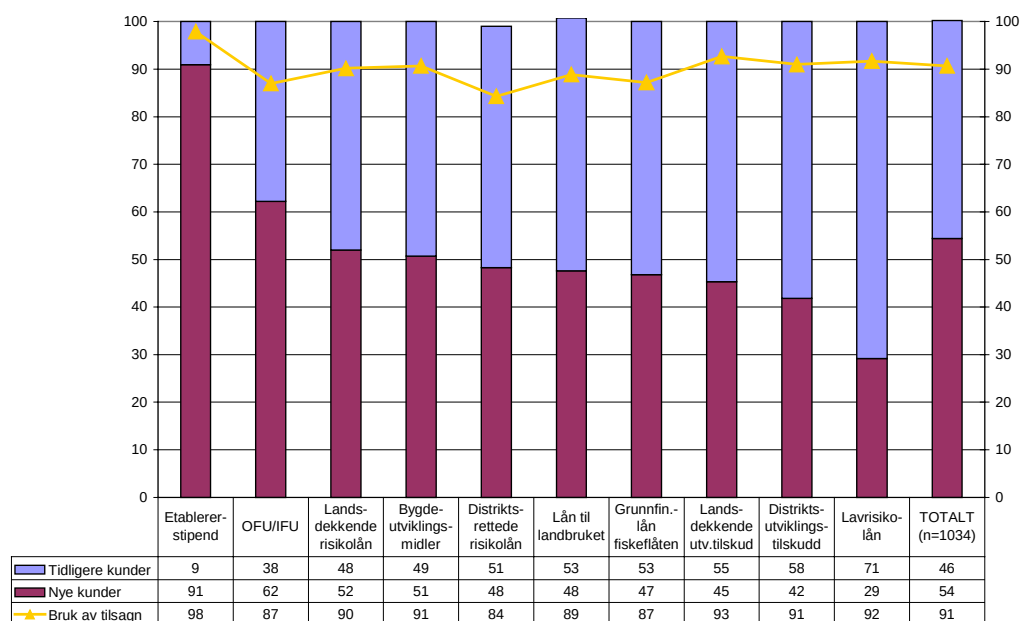
4. KUNDEFORHOLD OG INITIERING AV PROSJEKTER

I dette kapitlet vil vi belyse om bedriftene har hatt tidligere kundeforhold i SND/FMLA og i hvilken grad andre enn bedriften selv har bidratt til initiering av det innvilgede prosjekt. Vi vil også få frem hva som har vært de viktigste årsakene til at en søkte SND/FMLA om finansiell støtte sett i forhold til muligheter som andre finansieringskilder gir.

4.1 TIDLIGERE KUNDEFORHOLD OG BRUK AV TILSAGN

Det er et stort antall nye kunder i porteføljen. 54 prosent av virksomhetene har ikke fått støtte fra dette apparatet før, mens 46 prosent er tidligere kunder. Det er særlig blant de som har mottatt *etablererstipend* vi finner flest nye kunder. Her er hele 91 prosent av dem nye. Deretter er det flest nye kunder blant de som har mottatt *OFU/IFU*-tilsagn (62 prosent). Med unntak av lavrisikolån, er det halvt om halvt med nye og gamle kunder for de som har fått tilsagn om de øvrige virkemidlene (varierer mellom 52-42 prosent nye kunder). For *lavrisikolån* er de fleste av tilsagnsmottakerne, 71 prosent, tidligere kunder.

Langt de flest, 91 prosent, oppgir at de har benyttet seg av tilsagnet. Det er noe variasjon etter hvilket virkemiddel som er benyttet. 98 prosent av de som har mottatt tilsagn om etablererstipend har benyttet seg av dette, mens det er lavest for de med tilsagn om distriktsrettede risikolån (84 prosent).

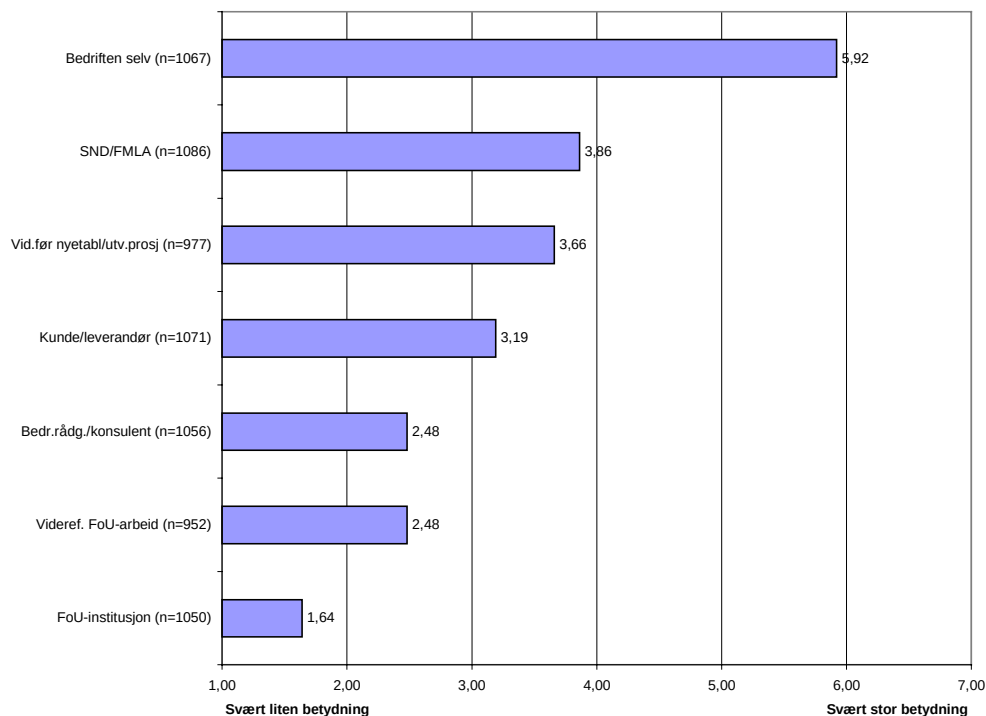


**Figur 4-1 Kundeforhold og bruk av tilsagn etter type virkemiddel. Prosent.
(N= 1034)**

4.2 HVEM BIDRO TIL INITIERING OG IGANGSETTING ?

Her ble det spurt om: *Hvilken betydning hadde følgende aktører eller forhold for at prosjektet ble initiert/igangsatt?* Svaret er ikke overraskende at det er *bedriftene selv* som har størst betydning for at prosjektet ble initiert/ igangsatt. Med en skår på 5,92 på en skala fra 1 (svært liten betydning) til 7 (svært stor betydning) kan dette ansees å ha stor betydning⁶, og det er bare denne aktøren som kommer i denne gruppen. Middels betydning for initiering/igangsetting (skår 3-5) får *SND/FMLA* (3,86), *videreføring av nyetablering eller utviklingsprosjekt* (3,66) og *kunde/leverandør* (3,19). Liten betydning for initiering/ igangsettingen av prosjektene (skår 1-3) har *forskningsinstitusjoner* (1,64), *bedriftsrådgivere/konsulenter* (2,48) og *videreføring av pågående FoU-arbeid* (2,48).

⁶ Tredeles skalaen blir en skår på 5-7 = stor betydning, 3-5 = middels betydning og 1-3 = liten betydning.



Figur 4-2 Aktører/forhold av betydning for igangsetting/initiering. Prosent

4.2.1 Aktørenes betydning i forhold til virkemiddeltilsagn

Aktørenes betydning varierer noe med hvilket virkemiddel bedriften de har fått tilsagn om. For eksempel oppgis *bedriften selv* å ha noe mindre betydning for de som har mottatt etablererstipend, grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler.

SND/FMLA er av middels betydning (skår 3-5) uansett virkemiddel, men er imidlertid den nest viktigste aktøren for de som har fått tilsagn om grunnfinansieringslån til fiskeflåten (4,92), distriktsutviklingstilskudd (4,31), etablererstipend (4,31), bygdeutviklingsmidler (3,72) og lån til landbruket (3,42). Minst viktig synes dette å være for mottakere av tilsagn om OFU/IFU, lavrisikolån og landsdekkende utviklingstilskudd. Det må imidlertid tilføyes at alle oppgir at SND har middels betydning (skår høyere enn 3).

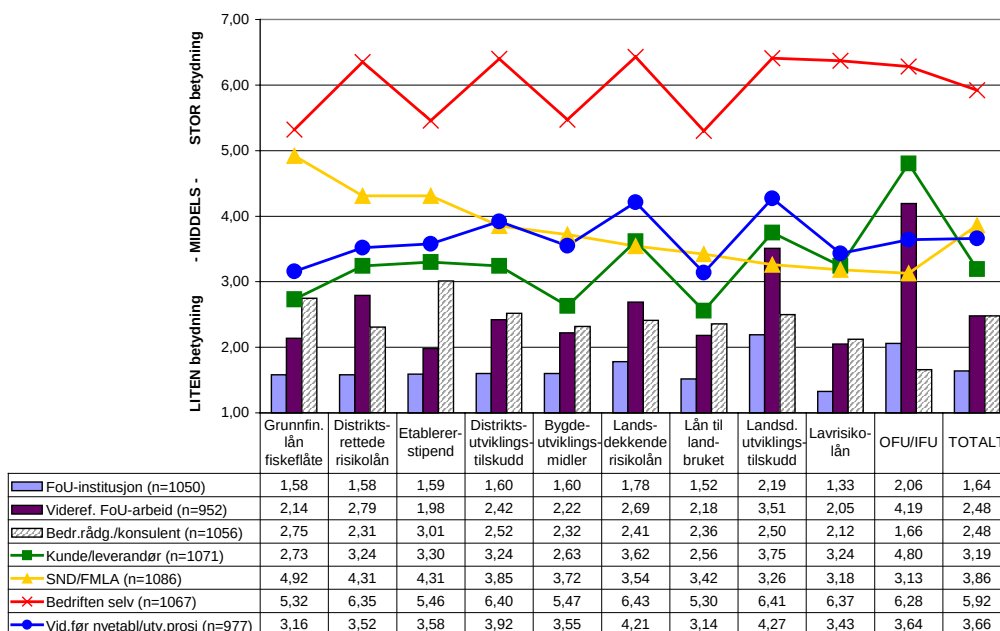
Ønsket om *videreføring av nyetablering eller utviklingsprosjekt* er det nest viktigste forholdet etter bedriften selv for mottakere av tilsagn om landsdekkende utviklingstilskudd (4,27), landsdekkende risikolån (4,21), distriktsutviklingstilskudd (3,92) og lavrisikolån (3,43). Det må imidlertid også her tilføyes at dette har middels betydning for brukerne av de øvrige virkemidlene (skår høyere enn 3).

Kunde/leverandør bidro i særlig grad til initiering av prosjekt for de som fikk tilsagn om OFU/IFU-midler (4,80) og må også sies å ha betydning for mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd (3,75) og landsdekkende risikolån (3,62). Minst betydning har kunde/leverandør for de som mottok bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket.

Bedriftsrådgiver/konsulent oppgis å ha liten betydning bortsett fra for mottakerne av etablererstipend, men med en skår på 3,01 kan ikke betydningen sies å være stor

Ønsket om *videreføring av pågående forsknings- og utviklingsarbeid* i bedriften synes først og fremst å ha betydning for OFU/IFU-mottakere (4,19) og mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd (3,51)

Forskningsinstitusjonene bidrar, som vi har sett foran, ikke mye til initiering av prosjektene. Der de bidrar relativt sett mest er i forhold til mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd (2,19) og OFU/IFU-mottakere (2, 06).



Figur 4-3 Aktører/forhold av betydning for igangsetting/initiering av prosjektene etter virkemiddeltilsagn. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning)

Jamfører en de virkemidlene fra 1999 som også inngår i kundeundersøkelsen fra 1998, finner vi at betydningen av egeninitiering har økt. Rent konkret har økningen vært på henholdsvis 8 prosentpoeng for industribedriftene og 10 prosentpoeng for de øvrige næringene⁷. Betydningen av faktorer utenom bedriftene selv har også fått en langt sterkere innvirkning med tanke på prosjektinitiering, og da spesielt kunde/leverandører, ønske om videreføring av pågående FoU-arbeid og ønske om videreføring av nyetablering/utviklingsprosjekt. Betydningen av disse har stort sett økt med ca. 10-15 prosentpoeng, og økningen har vært noe større blant industribedriftene enn blant de øvrige næringene.

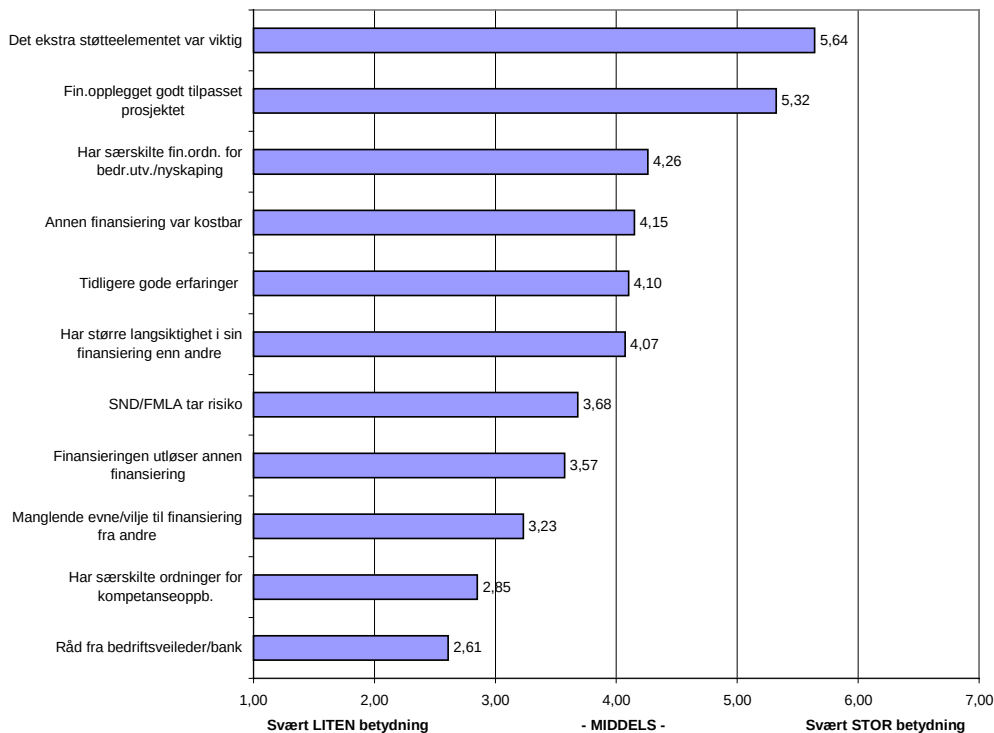
For de virkemidlene som er nye i 1999-undersøkelsen; etablererstipend, grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler, viser det seg at det stort sett at det er de samme faktorene som har betydning for initiering som for de virkemidlene som inngår i 1998-undersøkelsen. Dog er det

⁷ Vi benytter ikke samme inndeling her som for tidligere undersøkelser, men har allikevel valgt å kommentere dette her for sammenligningens skyld.

slik at betydningen av bedriften selv og videreføring av nyetablering eller utviklingsprosjekt er noe mindre, mens betydningen av SND/FMLA er noe større.

4.3 HVORFOR SØKER BEDRIFTEN OM FINANSIERING I SND/FMLA?

Bedriftene ble spurt om hvilke faktorer som har betydning for at de valgte å søke om SND/FMLA-finansiering. Det framkommer ikke overraskende at det *ekstra støtteelementet* i SNDs/FMLAs-finansiering har størst betydning for at foretakene valgte å søke (5,64). Andre faktorer som har relativt stor betydning er at *finansieringsopplegget var godt tilpasset prosjektet* (5,32), at *SND har særskilte finansieringsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping* (4,26), og at *annen finansiering var kostbar* (4,15). Det er også grunn til å fremheve at mange bedrifter vektlegger *tidligere gode erfaringer* med SND/FMLA (4,10). Minst betydning for valget av denne finansieringskilden oppgis å være at en *har særskilte ordninger for kompetanseoppbygging* (2,85). *Råd fra bedriftsveileder/bank* ble også ansett å ha relativt liten betydning (2,61). Figuren nedenfor illustrerer hvor stor betydning de ulike faktorene har



Figur 4-4 Faktorer av betydning for søknaden om finansiering. Prosent.

4.3.1 Faktorer av betydning for søknad om SND/FMLA-støtte sett i forhold til type virkemiddel

Hvor stor betydning de forskjellige faktorene har, varierer en del med hvilket tilsagn om virkemiddel bedriftene har mottatt. Vi skal først se på hvordan dette arter seg for de *generelle lån og tilskuddsvirkemidlene* som vi her har gruppert som: landsdekkende utviklingstilskudd, distriktsutviklingstilskudd, landsdekkende risikolån, distriktsrettede risikolån, og lavrisikolån.

Uavhengig av hvilket virkemiddel de har mottatt tilsagn for er det stort sett enighet om det vi så foran, at det er *det ekstra støtteelementet* og *godt tilpasset finansieringsopplegg* som er de to viktigste faktorene. Unntaket fra dette er mottakere av lavrisikolån som mener at et *godt tilpasset finansieringsopplegg* er det viktigste, med *tidligere gode erfaringer med SND* som det nest viktigste. For

mottakere av lavrisikolån kommer *det ekstra støtteelementet* først som den tredje viktigste faktoren. Dette skyldes trolig at det ekstra støtteelementet er lite for dette virkemiddelet sammenlignet med de øvrige.

Ser vi på hva som er tredje viktigst for de andre generelle lån- og tilskuddsvirkemidlene blir, det større variasjon i vurderingene. *Tidligere gode erfaringer* synes å være viktig for mottakere av distriktsrettede risikolån og distriktsutviklingstilskudd (tredje viktigst). For øvrig kan en merke seg at *finansieringsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping* er det tredje viktigste og *langsiktigheten i finansieringen* fjerde viktigste faktor for de som søkte landsdekkende utviklingstilskudd. Mens det for eksempel ikke ansees som særlig viktig for de som har mottatt tilsagn om landsdekkende utviklingstilskudd at *SND/FMLA tar risiko* (sjuende viktigst), er dette imidlertid viktigere for mottakerene av de andre virkemidlene (tredje til femte viktigste faktor). Når det gjelder at SND-finansieringen utløser annen finansiering, er det stort sett bare de som har mottatt distriktsrettede risikolån som er opptatt av dette (5. viktigst/skår på 4,59). Det er også denne mottakergruppen som setter råd fra bedriftsveileder/bank høyest (8. viktigste), mens de øvrige virkemiddel-mottakerne har dette som det 10. og 11 viktigste forholdet for å søke om finansiering. Rangeringen for hvert av virkemidlene er vist i tabellen nedenfor.

Tabell 4-1 Faktorer av betydning for bedriftens søknad om finansiering. Rangert etter viktighet. Generelle lån- og tilskuddsvirkemidler.

Faktor av betydning	Generelle lån og tilskuddsvirkemiddel				
	Lavrisiko-lån	Lands-dekkende risikolån	Distrikts-rettede risikolån	Lands-dekkende utviklings-tilskudd	Distrikts-utviklings-tilskudd
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig	3	1	1	1	1
Finansieringsopplegg var godt tilpasset vårt prosjekt	1	2	2	2	2
SND/FMLA tar risiko	4	3	4	5	7
Har særskilte fin.ordninger for bedriftsutvikling og nyskaping	6	4	6	3	4
SND har større langsiktighet i sin finansieringen enn andre fin kilder	5	5	7	4	8
Tidligere gode erfaringer med SND/FMLA	2	6	3	7	3
Annen finansiering var kostbar	9	8	9	6	5
SND/FMLA-finansiering utløser annen finansiering	7	7	5	9	6
Råd fra bedriftsveileder/bank	10	11	8	11	11
Manglende evne eller vilje til finansiering fra andre fin.kilder	9	9	11	9	10
SND/FMLA har særskilte ordninger for kompetanseoppb.	11	10	10	10	9

Går vi over til å se på *virkemiddelordninger for spesielle næringer og prosjektyper* (etablererstipend, OFU/IFU, grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler), endrer bildet seg en del i forhold til hva som er viktigste faktorer for at det ble søkt om finansiering hos SND/FMLA. Også her hersker det stor enighet om *at det ekstra støtteelementet og godt tilpasset finansieringsopplegg* er de to viktigste faktorene, men mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten har byttet rekkefølgen på disse og mener godt tilpasset finansieringsopplegg er viktigst. Deretter er oppfatningene relativt forskjellige. For mottakere av etablererstipend, bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket er den tredje viktigste faktoren for å søke finansiering *at annen finansiering var kostbar*, mens dette først kommer på henholdsvis 5. og 8. plass for grunnfinansieringslån til fiskeflåten og OFU/IFU. Mottakerne av disse virkemidlene hadde for øvrig *tidligere gode erfaringer med SND/FMLA* som tredje

viktigste faktor. Ellers vektlegges det bare av OFU/IFU-mottakere at SND tar risiko (4. viktigst). De øvrige virkemiddel-mottakerne har dette som en mindre viktig faktor. En kan for øvrig merke seg at mottakerne av etablererstipend mener manglende evne/vilje til finansiering fra andre kilder har en viss betydning for søknaden (6. viktigste faktor), mens de øvrige har dette som 9. og 10. viktigst. Resultatene framgår av tabellen nedenfor

Tabell 4-2 Faktorer av betydning for bedriftens søknad om finansiering. Rangert etter viktighet. Virkemiddelordninger for spesielle næringer og prosjektyper.

Faktor av betydning	Virkemiddelordninger for spesielle næringer og prosjektyper				
	Etablerer- stipend	OFU/IFU	Grunnfin.- lån fiskeflåten	Lån til land- bruket	Bygde- utv.- midler
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig	1	1	2	1	1
Finansieringsopplegg var godt tilpasset vårt prosjekt	2	2	1	2	2
SND/FMLA tar risiko	7	4	9	7	8
Har særskilte fin.ordninger for bedriftsutvikling og nyskaping	4	6	6	5	5
SND har større langsiktighet i sin finansiering enn andre fin.kilder	5	5	4	4	4
Tidligere gode erfaringer med SND/FMLA	11	3	3	6	6
Annen finansiering var kostbar	3	8	5	3	3
SND/FMLA-finansiering utløser annen finansiering	8	7	7	8	7
Råd fra bedriftsveileder/bank	9	11	10	11	11
Manglende evne eller vilje til finansiering fra andre fin.kilder	6	9	9	9	10
SND/FMLA har særskilte ordninger for kompetanseoppb.	10	10	11	10	9

For de virkemidlene som er sammenlignbare med tidligere kundeundersøkelsene, viser det seg at alle faktorene har fått økt betydning for SND-søknaden. De faktorene der økningen har vært størst, er likevel i tilknytning til at SNDs

finansieringsopplegg var godt tilpasset prosjektet, SND tar risiko og SND har særskilte finansieringsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping.

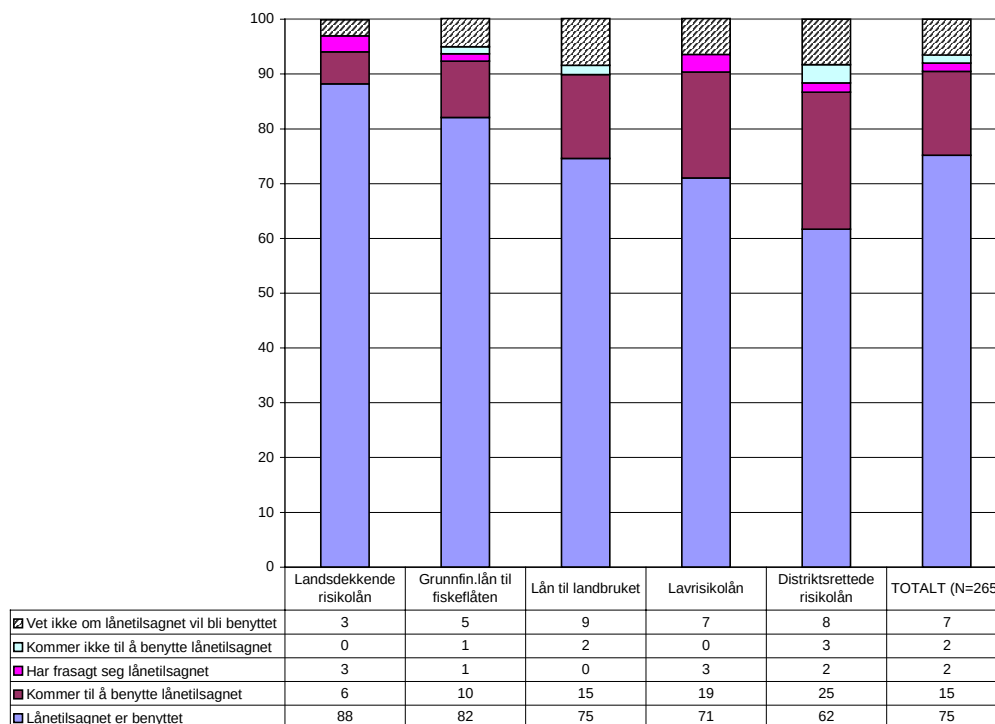
Sammenligner en de virkemidlene som er nye i årets undersøkelse med de som går igjen fra tidligere undersøkelser, framkommer det at det stort sett er de samme faktorene som har betydning for søknaden. Den absolutte vektingen av de ulike faktorene er dog noe forskjellig mellom mottakere av "nye" og "gamle" virkemidler.

4.4 SÆRSKILT OM BEDRIFTER SOM HAR MOTTATT LÅNETILSAGN

4.4.1 Status for mottakernes bruk av lånetilsagnene

Bedriftene ble stilt spørsmål om lånetilsagnet var benyttet eller ikke så langt. Totalt er 32 prosent (365) av tilsagnene i denne undersøkelsen lånetilsagn. Av disse har 265 besvart dette spørsmålet. Til sammen har 90 prosent av svarene benyttet eller sier de skal benytte lånetilsagnet (75 prosent har benyttet lånetilsagnet og 15 prosent sier at de kommer til å gjøre). 8 av bedriftene (4 prosent) opplyser at de har frasagt seg lånetilsagnet eller at de ikke kommer til å benytte seg av tilsagnet, mens 17 bedrifter (7 prosent) ikke vet om de vil benytte det.

I hvor stor grad lånetilsagnet er benyttet varierer med hva slags lån de har fått tilsagn om. Mottakere av landsdekkende risikolån er de som først og fremst har benyttet lånetilsagnet (88 prosent), mens mottakere av grunnfinansieringslån kommer deretter (82 prosent). Lån til landbruket og lavrisikolån er benyttet i henholdsvis 75 og 71 prosent av tilfellene, mens mottakere av distriktsrettede risikolån er de som har benyttet tilsagnene minst på undersøkelsestidspunktet (62 prosent). Tar vi med de som sier de kommer til å benytte seg av tilsagnet, jevner forskjellene seg noe ut, men fremdeles er det flest blant tilsagnsmottakere av distriktsrettede risikolån som sier de ikke kommer til eller ikke vet om de kommer til å benytte tilsagnet.

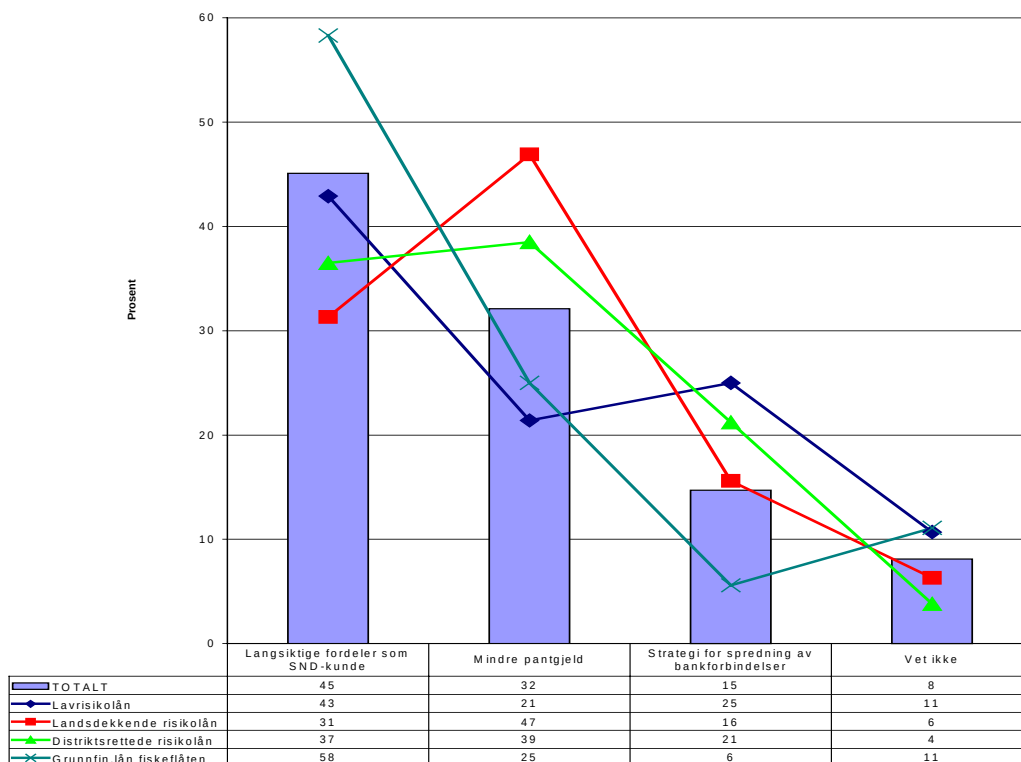


Figur 4-5 Bruk av lånetilsagn etter virkemiddel. Prosent

Sammenlignet med 1998-tallene er det tilnærmet samme andel industribedrifter som vil benytte seg av lånetilsagnet i 1999, mens det er en lavere andel virksomheter fra øvrige næringer som vil gjøre det.

4.4.2 Hvorfor SND/FMLA-lånet er benyttet

Blant de bedriftene som har valgt å benytte seg av SND-lånet⁸ er de to viktigste grunnene at de har *langsiktige fordeler* som SND-kunde (45 prosent) og at de *får mindre pantegjeld* (32 prosent). Betydningen av at SND gir gjeldsbrevslån som kan frigi pant for låneopptak andre steder, ansees som minst viktig (15 prosent). Det er særlig de som har fått grunnfinansieringslån til fiskeflåten som oppgir de *langsiktige fordeler* som SND-kunde som viktigste grunn for å ha valgt å benytte seg av SND-lånet (58 prosent). Mindre pantegjeld er det særlig de med landsdekkende risikolån (47 prosent) og distriktsrettede risikolån (39 prosent) som er opptatt av, mens det først og fremst er mottakere av lavrisikolån (25 prosent) som ser dette som en strategi for spredning av bankforbindelser.



Figur 4-6 Viktigste grunn til at bedriften har valgt å benytte SND-lånet. Prosent

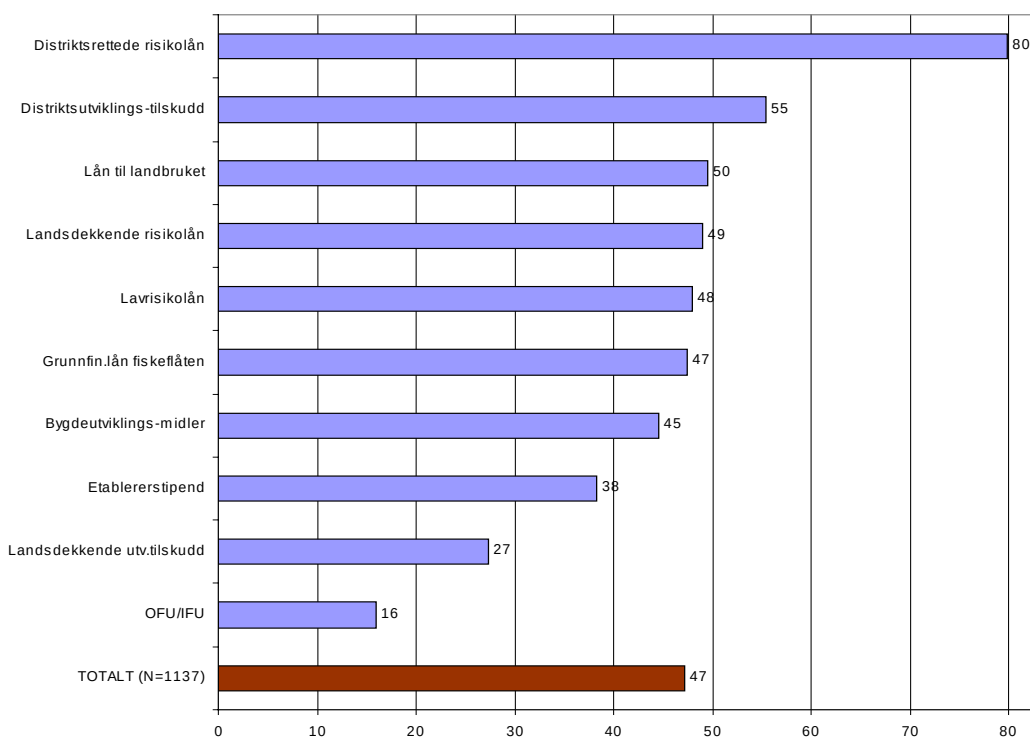
⁸ Mottakere av lån til landbruket er ikke med her da dette spørsmålet ikke ble stilt dem.

Blant de få virksomhetene som ikke har benyttet seg av SND-lånet, har kun 19 prosent tatt opp tilsvarende lån i bank i stedet. SND-lån ser samlet sett ut til å bli vurdert som mer gunstig enn banklån.

4.5 DELFINANSIERING MED ANDRE FINANSIERINGSKILDER

4.5.1 Samfinansiering med banklån

Nesten halvparten (47 prosent) av alle tilsagnsmottakerne svarer at prosjektet er delfinansiert med banklån. Mest vanlig er dette imidlertid for de som har fått tilsagn om distriktsrettede risikolån hvor 80 prosent av dem sier at dette er tilfellet. Deretter finner vi de fleste virkemiddelmottakerne med andeler på mellom 55 og 45 prosent delfinansiering med banklån. Minst vanlig er delfinansiering for de som mottok OFU/IFU-tilsagn (16 prosent), landsdekkende utviklingstilskudd (27 prosent) og etablererstipend (38 prosent). Andelen med samfinansiering med banklån er illustrert i figuren nedenfor.

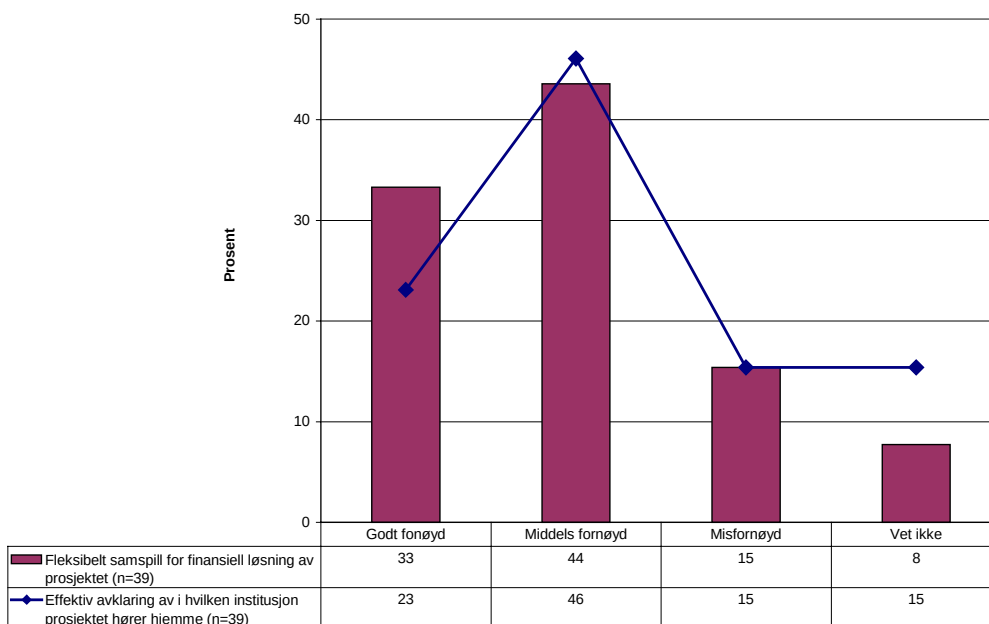


Figur 4-7 Samfinansiering av prosjektene med banklån etter virkemiddeltype. Prosent

4.5.2 Om delfinansiering fra Norges Forskningsråd og samspillet med SND

Bedriftene ble også spurt om Norges Forskningsråd (NFR) har vært inne med delfinansiering av prosjektet. 39 bedrifter (4 prosent) svarte bekreftende på dette. For de virkemidlene som inngikk i kundeundersøkelsen for 1998, er resultatene omtrent de samme som for 1999.

Med den økte fokus som har kommet på FoU-aktivitet og utviklingen av en arbeidsdeling mellom finansieringsinstitusjonene, har det vært viktig å få frem i hvilken grad bedriftene føler at det er et godt samspill mellom SND og NFR. Når det gjaldt *effektiv avklaring av hvilken institusjon prosjektet hører hjemme*, var 23 prosent godt fornøyd (skår 5-7), 46 prosent middels fornøyd (skår 3-5) og 15 prosent (skår 1-3) misfornøyd. *Fleksibelt samspill for finansiell løsning av prosjektet* var 33 prosent godt fornøyd med og 44 prosent fornøyd med. Også her var 15 prosent eller 6 av de 39 bedriftene misfornøyde samtidig som samme antallet bedrifter svarte vet ikke. Med andre ord er det totalt mellom 69 og 77 prosent av bedriften som er fornøyde med samspillet mellom SND og NFR. Vi vet imidlertid ikke årsaken til at enkelte bedrifter er misfornøyde, men andelen misfornøyde og vet ikke kan tyde på at det er et forbedringspotensiale.



Figur 4-8 Bedriftens oppfatning av samspillet mellom SND og Norges forskningsråd. Prosent

4.6 NÆRMERE OM DE SOM HAR INNGÅTT OFU/IFU KONTRAKTER

De foretakene som har deltatt i forpliktende samarbeid om *forsknings- og utviklingskontrakter med offentlige etater* (OFU) eller *forsknings- og utviklingskontrakter med industribedrifter* (IFU), ble stilt en del tilleggsspørsmål. Vi skal se litt nærmere på noen av disse her.

4.6.1 Initiativ til kontrakten og tidligere deltakelse

Initiativet til OFU/IFU kontrakten ble først og fremst tatt av bedriften selv, noe som skjedde i 66 prosent av tilfellene. En del initiativ ble også tatt av samarbeidende bedrift eller offentlig etat (21 prosent) og bedrift i fellesskap med kunde/leverandør (10 prosent). Vi kan for øvrig merke oss at SND omtrent ikke tar slike initiativ i følge bedriftene. Bare to bedrifter (3 prosent) svarer at dette er tilfelle.

Tabell 4-3 Initiativtaker til kontrakten.

Initiativtaker	Antall	Prosent
Bedriften	46	66 %
Samarbeidende bedrift (IFU)/offentlig etat (OFU)	15	21 %
Bedrift i fellesskap med kunde/leverandør	7	10 %
SND	2	3 %
Andre	0	0 %
SUM	70	100 %

De fleste bedriftene, 71 prosent, hadde ikke deltatt i andre OFU/IFU-kontrakter de siste tre årene. 21 prosent hadde vært med i OFU-kontrakter, en prosent i IFU-kontrakter som kunde og seks prosent som leverandør i IFU-kontrakter.

4.6.2 Roller og samarbeid

Det er i stor grad leverandørbedrifter som har ansvaret for denne type kontraktsarbeid. 44 prosent av bedriftene er leverandørbedrift i forhold til offentlig etat (OFU), 53 prosent er leverandørbedrift i forhold til kundebedrift, og 3 prosent er kundebedrift i forhold til leverandør.

OFU/IFU-kontrakten var i de fleste tilfeller den første gangen at bedriften inngikk et sterkt forpliktende samarbeid med den valgte partner. Før OFU/IFU kontrakten ble inngått framholdt 63 prosent av bedriftene at det kun var et begrenset, ikke formalisert samarbeid mellom dem og den samarbeidende bedrift/etat, mens 34 prosent påpeker at det allerede var etablert et kunde/leverandørforhold.

4.7 OPPSUMMERING

Det er et stort antall nye kunder i porteføljen. 54 prosent av virksomhetene har ikke fått støtte fra SND/FMLA før, mens 46 prosent er tidligere kunder. Langt de fleste, 91 prosent, oppgir at de har benyttet seg av tilsagnet fra SND/FMLA.

Ikke overraskende er det *bedriftene selv* som har størst betydning for at prosjektet ble initiert. Med en skår på 5,92 er dette den eneste aktøren som har stor betydning for initiering. Middels betydning for initiering har *SND/FMLA* (3,86), ønsket om *videreføring av nyetablering eller utviklingsprosjekt* (3,66) og kunde/leverandør (3,19).

Det framkommer at det *ekstra støtteelementet* i SNDs/FMLAs-finansiering har størst betydning for at foretakene valgte å søke om finansiering (5,64). Andre

faktorer som har relativt stor betydning er at *finansieringsopplegget var godt tilpasset prosjektet* (5,32), at *SND har særskilte finansieringsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping* (4,26), og at *annen finansiering var kostbar* (4,15). Det er også grunn til å fremheve at mange bedrifter vektlegger *tidligere gode erfaringer* med SND/FMLA (4,10).

90 prosent av de som har fått tilsagn om lån fra SND/FMLA har benyttet eller sier de skal benytte lånetilsagnet. I hvor stor grad lånetilsagnet er benyttet varierer med hva slags lån de har fått tilsagn om. Mottakere av landsdekkende risikolån er de som først og fremst har benyttet lånetilsagnet (88 prosent), mens mottakere av distriktsrettede risikolån er de som har benyttet tilsagnene minst (62 prosent). Blant de bedriftene som har valgt å benytte seg av SND-lånet er de to viktigste grunnene at de har *langsiktige fordeler* som SND-kunde (45 prosent) og at de *får mindre pantegjeld* (32 prosent).

Nesten halvparten (47 prosent) av alle tilsagnsmottakerne har delfinansiert prosjektet med banklån. Delfinansiering med banklån er mest utbredt blant mottakere av distriktsrettede risikolån (80 prosent) og minst vanlig for OFU/IFU (16 prosent). Blant de bedriftene som har fått delfinansiering fra Norges Forskningsråd (NFR) var mellom 67 og 77 prosent fornøyd med samspillet mellom SND og NFR.

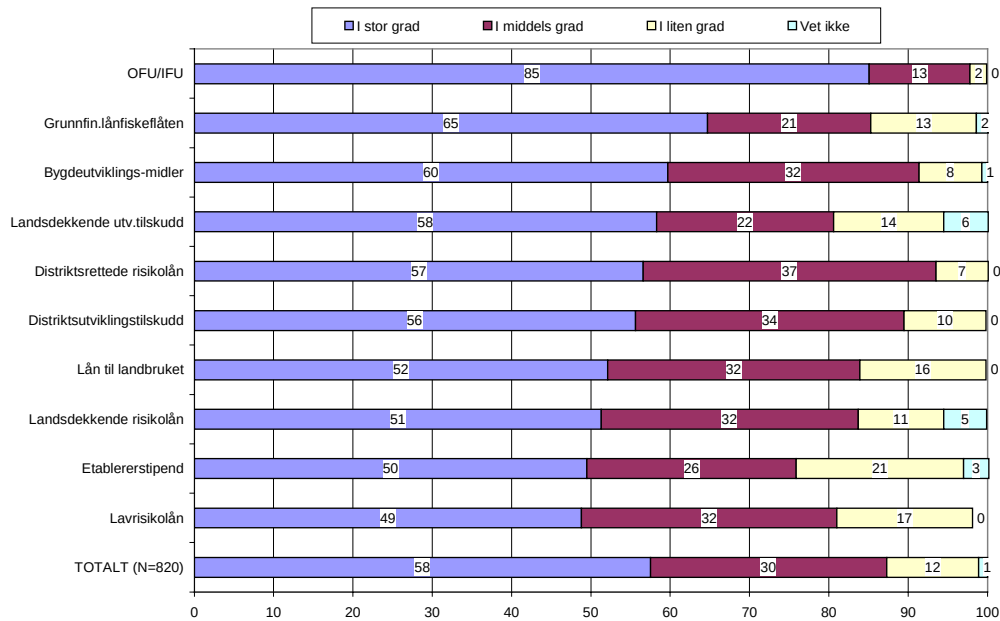
Initiativet til OFU/IFU kontrakter ble først og fremst tatt av bedriftene selv (66 prosent). I forbindelse med kontraktene er 44 prosent leverandørbedrift i forhold til offentlig etat (OFU), 53 prosent er leverandørbedrift i forhold til kundebedrift, og 3 prosent kundebedrift i forhold til leverandør.

5. HVOR AVGJØRENDE ER SND/FMLA-STØTTEN FOR REALISERING AV PROSJEKTER ? - ADDISJONALITET

Et svært viktig spørsmål til bedriften er å få klarhet i hvor avgjørende støtten fra SND/FMLA var for at prosjektet i det hele tatt ble satt i gang. I dette kapittelet belyses den betydning SND/FMLA har hatt for prosjektene. Det blir først sett på hvor vidt SNDs/FMLAs var utløsende for fullfinansiering. Deretter blir det gått grundig inn på bedriftenes vurderinger av prosjektets addisjonalitet, det vil si i hvilken grad prosjektet ikke ville blitt gjennomført uten SNDs/FMLAs finansiering. Høy addisjonalitet innebærer at prosjektet ikke ville blitt gjennomført uten bistand fra SND/FMLA, mens lav addisjonalitet innebærer at prosjektet i stor grad ville blitt gjennomført også på samme måte uten støtte. Avslutningsvis blir det kartlagt hvilken innvirkning SND/FMLA har hatt for prosjektet.

5.1 VAR SND/FMLA-FINANSIERING UTLØSENDE FOR FULLFINANSIERING ?

72 prosent av bedriftene opplyser at prosjektet er fullfinansiert, mens 28 prosent ikke har oppnådd fullfinansiering. For den førstnevnte gruppen var SNDs/FMLAs finansieringsbistand i stor grad utløsende for fullfinansiering for 58 prosent av bedriftene, i middels grad for 30 prosent og i liten grad for 12 prosent av dem. I hvor stor grad SNDs/FMLAs bistand var utløsende for fullfinansieringen, varierte en del med hvilket virkemiddel de hadde fått tilsagn om. Det var særlig for OFU/IFU mottakere at SNDs bistand var utløsende for fullfinansieringen. Hele 85 prosent av dem mente dette hadde betydning i stor grad, mens mottakerne av grunnfinansieringslån til fiskeflåten mente dette i 65 prosent av tilfellene. For mottakerne av de øvrige virkemidlene varierte andelen i *stor grad* mellom 60 prosent (bygdeutviklingsmidler) og 49 prosent (lavrisikolån). Sammenlignet med de virkemidlene fra 1999 som og inngikk i tidligere kundeundersøkelser, viser det seg at det er en noe større andel nå enn før som mener SNDs/FMLAs bistand var utløsende for fullfinansiering.



Figur 5-1 I hvilken grad SNDs/FMLAs finansieringsbistand var utløsende for fullfinansieringen av prosjektet. Prosent.

Når det gjelder bedriftene i gruppen som enda ikke hadde fått fullfinansiering, ville 45 prosent av bedriftene søke SND/FMLA om ytterligere finansiering, mens 27 prosent ikke vil gjøre det. Det ser således ut til at bedriftene har få andre muligheter for finansiering av de omsøkte prosjektene hvis ikke SND/FMLA går inn og fullfinansierer. Det samme fant en også var tilfelle ved undersøkelsen av 1998-kullet.

5.2 HVA VILLE HA SKJEDD MED PROSJEKTET DERSOM SND/FMLA IKKE HADDE GITT TILSAGN ?

Nærmere 2/3 av bedriftene (66 prosent) svarer at de ville ha gjennomført prosjektet i en eller annen form selv uten tilsagn fra SND/FMLA, mens 26 prosent (301 bedrifter) ikke ville ha gjennomført prosjektet. Sju prosent vet ikke hva de ville ha gjort. I tabellen nedenfor har vi kategorisert dette som henholdsvis *lav* addisjonalitet - ville blitt gjennomført uansett. 20 prosent eller 231 bedrifter svarer dette, mens *middels* addisjonalitet er karakterisert som at det ville bli gjennomført, men seinere (13 prosent) eller i mer begrenset skala (33 prosent). *Høy*

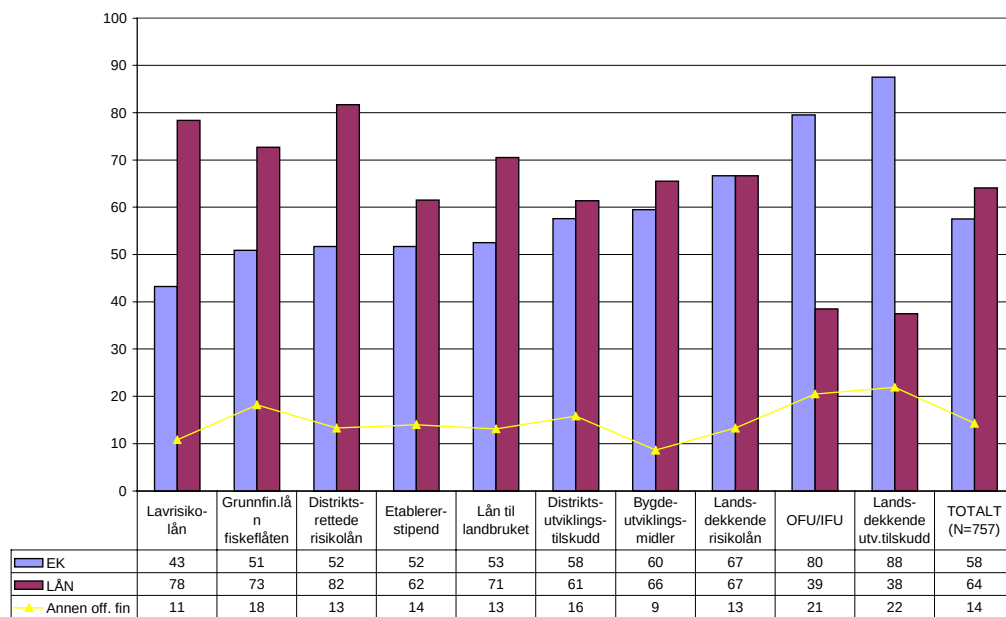
addisjonalitet i betydningen av at prosjektet ville blitt lagt på is eller henlagt omfatter henholdsvis 16 og 10 prosent av bedriftene. For 80 prosent av prosjektene har tilsagnene betydning for realiseringen av prosjektet i større eller mindre grad. Tallene, spørsmålstillingene og grupperingene etter addisjonalitet er vist nedenfor.

Tabell 5-1 Hva som ville skjedd med prosjektet dersom SND/FMLA ikke hadde gitt tilsagn. Addisjonalitet.

Addisjonalitet		Prosent	N
Lav	Gjennomført prosjektet uten endringer; samme skala og tidsskjema	20	231
Middels	Gjennomført prosjektet i samme skala, men på et senere tidspunkt	13	150
Middels	Gjennomført prosjektet, men i en mer begrenset skala	33	378
Høy	Lagt på is	16	185
Høy	Henlagt prosjektet	10	116
	Vet ikke	7	79
SUM		100	1139

For prosjekter med lav og middels addisjonalitet, ble bedriftene spurt om hvordan de alternativt ville finansiere det uten SND/FMLA-finansiering. De aller fleste ville da ha benyttet lån (64 prosent) og egenkapital (58 prosent), mens en liten andel ville ha brukt annen offentlig finansiering (14 prosent). Også her er det en god del variasjon med hensyn til virkemiddeltipe bedriftene har fått tilsagn om.

Det er særlig de med tilsagn om landsdekkende utviklingstilskudd (88 prosent) og OFU/IFU-tilsagn (80 prosent) som sier de ville benytte egenkapital til finansieringen dersom prosjektet skulle gjennomføres uten SND-finansiering. De ønsker også i langt mindre grad enn øvrige tilsagnsmottakere å benytte lånefinansiering. Lånefinansiering er derimot det viktigste alternativet for de som har fått distriktsrettede risikolån (82 prosent), lavrisikolån (78 prosent) og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (73 prosent). Mottakere av lavrisikolån er for øvrig de som i minst grad kan tenke seg å benytte egenkapital til finansiering av prosjektet dersom dette skulle gjennomføres uten SND-finansiering. For øvrig kan en merke seg at det først og fremst er mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd, OFU/IFU-tilskudd og grunnfinansieringslån til fiskeflåten som ser for seg annen offentlig finansiering som et alternativ.



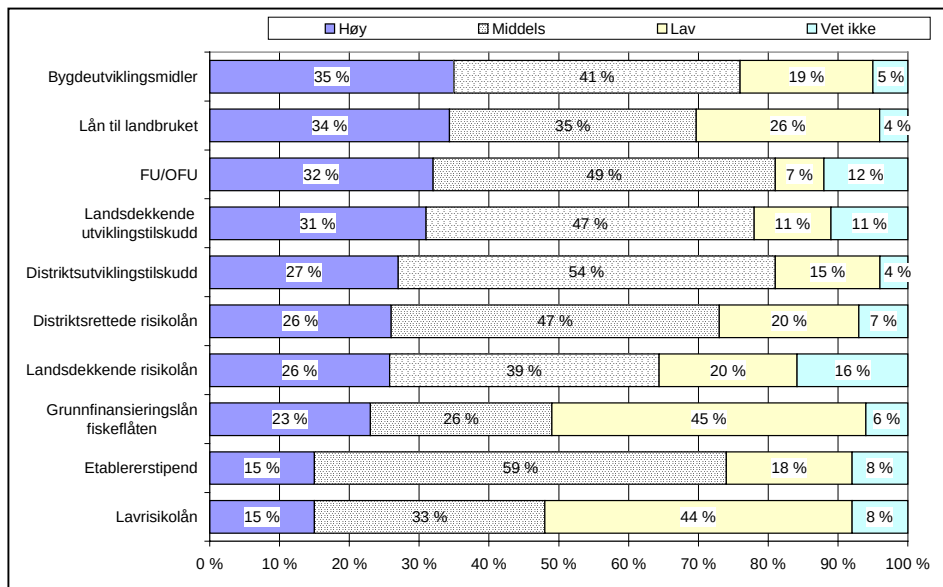
Figur 5-2 Alternativ finansiering ved bortfall av SND/FMLA-finansieringen. Prosent.

5.3.1 Prosjektenes addisjonalitet etter virkemiddel

Det er først og fremst støtteordningene til prosjekter innenfor landbruket (lån til landbruksformål og bygdeutviklingsmidler) hvor vi finner flest prosjekt med høy addisjonalitet, henholdsvis 34 og 35 prosent. Også blant *OFU/IFU* – mottakere og mottakere av *landsdekkende utviklingstilskudd* har støtteordningene relativt stor betydning for realiseringen av prosjektet. Her oppgis det høy addisjonalitet for henholdsvis 32 og 31 prosent av prosjektene. Færrest prosjekter med høy addisjonalitet er det ikke uventet blant mottakerne av *lavrisikolån* (15 prosent), hvor gode alternativer ofte vil være private finansinstitusjoner. Noe mer overraskende er det at samme resultat (15 prosent med høy addisjonalitet) også er tilfelle for de som mottok etablererstipend. Dette kan skyldes sterk motivasjon blant etablererne for å gjennomføre prosjektene uansett, der en bruker av egne midler og ikke minst fritid til å komme i gang. Et annet forhold kan være at stipendene ikke utgjør så store beløp og dermed har redusert betydning dersom en først allerede har bestemt seg for å satse på ideen.

Ser en på virkemidler hvor addisjonaliteten er lav, med andre ord at prosjektet vil bli gjennomført også uten støtteordningen, kan en merke seg at det er gruppen av

grunnfinansieringslån til fiskeflåten og lavrisikolån hvor det relativt sett er flest prosjekt med lav addisjonalitet (45 og 44 prosent). Dette kan som nevnt overfor skyldes at alternativene nesten er like gode (jfr. for eksempel lavrisikolån) og/eller at subsidieandelen er lav og mye mindre enn om en for eksempel mottar tilskudd.



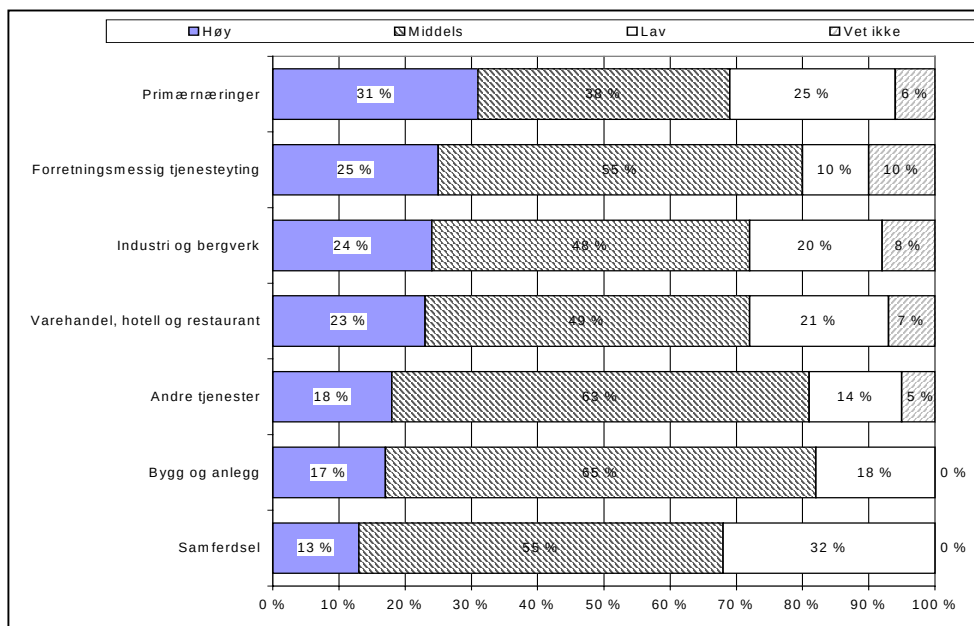
Figur 5-3 Addisjonalitet etter virkemiddel. Prosent

Benytter en samme virkemiddelinndeling som for 1998-kullet, framkommer det at addisjonaliteten har gått en del ned fra 1998 til 1999 blant industribedrifter som har mottatt lavrisikolån. Derimot har den holdt seg på samme nivå eller økt svakt blant mottakere av risikolån, investeringstilskudd og bedriftsutviklingstilskudd. For virksomhetene i øvrige næringene er det slik at addisjonaliteten har økt en god del fra 1998 til 1999 blant mottakere av investeringstilskudd, mens den har blitt redusert en god del blant mottakere av bedriftsutviklingstilskudd.

5.3.2 Prosjektenes addisjonalitet etter næring

Blant de næringene som har et relativt stort antall observasjoner, finner en den høyeste andelen prosjekter med høy addisjonalitet innen primærnæringer (31 prosent), forretningsmessig tjenesteyting (25 prosent) og industri og bergverk (24 prosent). Prosjekter innen samferdsel og bygg og anlegg har en lav andel prosjekter med høy addisjonalitet, men bygg og anleggsbedriftene svarer at hele 65 prosent av prosjektene har middels addisjonalitet, dvs. at de vil bli gjennomført før eller siden uavhengig av SND-finansieringen. En kan for øvrig merke seg at samferdselsbedriftene i 32 prosent av tilfellene oppgir at prosjektene har lav addisjonalitet, det vil si bli gjennomført uansett om støtte mottas eller ikke.

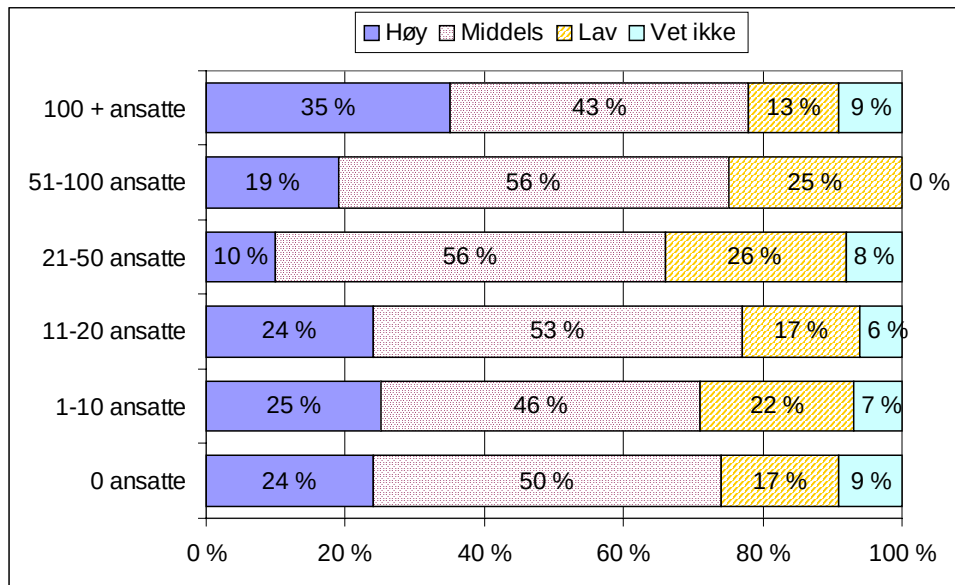
I kundeundersøkelsen fra 1998 er det benyttet en annen næringsinndeling enn den som er benyttet nedenfor (se Bræin m.fl., 1999). Benytter en 1998-inndelingen og foretar en sammenligning med de av 1999-bedriftene som er jamførbare med denne, framkommer det at andelen prosjekter med høy addisjonalitet har gått en del ned blant industribedrifter der næringsgrenen er "annen". For de andre industrinæringsgrenene der en har et relativt stort antall bedrifter (trelast og møbler, kjemisk metall og maskiner), finner en små endringer fra 1998 til 1999. For virksomhetene i øvrige næringer framgår det at addisjonaliteten har økt noe i næringsgrenen hotell og camping, mens den har blitt noe redusert i EDB og forretningsmessig tjenesteyting.



Figur 5-4 Addisjonalitet etter næring. 1999-kullet.

Det er bedriftene med over 100 ansatte som har den største andelen prosjekter med høy addisjonalitet (35 prosent). Dette kan ha sammenheng med at en vil ha en meget kritisk vurdering av støtte til denne type bedrifter, og at en er tilbakeholden med å gi støtte til denne størrelsesgruppen hvis den ikke har en klar ekstra effekt. Det er imidlertid for få virksomheter som har denne størrelsen i utvalget til å si noe helt klart om dette.

Det viser seg ellers at bedriftene med under 20 ansatte (24-25 prosent) har den største andelen prosjekter med høy addisjonalitet. Sammenlignet med resultatene fra 1998-årgangen viser det seg at addisjonaliteten har blitt noe redusert blant de minste bedriftene og økt noe blant de største. Dette gjelder både for industribedriftene og for øvrige næringer.

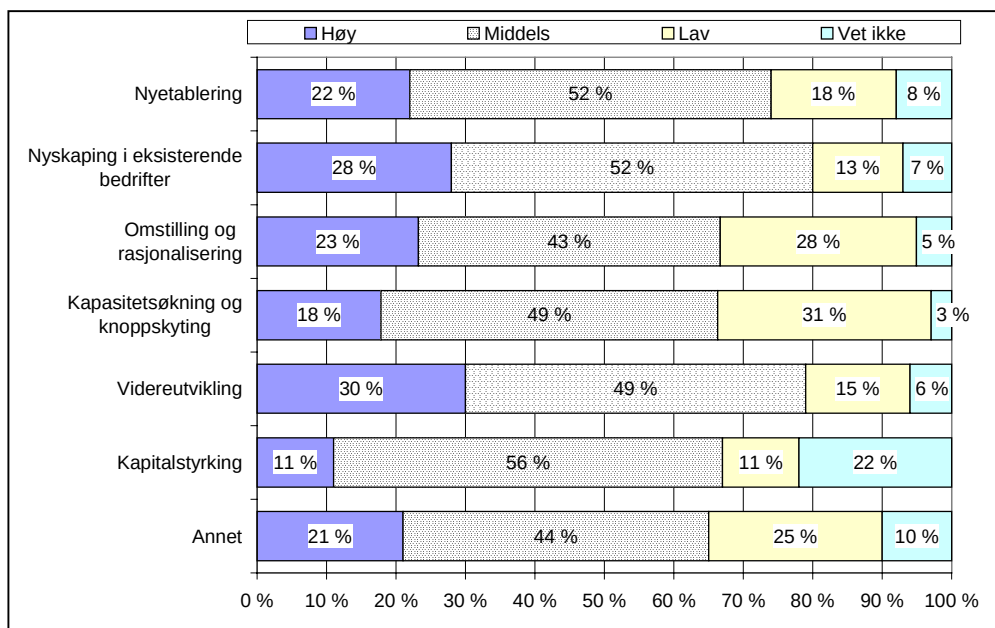


Figur 5-5 Addisjonalitet etter bedriftsstørrelse.

5.3.4 Prosjektenes addisjonalitet etter prosjektformål

Blant de prosjektformålene som har den høyeste andelen prosjekter med høy addisjonalitet, finner en *videreutvikling* (30 prosent) og *nyskaping* (28 prosent) i eksisterende bedrifter. Det prosjektformålet som har den laveste andelen prosjekter med høy addisjonalitet er kapitalstyrking (11 prosent).

Sammenlignet med resultatene for industribedriftene fra 1998-undersøkelsen, framgår det at andelen prosjekter med høy addisjonalitet har blitt redusert noe når prosjektformålet er nyetablering og nyskaping i eksisterende bedrifter. Derimot har andelen prosjekter med høy addisjonalitet økt noe når formålet er kapitalstyrking og annet. For øvrige næringer har andelen prosjekter med høy addisjonalitet blitt redusert en god del når prosjektformålet er nyetablering og kapasitetsøkning, mens den har økt svakt når formålet er nyskaping i eksisterende bedrifter og videreutvikling.

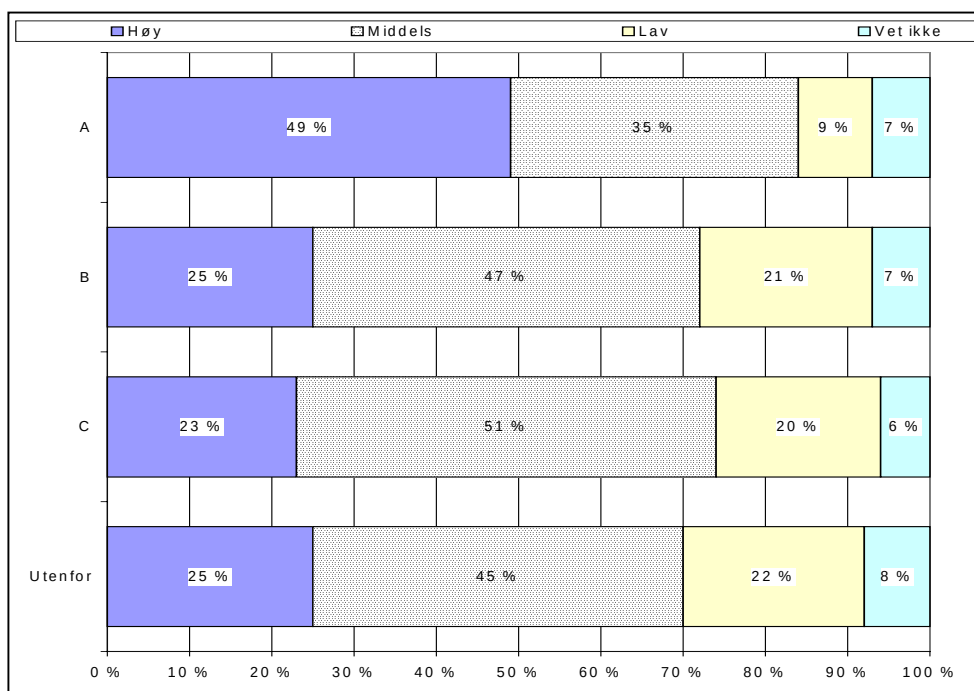


Figur 5-6 Addisjonalitet fordelt etter formål.

5.3.5 Prosjektenes addisjonalitet etter distriktpolitisk virkeområde

Addisjonaliteten er klart høyest i sone A, der hele 49 prosent av prosjektene har høy addisjonalitet. Med andre ord de ville ikke ha blitt realisert dersom de ikke hadde mottatt SND/FMLA-tilsagn. Det er også her vi finner den minste andelen prosjekt som ville blitt gjennomført uansett (9 prosent med lav addisjonalitet). Mellom de andre sonene er det så å si ingen forskjeller i addisjonalitet hva gjelder høy, lav og middels addisjonalitet. Både i sone B, sone C og utenfor virkeområdet er det en andel på 23-25 prosent av prosjektene som har høy addisjonalitet, 45-51 prosent av prosjektene ville blitt gjennomført før eller siden selv om en ikke fikk finansiering fra SND-systemet (middels addisjonalitet), mens om lag 1/5 del ville blitt gjennomført uansett (lav addisjonalitet på 20-22 prosent).

Sammenligner en 1999-resultatene med 1998-resultatene for de virkemidlene som er jamførbare, finner en at addisjonaliteten har økt en god del i sone A for industribedriftene, blitt redusert en del i sone B, samt endret seg lite i sone C og utenfor virkeområdet. For bedriftene i de øvrige næringene viser det seg at det samme bildet som for industribedriftene gjentar seg, men i noe mindre grad.



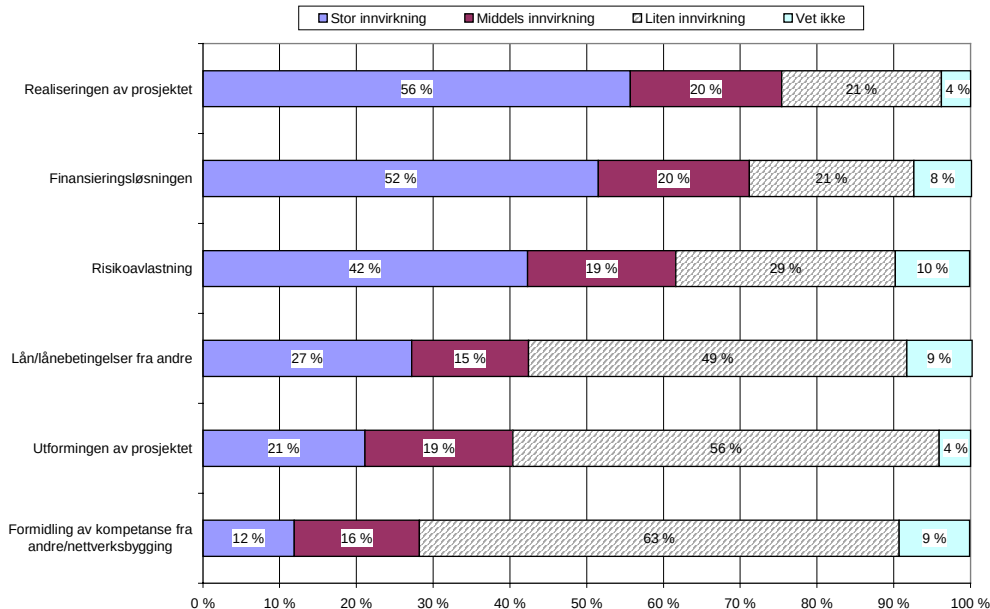
Figur 5-7 Addisjonalitet etter distriktpolitisk virkeområde.

5.4 SND/FMLA-SYSTEMETS INNVIRKNING PÅ PROSJEKTENE

Virkemiddelapparatet skal både bidra til å sikre realisering av et lønnsomt prosjekt med høy addisjonalitet, og bidra til at prosjektets innhold er best mulig. Det er derfor forsøkt kartlagt i hvilken grad bedriftene mener SND/FMLA innvirker på prosjektene innen noen utvalgte områder. Disse er innvirkning i forbindelse med realisering av prosjektet, finansieringsløsningen, risikoavlastning, lån/lånebetingelser fra andre, utformingen av prosjektet og innvirkning i forbindelse med formidling av kompetanse fra andre/nettverksbygging.

SND/FMLA har størst betydning for prosjektet når det gjelder *realiseringen av prosjektet*. 56 prosent eller 632 av bedriftene mener at det er her innvirkningen er størst. 52 prosent mener også at SND/FMLA har stor innvirkning på finansieringsløsningen og i forbindelse med risikoavlastning (42 prosent). Tar vi også med de som mener SND-systemet har middels innvirkning på prosjektet, at mener omkring $\frac{3}{4}$ at innvirkningen på prosjektene er stor eller middels i forbindelse med realisering og finansieringsløsninger.

Minst innvirkning mener bedriftene SND/FMLA har når det gjelder *formidling av kompetanse fra andre/nettverksbygging* (12 prosent stor og 63 prosent liten innvirkning) og i forbindelse med *utformingen av prosjektet* (21 prosent stor og 56 prosent liten innvirkning).



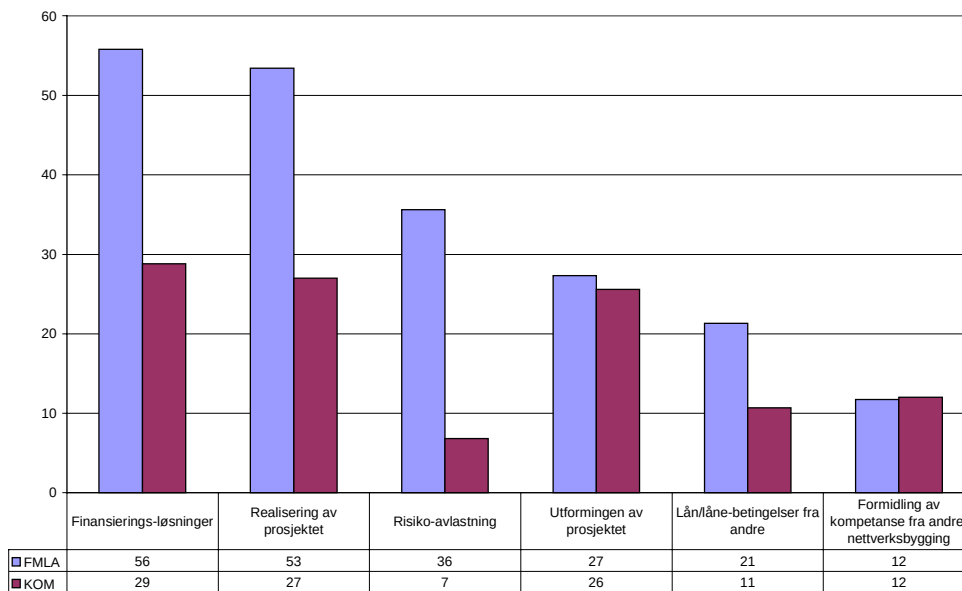
Figur 5-8 SND/FMLAs innvirkning på prosjektet. Prosent. (N=1139)

5.4.1 Sammenligning mellom FMLAs og kommunenes innvirkning på prosjektene

De bedriftene som har fått tilsagn om lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler ble også spurt om kommunenes og FMLAs innvirkning på prosjektet. Generelt viser det seg at kommunene har langt mindre innvirkning på prosjektene enn FMLA. Særlig var forskjellene store mellom etatene i FMLAs favør når det innvirkningen på finansieringsløsninger, realisering av prosjekt og risikoavlastning. Årsaken til den store forskjellen gjenspeiler nok i hovedsak at kommunen bare er en veileder, mens FMLA også har virkemidlene noe som gjør dem mer sentrale for søkerne.

Områder hvor de to etatene ble oppfattet å ha omtrent like stor innvirkning gjaldt utformingen av prosjektet og formidling av kompetanse/nettverksbygging. De

områdene der kommunene har størst innvirkning, er når det gjelder finansieringsløsningen (29 prosent), realiseringen av prosjektet (27 prosent) og utformingen av prosjektet (26 prosent). Sammenligning mellom de to etatene for forhold med stor innvirkning er illustrert i figuren nedenfor.



Figur 5-9 Sammenligning mellom kommunenes og FMLAs innvirkning på landbruks- og bygdeutviklingsprosjektene. Prosent stor innvirkning. (n=292)

5.5 OPPSUMMERING

72 prosent av bedriftene opplyser at prosjektet er fullfinansiert, mens 28 prosent ikke har oppnådd fullfinansiering. For den førstnevnte gruppen var SNDs/FMLAs finansieringsbistand i stor grad utløsende for fullfinansiering for 58 prosent av bedriftene, i middels grad for 30 prosent og i liten grad for 12 prosent. For de bedriftene som enda ikke hadde fått fullfinansiering, ville 45 prosent av bedriftene søke SND/FMLA om ytterligere finansiering, mens 27 prosent ikke vil gjøre det.

66 prosent av bedriftene ville ha gjennomført prosjektet i en eller annen form selv uten tilsagn fra SND/FMLA, mens 26 prosent ikke ville ha gjennomført prosjektet. Mer utdypende så ville 20 prosent av bedriftene gjennomført prosjektet uansett (lav addisjonalitet). Videre ville 13 prosent gjennomført prosjektet senere og 33 prosent i en mer begrenset skala (middels addisjonalitet). 16 prosent ville ha lagt prosjektet på is og 10 prosent ville ha henlagt det (Høy addisjonalitet). For prosjekter med lav

og middels addisjonalitet ble bedriftene også spurt om hvordan de alternativt ville finansiere det uten SND/FMLA-finansiering. De aller fleste ville da ha benyttet lån (64 prosent) og egenkapital (58 prosent), mens en liten andel ville ha brukt annen offentlig finansiering (14 prosent).

Det er blant støtteordningene til prosjekter innenfor landbruket (lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler) hvor vi finner flest prosjekt med høy addisjonalitet, henholdsvis 34 og 35 prosent. Også blant mottakere av *OFU/IFU* og *landsdekkende utviklingstilskudd* har støtteordningene relativt stor betydning for realiseringen av prosjektet. Her oppgis det høy addisjonalitet for henholdsvis 32 og 31 prosent av prosjektene. Færrest prosjekter med høy addisjonalitet er det blant mottakerne av *lavriskolån* (15 prosent) og *etablererstipend* (15 prosent).

Blant de næringene som har et bedriftsantall av noe størrelse finner en den høyeste andelen prosjekter med høy addisjonalitet innen primærnæringer (31 prosent), forretningsmessig tjenesteyting (25 prosent) og industri og bergverk (24 prosent). Ut fra en inndeling av bedriftene i ulike størrelsesgrupper, viser det seg at det er bedriftene med over 100 ansatte som har den største andelen prosjekter med høy addisjonalitet (35 prosent). Ellers er det blant bedriftene med under 20 ansatte en finner den største andelen prosjekter med høy addisjonalitet (24-25 prosent).

Blant de prosjektformålene som har den høyeste andelen prosjekter med høy addisjonalitet finner en *videreutvikling* (30 prosent) og *nyskaping* (28 prosent) i eksisterende bedrifter. Det prosjektformålet som har den laveste andelen prosjekter med høy addisjonalitet er kapitalstyrking (11 prosent). Ser en på addisjonaliteten ut fra distriktspolitisk virkeområde, er den klart høyest i sone A, der hele 49 prosent av prosjektene har høy addisjonalitet. Mellom de andre sonene er det så å si ingen forskjeller i addisjonalitet. Både i sone B, sone C og utenfor virkeområdet er det en andel på 23-25 prosent av prosjektene som har høy addisjonalitet.

SND/FMLA har størst innvirkning på prosjektet når det gjelder *realiseringen av prosjektet*. 56 prosent av bedriftene mener at det er her innvirkningen er størst. Mange, 52 prosent, mener også at SND/FMLA har stor innvirkning på finansieringsløsningen og i forbindelse med risikoavlastning (42 prosent).

De bedriftene som har fått tilsagn om lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler ble også spurt om kommunenes og FMLAs innvirkning på prosjektet. Generelt viser det seg at kommunene har langt mindre innvirkning på prosjektene enn FMLA.

**DEL C: BEDRIFTENES FORVENTNINGER TIL
PROSJEKTET OG ANDRE
BEDRIFTSSTRATEGISKE VURDERINGER**

6. STATUS FOR OG FORVENTNINGER TIL PROSJEKTET

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

6.1 STATUS FOR PROSJEKTETS GJENNOMFØRING

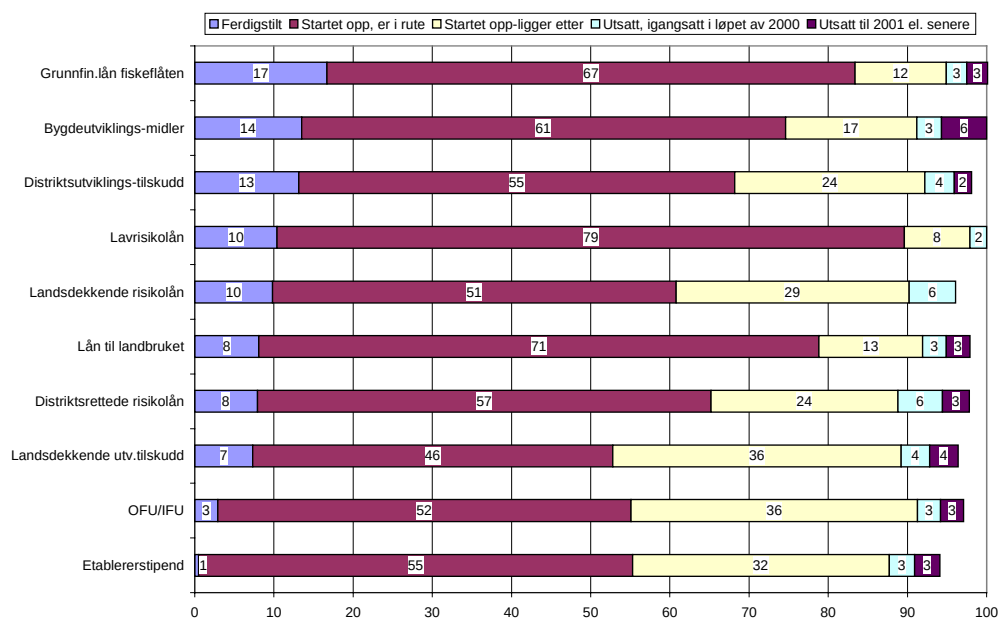
Totalt var 91 prosent av prosjektene startet opp eller ferdigstilt på undersøkelsestidspunktet. Ni prosent av disse var ferdigstilt, 59 prosent var startet opp og forventes realisert i samsvar med prosjektplanene, mens 23 prosent er startet opp, men med en framdrift som ligger etter prosjektplanene. Totalt hadde ni prosent av prosjektene ikke kommet i gang. Av disse ville 4 prosent bli satt i gang i løpet av 2000, mens 3 prosent har utsatt prosjektet til 2001 eller senere. Kun 1 prosent har avbrutt eller henlagt prosjektet, mens 1 prosent ikke vet hvordan prosjektstatusen er. Tallene er presentert i tabellen nedenfor.

Tabell 6-1 Prosjektstatus – igangsetting og framdrift.

Prosjektstatus	Prosent	N
Startet opp- forventes realisert i samsvar med prosjektplanene	59	667
Startet opp- men fremdriften ligger etter prosjektplanene	23	265
Prosjektet er ferdigstilt	9	106
Utsatt- blir igangsatt i løpet av 2000	4	40
Utsatt til 2001 eller senere	3	35
Prosjektet er avbrutt eller henlagt	1	11
Vet ikke	1	15
SUM	100	1139

Sammenligner en disse resultatene med kun de virkemidlene som og inngikk i 1998-undersøkelsen, finner en ingen vesentlige avvik. Det framkommer heller ingen særlige forskjeller når en sammenligner de samme virksomhetene med 1998-årgangen.

Ser vi på prosjektstatus i forhold til hvilket virkemiddel som er mottatt, er det en del forskjeller. Som vi så foran, utgjorde de ferdigstilte prosjektene 9 prosent totalt. Ser vi på de enkelte virkemidlene, varierer dette tallet mellom 1 og 17 prosent. Andelen ferdigstilte prosjekt er høyest blant mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten, mens den er lavest blant mottakere av etablererstipend. Mottakere av bygdeutviklingsmidler har nest mest ferdigstilte prosjekt (14 prosent) og mottakere av distriktsutviklingstilskudd har 13 prosent ferdigstilte. Nest færrest ferdigstilte prosjekt har de som fikk OFU/IFU-tilsagn (3 prosent). Tar vi også med de prosjektene som *er startet opp og er i rute*, er det de med tilsagn om lavrisikolån, grunnfinansieringslån til fiskeflåten og lån til landbruket som kommer ut med flest prosjekt i rute eller ferdigstilt. En kan for øvrig merke seg at de som har *færrest* ferdigstilte prosjekter og prosjekter i rute er mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd, OFU/IFU-tilskudd og etablererstipend. Prosjektstatus etter virkemiddeltype er vist nedenfor. For ikke å få for mange svaralternativer er de som har svart avbrutt eller vet ikke utelatt i figuren.

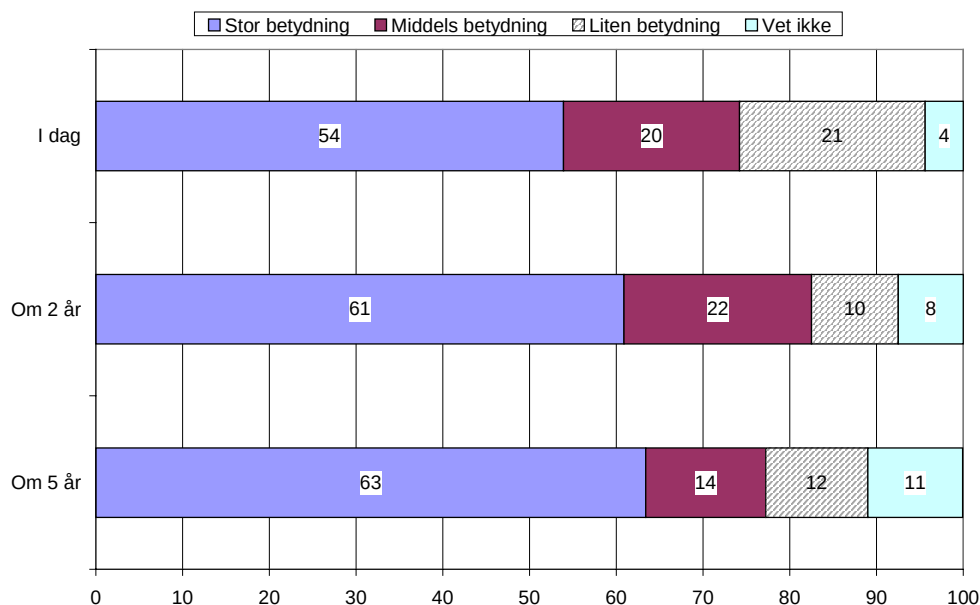


Figur 6-1 Prosjektstatus etter virkemiddelttype. Prosent.

6.2 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENES OVERLEVELSE

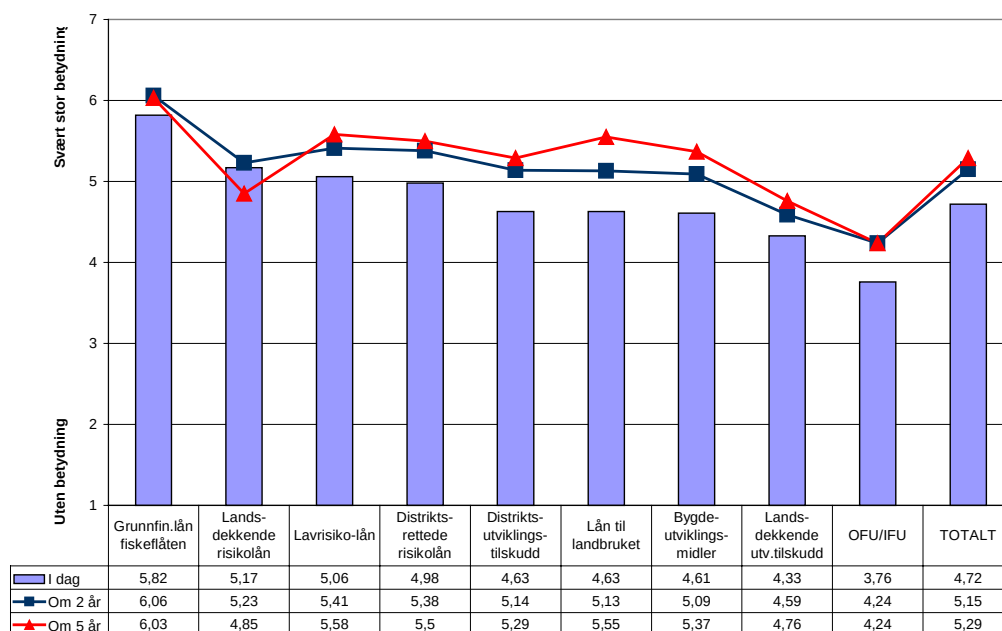
Det ble stilt spørsmål om *hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse i dag, om to år og om fem år*. Over halvparten av de spurte (54 prosent) mente dette hadde stor betydning⁹ i dag, mens 61 prosent mente dette ville være tilfelle om to år og 63 prosent etter fem år. Prosjektets betydningen for bedriftens overlevelse økte med andre ord over tid etter svarernes oppfatning. Tar en også med de som mente prosjektet har middels betydning for bedriftens overlevelse, mener de fleste at betydningen er størst (stor + middels betydning) om to år, mens de fleste som svarte at prosjektet har liten betydning mente dette var tilfelle i dag (21 prosent). Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse over tid er illustrert i figuren nedenfor.

⁹ Skår 5-7 på en skala fra 1-7 hvor 1=Uten betydning og 7=Av svært stor betydning



Figur 6-2 Prosjektets betydning for bedriften overlevelse i dag, om to år og om fem år. Prosent. (N=950)

Bedriftene vektlegger prosjektets betydning for overlevelse forskjellig alt etter hvilket virkemiddel de har mottatt. Prosjektet har størst betydning for bedriftens overlevelse både i dag, om to og om fem år for mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Minst betydning synes prosjektet å ha for mottakere av OFU/IFU-tilskudd uavhengig av tidshorisont. Dette kan komme av at dette er etablerte bedrifter som har flere ben å stå på. De eneste virkemiddelmottakerne som mener prosjektet får mindre betydning framover i tid er mottakere av landsdekkende risikolån. De øvrige tilsagnsmottakerne er alle enige om at prosjektet vil få større betydning etter som tiden går selv om forskjellene ikke alltid er så store. Hvordan de forskjellige virkemiddelmottakerne oppfatter prosjektets betydning i forhold til bedriftens overlevelse er vist i figuren nedenfor.



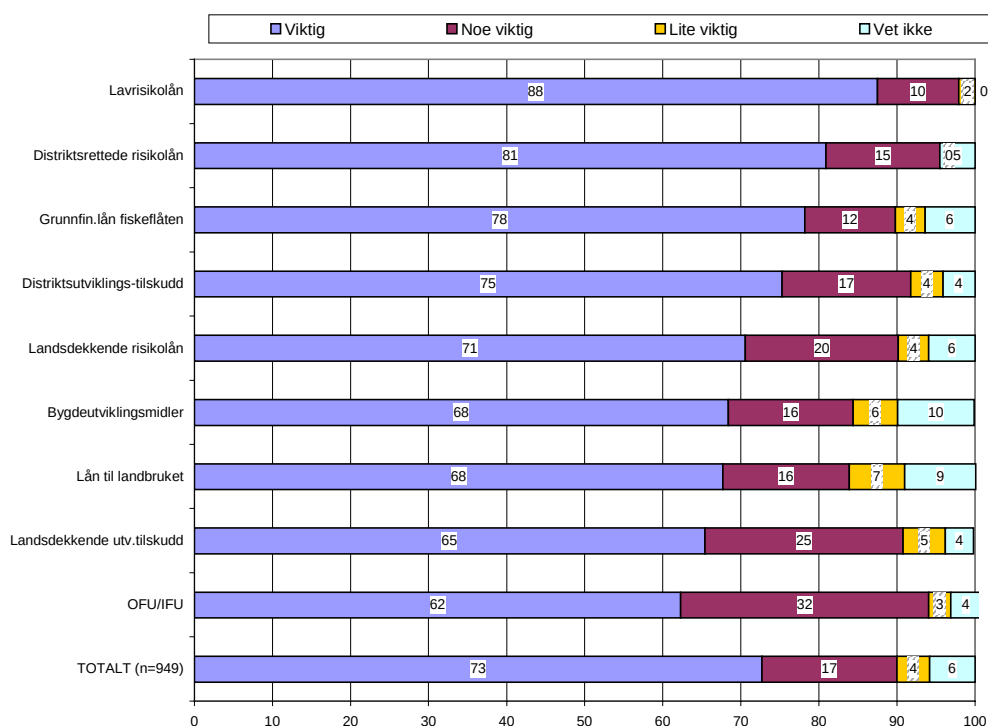
Figur 6-3 Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter virkemiddeltipe. (7=Svært stor betydning, 1=Uten betydning)

Ser en kun på betydningen for overlevelse for de virkemidlene som en har tidligere data på, gjentar det samme bildet seg i stor grad. Dog er betydningen for overlevelse noe større for industribedriftene enn for bedriftene i de øvrige næringene. Det framkommer også at betydningen for overlevelse har økt noe fra 1998 til 1999 både for industribedriftene og de øvrige.

6.3 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS LØNNSOMHETSUTVIKLING

Langt de fleste bedriftene (73 prosent) forventer at prosjektet vil være *viktig* for bedriftens lønnsomhetsutvikling. 17 prosent mener dette vil være *noe viktig*, mens 10 prosent mener dette vil være *lite viktig* eller *vet ikke* om dette vil være tilfelle. Det samme resultatet gjentar seg også i stor grad når en kun tar for seg de virkemidlene som de tidligere undersøkelsene har omfattet. Det er imidlertid en god del variasjon i oppfattelsen av betydningen for lønnsomhetsutviklingen avhengig av hvordan prosjektet er finansiert. Størst betydning for bedriftens

lønnsomhet rapporteres det om fra de som har finansiert prosjektet med lavrisikolån. Så mange som 88 prosent av bedriftene som benytter dette virkemiddelet, mener det er *viktig* for lønnsomheten, mens 81 prosent av de med tilsagn om distriktsrettede risikolån mener det samme. Lavest andel bedrifter som mener dette er viktig for lønnsomheten, finner vi hos mottakere av OFU/IFU-tilskudd (62 prosent). Her finner vi imidlertid den største andelen som mener prosjektet er *noe viktig* for lønnsomhetsutviklingen (32 prosent). Flest som mener prosjektet er *lite viktig* eller som har svart *vet ikke* på spørsmålet, finner vi blant mottakerne av bygdeutviklingsmidler (16 prosent) lån til landbruket (16 prosent). Hvor viktig prosjektet er for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling framgår av figuren nedenfor.



Figur 6-4 Prosjektets viktighet for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling. Prosent.

Sammenlignet med 1998-undersøkelsen er det en svak nedgang i prosjektenes lønnsomhetsbetydning både for industribedriftene og for de øvrige, mens det er en viss økning i betydning jamført med 1995- og 1996-årgangen. Det er dermed

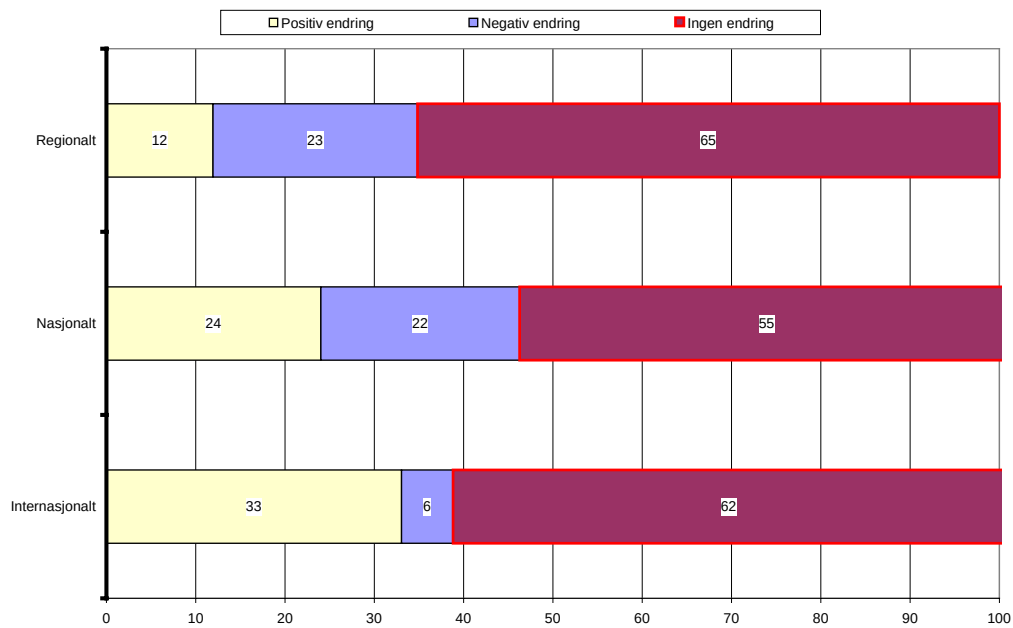
fortsatt slik at virksomhetene tillegger prosjektene stor betydning for lønnsomhetsutviklingen.

6.4 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS MARKEDSUTVIKLING

Bedriftene ble spurt om *hvilke forventninger de hadde til omsetningsutviklingen i henholdsvis regionale, nasjonale og internasjonale markeder to år fram i tid*. Flesteparten av dem, mellom 55 og 65 prosent, forventer ikke noen særlige markedsendringer i løpet av denne tidsperioden. Det ble forventet minst endring i regionale markeder hvor 65 prosent av bedriftene mente det ikke ville bli noen endring i omsetningsutviklingen. Forventningen til endring var størst for nasjonale markeder hvor bare vel halvdelen av bedriftene (55 prosent) forventet stabile forhold. Tilsvarende forventet 62 prosent ingen endring i internasjonale markeder. De fleste forventet seg med andre ord ingen endring i omsetningsutviklingen de nærmeste to årene.

Ser vi imidlertid på de som forventer endringer, er det en del forskjeller alt etter hvilket marked en betrakter. Av de bedriftene som forventer endring i *regionale markeder* (35 prosent) er det bare 12 prosent som ser for seg en relativt positiv omsetningsutvikling, mens så vidt mange som 23 prosent mener denne blir relativt negativ de nærmeste årene. De har imidlertid en langt mer positiv forventning til utviklingen i nasjonale og særlig i internasjonale markeder. *Nasjonalt* forventer 45 prosent av bedriftene endring, hvorav 24 prosent mener de får en relativt positiv utvikling, mens 21 prosent mener denne blir relativt negativ. Forventningen til en positiv endring i internasjonale markeder er stor. 33 prosent av bedriftene ser for seg en relativt positiv omsetningsutvikling i internasjonale markeder, mens bare 6 prosent tror denne blir relativt negativ de nærmeste årene.

Det kan med andre ord være dekning for å anta at bedriftene forventer en utvikling fra regionale markeder over mot større andeler i nasjonale og først og fremst internasjonale markeder. Samlet sett innebærer dette at bedriftene forventer en relativ omsetningsøkning i internasjonale markeder og at denne først og fremst skjer gjennom en relativ omsetningsnedgang i regionale markeder, mens nasjonale markeder synes å forholde seg relativt stabilt målt på denne måten. Sammenlignet med de av 1999-resultatene som er komparative med 1998-undersøkelsen, framgår det at den forventede relative omsetningsøkningen i internasjonale markeder er en del mindre i 1999 enn i det foregående året. Dette gjelder både for industriporteføljen og for de øvrige foretakene. Hovedtrekkene i forventningene til markeds-/ omsetningsutviklingen om to år er illustrert i figuren nedenfor.

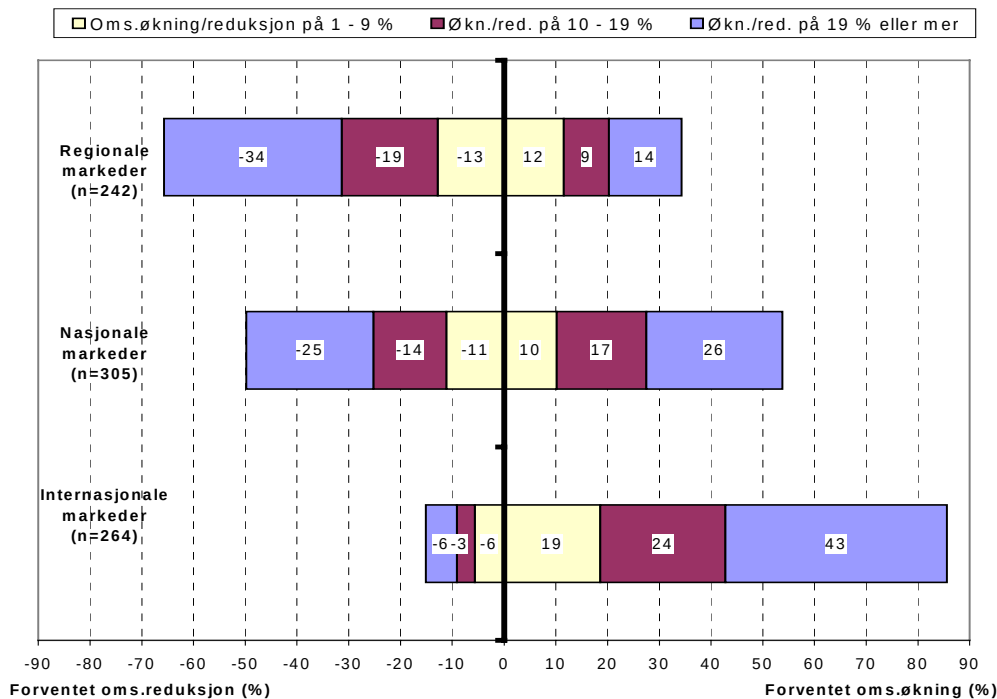


Figur 6-5 Bedriftenes forventninger til omsetningsutviklingen i regionale, nasjonale og internasjonale markeder om to år. Prosent

Ser vi bare på de bedriftene som forventer endring i omsetningsutviklingen, positiv eller negativ, framkommer følgende bilde. Av de bedriftene som forventer en relativt *negativ utvikling i regionale markeder*, antok hele 34 prosent av dem (83 av 242 bedrifter) at omsetningsreduksjonen ville bli på 20 prosent eller mer, mens 19 prosent (45 bedrifter) forventet en nedgang på mellom 10 – 19 prosent og 13 prosent (31 bedrifter) forventet nedgangen til å bli på under 10 prosent. Av bedriftene som forventet en relativt *positiv utvikling i regionale markeder* (til sammen 35 prosent) forventet et lite flertall av dem (14 prosent/34 bedrifter) en omsetningsøkning på 20 prosent eller mer, mens 9 prosent så for seg en økning på mellom 10-19 prosent og 12 prosent (28 bedrifter) mente omsetningsøkningen ville bli på under 10 prosent.

Som vi så foran, øker optimismen når bedriftene betrakter nasjonale og internasjonale markeder. Mens for eksempel 25 prosent av de som forventer endringer i *nasjonale markeder* mener at den relative *omsetningsnedgangen* vil bli på 20 prosent eller mer, så forventer 26 prosent av dem en tilsvarende omsetningsøkning. Når *internasjonale markeder* betraktes forventer hele 43

prosent (112 av 264 bedrifter) en relativ omsetningsøkning på 20 prosent eller mer, mens bare 6 prosent av dem ser for seg en tilsvarende omsetningsreduksjon. Opplysningene om de som forventer en endring i omsetningen er vist i figuren nedenfor.



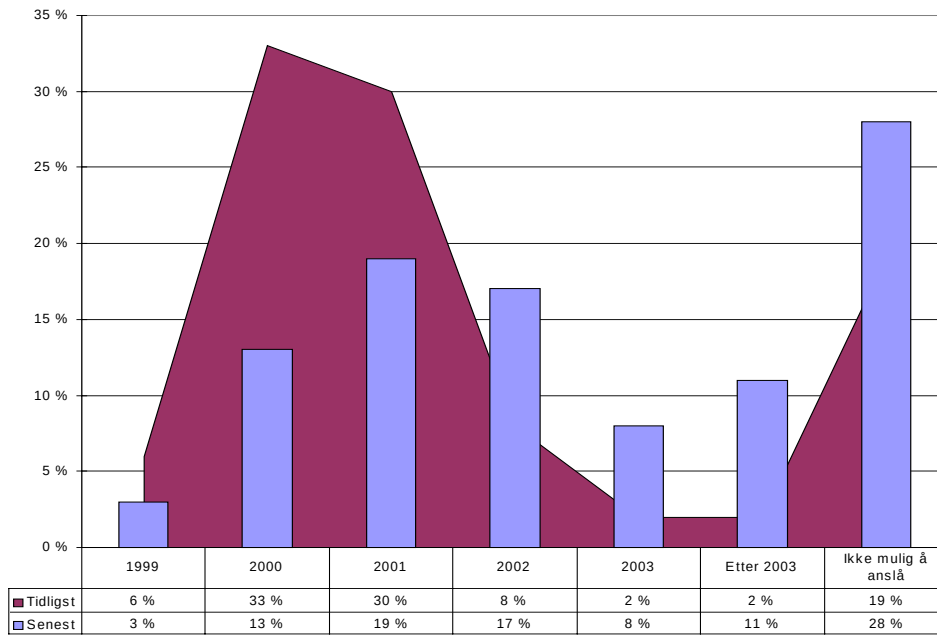
Figur 6-6 Bedriftenes forventninger til omsetningsøkning eller -reduksjon i regionale, nasjonale og internasjonale markeder om to år. Prosent.

6.5 PROSJEKTETS BETYDNING FOR INNTEKTSØKNINGER/ KOSTNADSREDUKSJONER I BEDRIFTEN

Det ble her stilt spørsmål om fra *hvilket år prosjektet forventes å gi inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner*. Hovedtyngden, 63 prosent av svarerne forventer inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner *tidligst* ett til to år etter tilsagnet er mottatt, mens det pessimistiske anslaget (når dette seinest vil skje) fordeler seg noe mer over tid med en lite topp 2-3 år etter tilsagnet er mottatt (til sammen 36 prosent). En del mener for øvrig at dette ikke er mulig å anslå dette. Ikke

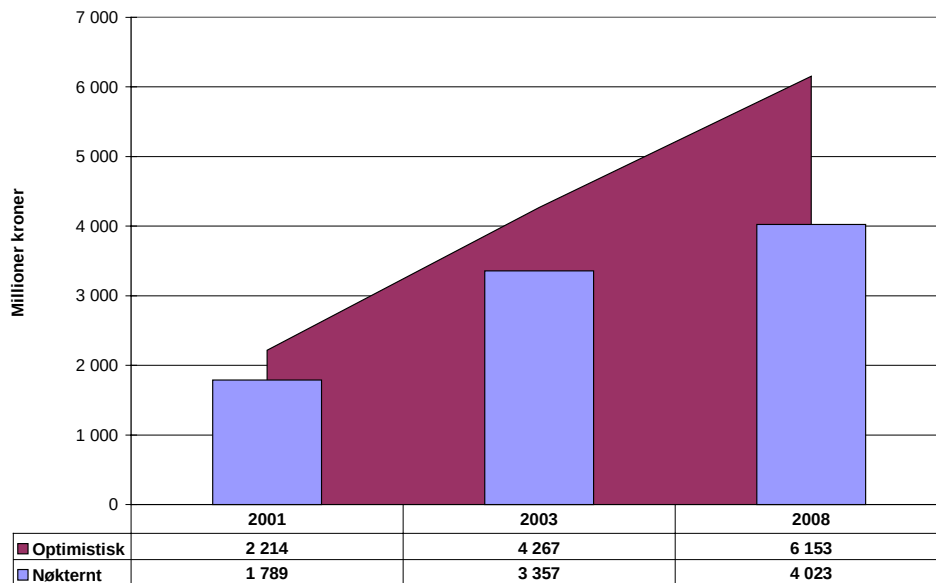
overraskende forventer bare et fåtall at prosjektet vil gi inntektsøkning/kostnadsreduksjon i tilsagnsåret.

Ser en på utviklingen fra 1998 til 1999-kullet, viser det seg at det er om lag 10 prosentpoeng færre i 1999-kullet som tror prosjektet vil føre til inntektsøkninger eller kostnadsreduksjoner allerede året etter. Ut fra det tilgjengelige datamaterialet er vi imidlertid ikke i stand til å si noe om hva denne utviklingen kan skyldes.



Figur 6-7 Forventninger til tidspunkt for inntektsøkning/kostnadsreduksjon på bakgrunn av prosjektet. Prosent. (n=950)

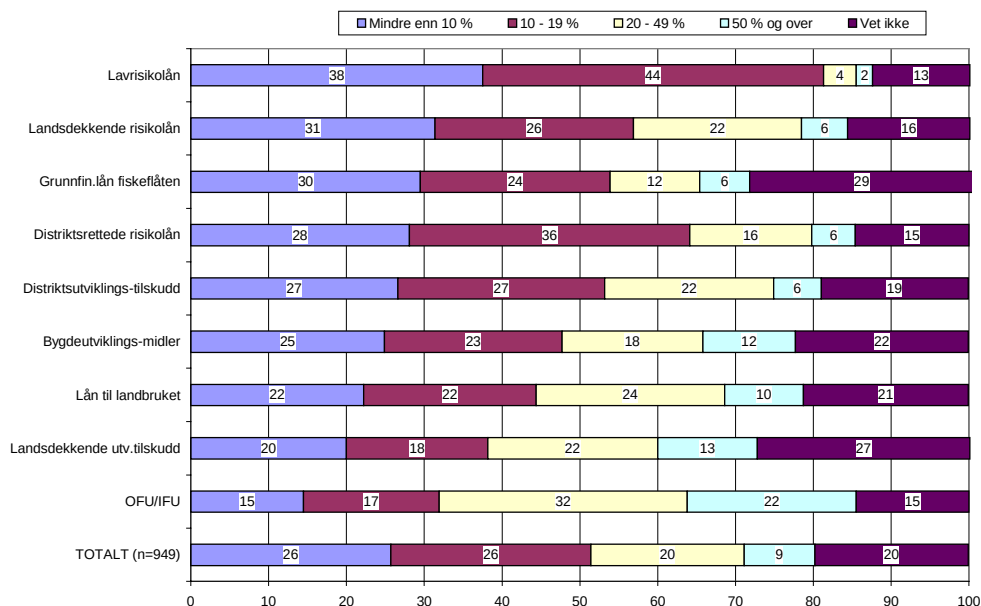
Rundt en tredjedel av bedriftene har anslått *hvor stort beløp* som forventes i inntektsøkninger eller kostnadsreduksjoner både i 2001, 2003 og 2008. I år 2001 forventer bedriftene at prosjektene ut fra en *nøktern* vurdering skal gi inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner på i alt vel 1,7 mrd. kr. Fram mot år 2008 forventer virksomhetene at prosjektene vil medføre inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner på vel 4 mrd. kroner alle prosjektene sett under ett. De optimistiske tallene for samme periode er henholdsvis 2,2 mrd. kroner økende til 6,1 mrd. kroner. Anslagene er illustrert nedenfor.



Figur 6-8 anslag på årlige inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner som følge av prosjektet. Millioner kroner

I tilknytning til bedriftens anslag for inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner er det også stilt spørsmål om *hva sannsynligheten er for ikke å nå de økonomiske målene om inntektsøkning/kostnadsreduksjon knyttet til prosjektet*. I overkant av halvparten av virksomhetene (52 prosent) framhever at det er en sannsynlighet på under 20 prosent for at de ikke vil oppnå målene om inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner. Av disse mener halvparten (26 prosent) at sannsynligheten for ikke å oppnå målene er under 10 prosent. Det er store forskjeller på hvordan bedriftene vurderer dette avhengig av hvilket virkemiddel de har fått tilsagn om. Særlig mottaker av lavrisikolån ser optimistisk på dette. Over 80 prosent av disse bedriftene mente det er en sannsynlighet på under 20 prosent for at de ikke vil oppnå målene om inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner. Mest pessimistisk er mottakerne av OFU/IFU-tilsagn. Her er det bare 32 prosent som mener at sannsynligheten for ikke å nå målene er under 20 prosent, mens hele 54 prosent mener sannsynligheten er 20 prosent eller mer. Noe "pessimistiske" er også mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd og lån til landbruket. Oppfatningene omkring sannsynligheten

for ikke å nå målene om inntektsøkning/kostnadsreduksjon er illustrert i figuren nedenfor.



Figur 6-9 Sannsynligheten for ikke å nå målene om inntektsøkninger og kostnadsreduksjoner av prosjektet. Prosent.

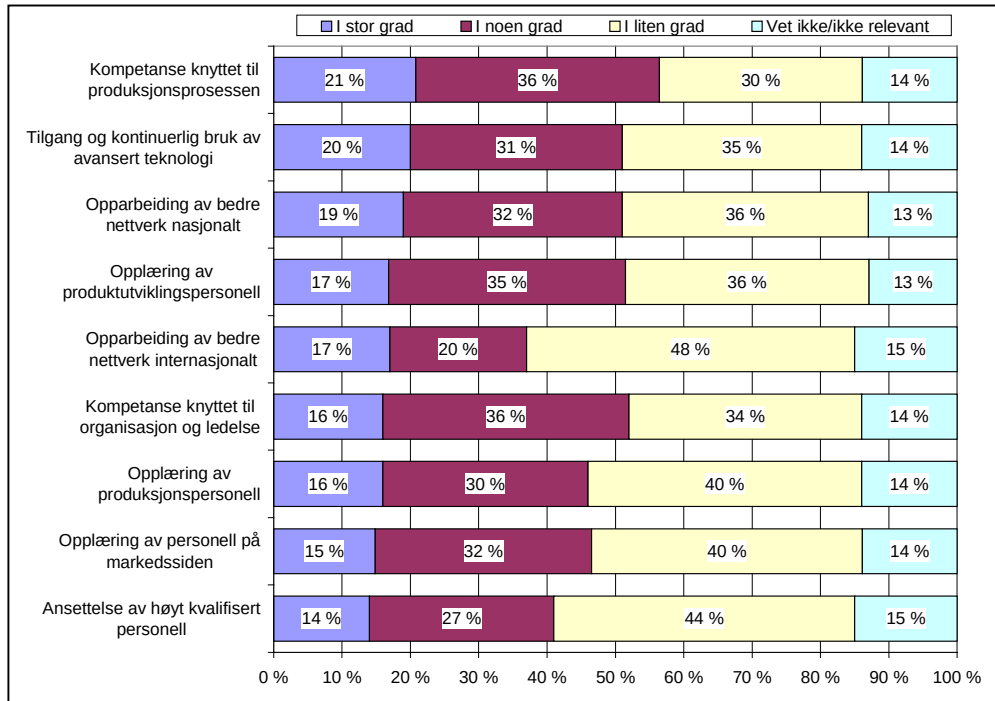
Det er også stilt spørsmål om når den totale kostnaden for prosjektet forventes å være dekket. Ut fra et *optimistisk anslag* forventer 43 prosent av bedriftene at prosjektkostnadene tidligst vil være dekket innen 5 år, mens det samme tallet ut fra et *pessimistisk anslag* er på 28 prosent. Tar en kun for seg de virkemidlene som og inngikk i 1998-undersøkelsen, viser det seg at disse tallene øker til henholdsvis 49 og 34 prosent. Dette er noe høyere andel enn det en kom fram til i 1998. Avhengig av anslagsmåte er det en andel på mellom 1 og 2 prosent av bedriftene som regner med at prosjektkostnadene aldri vil bli dekket. Dette gjelder i stor grad for alle virkemiddelgruppene, og er omtrent det samme som for 1998-årgangen.

6.6 PROSJEKTETS BETYDNING FOR KOMPETANSEHEVING

Kompetanseheving har blitt en viktigere dimensjon knyttet til SNDs virkemidler de siste årene. Bedriftene ble spurt om *i hvilken grad de forventet at prosjektene ville ha innflytelse på en del indikatorer knyttet til kompetanseheving*. En må imidlertid her være oppmerksom på at den største delen av SNDs kompetanssatsing skjer gjennom SNDs programmer. Som vi også har nevnt tidligere er deltakerne i disse ikke med i denne undersøkelsen slik at det vi får fram her er kompetansebidraget som er knyttet til de tradisjonelle virkemidlene.

Svarene er gruppert i tre kategorier; i stor grad (skår 5-7), i noen grad (skår 3-5) og i liten grad (skår 1-3). Mellom 14 og 21 prosent av bedriftene venter at prosjektet vil bidra *i stor grad*, mens mellom 20 og 36 prosent tror det vil bidra *i noen grad*. 30-48 prosent forventer *i liten grad* at prosjektet vil gi bidrag i forhold til kompetanseheving. En må med andre ord kunne si at kompetansebidraget fra prosjektet kan ansees å være av middels betydning for bedriften.

De to indikatorene som en forventer at prosjektet vil ha størst betydning for er *kompetanse knyttet til produksjonsprosessen* (21 prosent svarte *i stor grad*) og *tilgang til/bruk av avansert teknologi* (20 prosent). Det var også disse faktorene som hadde størst betydning i 1998. Dette kan ha sammenheng med at mange av prosjektene dreier seg om støtte til fysiske investeringer der kompetanse bare utgjør en mindre andel. Dette kan kanskje underbygges ved at bare 14 og 15 prosent av bedriftene svarer *i stor grad* når det gjelder prosjektets betydning for *ansettelse av høyt kvalifisert personell* og *opplæring av personell på markedssiden*. Minst betydning forventes prosjektet å ha for *opparbeiding av nettverk internasjonalt*. Her svarte 48 prosent av bedriftene at de forventet dette *i liten grad*. Resultatene er illustrert i figuren nedenfor.



Figur 6-10 Bedriftenes forventninger til prosjektets bidrag til kompetanseheving. Prosent.

For mottakere av OFU/IFU- tilsagn, landsdekkende utviklingstilskudd og landsdekkende risikolån synes prosjektets kompetansebidrag å være noe større enn for mottakerne av andre tilsagn. Det er særlig innen følgende områder disse rapporterer om noe bidrag utover gjennomsnittet; Opplæring av produktutviklingspersonell, kompetanse knyttet til produksjonsprosessen/-rutiner, tilgang og kontinuerlig bruk av avansert teknologi, opparbeiding av bedre nettver (nasjonalt og internasjonalt). I forbindelse med prosjekter knyttet til grunnfinansieringslån til fiskeflåten og landbruk (lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler), vil vi påpeke at disse har mindre betydning for kompetanseheving enn hva som er tilfelle for de øvrige virkemidlene. Dette skyldes trolig det forhold at det relativt sett er en overvekt av fysiske prosjekter blant disse virkemidlene

6.7 NÆRMERE OM FORVENTEDE RESULTATER AV OFU/IFU KONTRAKTER

Også når det gjelder forventede resultater ble det stilt noen ekstraspørsmål i tilknytning til OFU/IFU¹⁰ kontrakter.

Ut i fra en totalvurdering forventer de fleste bedriftene (57 prosent) at kontrakten vil få størst betydning for dem, mens 30 prosent mener dette vil ha om lag lik betydning for de samarbeidende parter. Bare sju prosent av bedriftene mener samarbeidspartneren vil ha det største utbyttet.

Tabell 6-2 Betydningen av IFU/OFU-kontrakten for bedriften.

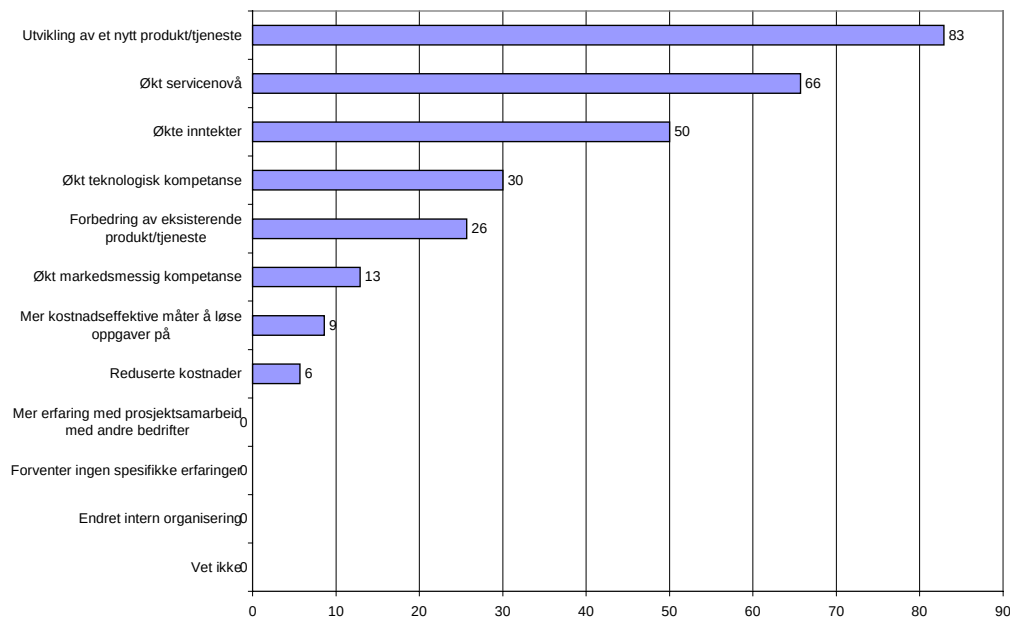
Betydning	Prosent	Antall
Størst betydning for min bedrift	57	40
Om lag lik betydning	30	21
Størst betydning for samarbeidende bedrift/ etat	7	5
Vet ikke	6	4
SUM	100	70

Over ¾ av bedriftene (77 prosent) forventer for øvrig at den aktuelle kontrakten vil legge grunnlag for en mer langvarig samarbeidsrelasjon med samarbeidspartneren

Det ble også stilt spørsmål hva en ut i fra forventningene til prosjektforløpet trodde var den viktigste effekten av kontrakten for bedriften. (Det var her mulig å krysse av for de tre viktigste faktorene) Langt de fleste (83 prosent) *mente utviklingen av et nytt produkt/tjeneste* var den viktigste effekten. 66 prosent oppga *økt servicenivå* som størst effekt, 50 prosent *økte inntekter* og 30 prosent *økt teknologisk kompetanse*. En kan for øvrig merke seg at til sammen 15 prosent mente en viktig effekt var at de kunne bli mer kostnadseffektive eller redusere kostnadene. Ingen oppga *mer erfaring med prosjektsamarbeid* eller *endret intern organisering* som noen viktig effekt av kontrakten.

Når det gjaldt forventningene til *resultatet av prosjektet*, var bedriftene svært optimistiske. 99 prosent av dem forventet at det ville foreligge produkt/tjeneste som kunne kommersialiseres videre, mens 90 prosent forventet økt lønnsomhet og 66 prosent så for seg en økning i antall ansatte.

¹⁰ Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU)/
Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU)



Figur 6-11 Viktigste effekter for bedriften av IFU/OFU-kontrakten. Prosent. (N=197 flere svar mulig)

6.8 OPPSUMMERING

Totalt var 91 prosent av prosjektene startet opp eller ferdigstilt på undersøkelsestidspunktet. Mer utdypende var 9 prosent av disse ferdigstilt, 59 prosent startet opp og forventet realisert i samsvar med prosjektplanene, mens 23 prosent var startet opp, men med en framdrift som lå etter prosjektplanene.

Det ble stilt spørsmål om *hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse i dag, om to år og om fem år*. Over halvparten av de spurte (54 prosent) mente prosjektet hadde stor betydning for bedriftenes *i dag*, mens 61 prosent mente dette ville være tilfelle *om to år* og 63 prosent *etter fem år*. Prosjektets betydning for bedriftenes overlevelse ble vurdert som størst blant mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten og minst for mottakere av OFU/IFU.

73 prosent av bedriftene forventer at prosjektet vil være *viktig* for bedriftens lønnsomhetsutvikling. Mest optimistiske er mottakere av lavrisikolån og distriktsrettede risikolån. Her mener henholdsvis 88 og 81 prosent at prosjektet er *viktig* for lønnsomhetsutviklingen. Lavest forventninger er det blant mottakere av

OFU/IFU, hvor en andel på 62 prosent mener at prosjektet er viktig for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling.

Mellom 55 og 65 prosent av bedriftene forventer ikke at prosjektet vil føre til noen særlige markedsendringer i løpet av en toårsperiode. Blant de bedriftene som forventer markedsendringer er det slik at de forventer en utvikling fra regionale markeder over mot større andeler i nasjonale og først og fremst internasjonale markeder. For de bedriftene som forventer *markedsendringer på minst 10 prosent, tillegger 54 prosent prosjektet stor betydning* for dette.

Ut fra et optimistisk anslag forventer 63 prosent av bedriftene at prosjektet vil gi inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner ett til to år etter tilsagnet er mottatt, mens 36 prosent forventer det samme ut fra et pessimistisk anslag. 52 prosent av bedriftene framhever at det er en sannsynlighet på under 20 prosent for at de ikke vil oppnå målene om inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner. Ut fra et *optimistisk anslag* forventer 43 prosent av bedriftene at prosjektkostnadene tidligst vil være dekket innen 5 år, mens det samme tallet ut fra et *pessimistisk anslag* er på 28 prosent.

Mellom 14 og 21 prosent av bedriftene venter at prosjektet vil bidra til kompetanseheving *i stor grad*, mens mellom 20 og 36 prosent tror det vil bidra *i noen grad*. De to indikatorene som foretakene forventer at prosjektet vil ha størst betydning for, er *kompetanse knyttet til produksjonsprosessen* (21 prosent svarte *i stor grad*) og *tilgang til/bruk av avansert teknologi* (20 prosent).

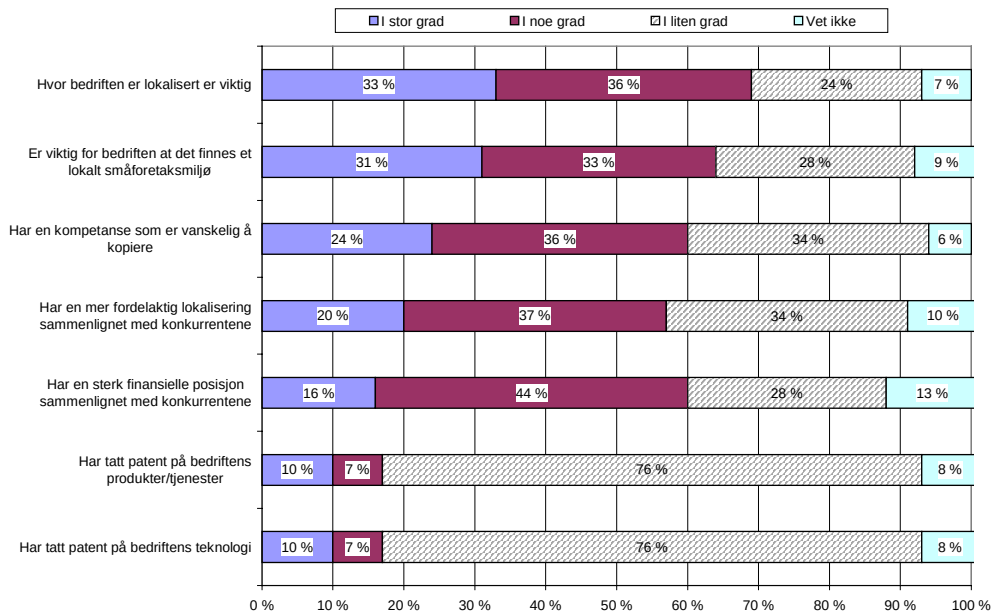
83 prosent av bedriftene *mente at utviklingen av et nytt produkt/tjeneste* var den viktigste effekten av OFU/IFU-kontrakten. 66 prosent oppga *økt servicenivå* som størst effekt, 50 prosent *økte inntekter* og 30 prosent *økt teknologisk kompetanse*. Når det gjelder forventningene til *resultatet av prosjektet*, var mottakerne av OFU/IFU svært optimistiske. 99 prosent av dem forventet at det ville foreligge produkt/tjeneste som kunne kommersialiseres videre, mens 90 prosent forventet økt lønnsomhet og 66 prosent så for seg en økning i antall ansatte.

7. BEDRIFTENES STRATEGISKE VURDERINGER

De senere årene har en blitt stadig mer oppmerksom på samspill mellom ekstern støtte, endringsprosessene internt i bedriften og hvordan disse påvirker bedriftens vekstkraft og innovative evne (Alsos m.fl., 2000). SND/FMLA-støtten kan være med å påvirke bedriftenes markeds- og organisasjonsutviklingsstrategier, noe som igjen har innvirkning på deres fremtidig konkurranseevne og langsiktig verdiskapning. Som et resultat av dette, har vi i denne undersøkelsen også valgt å inkludere spørsmål knyttet til virksomhetens strategiske handlingsområder. Det blir først gått inn på bedriftenes vurdering av sin egen situasjon i forhold til andre bedrifter i bransjen. Deretter blir det sett på bedriftenes vurdering av sin egen virksomhets mål og aktiviteter, og til sist deres vurdering av bedriftens eksterne nettverk og samarbeidsrelasjoner

7.1 VURDERING AV EGEN VIRKSOMHETS SITUASJON I FORHOLD TIL ANDRE

I tabellen under illustreres hvordan bedriftene vurderer sin egen situasjon i forhold til andre i sin bransje når det gjelder en del utvalgte påstander. Som en helhet viser det seg at virksomhetene i relativt liten grad er forskjellige fra andre når det gjelder disse faktorene. Det bedriftene legger mest vekt på er viktigheten av hvor de er lokalisert (33 %), viktigheten av at det finnes et lokalt småforetaksmiljø (31 %) og at virksomheten har en kompetanse som det er vanskelig å kopiere (24 %). Med tanke på virkemiddelbruk er det spesielt interessant å merke seg betydningen av foretaksmiljø og at en ser det som viktig at en har utviklet en kompetanse som er vanskelig å kopiere.



Figur 7-1 Bedriftenes vurdering av egen situasjon i forhold til andre bedrifter

7.2 VURDERING AV EGEN VIRKSOMHETS MÅL OG AKTIVITETER

Bedriftene ble bedt om å gi en vurdering av sin egen virksomhets mål og aktiviteter, og resultatene fra denne vises i tabellen under. På en skal fra 1 – 7 hvor 1=stemmer ikke i det hele tatt og 7=stemmer svært godt, skulle bedriften krysse av for sin oppfatning. Det viser seg at bedriftene satser mest på å *produsere produkter av høy kvalitet* (skår på 6,01). Videre satser også en relativt høy andel av dem på en *kontinuerlig utvikling av forretningskonseptet* (5,16), på å *produsere produkter tilpasset en spesiell nisje* (5,00) og på å være engasjert i en *kontinuerlig forbedring og modifisering av eksisterende produkter* (4,92). Det stemmer også ganske godt at bedriftene *har en stabil produktportefølje* (4,75) og legger vekt på å *være engasjert i utviklingen av nye produkter* (4,72) og på å *finne nye muligheter i markedet* (4,72).

Bedriftene var mindre villig til å *vokse raskt* (3,41), å *akseptere høy risiko* (3,09) og mente ikke de var særlig aggressive når det gjelder nye markedsføringstiltak (3,34). Det er få som framhever at *våre produkter er billigere enn våre*

konkurrenters (2,97), noe som innebærer at rene kostnadslederskap er lite utbredt som strategi. En var mer opptatt av å holde et *konkurransedyktig prisnivå* (4,32).

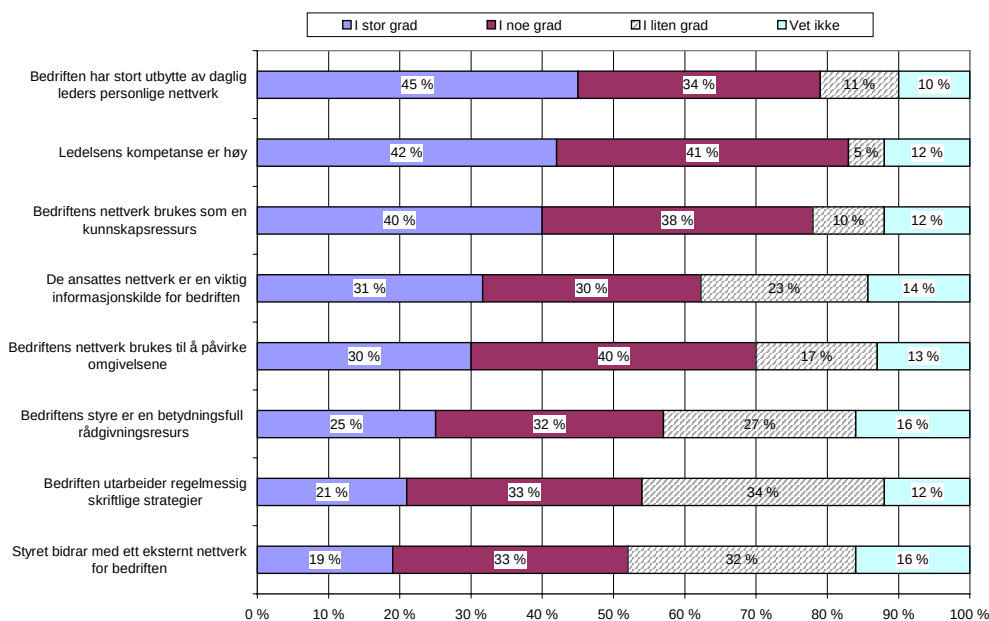
Tabell 7-1 Vurdering av virksomhetens mål og aktiviteter. (1=i liten grad, 7= i stor grad)

Påstand/uttalelse		Gjennom- snitt	N
I stor grad	Produserer produkter av en høy kvalitet	6,01	1068
	Legger vekt på en kontinuerlig utvikling av vårt forretningskonsept	5,16	1053
	Produserer produkter som er tilpasset en spesiell nisje	5,00	1061
I noen grad	Er engasjert i forbedring og modifisering av eksisterende produkter	4,92	986
	Har en stabil produktportefølje	4,75	848
	Er engasjert i utvikling av nye produkter	4,72	986
	Bruker ressurser på å finne nye muligheter på markedet	4,72	1064
	Er viktig å ha kontroll over distribusjonen	4,45	997
	Har produkter som er like våre konkurrenters, må holde et konkurransedyktig prisnivå	4,32	951
	Vi legger vekt på å ha større bredde i vårt produktspekter enn våre konkurrenter som våre kunder er villige til å betale ekstra for	3,92	1038
	Satser på å være først når det gjelder teknologisk utvikling	3,91	1051
	Legger vekt på å være den første som introduserer nye produkter	3,87	983
	Tilpasser oss konkurrentenes vellykkede forretningsideer	3,56	1024
	Satser på å vokse raskest mulig	3,41	1083
	Er aggressive når det gjelder nye markedsføringstiltak	3,34	977
	Aksepterer høy risiko	3,09	1071
I liten grad	Våre produkter er billigere enn våre konkurrenters	2,97	950

7.3 VURDERING AV NETTVERK OG SAMARBEIDSRELASJONER

Det er først og fremst nettverksdimensjonene *bedriftens utbytte av daglig leders personlige nettverk* (45 prosent mener dette stemmer godt/er i stor grad tilfelle), *at ledelsens kompetanse er høy* (42 prosent) og *at bedriftens nettverk brukes som en kunnskapsressurs* (40 prosent) som bedriftene mener stemmer godt med deres situasjon. Betydningen av disse faktorene øker til omkring 80 prosent når vi også tar med de som mener dette i noen grad.

Det kan for øvrig være av interesse å merke seg at *styret bidrar med ett eksternt nettverk for bedriften* ikke ansees å være særlig utbredt. Bare 19 prosent av bedriftene sier at dette er tilfelle i stor grad. Men styrets betydning synes å øke når en ser på det som en *rådgivningsressurs*, da mener 25 prosent at dette stemmer godt/ i stor grad er tilfelle. *At bedriftene utarbeider regelmessige skriftlige strategier* stemmer heller ikke så godt. Bare 21 prosent mener dette stemmer i stor grad for deres bedrift. For øvrig anser 31 prosent av bedriftene *at de ansettes nettverk er en viktig kilde for bedriften* og 30 prosent opplyser at *bedriftens nettverk benyttes til å påvirke omgivelsene* i stor grad. Svarfordelingen er illustrert i figuren nedenfor.



Figur 7-2 Vurdering av bedriftens nettverk og samarbeidsrelasjoner. Prosent.

7.4 OPPSUMMERING

Det bedriftene legger mest vekt på med tanke på sin egen situasjon i forhold til andre er viktigheten av hvor de er lokalisert (33 %), viktigheten av at det finnes et lokalt småforetaksmiljø (31 %) og at virksomheten har en kompetanse som det er vanskelig å kopiere (24 %).

Med tanke på egne mål og aktiviteter satser bedriftene mest på å *produsere produkter av høy kvalitet* (6,01). Videre satser også en relativt høy andel av dem på en *kontinuerlig utvikling av forretningskonseptet* (5,16), på å *produsere produkter tilpasset en spesiell nisje* (5,00) og på å være engasjert i en *kontinuerlig forbedring og modifisering av eksisterende produkter* (4,92).

Bedriftene var mindre villig til å *vokse raskt* (3,41) og til å *akseptere høy risiko* (3,09). Det var få av bedriftene som framhevet at, *våre produkter er billigere enn våre konkurrenters* (2,97), noe som innebærer at rene kostnadslederskap er lite utbredt som strategi.

I forbindelse med nettverk og samarbeidsrelasjoner legger 45 prosent av bedriftene stor vekt på at de har *utbytte av daglig leders personlige nettverk*. Videre framhever 42 prosent at *ledelsens kompetanse er høy*, mens 40 prosent bruker *bedriftens nettverk som en kunnskapsressurs*. Det var liten fokus på bruk av styret som ressurs og på strategisk planlegging.

**DEL D: HVA KUNDENE MENER OM SND/FMLA -
SYSTEMET**

8. OPPFATNINGER OM VEILEDNINGEN

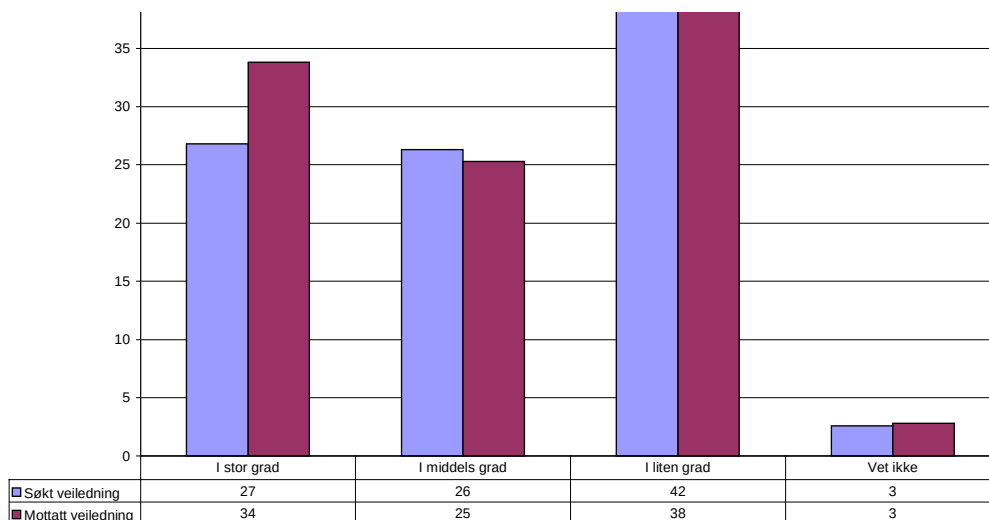
Det har vært diskutert i tidligere evalueringer om SND skulle være mer proaktiv knyttet til veiledning i forbindelse med søknad og eventuelt ved gjennomføring av prosjektet (Alsos m.fl., 2000). Dette kapittelet tar for seg bedriftenes oppfatninger av veiledningens betydning for prosjektene og ser på hvilke områder som bedriftene mener SND/FMLA bør forbedre.

8.1 OMFANGET PÅ VEILEDNINGEN

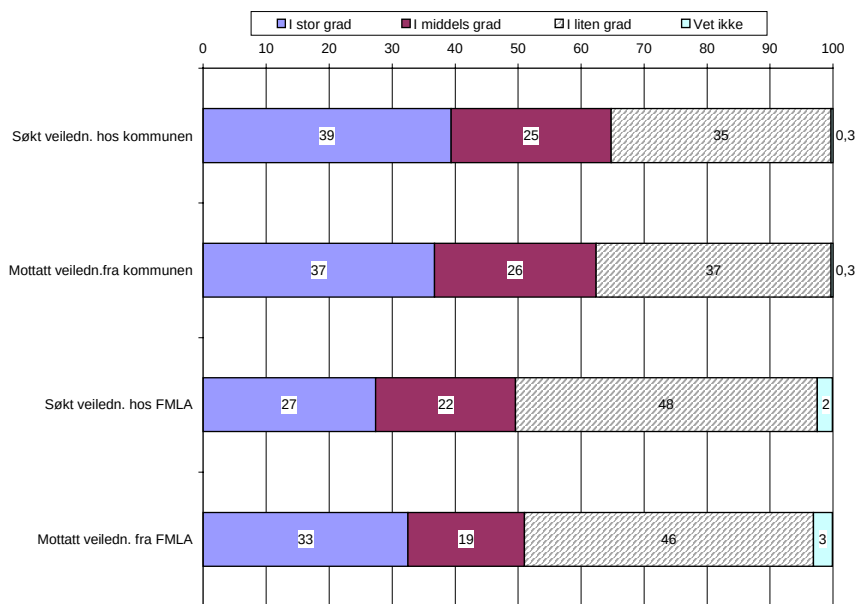
Det ble stilt spørsmål om *i hvilken grad bedriften søkte råd/veiledning fra SND/FMLA* (når det gjaldt finansiering bedriftsutvikling og prosjektgjennomføring) Som en oppfølger av dette ble det også stilt spørsmål om *i hvilken grad bedriftene fikk veiledning*.

27 prosent av bedriftene *har søkt* om veiledning og råd fra SND/FMLA *i stor grad*, mens dette øker til 34 prosent når en ser på hvor mange bedrifter som faktisk *har fått* veiledning i stor grad. De som opplyser at de har søkt veiledning *i middels* eller *i liten grad* har imidlertid mottatt mindre veiledning enn de har søkt om. Det kan altså se ut som at jo mer en etterspør, jo mer yter SND/FMLA av veiledning. I dette tilfelle får de mest krevende kundene, i betydningen at de etterspør veiledning i stor grad, mer veiledning enn de i utgangspunktet søkte. Resultatene er illustrert i figuren nedenfor.

Figur 8-1 Søkt og mottatt veiledning. Prosent



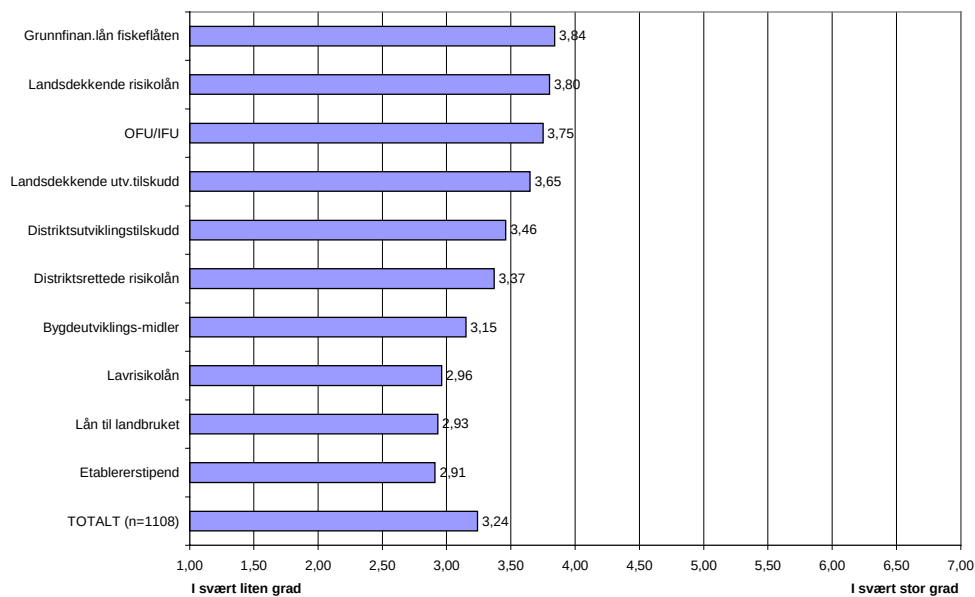
Mottakere av lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler ble også spurt om i hvilken grad de har søkt om og fått veiledning fra *kommunene*. 39 prosent av dem hadde søkt om veiledning *i stor grad*, mens 37 prosent opplyser at de fikk det. Her er altså resultatet det motsatte av det vi så foran. Hva årsaken til dette kan være er vanskelig å si noe sikkert om, men det kan ha noe med store forventninger til veiledningen ute i kommunene. Kommunene er også sammenlignet med FMLA. Hos FMLA har en lavere andel *søkt* veiledning i stor grad (27 prosent), men en større andel har mottatt dette (33 prosent). Med andre ord mer sammenfallende med det vi fant da vi studerte alle svarerne over. I hvilken grad mottakere av bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket har søkt og fått veiledning fra kommunene og FMLA, illustreres i figuren nedenfor.



Figur 8-2 I hvor stor grad det ble søkt og mottatt veiledning fra kommunene. Prosent (n=292)

Når det gjelder virkemidlene er det først og fremst mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (skår på 3,84)¹¹, landsdekkende risikolån (3,80), OFU/IFU (3,75) og landsdekkende utviklingstilskudd (3,65) som har søkt om veiledning fra SND, mens minst etterspørsel etter veiledning ba mottakerne av etablererstipend (2,91), lån til landbruket og lavrisikolån (2,96) om. Årsaken til at en får disse forskjellene kan sikkert være flere, men en årsak kan være prosjektstørrelse eller at prosjektene er helt nye. Store prosjekter finner vi først og fremst innenfor grunnfinansieringslån til fiskeflåten, mens *helt nye prosjekter* i stor grad var vanlig for mottakere av landsdekkende risikolån, OFU/IFU og landsdekkende utviklingstilskudd (Jfr. For øvrig kap. 3 foran). Prosjektstørrelse kan forklare noe om hvorfor mottakere av etablererstipend etterspør mindre veiledning, men en annen forklaring kan også være at de har mulighet for veiledning også andre steder. Mottakere av bygdeutviklingsmidler søker imidlertid mer veiledning enn etablererne, så størrelse er neppe hele forklaringen. I hvilken grad de forskjellige virkemiddelmottakerne søker SND/FMLA om veiledning er vist i figuren nedenfor.

¹¹ Skala fra 1=svært liten grad til 7=svært stor grad



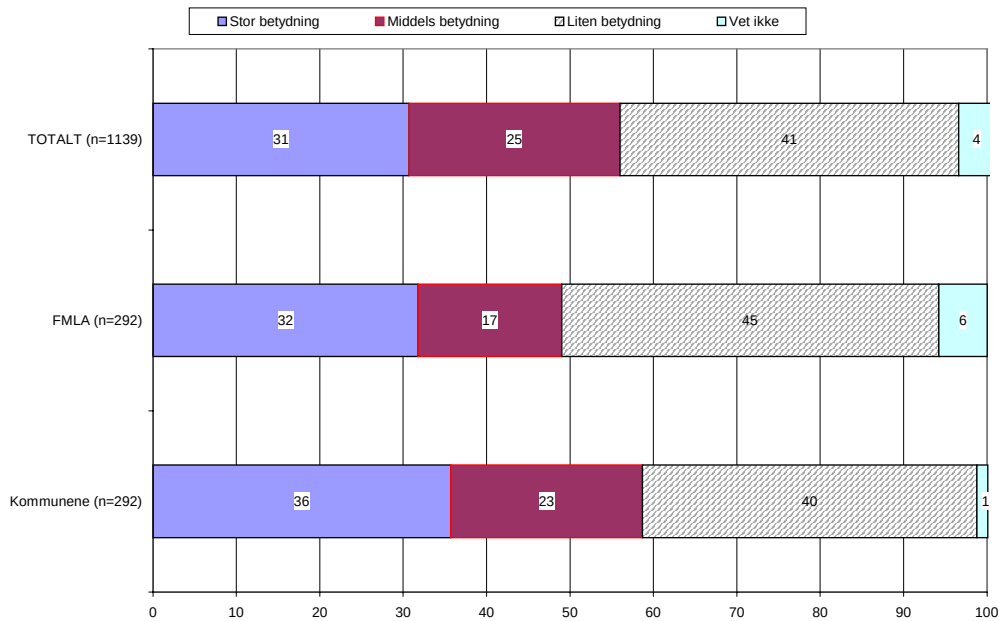
Figur 8-3 Søkt veiledning fra SND/FMLA etter virkemiddeltype. (Skala fra 1=i svært liten grad, 7=i svært stor grad)

8.2 VEILEDNINGENS BETYDNING FOR PROSJEKTET

8.2.1 Veiledningens betydning for prosjektene etter veileder

Totalt sier nærmere 1/3 av bedriftene (31 prosent) at veiledningen/rådene har hatt stor betydning for bedriften, mens 25 prosent av dem mener dette har hatt middels betydning og 41 prosent oppfatter at veiledningen har hatt liten betydning.

Mottakere av tilsagn om bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket er også spurt om dette i forhold til kommunene og FMLA. Betydningen av FMLAs veiledning for disse prosjektene er omtrent som for totalen, men med noe flere som mener veiledningen har liten betydning (45 prosent). De fleste mener imidlertid at det er kommunenes veiledning som har størst betydning for prosjektet. 36 prosent mener det, men også her er det en stor andel som mener det har liten betydning. Veiledningens betydning for prosjektene i forhold til rådgiver er vist i figuren nedenfor.



Figur 8-4 Veiledningens betydning for prosjektet etter veileder. Prosent.

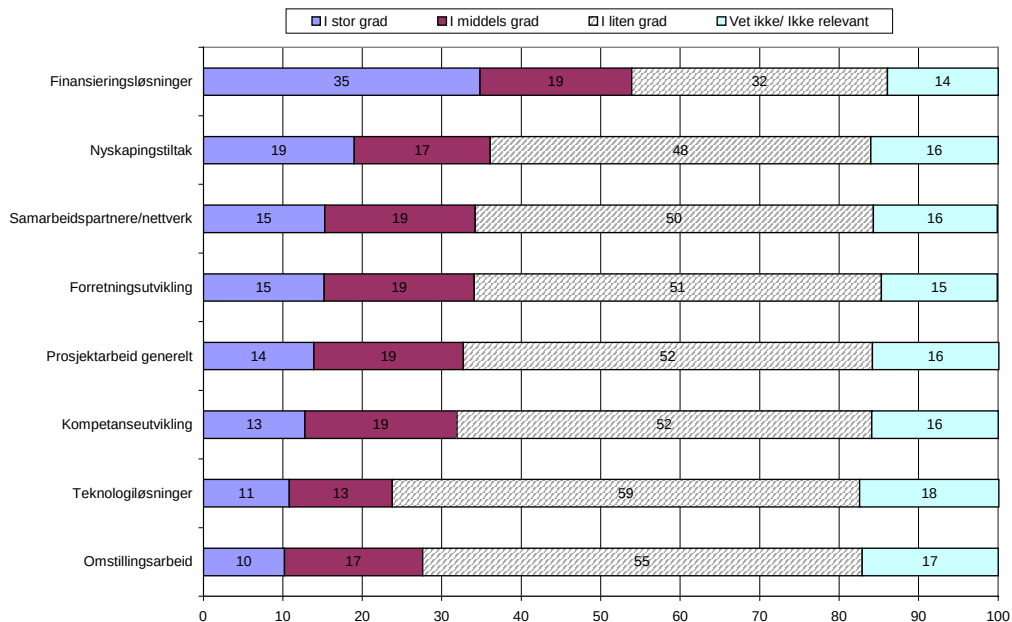
8.2.2 Veiledningens betydning for prosjektene etter veiledningsområde

Det ble også stilt spørsmål om *på hvilke områder og i hvilken grad rådgivningen og veiledningen har vært vesentlig*. Det ble spurt om dette for åtte utvalgte veiledningsområder.

Det er først og fremst veiledning/rådgivning i forbindelse med *finansieringsløsninger* som ansees å være av vesentlig betydning. 35 prosent av bedriftene svarer at dette i stor grad er tilfelle, mens det for de øvrige veiledningsområdene bare er mellom 19 og 10 prosent som mener at veiledningen har betydning i *stor grad*. For veiledning om *nyskapingstiltak* er det 19 prosent som mener dette er tilfelle i stor grad, mens det for veiledning om *samarbeidspartnere/nettverk* og *forretningsutvikling* er 15 prosent som mener dette. For omstillingsarbeid og teknologiløsninger er det 10 og 11 prosent som mener at veiledningen er vesentlig. Det er også for disse veiledningsområdene at størst andel mener dette har betydning i *liten grad* (55-59 prosent) og hvor svaralternativet *vet ikke* er flest (17-18 prosent). Antall vet ikke svar er relativt høye også for de andre veilednings-

områdene (varierer mellom 14 og 16 prosent av svarene). Dette kan kanskje tyde på en viss usikkerhet om hva en forventer seg og/eller er kjent med at en kan få av veiledning/rådgivning om.

For øvrig kan det ikke sies å være noen stor overraskelse at veiledningen om finansieringsløsninger ansees som det mest vesentlige. Det er jo primært for å få prosjekt finansiert at en henvender seg til SND/FMLA i første omgang og det er vel også innenfor dette området at SND/FMLA har sin største kompetanse. I tillegg kan svarene i en viss grad gjenspeile type virkemiddel (jfr. 8.2.3). Resultatene om hvilke veiledningsområder som ansees som vesentlig, kan derfor gjenspeile hovedoppgavene slik disse oppfattes og virkemiddeltype. Sett i en slik sammenheng, er det derfor ikke sikkert at en skal forvente at de andre veiledningsområdene skal ha særlig større andel som oppfatter dem som svært vesentlig.



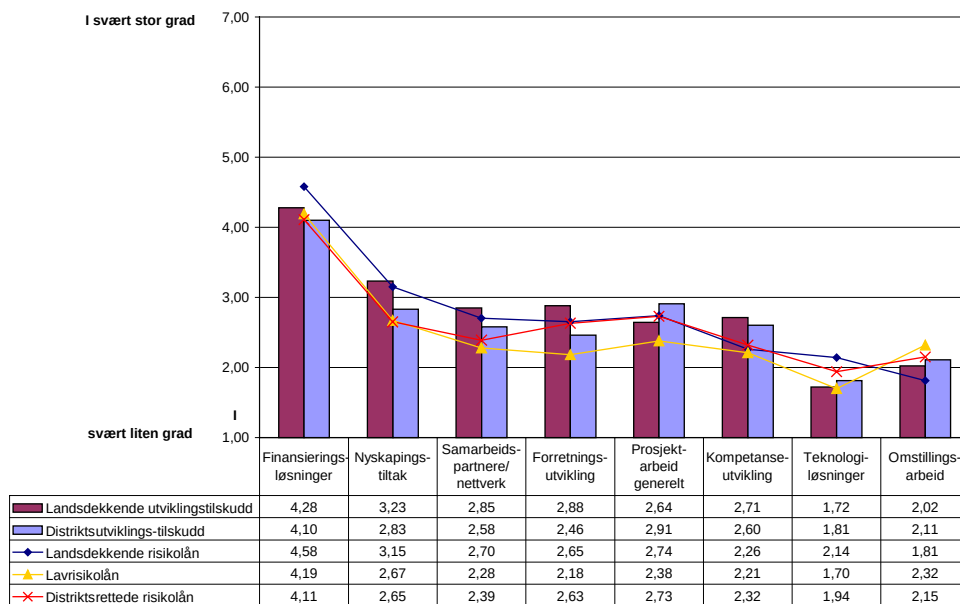
Figur 8-5 Betydningen av veiledning/rådgivning etter områder. Prosent

8.2.3 Veiledningsområder etter virkemidler

Veiledningsområdenes betydning varierer noe med hvilket virkemiddel bedriften har benyttet seg av. For å lette presentasjonene noe har vi valgt å dele virkemidlene i to hovedgrupper; generelle virkemidler og virkemidler for spesielle prosjektyper og næringer. Førstnevnte omfatter landsdekkende risikolån, landsdekkende utviklingstilskudd, lavrisikolån, distriktsrettede risikolån og distriktsutviklingstilskudd, mens de spesielle virkemidlene er; OFU/IFU, grunnfinansieringslån til fiskeflåten, etablererstipend, bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket.

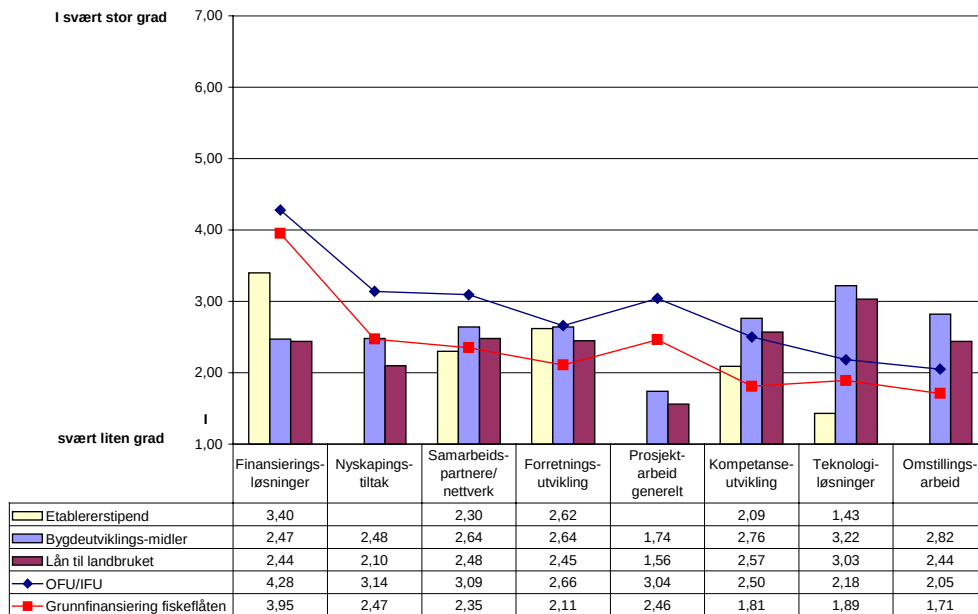
For brukere av de **generelle virkemidlene** er oppfatningene omtrent sammenfallende med totaloversikten ovenfor. Veiledning om finansieringsløsninger ansees å ha størst betydning. Deretter kommer nyskaping osv. den eneste forskjellen er at *teknologiløsninger* kommer ut som det mest viktige veiledningsområdet for alle bortsett fra for de med landsdekkende utviklingstilskudd. Forskjellene er imidlertid ikke store. Ser vi nærmere på det enkelte virkemiddelet, kan vi merke oss at *finansieringsløsninger* er viktigst for de med landsdekkende risikolån (skår 4,58)¹², mens veiledning om *nyskapingstiltak*, *samarbeidspartnere/nettverk* og *forretningsutvikling* er relativt sett viktigst for de som mottar landsdekkende utviklingstilskudd. *Prosjektarbeid generelt* er noe viktigere for mottakere av distriktsutviklingstilskudd enn for de andre tilsagnsmottakerne, mens veiledning om *kompetanseutvikling* er viktigst for de som mottar landsdekkende utviklingstilskudd og distriktsutviklingstilskudd. En må være klar over at tallene er lave, med en gjennomsnitts skår på under 3 må en kunne oppfatte at veiledningsområdet i liten grad er vesentlig for de fleste, og at forskjellene mellom virkemidlene ikke er så store. Hvordan veiledningsområdene vektlegges av de ulike tilsagnsmottakerne av de generelle virkemidlene, er illustrert nedenfor.

¹² Skala fra 1-7, hvor 1= i svært liten grad og 7=i svært stor grad.



Figur 8-6 Veiledningsområder etter virkemiddel. Generelle virkemidler. Prosent.

For **virkemidlene for spesielle prosjekter og næringer** er bildet noe annerledes med langt større variasjon avhengig av mottatt virkemiddeltilsagn. Mens veiledning om *finansieringsløsninger* er viktigst for mottakere av OFU/IFU tilsagn, tilsagn om grunnfinansieringslån til fiskeflåten og etablererstipend, er først og fremst veiledning om *teknologiløsninger* viktigst for mottakerne av lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Disse synes også at veiledning om kompetanseutvikling og omstillingsarbeid er noe viktigere enn hva de øvrige virkemiddelmottakerne synes. En kan for øvrig merke seg at det særlig er mottakerne av OFU/IFU-tilsagn som mener veiledning om *nyskaping*, *samarbeidspartnere* og *prosjektarbeid* er av betydning. Resultatene er illustrert nedenfor.



Figur 8-7 Veiledningsområder etter virkemiddel. Virkemidler for spesielle prosjekter og næringer. Prosent

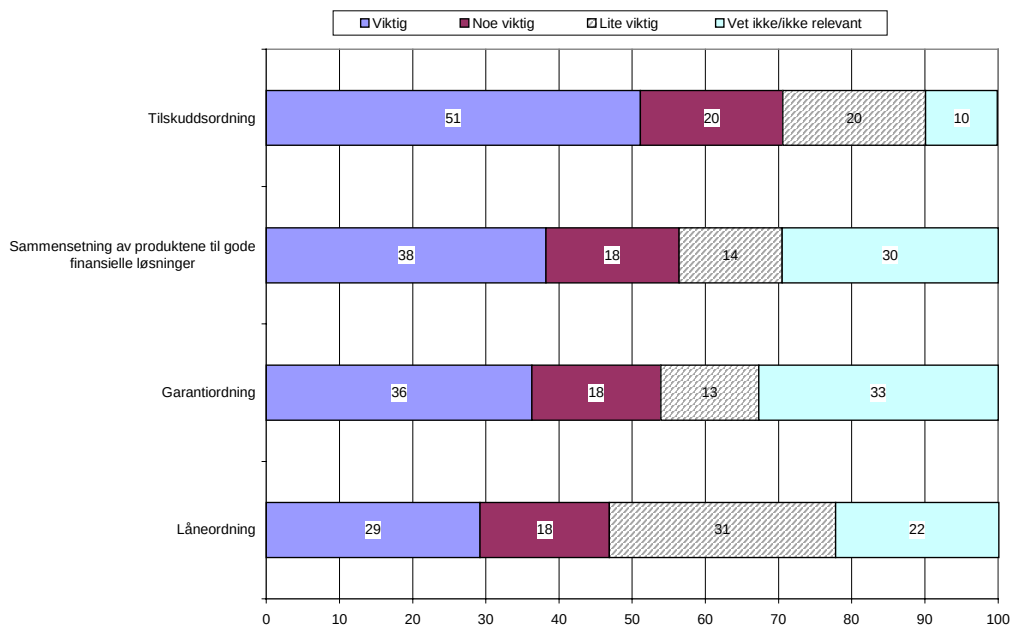
8.3 OMRÅDER SOM BØR FORBEDRES

Bedriftene ble også spurt om *hva SND/FMLA først og fremst bør forbedre* innenfor områdene: de finansielle produktene, saksbehandlerenes kompetanse, servicenivået, pådriverrollen, samordningsfunksjoner og andre finanskvilkår. Vi skal i det videre gå igjennom disse områdene og belyse dem fra forskjellige sider.

8.3.1 De finansielle produktene

De finansielle produktene består i denne sammenhengen av låneordning, tilskuddsordning, garantiordning og sammensetningen av produktene til gode finansielle løsninger (produksammensetning). Det er først og fremst tilskuddsordningen som etter svarernes oppfatning bør forbedres. 51 prosent av dem mente det var viktig, mens 20 prosent menet dette var noe viktig. Om dette betyr at det ønskes flere tilskuddsordninger, større tilskudd eller om en ønsker at det skal være lettere å få dette kjenner vi ikke til. Svaret kan derfor kanskje tolkes som et generelt ønske som dekker flere behov. Overraskende er det vel neppe at en

ønsker mer tilgang til ”gratis penger”. Deretter er en opptatt av produktsammensetningen. 38 prosent er av den oppfatning at det er viktig og forbedre *sammensetningen av produktene til gode finansielle løsninger*. 36 prosent mener *garantiordningene* er viktig å forbedre, mens 29 prosent er opptatt av at *låneordningene* forbedres. Hvor de mener dette kjenner vi imidlertid ikke til, men uansett årsak synes det å være et forbedringsønske som kanskje burde undersøkes noe nærmere. En kan for øvrig merke seg at en stor andel av de spurte (omkring 1/3) har svart *vet ikke* eller *ikke relevant* på spørsmålet om viktigheten av å forbedre *garantiordning* og *produktsammensetning*.

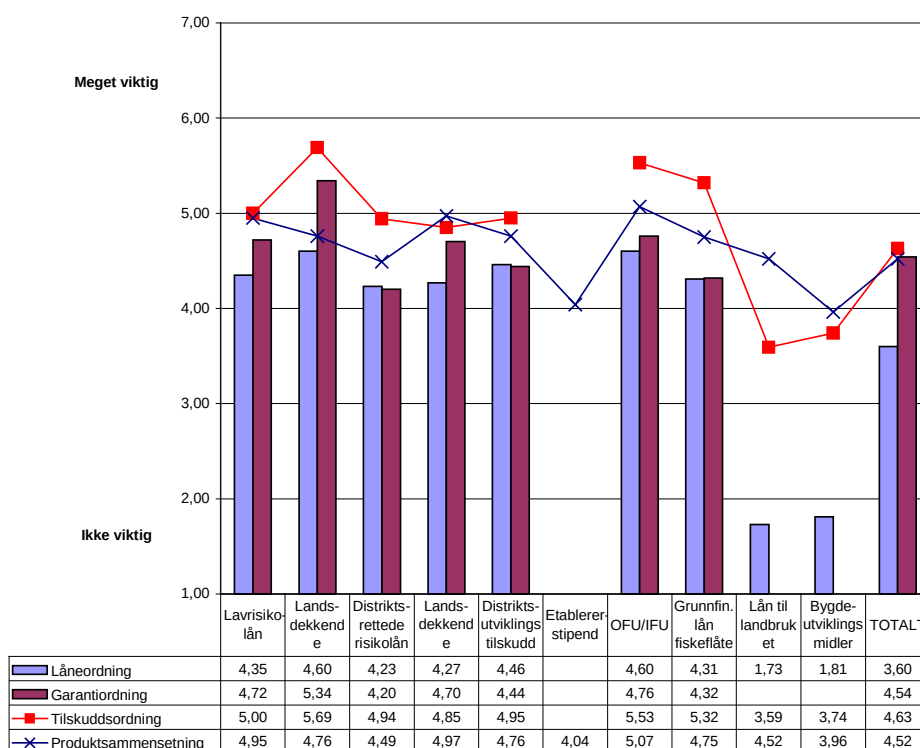


Figur 8-8 Forbedringsønsker for de finansielle produktene. Prosent

Det kan kanskje i denne sammenhengen være av interesse å se noe nærmere på om type virkemiddeltilsagn har betydning for oppfatningen om de finansielle produktene. Det som særlig skiller seg ut er at mottakerne av landbruksvirkemidlene, bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket, som mener at det er lite behov for å forbedre *låneordningen*. Dette er langt mindre viktig enn for all de øvrige tilsagnsmottakerne. Også når det gjelder oppfatninger om behovet for å forbedre tilskuddsordningene mener de dette i mindre grad enn de øvrige tilsagnsmottakerne. På bakgrunn av dette materialet kan det se ut til at dagens

ordninger fungerer relativt bra for denne gruppen særlig i forhold til låneordningene.

Ellers er det særlig de med tilsagn om landsdekkende risikolån, OFU/IFU eller grunnfinansieringslån til fiskeflåten som er opptatt av *tilskuddsordningene* og mener disse bør forbedres. De med landsdekkende risikolån er også de som er mest opptatt av *garantiordninger*, mens *sammensetningen av produktene til gode finansielle løsninger* synes å være viktigst å få gjort noe med for de med lavrisikolån, landsdekkende utviklingstilskudd og OFU/IFU-tilsagn. Uten å trekke dette for langt er det med andre ord noen forskjeller avhengig av virkemiddel som er mottatt. Bortsett fra for oppfatningene til mottakere av landbruksvirkemidlene er forskjellene i tallverdier relativt små. Forskjellene må derfor tolkes med noe forsiktighet. Variasjonene i oppfatningene av hva som først og fremst bør forbedres blant de finansielle virkemidlene er illustrert i figuren nedenfor.

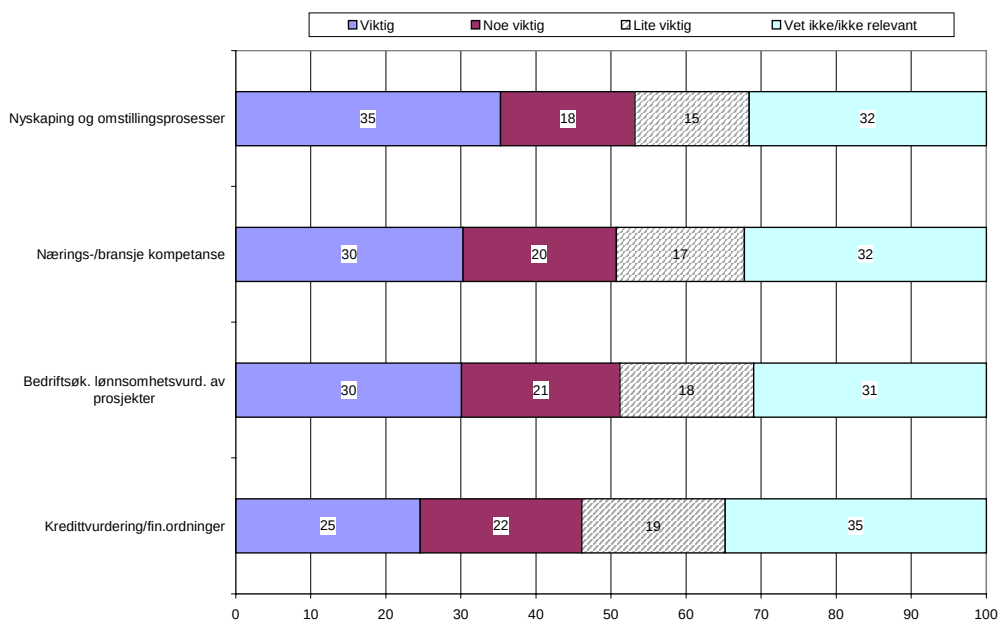


Figur 8-9 Forbedringsønsker for de finansielle produktene etter virkemiddeltype. (Skala 1-7, hvor 1=ikke viktig, 7=svært viktig)

8.3.2 Saksbehandlerens kompetanse

Det ble her spurt om *hva som først og fremst kunne forbedres når det gjaldt saksbehandlerenes kompetanse innenfor; Kredittvurdering/ finansieringsordninger, næringer/bransjer, bedriftsøkonomiske lønnsomhetsvurdering av prosjekter, og nyskaping og omstillingsprosesser.*

Det er innen *nyskaping og omstilling* flest mener det er viktig å forbedre kompetansen til saksbehandlerne. 35 prosent oppfatter dette som viktig, mens 30 prosent mener det er viktig å forbedre *nærings-/bransjekunnskapen* og det samme antallet mener dette også er viktig i forbindelse *med bedriftsøkonomisk lønnsomhetsvurdering av prosjekt*. 25 prosent mener det ber viktig med forbedring av saksbehandlerens kompetanse hva gjelder *kredittvurdering/ finansieringsordninger*. Relativt klare råd med andre ord, men en kan merke seg at 31 - 35 prosent av svarene er indifferente til disse forholdene og har svart vet ikke eller ikke relevant. En såpass stor andel med disse svaralternativene kan tyde på at disse temaene ikke oppfattes som det aller viktigste for tilsagnsmottakerne. Oppfatningene om områder hvor saksbehandlerens kompetanse bør forbedres er vist i figuren nedenfor.

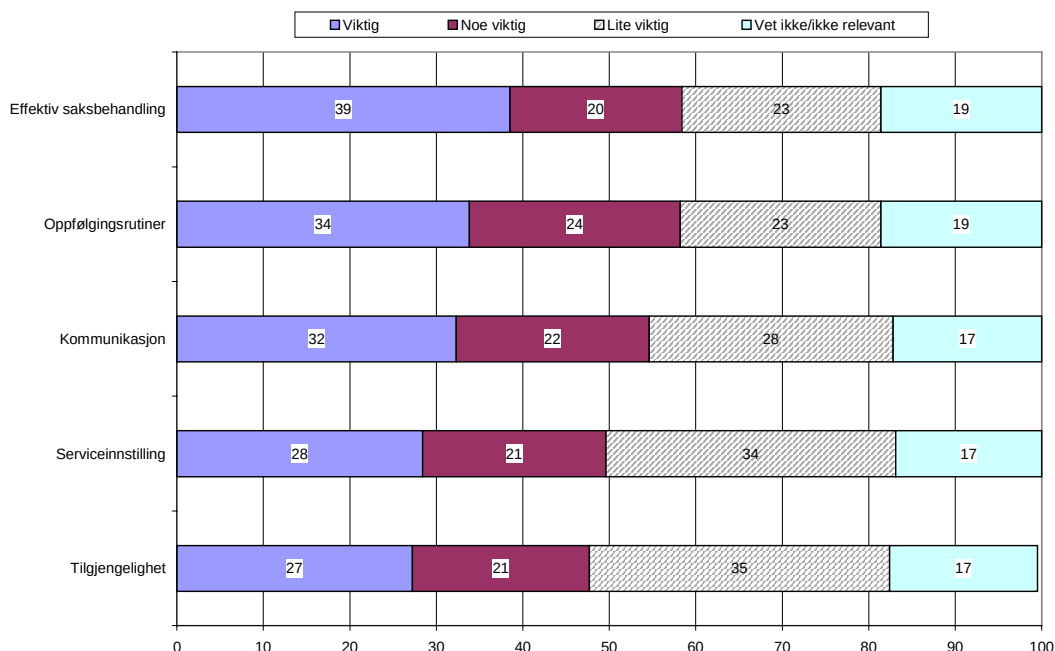


Figur 8-10 Forbedringsønsker for saksbehandlerenes kompetanse. Prosent

8.3.3 Servicenivået – forbedringsønsker

Det ble her spurt om oppfatninger om hva som først og fremst bør forbedres av service når det gjelder; Effektiv saksbehandling, oppfølgingsrutiner, kommunikasjon, serviceinnstilling og tilgjengelighet.

39 prosent mener at det er *effektiv saksbehandling* som er det området som først og fremst er viktig å forbedre. Deretter kommer oppfølgingsrutiner (34 prosent) og kommunikasjon (32 prosent). De minst viktige områdene er serviceinnstilling og tilgjengelighet. Det er sikkert flere årsaker til denne rangeringen, men resultatene kan kanskje tyde på at alt som har med rutiner og kommunikasjon å gjøre oppleves noe uhensiktsmessig. Det kan være naturlige grunner for dette som relativt store krav til likebehandling av søkere eller lignende, men det kan også være en indikasjon på områder hvor en bør se nærmere på rutinene. Oppfatningene om viktige forbedringsområder innen serviceområdene framgår av figuren nedenfor.

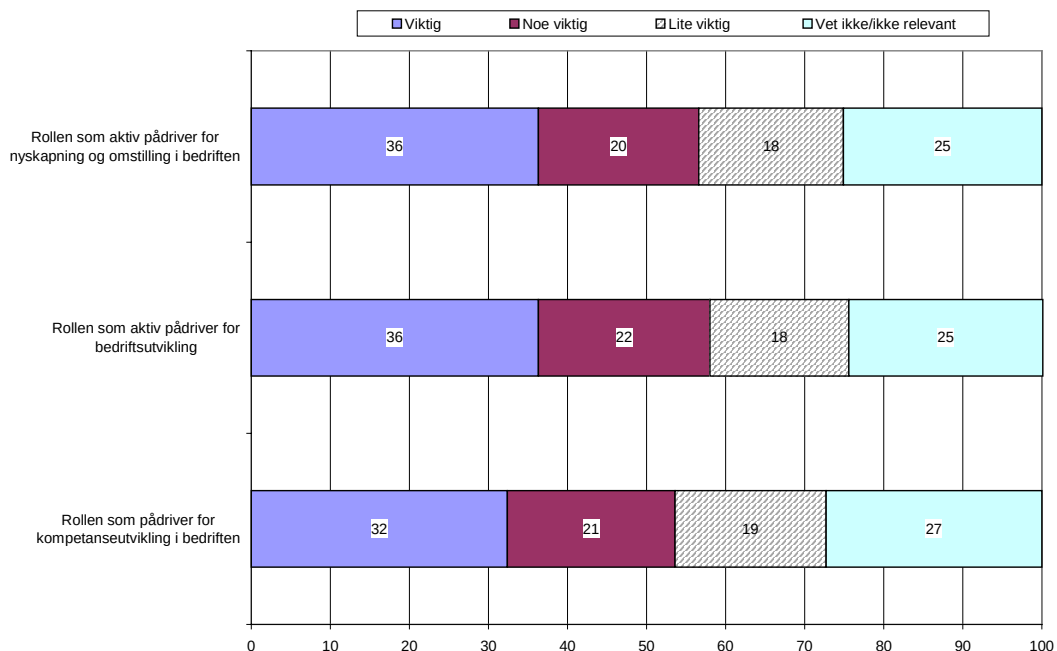


Figur 8-11 Forbedringsønsker for servicenivået. Prosent

De samme oppfatningene som ovenfor framkommer om vi ser på dette i forhold til virkemidlene. Det oppfattes relativt likt selv om mottakerne av etablererstipend i noe mindre grad enn de øvrige mener det er viktig å forbedre saksbehandlingen, oppfølgingsrutiner og kommunikasjon. Forskjellene til de øvrige virkemidlene er ikke så store, men det kan tyde på at etablererne er noe mer fornøyd med servicenivået enn øvrige virkemiddelmottakere.

8.3.4 Pådriverrollen – forbedringsønsker

36 prosent av svarene mener det er viktig at SND/FMLA forbedrer rollen som aktiv pådriver for nyskapning og omstilling i bedriften og som aktiv pådriver for bedriftsutvikling. Pådriverrollen for kompetanseutvikling i bedriften mener 32 prosent er viktig. En kan for øvrig merke seg at relativt mange (25 – 27 prosent) har svart *vet ikke/ikke relevant* på disse spørsmålene noe som kan tolkes som at en del ikke er så opptatt av at SND/FMLA skal ha disse rollene eller at de ikke vet hva det innebærer. Resultatene er vist i figuren nedenfor.



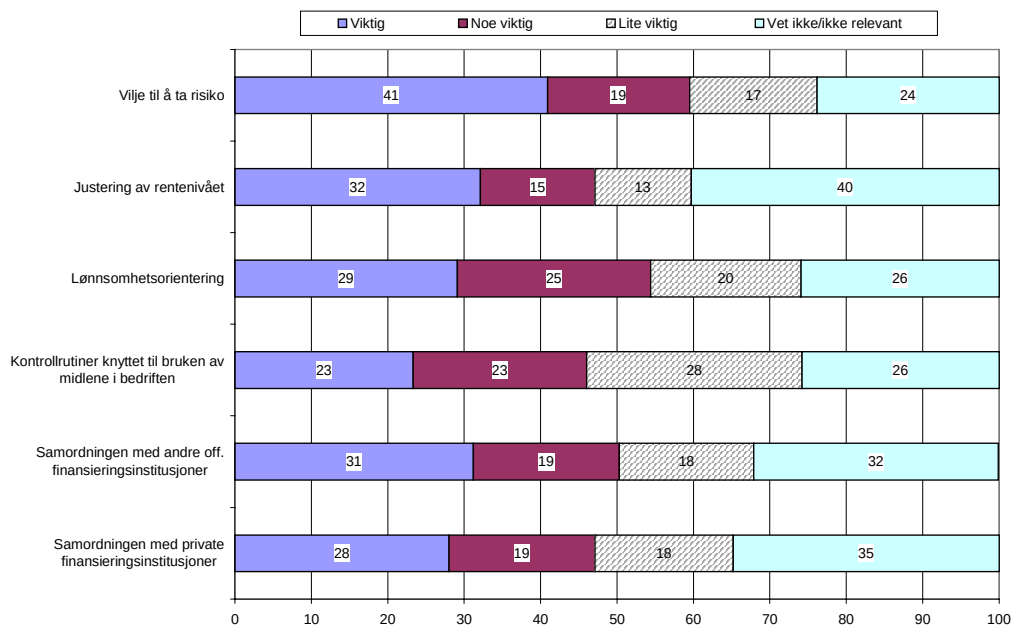
Figur 8-12 Forbedringsønsker for pådriverrollen

8.3.5 Forbedringsønsker for andre finansielle og økonomiske faktorer

Det ble også stilt spørsmål om oppfatninger om forbedring av faktorer/forhold som; justering av rentenivået, vilje til å ta risiko, lønnsomhetsorientering og kontrollrutiner knyttet til bruken av midlene i bedriften. I tillegg ble det også bedt om oppfatninger om samordningen med andre offentlige finansieringsinstitusjoner og samordningen med private finansieringsinstitusjoner.

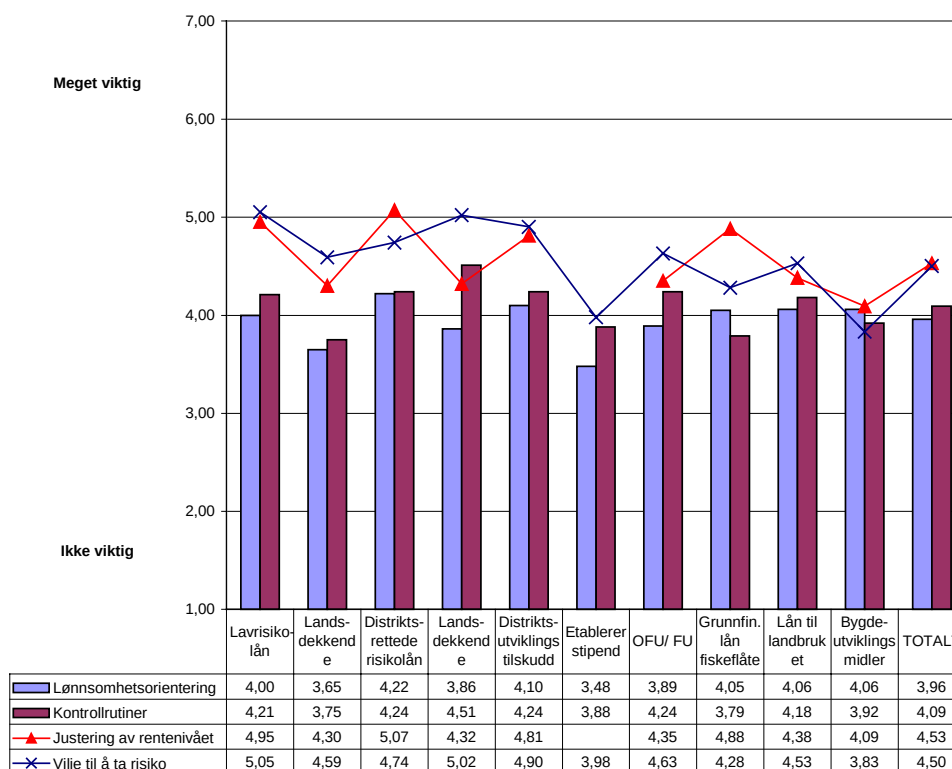
Det var særlig *viljen til å ta risiko* en mente det var viktig å gjøre noe med. 41 prosent mente dette var et viktig forbedringsområde, mens 32 prosent mente det var viktig med *justering av rentenivået* og 29 prosent mente at en først og fremst måtte forbedre *lønnsomhetsorienteringen* i SND. *Kontrollrutiner knyttet til bruken av midlene* var det så vidt mange som 23 prosent som mente dette først og fremst var viktig å forbedre. Om dette betyr at en oppfatter kontrollrutinene som ikke gode nok eller om de for eksempel ønsker mer kontakt og innsyn i prosjektet fra SNDs side, er det ikke mulig å si noe sikkert om her. At så vidt mange antyder dette som et forbedringsområde bør imidlertid undersøkes nærmere for å finne ut hva det innebærer.

Når det gjaldt samordning med andre finansinstitusjoner mente 28-31 prosent at dette var viktig og det var noe viktigere å samordne med andre offentlige finansinstitusjoner framfor private finansinstitusjoner. Resultatene er vist nedenfor.



Figur 8-13 Forbedringsønsker for noen finansielle og økonomiske faktorer. Prosent.

Det er en del forskjeller i oppfatningene alt etter hvilket virkemiddel som er mottatt. At det blir foretatt *justeringer av rentenivået* er det særlig de med distriktsrettede risikolån og lavrisikolån som er opptatt av, mens viktigheten av å forbedre *viljen til å ta risiko* først og fremst målbæres av de som har mottatt landsdekkende utviklingstilskudd og lavrisikolån. Viktigheten av å få forbedret *kontrollrutinene knyttet til bruken av midlene i bedriften* er vektlagt ganske likt uavhengig av virkemiddeltilsagn. Variasjonene for *lønnsomhetsorientering* er noe større mellom virkemidlene, men uten de helt store utslagene. Mottakerne av etablererstipend er for øvrig de som er minst opptatt av dette. Forbedringsønskene etter virkemiddel er vist nedenfor.



Figur 8-14 Forbedringsområder for finansielle/økonomiske faktorer etter virkemiddeltype. (Skala 1-7, hvor 1=ikke viktig, 7=svært viktig)

8.4 BRUKE SND/FMLA-SYSTEMET PÅ NYTT ?

Det ble her stilt spørsmål om *bedriften med utgangspunkt i erfaringer med SND/FMLA i dette prosjektet igjen vil søke SND/FMLA om finansieringsbistand.*

Langt de fleste, 81 prosent, svarte at dette var *i stor grad* sannsynlig, mens 9 prosent mente sannsynligheten for dette var *middels*. 6 prosent mente at å benytte SND/FMLA på nytt *i liten grad* var sannsynlig og 5 prosent viste ikke. Det store flertallet så med andre ord for seg et fortsatt kundeforhold til SND/FMLA, men det er til dels store variasjoner mellom mottakerne av de forskjellige virkemidlene.

Mens over 90 prosent av OFU/IFU- og lavriskolån-mottakerne svarte at bedriften med utgangspunkt i erfaringer med SND/FMLA i dette prosjektet igjen vil søke SND/FMLA om finansieringsbistand, var dette tilfelle for bare 67 prosent av mottakerne av etablererstipend. Mottakerne av landbruksvirkemidlene og landsdekkende utviklingstilskudd lå også under gjennomsnittet med 76 prosent med i stor grad som svar. For øvrig kan en merke seg at det er blant mottakerne av de generelle virkemidlene (med unntak av OFU/IFU) at andelen som ser for seg fortsatt kundeforhold er høyest, mens det i hovedsak er lavest for virkemidlene som er rettet mer mot spesielle prosjekt og næringer. Forklaringen på dette kan være at de spesielle virkemidlene av natur ikke rekrutterer og/eller fører til samme grad av behov for ny finansieringsbistand som er tilfelle for de mer generelle virkemidlene. Forskjellene mellom virkemidlene er vist nedenfor.



Figur 8-15 Sannsynligheten for å søke om finansieringsbistand på nytt. Prosent

8.5 OPPSUMMERING

27 prosent av bedriftene har søkt om veiledning og råd fra SND/FMLA i stor grad, mens dette tallet øker til 34 prosent når en ser på hvor mange som faktisk har fått veiledning. De som har søkt om veiledning i middels eller liten grad har imidlertid mottatt mindre veiledning enn det de søkte om. Det kan følgelig se ut som om SND/FMLA yter mer veiledning jo mer som etterspørres.

31 prosent av bedriftene framhever at veiledningen/rådene har hatt stor betydning for bedriften, mens 25 mener det har hatt middels betydning og 41 prosent liten betydning. Det området som veiledningen først og fremst har hatt betydning for er finansieringsløsningen, noe som blir framhevet i stor grad av 35 prosent av bedriftene. For de andre veiledningsområdene er det kun mellom 19 og 10 prosent som påpeker at veiledningen har hatt stor betydning. Bedriftene som har fått tilsagn om lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler skiller seg fra de øvrige tilsagnsmottakerne ved at de legger størst vekt på veiledningens betydning for teknologiløsninger snarere enn dens betydning for finansieringsløsningen.

Når det gjelder forbedringer av de finansielle produktene, mener 51 prosent at det er viktig å få til en forbedring av tilskuddsordningen. Videre mener 38 prosent at det er viktig å forbedre sammensettingen av produktene til gode finansielle løsninger, 36 prosent at det er viktig å forbedre garantiordningen, mens 29 prosent er opptatt av at låneordningen forbedres. Mottakerne av de landbruksrettede virkemidlene mener i mindre grad enn de øvrige tilsagnsmottakerne at det er behov for en forbedring av låne- og tilskuddsordningen.

I forbindelse med saksbehandlernes kompetanse er det størst forbedringsønsker knyttet til nyskaping og omstilling (35 prosent), mens ønskene er minst med tanke på en forbedring av kompetansen når det gjelder kredittvurdering/finansieringsordninger (25 prosent). Rundt en tredjedel av bedriftene har svart vet på disse spørsmålene, noe som tyder på at det ikke er det aller viktigste for bedriftene å få til en heving av saksbehandlernes kompetanse.

Med tanke på SNDs/FMLAs servicenivå, mener 39 prosent at det først og fremst er viktig å få til en mer effektiv saksbehandling. Deretter kommer ønske om bedre serviceinnstilling (34 prosent) og bedre kommunikasjon (31 prosent). De minst viktige områdene er serviceinnstilling (28 prosent) og kommunikasjon (27 prosent).

36 prosent av bedriftene mener det er viktig at SND/FMLA forbedrer rollen som aktiv pådriver for nyskaping og omstilling i bedriftene og som aktiv pådriver for

bedriftsutvikling. Dessuten synes 32 prosent det er viktig å få til en forbedring av pådriverrollen for kompetanseutvikling. Relativt mange bedrifter (25-27 prosent) har svart vet ikke på disse spørsmålene, noe som kan tolkes som om de ikke er så opptatt av at SND/FMLA skal ha disse rollene.

I forbindelse med forbedringsønsker knyttet til andre finansielle og økonomiske faktorer, mente 41 prosent at det var viktig å forbedre viljen til å ta risiko. Videre påpekte 32 prosent at det var viktig med en justering av rentenivået, 29 prosent mente en måtte forbedre lønnsomhetsorienteringen og 23 prosent synes det var viktig å få bedre kontrollrutiner knyttet bruken av midlene. 31 prosent ønsket en bedre samordning med offentlige finansinstitusjoner, mens 28 prosent gjorde det over for private finansinstitusjoner.

Med utgangspunkt i de erfaringene som de har gjort med SND/FMLA i dette prosjektet, er det 81 prosent av bedriftene som framhever at det i stor grad er sannsynlig at de vil søke om finansieringsbistand igjen. De virkemiddelmottakerne som først og fremst vil søke igjen er mottakere av OFU/IFU (93 prosent) og lavrisikolån (92 prosent), mens de som i minst grad vil søke senere er mottakere av etablererstipend (67 prosent).

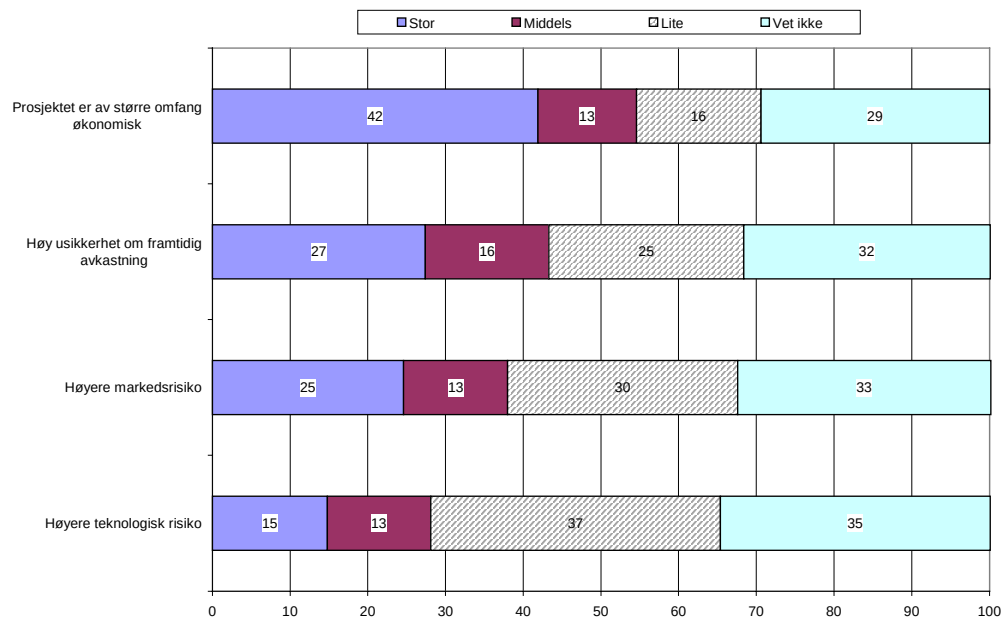
9. OPPFATNINGER OM FINANSIERINGSTILBUD

I dette kapittelet fokuseres det på forskjellene mellom egenfinansierte prosjekter og de som det søkes støtte om fra SND/FMLA. Videre går det inn på bedriftenes forhåndskunnskap om SND/FMLA og deres vurderinger av organisasjonens tilbud. Til slutt undersøkes det om eksisterer noen følte forpliktelser om å ta opp lån i SND for også å få tilskudd.

9.1 SKILLE MELLOM PROSJEKTER DELFINANSIERT AV SND/FMLA OG EGENFINANSIERTE PROSJEKTER?

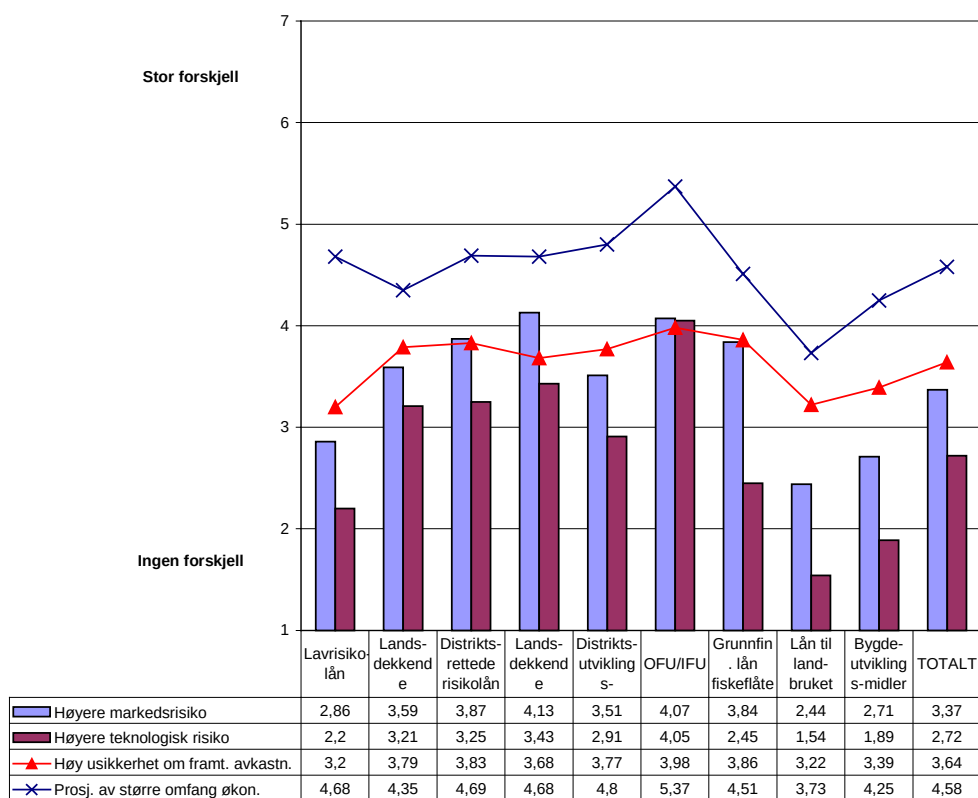
Spørsmålet som ble stilt her var om *det er et skille mellom prosjekter delfinansiert av SND/FMLA og egenfinansierte prosjekter.*

De fleste, 42 prosent av bedriftene svarer *i stor grad* om at prosjektene som finansieres av SND/FMLA *er av større økonomisk omfang* enn hva som er tilfelle for de egenfinansierte. Deretter er det *høy usikkerhet om framtidig avkastning* (27 prosent) som skiller SND/FMLA-prosjektet fra det prosjekter bedriften finansierer selv, mens *høyere markedsrisiko* er tredje viktigste forklaringsfaktor for forskjellen mellom dette prosjektet og egenfinansierte prosjekt. 25 prosent av svarene mener at dette i stor grad er tilfelle, mens færrest forklarer forskjellene med *høyere teknologisk risiko* (15 prosent). For alle svaralternativene er *vet ikke* andelen stor og på mellom 29-35 prosent av svarene. Om dette betyr at en ikke er opptatt av dette, at det er betydningsløst eller at en ikke har tenkt igjennom problemstillingen er uklart. Det en imidlertid kan være klar over er at mange ikke er opptatt av dette. Svarfordelingen er vist nedenfor.



Figur 9-1 Forskjeller mellom prosjekt finansiert av SND/FMLA og prosjekt finansiert av bedriften selv. Prosent

Ser vi på dette i forhold til mottakerne av de forskjellige virkemidlene følger de omtrent den samme mønsteret som vi så foran, men det er allikevel noen forskjeller. At prosjektet er av større økonomisk omfang er tilfelle uavhengig av type virkemiddel, men en har størst forskjell for mottakerne av OFU/IFU-tilsagn. Disse virkemiddelmottakerne har også relativt høy skår på de øvrige faktorene som skiller prosjektet fra egenfinansierte (alle med en skår på omkring 4). Ellers kan en merke seg at de med landsdekkende utviklingstilskudd fremhever høyere markedsrisiko som en forskjell fra egenfinansierte prosjekt i noe større grad enn de andre tilsagnsmottakerne. Mottakerne av landbruksvirkemidlene, bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket, oppgir langt lavere verdier. Med andre ord mener de at det er langt mindre forskjeller mellom FMLA prosjektene og egenfinansierte prosjekt. De følger for øvrig det samme mønsteret som mottakerne av de andre virkemidlene med hensyn til rekkefølgen på hva som skiller mest mellom delfinansierte prosjekt og egenfinansierte. Som vi så foran er det mange som ikke har svart på spørsmålene her. De er derfor ikke med og resultatene må derfor tolkes med noe forsiktighet. Variasjonen i svarene i forhold til virkemidlene er vist i figuren nedenfor.



Figur 9-2 Forskjeller mellom prosjekt finansiert av SND/FMLA og prosjekt finansiert av bedriften selv fordelt etter virkemiddel. (skala 1-7, hvor 1=ingen forskjell og 7=stor forskjell.)

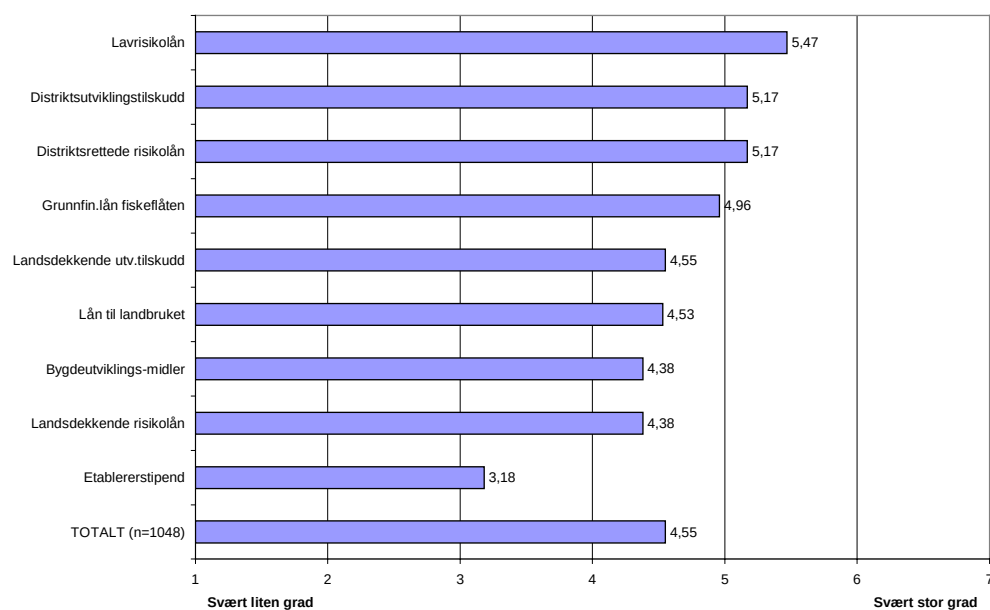
9.2 KJENNSKAP TIL OG SYNSPUNKTER PÅ FINANSIERINGSTILBUDET

9.2.1 Kjennskap til finansieringsproduktene

Det er spurt om i hvilken grad bedriften hadde kjennskap til SNDs/FMLAs produkter før første henvendelse i dette prosjektet. Totalt hadde 55 prosent av bedriftene god kjennskap til dette før første henvendelse, mens omkring 22 prosent hadde enten middels eller liten kjennskap. Bare knapt 2 prosent hadde ikke noe kjennskap i det hele tatt. Bedriftene hadde med andre ord brukbart kjennskap til produktene før første henvendelse.

Ser en kun på de virkemidlene som også inngikk i 1998-undersøkelsen, viser deg seg at kjennskapen var noe lavere i 1999 blant industribedriftene, mens den var tilnærmet lik blant bedriftene i de øvrige næringene.

Kjennskapet til finansieringsproduktene varierte en god del avhengig av type virkemiddel svareren hadde fått tilsagn om. Best kjennskap har mottakere av lavrisikolån (skår 5,47)¹³, distriktsutviklingstilskudd (5,17) og distriktsrettede risikolån (5,17). Med en skår på mer enn 5,0 må de alle kunne sies å ha *stor grad* av kjennskap til de finansielle produktene før de søkte om finansiering til dette prosjektet. Minst grad av kjennskap til produktene har etablererne (3,18). Dette er antakelig ikke særlig overraskende da disse som oftest vil være nye kunder i SND-sammenheng. Tilsvarende representerer mange av de andre tilsagnsmottakerne som er nevnt ovenfor antakelig i stor grad gjengangere. Kjennskapet til finansieringsproduktene etter virkemiddeltype er vist nedenfor.

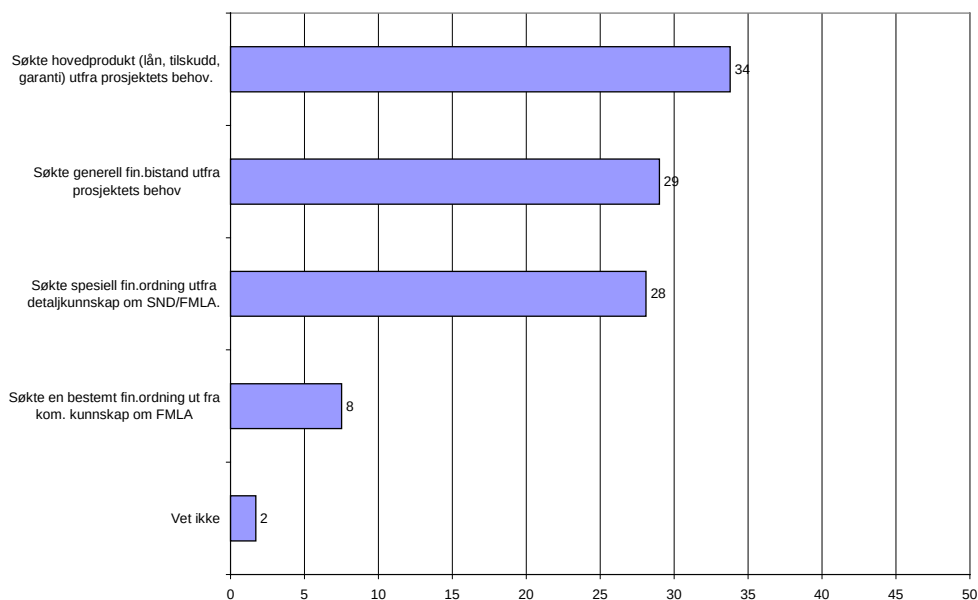


Figur 9-3 Kjennskap til finansieringsproduktene etter virkemiddeltype. (Skala fra 1-7, hvor 1=i svært liten grad og 7=i svært stor grad)

¹³ Skala fra 1-7, hvor 1=i svært liten grad og 7=i svært stor grad

9.2.2 Type finansieringsbistand som det ble søkt om

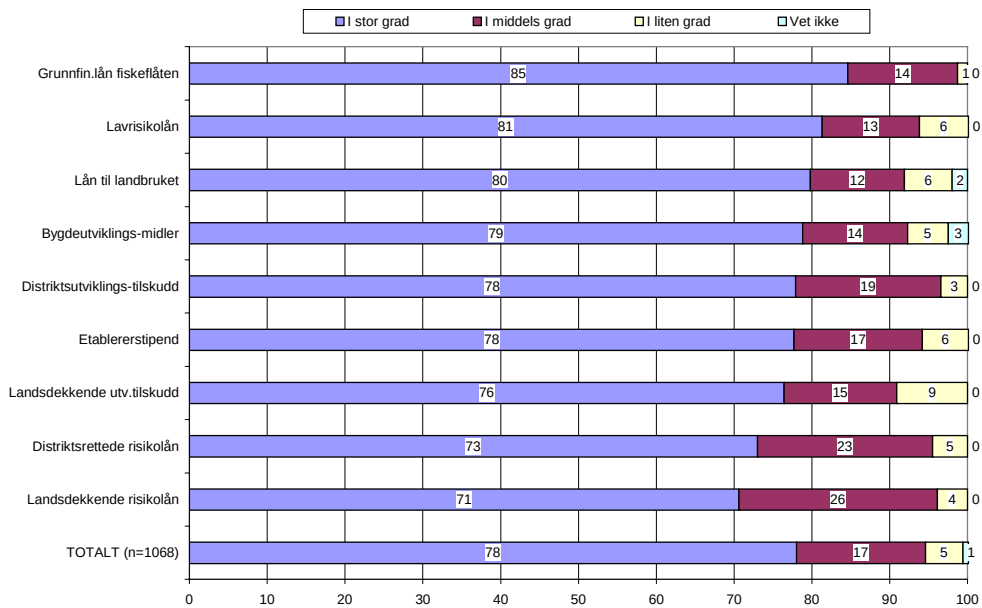
De ulike virksomhetene var relativt spesifikke når det gjelder hvilken type finansieringsbistand de søkte om. Dette illustreres gjennom at 29 prosent av dem søkte om *generell finansieringsbistand*, 34 prosent om *hovedprodukt* (lån, tilskudd, garanti) og 28 prosent om en *spesiell finansieringsordning ut fra spesialkunnskap* om SND/FMLA. Sammenligner en kun resultatene fra de virkemidlene fra 1999 som også finnes i undersøkelsen fra 1998, finner en at det er færre som søker om hovedprodukt og flere som søker om en spesiell finansieringsordning ut fra spesialkunnskap. Mottakere av tilsagn om lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler fikk i tillegg til kategoriene over et spørsmål om *kommunenes rolle i søknadsprosessen*. Av samtlige tilsagnsmottakere utgjør dette svaralternativet 8 prosent (74 virksomheter), men av tilsagnsmottakerne av bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket utgjør disse $\frac{1}{4}$. Dette indikerer at kommunenes virkemiddelapparat har stor betydning for disses søknadsprosess. Nedenfor vises hvilke finansieringsbistand det ble søkt om.



Figur 9-4 Type finansieringsbistand det ble søkt om. Prosent

9.2.3 Fikk de det de søkte og var de fornøyd med tilpasningen til prosjektet ?

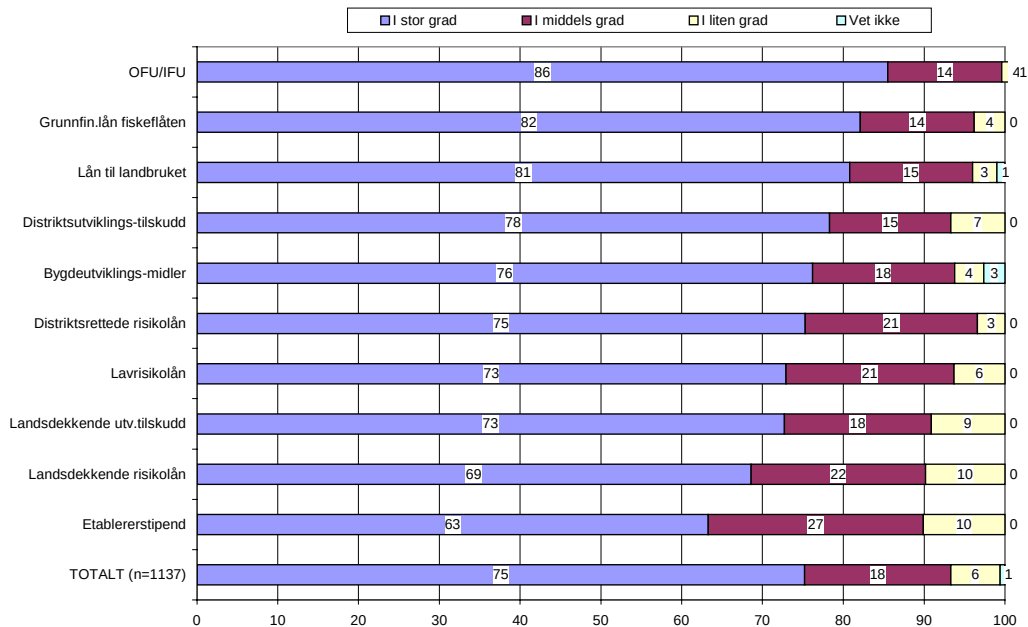
Virksomhetene fikk i hovedsak den type finansieringsbistand som var omsøkt. 78 prosent av dem sier at dette var tilfelle i stor grad. Det var noe variasjon etter hvilket virkemiddel det var gitt tilsagn om. Mens 85 prosent av de med grunnfinansieringslån til fiskeflåten og 81 prosent av de med lavrisikolån mente de hadde fått det omsøkte finansieringstilbudet, var dette tilfelle for 71 prosent av de med landsdekkende risikolån og 73 prosent av de med distriktsrettede risikolån. Det kan se ut til at det er en svak tendens til at de mer spesialtilpassede virkemidlene får noe bedre tilbakemelding enn de mer generelle virkemidlene. Forskjellene er imidlertid ikke veldig store slik at dette må tolkes med forsiktighet. Tallene framgår av figuren nedenfor.



Figur 9-5 I hvilken grad bedriftene fikk omsøkt finansieringsbistand

Det ble også stilt spørsmål om *i hvilken grad finansieringstilbudet var godt tilpasset bedriftens behov ved dette prosjektet*. De fleste, 75 prosent, mente at SNDs/FMLAs finansieringstilbud var godt tilpasset prosjektet, mens 18 prosent menet det var tilpasset i middels grad. Bare 6 prosent menet det var i liten grad tilpasset prosjektet.

Blant virkemiddelmottakerne er det særlig de med OFU/IFU-tilsagn (86 prosent), runnfinansieringslån til fiskeflåten (82 prosent) og lån til landbruket (81 prosent) som mener dette *i stor grad* er tilpasset prosjektet. Det kan derfor sies at det er en tendens til at de spesielle virkemidlene synes noe mer tilpasset prosjektene enn de øvrige. Lavest andel som mener at finansieringstilbudet er godt tilpasset bedriftens behov ved dette prosjektet finner vi blant mottakere av etablererstipend (63 prosent) og mottakere av tilsagn om landsdekkende risikolån (69 prosent). At mottakerne av etablererstipend skårer så vidt lavt kan tyde på at virkemiddelet kunne ha vært bedre tilpasset denne gruppen, men dette kan også ha noe å gjøre med forventninger til støtten en får. Resultatene er illustrert i figuren nedenfor.

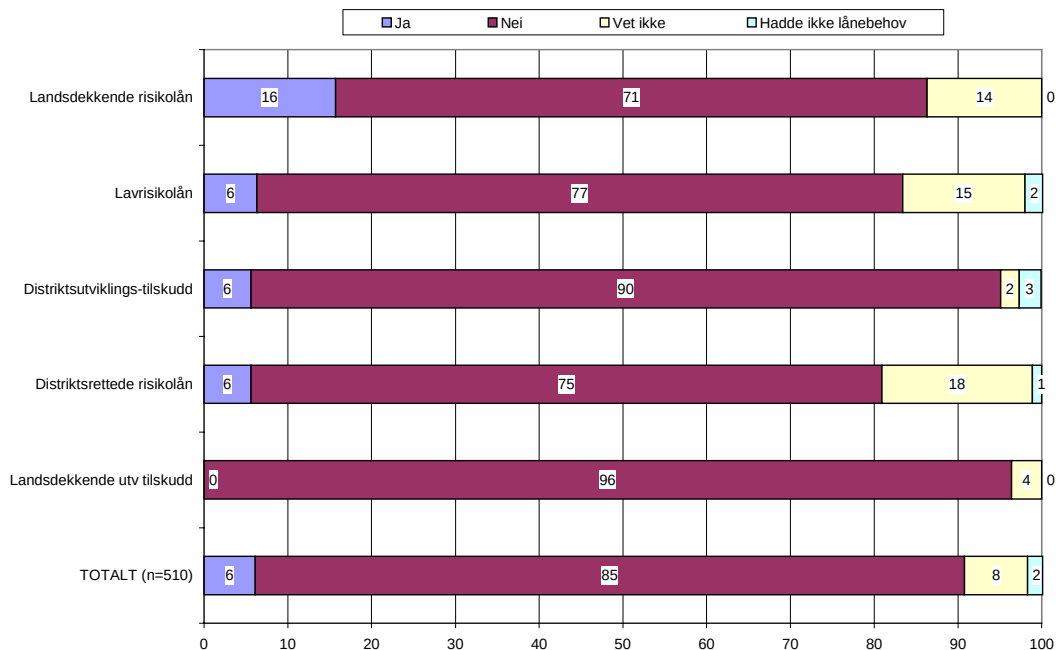


Figur 9-6 I hvilken grad finansieringstilbudet var tilpasset bedriftens behov ved dette prosjektet. Prosent

9.3 KOPLING MELLOM LÅN OG TILSKUDD?

For å finne ut av om det eksisterer noen følt forpliktelse i retning av å koble lån i SND for å få tilskudd, ble bedriftene spurt om saksbehandler har gitt inntrykk av at foretaket måtte ta opp lån i SND for å få tilskudd? 6 prosent av bedriftene svarer ”ja” på dette (31 bedrifter), 85 prosent har svart nei, mens 8 prosent har svart vet ikke eller at de ikke hadde lån (2 prosent).

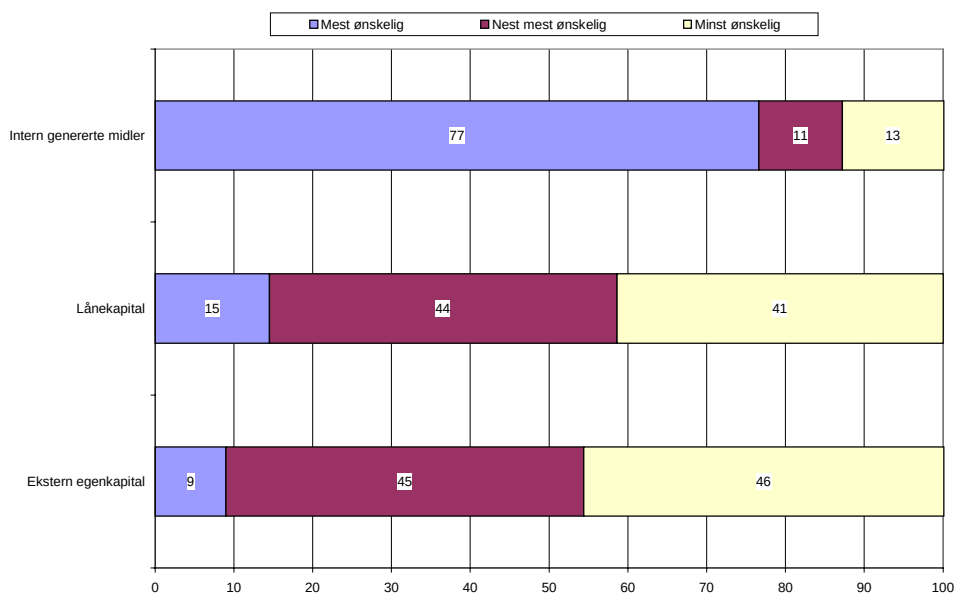
Det er noe variasjon avhengig av hvilke virkemidler som er mottatt. 16 prosent (8 bedrifter) av mottakerne av landsdekkende risikolån oppgir at saksbehandler har gitt inntrykk av at foretaket måtte ta opp lån i SND for å få tilskudd, mens dette var tilfelle for 6 prosent av mottakerne av lavrisikolån (3 bedrifter), distriktsutviklings-tilskudd (15 bedrifter) og distriktsrettede risikolån (5 bedrifter). Blant disse 31 bedriftene som her har svart ja, er det med andre ord 15 som har fått tilskudd. En bør derfor kunne gå ut i fra at SND i svært liten grad forsøker å selge lån med tilskudd. Den samme konklusjonen kom en også til for 1998-kullet. Tallene er vist i figurene nedenfor.



Figur 9-7 Inntrykket av at det må tas opp lån i SND for å få tilskudd. Prosent

9.4 ØNSKELIGE FINANSIERINGSALTERNATIVER

Jamført med tidligere førundersøkelser er det tatt med et spørsmål om hvilket finansieringsalternativ som er mest ønskelig av *internt genererte midler*, *lånekapital* og *ekstern egenkapital*. Det viser seg ikke overraskende at hele 77 prosent av bedriftene mener *internt genererte midler* er mest ønskelig. Det nest mest ønskelige er *lånekapital* (15 prosent) og det minst ønskelige er *ekstern egenkapital* (9 prosent). Ut fra et ønske om å beholde eierandeler selv, og dermed styringen over bedriften, er denne rekkefølgen som forventet. Resultatene framgår av figuren nedenfor.



Figur 9-8 Mest ønskelige finansieringsalternativer. Prosent

9.5 OPPSUMMERING

42 prosent av bedriftene mener i stor grad at prosjektene som finansieres av SND/FMLA er av større økonomisk omfang enn hva som er tilfelle for de egenfinansierte. Det samme skillet mellom SND/FMLA-finansierte og egenfinansierte prosjekt gjelder også for 27 prosent av bedriftene når det gjelder høy usikkerhet om framtidig avkastning, for 25 prosent av bedriftene med tanke på høyere markedsrisiko og for 15 prosent virksomhetene når det gjelder høyere teknologisk risiko. Det er størst skille mellom SND/FMLA-finansierte prosjekt blant de som har fått tilsagn om OFU/IFU, mens det er minst skille mellom de som har fått lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler.

55 prosent av bedriftene hadde god kjennskap til SNDs/FMLAs produkter før første henvendelse. Kjennskapen til finansieringsproduktene var høyest blant mottakere av lavrisikolån, distriktsutviklingstilskudd og distriktsrettede risikolån, mens den var lavest blant de som har fått etablererstipend.

Virksomhetene var relativt spesifikke når det gjelder hvilken type finansieringsbistand de søkte om. 29 prosent av dem søkte om generell finansieringsbistand, 34 prosent om hovedprodukt og 28 prosent om en spesiell finansieringsordning ut fra spesialkunnskap om SND/FMLA.

78 prosent av virksomhetene fikk i stor grad den finansieringsbistanden de hadde søkt om. De som i størst fikk den omsøkte finansieringen var mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (85 prosent), mens de som fikk de i minst grad var mottakere av landsdekkende risikolån (71 prosent).

75 prosent av bedriftene mente at SNDs/FMLAs finansieringstilbud var godt tilpasset bedriftens behov ved prosjektet. De virkemiddelmottakerne som var mest fornøyd med tilpasningen var bedrifter som har fått tilsagn om OFU/IFU (86 prosent), grunnfinansieringslån til fiskeflåten (82 prosent) og lån til landbruket (81 prosent), mens de som var minst fornøyd var de som har fått tilsagn om etablererstipend (63 prosent) og landsdekkende risikolån (69 prosent).

Kun 6 prosent av bedriftene har gitt uttrykk for at saksbehandler gav inntrykk at foretaket måtte ta opp lån i SND for å få tilskudd. SND forsøker således i liten grad å selge lån med tilskudd.

77 prosent av bedriftene mener internt genererte midler er det mest ønskelige finansieringsalternativet, 15 prosent lånekapital og 9 prosent at ekstern egenkapital.

REFERANSER

- Alsos m.fl. 2000 Alsos,Gry Agnete , Bjørnsen, Hild.Marte, Borch, Odd Jarl, Jenssen, Sverre Are, Mønnesland, Jan. *SND i Distrikts-Norge. Evaluering av de bedriftsrettede distriktpolitiske virkemidlene*. NF-rapport 21/2000, Nordlandsforskning, Bodø
- Bræin, L og Hervik, A (1996) Survey-undersøkelse av SND`s virkemidler. Hovedundersøkelse - tilsagn til industribedrifter 1994, Møreforskning, Molde, 1996.
- Bræin, L og Hervik, A (1997) Kundeundersøkelse av SND`s virkemidler. Hovedundersøkelse – bedrifter med tilsagn 1995, Møreforskning, Molde, 1997.
- Bræin, L og Hervik, A (1997) Kundeundersøkelse av SND`s virkemidler. Hovedundersøkelse – bedrifter med tilsagn 1996, Møreforskning, Molde, 1997
- Bræin, L og Hervik, A (1998) Kundeundersøkelse av SND`s virkemidler. Etterundersøkelse i 1997 av bedrifter med tilsagn om finansieringsbistand i 1994, Møreforskning, Molde, 1998.
- Bræin, L og Hervik, A (1998) Kundeundersøkelsene i SND 1994-97. Oppsummerende rapport fra før og etterundersøkelser, Møreforskning, Molde, 1998.
- Bræin, L, Bergem, B.G og Hervik, A (1999) Kundeundersøkelse av SND`s virkemidler. Etterundersøkelse i 1999 av bedrifter med tilsagn om finansieringsbistand i 1995, Møreforskning, Molde, 1999.
- Bræin, L, Bergem, B.G og Hervik, A (1999) Kundeundersøkelse av SND`s bedriftsrettede virkemidler. Hovedundersøkelse – bedrifter med tilsagn 1998, Møreforskning, Molde, 1999.

VEDLEGG

Sum av virkemidler som inngår i denne undersøkelsen målt i kroner.

Virkemiddel	SUM	Gj.snittlig størrelse på tiltaket (Kr)	Antall respondenter	% av de undersøkte virkemidl.	% av de undersøkte bedriftene
Lavrisikolån	192.201.969	4.004.208	48	23 %	4 %
Landsdekkende risikolån	68.954.500	1.352.049	51	8 %	4 %
Distriktsrettede risikolån	70.616.500	793.444	89	8 %	8 %
Landsdekkende utviklingstilskudd	16.748.250	304.514	55	2 %	5 %
Distriktsutviklings-tilskudd	106.285.300	398.072	267	13 %	23 %
Etablererstipend	17.780.484	94.577	188	2 %	17 %
OFU/IFU	87.387.750	1.266.489	69	10 %	6 %
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	235.732.917	3.022.217	78	28 %	7 %
Lån til landbruket	32.405.500	330.668	99	4 %	9 %
Bygdeutviklingsmidler	17.645.726	90.957	193	2 %	17 %
TOTALT	845.758.896	742.545	1.139	100 %	100 %

Forbedringsområder (i rangert rekkefølge etter viktighet)	Viktig (prosent)
Tilskuddsordning	51
Vilje til å ta risiko	41
Effektiv saksbehandling	39
Sammensetning av produktene til gode finansielle løsninger	38
Garantiordning	36
Rollen som aktiv pådriver for bedriftsutvikling	36
Rollen som aktiv pådriver for nyskapning og omstilling i bedriften	36
Nyskaping og omstillingsprosesser	35
Oppfølgingsrutiner	34
Rollen som pådriver for kompetanseutvikling i bedriften	32
Kommunikasjon	32
Justering av rentenivået	32
Samordningen med andre off. finansieringsinstitusjoner	31
Nærings-/bransje kompetanse	30
Bedriftsøk. Lønnsomhetsvurd. av prosjekter	30
Låneordning	29
Lønnsomhetsorientering	29
Serviceinnstilling	28
Samordningen med private finansieringsinstitusjoner	28
Tilgjengelighet	27
Kredittvurdering/fin.ordninger	25
Kontrollrutiner knyttet til bruken av midlene i bedriften	23

Databilag- data og analyse av prosjekter som fikk tilsagn i 1999

Før vi går vi går inn på selve resultatene, vil vi først gi en kort brukerveiledning til databilaget. I databilaget presenteres frekvensdata for de ulike spørsmålene samt variansanalyse med angivelse av P-verdi for de spørsmålene der det er aktuelt. Gjennom variansanalysen tester vi nullhypotesen om at det ikke er forskjell mellom ulike klasser knyttet til bakgrunnsvariablene antall ansatte, prosjektformål, næring, distriktpolitisk virkeområde og type virkemiddel. En P-verdi mindre enn 0,05 indikerer at nullhypotesen kan forkastes, det vil si at det er forskjeller mellom de klassene som inngår hos bakgrunnsvariablene.

Selve datapresentasjonen og analysene følger rekkefølgen i spørreskjemaet for de som har mottatt SND-lån og SND-tilskudd. Når de gjelder bakgrunnsvariablene, vil vi påpeke at det ikke eksisterer data på antall ansatte og prosjektformål for virkemidlene lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Følgelig er disse to virkemidlene ikke med når resultatene kategoriseres ut fra de to nevnte bakgrunnsvariablene.

For å lette lesingen av de tabellene som inngår i databilaget, vil vi presisere at det gjennomsnittet som er angitt i dem gjelder for alle virkemidlene. Videre vil vi gå igjennom hvordan de ulike klassene knyttet til de fem bakgrunnsvariablene er kodet i tabellene, noe som gjøres under:

Antall ansatte:

- 1: 0 ansatte
- 2: 1-10 ansatte
- 3: 11-20 ansatte
- 4: 21-50 ansatte
- 5: 51-100 ansatte
- 6: Mer enn 100 ansatte

Prosjektformål:

- 1: Tradisjonell nyetablering
- 2: Nyetablering med nyskaping
- 3: Nyskaping i eksisterende bedrifter
- 4: Omstilling
- 5: Knoppskyting
- 6: Flytting
- 7: Kapasitetsutvikling
- 8: Rasjonalisering
- 9: Strukturtilpasning

- 10: Videreutvikling
- 11: Kapitalstyrking
- 12: Miljøforbedring
- 13: Lokal/ regional næringsutvikling
- 14: Utredning
- 15: Annet

Næring:

- 1: Primærnæringer
- 2: Olje og gassutvinning
- 3: Industri og bergverk
- 4: Vann og kraft
- 5: Bygg og anlegg
- 6: Varehandel, hotell og restaurant
- 7: Samferdsel
- 8: Forretningsmessig tjenesteyting, eiendomsdrift
- 9: Andre tjenester

Distriktpolitisk virkeområde:

- 1: Innenfor
- 2: Utenfor

Virkemiddel:

- 1: Lavrisikolån
- 2: Landsdekkende risikolån
- 3: Distriktsrettede risikolån
- 4: Landsdekkende utviklingstilskudd
- 5: Distriktsutviklingstilskudd
- 6: Etablererstipend
- 7: IFU/OFU
- 8: Grunnfinansieringslån fiskeflåten
- 9: Lån til landbruket
- 10: Bygdeutviklingsmidler

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

Ja	Nei	Vet ikke	Sum
1036	101	2	1139
91%	8,9%	0,2%	100%

4. Er dette første gang bedriften har mottatt tilsagn fra SND/FMLA?

Ja	Nei	Vet ikke	Sum
562	528	17	1107
50,8%	47,7%	1,5%	100%

5. Hvilken betydning hadde følgende aktører eller forhold for at prosjektet ble initiert/igangsatt?

	Betydning for igangsetting								
	Ingen 1	2	3	4	5	6	Svært stor 7	Vet ikke	Sum
Forskningsinstitusjon	849	50	33	25	33	20	42	87	1139
	74%	4%	3%	2%	3%	2%	4%	8%	100%
Kunde/leverandør	470	66	79	92	123	102	141	66	1139
	41%	6%	7%	8%	11%	9%	12%	6%	100%
SND/FMLA	324	75	87	113	146	11	232	51	1139
	28%	7%	8%	10%	13%	10%	20%	4%	100%
Bedriften selv	86	8	28	42	108	143	653	71	1139
	8%	1%	3%	4%	10%	12%	57%	6%	100%
Videreføring av pågående FoU-arbeid	577	49	58	63	72	36	99	185	1139
	51%	4%	5%	6%	6%	3%	9%	16%	100%
Bedriftsrådgiver/-konsulent	609	59	83	89	89	52	77	81	1139
	54%	5%	7%	8%	8%	5%	7%	7%	100%
Videreføring av nyetablering eller utviklingsprosjekt	380	46	48	94	102	82	226	161	1139
	33%	4%	4%	8%	9%	7%	20%	14%	100%

Spørsmål 5a: Forskningsinstitusjon									
Gjennomsnitt: 1,64									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	1,78	1	1,34	1	1,66	1	1,53	1	1,33
2	1,60	2	2,33	2	3,50	2	1,81	2	1,78
3	1,59	3	1,93	3	1,71			3	1,58
4	1,64	4	1,35	4	2,00			4	2,19
5	2,40	5	1,00	5	1,24			5	1,60
6	1,33	6	1,00	6	1,22			6	1,59
		7	1,37	7	1,38			7	2,06
		8	1,13	8	1,72			8	1,58
		9	1,00	9	1,60			9	1,52
		10	1,67					10	1,60
		11	1,33						
		12	1,00						
		13	2,00						
		14	2,00						
		15	1,67						
P		0,278		0,000		0,172		0,003	0,096

Spørsmål 5b: Kunde/leverandør									
Gjennomsnitt: 3,19									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,19	1	3,14	1	2,61	1	3,08	1	3,24
2	3,27	2	3,11	2	4,00	2	3,35	2	3,62
3	3,39	3	4,28	3	3,71			3	3,24
4	4,36	4	3,24	4	4,00			4	3,75
5	4,71	5	1,00	5	2,65			5	3,24
6	3,90	6	1,00	6	2,97			6	3,30
		7	3,36	7	2,80			7	4,80
		8	2,87	8	3,66			8	2,73
		9	3,50	9	3,40			9	2,56
		10	3,47					10	2,63
		11	3,33						
		12	3,25						
		13	3,50						
		14	2,95						
		15	3,33						
P		0,001		0,018		0,000		0,051	0,000

Spørsmål 5c: SND/FMLA									
Gjennomsnitt: 3,86									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,25	1	4,43	1	3,91	1	4,05	1	3,18
2	3,99	2	4,01	2	1,00	2	3,57	2	3,54
3	3,56	3	3,48	3	3,72			3	4,31
4	3,35	4	3,56	4	5,00			4	3,26
5	3,00	5	1,00	5	4,65			5	3,85
6	3,19	6	1,00	6	4,44			6	4,31
		7	4,08	7	3,48			7	3,13
		8	4,29	8	3,67			8	4,92
		9	3,17	9	4,13			9	3,42
		10	3,96					10	3,72
		11	3,00						
		12	4,38						
		13	3,64						
		14	3,50						
		15	3,99						
P		0,011		0,079		0,085		0,001	0,000

Spørsmål 5d: Bedriften selv									
Gjennomsnitt: 5,92									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,86	1	5,67	1	5,48	1	5,98	1	6,37
2	6,18	2	6,27	2	7,00	2	5,83	2	6,43
3	6,30	3	6,25	3	6,17			3	6,35
4	6,01	4	6,15	4	6,00			4	6,41
5	6,56	5	7,00	5	6,47			5	6,40
6	6,39	6	7,00	6	6,38			6	5,46
		7	6,43	7	6,35			7	6,28
		8	6,38	8	6,15			8	5,32
		9	6,14	9	5,88			9	5,30
		10	6,30					10	5,47
		11	6,38						
		12	6,50						
		13	5,82						
		14	6,09						
		15	5,84						
P		0,105		0,076		0,000		0,185	0,000

Spørsmål 5e: Videreføring av pågående FOU-arbeider									
Gjennomsnitt: 2,48									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	2,39	1	1,63	1	2,31	1	2,28	1	2,05
2	2,53	2	2,90	2	6,00	2	2,77	2	2,69
3	2,97	3	3,66	3	2,65			3	2,79
4	2,71	4	2,38	4	2,50			4	3,51
5	3,36	5	1,00	5	2,00			5	2,42
6	3,15	6	1,00	6	2,12			6	1,98
		7	2,11	7	1,75			7	4,19
		8	2,00	8	2,69			8	2,14
		9	1,00	9	3,03			9	2,18
		10	2,85					10	2,22
		11	2,89						
		12	3,57						
		13	3,44						
		14	3,47						
		15	2,09						
P		0,220		0,000		0,017		0,000	0,000

Spørsmål 5f: Bedriftsrådgiver-/konsulent									
Gjennomsnitt: 2,48									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,01	1	2,80	1	2,45	1	2,43	1	2,12
2	2,45	2	2,65	2	2,50	2	2,55	2	2,41
3	2,27	3	2,22	3	2,66			3	2,31
4	2,00	4	2,31	4	1,00			4	2,50
5	1,40	5	1,00	5	2,12			5	2,52
6	1,60	6	1,00	6	2,51			6	3,01
		7	2,42	7	1,95			7	1,66
		8	2,64	8	2,19			8	2,75
		9	1,00	9	2,86			9	2,36
		10	2,36					10	2,32
		11	2,11						
		12	3,50						
		13	2,45						
		14	3,27						
		15	2,64						
P		0,000		0,210		0,228		0,372	0,002

Spørsmål 5g: Videreføring av nyetablering eller utviklingsprosjekt										
Gjennomsnitt: 3,66										
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel		
1	3,76	1	3,46	1	3,38	1	3,66	1	3,43	
2	3,89	2	4,30	2	6,00	2	3,65	2	4,21	
3	3,47	3	3,91	3	3,77			3	3,52	
4	3,24	4	3,52	4	2,50			4	4,27	
5	3,33	5	1,00	5	5,06			5	3,92	
6	3,53	6	*	6	3,62			6	3,58	
		7	2,82	7	2,70			7	3,64	
		8	3,46	8	3,79			8	3,16	
		9	4,00	9	4,69			9	3,14	
		10	3,78					10	3,55	
		11	2,56							
		12	3,29							
		13	4,11							
		14	4,47							
		15	3,83							
P		0,390		0,133		0,003		0,941		0,078

* Ingen observasjoner

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

Ja	Nei	Vet ikke	Sum
39	904	7	950
4%	95%	1%	100%

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

	Svært misfor nøyd 1	2	2	4	5	6	Svært fornøyd 7	Vet ikke	Sum
Effektiv avklaring av i hvilken inst. prosjektet hører hjemme	4	2	5	5	8	5	4	6	39
	10%	5%	13%	13%	21%	13%	10%	15%	100%
Fleksibel løsning for finansiell løsning	4	2	3	4	10	7	6	3	39
	10%	5%	8%	10%	26%	18%	15%	8%	100%

8. Hvilken betydning hadde følgende faktorer for at bedriften søkte om finansiering i SND?

	Betydning for igangsetting								
	Ingen 1	2	3	4	5	6	Svært stor 7	Vet ikke	Sum
Manglende evne eller vilje til finansiering fra andre finansieringskilder	462	79	90	88	91	69	145	115	1139
	41%	7%	8%	8%	8%	6%	13%	10%	100%
Annen finansiering var kostbar	269	68	74	106	130	133	261	98	1139
	24%	6%	7%	9%	11%	12%	23%	9%	100%
Det ekstra støtteelementet som ligger i SNDs finansiering var viktig	94	24	36	67	141	163	564	50	1139
	8%	2%	3%	6%	12%	14%	50%	4%	100%
SNDs finansieringsopplegg var godt tilpasset vårt prosjekt	78	24	66	124	180	190	416	61	1139
	7%	2%	6%	11%	16%	17%	36%	5%	100%
Tidligere gode erfaringer med SND	323	33	28	69	122	141	252	171	1139
	28%	3%	3%	6%	11%	12%	22%	15%	100%
Råd fra bedriftsveileder/bank	573	87	55	79	100	61	92	92	1139
	50%	8%	5%	7%	9%	5%	8%	8%	100%
SND-finansiering utløser annen finansiering	402	71	46	91	105	122	203	99	1139
	35%	6%	4%	8%	9%	11%	18%	9%	100%
SND tar risiko	399	71	70	116	123	117	183	120	1139
	30%	6%	6%	10%	11%	10%	16%	11%	100%
SND har særskilte ordninger for kompetanseoppbygging	403	84	71	108	74	59	82	258	1139
	35%	7%	6%	10%	7%	5%	7%	23%	100%
SND har særskilte finansierungsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping	239	39	60	116	123	144	230	188	1139
	21%	3%	5%	10%	11%	13%	20%	17%	100%
SND har større langsiktighet i sin finansiering enn andre finansieringskilder	243	54	77	120	134	128	183	200	1139
	21%	5%	7%	11%	12%	11%	16%	17%	100%

Spørsmål 8a: Manglende evne eller vilje til finansiering fra andre finansieringskilder									
Gjennomsnitt: 3,05									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,42	1	3,01	1	2,66	1	2,90	1	2,68
2	3,27	2	3,89	2	5,50	2	3,27	2	3,98
3	3,33	3	3,32	3	3,19			3	3,02
4	2,44	4	2,49	4	3,50			4	3,82
5	3,08	5	1,00	5	2,38			5	2,94
6	2,48	6	7,00	6	3,18			6	3,34
		7	2,38	7	3,20			7	4,05
		8	2,29	8	3,73			8	2,93
		9	3,17	9	2,87			9	2,55
		10	3,30					10	2,48
		11	3,71						
		12	2,75						
		13	3,30						
		14	3,09						
		15	4,05						
P		0,034	0,000		0,000		0,010		0,000

Spørsmål 8b: Annen finansiering var kostbar									
Gjennomsnitt: 4,15									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,00	1	4,28	1	4,34	1	4,18	1	3,20
2	4,26	2	4,07	2	6,50	2	4,11	2	4,22
3	3,54	3	3,95	3	3,98			3	3,20
4	3,55	4	3,96	4	4,50			4	4,47
5	3,08	5	3,00	5	3,82			5	3,90
6	3,00	6	7,00	6	3,93			6	4,58
		7	4,05	7	4,00			7	4,13
		8	3,54	8	4,09			8	3,92
		9	1,83	9	4,46			9	4,55
		10	3,92					10	4,59
		11	2,86						
		12	4,13						
		13	3,00						
		14	4,13						
		15	4,00						
P		0,007		0,407		0,402		0,684	0,000

Spørsmål 8c: Det ekstra støtteelementet som ligger i SNDs/FMLAs finansiering var viktig									
Gjennomsnitt: 5,64									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,67	1	5,60	1	5,53	1	5,79	1	4,77
2	5,68	2	5,60	2	7,00	2	5,42	2	5,50
3	5,62	3	5,89	3	5,79			3	5,85
4	5,59	4	5,77	4	6,50			4	5,75
5	5,50	5	7,00	5	6,47			5	5,99
6	5,77	6	7,00	6	5,75			6	5,44
		7	5,53	7	5,43			7	5,97
		8	5,65	8	5,48			8	4,89
		9	5,29	9	5,64			9	5,54
		10	5,62					10	5,73
		11	4,13						
		12	5,50						
		13	5,45						
		14	5,91						
		15	5,39						
P		0,981	0,664		0,286		0,001		0,000

Spørsmål 8d: SNDs/FMLAs finansieringsopplegg var godt tilpasset vårt prosjekt									
Gjennomsnitt: 5,32									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,23	1	5,02	1	5,46	1	5,26	1	5,34
2	5,39	2	5,29	2	7,00	2	5,42	2	5,10
3	5,34	3	5,45	3	5,35			3	5,68
4	5,13	4	5,12	4	6,50			4	5,41
5	5,67	5	5,00	5	4,88			5	5,21
6	5,38	6	7,00	6	4,94			6	5,00
		7	5,71	7	4,95			7	5,93
		8	4,97	8	5,32			8	5,51
		9	5,00	9	5,56			9	5,34
		10	5,46					10	5,50
		11	5,78						
		12	5,00						
		13	5,45						
		14	5,77						
		15	5,60						
P		0,766	0,389		0,225		0,155		0,017

Spørsmål 8e: Tidligere god erfaring med SND/FMLA									
Gjennomsnitt: 4,10									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,58	1	2,42	1	3,92	1	4,26	1	5,27
2	4,12	2	3,70	2	1,00	2	3,85	2	4,53
3	5,41	3	5,11	3	4,63			3	4,79
4	5,30	4	4,81	4	3,50			4	4,45
5	6,27	5	6,00	5	3,50			5	4,82
6	5,18	6	1,00	6	3,76			6	2,13
		7	5,26	7	4,06			7	4,92
		8	5,37	8	3,97			8	4,63
		9	4,83	9	2,95			9	3,61
		10	4,91					10	3,97
		11	6,00						
		12	5,00						
		13	3,75						
		14	4,22						
		15	4,72						
P		0,000	0,000		0,000		0,012		0,000

Spørsmål 8f: Råd fra bedriftsveileder/bank									
Gjennomsnitt: 2,61									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	2,90	1	3,06	1	2,37	1	2,76	1	2,55
2	2,73	2	2,85	2	1,00	2	2,39	2	2,60
3	2,81	3	2,29	3	2,77			3	3,47
4	2,59	4	2,68	4	1,00			4	2,35
5	1,93	5	1,00	5	3,00			5	2,69
6	1,73	6	1,00	6	3,28			6	3,09
		7	3,50	7	2,05			7	1,73
		8	2,82	8	2,42			8	2,50
		9	2,33	9	3,23			9	2,43
		10	2,61					10	2,15
		11	2,50						
		12	3,50						
		13	2,56						
		14	2,95						
		15	2,33						
P		0,163	0,128		0,002		0,005		0,000

Spørsmål 8g: SND/FMLA finansiering utløser annen finansiering									
Gjennomsnitt: 3,57									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,73	1	3,63	1	3,23	1	3,65	1	3,57
2	3,83	2	4,15	2	6,50	2	3,46	2	4,48
3	4,16	3	3,91	3	4,05			3	4,59
4	3,56	4	3,64	4	6,50			4	3,74
5	3,21	5	7,00	5	3,40			5	3,82
6	3,41	6	7,00	6	4,31			6	3,09
		7	3,76	7	3,50			7	4,33
		8	3,83	8	3,06			8	3,37
		9	4,14	9	3,50			9	2,90
		10	3,87					10	3,01
		11	3,56						
		12	5,00						
		13	2,73						
		14	3,09						
		15	3,50						
P		0,623		0,437		0,000		0,198	0,000

Spørsmål 8h: SND/FMLA tar risiko									
Gjennomsnitt: 3,68									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,95	1	3,21	1	3,11	1	3,60	1	4,16
2	3,86	2	4,55	2	6,00	2	3,80	2	4,71
3	3,73	3	4,34	3	4,27			3	4,70
4	4,01	4	3,51	4	6,00			4	4,96
5	4,33	5	5,00	5	2,76			5	3,67
6	4,27	6	7,00	6	3,86			6	3,13
		7	3,39	7	2,95			7	4,85
		8	3,29	8	3,83			8	3,23
		9	4,00	9	3,93			9	2,91
		10	4,04					10	3,00
		11	4,33						
		12	4,75						
		13	5,09						
		14	4,32						
		15	4,00						
P		0,884		0,000		0,000		0,198	0,000

Spørsmål 8i: SND/FMLA har særskilte ordninger for kompetanseoppbygging

Gjennomsnitt: 2,85

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	2,89	1	2,39	1	2,67	1	2,92	1	2,39
2	2,84	2	2,93	2	4,00	2	2,76	2	2,95
3	3,52	3	3,12	3	2,96			3	3,15
4	3,15	4	3,33	4	6,00			4	3,10
5	2,77	5	*	5	2,50			5	3,44
6	2,33	6	*	6	2,98			6	2,40
		7	2,91	7	2,45			7	2,76
		8	2,10	8	2,94			8	2,38
		9	3,00	9	3,17			9	2,50
		10	3,21					10	2,69
		11	1,88						
		12	3,63						
		13	5,90						
		14	3,85						
		15	2,52						
P		0,226		0,000		0,225		0,264	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 8j: SND/FMLA har særskilte finansieringsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping

Gjennomsnitt: 4,26

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,64	1	4,23	1	3,87	1	4,22	1	3,95
2	4,29	2	5,14	2	6,00	2	4,31	2	4,70
3	4,44	3	4,47	3	4,59			3	4,53
4	4,21	4	4,35	4	4,00			4	5,23
5	3,64	5	2,00	5	3,53			5	4,35
6	3,74	6	5,00	6	4,25			6	4,41
		7	3,41	7	3,95			7	4,46
		8	3,58	8	4,59			8	3,46
		9	2,33	9	4,20			9	3,69
		10	4,09					10	3,99
		11	4,00						
		12	4,25						
		13	5,89						
		14	5,25						
		15	4,42						
P		0,240		0,001		0,005		0,654	0,002

Spørsmål 8k: SND/FMLA har større langsiktighet i sin finansiering enn andre finansieringskilder

Gjennomsnitt: 4,07

	Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
	1	4,35	1	3,79	1	4,09	1	3,99	1	4,14
	2	4,06	2	4,58	2	6,50	2	4,18	2	4,54
	3	3,61	3	4,32	3	4,25			3	4,45
	4	3,91	4	3,57	4	7,00			4	4,98
	5	4,40	5	3,00	5	3,71			5	3,57
	6	3,53	6	*	6	3,56			6	3,77
		4,09	7	4,17	7	3,71			7	4,66
			8	3,80	8	3,81			8	4,56
			9	2,83	9	4,17			9	3,93
			10	3,92					10	4,03
			11	4,63						
			12	4,38						
			13	4,11						
			14	3,85						
			15	4,46						
	P		0,208		0,209		0,101		0,202	

* Ingen observasjoner

9. Er prosjektet delfinansiert med banklån?

Ja	Nei	Vet ikke	Sum
539	585	15	1139
47,3%	51 4%	1,3%	100%

De tre neste spørsmålene 10, 11 og 12 gjelder kun for de som fikk tilsagn om lån hos SND/FMLA

10. Hvordan er status når det gjelder lånetilsagnet?

Lånetilsagnet er benyttet	316	73%
Bedriften kommer til å benytte lånetilsagnet	71	16%
Bedriften har frasagt seg tilsagnet om lån	5	1%
Bedriften kommer ikke til å benytte lånetilsagnet	7	2%
Vet ikke om lånetilsagnet vil bli benyttet	36	8%
Sum	435	100%

11. For de som har benyttet eller kommer til å benytte lånetilsagnet: Hva er viktigste grunn til at bedriften har valgt å benytte SND/FMLA-lånet ?

Mindre pantegjeld (SND/FMLA gir gjeldsbrevlån som frigjør pant	75	32%
Strategi for spredning av bankforbindelser	37	16%
Langsiktige fordeler som SND kunde	120	49%
Vet ikke	8	3%
Sum	236	100%

12. For de som har frasagt seg lånetilsagnet eller ikke kommer til å benytte det: Tar bedriften opp tilsvarende lån i bank i stedet?

Ja	Nei	Vet ikke	Sum
4	3	0	7
57%	43%	0%	100%

13. Hva skiller prosjekter som er delfinansiert av SND fra prosjekter bedriften finansierer selv?

	Grad av forskjell								
	Ingen 1	2	2	4	5	6	Stor 7	Vet ikke	Sum
Høyere markedsrisiko	231	50	51	76	95	69	69	309	950
	24%	5%	5%	8%	10%	7%	7%	33%	100%
Høyere teknologisk risiko	284	70	58	68	66	35	40	329	950
	30%	7%	6%	7%	7%	4%	4%	35%	100%
Høy usikkerhet om teknologisk risiko	195	43	59	92	105	74	81	301	950
	20%	5%	6%	10%	11%	8%	9%	32%	100%
Prosjektet er av større økonomisk omfang	124	28	38	83	114	107	177	279	950
	13%	3%	4%	9%	12%	11%	19%	29%	100%

Spørsmål 13a: Høyere markedsrisiko									
Gjennomsnitt: 3,37									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,97	1	3,53	1	2,95	1	3,46	1	2,86
2	3,68	2	3,87	2	6,00	2	3,26	2	3,59
3	3,82	3	4,12	3	3,58			3	3,87
4	3,19	4	3,31	4	4,00			4	4,13
5	3,64	5	*	5	4,22			5	3,51
6	3,11	6	*	6	3,49			6	*
		7	2,56	7	4,14			7	4,07
		8	3,52	8	3,85			8	3,84
		9	3,60	9	3,21			9	2,44
		10	3,59					10	2,71
		11	3,20						
		12	4,40						
		13	2,71						
		14	4,70						
		15	3,73						
P		0,285		0,126		0,008		0,258	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 13b: Høyere teknologisk risiko									
Gjennomsnitt: 2,72									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	2,94	1	2,43	1	2,03	1	2,73	1	2,20
2	2,97	2	2,84	2	3,00	2	2,71	2	3,21
3	3,27	3	3,50	3	3,34			3	3,25
4	3,34	4	3,98	4	5,50			4	3,43
5	3,73	5	*	5	2,89			5	2,91
6	3,15	6	*	6	2,47			6	*
		7	2,67	7	2,86			7	4,05
		8	3,00	8	3,20			8	2,45
		9	2,40	9	2,28			9	1,54
		10	2,70					10	1,89
		11	2,20						
		12	4,20						
		13	2,00						
		14	3,88						
		15	2,66						
P		0,566		0,000		0,000		0,930	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 13c: Høy usikkerhet om framtidig avkastning									
Gjennomsnitt: 3,64									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,12	1	3,84	1	3,50	1	3,74	1	3,20
2	3,72	2	3,86	2	3,00	2	3,49	2	3,79
3	3,52	3	4,25	3	3,64			3	3,83
4	3,47	4	3,09	4	6,00			4	3,68
5	3,07	5	*	5	4,67			5	3,77
6	4,35	6	*	6	3,19			6	*
		7	3,21	7	3,62			7	3,98
		8	3,74	8	4,22			8	3,86
		9	2,80	9	3,00			9	3,22
		10	3,81					10	3,39
		11	3,80						
		12	3,60						
		13	3,38						
		14	5,00						
		15	3,49						
P		0,168		0,089		0,052		0,149	0,360

* Ingen observasjoner

Spørsmål 13d: Prosjektet er av større omfang økonomisk									
Gjennomsnitt: 4,58									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,81	1	4,59	1	4,20	1	4,60	1	4,68
2	4,68	2	4,40	2	4,00	2	4,55	2	4,35
3	4,92	3	5,30	3	4,87			3	4,69
4	4,81	4	4,61	4	5,50			4	4,68
5	5,38	5	*	5	5,38			5	4,80
6	4,79	6	*	6	4,89			6	*
		7	4,37	7	4,50			7	5,37
		8	4,76	8	4,76			8	4,51
		9	5,33	9	4,72			9	3,73
		10	4,93					10	4,25
		11	5,83						
		12	6,00						
		13	4,13						
		14	4,56						
		15	4,22						
P		0,830		0,081		0,055		0,773	0,003

* Ingen observasjoner

14. I hvilken grad hadde bedriften kjennskap til SNDs/FMLAs produkter før første henvendelse i forbindelse med dette prosjektet?

Svært liten grad 1	2	3	4	5	6	Svært stor grad 7	Vet ikke	Sum
148	83	80	150	163	176	249	20	1069
14%	8%	8%	14%	15%	16%	23%	2%	100%

Spørsmål 14: I hvilken grad hadde bedriften kjennskap til SNDs/FMLAs produkter før første henvendelse i forbindelse med dette prosjektet?

Gjennomsnitt: 4,55

Gjennomsnitt, 1,55									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,14	1	3,51	1	4,58	1	4,72	1	5,47
2	4,51	2	4,44	2	*	2	4,26	2	4,38
3	5,79	3	5,23	3	4,69			3	5,17
4	5,30	4	5,00	4	7,00			4	4,55
5	6,21	5	6,00	5	3,53			5	5,17
6	4,94	6	1,00	6	4,68			6	3,18
		7	5,58	7	4,81			7	*
		8	5,41	8	4,46			8	4,96
		9	4,71	9	3,52			9	4,53
		10	5,06					10	4,38
		11	5,75						
		12	5,63						
		13	5,91						
		14	4,25						
		15	4,55						
P		0,000	0,000		0,004		0,001		0,000

* Ingen observasjoner

15. Hvor spesifikk var bedriften når det gjaldt type finansieringsbistand i SND/FMLA som det ble søkt om?

Søkte generell finansieringsbistand ut fra prosjektes behov	310	29%
Søkte hovedprodukt (lån, tilskudd, garanti) ut fra prosjektes behov	361	34%
Søkte spesiell finansieringsordning ut fra detaljkunnskap om SND/FMLA	300	28%
Søkte en bestemt finansieringsordning ut fra kommunens kunnskap om FMLA	80	8%
Vet ikke	18	2%
Sum	1069	100%

16. I hvilken grad fikk bedriften den type finansieringsbistand som var omsøkt?

Svært liten grad 1	2	3	4	5	6	Svært stor grad 7	Vet ikke	Sum
21	30	73	104	198	185	451	7	1069
2%	3%	7%	10%	18%	17%	42%	1%	100%

Spørsmål 16: I hvilken grad fikk bedriften den type finansieringsbistand som var omsøkt?

Gjennomsnitt: 5,62

	Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
	1	5,87	1	5,63	1	5.77	1	5,72	1	5,58
	2	5,45	2	5,62	2	*	2	5,47	2	5,45
	3	5,50	3	5,35	3	5.22			3	5,44
	4	5,51	4	5,53	4	5.00			4	5,13
	5	4,86	5	7,00	5	5.06			5	5,51
	6	5,89	6	3,00	6	5.59			6	5,76
			7	5,87	7	5.76			7	*
			8	5,70	8	5.55			8	6,13
			9	4,71	9	5.50			9	5,74
			10	5,44					10	5,67
			11	5,75						
			12	5,63						
			13	6,36						
			14	5,12						
			15	5,96						
	P		0,008		0,109		0,300		0,013	

* Ingen observasjoner

17. I hvilken grad var SNDs/FMLAs finansieringstilbud godt tilpasset bedriftens behov ved dette prosjektet?

Svært liten grad 1	2	3	4	5	6	Svært stor grad 7	Vet ikke	Sum
31	38	87	120	223	235	398	7	1139
3%	3%	8%	11%	19%	21%	35%	1%	100%

Spørsmål 17: I hvilken grad var SNDs/FMLAs finansieringstilbud godt tilpasset bedriftens behov ved dette prosjektet?

Gjennomsnitt: 5,44

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,38	1	5,18	1	5,60	1	5,52	1	5,40
2	5,32	2	5,28	2	6,50	2	5,31	2	5,10
3	5,50	3	5,52	3	5,36			3	5,54
4	5,61	4	5,54	4	6,00			4	5,29
5	5,75	5	5,00	5	5,00			5	5,39
6	5,39	6	3,00	6	5,33			6	5,11
		7	5,74	7	5,36			7	5,79
		8	5,33	8	5,35			8	5,77
		9	5,57	9	5,31			9	5,64
		10	5,37					10	5,57
		11	5,56						
		12	6,00						
		13	6,00						
		14	4,88						
		15	5,55						
P		0,695	0,364		0,348		0,051		0,013

18. Har SNDs saksbehandler i denne saken gitt inntrykk av at du måtte ta opp lån i SND for å få tilskudd ?

Ja	Nei	Vet ikke	Hadde ikke lånebehov	Sum
31	432	38	9	510
6%	85%	7%	2%	100%

19. Hvilket av følgende lånealternativ er mest ønskelig, nest mest ønskelig og minst ønskelig?

	Intern genererte midler		Lånekapital		Ekstern egenkapital	
Mest ønskelig	667	77%	126	15%	78	9%
Nest mest ønskelig	92	10%	384	44%	395	45%
Minst ønskelig	112	13%	361	41%	398	46%
Sum	871	100%	871	100%	871	100%

20. Er prosjektet fullfinansiert i dag?

Ja	Nei	Vet ikke	Sum
821	276	42	1139
72%	24%	4%	100%

21. Hvis ja, i hvilken grad var SNDs/FMLAs finansieringsbistand utløsende for fullfinansiering av prosjektet?

Svært liten grad 1	2	3	4	5	6	Svært stor grad 7	Vet ikke	Sum
65	30	50	70	125	146	326	6	821
8%	4%	6%	8%	15%	18%	40%	1%	100%

Spørsmål 21: Hvis ja, i hvilken grad var SNDs/FMLAs finansieringsbistand utløsende for fullfinansiering av prosjektet?

Gjennomsnitt: 5,34

Gjennomsnitt: 5,54									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,53	1	5,01	1	5,38	1	5,41	1	4,88
2	5,27	2	5,51	2	6,50	2	5,23	2	5,29
3	5,46	3	5,63	3	5,27			3	5,37
4	5,11	4	4,69	4	4,50			4	5,35
5	5,07	5	7,00	5	5,27			5	5,39
6	5,52	6	7,00	6	5,36			6	4,86
		7	5,69	7	5,00			7	6,21
		8	4,93	8	5,55			8	5,54
		9	5,60	9	5,00			9	5,03
		10	5,59					10	5,49
		11	4,83						
		12	4,43						
		13	6,38						
		14	5,75						
		15	5,60						
P		0,600	0,021		0,816		0,206		0,009

22. Hvis nei, vil bedriften søke SND/FMLA om ytterligere finansiering?

Ja	Nei	Vet ikke	Sum
123	75	78	276
45%	27%	28%	100%

23. Hva ville skjedd med prosjektet dersom SND/FMLA ikke hadde gitt tilsagn?

Gjennomført prosjektet uten endringer; samme skala og tidsskjema	231	20%
Gjennomført prosjektet i samme skala, men på et senere tidspunkt	150	13%
Gjennomført prosjektet, men i en mer begrenset skala	378	33%
Lagt på is	185	16%
Henlagt prosjektet	116	10%
Vet ikke	79	8%
Sum	1139	100%

24. Hvis prosjektet ville blitt gjennomført uten SND/FMLA-finansiering, hvordan ville dere finansiere det beløpet SND/FMLA var søkt om?

Egenkapital	Ja	436	57%
	Nei	323	43%
	Sum	759	100%
Lån	Ja	486	64%
	Nei	273	36%
	Sum	759	100%
Annen offentlig finansiering	Ja	108	14%
	Nei	651	86%
	Sum	759	100%

25. Hvilken innvirkning har SND/FMLA hatt for prosjektet på følgende områder?

	Grad av innvirkning								
	Ingen 1	2	2	4	5	6	Stor 7	Vet ikke	Sum
Utformingen av prosjektet	489	143	117	103	92	54	95	46	1139
	43%	13%	10%	9%	8%	5%	8%	4%	100%
Realiseringen av prosjektet	169	68	87	138	181	150	303	45	1139
	15%	6%	8%	12%	16%	13%	27%	4%	100%
Lån/lånebetingelser fra andre	495	66	86	87	117	74	118	96	1139
	44%	6%	8%	8%	10%	7%	10%	9%	100%
Finansieringsløsningene	196	48	91	133	174	159	253	85	1139
	17%	4%	8%	12%	15%	14%	22%	8%	100%
Formidling av kompetanse fra andre	590	122	95	91	55	35	46	105	1139
	52%	11%	8%	8%	5%	3%	4%	9%	100%
Risikoavlastning	273	53	92	128	168	122	193	110	1139
	24%	5%	8%	11%	15%	11%	17%	10%	100%

Spørsmål 25a: Utformingen av prosjektet									
Gjennomsnitt: 2,73									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	2,90	1	2,78	1	2,98	1	2,74	1	2,04
2	2,50	2	2,81	2	1,50	2	2,72	2	2,08
3	2,50	3	2,46	3	2,58			3	2,41
4	2,54	4	2,29	4	2,00			4	2,53
5	2,27	5	1,00	5	2,64			5	2,60
6	2,00	6	*	6	2,62			6	3,10
		7	2,68	7	2,14			7	2,40
		8	2,00	8	2,60			8	2,62
		9	2,29	9	2,60			9	3,09
		10	2,56					10	3,11
		11	2,38						
		12	2,38						
		13	3,45						
		14	2,61						
		15	2,73						
P		0,090		0,535		0,150		0,871	0,000

* ingen observasjoner

Spørsmål 25b: Realiseringen av prosjektet									
Gjennomsnitt: 4,60									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,89	1	4,63	1	4,54	1	4,72	1	3,70
2	4,61	2	4,69	2	5,50	2	4,42	2	4,66
3	4,82	3	4,70	3	4,69			3	5,56
4	4,29	4	4,62	4	5,00			4	4,89
5	4,27	5	7,00	5	4,81			5	4,76
6	4,43	6	*	6	4,61			6	4,45
		7	4,43	7	4,00			7	4,78
		8	4,31	8	4,52			8	4,75
		9	4,34	9	4,87			9	4,48
		10	4,94					10	4,35
		11	3,75						
		12	4,38						
		13	4,64						
		14	3,48						
		15	5,05						
P		0,247		0,213		0,838		0,022	0,022

* ingen observasjoner

Spørsmål 25c: Lån/lånebetingelser fra andre									
Gjennomsnitt: 2,96									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,14	1	2,90	1	2,81	1	3,09	1	3,11
2	3,14	2	3,34	2	7,00	2	2,76	2	3,84
3	3,13	3	2,90	3	3,22			3	4,39
4	2,71	4	3,51	4	6,00			4	2,64
5	3,07	5	5,00	5	2,19			5	3,09
6	2,50	6	1,00	6	3,85			6	2,54
		7	4,11	7	2,43			7	2,64
		8	2,70	8	2,46			8	2,90
		9	3,00	9	2,89			9	2,62
		10	2,93					10	2,57
		11	3,25						
		12	3,75						
		13	3,22						
		14	1,55						
		15	3,25						
P		0574	0,014		0,000		0,021		0,000

Spørsmål 25d: Finansieringsløsningen									
Gjennomsnitt: 4,45									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,33	1	4,04	1	4,59	1	4,54	1	4,33
2	4,38	2	4,59	2	7,00	2	4,32	2	4,49
3	4,44	3	4,77	3	4,44			3	5,09
4	4,48	4	4,15	4	5,50			4	5,21
5	4,75	5	6,00	5	2,71			5	4,40
6	4,18	6	1,00	6	4,29			6	3,68
		7	4,97	7	4,29			7	5,10
		8	4,47	8	4,42			8	4,36
		9	4,29	9	4,21			9	4,75
		10	4,29					10	4,60
		11	4,88						
		12	5,38						
		13	4,64						
		14	3,32						
		15	4,34						
P		0,964	0,045		0,029		0,104		0,000

Spørsmål 25e: Formidling av kompetanse fra andre/nettverksbygging

Gjennomsnitt: 2,21

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	2,52	1	2,12	1	2,12	1	2,20	1	1,65
2	2,14	2	2,48	2	3,00	2	2,23	2	1,92
3	1,94	3	2,30	3	2,27			3	2,43
4	2,07	4	1,83	4	2,00			4	2,55
5	2,00	5	1,00	5	1,94			5	2,12
6	1,50	6	*	6	2,09			6	2,36
		7	2,30	7	2,38			7	2,59
		8	1,68	8	2,46			8	1,90
		9	1,43	9	1,93			9	2,02
		10	2,24					10	2,31
		11	2,14						
		12	1,88						
		13	3,09						
		14	2,10						
		15	2,41						
P		0,017	0,263		0,541		0,788		0,038

* Ingen observasjoner

Spørsmål 25f: Risikoavlastning

Gjennomsnitt: 3,97

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,08	1	3,69	1	3,51	1	3,90	1	3,93
2	4,04	2	4,69	2	5,50	2	4,07	2	4,45
3	4,40	3	4,44	3	4,38			3	4,67
4	4,22	4	4,07	4	4,00			4	4,72
5	4,31	5	6,00	5	4,00			5	4,09
6	4,13	6	*	6	4,24			6	3,75
		7	4,47	7	4,20			7	4,90
		8	3,60	8	4,06			8	2,93
		9	4,86	9	4,02			9	3,28
		10	3,95					10	3,71
		11	5,13						
		12	3,88						
		13	3,33						
		14	3,50						
		15	3,93						
P		0,866	0,015		0,000		0,243		0,000

26. Hva er status for prosjektets igangsetting?

Prosjektet er ferdigstilt	106	9%
Prosjektet er startet opp og forventes realisert i samsvar med prosjektplanene	667	59%
Prosjektet er startet opp, men framdriften ligger etter prosjektplanene	265	23%
Prosjektet er utsatt og vil bli igangsatt i løpet av 2000	40	4%
Prosjektet er utsatt til 2001 eller senere	35	3%
Prosjektet er avbrutt eller henlagt	11	1%
Vet ikke	15	1%
Sum	1139	100%

27. Hvor viktig er prosjektet for bedriftens overlevelse?

	Betydning for overlevelse								
	Uten betydn ing 1	2	2	4	5	6	Svært stor 7	Vet ikke	Sum
I dag	11	92	104	89	99	58	355	42	950
	12%	10%	11%	9%	10%	6%	37%	4%	100%
Om 2 år	54	41	81	124	154	96	329	71	950
	6%	4%	9%	13%	16%	10%	35%	7%	100%
Om 5 år	67	45	56	75	134	104	365	104	950
	7%	5%	6%	8%	14%	11%	38%	11%	100%

Spørsmål 27a: I dag

Gjennomsnitt: 4,72

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,27	1	6,00	1	4,93	1	4,93	1	5,06
2	5,01	2	5,82	2	3,50	2	4,40	2	5,17
3	4,12	3	3,94	3	4,65			3	4,98
4	4,05	4	4,91	4	3,50			4	4,33
5	3,75	5	1,00	5	4,00			5	4,63
6	2,85	6	*	6	5,15			6	*
		7	4,63	7	3,81			7	3,76
		8	4,81	8	4,29			8	5,82
		9	4,57	9	4,54			9	4,63
		10	4,40					10	4,61
		11	4,33						
		12	4,88						
		13	3,30						
		14	4,07						
		15	5,13						
P	0,000		0,000		0,054		0,000		0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 27b: Om 2 år									
Gjennomsnitt: 5,15									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,29	1	5,90	1	5,33	1	5,36	1	5,41
2	5,40	2	5,56	2	5,00	2	4,80	2	5,23
3	4,65	3	4,61	3	5,10			3	5,38
4	4,93	4	5,42	4	7,00			4	4,59
5	4,56	5	3,00	5	4,60			5	5,14
6	3,62	6	7,00	6	5,71			6	*
		7	5,46	7	4,43			7	4,24
		8	5,60	8	4,60			8	6,06
		9	4,86	9	4,83			9	5,13
		10	4,84					10	5,09
		11	4,78						
		12	6,38						
		13	3,40						
		14	4,60						
		15	5,39						
P		0,000	0,000		0,003		0,000		0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 27c: Om 5 år									
Gjennomsnitt: 5,29									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,16	1	5,81	1	5,53	1	5,53	1	5,58
2	5,33	2	4,94	2	4,50	2	4,89	2	4,85
3	5,13	3	4,92	3	5,31			3	5,50
4	5,31	4	5,68	4	7,00			4	4,76
5	5,13	5	6,00	5	5,20			5	5,29
6	4,48	6	*	6	5,80			6	*
		7	5,72	7	4,31			7	4,24
		8	5,88	8	4,54			8	6,03
		9	5,57	9	4,59			9	5,55
		10	5,01					10	5,37
		11	4,38						
		12	6,38						
		13	3,20						
		14	4,27						
		15	5,86						
P		0,507	0,000		0,000		0,000		0,000

* Ingen observasjoner

28. Hva viktig vil prosjektet være for bedriftens fremtidige lønnsomhetsutvikling?

Ikke viktig 1	2	3	4	5	6	Svært viktig 7	Vet ikke	Sum
26	14	53	11	149	165	377	55	950
3%	2%	5%	12%	16%	17%	40%	6%	100%

Spørsmål 28: Hvor viktig vil prosjektet være for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling?

Gjennomsnitt: 5,62

	Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
	1	5,69	1	6,13	1	5,63	1	5,80	1	5,81
	2	5,84	2	5,86	2	6,50	2	5,33	2	5,71
	3	5,43	3	5,36	3	5,70			3	5,96
	4	5,42	4	6,14	4	5,50			4	5,19
	5	5,56	5	5,00	5	5,60			5	5,68
	6	4,57	6	7,00	6	6,04			6	*
			7	5,84	7	5,20			7	5,18
			8	5,65	8	5,31			8	5,96
			9	5,71	9	5,27			9	5,44
			10	5,51					10	5,43
			11	5,44						
			12	5,00						
			13	3,56						
			14	5,14						
			15	5,79						
	P		0,002		0,000		0,150		0,000	

* Ingen observasjoner

29. Hvilke forventninger har bedriften til utvikling av omsetningen i nasjonale og internasjonale markeder? (n=694)

Marked	Relative endringer og antall bedrifter			
	> -19%	-19 til -10%	+10 til +19%	> +19%
Regionalt	83	45	21	34
Nasjonalt	75	43	53	80
Internasjonalt	16	9	64	113

30. I hvilken grad forventes at endringene i fordeling av omsetning på ulike markeder i forrige spørsmål kan tilskrives prosjektet?

Svært liten grad 1	2	3	4	5	6	Svært stor grad 7	Vet ikke	Sum
53	26	22	45	60	56	94	34	390
14%	7%	6%	11%	15%	14%	24%	9%	100%

Spørsmål 30: I hvilken grad forventes at endringene i fordeling av omsetning på ulike markeder kan tilskrives prosjektet?

Gjennomsnitt: 4,62

	Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
	1	4,75	1	5,61	1	4,57	1	4,80	1	4,58
	2	4,90	2	5,52	2	6,50	2	4,38	2	4,66
	3	4,56	3	4,36	3	4,48			3	5,00
	4	3,95	4	4,19	4	3,50			4	3,77
	5	3,55	5	5,00	5	5,00			5	4,69
	6	3,58	6	*	6	4,96			6	*
			7	3,88	7	4,56			7	4,60
			8	4,45	8	4,94			8	*
			9	3,00	9	4,20			9	4,00
			10	4,64					10	5,04
			11	3,00						
			12	4,00						
			13	6,00						
			14	4,11						
			15	4,27						
	P		0,028		0,014		0,662		0,066	

31. Fra hvilket år forventes prosjektet å gi inntektsøkninger eller kostnadsreduksjoner ?

År	Tidligst		Senest	
	Antall	Prosent	Antall	Prosent
1999	58	6%	32	3%
2000	313	33%	127	13%
2001	284	30%	178	19%
2002	76	8%	160	17%
2003	17	2%	78	8%
Etter 2003	24	2%	108	11%
Vet ikke	178	19%	267	28%
Sum	950	100%	950	100%

32. Kan det angis hvor store årlige inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner som forventes av dette prosjektet? (n=311)*

År	Inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner	
	Optimistisk	Nøkternt
2001	2214 mill.kr.	1789 mill.kr.
2003	4267 mill.kr.	3357 mill.kr.
2008	6153 mill.kr.	4023 mill.kr.

* Omfatter kun bedrifter som har svart i alle årene

33. Hva er sannsynligheten for ikke å nå målene om inntektsøkninger eller kostnadsreduksjoner av prosjektet?

<10%	10-20%	20-50%	50-70%	>70%	Vet ikke	Sum
244	245	187	54	32	188	950
26%	26%	20%	6%	3%	20%	100%

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

År	Tidligst		Senest	
	Antall	Prosent	Antall	Prosent
Aldri	11	1%	15	2%
1999	16	2%	11	1%
2000	88	9%	44	5%
2001	108	11%	61	6%
2002	87	9%	54	6%
2003	75	8%	58	6%
Etter 2003	346	37%	482	50%
Vet ikke	219	23%	225	24%
Sum	950	100%	950	100%

35. I hvilken grad venter en at prosjektet vil bidra innenfor følgende områder?

	Grad av bidrag								
	Svært liten grad 1	2	3	4	5	6	Svært stor grad 7	Vet ikke	Sum
Opplæring av produksjonspersonell	320	60	76	100	104	60	94	136	950
	34%	6%	8%	11%	11%	6%	10%	14%	100%
Opplæring av produktutviklingspersonell	245	69	85	112	101	68	78	114	872
	28%	8%	10%	13%	12%	8%	9%	13%	100%
Opplæring av personell på markedssiden	295	83	91	94	116	62	75	134	950
	31%	9%	10%	10%	12%	7%	8%	14%	100%
Kompetanse knyttet til produksjonsprosessen	234	46	64	135	143	102	96	130	950
	25%	5%	7%	14%	15%	11%	10%	14%	100%
Kompetanse knyttet til organisasjon og ledelse	256	70	97	124	124	82	69	128	950
	27%	7%	10%	13%	13%	9%	7%	14%	100%
Tilgang og kontinuerlig bruk av avansert teknologi	267	65	66	112	114	88	102	133	950
	28%	7%	7%	12%	12%	9%	11%	14%	100%
Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt	283	61	86	100	117	87	90	126	950
	30%	6%	9%	11%	12%	9%	10%	13%	100%
Opparbeiding av bedre nettverk internasjonalt	385	67	60	60	75	67	94	152	950
	41%	7%	6%	6%	8%	7%	10%	15%	100%
Ansettelse av høyt kvalifisert personell	352	68	71	87	92	61	73	146	950
	37%	7%	8%	9%	10%	6%	8%	15%	100%

Spørsmål 35a: Opplæring av produksjonspersonell									
Gjennomsnitt: 3,21									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,33	1	3,41	1	2,78	1	3,30	1	3,88
2	3,35	2	2,70	2	3,50	2	3,04	2	3,88
3	4,14	3	3,64	3	3,83			3	3,61
4	3,45	4	3,97	4	7,00			4	2,91
5	4,21	5	3,00	5	33,78			5	3,54
6	3,52	6	7,00	6	2,36			6	*
		7	3,20	7	3,33			7	3,18
		8	2,78	8	3,18			8	3,13
		9	2,29	9	3,45			9	2,45
		10	3,42					10	2,64
		11	4,22						
		12	3,13						
		13	3,89						
		14	3,15						
		15	3,40						
P		0,151		0,201		0,00		0,104	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 35b: Opplæring av produktutviklingspersonell									
Gjennomsnitt: 3,36									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,41	1	3,00	1	2,76	1	3,11	1	3,12
2	3,66	2	4,32	2	5,00	2	3,75	2	4,05
3	4,28	3	4,46	3	3,73			3	3,19
4	3,33	4	3,68	4	4,00			4	4,25
5	4,78	5	4,00	5	2,67			5	3,36
6	3,95	6	1,00	6	3,10			6	*
		7	2,59	7	3,60			7	5,02
		8	2,74	8	3,99			8	*
		9	1,33	9	3,95			9	2,57
		10	3,63					10	2,76
		11	4,67						
		12	2,83						
		13	3,11						
		14	3,31						
		15	2,81						
P		0,031		0,000		0,000		0,000	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 35c: Opplæring av personell på markedssiden

Gjennomsnitt: 3,17

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,57	1	2,98	1	2,44	1	2,96	1	2,84
2	3,27	2	4,46	2	3,00	2	3,51	2	4,10
3	3,78	3	3,75	3	3,59			3	3,37
4	3,17	4	3,11	4	4,00			4	3,88
5	5,21	5	4,00	5	3,33			5	3,50
6	3,25	6	1,00	6	3,55			6	*
		7	2,34	7	3,64			7	4,14
		8	2,04	8	3,99			8	1,86
		9	2,00	9	3,91			9	2,48
		10	3,67					10	2,63
		11	4,22						
		12	2,25						
		13	4,78						
		14	3,77						
		15	3,02						
P		0,009		0,000		0,000		0,001	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 35d: Kompetanse knyttet til produksjonsprosessen

Gjennomsnitt: 3,73

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,91	1	3,89	1	3,30	1	3,74	1	3,88
2	3,77	2	4,26	2	3,00	2	3,70	2	4,42
3	4,41	3	4,27	3	4,26			3	4,20
4	4,08	4	4,37	4	6,00			4	3,94
5	5,43	5	6,00	5	4,55			5	3,94
6	4,35	6	1,00	6	3,21			6	*
		7	3,34	7	3,73			7	4,29
		8	3,48	8	3,95			8	3,12
		9	3,71	9	3,46			9	3,03
		10	3,76					10	3,22
		11	3,38						
		12	4,00						
		13	4,89						
		14	3,46						
		15	3,60						
P		0,025		0,141		0,000		0,771	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 35e: Kompetanse knyttet til organisasjon og ledelse									
Gjennomsnitt: 3,38									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,99	1	3,66	1	2,88	1	3,32	1	3,19
2	3,64	2	4,42	2	3,50	2	3,49	2	4,18
3	3,70	3	3,67	3	3,61			3	3,61
4	3,25	4	3,60	4	5,00			4	3,92
5	4,14	5	4,00	5	3,90			5	3,69
6	2,68	6	1,00	6	3,69			6	*
		7	3,06	7	4,00			7	3,71
		8	2,58	8	3,87			8	3,26
		9	2,43	9	4,12			9	2,45
		10	3,73					10	2,82
		11	3,67						
		12	2,63						
		13	4,22						
		14	4,08						
		15	3,69						
P		0,044		0,013		0,000		0,242	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 35f: Tilgang og kontinuerlig bruk av avansert teknologi									
Gjennomsnitt: 3,51									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,88	1	3,56	1	2,74	1	3,41	1	3,64
2	3,80	2	4,53	2	4,50	2	3,66	2	4,37
3	4,41	3	4,69	3	4,13			3	3,98
4	4,16	4	3,91	4	4,50			4	4,28
5	5,29	5	3,00	5	4,11			5	3,75
6	4,10	6	1,00	6	2,89			6	*
		7	3,03	7	3,53			7	4,90
			3,14	8	4,32			8	3,47
			2,57	9	4,33			9	2,10
			3,67					10	2,48
			3,89						
			4,25						
			4,00						
			3,00						
			4,13						
P		0,063		0,000		0,000		0,132	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 35g: Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt									
Gjennomsnitt: 3,40									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,07	1	3,69	1	2,33	1	3,35	1	3,11
2	3,73	2	4,38	2	3,00	2	3,47	2	4,39
3	3,83	3	4,34	3	3,76			3	3,41
4	3,49	4	3,33	4	4,00			4	4,16
5	4,13	5	3,00	5	3,80			5	3,82
6	2,80	6	1,00	6	3,69			6	*
		7	2,71	7	3,73			7	4,48
		8	2,26	8	4,44			8	2,87
		9	2,71	9	3,79			9	2,44
		10	3,65					10	2,47
		11	4,00						
		12	3,86						
		13	4,56						
		14	4,77						
		15	3,68						
P		0,148		0,000		0,000		0,442	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 35h: Opparbeiding av bedre nettverk internasjonalt									
Gjennomsnitt: 2,94									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,35	1	3,03	1	1,82	1	2,72	1	2,68
2	3,32	2	4,59	2	3,50	2	3,28	2	4,62
3	3,82	3	4,17	3	3,73			3	3,19
4	3,78	4	2,66	4	4,00			4	4,19
5	4,87	5	2,00	5	2,44			5	3,19
6	3,55	6	1,00	6	3,63			6	*
		7	2,20	7	3,87			7	4,59
			2,07	8	3,84			8	1,89
			2,86	9	3,33			9	1,56
			3,51					10	1,74
			3,56						
			2,29						
			3,78						
			4,31						
			3,00						
P		0,136		0,000		0,000		0,001	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 35i: Ansettelse av høyt kvalifisert personell									
Gjennomsnitt: 2,96									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,13	1	2,98	1	2,12	1	2,88	1	2,82
2	33,51	2	4,19	2	6,00	2	3,09	2	3,86
3	3,86	3	3,91	3	3,34			3	3,30
4	3,34	4	3,38	4	4,00			4	3,70
5	3,47	5	1,00	5	3,20			5	3,38
6	3,50	6	1,00	6	3,42			6	*
		7	3,08	7	3,15			7	4,40
		8	2,04	8	4,28			8	2,72
		9	2,29	9	3,61			9	1,73
		10	3,51					10	1,81
		11	3,11						
		12	3,14						
		13	2,88						
		14	3,31						
		15	3,08						
P		0,366		0,001		0,000		0,173	0,000

* Ingen observasjoner

36. I hvilken grad søkte bedriften veiledning/råd fra SND/FMLA?

Svært liten grad 1	2	3	4	5	6	Svært stor grad 7	Vet ikke	Sum
348	135	132	168	142	91	94	29	1139
31%	12%	12%	15%	13%	8%	8%	3%	100%

Spørsmål 36: I hvilken grad søkte bedriften veiledning/råd fra SND/FMLA?									
Gjennomsnitt: 3,24									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,41	1	3,04	1	3,06	1	3,28	1	2,96
2	3,18	2	3,67	2	3,00	2	3,19	2	3,80
3	3,26	3	3,57	3	3,46			3	3,37
4	3,57	4	3,00	4	2,50			4	3,65
5	4,00	5	1,00	5	2,71			5	3,46
6	3,17	6	4,00	6	3,20			6	2,91
		7	3,39	7	2,91			7	3,75
		8	2,50	8	3,43			8	3,84
		9	3,29	9	3,08			9	2,93
		10	3,23					10	3,15
		11	4,67						
		12	3,63						
		13	4,64						
		14	3,23						
		15	3,27						
P		0,331		0,014		0,194		0,489	0,003

37. I hvilken grad har bedriften fått veiledning/råd fra SND/FMLA?

Svært liten grad 1	2	3	4	5	6	Svært stor grad 7	Vet ikke	Sum
300	135	134	154	165	101	118	32	1139
26%	12%	12%	14%	15%	9%	10%	3%	100%

Spørsmål 37: I hvilken grad har bedriften fått veiledning/råd fra SND/FMLA?									
Gjennomsnitt: 3,48									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,77	1	3,13	1	3,29	1	3,56	1	3,34
2	3,31	2	3,83	2	3,00	2	3,36	2	3,98
3	3,65	3	3,83	3	3,70			3	3,51
4	3,97	4	3,49	4	2,50			4	3,81
5	4,31	5	5,00	5	2,94			5	3,77
6	3,70	6	3,00	6	3,43			6	3,11
		7	3,70	7	2,95			7	3,75
		8	3,27	8	3,71			8	3,44
		9	3,14	9	3,16			9	3,13
		10	3,50					10	3,28
		11	5,00						
		12	4,13						
		13	5,00						
		14	3,59						
		15	3,57						
P		0,014		0,026		0,081		0,112	0,011

38. Hvilken betydning har veiledningen/rådene hatt for prosjektet?

Uten betydning 1	2	3	4	5	6	Svært stor betydning 7	Vet ikke	Sum
324	138	132	147	146	83	121	48	1139
28%	12%	12%	13%	13%	7%	11%	4%	100%

Spørsmål 38: Hvilken betydning har veiledningen/rådene hatt for prosjektet?									
Gjennomsnitt: 3,36									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,63	1	3,01	1	3,30	1	3,44	1	3,29
2	3,15	2	2,58	2	3,00	2	3,23	2	3,52
3	3,26	3	3,59	3	3,48			3	3,37
4	3,74	4	3,31	4	2,00			4	3,56
5	4,07	5	5,00	5	2,71			5	3,61
6	3,41	6	3,00	6	3,18			6	2,92
		7	3,53	7	2,60			7	3,63
		8	2,75	8	3,61			8	3,28
		9	3,29	9	2,94			9	3,21
		10	3,40					10	3,32
		11	4,44						
		12	4,50						
		13	5,00						
		14	3,23						
		15	3,37						
P		0,025	0,036		0,156		0,095		0,106

39. Angi nærmere på hvilke områder og i hvilken grad rådgivningen og veiledningen har vært vesentlig?

	Grad av betydning								
	Svært liten grad 1	2	2	4	5	6	Svært stor grad 7	Vet ikke	Sum
Forretningsytvikling	454	129	104	112	88	41	44	167	1139
	40%	11%	9%	10%	8%	4%	4%	15%	100%
Kompetanseutvikling	462	132	104	114	71	42	33	181	100%
	41%	12%	9%	10%	6%	4%	3%	16%	100%
Samarbeidspartnere/nettverk	440	131	111	105	92	41	41	178	1139
	39%	12%	10%	9%	8%	4%	4%	16%	100%
Teknologiløsninger	548	122	68	80	61	31	28	199	1139
	48%	11%	6%	7%	5%	3%	3%	18%	100%
Omstillingsarbeid	424	101	75	90	45	35	17	163	950
	45%	11%	8%	10%	5%	4%	2%	17%	100%
Nyskapingstiltak	362	93	72	90	85	62	34	152	950
	38%	10%	8%	10%	9%	7%	4%	16%	100%
Finansieringsløsninger	296	71	98	120	150	115	131	158	1139
	26%	6%	9%	11%	13%	10%	12%	14%	100%
Prosjektarbeid generelt	388	101	91	87	63	38	31	151	950
	41%	11%	10%	9%	7%	4%	3%	16%	100%

Spørsmål 39a: Forretningsutvikling									
Gjennomsnitt: 2,54									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	2,75	1	2,50	1	2,43	1	2,50	1	2,18
2	2,43	2	2,94	2	3,00	2	2,60	2	2,65
3	2,42	3	2,55	3	2,59			3	2,63
4	2,37	4	2,43	4	3,00			4	2,88
5	3,14	5	3,00	5	1,75			5	2,46
6	2,14	6	3,00	6	2,51			6	2,62
		7	2,25	7	2,39			7	2,66
		8	1,74	8	2,75			8	2,11
		9	2,14	9	2,58			9	2,45
		10	2,46					10	2,64
		11	3,00						
		12	2,13						
		13	3,18						
		14	2,45						
		15	2,49						
P		0,162		0,398		0,552		0,428	0,483

Spørsmål 39b: Kompetanseutvikling									
Gjennomsnitt: 2,44									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	2,33	1	2,08	1	2,47	1	2,40	1	2,21
2	2,22	2	2,15	2	2,50	2	2,49	2	2,26
3	2,59	3	2,53	3	2,43			3	2,32
4	2,68	4	2,57	4	3,00			4	2,71
5	3,15	5	3,00	5	1,56			5	2,60
6	2,45	6	1,00	6	2,22			6	2,09
		7	2,25	7	2,53			7	2,50
		8	2,26	8	2,47			8	1,81
		9	1,57	9	2,69			9	2,57
		10	2,81					10	2,76
		11	2,89						
		12	2,88						
		13	2,64						
		14	1,63						
		15	2,27						
P		0,119		0,072		0,626		0,408	0,004

Spørsmål 39c: Samarbeidspartnere/nettverk									
Gjennomsnitt: 2,55									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	2,74	1	2,20	1	2,48	1	2,40	1	2,28
2	2,37	2	2,56	2	3,00	2	2,77	2	2,70
3	2,60	3	2,81	3	2,56			3	2,39
4	2,46	4	2,41	4	5,00			4	2,85
5	3,23	5	*	5	1,38			5	2,58
6	2,54	6	1,00	6	2,46			6	2,30
		7	2,13	7	2,61			7	3,09
		8	1,81	8	2,83			8	2,35
		9	2,29	9	2,43			9	2,48
		10	2,76					10	2,64
		11	3,00						
		12	2,63						
		13	3,91						
		14	1,89						
		15	3,01						
P		0,148		0,003		0,110		0,002	0,158

* Ingen observasjoner

Spørsmål 39d: Teknologiløsninger									
Gjennomsnitt: 2,14									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	1,83	1	1,55	1	2,73	1	2,08	1	1,70
2	1,69	2	1,70	2	3,00	2	2,24	2	2,14
3	2,09	3	1,97	3	1,87			3	1,94
4	1,89	4	1,84	4	1,00			4	1,72
5	2,00	5	*	5	1,44			5	1,81
6	1,95	6	1,00	6	1,55			6	1,43
		7	1,65	7	1,67			7	2,18
		8	1,86	8	1,79			8	1,89
		9	1,57	9	1,70			9	3,03
		10	2,17					10	3,22
		11	1,89						
		12	2,50						
		13	1,72						
		14	1,21						
		15	1,82						
P		0,374		0,091		0,000		0,181	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 39e: Omstillingsarbeid									
Gjennomsnitt: 2,25									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	2,14	1	1,76	1	2,41	1	2,22	1	2,32
2	1,92	2	1,72	2	3,00	2	2,29	2	1,81
3	2,25	3	2,09	3	2,11			3	2,15
4	2,13	4	2,25	4	1,00			4	2,02
5	2,62	5	*	5	1,80			5	2,11
6	2,06	6	1,00	6	1,77			6	*
		7	2,13	7	2,00			7	2,05
		8	1,85	8	2,30			8	1,71
		9	1,29	9	2,09			9	2,44
		10	2,32					10	2,82
		11	2,25						
		12	1,86						
		13	2,50						
		14	1,71						
		15	2,12						
P		0,352		0,393		0,195		0,562	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 39f: Nyskapingstiltak									
Gjennomsnitt: 2,71									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,15	1	2,40	1	2,42	1	2,66	1	2,67
2	2,73	2	3,15	2	3,50	2	2,77	2	3,15
3	2,85	3	2,81	3	2,91			3	2,65
4	2,82	4	2,75	4	2,00			4	3,23
5	2,85	5	*	5	1,90			5	2,83
6	2,61	6	4,00	6	2,89			6	*
		7	2,45	7	3,61			7	3,14
		8	2,26	8	2,96			8	2,47
		9	2,29	9	2,87			9	2,10
		10	3,00					10	2,48
		11	2,67						
		12	2,88						
		13	3,44						
		14	2,69						
		15	3,20						
P		0,492		0,463		0,022		0,436	0,007

* Ingen observasjoner

Spørsmål 39g: Finansieringsløsninger									
Gjennomsnitt: 3,64									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,13	1	3,47	1	3,01	1	3,60	1	4,19
2	3,84	2	4,42	2	6,00	2	3,70	2	4,58
3	4,23	3	4,09	3	4,02			3	4,11
4	4,20	4	3,50	4	2,00			4	4,28
5	4,92	5	4,00	5	3,63			5	4,10
6	3,67	6	3,00	6	3,66			6	3,40
		7	4,32	7	4,06			7	4,28
		8	3,70	8	4,10			8	3,95
		9	3,71	9	4,10			9	2,44
		10	4,48					10	2,47
		11	4,89						
		12	5,13						
		13	3,91						
		14	3,05						
		15	4,31						
P		0,241		0,003		0,000		0,509	0,000

Spørsmål 39h: Prosjektarbeid generelt									
Gjennomsnitt: 2,46									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	2,94	1	2,46	1	2,01	1	2,53	1	2,38
2	2,72	2	2,75	2	3,50	2	2,37	2	2,74
3	2,88	3	2,98	3	2,80			3	2,73
4	2,58	4	2,78	4	1,00			4	2,64
5	3,23	5	*	5	1,70			5	2,91
6	2,53	6	1,00	6	2,48			6	*
		7	2,35	7	3,00			7	3,04
		8	1,93	8	3,19			8	2,46
		9	1,57	9	2,17			9	1,56
		10	2,85					10	1,74
		11	2,75						
		12	2,00						
		13	3,60						
		14	3,08						
		15	3,34						
P		0,616		0,029		0,000		0,064	0,000

* Ingen observasjoner

40. Hva bør SND/FMLA etter din oppfatning først og fremst forbedre?*

	Bør forbedre								
	Ikke viktig 1	2	2	4	5	6	Meget viktig 7	Vet ikke	Sum
SNDs/FMLAs produkter:									
Låneordning	232	62	61	107	97	54	126	211	950
	24%	7%	6%	11%	10%	6%	13%	22%	100%
Tilskuddsordning	136	49	74	111	121	99	266	94	950
	14%	5%	8%	12%	13%	10%	28%	10%	100%
Garantiordning	57	31	42	74	77	50	112	215	658
	9%	5%	6%	11%	12%	8%	17%	33%	100%
Sammensetting av produktene til gode finansielle løsninger	99	62	70	138	155	91	189	335	1139
	9%	5%	6%	12%	14%	8%	17%	29%	100%
Saksbehandlerne kompetanse:									
Kredittvurdering/finansieringsordninger	134	83	99	146	119	57	105	396	1139
	12%	7%	9%	13%	10%	5%	9%	35%	100%
Nærings/bransjekompetanse	118	77	94	138	117	92	136	367	1139
	10%	7%	8%	12%	10%	8%	12%	32%	100%
Bedriftsøkonomisk lønnsomhetsvurdering	120	83	100	140	146	85	112	353	1139
	11%	7%	9%	12%	13%	8%	10%	31%	100%
Nyskaping og omstillingsprosesser	109	64	79	125	150	99	153	360	1139
	10%	6%	7%	11%	13%	9%	13%	32%	100%
SNDs/FMLAs servicenivå:									
Effektiv saksbehandling	173	89	81	146	127	117	194	212	1139
	15%	8%	7%	13%	11%	10%	17%	19%	100%
Oppfølgingsrutiner	172	92	117	161	132	92	161	212	1139
	15%	8%	10%	14%	12%	8%	14%	19%	100%
Kommunikasjon	196	125	108	146	133	90	145	196	1139
	17%	11%	10%	13%	12%	8%	13%	17%	100%
Tilgjengelighet	225	170	94	140	123	68	124	195	1139
	20%	15%	8%	12%	11%	6%	11%	17%	100%
Serviceinnstilling	239	142	107	135	103	78	143	192	1139
	21%	13%	9%	12%	9%	7%	13%	17%	100%
Samordningen med andre off. fin.inst.	128	73	89	129	123	83	149	365	1139
	11%	6%	8%	11%	11%	7%	13%	32%	100%

* Tabellen fortsetter på neste side

	Bør forbedre								
	Ikke viktig 1	2	2	4	5	6	Meget viktig 7	Vet ikke	Sum
SNDs/FMLAs servicenivå:									
Samordningen med private fin.inst.	127	79	89	129	104	78	137	396	1139
	11%	7%	8%	11%	9%	7%	12%	35%	100%
Justering av rentenivået	93	50	70	101	85	80	201	270	950
	10%	5%	7%	11%	9%	8%	21%	28%	100%
Vilje til å ta risiko	128	62	86	126	132	110	224	271	1139
	11%	5%	8%	11%	12%	10%	20%	24%	100%
Lønnsomhetsorientering	132	92	126	162	120	82	130	395	1139
	12%	8%	11%	14%	11%	7%	11%	26%	100%
Rollen som aktiv pådriver for bedriftsutvikling	130	70	93	154	140	103	170	279	1139
	11%	6%	8%	14%	12%	9%	15%	25%	100%
Rollen som aktiv pådriver for nyskaping og omstilling	128	80	93	138	131	109	174	286	1139
	11%	7%	8%	12%	12%	10%	15%	25%	100%
Rollen som pådriver for kompetanseutvikling	130	88	108	133	136	87	146	311	1139
	11%	8%	10%	12%	12%	8%	13%	27%	100%
Kontrollrutiner knyttet til bruken av midlene	197	124	121	138	109	54	102	294	1139
	17%	11%	11%	12%	10%	5%	9%	26%	100%

Spørsmål 40a: Låneordning									
Gjennomsnitt: 3,60									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,32	1	4,25	1	2,65	1	3,73	1	4,35
2	4,67	2	4,40	2	5,50	2	3,38	2	4,60
3	4,27	3	4,24	3	4,48			3	4,23
4	4,51	4	4,63	4	4,50			4	4,27
5	5,13	5	4,00	5	4,50			5	4,46
6	3,57	6	7,00	6	4,43			6	*
		7	4,13	7	3,80			7	4,60
		8	4,52	8	4,27			8	4,31
		9	4,50	9	4,00			9	1,73
		10	4,41					10	1,81
		11	4,63						
		12	4,38						
		13	4,00						
		14	4,17						
		15	4,81						
P		0,397		0,994		0,000		0,038	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 40b: Tilskuddsordning									
Gjennomsnitt: 4,63									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,91	1	4,88	1	4,14	1	4,72	1	5,00
2	5,06	2	4,92	2	7,00	2	4,48	2	5,69
3	5,28	3	5,27	3	5,19			3	4,94
4	5,33	4	4,83	4	4,50			4	4,85
5	6,19	5	4,00	5	5,00			5	4,95
6	4,94	6	7,00	6	5,11			6	*
		7	4,97	7	4,50			7	5,53
		8	6,16	8	5,01			8	5,32
		9	5,50	9	4,00			9	3,59
		10	5,15					10	3,74
		11	5,57						
		12	5,00						
		13	5,14						
		14	5,08						
		15	5,00						
P		0,178		0,552		0,000		0,116	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 40c: garantiordning									
Gjennomsnitt: 4,54									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,54	1	4,37	1	4,58	1	4,42	1	4,72
2	4,56	2	5,00	2	7,00	2	4,80	2	5,34
3	4,29	3	4,46	3	4,70			3	4,20
4	4,64	4	4,47	4	4,50			4	4,70
5	4,64	5	4,00	5	4,40			5	4,44
6	4,33	6	7,00	6	4,06			6	*
		7	3,92	7	4,38			7	4,76
		8	4,68	8	4,43			8	4,32
		9	4,75	9	3,82			9	*
		10	4,30					10	*
		11	4,75						
		12	4,71						
		13	5,00						
		14	4,33						
		15	4,91						
P		0,965		0,758		0,384		0,065	0,191

* Ingen observasjoner

Spørsmål 40d: Sammensetting av produktene til gode finansielle løsninger									
Gjennomsnitt: 4,52									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,39	1	4,21	1	4,40	1	4,48	1	4,95
2	4,67	2	4,45	2	5,00	2	4,57	2	4,76
3	5,08	3	4,85	3	4,63			3	4,49
4	4,88	4	5,00	4	4,50			4	4,97
5	4,92	5	4,00	5	4,72			5	4,76
6	4,67	6	*	6	4,13			6	4,04
		7	3,96	7	4,41			7	5,07
		8	5,05	8	4,79			8	4,75
		9	4,60	9	4,16			9	4,52
		10	4,74					10	3,96
		11	5,63						
		12	4,50						
		13	4,88						
		14	4,67						
		15	4,89						
P		0,231		0,188		0,485		0,524	0,000

Spørsmål 40e: Kredittvurdering/finansieringsordninger

Gjennomsnitt: 3,84

	Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
	1	3,81	1	3,45	1	3,87	1	3,83	1	4,38
	2	4,00	2	3,94	2	6,00	2	3,87	2	4,19
	3	3,96	3	3,90	3	3,83			3	3,65
	4	3,76	4	4,13	4	4,00			4	3,79
	5	4,23	5	*	5	3,10			5	3,83
	6	3,40	6	*	6	3,81			6	3,58
			7	3,25	7	3,25			7	4,11
			8	4,23	8	3,94			8	4,42
			9	2,50	9	3,63			9	4,04
			10	4,04					10	3,45
			11	4,71						
			12	4,67						
			13	4,50						
			14	3,50						
			15	4,66						
	P		0,764		0,041		0,699		0,789	

* Ingen observasjoner

Spørsmål 40f: Nærings/bransjekompetanse

Gjennomsnitt: 4,14

Ejendomsnr., 17	Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
	1	4,21	1	3,82	1	4,03	1	4,10	1	4,13
	2	4,25	2	4,32	2	3,50	2	4,19	2	4,92
	3	4,44	3	4,20	3	4,22			3	3,82
	4	4,02	4	4,29	4	4,00			4	4,29
	5	4,60	5	*	5	4,50			5	4,26
	6	3,60	6	*	6	3,63			6	3,95
			7	3,52	7	4,36			7	4,59
			8	4,20	8	4,45			8	4,32
			9	1,00	9	3,82			9	3,89
			10	4,46					10	3,81
			11	5,42						
			12	3,83						
			13	4,43						
			14	4,33						
			15	4,63						
	P		0,663		0,050		0,374		0,549	

* Ingen observasjoner

Spørsmål 40g: Bedriftsøkonomisk lønnsomhetsvurdering av prosjekter									
Gjennomsnitt: 4,04									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,97	1	3,62	1	4,14	1	3,99	1	4,50
2	4,01	2	3,90	2	3,50	2	4,10	2	4,29
3	4,24	3	3,88	3	4,11			3	3,77
4	3,90	4	4,42	4	4,00			4	4,09
5	4,33	5	*	5	3,67			5	4,00
6	3,40	6	*	6	3,92			6	3,82
		7	3,64	7	3,92			7	3,80
		8	4,27	8	3,86			8	4,23
		9	2,25	9	3,42			9	4,64
		10	4,02					10	3,92
		11	5,14						
		12	3,83						
		13	4,67						
		14	4,18						
		15	4,50						
P		0,726		0,058		0,652		0,440	0,173

* Ingen observasjoner

Spørsmål 40h: Nyskaping og omstillingsprosesser									
Gjennomsnitt: 4,35									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,21	1	4,08	1	4,13	1	4,28	1	4,55
2	4,40	2	4,26	2	3,00	2	4,46	2	4,81
3	5,04	3	4,61	3	4,49			3	4,13
4	4,87	4	4,80	4	4,00			4	5,26
5	4,73	5	*	5	4,50			5	4,50
6	3,80	6	*	6	4,63			6	4,10
		7	3,96	7	5,23			7	4,50
		8	4,57	8	4,54			8	4,29
		9	3,20	9	3,72			9	4,51
		10	4,57					10	3,85
		11	5,63						
		12	3,83						
		13	4,00						
		14	4,94						
		15	4,56						
P		0,035		0,187		0,099		0,209	0,007

* Ingen observasjoner

Spørsmål 40i: Effektiv saksbehandling									
Gjennomsnitt: 4,18									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,98	1	4,04	1	4,07	1	4,22	1	4,56
2	4,23	2	3,94	2	3,00	2	4,12	2	4,59
3	4,90	3	4,67	3	4,31			3	4,13
4	4,64	4	4,78	4	4,50			4	4,76
5	4,07	5	*	5	4,25			5	4,43
6	4,41	6	*	6	4,36			6	3,66
		7	3,69	7	4,00			7	4,60
		8	4,08	8	4,22			8	3,97
		9	1,25	9	3,78			9	4,16
		10	4,23					10	3,89
		11	5,86						
		12	4,13						
		13	4,38						
		14	4,72						
		15	4,08						
P		0,048		0,006		0,832		0,519	0,005

* Ingen observasjoner

Spørsmål 40j: Oppfølgingsrutiner									
Gjennomsnitt: 3,98									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,81	1	3,84	1	4,00	1	3,92	1	4,37
2	4,00	2	3,88	2	3,00	2	4,07	2	4,16
3	4,39	3	4,21	3	4,02			3	3,74
4	4,30	4	4,22	4	4,50			4	4,45
5	3,88	5	6,00	5	3,93			5	4,02
6	3,82	6	3,00	6	3,80			6	3,62
		7	3,18	7	3,18			7	4,40
		8	3,84	8	4,05			8	4,02
		9	1,25	9	3,85			9	4,00
		10	4,09					10	3,89
		11	5,57						
		12	4,38						
		13	4,44						
		14	4,26						
		15	4,03						
P		0,355		0,079		0,863		0,307	0,179

Spørsmål 40k: Kommunikasjon									
Gjennomsnitt: 3,79									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,61	1	3,66	1	3,80	1	3,73	1	4,17
2	3,89	2	3,2	2	3,50	2	3,88	2	3,95
3	4,05	3	4,13	3	3,77			3	3,71
4	4,00	4	4,10	4	4,50			4	4,39
5	3,75	5	4,00	5	4,15			5	3,71
6	3,67	6	5,00	6	3,84			6	3,50
		7	3,33	7	3,18			7	4,43
		8	3,54	8	3,85			8	3,81
		9	2,50	9	3,70			9	3,75
		10	3,54					10	3,66
		11	5,38						
		12	4,13						
		13	4,50						
		14	3,90						
		15	4,20						
P		0,553	0,100		0,966		0,266		0,089

Spørsmål 40l: Tilgjengelighet									
Gjennomsnitt: 3,49									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,41	1	3,29	1	3,52	1	3,42	1	4,29
2	3,58	2	3,31	2	3,50	2	3,58	2	3,42
3	3,55	3	3,67	3	3,54			3	3,33
4	3,81	4	3,85	4	4,00			4	4,02
5	3,20	5	3,00	5	3,57			5	3,42
6	3,33	6	5,00	6	3,59			6	3,12
		7	3,00	7	3,00			7	4,05
		8	2,96	8	3,35			8	3,82
		9	2,50	9	3,43			9	3,26
		10	3,59					10	3,40
		11	4,71						
		12	3,88						
		13	4,40						
		14	3,55						
		15	3,92						
P		0,766	0,217		0,975		0,249		0,010

Spørsmål 40m: Serviceinnstilling										
Gjennomsnitt: 3,55										
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel		
1	3,47	1	3,20	1	3,71	1	3,48	1	4,45	
2	3,59	2	3,35	2	4,00	2	3,65	2	3,58	
3	3,71	3	3,77	3	3,51			3	3,48	
4	3,52	4	3,96	4	4,00			4	3,84	
5	3,60	5	3,00	5	3,42			5	3,34	
6	2,89	6	5,00	6	3,67			6	3,18	
		7	3,09	7	3,12			7	4,06	
		8	2,84	8	3,43			8	3,80	
		9	3,00	9	3,09			9	3,71	
		10	3,44					10	3,53	
		11	4,43							
		12	3,75							
		13	4,50							
		14	3,30							
		15	4,12							
P		0,780		0,063		0,695		0,246		0,017

Spørsmål 40n: Samordningen med andre offentlige finansieringsinstitusjoner										
Gjennomsnitt: 4,15										
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel		
1	4,16	1	3,91	1	3,87	1	4,02	1	4,63	
2	4,32	2	4,28	2	2,00	2	4,36	2	4,26	
3	4,29	3	4,47	3	4,19			3	3,93	
4	4,41	4	4,55	4	3,50			4	4,98	
5	4,46	5	*	5	4,54			5	4,17	
6	3,50	6	5,00	6	4,48			6	3,91	
		7	3,43	7	4,27			7	5,04	
		8	3,63	8	4,61			8	4,25	
		9	3,00	9	4,06			9	3,80	
		10	4,15					10	3,74	
		11	6,00							
		12	4,67							
		13	3,25							
		14	4,88							
		15	4,71							
P		0,716		0,023		0,034		0,025		0,001

* Ingen observasjoner

Spørsmål 40o: Samordningen med private finansieringsinstitusjoner									
Gjennomsnitt: 4,06									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,13	1	3,88	1	3,86	1	4,00	1	4,35
2	4,34	2	4,20	2	2,00	2	4,16	2	4,59
3	3,95	3	4,27	3	4,05			3	3,88
4	3,94	4	4,69	4	4,50			4	4,49
5	4,00	5	3,00	5	4,80			5	4,14
6	3,92	6	*	6	4,31			6	3,83
		7	3,19	7	4,85			7	4,78
		8	3,55	8	4,44			8	4,25
		9	3,00	9	3,45			9	3,79
		10	4,18					10	3,49
		11	5,50						
		12	3,86						
		13	4,38						
		14	4,38						
		15	4,61						
P		0,648		0,076		0,073		0,290	0,008

* Ingen observasjoner

Spørsmål 40p: Justering av rentenivået									
Gjennomsnitt: 4,59									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,69	1	4,98	1	4,49	1	4,78	1	4,95
2	4,76	2	4,39	2	4,50	2	4,28	2	4,30
3	4,80	3	4,60	3	4,80			3	5,07
4	4,82	4	5,35	4	3,50			4	4,32
5	4,87	5	7,00	5	4,33			5	4,81
6	4,45	6	7,00	6	4,92			6	*
		7	5,13	7	3,67			7	4,35
		8	5,04	8	4,54			8	4,88
		9	5,00	9	3,89			9	4,38
		10	4,16					10	4,09
		11	5,50						
		12	4,00						
		13	4,43						
		14	4,88						
		15	4,98						
P		0,993		0,091		0,442		0,003	0,024

Spørsmål 40q: Vilje til å ta risiko										
Gjennomsnitt: 4,50										
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel		
1	4,45	1	4,21	1	4,26	1	4,58	1	5,05	
2	4,54	2	4,33	2	4,50	2	4,38	2	4,59	
3	5,29	3	4,73	3	4,75			3	4,74	
4	4,85	4	5,03	4	5,50			4	5,02	
5	5,33	5	5,00	5	4,46			5	4,90	
6	4,28	6	1,00	6	4,98			6	3,98	
		7	4,42	7	4,07			7	4,63	
		8	4,56	8	4,52			8	4,28	
		9	4,00	9	3,75			9	4,53	
		10	5,14					10	3,83	
		11	6,00							
		12	4,75							
		13	4,00							
		14	4,72							
		15	4,63							
P		0,032		0,045		0,033		0,174		0,000

Spørsmål 40r: Lønnsomhetsorientering										
Gjennomsnitt: 3,96										
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel		
1	3,73	1	3,79	1	4,06	1	4,02	1	4,00	
2	3,99	2	3,53	2	4,50	2	3,87	2	3,65	
3	4,20	3	3,98	3	3,93			3	4,22	
4	4,07	4	4,26	4	4,00			4	3,86	
5	4,40	5	3,00	5	4,00			5	4,10	
6	3,35	6	1,00	6	4,45			6	3,48	
		7	3,84	7	3,23			7	3,89	
		8	3,60	8	3,81			8	4,05	
		9	3,00	9	3,33			9	4,06	
		10	4,15					10	4,06	
		11	4,71							
		12	4,00							
		13	4,00							
		14	3,74							
		15	4,13							
P		0,319		0,403		0,224		0,271		0,256

Spørsmål 40s: Rollen som aktiv pådriver for bedriftsutvikling									
Gjennomsnitt: 4,27									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,86	1	3,96	1	4,26	1	4,31	1	4,13
2	4,40	2	3,98	2	4,00	2	4,20	2	4,49
3	4,72	3	4,34	3	4,23			3	4,38
4	4,68	4	4,82	4	4,00			4	4,79
5	4,00	5	4,00	5	4,23			5	4,35
6	3,27	6	4,00	6	4,68			6	3,90
		7	4,26	7	3,94			7	4,33
		8	4,39	8	4,41			8	4,00
		9	3,20	9	3,84			9	4,53
		10	4,45					10	4,21
		11	4,86						
		12	5,33						
		13	4,67						
		14	4,30						
		15	4,09						
P		0,002	0,368		0,821		0,457		0,311

Spørsmål 40t: Rollen som aktiv pådriver for nyskaping og omstilling									
Gjennomsnitt: 4,27									
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,13	1	4,01	1	4,11	1	4,28	1	4,45
2	4,30	2	4,18	2	2,50	2	4,26	2	4,28
3	4,80	3	4,52	3	4,42			3	4,28
4	4,73	4	4,76	4	4,00			4	4,68
5	4,36	5	4,00	5	4,84			5	4,21
6	3,82	6	2,00	6	4,57			6	4,30
		7	3,88	7	3,56			7	4,75
		8	4,23	8	4,50			8	4,07
		9	3,20	9	3,43			9	4,35
		10	4,52					10	4,01
		11	4,86						
		12	5,00						
		13	4,25						
		14	4,53						
		15	4,21						
P		0,124	0,449		0,035		0,864		0,563

Spørsmål 40u: Rollen som pådriver for kompetanseutvikling										
Gjennomsnitt: 4,09										
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel		
1	3,88	1	3,88	1	3,92	1	4,15	1	4,21	
2	4,11	2	3,59	2	2,50	2	4,00	2	3,75	
3	4,64	3	4,22	3	4,21			3	4,24	
4	4,49	4	4,98	4	3,50			4	4,51	
5	4,43	5	4,00	5	4,64			5	4,24	
6	3,50	6	4,00	6	4,36			6	3,88	
		7	3,78	7	3,47			7	4,24	
		8	4,13	8	4,22			8	3,79	
		9	3,00	9	3,81			9	4,18	
		10	4,26					10	3,92	
		11	4,57							
		12	4,57							
		13	4,38							
		14	4,22							
		15	4,13							
P		0,063		0,062		0,344		0,303		0,493

Spørsmål 40v: Kontrollrutiner knyttet til bruken av midlene										
Gjennomsnitt: 3,48										
Ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel		
1	3,41	1	3,56	1	3,56	1	3,50	1	3,74	
2	3,59	2	3,01	2	2,00	2	3,45	2	3,65	
3	3,50	3	3,58	3	3,40			3	3,48	
4	3,48	4	3,52	4	4,00			4	3,32	
5	3,80	5	3,00	5	4,67			5	3,51	
6	2,81	6	2,00	6	4,12			6	3,22	
		7	3,86	7	3,60			7	3,50	
		8	3,62	8	3,20			8	4,02	
		9	1,60	9	3,09			9	3,23	
		10	3,50					10	3,51	
		11	4,71							
		12	4,43							
		13	4,75							
		14	3,39							
		15	4,03							
P		0,660		0,021		0,034		0,746		0,746

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

Svært lite sannsynlig 1	2	3	4	5	6	Svært sannsynlig 7	Vet ikke	Sum
51	15	32	70	128	151	638	54	1139
5%	1%	3%	6%	11%	13%	56%	5%	100%

Spørsmål 41: Sannsynlig at bedriften igjen vil søke SND/FMLA finansiering?									
Gjennomsnitt: 5,96									
Antall ansatte	Formål		Næring		Sone		Virkemiddel		
1	6,001	1	5,64	1	5,89	1	6,12	1	6,35
2	5,91	2	5,83	2	6,50	2	5,72	2	5,96
3	6,40	3	6,34	3	6,17			3	6,16
4	6,36	4	6,19	4	7,00			4	5,67
5	6,63	5	7,00	5	5,56			5	6,31
6	5,57	6	4,00	6	6,06			6	5,40
		7	6,50	7	5,90			7	6,29
		8	6,24	8	5,88			8	6,11
		9	6,50	9	5,23			9	5,64
		10	6,05					10	5,86
		11	6,56						
		12	6,63						
		13	5,82						
		14	5,61						
		15	6,06						
P		0,021		0,010		0,021		0,000	0,000

42. Stemmer det at

	Grad det stemmer								
	Ikke i det hele tatt 1	2	2	4	5	6	Svært godt 7	Vet ikke	Sum
Bedriften har en sterk finansiell posisjon sammenlignet med konkurrentene	165	106	121	159	133	72	75	119	950
	17%	11%	13%	17%	14%	8%	8%	13%	100%
Bedriften har en mer fordelaktig lokalisering sammenlignet med konkurrentene	259	123	132	162	127	99	121	116	1189
	23%	11%	12%	14%	11%	9%	11%	10%	100%
Det er tatt patent på bedriftens teknologi	606	35	17	21	18	11	74	65	847
	72%	4%	2%	3%	2%	1%	9%	8%	100%
Det er tatt patent på bedriftens produkter/tjenester	603	40	23	15	16	15	71	64	847
	71%	5%	3%	2%	2%	2%	8%	8%	100%
Bedriften har en kompetanse som er vanskelig å kopiere	310	74	113	149	144	116	163	70	1139
	27%	7%	10%	13%	13%	10%	14%	6%	100%
Det er viktigere for bedriften at det finnes et lokalt småforetaksmiljø	224	89	72	142	164	117	234	97	1139
	20%	8%	6%	13%	14%	10%	21%	9%	100%
Hvor bedriften er lokalisert er viktig	208	63	102	137	170	129	249	81	1139
	18%	6%	9%	12%	15%	11%	22%	7%	100%

Spørsmål 42a: En sterk finansiell posisjon sammenlignet med konkurrentene

Gjennomsnitt: 3,61

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,27	1	3,59	1	3,90	1	3,67	1	4,59
2	3,39	2	2,52	2	1,50	2	3,52	2	2,78
3	3,85	3	3,48	3	3,52			3	3,47
4	4,12	4	4,09	4	3,50			4	3,25
5	4,50	5	*	5	3,44			5	3,53
6	3,78	6	1,00	6	3,44			6	*
		7	3,45	7	3,00			7	2,79
		8	4,37	8	3,35			8	4,40
		9	3,86	9	2,42			9	3,53
		10	3,55					10	3,90
		11	4,50						
		12	5,00						
		13	3,56						
		14	3,40						
		15	3,47						
P		0,004		0,000		0,001		0,279	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 42b: Mer fordelaktig lokalisering sammenlignet med konkurrentene

Gjennomsnitt: 3,54

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,79	1	4,03	1	3,66	1	3,58	1	3,20
2	3,41	2	3,05	2	3,50	2	3,49	2	3,45
3	3,44	3	3,22	3	3,50			3	4,20
4	3,32	4	3,67	4	5,00			4	3,43
5	3,56	5	3,00	5	3,00			5	3,51
6	3,37	6	1,00	6	3,88			6	3,50
		7	3,83	7	3,50			7	3,03
		8	3,29	8	3,23			8	4,00
		9	3,71	9	3,64			9	3,27
		10	3,22					10	3,77
		11	3,00						
		12	4,38						
		13	3,44						
		14	3,65						
		15	3,72						
P		0,333		0,025		0,321		0,517	0,041

Spørsmål 42c: Det er tatt patent på bedriftens teknologi									
Gjennomsnitt: 1,89									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	1,81	1	1,27	1	1,52	1	1,49	1	1,67
2	1,99	2	2,94	2	1,50	2	2,56	2	2,56
3	1,63	3	2,48	3	2,21			3	1,82
4	1,82	4	1,61	4	4,00			4	2,86
5	1,73	5	1,00	5	1,56			5	1,48
6	2,30	6	1,00	6	1,25			6	1,54
		7	1,51	7	1,38			7	3,49
		8	1,55	8	2,01			8	1,73
		9	1,00	9	1,62			9	*
		10	1,65					10	*
		11	3,00						
		12	1,00						
		13	1,91						
		14	2,13						
		15	1,74						
P		0,605		0,000		0,000		0,000	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 42d: Det er tatt patent på bedriftens produkter/tjenester									
Gjennomsnitt: 1,89									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	1,90	1	1,41	1	1,44	1	1,59	1	1,66
2	1,91	2	2,84	2	1,50	2	2,40	2	1,92
3	1,81	3	2,25	3	2,24			3	1,73
4	1,82	4	1,82	4	1,00			4	2,92
5	1,73	5	1,00	5	1,50			5	1,72
6	2,00	6	1,00	6	1,47			6	1,64
		7	1,44	7	1,29			7	3,03
		8	1,40	8	1,93			8	1,63
		9	1,00	9	1,55			9	*
		10	1,74					10	*
		11	2,44						
		12	1,00						
		13	2,55						
		14	1,59						
		15	1,84						
P		0,994		0,000		0,001		0,000	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 42e: Bedriften har en kompetanse som er vanskelig å kopiere									
Gjennomsnitt: 3,69									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,68	1	3,72	1	3,04	1	3,46	1	3,52
2	3,94	2	4,60	2	6,00	2	4,03	2	4,41
3	3,68	3	4,35	3	3,98			3	3,60
4	3,74	4	3,05	4	5,00			4	4,54
5	4,63	5	2,00	5	3,53			5	3,80
6	4,23	6	1,00	6	3,64			6	3,94
		7	3,32	7	3,75			7	5,03
		8	2,53	8	4,43			8	2,08
		9	3,00	9	4,28			9	2,84
		10	3,74					10	3,42
		11	4,78						
		12	4,63						
		13	4,00						
		14	5,08						
		15	3,42						
P		0,365		0,000		0,000		0,000	

Spørsmål 42f: Viktigere for bedriften at det finnes et lokalt småforetaksmiljø									
Gjennomsnitt: 4,17									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,24	1	4,36	1	4,29	1	4,41	1	4,48
2	4,21	2	3,73	2	5,50	2	3,81	2	3,43
3	3,77	3	3,90	3	4,03			3	4,49
4	4,19	4	4,36	4	4,50			4	3,38
5	3,47	5	5,00	5	4,35			5	4,33
6	3,33	6	7,00	6	4,03			6	4,14
		7	4,19	7	4,14			7	3,62
		8	4,80	8	4,16				4,38
		9	4,29	9	4,26				4,49
		10	4,19						4,13
		11	3,88						
		12	4,13						
		13	5,27						
		14	4,00						
		15	3,92						
P		0,252		0,351		0,889		0,000	

Spørsmål 42g: Hvor bedriften er lokalisert er viktig									
Gjennomsnitt: 4,31									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,55	1	4,65	1	4,35	1	4,44	1	4,45
2	4,19	2	3,95	2	2,50	2	4,09	2	4,48
3	4,31	3	3,97	3	4,26			3	4,86
4	4,13	4	4,79	4	5,50			4	4,19
5	4,06	5	2,00	5	3,29			5	4,47
6	4,14	6	3,00	6	5,05			6	4,15
		7	4,68	7	4,71			7	3,50
		8	3,59	8	3,98			8	3,95
		9	4,71	9	4,42			9	3,80
		10	4,25					10	4,02
		11	2,88						
		12	5,75						
		13	3,91						
		14	4,46						
		15	4,26						
P		0,450	0,016		0,011		0,011		0,024

43. Stemmer det at.....?*

	Stemmer det at:								
	Ikke i det hele tatt 1	2	3	4	5	6	Svært godt 7	Vet ikke	Sum
Vi satser på å vokse raskest mulig	274	157	165	169	118	59	141	56	1139
	24%	14%	15%	15%	10%	5%	12%	5%	100%
Vi aksepterer høy risiko	289	470	195	169	135	43	70	68	1139
	25%	15%	17%	15%	12%	4%	6%	6%	100%
Vi satser på å være først når det gjelder teknologisk utvikling	267	85	112	116	149	123	199	88	1139
	23%	8%	10%	10%	13%	11%	18%	8%	100%
Vi har en stabil produktportefølje/ sortiment	89	39	86	131	141	156	206	102	950
	9%	4%	9%	14%	15%	16%	22%	11%	100%
Vi legger vekt på å ha større bredde i vårt produktspekter enn våre konkurrenter	243	100	104	135	145	125	186	101	1139
	21%	9%	9%	12%	13%	11%	16%	9%	100%
Vi produserer produkter av en høy kvalitet	39	5	20	54	137	282	531	71	1139
	3%	0%	2%	5%	12%	25%	47%	6%	100%
Vi produserer produkter som er tilpasset en spesiell nisje	158	50	63	94	116	158	422	78	1139
	14%	4%	6%	8%	10%	14%	37%	7%	100%
Vi bruker ressurser på å finne nye muligheter på markedet	138	69	94	115	182	164	302	75	1139
	12%	6%	8%	10%	16%	14%	27%	7%	100%
Vi legger vekt på en kontinuerlig utvikling av vårt forretningskonsept	84	44	69	117	187	212	340	86	1139
	7%	4%	6%	10%	16%	19%	30%	8%	100%
Tilpasser oss konkurrentenes vellykkede ideer	245	114	141	173	152	94	105	115	1139
	22%	10%	12%	15%	13%	8%	9%	10%	100%
Bedriften engasjert i utvikling av nye produkter	156	63	53	108	144	172	290	75	1069
	15%	6%	5%	10%	14%	16%	27%	7%	100%

* Tabellen fortsetter på neste side

	Stemmer det at:								
	Ikke i det hele tatt 1	2	3	4	5	6	Svært godt 7	Vet ikke	Sum
Legger vekt på å være den første som introduserer nye produkter	249	106	95	116	111	103	203	78	1069
	24%	10%	9%	11%	11%	10%	19%	7%	100%
Bedriften er engasjert i forbedring og modifisering av eksisterende produkter	114	45	72	111	160	199	285	75	1069
	11%	4%	7%	11%	15%	19%	27%	7%	100%
Våre produkter er billigere enn våre konkurrenters	326	149	122	140	78	61	74	111	1069
	31%	14%	12%	13%	7%	6%	7%	11%	100%
Ettersom vi har produkter som er like våre konkurrenters, må vi holde et konkurransedyktig prisnivå	180	75	78	130	132	128	228	110	1061
	17%	7%	7%	12%	12%	12%	22%	10%	100%
Vi er aggressive når det gjelder nye markedsføringstiltak	244	139	170	145	125	54	100	84	1069
	23%	13%	16%	14%	12%	5%	9%	8%	100%
Det er viktig for oss å ha kontroll over distribusjonen	193	68	78	107	139	138	274	142	1139
	17%	6%	7%	9%	12%	12%	24%	13%	100%

Spørsmål 43a: Vi satser på å vokse raskest mulig									
Gjennomsnitt: 3,40									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,56	1	3,78	1	3,33	1	3,22	1	2,89
2	3,60	2	4,26	2	5,00	2	3,68	2	4,25
3	3,33	3	3,44	3	3,45			3	3,88
4	3,10	4	2,71	4	3,50			4	3,33
5	2,67	5	1,00	5	2,47			5	2,98
6	3,09	6	7,00	6	4,05			6	3,69
		7	3,21	7	3,43			7	3,99
		8	2,77	8	3,18			8	3,85
		9	2,29	9	3,67			9	3,08
		10	3,22					10	3,17
		11	3,00						
		12	4,75						
		13	2,64						
		14	3,48						
		15	3,47						
P		0,178		0,000		0,038		0,000	

Spørsmål 43b: Vi akseptere høy risiko									
Gjennomsnitt: 3,09									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,08	1	2,90	1	2,98	1	2,94	1	3,18
2	3,34	2	3,88	2	2,00	2	3,31	2	3,94
3	3,52	3	3,56	3	3,17			3	3,65
4	3,30	4	2,96	4	3,50			4	3,68
5	2,93	5	3,00	5	2,47			5	2,98
6	2,95	6	7,00	6	3,04			6	2,64
		7	3,03	7	2,90			7	4,07
		8	3,09	8	3,36			8	3,72
		9	3,00	9	2,91			9	2,49
		10	3,23					10	2,67
		11	3,11						
		12	3,75						
		13	3,00						
		14	3,29						
		15	3,11						
P		0,338		0,003		0,31		0,001	

Spørsmål 43c: Vi satser på å være først når det gjelder teknologisk utvikling									
Gjennomsnitt: 3,91									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,17	1	3,38	1	3,17	1	3,63	1	4,58
2	4,26	2	5,31	2	6,00	2	4,32	2	5,02
3	4,73	3	5,23	3	4,59			3	4,51
4	4,58	4	3,65	4	3,50			4	5,54
5	4,69	5	5,00	5	4,25			5	4,00
6	4,48	6	7,00	6	3,39			6	3,45
		7	3,94	7	4,05			7	5,85
		8	3,72	8	4,53			8	4,17
		9	2,71	9	3,43			9	2,67
		10	4,46					10	2,64
		11	4,56						
		12	4,63						
		13	4,09						
		14	4,58						
		15	4,33						
P		0,392		0,000		0,000		0,000	

Spørsmål 43d: Vi har en stabil produktportefølje/sortiment									
Gjennomsnitt: 4,76									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,60	1	4,23	1	4,54	1	4,82	1	5,47
2	4,63	2	4,44	2	6,00	2	4,67	2	4,48
3	4,98	3	4,71	3	5,18			3	4,91
4	5,41	4	5,19	4	5,50			4	4,71
5	5,20	5	5,00	5	5,30			5	4,92
6	5,35	6	7,00	6	4,43			6	*
		7	5,11	7	5,40			7	4,70
		8	5,07	8	4,41			8	4,00
		9	4,71	9	4,77			9	4,38
		10	4,85					10	4,83
		11	5,38						
		12	6,14						
		13	4,67						
		14	5,00						
		15	4,66						
P		0,015		0,158		0,001		0,269	

* Ingen observasjoner

Spørsmål 43e: Vi legger vekt på å ha et større bredde i vårt produktspekter									
Gjennomsnitt: 3,92									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,00	1	4,06	1	3,48	1	3,95	1	4,46
2	4,01	2	3,72	2	3,50	2	3,88	2	3,92
3	3,87	3	4,10	3	4,22			3	4,08
4	4,44	4	3,97	4	1,50			4	4,18
5	4,94	5	3,00	5	4,59			5	4,21
6	4,24	6	1,00	6	4,61			6	3,98
		7	3,94	7	5,10			7	4,02
		8	4,03	8	3,68			8	3,39
		9	4,14	9	4,27			9	3,28
		10	4,44					10	3,58
		11	4,33						
		12	4,71						
		13	3,90						
		14	3,92						
		15	4,08						
P		0,335	0,818		0,000		0,640		0,006

Spørsmål 43f: Vi produserer produkter av høy kvalitet									
Gjennomsnitt: 6,01									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,93	1	5,99	1	5,86	1	5,97	1	5,83
2	6,09	2	6,42	2	6,50	2	6,07	2	6,10
3	5,89	3	6,12	3	6,24			3	6,09
4	6,10	4	5,74	4	6,50			4	6,26
5	5,81	5	6,00	5	6,29			5	6,02
6	6,43	6	7,00	6	5,83			6	6,15
		7	6,16	7	5,95			7	6,36
		8	5,64	8	5,91			8	5,27
		9	5,71	9	6,08			9	6,05
		10	5,99					10	5,90
		11	6,11						
		12	5,88						
		13	5,55						
		14	6,20						
		15	5,88						
P		0,450	0,166		0,036		0,239		0,001

Spørsmål 43g: Vi produserer produkter tilpasset en spesiell nisje									
Gjennomsnitt: 5,00									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,27	1	5,21	1	4,07	1	4,80	1	5,20
2	5,32	2	5,92	2	7,00	2	5,29	2	5,82
3	5,48	3	5,80	3	5,76			3	5,42
4	5,10	4	5,07	4	6,00			4	6,22
5	5,63	5	4,00	5	5,24			5	5,15
6	5,10	6	7,00	6	5,04			6	5,35
		7	4,86	7	5,23			7	6,11
		8	4,28	8	5,35			8	3,77
		9	4,50	9	5,36			9	3,70
		10	4,99					10	4,24
		11	6,00						
		12	4,43						
		13	4,82						
		14	6,16						
		15	4,91						
P		0,871		0,000		0,000		0,000	

Spørsmål 43h: Vi bruker ressurser på å finne nye muligheter på markedet									
Gjennomsnitt: 4,72									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,94	1	4,79	1	3,75	1	4,65	1	5,17
2	5,02	2	5,53	2	5,00	2	4,82	2	5,08
3	5,29	3	5,48	3	5,29			3	5,11
4	5,13	4	4,73	4	6,50			4	5,91
5	5,25	5	2,00	5	5,24			5	4,99
6	5,43	6	7,00	6	4,85			6	5,09
		7	4,62	7	5,48			7	5,89
		8	3,84	8	5,37			8	3,37
		9	4,86	9	5,31			9	3,49
		10	5,06					10	3,86
		11	5,44						
		12	5,00						
		13	4,90						
		14	5,63						
		15	4,92						
P		0,714		0,000		0,000		0,187	

Spørsmål 43i: Vektlegger en kontinuerlig utvikling av forretningskonseptet									
Gjennomsnitt: 5,16									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,46	1	5,46	1	4,25	1	5,06	1	5,56
2	5,43	2	5,96	2	6,00	2	5,29	2	5,82
3	5,53	3	5,67	3	5,59			3	5,50
4	5,72	4	5,21	4	6,50			4	6,28
5	5,44	5	6,00	5	5,59			5	5,39
6	5,45	6	7,00	6	5,54			6	5,59
		7	5,06	7	6,14			7	6,07
		8	4,28	8	5,82			8	3,83
		9	5,14	9	5,71			9	3,80
		10	5,47					10	4,36
		11	5,78						
		12	5,00						
		13	5,50						
		14	6,00						
		15	5,21						
P		0,871		0,001		0,000		0,054	0,000

Spørsmål 43j: Vi tilpasser oss konkurrentenes vellykkede forretningsideer									
Gjennomsnitt: 3,56									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,48	1	3,56	1	3,49	1	3,51	1	3,85
2	3,63	2	3,46	2	2,00	2	3,62	2	3,94
3	4,16	3	3,63	3	3,70			3	3,43
4	3,54	4	3,74	4	1,50			4	3,81
5	3,56	5	2,00	5	2,88			5	3,55
6	4,05	6	1,00	6	3,41			6	3,61
		7	3,81	7	3,48			7	3,88
		8	3,31	8	3,63			8	3,50
		9	4,14	9	3,57			9	3,32
		10	3,90					10	3,35
		11	4,38						
		12	4,14						
		13	4,00						
		14	2,86						
		15	3,64						
P		0,233		0,583		0,445		0,389	0,495

Spørsmål 43k: Bedriften engasjert i utviklingen av nye produkter

Gjennomsnitt: 4,72

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,03	1	4,82	1	3,65	1	4,60	1	4,76
2	5,08	2	5,44	2	5,50	2	4,89	2	5,34
3	5,54	3	5,85	3	5,33			3	4,84
4	5,41	4	4,72	4	3,50			4	5,92
5	4,88	5	7,00	5	4,82			5	4,90
6	6,00	6	1,00	6	4,53			6	5,06
		7	4,36	7	5,04			7	6,30
		8	4,00	8	5,41			8	*
		9	4,00	9	5,11			9	3,58
		10	5,26					10	3,44
		11	5,56						
		12	5,50						
		13	5,30						
		14	5,65						
		15	5,15						
P		0,119		0,000		0,000		0,042	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 43l: Vektlegger å være den første som introduserer nye produkter

Gjennomsnitt: 3,87

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,49	1	3,82	1	2,70	1	3,71	1	4,15
2	4,26	2	5,36	2	6,00	2	4,09	2	4,78
3	4,58	3	4,84	3	4,49			3	4,07
4	3,99	4	3,38	4	6,00			4	5,10
5	3,88	5	2,00	5	4,31			5	4,08
6	4,43	6	1,00	6	3,69			6	4,08
		7	3,83	7	5,05			7	5,42
		8	3,20	8	4,50			8	*
		9	1,67	9	4,31			9	2,39
		10	4,43					10	2,64
		11	3,89						
		12	3,67						
		13	3,89						
		14	4,91						
		15	4,73						
P		0,468		0,000		0,000		0,011	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 43m: Engasjert i forbedring/modifisering av eksisterende produkter

Gjennomsnitt: 4,92

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,92	1	5,04	1	4,20	1	4,91	1	5,23
2	5,25	2	4,93	2	4,00	2	4,95	2	5,38
3	5,54	3	5,58	3	5,36			3	5,17
4	5,49	4	5,20	4	4,00			4	5,40
5	4,93	5	7,00	5	5,12			5	5,17
6	6,29	6	7,00	6	5,07			6	5,01
		7	5,29	7	5,27			7	5,76
		8	4,48	8	5,12			8	*
		9	3,83	9	5,57			9	3,75
		10	5,30					10	4,26
		11	5,11						
		12	5,67						
		13	5,40						
		14	5,95						
		15	5,35						
P		0,006	0,081		0,000		0,764		0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 43n: Våre produkter er billigere enn våre konkurrenters

Gjennomsnitt: 2,98

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,05	1	3,34	1	2,48	1	3,02	1	3,20
2	3,19	2	2,97	2	6,00	2	2,91	2	3,65
3	3,06	3	3,29	3	3,15			3	3,15
4	3,13	4	2,84	4	3,50			4	2,88
5	2,93	5	3,00	5	3,47			5	2,97
6	3,00	6	*	6	3,58			6	3,13
		7	3,20	7	3,67			7	3,39
		8	3,23	8	3,03			8	*
		9	1,80	9	3,13			9	2,37
		10	3,11					10	2,63
		11	3,00						
		12	3,67						
		13	2,78						
		14	3,00						
		15	2,83						
P		0,968	0,757		0,000		0,370		0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 43o: Har like produkter som andre og må ha konk.dyktige priser									
Gjennomsnitt: 4,32									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,98	1	4,48	1	4,16	1	4,50	1	5,30
2	4,33	2	3,53	2	1,00	2	4,04	2	4,13
3	4,86	3	4,29	3	4,56			3	4,63
4	5,20	4	4,81	4	3,50			4	4,12
5	5,56	5	5,00	5	5,13			5	4,65
6	5,15	6	7,00	6	4,74			6	4,08
		7	5,03	7	4,55			7	3,80
		8	4,90	8	3,73			8	*
		9	5,50	9	4,57			9	4,09
		10	4,65					10	4,05
		11	4,67						
		12	6,00						
		13	3,67						
		14	4,36						
		15	4,25						
P		0,000		0,004		0,001		0,002	0,001

* Ingen observasjoner

Spørsmål 43p: Vi er aggressive når der gjelder nye markedsføringstiltak									
Gjennomsnitt: 3,33									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,59	1	3,62	1	2,57	1	3,29	1	3,76
2	3,60	2	3,85	2	5,50	2	3,39	2	3,86
3	3,58	3	3,57	3	3,78			3	3,43
4	3,84	4	3,38	4	1,50			4	3,74
5	4,19	5	2,00	5	3,41			5	3,58
6	3,67	6	7,00	6	4,08			6	3,60
		7	3,26	7	4,24			7	3,82
		8	3,19	8	3,25			8	*
		9	3,17	9	3,72			9	2,53
		10	3,86					10	2,45
		11	4,33						
		12	4,00						
		13	3,40						
		14	3,79						
		15	3,59						
P		0,790		0,573		0,000		0,436	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 43q: Det er viktig for oss å ha kontroll over distribusjonen									
Gjennomsnitt: 4,44									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,60	1	4,70	1	3,97	1	4,40	1	4,17
2	4,59	2	5,00	2	4,00	2	4,50	2	4,77
3	4,32	3	4,27	3	4,96			3	4,47
4	4,33	4	4,76	4	4,50			4	4,88
5	4,67	5	5,00	5	4,27			5	4,65
6	4,50	6	7,00	6	4,63			6	4,97
		7	4,25	7	5,47			7	4,11
		8	3,97	8	4,13			8	3,37
		9	3,43	9	4,80			9	4,31
		10	4,37					10	4,06
		11	4,00						
		12	4,86						
		13	4,00						
		14	5,09						
		15	4,42						
P	0,909		0,271		0,000		0,469		0,000

44. Stemmer det at.....?

	Grad det stemmer								
	Ikke i det hele tatt 1	2	2	4	5	6	Svært godt 7	Vet ikke	Sum
Ansattes nettverk er viktig info.kilde	159	61	75	119	111	115	176	134	950
	17%	6%	8%	13%	12%	12%	19%	14%	100%
Har stort utbytte av daglig leders nettverk	75	30	52	115	152	161	262	103	950
	8%	3%	6%	12%	16%	17%	28%	11%	100%
Nettverket brukes til å påvirke omgivelsene	106	55	92	121	167	138	151	120	950
	11%	6%	10%	13%	18%	15%	16%	12%	100%
Nettverket brukes som en kunnskapsressurs	67	29	60	123	174	177	206	114	950
	7%	3%	6%	13%	18%	19%	22%	12%	100%
Styret bidrar med et ekstern nettverk	222	79	81	112	117	78	107	154	950
	23%	8%	9%	12%	12%	8%	11%	16%	100%
Utarbeider regelmessig skriftlige strategier	226	94	89	11	123	86	110	111	950
	24%	10%	9%	12%	13%	9%	12%	12%	100%
Styret er en betydningsfull rådgivningsressurs	201	59	71	100	131	109	130	149	950
	21%	6%	8%	11%	14%	12%	14%	16%	100%
Ledelsens kompetanse er høy	38	11	45	142	207	188	209	110	950
	4%	1%	5%	15%	22%	20%	22%	12%	100%

Spørsmål 44a: De ansattes nettverk er en viktig informasjonskilde

Gjennomsnitt: 4,24

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,79	1	4,47	1	3,54	1	4,27	1	4,34
2	4,50	2	5,21	2	4,00	2	4,18	2	5,12
3	4,59	3	4,78	3	4,38			3	4,54
4	4,62	4	4,14	4	3,50			4	4,96
5	4,31	5	4,00	5	4,80			5	4,46
6	4,42	6	1,00	6	4,47			6	*
		7	4,06	7	5,50			7	5,16
		8	3,61	8	5,36			8	3,86
		9	4,29	9	5,00			9	3,34
		10	4,65					10	3,29
		11	4,22						
		12	5,43						
		13	6,25						
		14	4,15						
		15	4,63						
P		0,815		0,004		0,000		0,559	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 44b: Bedriften har stort utbytte av daglige leders nettverk

Gjennomsnitt: 5,09

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,36	1	5,57	1	4,69	1	5,03	1	4,91
2	5,29	2	5,33	2	6,00	2	5,18	2	5,50
3	5,38	3	5,35	3	5,21			3	5,03
4	5,16	4	4,97	4	3,50			4	5,77
5	5,13	5	4,00	5	4,40			5	5,39
6	4,65	6	1,00	6	5,60			6	*
		7	5,00	7	6,06			7	5,61
		8	4,57	8	5,52			8	4,45
		9	5,71	9	5,84			9	4,63
		10	5,45					10	4,57
		11	4,78						
		12	6,29						
		13	6,10						
		14	6,20						
		15	4,95						
P		0,584		0,004		0,000		0,289	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 44c: Bedriftens nettverk brukes til å påvirke omgivelsene									
Gjennomsnitt: 4,45									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,77	1	4,81	1	3,98	1	4,45	1	4,40
2	4,65	2	4,88	2	6,00	2	4,45	2	5,12
3	4,48	3	4,76	3	4,55			3	4,58
4	4,69	4	4,38	4	6,50			4	4,86
5	4,69	5	4,00	5	3,80			5	4,72
6	4,65	6	1,00	6	5,08			6	*
		7	4,19	7	5,38			7	5,07
		8	4,21	8	5,04			8	3,76
		9	5,29	9	5,08			9	3,93
		10	4,75					10	3,87
		11	3,63						
		12	4,86						
		13	5,80						
		14	5,64						
		15	4,45						
P		0,958		0,040		0,000		0,999	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 44d: Bedriftens nettverk brukes som en kunnskapsressurs									
Gjennomsnitt: 4,99									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,27	1	5,02	1	4,56	1	4,92	1	5,00
2	5,15	2	5,72	2	6,00	2	5,09	2	5,66
3	5,05	3	5,27	3	5,18			3	5,10
4	5,14	4	5,10	4	6,50			4	5,48
5	4,87	5	4,00	5	5,30			5	5,14
6	5,30	6	1,00	6	5,17			6	*
		7	4,67	7	5,88			7	5,64
		8	4,57	8	5,45			8	4,21
		9	5,00	9	5,24			9	4,45
		10	5,17					10	4,56
		11	5,00						
		12	5,43						
		13	5,90						
		14	5,64						
		15	4,98						
P		0,921		0,024		0,000		0,203	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 44e: styret bidrar med et eksternt nettverk for bedriften

Gjennomsnitt: 3,61

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,19	1	4,07	1	2,65	1	3,52	1	3,95
2	3,77	2	4,36	2	3,00	2	3,73	2	4,58
3	4,39	3	4,08	3	4,23			3	4,22
4	4,20	4	3,63	4	6,00			4	4,71
5	4,25	5	2,00	5	3,80			5	3,83
6	4,47	6	1,00	6	3,82			6	*
		7	3,94	7	3,69			7	4,33
		8	3,83	8	4,23			8	3,02
		9	4,43	9	4,33			9	2,32
		10	4,04					10	2,34
		11	3,67						
		12	4,14						
		13	4,67						
		14	5,15						
		15	3,64						
P		0,106	0,340		0,000		0,186		0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 44f: Bedriften utarbeider regelmessige skriftlige strategier

Gjennomsnitt: 3,61

Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	3,99	1	3,56	1	2,64	1	3,48	1	4,22
2	3,69	2	4,52	2	2,00	2	3,79	2	4,60
3	4,51	3	4,56	3	4,19			3	4,02
4	4,64	4	3,78	4	3,50			4	4,37
5	5,06	5	1,00	5	3,50			5	3,96
6	5,25	6	1,00	6	3,98			6	*
		7	3,78	7	4,60			7	4,80
		8	3,28	8	4,41			8	2,53
		9	2,43	9	4,40			9	2,34
		10	4,09					10	2,55
		11	4,44						
		12	3,86						
		13	5,44						
		14	5,21						
		15	3,24						
P		0,106	0,000		0,000		0,186		0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 44g: Bedriftens styre er en betydningsfull rådgivningsressurs									
Gjennomsnitt: 3,93									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	4,35	1	4,54	1	2,94	1	3,90	1	4,77
2	4,26	2	4,86	2	5,50	2	3,97	2	4,86
3	4,64	3	4,31	3	4,60			3	4,43
4	4,46	4	4,11	4	6,00			4	4,71
5	4,94	5	1,00	5	3,40			5	4,30
6	5,11	6	1,00	6	4,43			6	*
		7	4,49	7	3,88			7	4,58
		8	4,20	8	4,56			8	3,47
		9	4,71	9	4,38			9	2,63
		10	4,48					10	2,47
		11	4,89						
		12	4,00						
		13	4,78						
		14	5,33						
		15	3,81						
P		0,321		0,120		0,000		0,642	0,000

* Ingen observasjoner

Spørsmål 44h: Ledelsens kompetanse er høy									
Gjennomsnitt: 5,22									
Antall ansatte		Formål		Næring		Sone		Virkemiddel	
1	5,31	1	5,48	1	4,88	1	5,13	1	5,35
2	5,47	2	5,67	2	6,50	2	5,37	2	5,56
3	5,41	3	5,51	3	5,31			3	5,12
4	5,20	4	5,20	4	7,00			4	5,81
5	5,50	5	4,00	5	5,20			5	5,42
6	5,74	6	7,00	6	5,70			6	*
		7	5,11	7	5,25			7	5,81
		8	4,57	8	5,63			8	4,83
		9	5,86	9	5,76			9	4,86
		10	5,61					10	4,67
		11	5,22						
		12	5,43						
		13	5,80						
		14	6,07						
		15	5,03						
P		0,517		0,003		0,000		0,024	0,000

* Ingen observasjoner

46. Hva er bedriftens selskapsform i dag?

Enkeltmannsforetak	407	36%
Kommandittselskap	2	0%
Ansvarlig selskap (ans)	48	4%
Aksjeselskap (as)	585	51%
Stiftelse	17	2%
Annet	80	7%
Sum	1139	100%

47. Er bedriften eventuelt del av et konsern?

Ja, morselskap	71	10%
Ja, datterselskap	106	16%
Nei	479	70%
Vet ikke	28	4%
Sum	684	100%

48. Har lederne i bedriften betydelige eierandeler i selskapet (mer enn 33 %), eventuelt morselskapet?

Ja	617	73%
Nei	216	26%
Vet ikke	14	2%
Sum	847	100%

SPØRRESKJEMAER TIL MOTTAKERE AV FINANSIERINGSBISTAND

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

- risikolån og tilskudd (basisskjema),
- grunnfinansieringslån fiskeflåten,
- offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU)/ Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU),
- etablererstipend,
- lån til landbruksformål og tilskudd til bygdeutvikling

Basisskjemaet er vedlagt her.

