

# **KUNDEUNDERSØKELSE AV SNDs VIRKEMIDLER**

**Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk  
tilsagn i 2000**

av

**Bjørn Brastad  
Erlend Bullvåg  
Einar Lier Madsen**

**NF-rapport nr. 12 • 2001**

**ISBN-nr.: 82-7321-442-7  
ISSN-nr.: 0805-4460**



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

REFERANSESIDE

- Rapporten kan bestilles via [nf@hibo.no](mailto:nf@hibo.no)

<b>Tittel</b> Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler Førundersøkelse blant næringsdrivende som mottok tilsagn i 2000	<b>Offentlig tilgjengelig:</b>	<b>NF-rapport nr.:</b> 12 /2001
	<b>ISBN nr.</b> 82-7321-442-7	<b>ISSN</b> 0805-4460
	<b>Ant. sider og bilag:</b> 188	<b>Dato:</b> November 2001
<b>Forfatter(e)/prosjektmedarbeider(e)</b> Bjørn Brastad, Erlend Bullvåg, Einar Lier Madsen	<b>Prosjektansvarlig (sign.)</b> Odd-Jarl Borch	
	<b>Forskningsleder (sign.)</b> Gisle Solvoll	
<b>Prosjekt</b> 70 01 06 SND kundeundersøkelse	<b>Oppdragsgiver:</b> Nærings- og handelsdepartementet, Kommunal- og regionaldepartementet, Fiskeridepartementet, Landbruksdepartementet og Statens nærings- og distriktsutviklingsfond (SND)	
	<b>Oppdragsgivers referanse</b> Gry Monsen/ Lars Hagen, SND	
<b>Sammendrag:</b> I denne rapporten vises hovedresultatene fra en undersøkelse av næringsdrivende som har mottatt bedriftsrettet støtte fra SND i 2000. Analysen bygger på spørreskjemaintervju med et representativt utvalg på i alt 1209 virksomheter, noe som utgjør rundt 16 % av tilsagnene i 2000. Materialet har blitt behandlet statistisk, og det foreligger et betydelig underlagsmateriale utover det som følger med i denne rapporten.	<b>Emneord:</b> Distriktpolitikk Statens nærings- og distriktsutviklingsfond/SND Bedriftsrettede virkemidler	
	<b>Key words</b> Rural policies SND Public support of firms	
<b>Andre rapporter innenfor samme forskningsprosjekt/program ved Nordlandsforskning</b>	<b>Salgspris</b> 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, Landbruksdepartementet og Statens nærings- og distriktsutviklingsfond (SND) gjennomført en kundeundersøkelse blant næringsdrivende som mottok tilsagn i form av lån eller tilskudd fra SND i 2000. 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 1200 næringsdrivende av forskjellig type og fra forskjellige bransjer, spredt over hele landet. Dette er bedrifter som har fått tilsagn om ulike SND-virkemidler i 2000. Spørreskjemaene er sendt ut og intervjuene er gjennomført i perioden juni-august 2001. 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,
- Lars Hagen, SND, SND,
- Kirsten Solhaug, SND,
- Olav Bardalen, SND, og
- Gry Elisabeth Monsen, SND.

Referansegruppa har hatt ett møte og har gitt kommentarer og innspill til analyse og rapportutkast. Alle drøftinger og konklusjoner står imidlertid helt og holdent for forfatterens regning.

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

Erlend Bullvåg har hatt ansvaret for uttrekk av utvalget og tilrettelegging av datamaterialet og har skrevet kapittel 3 Datagrunnlag og metode. Bjørn Brastad har hatt ansvaret for kapittel 1, 4, 7 og 8, og har i tillegg stått for utkjøring av dataene. Einar Lier Madsen har skrevet de øvrige delene av rapporten.

Odd Jarl Borch har hatt ansvaret for veiledning og bidratt med innspill og kommentarer til spørreskjemaene og til rapporten. Innspill og kommentarer er også gitt av Gry Agnete Alsos, Nordlandsforskning. En takk for nyttige bidrag overbringes herved.

Bodø, oktober 2001

## INNHold

<b>FORORD</b> .....	<b>3</b>
<b>TABELLOVERSIKT</b> .....	<b>9</b>
<b>FIGUROVERSIKT</b> .....	<b>10</b>
<b>SAMMENDRAG</b> .....	<b>12</b>
SND-SYSTEMETS BIDRAG FOR REALISERING AV PROSJEKTENE .....	13
HVORDAN ER BEDRIFTENES FORVENTNINGER TIL RESULTATET AV PROSJEKTET? .....	14
HVA MENER KUNDENE OM SND-SYSTEMET? .....	15
VIRKEMIDLENE- FUNGERER DE I FORHOLD TIL VIKTIGE MÅL? .....	16
<b>SUMMARY</b> .....	<b>18</b>
<b>DEL A: INNLEDNING OG BAKGRUNN</b> .....	<b>19</b>
<b>1 INNLEDNING</b> .....	<b>20</b>
1.1 BAKGRUNN .....	20
1.2 FORMÅL OG PROBLEMSTILLINGER .....	21
<b>2. SND SINE MÅLSETTINGER, VIRKEMIDLER OG RESULTATER</b> .....	<b>23</b>
2.1 SND SINE MÅL .....	24
2.2 HVA SIER EVALUERINGEN AV SND ? .....	26
2.3 VIRKEMIDLENE – FORMÅL OG INTENSJONER .....	28
2.4 RESULTATRAPPORTERINGSSYSTEM FOR SND .....	30
2.5 FAKTORER SOM PÅVIRKERBEDRIFTENES PROSJEKTUTVIKLING OG -RESULTAT .....	31
<b>3. DATAGRUNNLAG OG METODE - HVEM HAR DELTATT I ÅRETS     UNDERSØKELSE</b> .....	<b>35</b>
3.1 POPULASJON .....	35
3.2 UTVALG .....	38
3.3 DATAINNSAMLING .....	41
3.4 DATAANALYSE OG VURDERING AV MATERIALET .....	44
<b>4. BESKRIVELSE AV STØTTEMOTTAKERNE OG PROSJEKTENE</b> .....	<b>46</b>
4.1 KARAKTERISTIKA VED STØTTEMOTTAKERNE .....	46
4.1.1 Respondentenes formelle posisjon i bedriften .....	46
4.1.2 Bedriftsstørrelse .....	46
4.1.3 Næring .....	48
4.1.4 Distriktpolitisk virkeområde .....	49
4.1.5 Bedriftenes selskapsform og eierforhold .....	49
4.1.6 Ledernes eierandel .....	52

4.2	OM TILSAGNENE/PROSJEKTENE .....	53
4.2.1	<i>Benyttede tilsagn</i> .....	53
4.2.2	<i>Prosjektstørrelse</i> .....	53
4.2.3	<i>Prosjektformål</i> .....	54
4.3	OPPSUMMERING.....	55
<b>DEL B: HVILKEN BETYDNING HAR SND-SYSTEMET FOR REALISERING AV PROSJEKTENE ? .....</b>		<b>57</b>
5.	<b>OM KUNDENE OG HVEM SOM INITIERTE OG FINANSIERTE PROSJEKTENE.....</b>	<b>58</b>
5.1	OM NYE OG GAMLE KUNDER.....	58
5.2	HVEM BIDRO TIL INITIERING OG IGANGSETTING? .....	61
5.2.1	<i>Aktørenes betydning i forhold til virkemiddeltilsagn</i> .....	62
5.3	HVORFOR SØKER BEDRIFTEN OM FINANSIERING I SND? .....	64
5.3.1	<i>Faktorer av betydning for søknad om SND-støtte sett i forhold til type virkemiddel</i> .....	65
5.4	SÆRSKILT OM BEDRIFTER SOM HAR MOTTATT LÅNETILSAGN.....	69
5.4.1	<i>Status for mottakernes bruk av lånetilsagnene</i> .....	69
5.5	DELFINANSIERING MED ANDRE FINANSIERINGSKILDER.....	70
5.5.1	<i>Hvordan er prosjektene delfinansiert</i> .....	70
5.5.2	<i>Om delfinansiering fra Norges Forskningsråd og samspillet med SND</i> .....	72
5.6	NÆRMERE OM DE SOM HAR INNGÅTT OFU/IFU KONTRAKTER.....	74
5.7	OPPSUMMERING.....	75
6.	<b>HVOR AVGJØRENDE ER SND-STØTTEN FOR REALISERING AV PROSJEKTENE? - ADDISJONALITET .....</b>	<b>77</b>
6.1	VAR SND-FINANSIERING UTLØSENDE FOR FULLFINANSIERING? .....	77
6.2	HVA VILLE HA SKJEDD MED PROSJEKTET DERSOM SND IKKE HADDE GITT TILSAGN? SPØRSMÅL OM ADDISJONALITET .....	79
6.3	NÆRMERE OM SND-STØTTENS BETYDNING .....	82
6.3.1	<i>Er det en sammenheng mellom virkemiddeltype og prosjektenes addisjonalitet?</i> .....	82
6.3.2	<i>Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter distriktpolitisk virkeområde</i> .....	85
6.3.3	<i>Er det sammenheng mellom prosjektformål og addisjonalitet?</i> .....	88
6.3.4	<i>Kan bedriftstørrelse fortelle noe om prosjekttilsagnenes addisjonalitet? ...</i>	90
6.3.5	<i>Prosjektens addisjonalitet etter næring</i> .....	92
6.3.6	<i>Prosjektstørrelse og addisjonalitet</i> .....	93
6.4	OPPSUMMERING.....	94
<b>DEL C: BEDRIFTENES FORVENTNINGER TIL PROSJEKTET OG ANDRE BEDRIFTSSTRATEGISKE VURDERINGER .....</b>		<b>96</b>
7.	<b>STATUS FOR OG FORVENTNINGER TIL PROSJEKTET .....</b>	<b>97</b>
7.1	STATUS FOR PROSJEKTET S GJENNOMFØRING.....	97

7.2	PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENES OVERLEVELSE.....	99
7.3	PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS LØNNSOMHETSUTVIKLING.....	103
7.4	PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS MARKEDSUTVIKLING.....	105
7.5	PROSJEKTETS BETYDNING FOR INNTEKTSØKNINGER/ KOSTNADSREDUKSJONERI BEDRIFTEN.....	107
7.6	PROSJEKTETS BETYDNING FOR KOMPETANSEHEVING.....	110
7.7	BETYDNINGEN AV FORVENTET ØKT KOMPETANSE FOR BEDRIFTENES FRAMTIDIGE KONKURRANSEEVNE.....	112
7.8	NÆRMERE OM FORVENTEDE RESULTATER AV OFU/IFU KONTRAKTER.....	113
7.9	OPPSUMMERING.....	114
<b>8.</b>	<b>BEDRIFTENES STRATEGISKE VURDERINGER.....</b>	<b>117</b>
8.1	VURDERING AV EGEN VIRKSOMHETS SITUASJON I FORHOLD TIL ANDRE.....	117
8.2	VURDERING AV EGEN VIRKSOMHETS MÅL OG AKTIVITETER.....	118
8.3	TILSAGNMOTTAKERNES VALG AV STRATEGI.....	120
8.4	VURDERING AV NETTVERK OG SAMARBEIDSRELASJONER.....	121
8.5	OPPSUMMERING.....	122
<b>DEL D:</b>	<b>HVA KUNDENE MENER OM SND - SYSTEMET .....</b>	<b>124</b>
<b>9.</b>	<b>TILFREDSSTILLENDEN VEILEDNING/RÅDGIVNING OVERFOR BEDRIFTENE? .....</b>	<b>125</b>
9.1	I HVILKEN GRAD HAR BEDRIFTENE SØKT OG FÅTT VEILEDNING?.....	125
9.2	VEILEDNINGENS BETYDNING FOR PROSJEKTET .....	127
9.3	PÅ HVILKE OMRÅDER HAR BEDRIFTEN FÅTT VEILEDNING?.....	128
9.4	OPPSUMMERING.....	130
<b>10.</b>	<b>ER BEDRIFTENE FORNØYD MED SND? .....</b>	<b>131</b>
10.1	FORNØYD MED SAKSBEHANDLERNES KOMPETANSE? .....	131
10.1.1	<i>Kunne samordningen med private finansinstitusjoner vært bedre? .....</i>	<i>132</i>
10.2	”VILLIG TIL Å TA RISIKO OG IKKE FOR LØNNSOMHETSFOKUSERT” .....	134
10.2.1	<i>Har SND for høyt rentenivå?.....</i>	<i>135</i>
10.3	POTENSIAL FOR UTVIKLING AV ROLLEN SOM PÅDRIVER.....	137
10.4	BRUKE SND PÅ NYTT?.....	139
10.5	OPPSUMMERING.....	140
<b>DEL E:</b>	<b>AVSLUTTENDE KOMMENTARER .....</b>	<b>142</b>
<b>11.</b>	<b>VIRKEMIDLENE – HVORDAN BRUKES DE OG HVORDAN BLIR DE OPPFATTET? .....</b>	<b>143</b>
11.1	VIRKEMIDLER OG PROSJEKTFORMÅL.....	143
11.2	I HVILKE SONER BENYTTES DE FORSKJELLIGE VIRKEMIDLENE? .....	144
11.3	KVINNERETTET PROSJEKT? .....	146
11.4	ORDNINGER UNDER NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET.....	149
11.4.1	<i>Lavrisikolån.....</i>	<i>149</i>

11.4.2	<i>Landsdekkende risikolån</i> .....	150
11.4.3	<i>Landsdekkende utviklingstilskudd</i> .....	152
11.4.4	<i>Offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU)</i> . .....	155
11.5	ORDNINGER UNDER KOMMUNAL- OG REGIONALDEPARTEMENTET .....	157
11.5.1	<i>Distriktsutviklingstilskudd og distriktsrettede risikolån</i> .....	157
11.6	ORDNINGER UNDER LANDBRUKSDEPARTEMENTET.....	162
11.6.1	<i>Bygdeutviklingsmidler og lån til landbruksformål</i> .....	162
11.7	ORDNINGER UNDER FISKERIDEPARTEMENTET .....	164
11.8	OPPSUMMERING.....	166
<b>REFERANSER .....</b>		<b>168</b>
<b>VEDLEGG .....</b>		<b>170</b>



## TABELLOVERSIKT

Tabell 2-1 Forslag om mål og oppgaver for SND i St.meld. nr 36 (2000-2001) .....	27
Tabell 2-2 Budsjettrammer for hovedvirkemidlene 2000 .....	29
Tabell 2-3 Resultatrapporteringssystem for SND.....	30
Tabell 2-4 Faktorer av betydning for bedriftenes prosjektutvikling og -resultat .....	32
Tabell 3-1 Ordninger innen bygdeutviklingsmidlene som er med i undersøkelsen.....	37
Tabell 3-2 Bedrifter i populasjonen for 2000 undersøkelsen sammenlignet med 1999 undersøkelsen	38
Tabell 3-3 Uttrekk av respondenter per virkemiddel forundersøkelsen SND 2000.....	40
Tabell 3-4 Gjennomførte intervjuer SND virkemidler 2000.....	42
Tabell 3-5 Årsaker til frafall av respondenter .....	43
Tabell 3-6 Populasjon, utvalg og svar i SNDs førundersøkelse for 2000 kullet .....	43
Tabell 4-1 Respondentenes formelle posisjon i bedriften.....	46
Tabell 4-2 Bedriftsstørrelse etter antall ansatte. ....	47
Tabell 4-3 Tilsagnsmottakere fordelt etter næring.....	49
Tabell 4-4 Tilsagn fordelt etter distriktspolitisk virkeområde.....	49
Tabell 4-5 Benyttede tilsagn etter virkemiddeltipe. Prosent.....	53
Tabell 4-6 Tilsagn fordelt etter prosjektformål. ....	55
Tabell 5-1 Hvor mange ganger bedriftene har mottatt støtte fra SND fordelt etter virkemiddelsone. .60	
Tabell 5-2 Hvor mange ganger bedriftene har mottatt støtte fra SND fordelt etter virkemiddel.....	60
Tabell 5-3 Delfinansieringskilder fordelt etter mottatt virkemiddel. Prosent. ....	72
Tabell 5-4 Initiativtaker til kontrakten .....	74
Tabell 6-1 Hva som ville skjedd med prosjektet dersom SND ikke hadde gitt tilsagn. Addisjonalitet. .80	
Tabell 6-2 Alternativ finansiering ved bortfall av SND-finansieringen for prosjekter med lav og middels addisjonalitet. Fordelt etter virkemiddel. Prosent.....	82
Tabell 6-3 Endring i høy prosjekt-addisjonalitet siden 1999 etter virkemiddel. Prosent.....	84
Tabell 6-4 Endring i lav addisjonalitet siden 1999 etter virkemiddel. Prosent.....	85
Tabell 6-5 Endring i høy og lav prosjektaddisjonalitet siden 1999 etter virkemiddelsone.....	87
Tabell 6-6 Endring i prosjektene addisjonalitet forhold til 1999 etter prosjektformål.....	90
Tabell 7-1 Prosjektstatus – igangsetting og framdrift. ....	97
Tabell 7-2 Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter bedriftsstørrelse betydning, .....	103
Tabell 7-3 Andel bedrifter som forventer økt omsetning som følge av prosjektet på regionale, nasjonale og internasjonale markeder. Fordeling etter virkemiddel. Prosent. ....	107
Tabell 7-4 Betydningen av IFU/OFU-kontrakten for bedriften. ....	114
Tabell 8-1 Vurdering av virksomhetens mål og aktiviteter. ....	119
Tabell 8-2 Strategisk orientering fordelt etter virkemiddel*.....	120
Tabell 9-1 Søkt veiledning etter virkemiddel.....	126
Tabell 9-2 Fått veiledning i <u>Valg av finansieringsløsning</u> etter virkemiddel.....	129
Tabell 10-1 Bedriftenes oppfatning av SNDs risikovillighet etter virkemiddel og bedriftsstørrelse...135	
Tabell 11-1 Indikatorene for virkemiddelet lavrisikolån.....	150
Tabell 11-2 Indikatorene for virkemiddelet landsdekkende risikolån.....	151
Tabell 11-3 Indikatorene for virkemiddelet landsdekkende utviklingstilskudd. ....	154
Tabell 11-4 Indikatorene for virkemiddelet offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU).....	156
Tabell 11-5 Virkemiddelindikatorer for distriktsutviklingstilskudd og distriktsrettede risikolån.....	159
Tabell 11-6 Indikatorene for virkemiddelet etablererstipend. ....	161
Tabell 11-7 Virkemiddelindikatorer for bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket. ....	163
Tabell 11-8 Indikatorene for virkemiddelet grunnfinansieringslån til fiskeflåten.....	165

## FIGUROVERSIKT

Figur 1-1 Systemmodell av problemstillingen/undersøkelsesområdet.....	23
Figur 2-1 Faktorer som påvirker bedriftens prosjektutvikling og resultat.....	33
Figur 4-1 Bedriftsstørrelse etter virkemiddel. Prosent.....	48
Figur 4-2 Tilsagnsmottakernes selskapsform etter virkemiddeltype. Prosent.....	50
Figur 4-3 Tilsagnsmottakernes konsertilknytning etter virkemiddel. Prosent. ....	51
Figur 4-4 Ledernes eierandel i bedriften etter virkemiddeltype. Prosent. ....	52
Figur 4-5 Tilsagnsomsfang og gjennomsnittlig prosjektstørrelse etter virkemiddel. Kroner.....	54
Figur 5-1 Kundeforhold og bruk av tilsagn etter type virkemiddel. Prosent. (N= 1122) .....	59
Figur 5-2 Aktørenes betydning for utvikling av prosjektideen. ....	62
Figur 5-3 Aktører av betydning for utvikling av prosjektideen etter virkemiddel. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning) .....	63
Figur 5-4 Faktorer av betydning for søknaden om finansiering. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning) .....	65
Figur 5-5 Finansielle faktorer av betydning for bedriftens søknad om finansiering. Landsdekkende og distriktsrettede lån og tilskuddsordninger. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning).66	66
Figur 5-6 Faktorer av betydning for bedriftens søknad om finansiering. Virkemiddelordninger for spesielle næringer og prosjekttypen. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning).....	68
Figur 5-7 Bruk av lånetilsagn etter virkemiddel. Prosent.....	70
Figur 5-8 Delfinansieringskilder for prosjektene. Prosent. ....	71
Figur 5-9 Bedriftenes oppfatning av samspillet mellom SND og Norges forskningsråd. Prosent.....	73
Tabell 5-4 Initiativtaker til kontrakten. ....	74
Figur 6-1 I hvor stor grad SNDs finansieringsbistand var utløsende for fullfinansieringen av prosjektet. Prosent. ....	79
Figur 6-2 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter type virkemiddel. Prosent. ....	83
Figur 6-3 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet fordelt etter distriktpolitisk virkeområde. Prosent.....	86
Figur 6-4 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter prosjektformål. Prosent. ....	89
Figur 6-5 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter bedriftsstørrelse. Prosent.....	91
Figur 6-6 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter næring. Prosent. ....	92
Figur 6-7 Prosjektenes addisjonalitet etter størrelsen på tildelt tilsagn. Prosent .....	93
Figur 7-1 Prosjektstatus etter virkemiddeltype. Prosent. ....	98
Figur 7-2 Prosjektets betydning for bedriften overlevelse i dag, om to år og om fem år. Prosent. (N=944).....	100
Figur 7-3 Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter virkemiddeltype. (7=svært stor betydning, 1=uten betydning) .....	101
Figur 7-4 Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter distriktpolitisk virkeområde (7=svært stor betydning, 1=uten betydning).....	102
Figur 7-5 Prosjektets viktighet for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling. Prosent.....	104
Figur 7-6 Bedriftenes forventninger til omsetningsutviklingen i regionale, nasjonale og internasjonale markeder om to år. Prosent. ....	106
Figur 7-7 Anslag på årlige inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner som følge av prosjektet. Gjennomsnittstall i kroner. ....	108
Figur 7-8 Sannsynligheten for å nå målene om inntektsøkninger og kostnadsreduksjoner som følge av prosjektet. Prosent. ....	109
Figur 7-9 Prosjektets bidrag til kompetanseheving. Prosent. ....	111
Figur 7-10 Betydningen av forventet økt kompetanse for framtidig konkurranseevne. Fordeling på virkemiddel. Prosent. ....	113
Figur 8-1 Bedriftenes vurdering av egen situasjon i forhold til andre bedrifter.....	118
Figur 8-2 Vurdering av bedriftens nettverk og samarbeidsrelasjoner. Prosent. ....	122

Figur 9-1 I hvor stor grad bedriftene har søkt og mottatt veiledning fra SND. Prosent. ....	126
Figur 9-2 Hvilken betydning veiledningen/rådene har hatt for prosjektet etter virkemiddel. (De som svarte stor betydning) Prosent. (N=388) .....	127
Figur 9-3 Områder hvor bedriftene har fått veiledning/rådgivning. Prosent. ....	128
Figur 10-1 Hvor fornøyde bedriftene er med saksbehandlerens kompetanse. Prosent (N=1209) .....	132
Figur 10-2 Hvor enige bedriftene er i at SNDs samordning med private finansinstitusjoner er god. (skala 1=helt uenig, 7=helt enig) .....	133
Figur 10-3 Bedriftenes oppfatning av SNDs risikovillighet og lønnsomhetsfokusering. Prosent (N=1209).....	134
Figur 10-4 Hvor enige bedriftene er i at SND har et høyt rentenivå. (Skala 1=helt uenig, 7=helt enig) .....	136
Figur 10-5 Hvor enige bedriftene er i at SND er en aktiv pådriver. Prosent. (N=1209) .....	138
Figur 10-6 Sannsynligheten for å søke om finansieringsbistand fra SND på nytt. Andelen som svarte "I stor grad". Prosent.....	140
Figur 11-1 Prosjektformål fordelt etter virkemidler. Prosent.....	144
Figur 11-2 Virkemidler fordelt etter virkemiddelsone. Prosent .....	145
Figur 11-3 Kvinnerettet prosjekt etter virkemiddel. Prosent.....	147
Figur 11-4 Andelen kvinnelig sysselsatte etter virkemiddel. Prosent.....	148

## SAMMENDRAG

I denne rapporten vises hovedresultatene fra en undersøkelse blant næringsdrivende som har mottatt bedriftsrettet støtte fra SND i 2000. Analysen bygger på spørreskjemaintervju med et representativt utvalg på i alt 1209 virksomheter, noe som utgjør rundt 16 prosent av SND-tilsagnene i 2000. Undersøkelsen omfatter følgende ti virkemiddelordninger<sup>1</sup>:

- Lavrisikolån (n=48)
- Distriktsrettede risikolån (n=48)
- Landsdekkende risikolån (n=136)
- Landsdekkende utviklingstilskudd (n=61)
- Distriktsutviklingstilskudd (n=207)
- Etablererstipend (n=266)
- Offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU) (n=63)
- Grunnfinansieringslån til fiskeflåten (n=77)
- Lån til landbruket (n=118)
- Bygdeutviklingsmidler (n=185)

I undersøkelsen har det blitt lagt hovedvekt på å avklare følgende spørsmål:

- Hvilken betydning har SND-systemet for realisering av prosjektene?
- Hvordan er bedriftenes forventninger til resultatet av prosjektet?
- Hva mener kundene om SND-systemet?

I tillegg har det også blitt sett på hvordan virkemidlene fungerer i forhold til viktige mål.

I de generelle omtalene av resultatene for virkemidlene er det vanligvis gjennomsnittet av alle virkemidler som presenteres. Det gjøres imidlertid oppmerksom på at det kan være store variasjoner mellom de forskjellige virkemiddelordningene. I den grad dette ikke framgår av sammendraget vises det til presentasjonene i de enkelte kapitlene.

---

<sup>1</sup> SNDs ulike programsattinger omfattes ikke av denne kundeundersøkelsen. Disse programmene utgjør en betydelig del av SNDs satsing på kompetanseutvikling. Denne kundeundersøkelsen vil derfor ikke gi et fullstendig bilde av SNDs arbeid med tanke på kompetanseutvikling.

## **SND-SYSTEMETS BIDRAG FOR REALISERING AV PROSJEKTENE**

Det er *bedriftenes egne ressurser* som har størst betydning for utviklingen av prosjektideen. Den faktoren som har størst betydning for at foretakene valgte å søke om SND-finansiering, er det *ekstra støtteelementet* i SNDs finansiering. Andre faktorer som også har relativt stor betydning, er at *finansieringsopplegget var godt tilpasset prosjektet* og at *SND har særskilte finansieringsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping*.

Vi ser her at SNDs bidrag ligger på flere plan; i et støtteelement som reduserer risiko og kompenserer for markedsulempes/barrierer, i et bidrag til en samlet finansieringspakke og i et spesielt fokus på nyskapingstiltak.

### **SNDs finansieringsbistand er i stor grad utløsende for fullfinansiering**

Vel 2/3 av bedriftene har fått fullfinansiert prosjektet, mens 28 prosent ikke har oppnådd fullfinansiering. Blant de virksomhetene som *har skaffet seg fullfinansiering*, påpeker noe over 2/3 av dem at SNDs finansieringsbistand *i stor grad* var utløsende for fullfinansieringen. SNDs betydning for fullfinansiering forsterkes ytterligere ved at vel halvparten av de bedriftene som *ikke har oppnådd fullfinansiering* vil søke SND om ytterligere finansiering.

### **Prosjektene har varierende avhengighet av SND-støtten**

Med tanke på SNDs betydning for prosjektrealisering er prosjektets addisjonalitet sentralt, det vil si i hvilken grad prosjektet ikke ville blitt gjennomført uten SND-finansiering. 66 prosent av bedriftene framhever at de ville ha gjennomført prosjektet i en eller annen form selv uten tilsagn fra SND, mens 28 prosent ikke ville ha gjennomført prosjektet (høy addisjonalitet). Mer utdypende ville 20 prosent av bedriftene gjennomført prosjektet uansett (lav addisjonalitet). Andelen prosjekt med lav addisjonalitet er den samme som ved forrige undersøkelse, mens andelen med høy addisjonalitet har økt litt (2 prosentpoeng).

Fordelt etter virkemiddel er det størst andel prosjekter med *høy addisjonalitet* blant OFU/IFU-prosjektene, men også for mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd og grunnfinansieringslån til fiskeflåten er det relativt mange prosjekter med høy addisjonalitet. Den største andelen prosjekter med *lav addisjonalitet* finner en blant mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten og lavrisikolån.

### **Andelen prosjekter med høy addisjonalitet i sone A**

SND skal i større grad virke utløsende for prosjekter fra bedrifter som er lokalisert i distriktene, som er små og som legger vekt på nyskaping. Ut fra distriktspolitisk virkeområde er andelen prosjekter med høy addisjonalitet størst i sone A og lavest utenfor virkeområdet. Videre er det slik at det er bedriftene med 20 eller færre ansatte som har den største andelen prosjekter med høy addisjonalitet, mens det samme ut fra prosjektformål er tilfelle for de med formålet nyskaping i eksisterende bedrifter. Samlet sett ser det således ut som om SND har lyktes i å være utløsende i større grad for de prioriterte gruppene.

### **HVORDAN ER BEDRIFTENES FORVENTNINGER TIL RESULTATET AV PROSJEKTET?**

#### **Store forventninger til prosjektet**

Bedriftenes forventninger til resultatet av prosjektet ble kartlagt ut fra prosjektets betydning for overlevelse, lønnsomhetsutvikling, markedsutvikling, inntektsøkning/kostnadsreduksjon og økt kompetanse. Om lag 60 prosent av bedriftene mente at prosjektet ville ha stor betydning for overlevelse både i dag, om 2 år og om 5 år. Dette er samme resultatet som i 1999. Betydningen for overlevelse ble vurdert som størst blant mottakere av lån til landbruket og grunnfinansieringslån til fiskeflåten og minst for mottakere av OFU/IFU. Betydningen for overlevelse økte med distriktspolitisk prioritet.

#### **Prosjektet er viktig for lønnsomhetsutviklingen**

Vel 3/4 av bedriftene forventer at prosjektet vil være *viktig* for bedriftens lønnsomhetsutvikling, noe som er om lag som for undersøkelsen av 1999-kullet. Mest optimistiske er mottakere av landsdekkende risikolån og grunnfinansieringslån til fiskeflåten, mens det er lavest forventninger blant mottakere av bygdeutviklingsmidler. Om bedriftene fordeles ut fra distriktspolitisk virkeområde og bedriftsstørrelse, er det relativt liten forskjell i forventningene til prosjektets betydning for lønnsomhetsutviklingen.

Bedriftene forventer i gjennomsnitt inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner i størrelsesorden 7,6 til 12,1 millioner kroner som følge av prosjektet i 2004, men det er knyttet stor usikkerhet til disse anslagene. Ut fra et *pessimistisk anslag* forventer 36 prosent av bedriftene at prosjektkostnadene tidligst vil være dekket innen 5 år, noe som er noe raskere enn i 1999.

### **Det forventes økt kompetanse gjennom prosjektet**

Når det gjelder bedriftenes forventninger til at prosjektet vil bidra til økt kompetanse, venter mellom 20 og 44 prosent at det vil bidra *i stor grad*, mens mellom 12 og 25 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 *produktutvikling* og kompetanse knyttet til *produksjonsprosessen/-rutiner*. Kompetansebidraget er størst for mottakere av OFU/IFU landsdekkende utviklingstilskudd, mens det er minst for de som har fått lån til landbruk grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Vel 70 prosent av bedriftene påpeker at forventet økt kompetanse vil være viktig for deres framtidige konkurranseevne. Vi ser at kompetanseelementet inngår i en svært stor andel av prosjektene.

### **HVA MENER KUNDENE OM SND-SYSTEMET?**

#### **SNDs veiledning har stor betydning**

Av de som fikk veiledning *i stor grad* mente 78 prosent (303 bedrifter) at veiledningen har hatt stor betydning for prosjektet. Det er først og fremst i forbindelse med *valg av finansieringsløsninger* at bedriftene har fått veiledning/rådgivning. Tilsagnsmottakerne er mest fornøyd med saksbehandlernes kompetanse innen bedriftsøkonomiske lønnsomhetsvurderinger av prosjektet. Deretter følger nærings- og bransjekunnskapen og kompetansen innen nyskappings- og omstillingsprosesser.

#### **SND tar risiko og er ikke for lønnsomhetsfokuser**

Halvparten av de spurte bedriftene er *enige* i at *SND er villig til å ta risiko*, mens bare vel ¼ synes *SND legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet*. 1/3 av bedriftene er enige i at *SND har for høyt rentenivå*. Blant de virksomhetene som har fått tilsagn om lån fra SND, var 59 prosent enige i påstanden om at SNDs rentenivå er for høyt. Særlig synes dette å være tilfelle for de som har mottatt distriktsrettede risikolån eller lavrisikolån (henholdsvis 75 og 65 prosent av dem var enige i dette).

#### **SND er en aktiv pådriver for bedriftsutvikling**

Det er forventninger til SND om at de skal være aktive pådrivere overfor bedriftene. Ofte benyttes begrepet proaktiv om at en aktør tar initiativ til å iverksette prosesser. Mellom 35 og 23 prosent av bedriftene synes SND er aktiv i pådriverrollen. SND oppfattes i størst grad å være en aktiv pådriver for bedriftsutvikling, og i minst grad for kompetanseutvikling. Det er verdt å merke seg at mellom 18 og 21 prosent av bedriftene er *uenig* i at SND er aktiv i pådriverrollen.

### **...og kundene vil bruke SND på nytt**

Med utgangspunkt i de erfaringene som de har gjort med SND i dette prosjektet, er det 80 prosent av bedriftene som påpeker at det i *stor grad* er sannsynlig at de vil søke om finansieringsbistand igjen. Dette er samme omfang som i 1999.

## **VIRKEMIDLENE- FUNGERER DE I FORHOLD TIL VIKTIGE MÅL?**

### **Virkemidlenes geografiske spredning**

Virkemidlene distriktsrettede risikolån og distriktsutviklingstilskudd brukes innen det distriktspolitiske virkeområdet. Også for grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler brukes en stor andel av virkemidlene innen virkeområdet. De landsdekkende virkemidlene, landsdekkende utviklingstilskudd og – risikolån benyttes så å si bare i sentrale strøk. Det nasjonale nyskappings- og utviklingsvirkemiddelet OFU/IFU benyttes også i all hovedsak utenfor det distriktspolitiske virkeområdet. Det er her grunnlag for en diskusjon om behovene i det distriktspolitiske virkeområdet er dekket av distriktsrettede støtteordninger eller om en bør trekke inn de landsdekkende virkemidlene og OFU/IFU også i disse områdene slik intensjonene har vært?

### **Flest kvinnerettede prosjekt innfor etablererstipend- og bygdeutviklingsordningen**

22 prosent av prosjektene kan kategoriseres som kvinnerettede. Flest kvinnerettede prosjekt er å finne blant mottakere av etablererstipend og bygdeutviklingsmidler (39 prosent) og færrest blant mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (0 prosjekt). Landsdekkende utviklingstilskudd som har økt kvinnelig yrkesdeltakelse som en av sine satsingsområder, har 13 prosent kvinnerettede prosjekter.

### **Noen generelle inntrykk av virkemiddel-mottakerne og virkemidlene**

- ✓ De fleste oppfatter SND som risikovillig selv om dette ikke er den viktigste faktoren for hvorfor bedriften søkte SND - støtte.
- ✓ Det varierte en del mellom virkemidlene i hvilken grad SND - støtten ble oppfattet å være utløsende for fullfinansieringen. Det er for mottakerne av OFU/IFU, landsdekkende utviklingstilskudd og distriktsrettede risikolån at støtten har hatt størst utløsende effekt.
- ✓ For de fleste virkemidlene var det en relativt stor grad av enighet blant tilsagnsmottakerne om at virkemiddelet kompenserte i middels til stor grad for imperfeksjoner i kapitalmarkedene.



- ✓ Økt konkurransevne målt med hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse og lønnsomhet var for et flertall av virkemidlene viktig/middels viktig.
- ✓ Addisjonaliteten varierte mye etter hvilket virkemiddel som var mottatt. Og andelen med lav addisjonalitet (ville blitt igangsatt uansett) synes noe stor for enkelte av virkemidlene.
- ✓ For langt de fleste av virkemidlene førte prosjektet som var finansiert av SND, til kompetanseøkning på sentrale utviklingsområder. Områdene for kompetanseøkningen varierte i stor grad med formålet til virkemiddelet.

## SUMMARY

This report summarises the main results from a survey of firms that have received loans and grants from the Norwegian Industrial and Regional Development Fund (SND) in 2000. The analysis is based on a questionnaire answered by a representative sample of altogether 1209 firms. This is equivalent to approximately 16% of the grants given in 2000. Data have been analyzed statistically based on different types of support categorizations.

The survey covers the following types of financial support:

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

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

**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 fem førundersøkelser for finansieringstilsagn gitt i 1994, 1995, 1996, 1998 og 1999 (Bræin og Hervik 1996, 1997a, 1997b, 1998b; Bræin, Hervik og Bergem 1999b og Borch, Brastad, Bullvåg og Madsen 2000) og to etterundersøkelser for finansieringstilsagn gitt i 1994 og 1995 (Bræin og Hervik 1998a, 1998b og Bræin, Hervik og Bergem 1999a).

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 konkurransevne. 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. 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 først saksbehandlet i kommunene, deretter viderebehandlet og innvilget av SND.

## 1.2 FORMÅL OG PROBLEMSTILLINGER

Formålet med disse undersøkelsene er å frambringe informasjon for å dekke informasjonsbehovet i henhold til resultatrapporteringsystemet til SND. I tillegg legges det vekt på å gi SND regelmessig og systematisk kunnskap om hvordan SND og de virkemidlene som 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. 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.

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. Distriktpolitisk virkeområde og kompetanseelementet i tilbudet er sentralt i denne sammenheng.

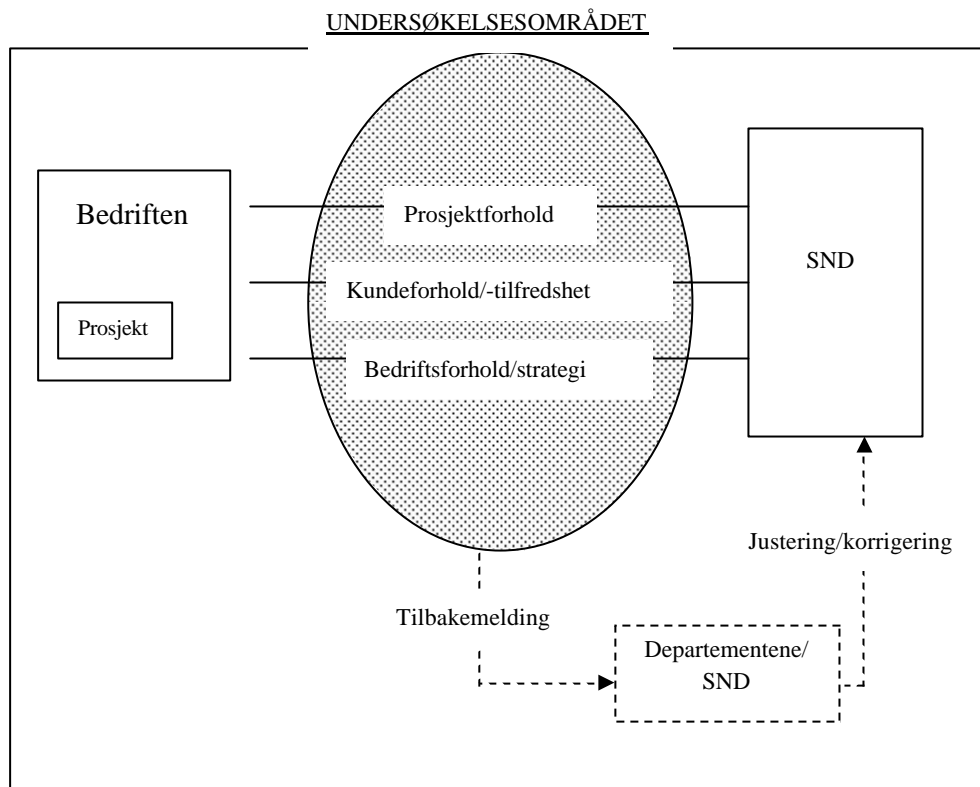
*Ad 2: SNDs påvirkning av bedriftens sentrale målsettinger*

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: Kundernes vurdering av SNDs virkemidler og forvaltningen av disse*

Kundeundersøkelsen skal også gi informasjon om kundetilfredshet. Her vektlegges kundernes erfaringer med og vurdering av SND og de virkemidlene SND forvalter. SNDs kundemasse er bredt sammensatt, og representerer både store konsern, småbedrifter, etablerere, fiskebåteiere og bønder. I tillegg er virkemidlene av svært ulik karakter og stiller ulike krav til kompetanse, kjennskap til næringer, m.m. 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 kunde grupper og virkemidler, og undersøkt hvorvidt SND leverer et produkt som oppleves som tilpasset de ulike kunde gruppernes situasjon og utfordringer.

Selv om det er virkemidlene og effekter/trefferikkerheten 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 2003. En enkel modell av problemstillingen/undersøkelsesområdet er vist nedenfor.



Figur 1-1 Systemmodell av problemstillingen/undersøkellesområdet

## 2. SND SINE MÅLSETTINGER, VIRKEMIDLER OG RESULTATER

I dette kapitlet gjør vi kort rede for SNDs målsettinger og virkemidlene som inngår i undersøkelsen. Vi ser også nærmere på departementenes resultatrapporteringssystem for SND og de viktigste resultatene fra tidligere kundeundersøkelser og evalueringer av SND gjennomgås. Hensikten med denne gjennomgangen er først og fremst å ha en bakgrunn for seinere vurderinger av om tildelingene av tilsagnene i 2000 er i tråd med målene og departementenes intensjoner.

## 2.1 SND SINE MÅL

I følge SNDs formålsparagraf (Lov om Statens nærings- og distriktsutviklingsfond av 3. juli 1992 nr. 78) heter det at:

«Statens nærings- og distriktsutviklingsfond har til formål å fremme en bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling både i distriktene og i landet for øvrig ved å:

- a) medvirke til utbygging, modernisering og omstilling av, samt produktutvikling og nyetablering i norsk næringsliv i hele landet og
- b) fremme tiltak som vil gi varig og lønnsom sysselsetting i distrikter med særlig sysselsettingsvansker eller svakt utbygde næringsgrunnlag».

En helhetlig framstilling av SNDs virksomhet og mål er gitt i St meld nr 51 (1996-97) *Om Statens nærings- og distriktsutviklingsfond* og sist nå også i St.meld. nr 36 (2000-2001). I *tildelingsbrevet* fra Nærings- og handelsdepartementet for 2000 (NHD, 2000) henvises det til dette og det som er tatt inn i St prp nr 1 (1998-99) for Nærings- og handelsdepartementet. Det understrekes videre at disse gjelder for *hele* SNDs virksomhet uavhengig av hvilket departement som står bak enkeltbevilgningen. Det er her satt følgende overordnede mål for virksomheten:

- SND skal bidra til et konkurransedyktig næringsliv, økt verdiskaping og full sysselsetting i hele landet.
- SND skal fremme en bedrifts- og samfunnsmessig lønnsom næringsutvikling både i distriktene og i landet for øvrig.

På bakgrunn av disse målene er det utviklet følgende hovedmål og strategier for SNDs virksomhet:

- *SND skal bidra til lønnsomme bedrifter i hele landet.* Lønnsomme bedrifter er en forutsetning for økt verdiskaping og sysselsetting, som igjen er en forutsetning for økt velferd på lang sikt. Gjennom tilførsel av ulike former for kapital skal SND avlaste risiko, stimulere nyskaping og fremme lønnsom næringsutvikling. Både gjennomerfaringsbasert kompetanse, spesialisering og særskilte virkemidler skal SND kunne påta seg en større risiko enn det som er vanlig i kapitalmarkedet. Sammen med private kredittinstitusjoner skal SND bidra til investeringer i næringslivet og bistå med å sikre at bedrifter og prosjekter får et best mulig grunnlag for å lykkes.
- *SND skal være et viktig redskap for å realisere distriktpolitiske målsettinger.* Utvikling av et bærekraftig næringsliv er av stor betydning for å opprettholde hovedtrekkene i bosettingsmønsteret.



- *SND skal motvirke imperfeksjoner i kapital- og kompetansemarkedene.* Slike imperfeksjoner kan føre til at bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekter ikke realiseres uten offentlig medvirkning.
- *SND skal bidra til nyskaping, omstilling og etableringer.* Prosjektvurdering og informasjonsinnhenting i forbindelse med denne type prosjekter er svært kostnadskrevende, noe som kan føre til at private finansiører ikke finner det interessant å vurdere prosjektene. SND spiller en viktig rolle ved å identifisere og delfinansiere prosjekter som er forventet bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsomme, men som ikke blir vurdert av det private kapitalmarkedet.
- *SND skal prioritere små og mellomstore bedrifter.* Små og mellomstore bedrifter står for en høy andel av sysselsettingen i Norge og er særlig viktig for verdiskaping og sysselsetting i distriktene. De spiller videre en viktig rolle når det gjelder økonomiens evne til nyskaping og omstilling.
- *SND skal samordne virkemiddelaktørene.* SND er sammen med Norges forskningsråd myndighetenes sentrale samordnende virkemiddelaktør i arbeidet med å fremme nyskaping og kompetanseheving i næringslivet.
- *SND skal være et redskap for å håndtere lokale omstillings- og sysselsettingsproblemer.* Det kan oppstå særskilte problemer på ensidige industristeder, blant annet når hjørnesteinsbedrifter trapper ned eller avviker driften. I slike tilfeller kan de samfunnsmessige konsekvensene være så store at det er nødvendig med en ekstraordinær omstillingsinnsats.
- *Kvinner skal være en prioritert målgruppe for SND.* Gjennom holdningsskapende arbeid og spesielle satsinger skal SND fremme likestillingsarbeidet og stimulere kvinner til å etablere og utvide næringsvirksomhet.
- *SND skal være et nasjonalt kompetanse- og kraftsenter* som stimulerer til næringsutvikling i alle deler av landet.
- *SND skal være en institusjon som er premissgiver og redskap i gjennomføringen av en nasjonal næringspolitikk* basert på en effektiv utnyttelse av landets ressurser.

Strategien ble noe refokusert i løpet av 2000, og vil bli videreutviklet i etterkant av Stortingets behandling av St.meld. nr 36 (2000-2001).

Selv om SND har mange ulike mål og føringer for sin virksomhet vil det i forbindelse med kundeundersøkelsen være de mer direkte bedrifts- og kunderettede målene som først og fremst er aktuelle å drøfte resultatene mot. De mer overordnede og/eller generelle målene og oppgavene som for eksempel går på å være premissleverandør for næringspolitikken, redskap for å håndtere lokale omstillings- og sysselsettingsproblemer eller lignende holder vi derfor utenom, da virkningen av slik måloppnåelse vil være mer indirekte for bedriften. I korte trekk

vil mål som knytter seg til SNDs ambisjoner om å *finne, foredle, finansiere og følge opp* prosjekter/bedrifter være mer aktuelle med hensyn til kundeundersøkelsen. Dette vil være mål som går på kompetanse, det å aktivt bidra til nye prosjekter/virksomheter osv. Nedenfor er det satt opp en kortversjon av hva disse målene og føringene kan sammenfattes til å være:

**SNDs målsettinger og satsinger i kortversjon:**

- **Bidra til et konkurransedyktig næringsliv, økt verdiskaping og full sysselsetting i hele landet.**
- **Fremme en bedrifts- og samfunnsmessig lønnsom næringsutvikling både i distriktene og i landet for øvrig.**
- **Være et nasjonalt kompetanse- og kraftsenter**
- **Aktivt bidra til nye prosjekter og ny virksomhet**
- **Fremme nyskappings- og innovasjonsbasert næringsutvikling**

**Viktige grupper er:**

- **små og mellomstore bedrifter (SMB) spesielt i distriktene, og**
- **kvinner**

## 2.2 HVA SIER EVALUERINGEN AV SND ?

SNDs virksomhet ble evaluert i 2000 og resultatene presentert i *St.meld. nr 36 (2000-2001) SND: Ny giv, ny vekst, nytt næringsliv* våren 2001. Evalueringen ble gjennomført av en gruppe bestående av tre institusjoner. Det britiske selskapet Technopolis ledet arbeidet, med STEP-gruppen og Albatross Consulting som norske partnere. Evalueringens hovedkonklusjoner var som følger:

- SND har gjort en god jobb i å bruke et bredt spekter av virkemidler for å støtte bedriftsutvikling, både i sentrale og mindre sentrale strøk.
- SND er en relativt passiv mottaker av en stor mengde mål og føringer fra departementene.
- SND bør gis ressurser til å bli en premissgiver på både nasjonalt og regionalt nivå.
- SND har etter flere sammenslåingsprosesser utviklet en god, desentralisert modell som leverer tjenester nær kundene. Modellen er en sterk basis for framtidig arbeid.

- SNDs regionale apparat er et sterkt medium for å koble bedriftsbehov med virkemiddelapparatet som et hele.
- SND trenger mer stabile budsjettmessige rammebetingelser.
- SND har potensial til å bli en mer proaktiv premissgiver og partner for bedrifter, regioner og staten.

I evalueringen av SND pekes det for øvrig på at institusjonen må forholde seg til om lag 180 ulike mål og føringer. Felles for alle målsettingene for SND er at de på en eller annen måte fokuserer på *innovasjon* (Hauknes, Broch og Smith, 2000).

På bakgrunn av evalueringen ble det fremmet 22 forslag til endringer. Disse fokuserte på SND som utviklingsaktør, et helhetlig virkemiddelapparat med SND som inngangsport, en ny ordning for lån, garantier og tilskudd og mer regional styring. Forslagene ble seinere fulgt opp av Stortingets næringskomite (Innst.S.nr 305 (2000-2001)). En kan særlig merke seg meldingens fokus på økt innovasjonsevne og høyere kompetansenivå, og at SND skal være en proaktiv aktør og utviklingspartner for bedrifter og næringsliv. Forslagene er vist nedenfor:

**Tabell 2-1 Forslag om mål og oppgaver for SND i St.meld. nr 36 (2000-2001)**

Tema	Forslag/tiltak
Hovedmålsetting	- SNDs hovedmålsettinger skal være å arbeide for <i>økt innovasjonsevne og høyere kompetansenivå</i> blant små og mellomstore bedrifter.
Helhetlig virkemiddelapparat	- SND skal inngå som en viktig <i>aktør i et mer helhetlig virkemiddelapparat</i> , hvor samarbeidet mellom offentlige institusjoner og mellom det offentlige og det private må styrkes. - SND og Norges Eksportråd bør utvikle sitt samarbeid på en slik måte at de sammen kan bistå norske bedrifter til å bli mer internasjonale og fungere som en kanal for utenlandske bedrifter som vurderer virksomhet i Norge.
SND som inngangsport	- SND skal legge til rette for at flere virkemiddelaktører kan benytte distriktskontorene. SND-kontorene skal være næringslivets inngangsport til virkemiddelapparatet.
SND som utviklingsaktør	- SND skal være en <i>utviklingspartner</i> for sine kunder. Det skal legges vekt på offensivt arbeid overfor innovasjons- og kompetansetilbud og kunnskapsbasert næringsliv slik at det bidrar til å utvikle nettverk mellom ulike aktører. - SND bør forsterke sitt internasjonale engasjement for å trekke lærdom av virkemiddelutviklingen i andre land og for å bidra til at norske bedrifter i større grad kan benytte ulike internasjonale samarbeidsordninger.
SND som premissleverandør	- SND skal forsterke sin rolle som premissleverandør innenfor nærings- og distriktpolitikken.

Tema	Forslag/tiltak
Nye virkemidler/ ordninger	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Det etableres <i>to nye ordninger</i> hvor bevilgninger til utviklingsstilskudd, risikolån og garantier slås sammen. Disse blir en landsdekkende Innovasjonsordning og en distriktsrettet ordning for Bedrifts- og næringsutvikling.</li> <li>- Det opprettes en egen bevilgning til <i>nasjonale programmer</i> over Nærings- og handelsdepartementets budsjett.</li> <li>- Det skal utredes om kystflåten skal få tilgang til SNDs virkemidler.</li> <li>- Forvaltningen av etablererstipendet overføres til SND i alle fylker.</li> <li>- Virkemidlene rettet mot fiskeri og landbruk skal få utvidede virkeområder for å bidra til et bredere næringsgrunnlag og høyere innovasjonsaktivitet.</li> <li>- Alle årganger av tapsfond for henholdsvis landsdekkende og distriktsrettede risikolån slås sammen til ett fond pr. låneordning.</li> <li>- Det innføres et krav om at lavrisikordningen skal gå i balanse på lang sikt. Ordningen bør brukes til å finansiere noe mer risikable prosjekter enn i dag.</li> </ul>
Satsinger/Perspektiv	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Det legges opp til forsterket satsing på gründervirksomhet.</li> <li>- Kjønnsperspektivet og miljøhensyn skal være gjennomgripende for hele SNDs virksomhet.</li> <li>- Design som konkurransefaktor skal være en integrert del av SNDs vurderinger i alle prosjekter.</li> </ul>
Styring og kontroll	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Det legges opp til at de regionale styrene skal få vedtaksfullmakt i alle saker, at de skal utnevnes av SNDs hovedstyre.</li> <li>- Tilsynet med SNDs virksomhet skal forsterkes.</li> <li>- Alle saker hvor et styremedlem er inhabilt behandles på styrenivå.</li> <li>- Samordningen på departementsnivå når det gjelder styringen av SND må bedres. En arbeidsgruppe vil få i oppgave å videreutvikle styringsmodellen i retning av et mer målrettet, enklere og mer effektivt SND.</li> </ul>

### 2.3 VIRKEMIDLENE – FORMÅL OG INTENSJONER

SND får bevilgninger over budsjettene til fem departementer: Nærings- og handelsdepartementet (NHD), Kommunal- og regionaldepartementet (KRD), Fiskeridepartementet (FD), Landbruksdepartementet (LD) og Miljøverndepartementet. Sistnevnte bevilger imidlertid ikke midler som evalueres her. NHD gir bevilgninger til de landsdekkende ordningene, KRD bevilger til de distriktsrettede ordningene og etablererstipendene, mens LD og FD gir bevilgninger knyttet til utvikling av henholdsvis landbruket og fiskerinæringa.

Fondets innsats i arbeidet med nærings- og distriktsutvikling er summen av de rammene som gis av Stortinget. Tabellene nedenfor viser de samlede rammer for de hovedgrupper av virkemidler som er med i kundeundersøkelsen. Av de ordningene som ikke evalueres i kundeundersøkelsen, kan nevnes Landsdekkende garantier, Såkornfondet og noen tilskuddsordninger under Fiskeridepartementet.

**Tabell 2-2 Budsjettrammer for hovedvirkemidlene 2000**

Kapittel/ post.	Bevilgende myndighet/ Virkemiddel	Gjeldende budsjett 2000	
		Låneramme	Bevilgning
	<b>Nærings- og handelsdepartementet</b>		
	Lavrisikolån	800	
2420/51	Landsdekkende risikolån	180	
2420/50	Landsdekkende utviklingstilskudd		190 <sup>2</sup>
923/70	OFU/IFU		151
	<b>Kommunal- og regionaldepartementet</b>		
2425/53	Distriktsrettede risikolån	400	
2425/51	Distriktsutviklingstilskudd:		780
551/55	Etablererstipend:		103
	<b>Fiskeridepartementet</b>		
	Grunnfinansieringslån til fiskeriformål <sup>3</sup>	800	
	<b>Landbruksdepartementet</b>		
2411/90	Lån til landbruksformål	400	
1150/50	Bygdeutviklingsmidler		612

Generelt sies det følgende i Næringsdepartementets budsjett for 2000 (St.prp.nr 1 (1999-2000)) om formålet med tilskuddsordningene og låneordningene:

- De landsdekkende og distriktsrettede *tilskuddene* ytes til prosjekter og tiltak som ikke er tilstrekkelig bedriftsøkonomisk lønnsomme på selvstendig basis, men som forutsettes å ha positiv samfunnsøkonomisk lønnsomhet. I dette inngår både rent bedriftsrettede utviklingstilskudd, programvirksomhet og støtte til omstillingsområder med ensidig næringsvirksomhet.
- *Lån og garantier* benyttes i hovedsak til å finansiere investeringer i eiendom og produksjonsutstyr og til driftskreditt. *Lån* ytes på ulike vilkår avhengig av det enkelte prosjekts risikonivå. Låneordningene differensieres etter geografiske virkeområder for å ivareta SNDs distriktpolitiske målsettinger. Risikolån gis til mer usikre prosjekter enn lavrisiko- og grunnfinansieringslån og skal ha en utløsende virkning for privat medfinansiering. SND har også mulighet til å garantere for lån for å kunne ha et komplett finansieringstilbud

<sup>2</sup> Inkludert 15 mill. kr til Prosjektutviklingstilskudd (kap. 2420 post 54)

<sup>3</sup> Denne låneordningen gis ikke som bevilgning på en fast post. Oversikt over rammene finnes i NHDs budsjettproposisjon.

## 2.4 RESULTATRAPPORTERINGSSYSTEM FOR SND

De fem departementene har utarbeidet et *Resultatrapporteringssystem for SND*. (Nærings- og handelsdepartementet, Kommunal- og regionaldepartementet, Fiskeridepartementet, Landbruksdepartementet og Miljøverndepartementet, 2000). Resultatmålingssystemet måler aktivitet, effekter, produktivitet og kundetilfredshet. Det er særlig i forbindelse med måling av effekter og kundetilfredshet at kundeundersøkelsen legges til grunn. For måling av kundetilfredshet har i tillegg SND et eget spørreskjema om SNDs servicenivå. Kundeundersøkelsene blir for øvrig også benyttet som materiale i forbindelse med til totalevalueringer og evalueringer av program- og virkemidler. Oppbyggingen resultatmålingssystemet er vist i tabellen nedenfor:

**Tabell 2-3 Resultatrapporteringssystem for SND**

Rapportering	Type indikator	Beskrivelse
Årlig	Aktivitet	Formålet er å måle i hvilken grad SND følger opp de strategier og prioriteringer som Storting og regjering har gitt virksomheten.
	Effekter	Formålet er å avgjøre i hvilken grad virkemiddelapparatet oppfyller de overordnede målsettingene.
	Produktivitet	Formålet er å måle om SND som organisasjon arbeider effektivt.
	Kundetilfredshet	Formålet er å måle i hvilken grad SND bidrar med råd og veiledning til sine kunder.
Hvert fjerde år	Totalevaluering	Foretas av ekstern evaluator på oppdrag for departementene.
Ikke regelmessige evalueringer	Program- og virkemiddel-evaluering	Foretas av ekstern evaluator etter oppdrag fra ansvarlig departement eller SND.

I resultatmålingssystemet er det først og fremst følgende indikatorer fra kundeundersøkelsene som er aktuelle:

- Effektindikatorer for sysselsetting (etterundersøkelsen)
  - o Arbeidsplasser *skapt* gjennom SNDs virksomhet i treårsperioden
  - o Arbeidsplasser *sikret* gjennom SNDs virksomhet i treårsperioden
- Effektindikator for lønnsomhet
  - o Forventninger til prosjektets betydning bedriftens lønnsomhetsutvikling (førundersøkelsen)
  - o SNDs betydning for lønnsomheten i bedriften (etterundersøkelsen)
    - Prosjektes betydning for lønnsomheten i bedriften sammen med SNDs betydning for prosjektets overlevelse
- Kompetanseeffekten
  - o Bedriftens forventninger til å heve kompetansen gjennom prosjektet (førundersøkelsen)
  - o Fikk bedriften kompetanseheving (etterundersøkelsen)

Relevante bakgrunnsvariabler for de forskjellige indikatorene opplyses å være:

- Bedriftsstørrelse
- Geografi (geografisk virkeområde, fylker, utkant)
- Kjønn, og
- Virkemiddel

## **2.5 FAKTORER SOM PÅVIRKER BEDRIFTENES PROSJEKT UTVIKLING OG -RESULTAT**

På bakgrunn av det som har framkommet foran om nærings- og distriktspolitikken og SNDs mål og virkemidler har vi sett at bedriftene og derigjennom prosjektene påvirkes av en rekke forhold utenfor bedriftens kontroll. I tillegg vil forhold knyttet til den enkelte bedrift ha betydning for det/de prosjekt(ene) bedriften igangsetter. I denne sammenhengen kan det settes opp følgende liste over faktorer som på forskjellige måter vil ha betydning for prosjektets utvikling og resultat.

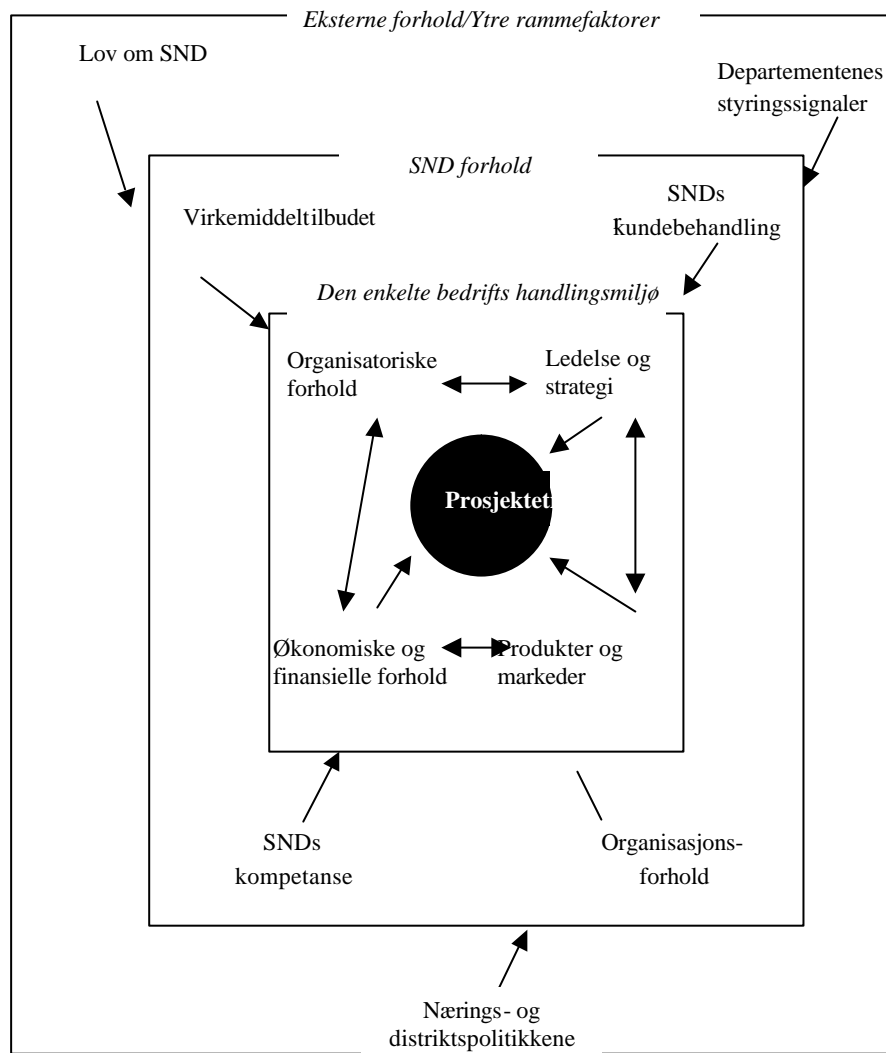
**Tabell 2-4 Faktorer av betydning for bedriftenes prosjektutvikling og -resultat**

Eksterne forhold/ Ytre rammebetingelser	SND forhold	Forhold ved den enkelte bedrift
Lov om SND Næringspolitikken Distriktspolitikken Departementenes styringssignaler til SND	Strategier - Utforming og oppfølging Organisasjonsforhold - Organisering/oppbygging Kompetanse - Nærings- og bransjekunnskap - Nyskapnings- og omstillingskunnskap - Bedriftsøk. lønnsomhetsvurderinger av prosjekt Virkemiddeltilbudet - Utforming og bruk - Risikovillighet - Finansieringsløsninger Kundebehandling - Kvalitet på rådgivning/veiledning - Proaktivitet	Ledelse og strategi - Leders kompetanse og nettverk - Bedriftens mål Organisasjonsforhold - Kompetanse ansatte - Arbeidsmiljø - Lokalisering av bedriften - Foretaksmiljø Bedriftsøkonomiske forhold Finansielle forhold Produkter og markeder Fysiske forhold - Bygninger, maskiner og utstyr Kjennetegn ved prosjektet

Selv om disse faktorene kan sorteres på denne måten kan det for den enkelte aktør, som i vår sammenheng først og fremst er bedriften, fortone seg noe annerledes. Ute i den praktiske hverdag kan dette oppleves som om de enkelte faktorene går mer over i hverandre, og at skillene ikke er så tydelige som her.

Utgangspunktet for å få til en ønsket utvikling i bedriftene er i SND sammenheng i hovedsak rettet mot ulike prosjekter i den enkelte bedrift. Med andre ord en ønsket bedriftsutvikling enten den er nasjonal eller distriktsrettet påvirkes vanligvis gjennom at bedriftene får finansiert enkeltprosjekter gjennom SND. Prosjektene er i denne sammenhengen et middel for å nå de overordnede målene om blant annet et konkurransedyktig, verdiskapende og lønnsomt næringsliv som nevnes som viktige mål for nærings- og distriktspolitikken og SNDs virksomhet. Det sentrale i vår sammenheng er derfor prosjektet og hva det kan føre til av utvikling og resultater for bedriften. Med prosjektet i sentrum vil øvrige aktiviteter innefor og utenfor bedriften være en form for "støtteaktiviteter" for å oppnå best mulig resultat for bedriften og derigjennom samfunnet. Dette er illustrert i figuren nedenfor.





Figur 2-1 Faktorer som påvirker bedriftens prosjektutvikling og resultat

Figuren over illustrerer hva som påvirker bedriftene totalt sett. I kundeundersøkelsen snevres dette inn. I førundersøkelsen her går en inn på betydningen av enkelte av disse områdene og forsøker å måle oppfatninger og betydning prosjektet kan ha for bedriften. I tillegg undersøkes forhold rundt kundeforhold og –tilfredshet og generelle bedriftsstrategiske forhold.

### **3. DATAGRUNNLAG OG METODE - HVEM HAR DELTATT I ÅRETS UNDERSØKELSE**

I både metode og omfang ligger førundersøkelsen av 2000 - kullet nært opp til 1999 - undersøkelsen. Dette har vært viktig for å sikre at resultatene fra undersøkelsene kan sammenlignes, og for å kunne videreutvikle validitet og reliabilitet ved at erfaringer fra forrige undersøkelse er tatt hensyn til ved gjennomføringen. Således ligger størrelsen på utvalget, utvalgsmetodikk, intervjuopplegg og dataanalyse i hovedsak nært opp til fjorårets undersøkelse. På samme tid er det foretatt forenklinger og presiseringer i spørreverktøyet, noe som vil komme brukeren til gode gjennom klarere resultater. Endringer som påvirker sammenligningsmuligheten med forrige undersøkelse blir kommentert under de aktuelle delkapitlene.

#### **3.1 POPULASJON**

Populasjonen i denne undersøkelsen er den totale mengde av bedrifter som oppfyller mandatet for å inngå i kartleggingen. Vi ønsker å bemerke at det er forskjell mellom antall bedrifter og tiltak som faller inn under denne undersøkelsens mandat og det totale antall brukere og tiltak som SND har bevilget midler til i løpet av 2000. Dette skyldes at en del tiltak og grupper av mottakere faller utenfor kartleggingens mandat. Et eksempel på en slik gruppe er overføringer til offentlige etater/bedrifter.

For 2000 kullet ligger målet om at 15 prosent av virkemiddelmottakerne skal inngå i undersøkelsen fast. Første steg i prosessen med å velge ut respondenter er således å definere bedrifter som inngår i populasjonen. Populasjonen defineres av de bedrifter som er registrert i kundeinformasjonssystemet (KIS) som mottakere av ett eller flere av SNDs bedriftsrettede virkemidler eller for virkemidler rettet mot landbruksnæringen. For å inngå i populasjonen må følgende krav være oppfylt:

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

3. For bygdeutviklingsmidler er enkelte formål utelatt. De formålene som er med i undersøkelsen er vist i tabellen nedenfor.
4. Det må være registrert informasjon om tilsagnet og om mottaker. Blant annet må det eksistere kontaktinformasjon som muliggjør unik identifisering av bedriften eller personen som har mottatt virkemidlet, herunder enhetens geografiske lokalisering.
5. Bedrifter som har mottatt flere typer virkemidler i løpet av 2000 skal kun inngå i undersøkelsen en gang. Bedrifter med flere tiltak, og som ikke blir trukket for første kategori, deltar i trekningen for neste kategori de har tiltak innenfor. Dette betyr at hvis bedriften trekkes ut, skal den utelates fra videre trekning. Trekkes den ikke ut, deltar den i trekning for neste virkemiddel den har fått innvilget.
6. Når bedriften er definert inn eller ut av populasjonen, trekkes respondentene fra populasjonen i denne rekkefølgen av virkemiddelgrupper:
  - a) Mottakere av lands- og distriktsrettede risikolån,
  - b) Mottakere av lands- og distriktsrettede tilskudd,
  - c) Mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten,
  - d) Mottakere av OFU/IFU midler og
  - e) Mottakere av etablererstipend.
  - f) For lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler grupperes bedriftene i populasjoner for: 1. lån til landbruket og 2. bygdeutviklingsmidler.

**Tabell 3-1 Ordninger innen bygdeutviklingsmidlene som er med i undersøkelsen**

Nr	Ordning
2	Etablering, utviklingsfasen
3	Etablering, etableringsfasen
4	Arbeidskraftstøtte, egen
5	Arbeidskraftstøtte, leid
6	Bedriftsutvikling
7	Investeringer
8	Etableringstilskott ved generasjonsskifte
9	Landbruksarealer

Basert på reglene beskrevet foran ble populasjonen av bedrifter for 2000 kullet av førundersøkelsen definert. Totalt inngår 7354 bedrifter i 2000 undersøkelsen sammenlignet med 7673 bedrifter i 1999 undersøkelsen. Bedriftene falt ut av populasjonen som følge av at:

- Oppføringen var et virkemiddel utenfor mandatet for denne undersøkelsen, og/eller
- Det ikke var mulig å identifisere bedriften entydig i SNDs kunde og kontakt registre.
- Bedriften var allerede trukket ut for et virkemiddel og således ikke trekkbar igjen.

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

**Tabell 3-2 Bedrifter i populasjonen for 2000 undersøkelsen sammenlignet med 1999 undersøkelsen**

Ordning innen SND	Populasjon 1999	Populasjon 2000
Risikolån, landsdekkende og distriktsrettede	725	706
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	1 955	1223
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	213	159
OFU/IFU	134	128
Etablererstipend	977	914
Lån til landbruket*	511	1635
Bygdeutviklingsmidler	3 158	2589
<b>TOTALT</b>	<b>7 673</b>	<b>7354</b>

\*Bedrifter som ble trukket ut under lån til landbruket og som også mottok bygdeutviklingsmidler er ekskludert fra populasjonen for bygdeutviklingsmidler.

### 3.2 UTVALG

Utvalget av respondenter ble gjort på den foreliggende utvalgsmassen etter definisjonen av populasjonen beskrevet ovenfor. Dette betyr at tildelinger med ufullstendige opplysninger, tildelinger til bedrifter utenfor undersøkelsens mandat eller med ufullstendige opplysninger, ble eliminert. Populasjonen bestod av 7354 bedrifter. Før uttrekket var det definert sju kategorier av SNDs brukere som skulle inngå i undersøkelsen.

Utvalgsprosedyren omfatter veien fra den definerte populasjon til det foreligger et representativt uttrekk av respondenter fra denne populasjonen i tråd med de definerte kravene i anbudet for undersøkelsen. Uttrekk av representative utvalg fordrer at det defineres klare utvalgsriterier. I denne undersøkelsen er det tilstrebet representativitet i forhold til følgende karakteristika: Bedriftenes hovedbransje, virkemiddelgruppe og geografisk lokalisering av bedriften.

Også i undersøkelsen av 2000 - kullet vil ytterligere oppsplitting av uttrekket ikke resultere i økt representativitet. I den anvendte utvalgsmetoden er populasjonen

delt inn i 1330 grupper som det igjen trekkes innenfor. Ytterligere uttrekksvariabler vil kun medføre at det blir flere kategorier enn det er bedrifter i populasjonen, noe som er lite hensiktsmessig. De sju hovedgruppene av virkemidler 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 NACE<sup>4</sup> kode (standard for næringsgruppering, SN 94). Forventet frafall for 2000 undersøkelsen var 50 prosent i tråd med erfaringene fra undersøkelsen av 1999 kullet. I tråd med de nye regler for innsamling av denne type informasjon fra bedrifter, kreves det forhåndssamtykke fra bedriften. Bedriftene står fritt til å reservere seg om ikke annet er avtalt med SND. Kriteriene for uttrekk har således vært et representativt utvalg basert på kriteriene:

- Hovedgruppe av virkemiddel definert i tabellen nedenfor,
- Geografisk tilhørighet i fylke (19 kategorier), og
- Bedriftens hovedbransje (10 kategorier).

Unntatt fra denne regelen er kategoriene OFU/IFU (N=128) og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (N=159) som begge har få bedrifter i populasjonen. Alle bedrifter inngår i utvalget for disse kategoriene.

Første steg i utvalgsprosessen er å dele populasjonen inn etter de sju definerte virkemidlene. For kategoriene IFU/OFU og grunnfinansieringslån til fiskeflåten ble alle bedrifter i populasjonen valgt ut. Populasjonen innen gruppene lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler ble definert og uttrekk av respondenter foretatt. For de øvrige SND virkemiddelgruppene ble følgende prosedyre fulgt: For de 3 gjenværende hovedgruppene, ble det for hver undergruppe lagte en ny variabel som definerer en gruppe for alle kombinasjoner av bransje, virkemiddel og geografisk lokalisering. Basert på dette ble forekomsten av bedrifter i hver underkategori beregnet. Neste steg var å definere antall bedrifter som skal trekkes fra hver kategori av bedrifter for å oppnå det nødvendige antall respondenter ihht. anbudet. Dette beregnes som antall bedrifter i hver kategori multiplisert med den andel av bedrifter som totalt skal trekkes fra denne delen av populasjonen. Er det for eksempel 20 bedrifter i en kategori og 30 prosent skal trekkes ut, vil dette gi at det skal trekkes 6 tilfeldig valgte bedrifter fra denne kategorien. Sammen danner frekvensanalysen av kategorivariabelen og beregningen av antall som skal trekkes ut i hver underkategori trekkematriksen. Det faktiske uttrekket genereres så ved at trekkematriksen beregner om bedriften skal trekkes eller ikke. Dette gjøres ved hjelp av analyseprogrammet S-PLUSS. Produktet av denne beregningen er uttrekksvariabelen. Denne variabelen angir for hver underkategori av bedrifter om bedriften er trukket ut (verdien 1) eller om bedriften ikke skal inngå i

---

<sup>4</sup> Nomenclature generale des Activites economiques dans les Communautés Europeenes

undersøkelsen (verdien 0). For bedriftene som har fått lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler ble det på samme måte beregnet en uttrekksmatrise og generert en uttrekksvariabel. Det ble først foretatt uttrekk i kategorien lån til landbruket. Mottakere av både lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler som ikke ble trukket ut i denne, ble inkludert i den påfølgende beregningen av trekke-matrisen for bygdeutviklingsmidler, og det ble generert en ny uttrekksvariabel for dette virkemiddelet. Tabellen nedenfor viser resultatene av uttrekket for det enkelte virkemiddel.

**Tabell 3-3 Uttrekk av respondenter per virkemiddel forundersøkelsen SND 2000**

Ordning	Bedrifter i populasjon	Endelig utvalg	Utvalg i prosent av populasjon
Risikolån, landsdekkende og distriktsrettede	706	412	59 %
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	1 223	495	40 %
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	159	159	100 %
OFU/IFU	128	128	100 %
Etablererstipend	914	471	51 %
Lån til landbruket	1 635	203	12 %
Bygdeutviklingsmidler	2 589	393	15 %
<b>TOTALT</b>	<b>7 354</b>	<b>2 261</b>	<b>31 %</b>

Andelen bedrifter som ikke ønsker å delta i undersøkelsen, eller som av andre grunner ikke kan nås for intervju er høyere enn antatt. For å kompensere for høyere frafall, er utvalget i 2000 undersøkelsen økt med 481 bedrifter sammenlignet med utgangspunktet for anbudet (1780). Totalt utvalg utgjør dermed 31 prosent av bedriftene i populasjonen. I alt forelå det således 2261 bedrifter som grunnlag for utsendelse av spørreskjema og rekruttering til telefonintervjuene.

I forkant av utsendelsen ble kontaklinformasjon for bedriften kontrollert ved at respondentene ble koblet til SNDs kunderegister for henholdsvis bedrifter og personer. SNDs egen nøkkel for kobling av bedrift, kontaktperson og adresse ble benyttet. Etter en omfattende gjennomgang stod en igjen med 1713 bedrifter der en hadde både adresse, navn på kontaktperson og telefonnummer. Dette betyr at 548 bedrifter hadde observerbar ufullstendig kontaklinformasjon. Dette utgjør 24



prosent av de utvalgte bedriftene. For lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler var andelen uten tilstrekkelig kontaktopplysninger kun 9,2 prosent. Dermed er andelen med mangler primært fra SNDs tradisjonelle virkeområder 29 prosent. Dette betyr at det for disse kategoriene var nødvendig å finne frem til riktig kontaktinformasjon manuelt for nesten hver tredje bedrift før det var mulig å sende bedriftene spørreskjema og rekruttere disse til telefonundersøkelsen. Kontroll av opplysningen om bedriftene ble gjort ved undersøkelser av opplysninger i den offisielle foretaksindeksen via kredittopplysningsforetaket Forvalt.No, ved å kontakte saksbehandler på de lokale SND kontorer og ved å søke seg frem i lokalmiljøet til bedriften/personen per telefon for ved hjelp av naboer etc. å finne riktig enhet. I tillegg har det vist seg at presisjonen i den tilsynelatende fullstendige registrerte kontaktinformasjon er ujevn for om lag 20 prosent av bedriftene (Se tabell for årsaker til bortfall fra undersøkelsen). For den type anvendelse som denne undersøkelsen representerer, er således SNDs kunde og kontaktregister i nåværende form beheftet med så lav presisjon at det utløses betydelig innsats for å komplettere informasjonen før bruk. SND bør således sterkt vurdere å styrke kvaliteten på egne registre over kunder, kontakter og bedrifter.

### 3.3 DATAINNSAMLING

Bredden i førundersøkelsen skaper utfordringer både for utforming av spørreverktøy, og for utførelsen av intervjuene. I tråd med ønsket om sammenligning av virkemiddelgrupper, har alle spørreskjema et sett av spørsmål som er likt og et sett av spørsmål som er unikt rettet mot den enkelte virkemiddelkategori. For selve datainnsamlingen er det således viktig at intervjuerne får instruksjon i forhold til den virkemiddelkategori de skal intervjuer bedrifter fra. I forkant av oppstart av datainnsamlingen var det således tett kontakt mellom prosjektledelsen på Nordlandsforskning og Polarfakta AS for å sikre at de intervjuoperatørene hadde en enhetlig strategi for rekruttering og gjennomføring av intervjuer.

Datainnsamlingen startet med at spørreskjemaene ble sendt bedriftene puljevis. I det vedlagte følgebrevet ble bedriften orientert om hensikten med undersøkelsen og at de ville bli kontaktet av Polarfakta AS for videre intervju. Det var også oppgitt telefon og mailadresse slik at respondenter med spørsmål lett kunne få avklart disse. Bedriftene ble så kontaktet om lag 5 dager etter utsendelsen for å innhente samtykke om intervju. Det ble så avtalt tidspunkt for intervju med de bedrifter som samtykket til å delta i undersøkelsen, og det ble kontrollert at intervjueren traff riktig person i bedriften. Etter hvert som bedriftene ble kontaktet ble utfallet av kontaktforsøket loggført av den enkelte intervjuer. Bedrifter der riktig person ikke var til stede/tilgjengelig eller der en ikke oppnådde kontakt, ble forsøkt kontaktet

igjen inntil 3 ganger. Utsendelsen av spørreskjema tok til i siste halvdel av juni. Intervjuene forgikk frem til utgangen av august med avbrudd i fellesferien. Bedriftene ble etter at de hadde gitt sitt samtykke fortløpende intervjuet av Polarfakta AS. Andelen av bedrifter som ikke gav sitt samtykke eller av andre årsaker ikke deltar i undersøkelsen var 45 prosent (1055 bedrifter). Sammenlignet med 1999 undersøkelsen observeres en økning i deltakelsen på om lag 5 prosentpoeng. Om dette skyldes at flere bedrifter ønsker å delta, eller om dette er en effekt av at kontaktinformasjonen ble grundigere verifisert i årets undersøkelse er vanskelig å bedømme. Tabellen nedenfor viser gjennomførte intervjuer per virkemiddelgruppe.

**Tabell 3-4 Gjennomførte intervjuer SND virkemidler 2000**

<b>Ordning</b>	<b>Utvalg</b>	<b>Antall intervjuer</b>	<b>Svar i prosent av utvalg</b>
Risikolån, landsdekkende og distriktsrettede	412	232	56,3 %
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	495	269	54,3 %
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	159	77	48,4 %
OFU/IFU	128	63	49,2 %
Etablererstipend	471	265	56,3 %
Lån til landbruket	203	118	58,1 %
Bygdeutviklingsmidler	393	185	47,1 %
<b>TOTALT</b>	<b>2 261</b>	<b>1 209</b>	<b>53,5 %</b>

Det ble til sammen gjennomført 1209 intervjuer. Deltakelsen i undersøkelsen varierer fra 47 prosent til 58 prosent i de ulike virkemiddelgruppene. Deltakelsen er således relativt stabil for de ulike kategoriene. Det viser seg at den viktigste årsaken til frafall i undersøkelsen er at kontaktpersonen ikke er til stede eller at en ikke fant tid til eller ikke ønsket å delta. Dette utgjør til sammen 78 prosent av frafallet. 20 prosent av frafallet skyldes at det ikke var mulig å nå bedriften med den kontaktinformasjon som lå til grunn fra SND. Det bemerkes at betydelig innsats ble lagt ned i å kontrollere adresseopplysninger på bedriftene der det var åpenbare mangler. Bortfallet av denne type er i stor grad knytte til mangler ved adresser/kontaktinformasjon som tilsynelatende er i orden, men som ikke er korrekte ved kontaktforsøk. Tabellen nedenfor viser bedriftenes begrunnelser for å ikke delta i undersøkelsen

**Tabell 3-5 Årsaker til frafall av respondenter**

Årsaker til frafall	Sum frafall	% fordeling årsaker
Ikke til stede, fant ikke tid, ønsker ikke å delta	819	78 %
Kan ikke nås pr post eller telefon	217	20 %
Konkurs eller avviklet	16	2 %
<b>SUM</b>	<b>1 052</b>	<b>100 %</b>

Før en gikk videre til analyse, ble det kontrollert om bortfallet var systematisk knyttet til en eller flere av utvalgsvariablene. Det er ikke signifikante forskjeller mellom bedriftene som har svart og det opprinnelige utvalget verken for virkemiddelgruppe, geografisk region eller hovedbransje. Det er dermed ikke systematiske bortfall i materialet, og respondentene er således representative for alle gruppene i den populasjonen som de tilhører. I tabellen nedenfor er populasjon, utvalg, og svar i denne undersøkelsen oppsummert.

**Tabell 3-6 Populasjon, utvalg og svar i SNDs førundersøkelse for 2000 kullet**

Ordning	Populasjon	Utvalg	Intervjuer	Svar i prosent av populasjon	Svar i prosent av utvalg
Risikolån, landsdekkende og distriktsrettede	706	412	232	32,8 %	56,3 %
Tilskudd, landsdekkende og distriktsrettede	1 223	495	269	21,9 %	54,3 %
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	159	159	77	48,4 %	48,4 %
OFU/IFU	128	128	63	49,2 %	49,2 %
Etablererstipend	914	471	265	29,0 %	56,3 %
Lån til landbruket	1 635	203	118	7,2 %	58,1 %
Bygdeutviklingsmidler	2 589	393	185	7,1 %	47,1 %
<b>TOTALT</b>	<b>7 354</b>	<b>2 261</b>	<b>1 209</b>	<b>16,4 %</b>	<b>53,5 %</b>

Totalt deltok 16,4 prosent av den opprinnelige populasjonen i førundersøkelsen blant brukere av SND i 2000. I forhold til utvalget er svarandelen 53,5 prosent totalt sett. Dette er en økning fra i underkant av 49 prosent for 1999 undersøkelsen.

Økningen i svarfrekvens er et steg i riktig retning. Det ligger fortsatt potensial for forbedringer blant annet knytte til forbedringer i registerkvaliteten hos SND. Videre er det mulig å forenkle rekrutteringen av respondenter ved å innhente samtykke til deltakelse i forbindelse med tilsagnsbrev eller annen kontakt mellom SND og bedrift.

### 3.4 DATAANALYSE OG VURDERING AV MATERIALET

Datamaterialet ble så klargjort for analysen. Dette skjedde ved at data fra intervjuene ble koblet sammen med bakgrunnsinformasjonen. Dette materialet ble så lagt til grunn for videre statistisk analyse og rapportering. Analysene fokuserer på effekten av tiltakene for mottakerne. Hvordan de statistiske analysene er gjennomført, fremgår i de ulike kapitlene og i vedlegg og tabeller.

Problemstillingen omkring kvaliteten på kontaktinformasjon og bortfall av respondenter er kommentert foran i dette kapitlet. Førundersøkelsen av 2000 kullet anvender fem spørreskjema rettet mot i alt ti grupper av virkemiddelmottakere. I forhold til resultatene kan dette medføre en del metodiske utfordringer og metodiske kompromisser. For det første, med flere grupper av respondenter skapes det flere muligheter for at spørsmål og sammenhenger kan tolkes ulikt mellom de forskjellige gruppene. Dette gjelder spesielt de spørsmålene som er felles for alle spørreskjemaene. Årsaken ligger i hovedsak i at bedriftene så kort tid etter tilsagnet i ulik grad har fått gjort nytte av dette eller har gjennomført tiltaket som er støttet. For enkelte bedrifter er problemstillingen motsatt fordi tiltaket er gjennomført og det er krevende for bedriften å rekonstruere informasjonen nødvendig for intervjuet. Disse utfordringene er i førundersøkelsen for 2000 kullet fanget opp ved at intervjuerne når intervjuobjektet har uttrykket usikkerhet enten har avbrutt intervjuet slik at intervjuobjektet kan finne frem informasjon, eller at intervjuer har klargjort for intervjuobjektet hvilket tiltak intervjuet konkret dreier seg om.

Et annet forhold som skaper metodiske utfordringer er omfanget av bedrifter som mottar flere tilsagn samme år, og i noen tilfeller over flere år i etter hverandre. Andelen bedrifter i utvalget som er innvilget mer enn ett tilsagn i 2000 er 20 prosent. Dette betyr at hver femte av bedriftene i undersøkelsen har mottatt en "pakke" av virkemidler fra SND. Bedriftens svar på spørreskjemaet kan derfor bli påvirket av at bedriften kun intervjues om ett av disse tilsagnene spesifikt. Det kan oppstå uklarhet om bedriftens svar gjelder det spesifikke tilsagnet eller om det er summen av tilsagn bedriften har mottatt som omtales. I 2000 undersøkelsen er det således lagt inn et sett av kontrollspørsmål for å også måle

bedriftenes totale bilde av SND virkemidlene de har mottatt i løpet av året. Rent resultatmessig er det også interessant å se hvorvidt bedrifter som har mottatt en "pakkeløsning" har bedre utbytte av virkemidlene enn bedrifter som har forholdt seg til SND gjennom ett av virkemidlene i 2000.

## 4. BESKRIVELSE AV STØTTEMOTTAKERNE OG PROSJEKTENE

For å søke og gi et bedre grunnlag for å forstå de resultatene som framkommer i de resterende kapitlene, blir det i dette kapitlet gitt en beskrivelse av hva som karakteriserer støttemottakerne. Dessuten blir det sett nærmere på ulike kjennetegn ved tilsagnene/prosjektene.

### 4.1 KARAKTERISTIKA VED STØTTEMOTTAKERNE

#### 4.1.1 Respondentenes formelle posisjon i bedriften

79 prosent av de som har svart på spørreskjemaet er *toppledere* i bedriften. Ni prosent av respondentene er *økonomisk-administrative ledere*, mens *andre medarbeidere* har svart i tre prosent av tilfellene. *Styreleder/-medlem* og *ekstern konsulent* har bidratt med svar i henholdsvis seks og en prosent av tilfellene, mens to prosent av respondentene har *annen tilknytning* til bedriften. Av de 960 personene som har svart toppler på formell posisjon i selskapet, er 51 prosent i bedrifter som mottok tilsagn om etablererstipend, lån til landbruket eller bygdeutviklingsmidler.

**Tabell 4-1 Respondentenes formelle posisjon i bedriften.**

Formell posisjon i bedriften	Antall	Prosent
Toppleder	960	79
Økonomisk administrativ leder	116	10
Styreformann-/medlem	76	6
Annen medarbeider	31	3
Ekstern konsulent/rådgiver	8	1
Annet	18	2
<b>SUM</b>	<b>1 209</b>	<b>100</b>

#### 4.1.2 Bedriftsstørrelse

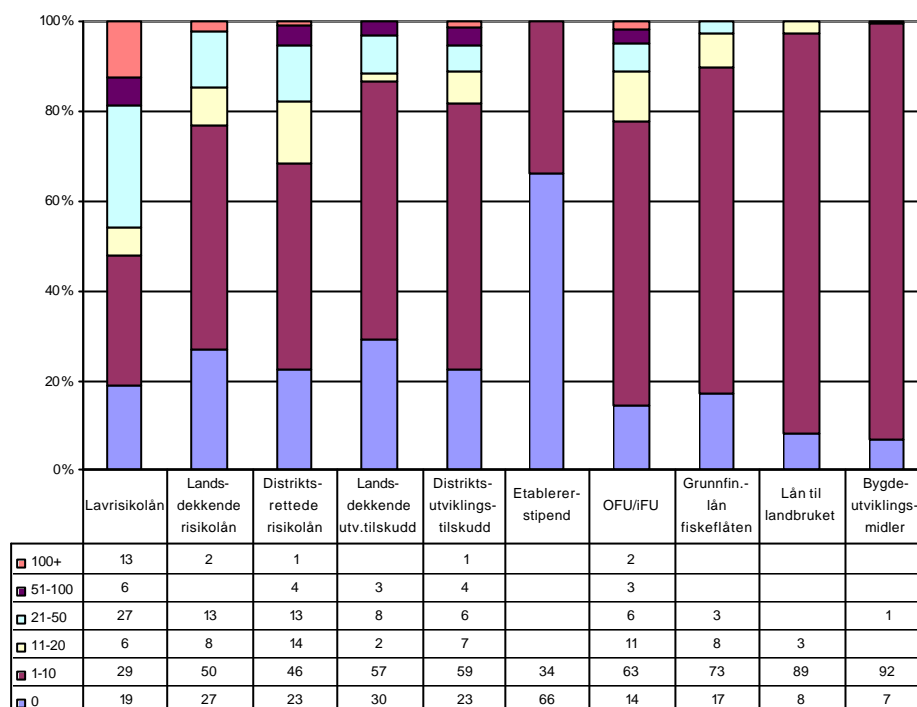
Hele 87 prosent av bedriftene har 10 ansatte eller færre. Innen denne gruppen er det 28 prosent som ikke har noen ansatte i det hele tatt, mens 59 prosent har mellom 1-10 ansatte. 5 prosent av virksomhetene har mellom 11-20 ansatte, noe som også gjelder for dem med fra 21-50 ansatte. Kun 3 prosent av de bedriftene som har mottatt tilsagn har mer enn 50 ansatte. Gjennomsnittlig har bedriftene 7,3 ansatte, hvorav 34 prosent er kvinner. Sammenlignet med resultatene fra 1999-kullet har kvinneandelen økt med vel 10 prosentpoeng totalt sett. Halvparten av denne økningen kan tilskrives de virkemidlene som og inngikk i 1999, mens den

resterende økningen skyldes at de landsbruksrettede virkemidlene har høyere kvinneandel

**Tabell 4-2 Bedriftsstørrelse etter antall ansatte.**

Bedriftsstørrelse/ Antall ansatte	Bedrifter	Prosent	Prosent Akkumulert
0	337	28	28
1-10	709	59	87
11-20	58	5	92
21-50	60	5	97
51-100	22	2	99
100+	12	1	100
<b>SUM</b>	<b>1 198</b>	<b>100</b>	

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. Så og si alle bedriftene som har mottatt *bygdeutviklingsmidler* og *lån til landbruket* befinner seg også innen denne størrelsegruppen (henholdsvis 99 og 97 prosent). I tillegg er det mange småbedrifter blant dem som har mottatt *grunnfinansieringslån til fiskeflåten* og *landsdekkende utviklingstilskudd* (henholdsvis 90 og 87 prosent). En finner flest bedrifter med flere enn 10 ansatte blant mottakere av *lavrisikolån* og *distriktsrettede utviklingslån*. Her er henholdsvis 52 og 32 prosent i denne størrelseskategorien. De aller største bedriftene (mer enn 100 ansatte) har først og fremst mottatt *lavrisikolån* (13 prosent). Bedriftsstørrelsen for de ulike virkemidlene vises i figuren nedenfor.



Figur 4-1 Bedriftsstørrelse etter virkemiddel. Prosent

#### 4.1.3 Næring

De fleste bedriftene som har fått tilsagn fra SND tilhører primærnæringer (35 prosent), industri og bergverk (30 prosent) og forretningsmessig tjenesteyting eller eiendomsdrift (18 prosent). Andre næringer som en også finner blant tilsagnsmottakerne, er varehandel, hotell og restaurant (6 prosent), samferdsel (2 prosent), bygg og anleggsvirksomhet (1 prosent), olje og gassutvinning (1 prosent), vann og kraft (0,1 prosent) og andre tjenester (4 prosent). For 2 prosent av bedriftene er det ikke oppgitt noen næring. Tilsagnsmottakernes næringsmessige fordeling vises i tabellen nedenfor.



**Tabell 4-3 Tilsagnsmottakere fordelt etter næring**

Bransje	Prosent	N
Primærnæringer	35	428
Industri og bergverk	30	363
Forretningsmessig tjenesteyting, eiendomsdrift	18	222
Varehandel, hotell og restaurant	6	76
Samferdsel	2	23
Bygg og anleggsvirksomhet	1	11
Olje og gassutvinning	1	8
Vann og kraft	0,1	1
Andre tjenester	4	49
Uoppgitt	2	28
<b>SUM</b>	<b>100</b>	<b>1 209</b>

#### 4.1.4 Distriktpolitisk virkeområde

Ved å fordele bedriftene etter distriktpolitisk virkeområde, får en et overordnet bilde over bedriftenes geografiske lokalisering. Blant de bedriftene som fikk tilsagn i år 2000, ligger 40 prosent utenfor det distriktpolitiske virkeområdet og 60 prosent innenfor. Fordeles bedriftene innen virkeområdet på de ulike virkemiddelssonene, befinner 6 prosent seg i sone A, 26 prosent i sone B og 29 prosent i sone C.

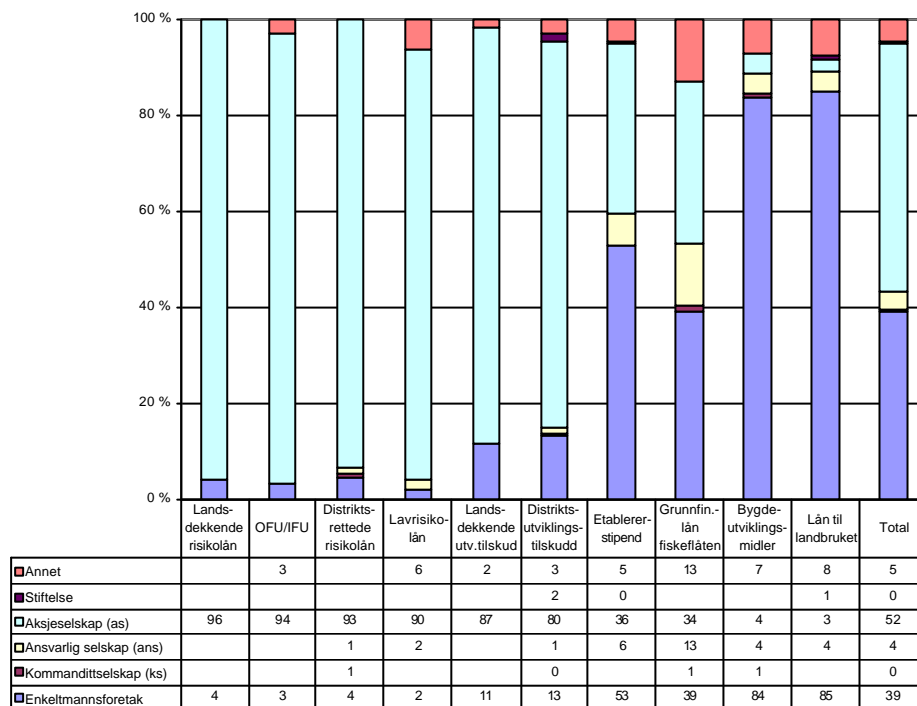
**Tabell 4-4 Tilsagn fordelt etter distriktpolitisk virkeområde.**

Distriktpolitisk virkeområde	Antall	Prosent
A	68	6
B	315	26
C	346	29
Utenfor	477	40
<b>SUM</b>	<b>1 206</b>	<b>100 %</b>

#### 4.1.5 Bedriftenes selskapsform og eierforhold

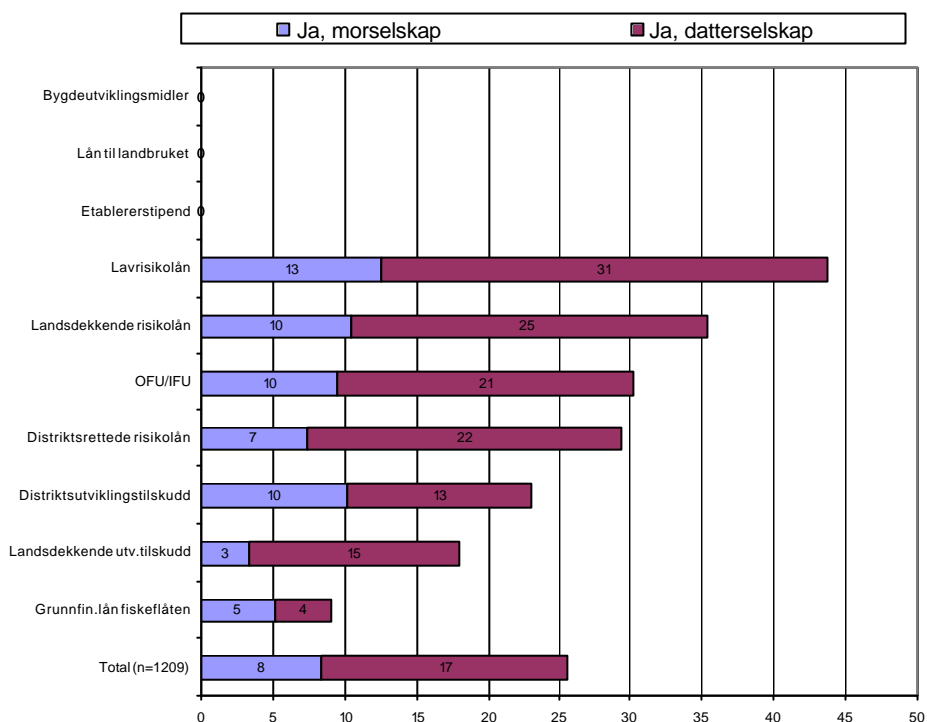
52 prosent av de som mottok tilsagn om lån eller tilskudd er aksjeselskap, 39 prosent er enkeltmannsforetak og fire prosent er ansvarlige selskap. Det er imidlertid betydelige forskjeller i eierform etter hvilket virkemiddel det er gitt tilsagn om. Mens mellom 82 og 96 prosent av de som har mottatt tilsagn om støtte til OFU/IFU, distriktsrettede og landsdekkende risikolån, distriktsutviklingstilskudd, landsdekkende utviklingstilskudd og lavrisikolån er *aksjeselskap* eller *ansvarlige selskap*, er situasjonen nesten motsatt for de øvrige virkemidlene. Her er det innslaget av *enkeltsmannsforetak* som dominerer, og andelen med denne selskapsformen varierer fra 39 til 85 prosent. Ikke overraskende finner vi flest bedrifter med denne eierformen blant de som har mottatt tilsagn om lån til landbruket (85 prosent) og bygdeutviklingsmidler (84

prosent), mens etablererstipend (53 prosent) og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (39 prosent) kommer deretter. *Stiftelse* som selskapsform er mest vanlig blant de som har fått tilsagn om distriktsutviklingstilskudd (2 prosent), mens *kommandittselskap* forekommer oftest blant mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (1 prosent). En *annen selskapsform* enn de foran nevnte er oftest oppgitt av de som har fått tilsagn om grunnfinansieringslån til fiskeflåten (13 prosent). Det er grunn til å anta at dette er partsrederier. Bedriftenes selskapsform fordelt etter virkemiddel illustreres i figuren nedenfor.



Figur 4-2 Tilsagnsmottakernes selskapsform etter virkemiddeltype. Prosent.

Bedriftene ble også stilt spørsmål om de var en del av et konsern. Totalt oppgir 25 prosent av bedriftene (164 bedrifter) at de inngår i et konsern enten som morselskap (8 prosent) eller som datterselskap (17 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 konserntilknytning særlig er utbredt for dem som fikk tilsagn om lavrisikolån (44 prosent/21 bedrifter), landsdekkende risikolån (35 prosent/17 bedrifter) og OFU/IFU-midler (30 prosent/19 bedrifter). Flest konsernbedrifter målt ved antall er det blant bedriftene som fikk tilsagn om distriktsutviklingstilskudd (48 bedrifter/24 prosent), mens det er færrest slike bedrifter blant de som har mottatt tilsagn om grunnfinansieringslån til fiskeflåten (7 bedrifter).

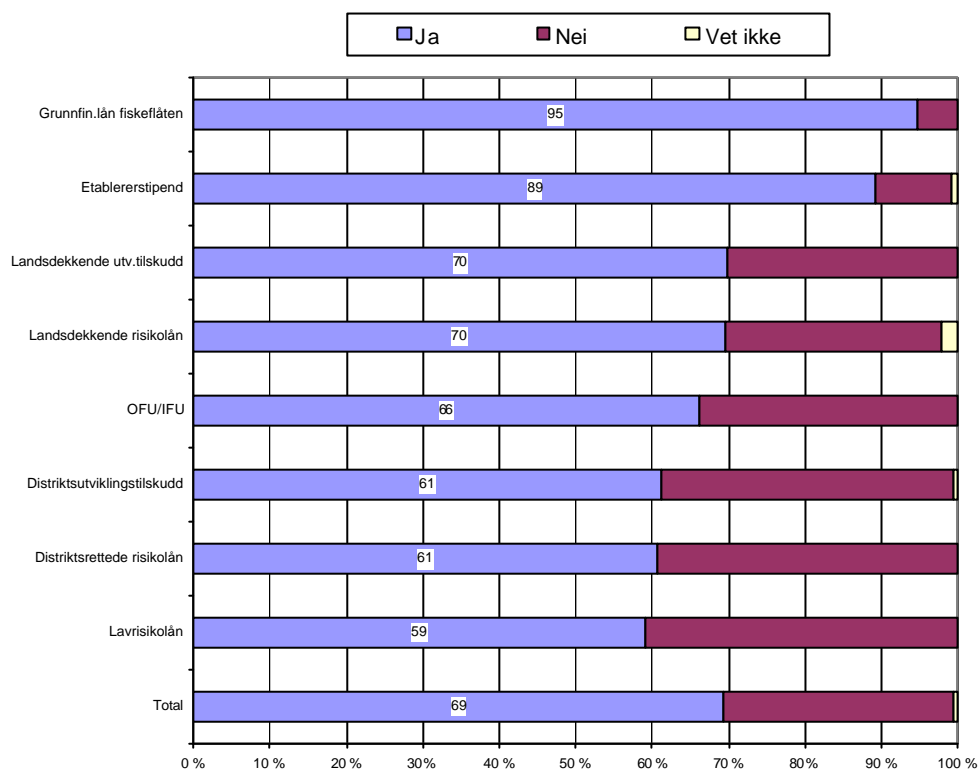


Figur 4-3 Tilsagnsmottakernes konsertilknytning etter virkemiddel. Prosent.

#### 4.1.6 Ledernes eierandel

Med unntak for de bedriftene som fikk tilsagn om lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler, ble bedriftene spurt om lederne i bedriften hadde betydelige eierandeler i selskapet. Betydelig eierandeler var definert til en andel på mer enn 33 prosent.

Totalt oppga 69 prosent av svarene at lederne hadde betydelige eierandeler i bedriften, mens 30 prosent svarte nei og 1 prosent vet ikke. Betydelige eierandeler var mest vanlig blant de som mottok grunnfinansieringslån til fiskeflåten (95 prosent) og for mottakere av etablererstipend (89 prosent). Andelen virksomheter hvor lederne hadde betydelige eierandeler var minst blant bedrifter som fikk tilsagn om lavrisikolån, men også her var andelen såpass høy som 59 prosent.



Figur 4-4 Ledernes eierandel i bedriften etter virkemiddeltipe. Prosent.

## 4.2 OM TILSAGNENE/PROSJEKTENE

### 4.2.1 Benyttede tilsagn

I 1999 hadde 91 prosent av bedriftene benyttet seg av tilsagnet på undersøkelsestidspunktet. Dette tallet har økt til 93 prosent for 2000-kullet. Om tilsagnet er benyttet eller ikke, varierer mellom 97 og 85 prosent alt etter hvilket virkemiddel det er snakk om. Mottakere av etablererstipend og OFU/IFU-midler er de som raskest har tatt tilsagnet i bruk, mens de som i minst grad har benyttet det er mottakere av landsdekkende risikolån. For de øvrige virkemidlene lå bruken av tilsagnet på mellom 96 og 88 prosent. Oversikten over benyttede tilsagn er vist i tabellen nedenfor.

**Tabell 4-5 Benyttede tilsagn etter virkemiddeltype. Prosent.**

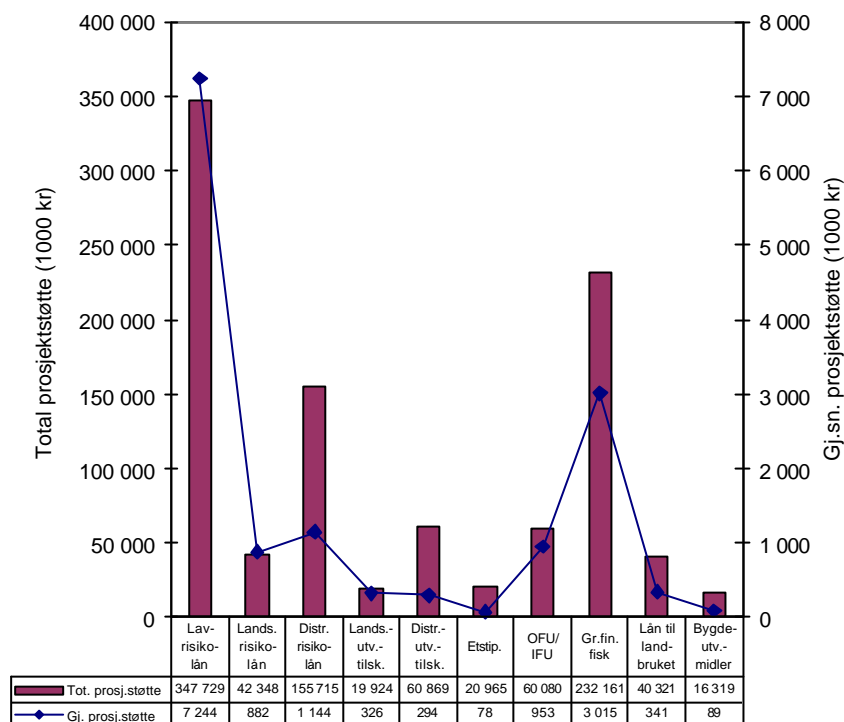
Virkemiddel	Ja	Nei	Vet ikke	N
Etablererstipend	97	3	0	266
Landsdekkende utviklingstilskudd	92	8	0	61
Lavrisikolån	90	10	0	48
Distriktsutviklingstilskudd	91	9	0	207
Bygdeutviklingsmidler	93	7	0	185
Landsdekkende risikolån	85	13	2	48
Lån til landbruket	96	4	0	118
Grunnfinansieringslån til fiskeflåten	90	9	1	77
OFU/IFU	97	3	0	63
Distriktsrettede risikolån	88	10	2	136
<b>TOTALT</b>	<b>93</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>1209</b>

### 4.2.2 Prosjektstørrelse

Beløpmessig utgjør SND-virkemidlene betydelige summer totalt. Denne undersøkelsen omfatter tilsagn på i overkant av 996 millioner kroner. Gjennomsnittlig prosjektstørrelse for alle prosjektene er på vel 825 500, noe som er 83 000 kroner høyere enn hva som var tilfelle i 1999.

En korrelasjonsanalyse viser at det er en positiv sammenheng mellom bedriftstørrelse og hvor stort det mottatte tilsagnet er. Det er også slik at gjennomsnittstørrelsen på tilsagnene varierer sterkt alt etter hvilket virkemiddel som det er gitt tilsagn om. Den gjennomsnittlige størrelsen på tilsagnet/prosjektet er desidert størst for *lavrisikolån* med i overkant av 7,2 millioner kroner. Deretter følger *grunnfinansieringslån til fiskeflåten* med et gjennomsnittlig tilsagn på vel 3 millioner kroner og *distriktsrettede risikolån* med vel 1,1 millioner kroner. Ikke uventet er de gjennomsnittlige tilsagnene minst for *bygdeutviklingsmidler* og

*etablererstipend.* For disse to virkemidlene er det gjennomsnittlige tilsagnet på henholdsvis 89 000 kroner og 79 000 kroner.



**Figur 4-5 Tilsagnsomfang og gjennomsnittlig prosjektstørrelse etter virkemiddel. Kroner.**

### 4.2.3 Prosjektformål

Lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler benytter seg av andre prosjektformål enn hva som er tilfelle for de andre SND-virkemidlene, og følgelig er de ikke med i den oversikten som gis under.

De tre prosjektformålene som er klart mest utbredt blant tilsagnsmottakerne er tradisjonell nyetablering (26 prosent), nyetablering med nyskaping (24 prosent) og nyskaping i eksisterende bedrifter (21 prosent). Andre prosjektformål som også inneholder et relativt høyt antall bedrifter er videreutvikling (7 prosent), omstilling (6 prosent), rasjonalisering (5 prosent) og kapasitetsutvidelse (4 prosent). Omfanget av de øvrige prosjektformålene illustreres i tabellen under.

**Tabell 4-6 Tilsagn fordelt etter prosjektformål.**

Prosjektformål	Antall	Prosent
Tradisjonell nyetablering	233	26
Nyetablering med nyskaping	214	24
Nyskaping i eksisterende bedrifter	188	21
Omstilling	54	6
Knoppskyting	6	1
Kapasitetsutvidelse	33	4
Rasjonalisering	41	5
Strukturtilpasning	5	1
Videreutvikling	61	7
Kapitalstyrking	13	1
Miljøforbedring	9	1
Lokal/regional næringsutvikling	12	1
Utredning	16	2
Annet	21	2
SUM	906	100

### 4.3 OPPSUMMERING

28 prosent av bedriftene har ikke noen ansatte, mens 59 prosent har mellom 1-10 ansatte. Virksomhetene med 11-20 og 21-50 ansatte utgjør hver 5 prosent av bedriftene, mens kun 3 prosent av bedriftene har mer enn 50 ansatte. Gjennomsnittlig bedriftsstørrelse er 7,3 ansatte, og 34 prosent av disse er kvinner.

Næringsmessig tilhører de fleste bedriftene tre næringer. Disse er primærnæringer (35 prosent), industri og bergverk (30 prosent) og forretningsmessig tjenesteyting (18 prosent). Lokaliseringmessig befinner 40 prosent av bedriftene seg utenfor det distriktspolitiske virkeområdet og 60 prosent innenfor. Innen virkeområdet fordeler virksomhetene seg på 6 prosent i sone A, 26 prosent i sone B og 29 prosent i sone C.

52 prosent av de som mottar tilsagn om lån eller tilskudd er aksjeselskap, 39 prosent er enkeltmannsforetak og fire prosent er ansvarlige selskap. Totalt oppgir 25 prosent av bedriftene at de inngår i et konsern enten som morselskap (8 prosent) eller som datterselskap (17 prosent). Konserntilknytningen er særlig utbredt for de som fikk tilsagn om lavrisikolån og landsdekkende risikolån. 69 prosent av bedriftene oppgav at lederne hadde en eierandel i bedriften som var større enn 33 prosent.

93 prosent av bedriftene har benyttet tilsagnet fra SND på undersøkelsestidspunktet. Andelen som har brukt tilsagnet er høyest blant

mottakere av etablererstipend og OFU/IFU (97 prosent) og lavest blant mottakere av landsdekkende risikolån (85 prosent).

Totalt omfatter denne undersøkelsen tilsagn på vel 996 millioner kroner. Gjennomsnittlig prosjektstørrelse for alle prosjektene er på vel 825 500, men varierer sterkt mellom virkemidlene. Den gjennomsnittlige størrelsen på tilsagnet er størst for lavrisikolån (ca. 7,2 mill. kr.) og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (ca. 3 mill. kr.). Det gjennomsnittlige tilsagnsbeløpet er minst for bygdeutviklingsmidler (89000 kr.) og etablererstipend (79000 kr.).

De tre prosjektformålene som er mest utbredt blant tilsagnsmottakerne er tradisjonell nyetablering (26 prosent), nyetablering med nyskaping (24 prosent) og nyskaping i eksisterende bedrifter (21 prosent).



**DEL B: Hvilken betydning har SND-systemet  
for realisering av prosjektene ?**

## 5. OM KUNDENE OG HVEM SOM INITIERTE OG FINANSIERTE PROSJEKTENE

I dette kapittelet vil vi se nærmere på:

- kundeforhold og bruk av tilsagnet
- i hvilken grad andre enn bedriften selv har bidratt til initiering av det innvilgede prosjektet,
- hva som har vært de viktigste årsakene til at bedriften søkte SND om finansiell støtte sett i forhold til muligheter som andre finansieringskilder gir,
- hva bedrifter som har mottatt lånetilsagn har gjort med disse, og
- hvilken rolle Norges forskningsråd har spilt i forhold til prosjektene og samspillet med SND i den forbindelse.

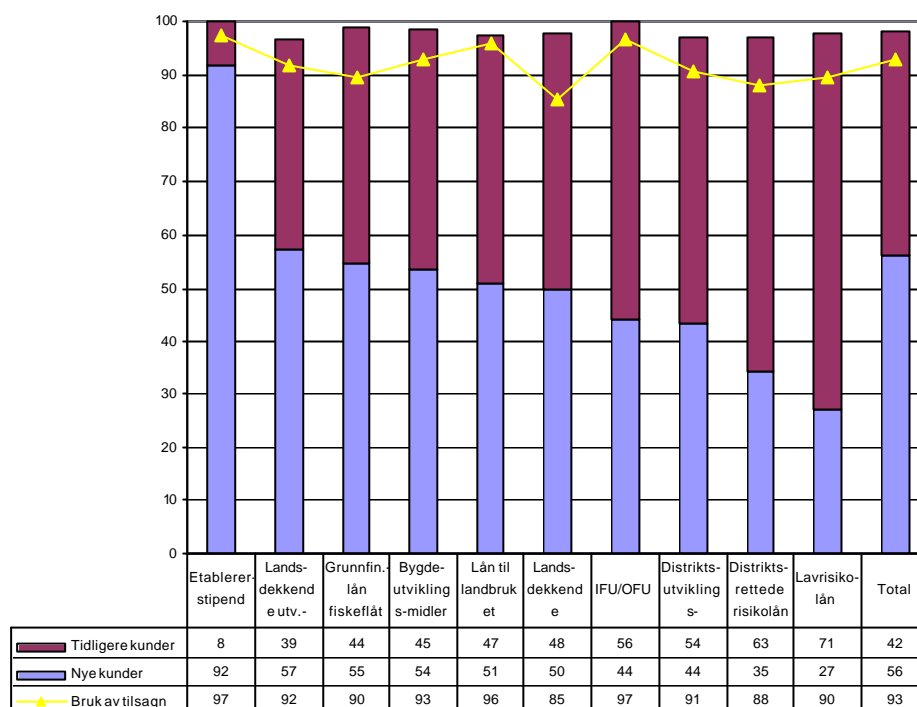
### 5.1 OM NYE OG GAMLE KUNDER

#### ***Mange nykommere og mange gjengangere***

Av figuren nedenfor ser vi at det er et stort antall nye kunder i porteføljen. 56 prosent av virksomhetene har ikke fått støtte fra dette apparatet før, mens 42 prosent er tidligere kunder og to prosent svarte vet ikke. Det er først og fremst blant de som har mottatt *etablererstipend* vi finner flest nye kunder. Her er hele 92 prosent av dem nye. Dette er i tråd med det vi fant i fjorårets undersøkelse og er forventet da virkemiddelet er rettet inn mot først og fremst nyetablerere. Med unntak av lavrisikolån og distriktsrettede risikolån, er det halvt om halvt med nye og gamle kunder for de som har fått tilsagn om de øvrige virkemidlene (varierer mellom 57-44 prosent nye kunder). For *distriktsrettede risikolån* og *lavrisikolån* er de fleste av tilsagnsmottakerne, henholdsvis 63 og 71 prosent, tidligere kunder. Lavrisikolån var også i fjor det virkemidlet med klart flest tidligere kunder.

Langt de fleste, 93 prosent, oppgir at de har benyttet seg av tilsagnet. Også det er i tråd med tidligere undersøkelser. Det er noe variasjon etter hvilket virkemiddel som er benyttet. 97 prosent av de som har mottatt tilsagn om etablererstipend har benyttet seg av dette, mens det er lavest for de med tilsagn om landsdekkende risikolån (85 prosent).

30 prosent av bedriftene i årets undersøkelse oppgir for øvrig at de har mottatt flere typer SND-støtte til dette prosjektet.



**Figur 5-1 Kundeforhold og bruk av tilsagn etter type virkemiddel. Prosent. (N= 1122)**

***Hvor mange ganger har bedriften mottatt støtte fra SND?***

38 prosent eller 461 av bedriftene som er med i denne undersøkelsen har mottatt tilsagn fra SND tidligere. Gjennomsnittlig har hver av disse mottatt støtte 3,0 ganger tidligere. Antallet ganger støtte er mottatt, varierer både i forhold til virkemiddelsone og virkemiddeltype.

I forhold til virkemiddelsone er det gjennomsnittelig mottatt flest ganger støtte til bedrifter i sone A og færrest ganger støtte til bedrifter utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Gjennomsnittet for sone C er også høyt, 3,6, men her er det en bedrift som har mottatt støtte 60 ganger. Ser vi på medianen for denne sone, det vil si den verdien like mange ligger over som under i antall ganger mottatt støtte, er denne 3, noe som nok gir et mer korrekt inntrykk av omfanget.

**Tabell 5-1 Hvor mange ganger bedriftene har mottatt støtte fra SND fordelt etter virkemiddelsone.**

Virke middelsone	Gj.snitt	Maksimum	N
A	3,9	12	33
B	2,8	10	135
C	3,6	60	137
Utenfor	2,4	12	153
TOTALT	3,0		458

I tabellen nedenfor ser en at det særlig var de som hadde mottatt tilsagn om lavrisikolån som hadde et tidligere kundeforhold, mens det var lavest blant etablererne. Dette bekrefter det vi fant foran om hvem som var nye og gamle kunder. Gjennomsnittet for lavrisikolån-mottakerne trekkes opp av en som har oppgitt 60 tilfeller av støtte. Holdes denne utenfor ender lavrisikolån – mottakerne opp med et snitt på ca 3,5. Andre ”flittige” støttmottakere er særlig mottakerne av distriktsrettede risikolån og distriktsutviklingstilskudd. Etablererne har det laveste gjennomsnittet, men det er allikevel høyt. Forklaringen er imidlertid at antallet som har fått støtte er lavt, bare 18 etablerere og at en av dem har mottatt støtte hele 12 ganger. Uten dette ene tilfellet ville gjennomsnittet vært på ca 1,4 for de få i denne gruppen som mottatt støtte flere ganger.

**Tabell 5-2 Hvor mange ganger bedriftene har mottatt støtte fra SND fordelt etter virkemiddel.**

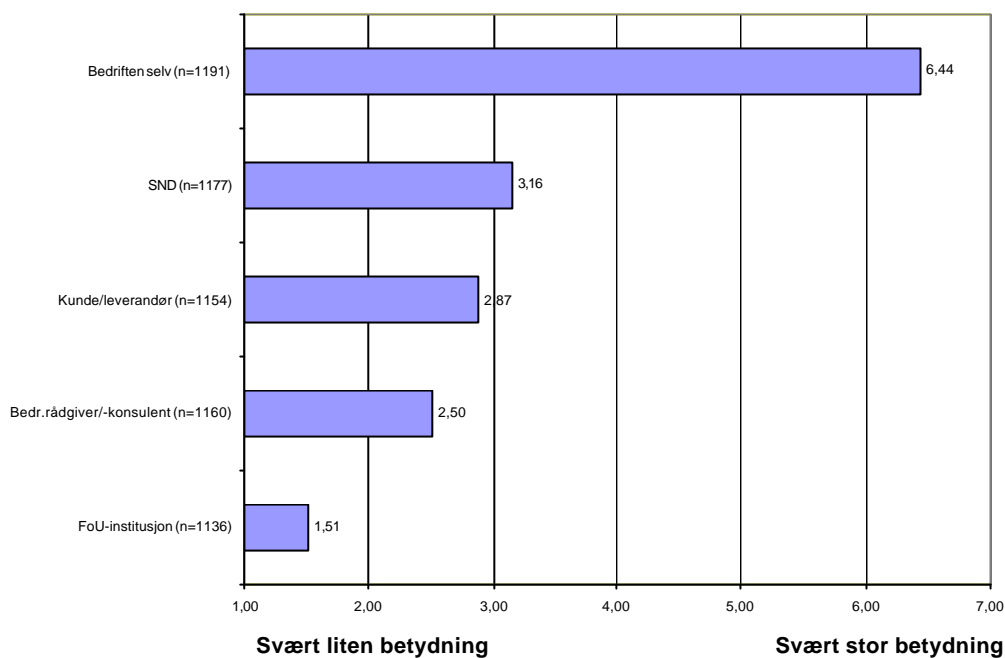
Virkemiddel	Gj.snitt	Maksimum	N
Lavrisikolån	5,3	60	31
Distriktsrettede risikolån	3,4	5	76
Distriktsutviklingstilskudd	3,3	10	103
OFU/IFU	2,8	4	30
Grunnfin.lån fiskeflåten	2,7	21	30
Landsdekkende risikolån	2,7	5	21
Bygdeutviklingsmidler	2,5	5	78
Landsdekkende utviklingstilskudd	2,4	12	23
Lån til landbruket	2,2	8	51
Etablerer-stipend	2,1	12	18
TOTALT	3,0		461

## 5.2 HVEM BIDRO TIL INITIERING OG IGANGSETTING?

Her ble det spurt om: *I hvilken grad bidro følgende aktører til utviklingen av prosjektideen?* Resultatene er vist i figuren nedenfor. Svaret er ikke overraskende at det er *bedriftene selv* som har størst betydning. Med en skår på 6,44 på en skala fra 1 (svært liten betydning) til 7 (svært stor betydning) kan dette ansees å ha stor betydning<sup>5</sup>, og det er bare denne aktøren som kommer i denne gruppen. Middels betydning for initiering/igangsetting (skår 3-5) får *SND* (3,16), mens *kunde/leverandør* (2,87), *bedriftsrådgivere/ konsulenter* (2,50) og *forskningsinstitusjoner* (1,51), har hatt liten betydning for initiering/ igangsettingen av prosjektene. Rekkefølgen på aktørenes viktighet er den samme som i forrige undersøkelse. Bedriften selv skårer imidlertid noe høyere denne gang, mens de andre kategoriene har gått litt ned i betydning. Særlig gjelder dette for *SND* og *kunde/leverandør* som har gått tilbake i betydning med henholdsvis 0,60 og 0,32 poeng. Betydningen av *FoU-institusjon* gikk også litt tilbake (0,14 poeng), men *bedriftsrådgivere/konsulent* økte betydningen litt (+0,02). Endringene er ikke nødvendigvis store og kan skyldes tilfeldighetsvariasjon og at spørsmålsstillingen er noe endret i forhold til tidligere. Da spurte en om aktører eller forhold av betydning for at *prosjektet ble igangsatt*, mens spørsmålet i år var mer spisset mot aktørenes betydning for *utviklingen av prosjektideen*. Det kan synes som bedriften da oppfatter sin rolle som mer sentral enn når en ser på selve igangsettingen. En annen forklaring kan selvfølgelig være at betydningen til andre aktører er redusert. I så fall bør dette gi føringer til *SND* om eksempelvis en noe mer aktiv veiledning dersom en skal følge opp forventningene til proaktivitet. Resultatene fra neste års kundeundersøkelse vil imidlertid kunne bekrefte om trenden fortsetter.

---

<sup>5</sup> Tredeles skalaen blir en skår på 57 = stor betydning, 35 = middels betydning og 13 = liten betydning.



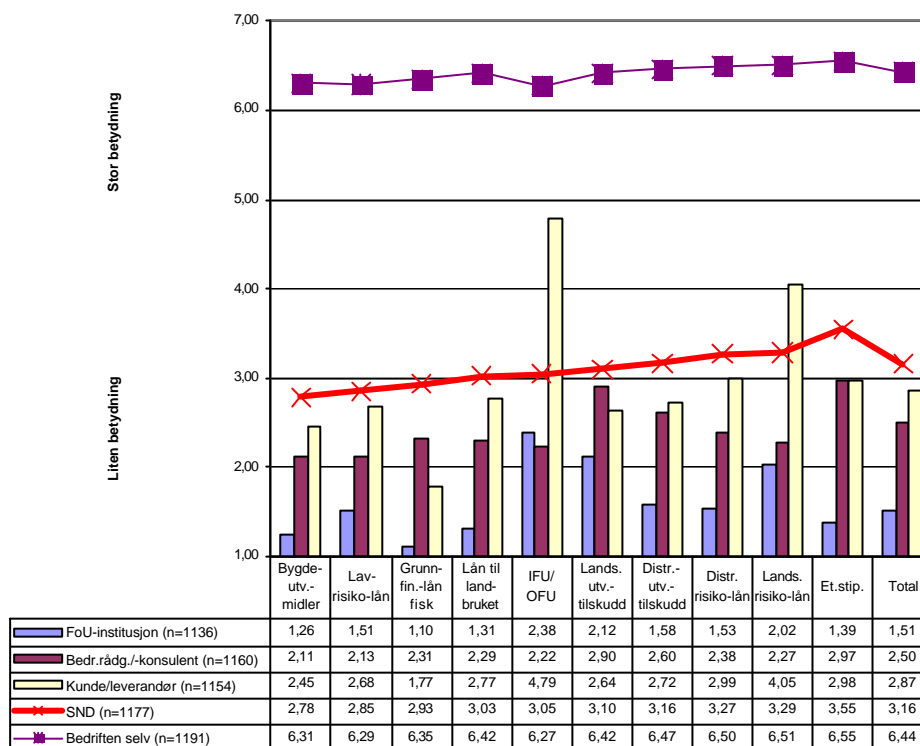
Figur 5-2 Aktørenes betydning for utvikling av prosjektideen.

### 5.2.1 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 størst betydning for de som har mottatt etablererstipend og risikolån, men forskjellene i forhold til de øvrige virkemiddelmottakerne er imidlertid små.

*SND* er nest viktigste aktør for alle tilsagnsmottakerne bortsett fra for mottakerne av OFU/IFU-tilsagn og landsdekkende risikolån. For disse er det *kunde/leverandør* som er viktigste aktør for utvikling av prosjektideen etter dem selv. *SND* er som vi så foran av middels betydning som aktør (gj.snittsskår 3,16). Viktigste er de for mottakerne av etablererstipend (skår 3,55), og minst viktig for mottakerne av bygdeutviklingsmidler (skår 2,78).

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 (2,12) og ikke overraskende til OFU/IFU-mottakere (2,38). Også i 1999-undersøkelsen var det for disse FoU-institusjon betyde mest, men da i omvent rekkefølge. En kan for øvrig merke seg at FoU-institusjon er en aktør som benyttes i alle grupper av virkemiddelmottakere.



Figur 5-3 Aktører av betydning for utvikling av prosjektideen etter virkemiddel. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning)

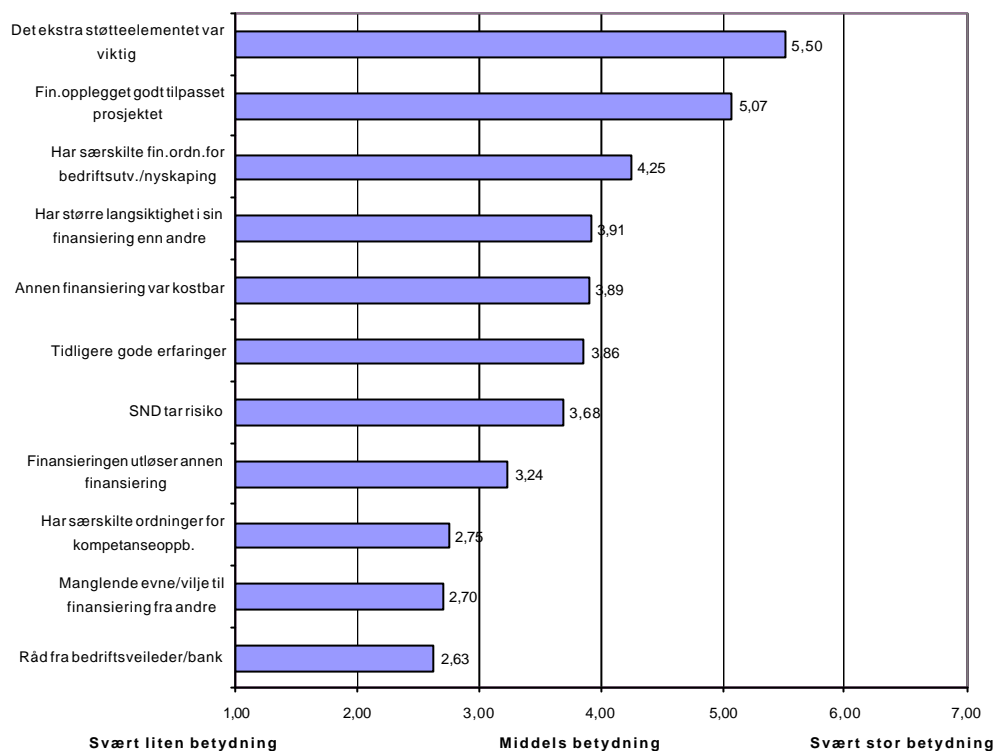
I forhold til tidligere år har, som nevnt, *bedriften selv* fått økt betydning. Dette er imidlertid svært virkemiddelavhengig. Først og fremst er det de som mottok lån til landbruket, grunnfinansieringslån til fiskeflåten, etablererstipend og bygdeutviklingsmidler som oppgir at bedriften selv har fått økt betydning, mens det for de øvrige virkemidlene bare er ubetydelige endringer. Etter dette oppgir nå alle de forskjellige virkemiddelmottakerne en skår på over 6,0 for bedriftens betydning. Når det gjelder SNDs betydning som aktør, så er denne først og fremst redusert for mottakerne av grunnfinansieringslån til fiskeflåten, etablererstipend og

distriktsrettede risikolån (reduksjon i skår på mellom 1,65-1,38). Noe reduksjon i betydningen av SND framkommer også blant mottakerne av bygdeutviklingsmidler og distriktsutviklingstilskudd (reduksjon i skår på ca 0,8). Endringene er på den ene siden relativt store. På den annen side kan kanskje noe forklares med at spørsmålsstillingen er justert og spisset. Dette forklarer imidlertid neppe hele forskjellen fra tidligere. En økning i egeninitieringen/bedriften selv som aktør fant vi også når vi jamnførte de virkemidlene fra 1999 som også inngikk i kundeundersøkelsen fra 1998.

### 5.3 HVORFOR SØKER BEDRIFTEN OM FINANSIERING I SND?

Bedriftene ble spurt om 11 ulike faktorerets betydning for at de valgte å søke om SND-finansiering. Det framkommer ikke overraskende at det *ekstra støtteelementet* i SNDs-finansiering har størst betydning for at foretakene valgte å søke (5,50). Andre faktorer som har relativt stor betydning, er at *finansieringsopplegget var godt tilpasset prosjektet* (5,07) og at *SND har særskilte finansieringsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping* (4,25). Disse var også de tre viktigste faktorene i 1999-undersøkelsen. De oppnådde skårene er noe lavere enn i fjor, og rangeringen av faktorer med betydning for SND-finansieringen har noen mindre endringer i forhold til 1999 undersøkelsen. Blant annet kommer *langsiktighet i finansieringen* som den fjerde viktigste faktoren her, mens den var sjetteste viktigst forrige gang. Deretter kommer at *annen finansiering var kostbar* (3,89), *tidligere gode erfaringer med SND* (3,86). At *SND tar risiko* har samme plassering som sist (7 plass). Minst betydning for valget av denne finansieringskilden oppgis å være *manglende evne/vilje til finansiering av andre* (2,70). *Råd fra bedriftsveileder/bank* ble også ansett å ha relativt liten betydning (2,63). Figuren nedenfor illustrerer hvor stor betydning de ulike faktorene har.





Figur 5-4 Faktorer av betydning for søknaden om finansiering. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning)

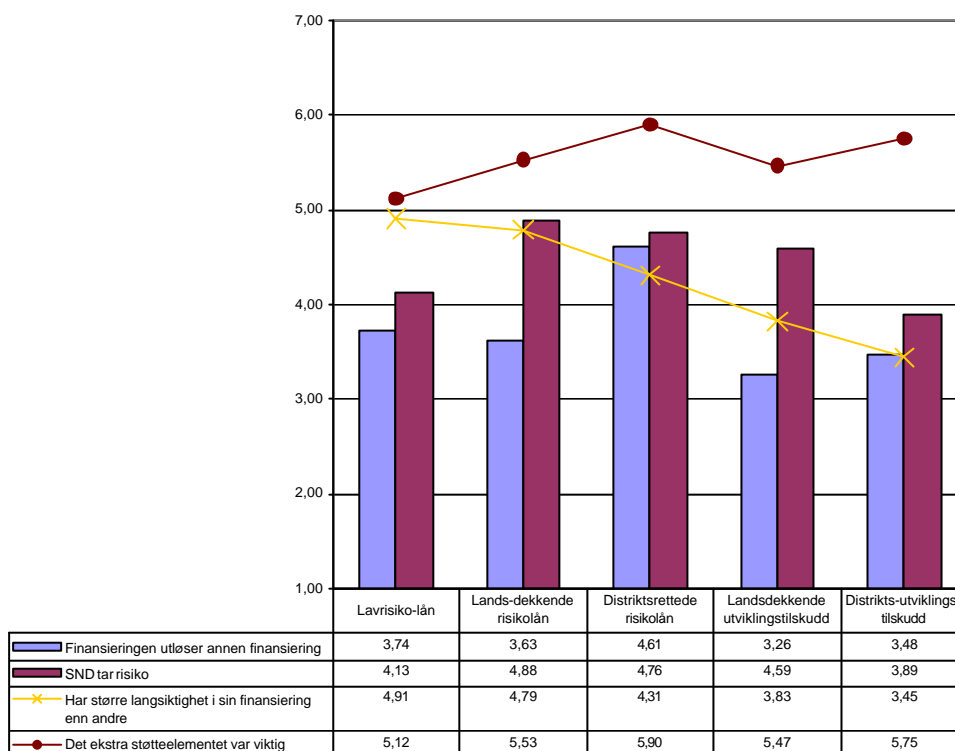
### 5.3.1 Faktorer av betydning for søknad om SND-støtte sett i forhold til type virkemiddel

Hvor stor betydning de forskjellige faktorene har, varierer en del med hvilket tilsagn om virkemiddel bedriftene har mottatt. Vi skal ikke ta for oss alle disse her, men heller se på noen av de finansielle faktorene i avsnittet foran som kan sies å bidra til å korrigere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene eller markedssvikt<sup>6</sup>. SND skal både ta risiko og gjennom dette blant annet bidra til å realisere prosjekt som eller ikke ville bli realisert. At SND tar risiko, kan også være et bidrag til at andre finansskilder kommer inn i tillegg. Faktorer overfor som kan si noe om SND bidrar i sin rolle til å motvirke slike imperfeksjoner kan være faktoren:

<sup>6</sup> Se for eksempel Bræin & Hervik (2000):Kundeundersøkelser for SND 1994-2000.

- At det ekstra støtteelementet er viktig
- At SND tar risiko,
- At finansieringen utløser annen finansiering, og
- At SND har større langsiktighet i sin finansiering enn andre

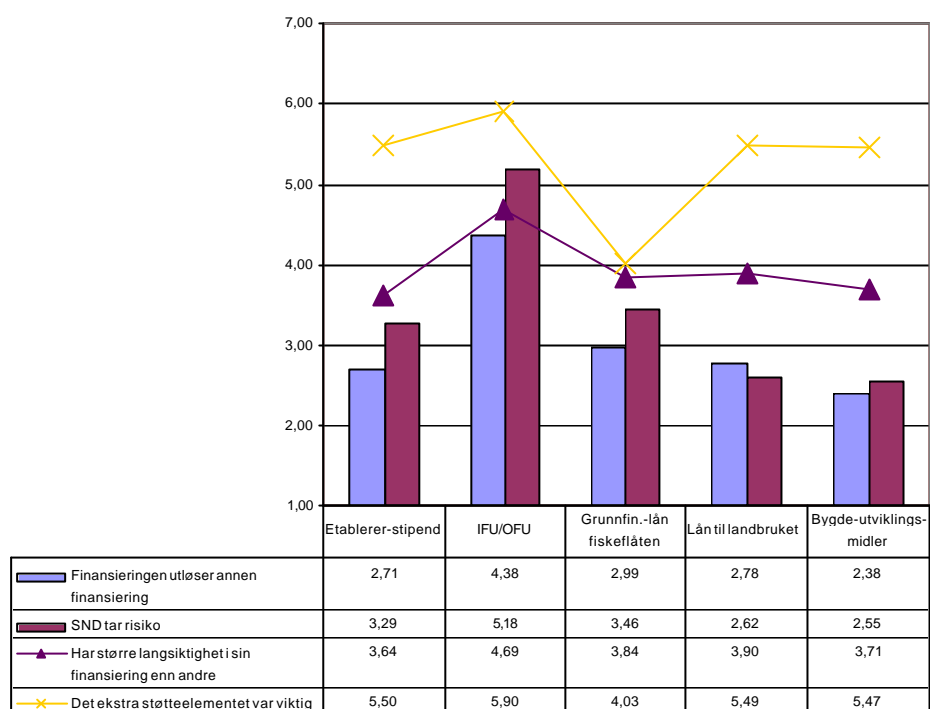
Vi skal først se på hvordan dette arter seg for de *generelle lån og tilskuddsvirkemidlene* som vi her har gruppert som: landsdekkende utviklingstilskudd, distriktsutviklingstilskudd, landsdekkende risikolån, distriktsrettede risikolån, og lavrisikolån. Hvordan dette oppfattes av mottakerne av de forskjellige virkemidlene, er vist i figuren nedenfor.



**Figur 5-5 Finansielle faktorer av betydning for bedriftens søknad om finansiering. Landsdekkende og distriktsrettede lån og tilskuddsordninger. (7=svært stor betydning, 1=svært liten betydning)**

Det *ekstra støtteelementet* oppgis å være viktigst for mottakerne av de distriktsrettede risikolån og tilskuddsordningene. Disse ordningene oppfattes normalt å være de som skal bidra sterkest til å korrigere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene, noe som også synes å være tilfelle her. At *SND tar risiko* er først og fremst viktig for de som har mottatt landsdekkende risikolån/-tilskudd og distriktsrettede risikolån, mens mottakerne av lavrisikolån verdsetter at *SND har større langsiktighet i sin finansiering* enn andre. Det er for øvrig av relativt stor betydning også for de øvrige. At finansieringen utløser annen finansiering er av størst betydning for mottakerne av distriktsrettede risikolån, men også for de øvrige er dette av middels betydning. Det kan på denne bakgrunn synes som om *SND* i hovedsak ”treffer” i forhold til de indikatorene på imperfeksjoner i kapitalmarkedene som vi har fokusert på her.

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*. Også her hersker det stor enighet om at *det ekstra støtteelementet* er den viktigste faktorene, men mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten har *langsiktighet i finansieringen* som en nesten like viktig faktor for søknaden om finansiering. Bortsett fra for mottakerne av OFU/IFU-tilsagn, var dette også den nest viktigste faktoren for de andre virkemiddelmottakerne. OFU/IFU-mottakerne mener for øvrig at *SND tar risiko* og at finansieringen *utløser annen finansiering*, er sentralt. For bygdeutviklings- og landbruksvirkemidlene har imidlertid dette liten betydning, mens betydningen er litt større for mottakerne av grunnfinansieringslån til fiskeflåten og etablererstipend. Det synes med andre ord som *SND* treffer med hensyn til ekstra støtteelement og langsiktighet, mens oppfatninger om at *SND* tar risiko og at *SND*-finansieringen utløser annen finansiering i større grad avhenger av virkemiddelet som er søkt.



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

### ***Er finansieringsopplegget godt tilpasset?***

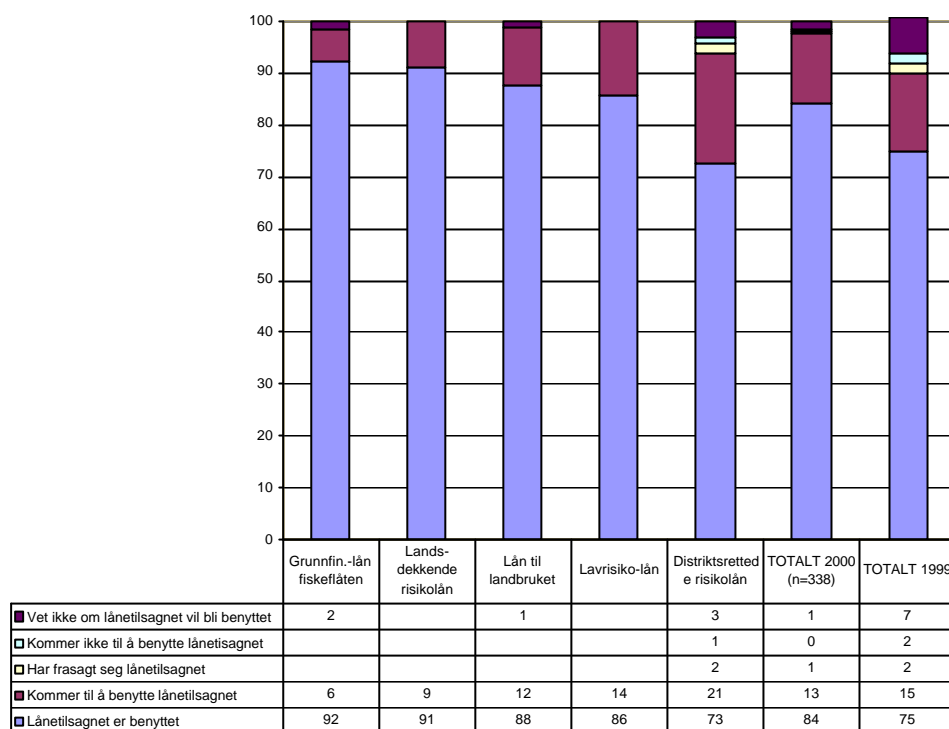
Vi har foran sett at det at *finansieringsopplegget er godt tilpasset prosjektet* er en faktor av relativt stor betydning for SNDs kunder når de søker om lån eller tilskudd (nest viktigste, skår 5,07). Blant virkemiddelmottakerne er det først og fremst de med OFU/IFU-tilsagn (5,84) som melder om dette. Mottakere av lavrisikolån og de ulike landbruksvikemidlene kommer deretter (henholdsvis 5,23 og 5,16). I denne undersøkelsen har vi også spurt de som har mottatt flere virkemidler om *i hvilken grad SNDs finansieringspakke var godt tilpasset bedriftens behov ved dette prosjektet*. 77 prosent mente den var godt tilpasset, mens dette var tilfelle for 66 prosent av mottakerne av enkeltvirkemidler.

## 5.4 SÆRSKILT OM BEDRIFTER SOM HAR MOTTATT LÅNETILSAGN

### 5.4.1 Status for mottakernes bruk av lånetilsagnene

Bedriftene ble stilt spørsmål om lånetilsagnet var benyttet eller ikke så langt. Dette er illustrert i figuren nedenfor. Totalt er 36 prosent (441) av tilsagnene i denne undersøkelsen lånetilsagn. Av disse har 338 besvart dette spørsmålet. Omtrent alle svarerne (97 prosent) har benyttet eller sier de skal benytte lånetilsagnet (83 prosent har benyttet lånetilsagnet og 13 prosent sier at de kommer til å gjøre). Bare to bedrifter (1 prosent) opplyser at de har frasagt seg lånetilsagnet, mens ingen sier at de ikke kommer til å benytte det. Fem bedrifter (1 prosent) vet ikke om de vil benytte tilsagnet. Det er en større andel i denne undersøkelsen enn ved undersøkelsen av 1999-kullet som sier at de har benyttet eller kommer til å benytte lånetilsagnet.

I hvor stor grad lånetilsagnet er benyttet varierer i noen grad med hva slags lån de har fått tilsagn om. Mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten er de som i størst grad har benyttet lånetilsagnet så langt (92 prosent), mens mottakere av landsdekkende risikolån kommer deretter (91 prosent). Lavest andel som har benyttet lånetilsagnet så langt finner vi blant mottakerne av distriktsrettede risikolån (73 prosent). Det er også blant mottakerne av disse virkemidlene at vi finner de få som sier de har frasagt seg lånetilsagnet, ikke vet om det blir benyttet eller ikke kommer til å benytte det. Noe av den samme tendensen fant vi i 1999 undersøkelsen. Forskjellene mellom virkemidlene er imidlertid ikke store når vi også tar med de som svarer at de kommer til å benytte tilsagnet.

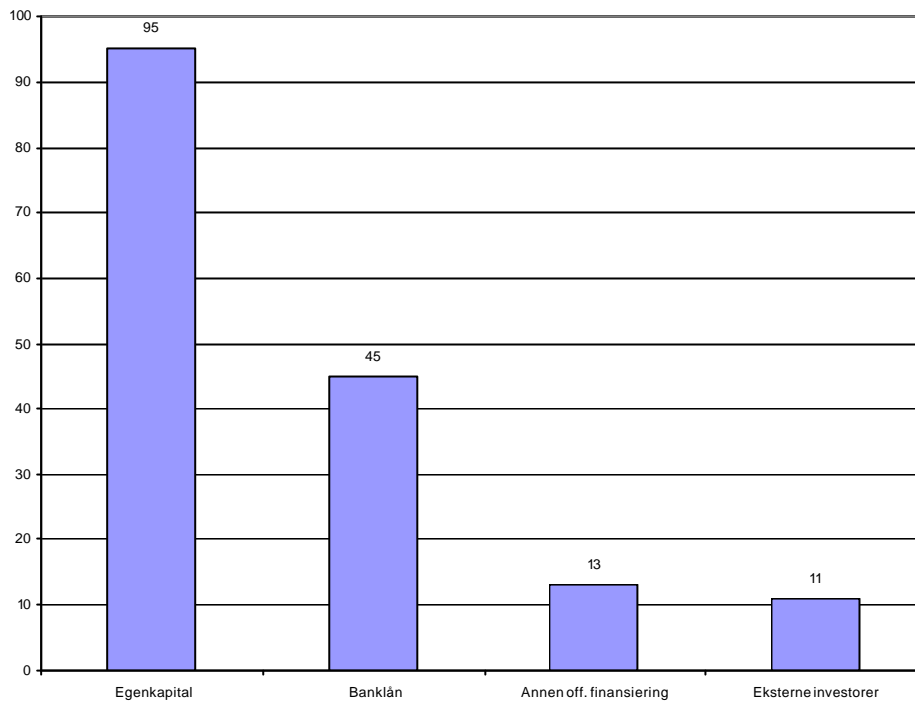


Figur 5-7 Bruk av lånetilsagn etter virkemiddel. Prosent

## 5.5 DELFINANSIERING MED ANDRE FINANSIERINGSKILDER

### 5.5.1 Hvordan er prosjektene delfinansiert

Prosjektene delfinansieres i hovedsak med egenkapital (95 prosent) og banklån (45 prosent). Deretter kommer andre offentlige finansieringskilder (13prosent) og eksterne investorer (11 prosent). Andelen som opplyser at de benytter banklån som delfinansiering er for øvrig på tilsvarende nivå som i fjor. Denne rekkefølgen i valg av finansieringskilder er ansett å være det normale når bedrifter finansierer seg og er vist i figuren nedenfor.



**Figur 5-8 Delfinansieringskilder for prosjektene. Prosent.**

I tabellen nedenfor er delfinansieringskildene fordelt etter hvilket virkemiddel som er mottatt. Som i 1999 undersøkelsen er det først og fremst mottakerne av distriktsrettede risikolån (76 prosent), mottakere av lån til landbruket (58 prosent) og lavrisikolånerne (56 prosent) som benytter banklån. Interessant kan det også være å se hvem som benytter den minst "populære" finansieringskilden *eksterne investorer*, en kategori som vi tidligere ikke har spurt etter i kundeundersøkelsene. Alle typer virkemiddelmottakere med unntak av de som mottok lån til landbruksformål, har dette som finansieringskilde i varierende grad. Det er særlig de som har mottatt landsdekkende risikolån, OFU/IFU og landsdekkende utviklingstilskudd som opplyser at prosjektet er delfinansiert på denne måten.

**Tabell 5-3 Delfinansieringskilder fordelt etter mottatt virkemiddel. Prosent.**

Virkemiddel	Egen- kapital	Banklån	Annen off. fin.	Eksterne investorer	N
Landsdekkende risikolån	96	40	19	40	48
OFU/IFU	98	13	19	33	63
Landsd. utviklingstilskudd	97	16	20	31	61
Distriktsrettede risikolån	95	76	13	14	136
Distrikts-utviklings-tilskudd	98	49	21	12	207
Lavrisiko-lån	96	56	6	10	48
Etablerer-stipend	93	36	12	9	266
Grunnfin.-lån fiskeflåten	99	44	4	1	77
Bygde-utviklings-midler	95	42	8	1	185
Lån til landbruket	92	58	9	0	118
TOTAL	95	45	13	11	1209

### 5.5.2 Om delfinansiering fra Norges Forskningsråd og samspillet med SND

SND er sammen med Norges forskningsråd (NFR) myndighetenes sentrale samordnende virkemiddelaktør i arbeidet med å fremme nyskaping og kompetanseheving i næringslivet. NFR har både egne program/virkemidler (først og fremst til forprosjektfasen) i denne sammenheng og ordninger som forvaltes gjennom SND. I denne sammenheng er derfor av interesse å finne ut hvilken rolle NFR har i forhold til prosjekter som seinere kommer til finansiering SND og hvordan samspillet mellom SND og NFR fungerer. Bedriftene fikk følgende spørsmål for å belyse dette:

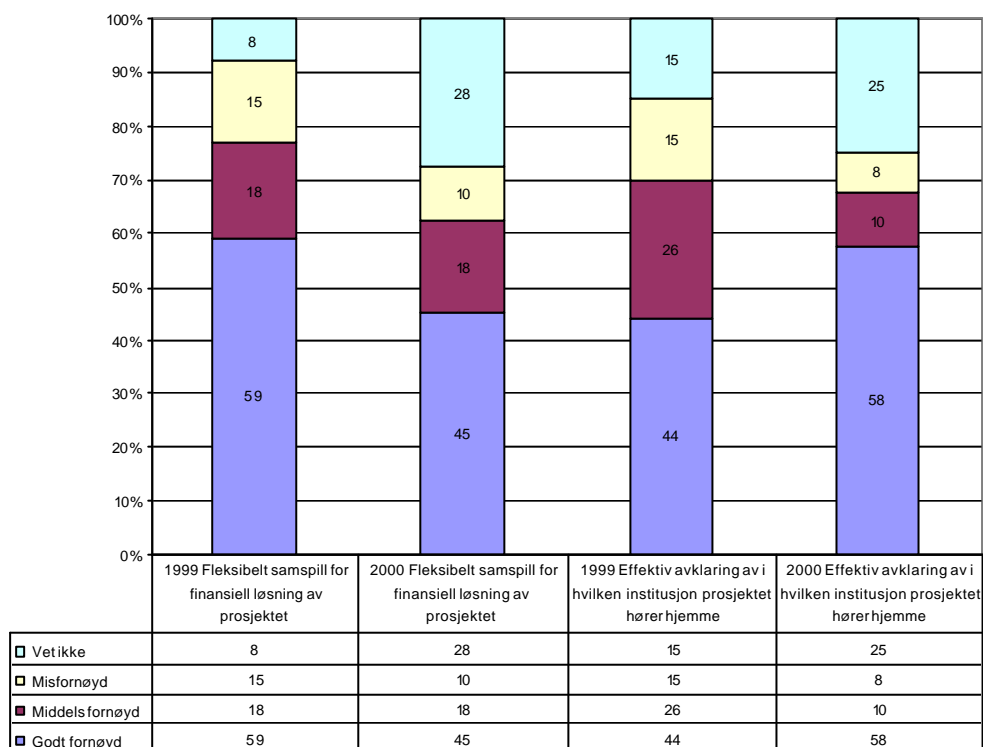
- Om NFR har gitt råd og veiledning i forbindelse med prosjektet før det ble søkt om finansiering (forprosjektfasen)
- Om NFR har vært inne med delfinansiering av prosjektet, og
- Om hvor fornøyd bedriften i så fall er med samspillet mellom SND og NFR.

NFR har gitt råd og veiledning i forbindelse med prosjektet før det ble søkt om finansiering til 28 av de 40 bedriftene som svarte at de hadde fått delfinansiering fra NFR. I 1999 undersøkelsen var antallet som mottok slik delfinansiering omtrent det samme (39 bedrifter)

Når det gjaldt *effektiv avklaring av i hvilken institusjon prosjektet hører hjemme*, var 58 prosent godt fornøyd (skår 5-7), 10 prosent middels fornøyd (skår 3-5) og åtte prosent misfornøyd (skår 1-3).



*Fleksibelt samspill for finansiell løsning av prosjektet* var 45 prosent godt fornøyd med og 18 prosent middels fornøyd med. Fire av de 40 bedriftene var misfornøyd samtidig som 28 prosent av bedriftene svarte vet ikke. Med andre ord er det totalt mellom 63 og 69 prosent av bedriften som er fornøyde (godt fornøyd/middels fornøyd) med samspillet mellom SND og NFR. Dette er noe lavere enn for 1999-undersøkelsen, men antall bedrifter er få noe som lett kan gi seg store utslag fra år til år. Andelen vet ikke er også betydelig større i årets undersøkelse enn i den forrige. Vi vet imidlertid ikke årsaken til at enkelte bedrifter er misfornøyd, men andelen som er misfornøyd eller har svart vet ikke, kan tyde på at det er et forbedringspotensiale i samspillet mellom de to institusjonene når dette måles på denne måten.



**Figur 5-9** Bedriftenes oppfatning av samspillet mellom SND og Norges forskningsråd. Prosent.

## 5.6 NÆRMERE OM DE SOM HAR INNGÅTT OFU/IFU KONTRAKTER

Følgende ordninger er med:

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

I korte trekk er en *OFU-kontrakt* er en forpliktende avtale om produktutvikling mellom en offentlig etat og en norsk bedrift. Målet med dette er omstilling og markedsorientering i norsk næringsliv samt bidrag til å effektivisere norsk forvaltning. Ved *IFU-ordningen* er samarbeidspartnerne kun bedrifter. For øvrig ligner denne ordningen mye på OFU-ordningen. Formålet med kontrakten er først og fremst å stimulere til nært samarbeid mellom en kundebedrift og leverandørbedrift(er) om produktutvikling. De foretakene som har deltatt i forpliktende samarbeid om OFU eller IFU, ble stilt en del tillegsspørsmål om blant annet:

- Hvem som tok initiativ til kontrakten,
- Hva som er bedriftens rolle i samarbeidet, og om
- Bedriften har deltatt i andre OFU/IFU-kontrakter de siste tre årene.

Vi skal se litt nærmere på disse her.

### ***Initiativ til kontrakten og tidligere deltakelse***

Initiativet til OFU/IFU kontrakten ble først og fremst tatt av bedriften selv, noe som skjedde i 65 prosent av tilfellene. En del initiativ ble også tatt av bedrift i fellesskap med kunde/leverandør (15 prosent) og noe i samarbeidende bedrift eller offentlig etat (5 prosent). Vi kan for øvrig merke oss at SND omtrent ikke tar slike initiativ i følge bedriftene. Bare en bedrift (2 prosent) svarer at dette er tilfelle. I forhold til 1999-undersøkelsen er det færre initiativ som nå er tatt av samarbeidende bedrift eller offentlig etat og noen flere som er tatt av bedrift i fellesskap med kunde/leverandør.

**Tabell 5-4 Initiativtaker til kontrakten.**

Initiativtaker	Antall	Prosent
Bedriften	41	65 %
Samarbeidende bedrift (IFU)/offentlig etat (OFU)	5	8 %
Bedrift i fellesskap med kunde/leverandør	15	24 %
SND	1	2 %
Andre	1	2 %
SUM	63	101 %

De fleste kontraktene, 31 (49 prosent), ble inngått før søknaden var innvilget, mens 41 ble inngått etter på. Seks av bedriftene kjente ikke til tidspunktet for kontraktsinngåelse.

### ***Deltagelse i andre OFU/IFU-kontrakter de siste tre årene?***

De fleste bedriftene, 79 prosent, hadde ikke deltatt i andre OFU/IFU-kontrakter de siste tre årene. 8 prosent hadde vært med i OFU-kontrakter, fem prosent i IFU-kontrakter som *kunde* og åtte prosent som *leverandør* i IFU-kontrakter. Dette er litt forskjellig fra 1999-undersøkelsen da det var noen flere som hadde deltatt i OFU/IFU-kontrakter de tre siste årene og en del flere hadde deltatt på kundesiden (21 prosent).

### ***Roller og samarbeid***

Det er i stor grad leverandørbedrifter som har ansvaret for denne type kontraktsarbeid. 43 prosent av bedriftene er leverandørbedrift i forhold til offentlig etat (OFU), 49 prosent er leverandørbedrift i forhold til kundebedrift, og sju 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 65 prosent av bedriftene at det kun var et begrenset, ikke formalisert samarbeid mellom dem og den samarbeidende bedrift/etat, mens 35 prosent påpeker at det allerede var etablert et kunde/leverandørforhold. Resultatene er sammenfallende med det vi fant i 1999-undersøkelsen og tyder på at en lykkes med å få til økt samarbeid på disse områdene.

## **5.7 OPPSUMMERING**

Det er et stort antall nye kunder i porteføljen. 56 prosent av virksomhetene har ikke fått støtte fra SND før, mens 42 prosent er tidligere kunder. 93 prosent, oppgir at de har benyttet seg av tilsagnet.

Ikke overraskende er det *bedriftene selv* som har størst betydning for utviklingen av prosjektideen. Med en skår på 6,44 er dette den eneste aktøren som kan ansees å ha stor betydning. SND (3,16) har middels betydning for initiering/igangsetting.

Det framkommer at det *ekstra støtteelementet* i SNDs finansiering har størst betydning for at foretakene valgte å søke (5,50). Andre faktorer som har relativt stor betydning, er at *finansieringsopplegget var godt tilpasset prosjektet* (5,07) og at *SND har særskilte finansieringsordninger for bedriftsutvikling og nyskaping*

(4,25). *Manglende evne/vilje til finansiering fra andre* (2,70) har liten betydning for valget om å søke SND-finansiering.

Av de som har fått tilsagn om lån, har omtrent alle (97 prosent) benyttet eller sier de skal benytte lånetilsagnet. I hvor stor grad lånetilsagnet er benyttet, varierer i noen grad med hva slags lån de har fått tilsagn om. Mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten er de som i størst grad har benyttet lånetilsagnet så langt (92 prosent), mens mottakerne av distriktsrettede risikolån har benyttet det minst grad (73 prosent).

Prosjektene delfinansieres i hovedsak med egenkapital (95 prosent) og banklån (45 prosent). Blant de som har benyttet banklån, er det først og fremst mottakere av distriktsrettede risikolån (76 prosent), mottakere av lån til landbruket (58 prosent) og lavrisikolånerne (56 prosent). Blant de bedriftene som har fått delfinansiering fra Norges Forskningsråd (NFR) var mellom 63 og 69 prosent fornøyde med samspillet mellom SND og NFR.

Initiativet til OFU/IFU kontrakten ble først og fremst tatt av bedriften selv (65 prosent). 43 prosent av bedriftene er leverandørbedrift i forhold til offentlig etat (OFU), 49 prosent er leverandørbedrift i forhold til kundebedrift, og sju prosent er kundebedrift i forhold til leverandør.

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

Virkemidlene SND forvalter har som viktige formål å blant annet å fremme bedrifts- og samfunnsmessig lønnsom næringsutvikling i distriktene og i landet for øvrig, bidra til å motvirke imperfeksjoner i kapital- og kompetansemarkedene og bidra til innovasjon/nyskaping, omstilling og etableringer. Det blir da viktig å finne ut om SND "treffer" med sin bruk av virkemidler over for bedriftene. Har de som mottar virkemiddelet virkelig bruk for det eller er det slik at dette ville blitt gjennomført uansett? Et svært viktig spørsmål til bedriften er derfor å få klarhet i hvor avgjørende støtten fra SND var for at prosjektet i det hele tatt ble satt i gang.

I dette kapitlet belyses den betydning SND har hatt for prosjektene. Det blir først sett på hvor vidt SND-støtten 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 SND-finansiering. Høy addisjonalitet innebærer at prosjektet ikke ville blitt gjennomført uten bistand fra SND, mens lav addisjonalitet innebærer at prosjektet ville blitt gjennomført på samme måte uten støtte.

### 6.1 VAR SND-FINANSIERING UTLØSENDE FOR FULLFINANSIERING?

I dette delkapitlet skal vi se nærmere på følgende:

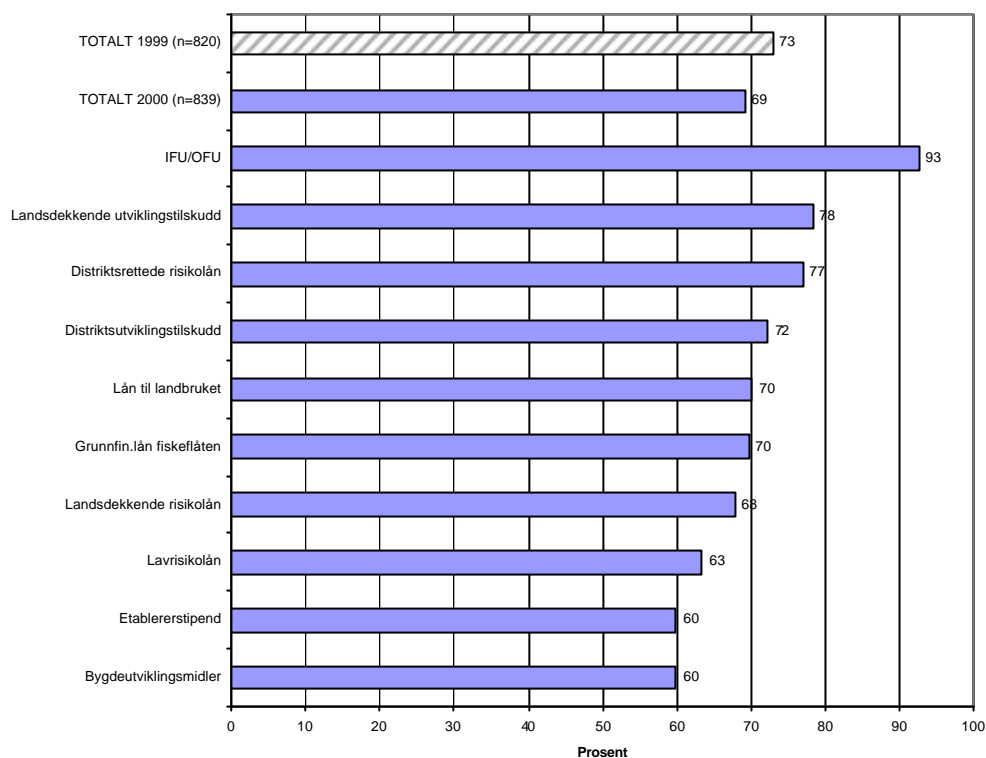
- I hvilken grad prosjektene er fullfinansiert,
- Om bedriftene som ikke har fullfinansiering vil søke SND om ytterligere finansiering, og
- I hvilken grad SNDs finansieringsbistand var utløsende for *fullfinansieringen* av prosjektene.

69 prosent av bedriftene opplyser at *prosjektet er fullfinansiert*, mens 28 prosent ikke har oppnådd fullfinansiering. Dette er omtrent i tråd med det vi fant i 1999-undersøkelsen. Blant de 337 bedriftene som *ikke hadde oppnådd fullfinansiering* på undersøkelsestidspunktet, ville godt over halvparten av disse (54 prosent, 182 bedrifter) *søke SND om ytterligere finansiering*. I 1999-undersøkelsen fant vi at 45 prosent av bedriftene ville søke SND om ytterligere finansiering. Det er altså noen flere i årets undersøkelse som vil søke SND. Dette forsterker inntrykket av at

bedriftene synes å ha få andre muligheter for finansiering av de omsøkte prosjektene, hvis ikke SND går inn og fullfinansierer.

*I hvilken grad var så SNDs finansieringsbistand utløsende for fullfinansiering av prosjektene?* Av de 839 bedriftene som svarte ja på at prosjektet var fullfinansiert sier 69 prosent av dem at SNDs finansieringsbistand *i stor grad* var utløsende for fullfinansiering av prosjektet, mens 15 prosent (128 bedrifter) mente dette hadde liten grad av betydning. Det var særlig for OFU/IFU mottakere at SNDs bistand var utløsende for fullfinansieringen. Hele 93 prosent av dem mente dette hadde betydning i stor grad, mens mottakerne av bygdeutviklingsmidler og etablererstipend mente dette i 60 prosent av tilfellene. For mottakerne av de øvrige virkemidlene var andelen *i stor grad* mellom 63 prosent (lavrisikolån) og 78 prosent (landsdekkende utviklingstilskudd). En kan for øvrig merke seg at de som har mottatt de mer risiko- og innovasjons-/utviklingsorienterte virkemidlene som distriktsrettede risikolån og -tilskudd og landsdekkende utviklingstilskudd i større grad, mener at SND har stor grad av betydning for fullfinansieringen.

Sammenlignet med 1999-undersøkelsen viser årets undersøkelse omtrent samme resultat selv om betydningen for fullfinansieringen er litt lavere i årets undersøkelse. For de enkelte virkemidlene er det først og fremst mottakerne av bygdeutviklingsmidler som melder om at SND har mindre betydning for fullfinansieringen enn tidligere. I 1999-undersøkelsen mente 74 prosent av de som mottok dette virkemidlet at dette hadde betydning i stor grad, mens det har sunket til 60 prosent i årets undersøkelse. I figuren nedenfor vises resultatene for årets undersøkelse fordelt på virkemidler.



Figur 6-1 I hvor stor grad SNDs finansieringsbistand var utløsende for fullfinansieringen av prosjektet. Prosent.

## 6.2 HVA VILLE HA SKJEDD MED PROSJEKTET DERSOM SND IKKE HADDE GITT TILSAGN? SPØRSMÅL OM ADDISJONALITET

Vi skal i det videre finne svar på følgende spørsmål:

- Hva ville skjedd med prosjektet dersom SND ikke hadde gitt tilsagn, og
- Hvis prosjektet ville blitt gjennomført uten SND-finansiering, hvordan ville bedriftene finansiere det beløpet SND var søkt om?

Nærmere 2/3 av bedriftene (66 prosent) svarer at de ville ha gjennomført prosjektet i en eller annen form selv uten tilsagn fra SND, mens 28 prosent (341 bedrifter)

ikke ville ha gjennomført prosjektet. 72 bedrifter (6 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 244 bedrifter svarer dette, mens
- *middels* addisjonalitet er karakterisert som at det ville bli gjennomført, men seinere (17 prosent) eller i mer begrenset skala (29 prosent).
- *Høy* addisjonalitet i betydningen av at prosjektet ville blitt lagt på is eller ikke ville bli gjennomført omfatter henholdsvis 12 og 16 prosent av bedriftene.

Tallene, spørsmålsstillingene og grupperingene etter addisjonalitet er vist nedenfor.

**Tabell 6-1 Hva som ville skjedd med prosjektet dersom SND ikke hadde gitt tilsagn. Addisjonalitet.**

Addisjonalitet		2000		1999
		Prosent	N	Prosent
Lav	Gjennomført prosjektet uten endringer; samme skala og tidsskjema	20	244	20
Middels	Gjennomført prosjektet i samme skala, men på et senere tidspunkt	17	204	13
Middels	Gjennomført prosjektet, men i en mer begrenset skala	29	348	33
Høy	Lagt på is	12	151	16
Høy	Ville ikke blitt gjennomført	16	190	10
	Vet ikke	6	72	7
SUM		100	1209	100

Grupperes tallene over etter høy, middels, lav ser vi at det er 28 prosent av prosjektene som har høy addisjonalitet, 46 prosent har middels addisjonalitet og 20 prosent har lav addisjonalitet. Den høye addisjonaliteten er to prosentpoeng høyere enn vi fant i 1999-undersøkelsen. For øvrig tilsvarer resultatet det vi fant i 1999-undersøkelsen, men en kan merke seg at det er noen endringer innefor gruppene. Blant annet har andelen som sier at prosjektet *ikke ville blitt gjennomført* økt betraktelig.

For 74 prosent av bedriftene har tilsagnene betydning for realiseringen av prosjektet i større eller mindre grad, mens det for 20 prosent av prosjektene ikke har noen betydning i det hele tatt. En kan derfor stille spørsmål om SND i det hele tatt skulle støtte disse 244 prosjektene. I forhold til å utjevne for imperfeksjoner i



kapitalmarkedene, kan dette neppe være riktig å støtte. Spørsmålet å stille seg blir da hvorfor dette er støttet likevel? På den annen side kan en spørre seg om det er tilstrekkelig antall prosjekt med høy addisjonalitet, og burde andelen slike prosjekt vært høyere ut i fra SNDs målsettinger?

***Hvis prosjektet ville blitt gjennomført uten SND-finansiering, hvordan ville bedriftene finansiere det beløpet SND var søkt om?***

For prosjekter med *lav og middels* addisjonalitet, altså de som ville ha gjennomført prosjektet i en eller annen form uansett, ble bedriftene spurt om hvordan de alternativt ville finansiere prosjektet uten SND-finansiering. De aller fleste ville da ha benyttet *lån* (66 prosent) og/eller *egenkapital* (61 prosent). Det er interessant å merke seg at 119 bedrifter (15 prosent) mener prosjektet også kunne finansieres ved hjelp av *ekstern investor*. Dette er en kategori som det ikke har vært spurt om i tidligere undersøkelser. Svarene tyder på at det er en del som ser dette som en mulighet. En liten andel ville ha brukt *annen offentlig finansiering* (9 prosent).

Det er en god del variasjon med hensyn til hvilket virkemiddel bedriftene har fått tilsagn om. Dette framkommer av tabellen nedenfor. Det er særlig de med tilsagn om landsdekkende utviklingstilskudd (75 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. For mottakerne av grunnfinansieringslån til fiskeflåten var det minst aktuelt å benytte egenkapital som alternativ finansiering (30 prosent). *Lånefinansiering* er derimot det viktigste alternativet for de som har fått grunnfinansieringslån til fiskeflåten (95 prosent), lavrisikolån (88 prosent) og distriktsrettede risikolån (80 prosent), mens dette er minst aktuelt for mottakerne av landsdekkende utviklingstilskudd (31 prosent) og OFU/IFU-støttede prosjekter (33 prosent). For disse to sistnevnte var imidlertid *ekstern investor* et aktuelt finansieringsalternativ, henholdsvis 57 og 42 prosent av dem mente det. Ekstern investor var også et aktuelt alternativ for mottakerne av landsdekkende risikolån (56 prosent), mens dette ikke overraskende var minst aktuelt for mottakerne av virkemidlene rettet mot landbruk og fiskeri. Det synes med andre ord særlig å være mottakerne av de landsdekkende risiko- og innovasjons-/utviklingsorienterte støtteordningene som ser eksterne investorer som et alternativ, mens dette i langt mindre grad er aktuelt for de mer distrikts- og næringsrettede virkemidlene. Dette kan tyde på flere ting; at prosjektene det her snakkes om er risikopregede og som så dann ikke gir god nok sikkerhet for et banklån. En annen årsak kan være at prosjektene er så interessante at det er mulig å få med eksterne investorer. For øvrig kan en merke seg at det først og fremst er mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd og OFU/IFU-tilskudd som ser for seg *annen offentlig finansiering* som et alternativ.

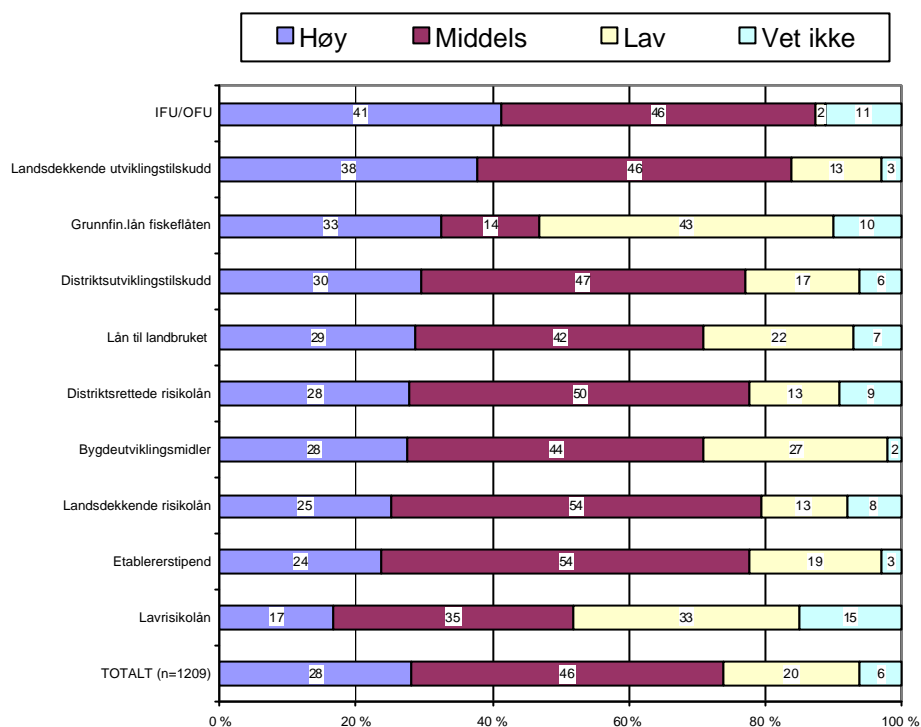
**Tabell 6-2 Alternativ finansiering ved bortfall av SND-finansieringen for prosjekter med lav og middels addisjonalitet. Fordelt etter virkemiddel. Prosent**

Virkemiddel	Egen- kapital	Lån	Annen off. fin.	Eksterne investorer	N
OFU/IFU	60	33	17	57	30
Landsdekkende risikolån	69	44	9	56	32
Landsdekkende utviklingstilskudd	75	31	17	42	36
Distriktsrettede risikolån	58	80	7	20	86
Etablererstipend	61	64	10	14	195
Distriktsutviklingstilskudd	68	55	12	13	133
Lavrisiko-lån	48	88	9	9	33
Grunnfin.lån fiskeflåten	30	95	2	5	44
Bygdeutviklingsmidler	67	65	6	3	131
Lån til landbruket	59	86	8	3	76
TOTALT	61	66	9	15	796

### 6.3 NÆRMERE OM SND-STØTTENS BETYDNING

#### 6.3.1 Er det en sammenheng mellom virkemiddeltype og prosjektenes addisjonalitet?

Vi skal i dette avsnittet først og fremst konsentrere oss om å kommentere virkemiddelmottakerne ut i fra innfallsvinkelen høy og lav addisjonalitet. Gjenspeiler virkemiddelets hensikt og formål i de svarene vi får om addisjonalitet og er dette stabilt eller endres dette fra år til år? Figuren nedenfor gir en oversikt over addisjonaliteten i forhold til virkemidlene i årets undersøkelse.



Figur 6-2 Prosjektilsagnenes addisjonlighet etter type virkemiddel. Prosent.

**Nærmere om tilsagn med høy addisjonlighet.** Foran så vi at det gjennomsnittlig er 28 prosent av prosjektene som oppgis å ha høy addisjonlighet. Ser vi på virkemidlene varierer dette mellom 41 og 17 prosent av prosjektene med høy addisjonlighet. Størst andel prosjekt med høy addisjonlighet har OFU/IFU-prosjektene med 41 prosent, mens dette er lavest for prosjekt finansiert med lavrisikolån (17 prosent). Øvrige virkemidler hvor andelen med høy addisjonlighet er over gjennomsnittet er landsdekkende utviklingstilskudd (38 prosent), grunnfinansieringslån til fiskeflåten (33 prosent), distriktsutviklingstilskudd (30 prosent) og lån til landbruket (29 prosent). Bygdeutviklingsmidler og distriktsrettede risikolån kommer ut som gjennomsnittet, mens landsdekkende risikolån og etablererstipend kommer lavere ut (henholdsvis 25 og 24 prosent). De virkemidlene som litt grovt sakt skal ta størst risiko og stå for mest nyutvikling har også den høyeste addisjonligheten (med unntak av landsdekkende risikolån). Resonnementet holder imidlertid ikke helt da både etablererstipendene og enkelte av de andre virkemidlene godt kunne ha forventet høyere addisjonlighet. I tillegg er det relativt store endringer i forhold til det vi fant i 1999 - undersøkelsen. Da var det først og fremst støtteordningene til prosjekter innenfor landbruket (lån til

landbruksformål og bygdeutviklingsmidler) hvor vi fant flest prosjekt med høy addisjonaltet, henholdsvis 34 og 35 prosent. Endringene i prosentpoeng i forhold til 1999-undersøkelsen er vist i tabellen nedenfor. En kan merke seg at den høye addisjonalteten har økt stort sett for alle virkemiddelgruppene, men mest for prosjekt finansiert med grunnfinansieringslån til fiskeflåten, etablererstipend og OFU/IFU. Den er redusert for landbruks- og bygdeutviklingsprosjektene. Denne nedgangen kan muligens skyldes sterk motivasjon blant disse støttemottakerne 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 lån/tilskuddene ikke utgjør så store beløp og dermed har redusert betydning dersom en først allerede har bestemt seg for å gjennomføre prosjektet.

**Tabell 6-3 Endring i høy prosjekt-addisjonaltet siden 1999 etter virkemiddel. Prosent**

Virkemiddel	Endring prosentpoeng
Grunnfin.lån fiskeflåten	10
Etablererstipend	9
IFU/OFU	9
Landsd. utviklingstilskudd	7
Distriktsutviklingstilskudd	3
Lavrisikolån	2
Distriktsrettede risikolån	2
Landsdekkende risikolån	-1
Lån til landbruket	-5
Bygdeutviklingsmidler	-7

Av det vi har sett over er det altså en positiv utvikling i andelen prosjekter med høy addisjonaltet for de fleste virkemiddelgruppene. Landbruksvirkemidlene trekker imidlertid gjennomsnittet ned på grunn av motsatt utvikling<sup>7</sup>.

**Nærmere om tilsagn med lav addisjonaltet.** Foran så vi at det gjennomsnittlig er 20 prosent av prosjektene som oppgis å ha lav addisjonaltet, med andre ord at prosjektet vil bli gjennomført uansett støtte fra SND eller ikke. Vi stilte oss innledningsvis noe kritiske til at denne andelen er så vidt stor. Ser vi på virkemidlene varierer dette mellom 43 og 2 prosent av prosjektene med lav addisjonaltet. Størst andel prosjekt med lav addisjonaltet har prosjekt finansiert av *grunnfinansieringslån til fiskeflåten* og *lavrisikolån* (henholdsvis 43 og 33 prosent). (Grunnfinansieringslån til fiskeflåten også hadde for øvrig også en stor andel prosjekt med høy addisjonaltet). En kan merke seg at alle de øvrige generelle landsdekkende- og distriktsrettede tilskudds- og låneordningene ligger under gjennomsnittet (varierer mellom 17 og 2 prosent andel av prosjektene med lav addisjonaltet). Det er blant OFU/IFU-prosjektene at det bare er 2 prosent av prosjektene (1 prosjekt) som oppgis å ha lav addisjonaltet.

<sup>7</sup> Gruppen er relativt stor og utgjør ca 25 prosent av alle svarerne.

Som vi så for prosjektene med høy addisjonalitet foran, er det også en god del endringer i andelen med lav addisjonalitet i forhold til det enkelte virkemiddel. I tabellen nedenfor er endringene i forhold til 1999-undersøkelsen vist. Minus i tabellen betyr her at det er færre prosjekter i denne undersøkelsen enn i 1999-undersøkelsen som har lav addisjonalitet, mens et positivt tall indikerer det motsatte. Særlig for prosjekt som finansieres av de to risikolåneordningene har det blitt færre lavaddisjonalitetsprosjekt. Ut i fra antagelsen om at disse prosjektene egentlig ikke skulle finansieres av SND er denne utviklingen positiv. For bygdeutviklingsprosjektene ser vi at det motsatte er tilfelle. Her er det åtte prosentpoeng flere prosjekter som har lav addisjonalitet.

**Tabell 6-4 Endring i lav addisjonalitet siden 1999 etter virkemiddel. Prosent.**

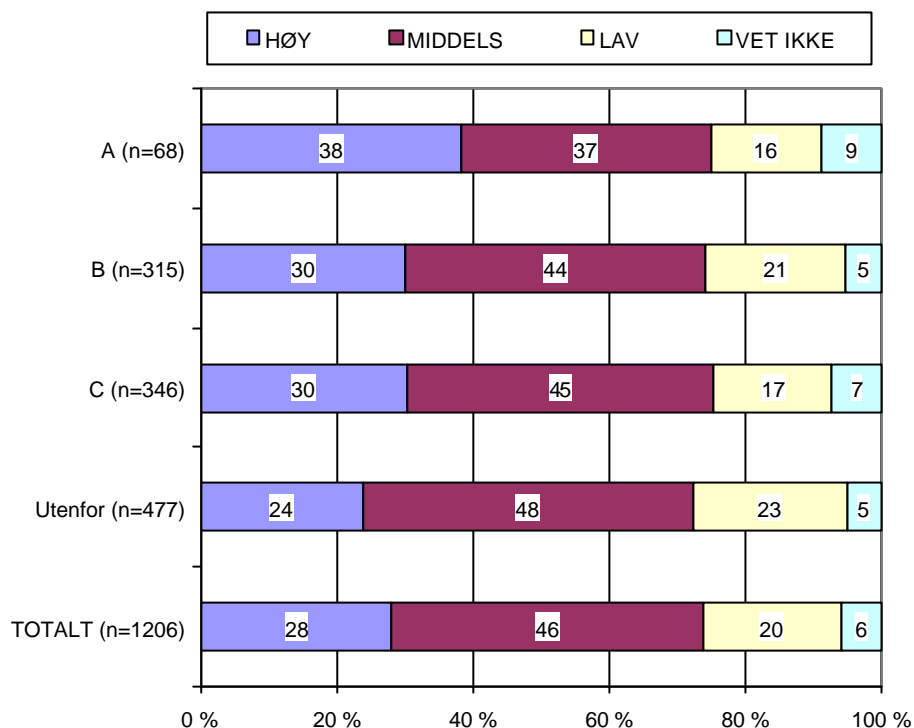
Virkemiddel	Endring prosentpoeng
Lavrisikolån	-11
Landsdekkende risikolån	-8
Distriktsrettede risikolån	-7
IFU/OFU	-5
Lån til landbruket	-4
Grunnfin.lån fiskeflåten	-2
Etablererstipend	1
Landsd. utviklingstilskudd	2
Distriktsutviklingstilskudd	2
Bygdeutviklingsmidler	8

Med bakgrunn i gjennomgangen over kan det se ut til at de generelle virkemidlene inkludert OFU/IFU i større grad oppfyller målsettingen om å redusere imperfeksjoner i kapitalmarkedene og få fram nye prosjekter/innovasjoner/nyutvikling m.m. enn virkemidlene som er mer rettet mot spesielle næringer. I tillegg kan en stille spørsmål ved bruken av lavrisikolåneordningen (selv om det er forbedringer her) når 1/3 av prosjektene ville blitt gjennomført uansett. Her er det kanskje mer tidligere kundeforhold og gode erfaringer med dette som slår inn? Vi vet fra tidligere at spesielt denne låntakergruppen skårer høyt på indikatorer som måler dette.

### **6.3.2 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter distriktspolitisk virkeområde**

Vi har sett foran at addisjonaliteten varierer noe med type virkemiddel som er mottatt og at om et prosjekt har høy eller lav addisjonalitet til en viss grad kan forklares ut i fra dette. Men kan det også forklares noe med hvilket virkeområde prosjektet/bedriften hører hjemme? I tråd med målene om å utjevne konkurranseforhold og motvirke imperfeksjoner i blant annet kapitalmarkedene skulle en anta at de høyest prioriterte sonene fikk størst andel med prosjekter med høy addisjonalitet og færrest prosjekter med lav addisjonalitet. Høyest prioriterte sonen er A, deretter B og C. I tillegg er det virkemidler som gis over hele landet.

Disse plasseres i sonen *Utenfor*. Addisjonaliteten fordelt etter virkemiddelsoener er vist nedenfor.



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

**Nærmere om addisjonaliteten.** Addisjonaliteten er høyest i sone A, der 38 prosent av prosjektene har høy addisjonalitet. Det er også her vi finner den minste andelen prosjekt som ville blitt gjennomført uansett (16 prosent med lav addisjonalitet). Men avstanden til sone C er bare et prosentpoeng. Mellom de andre sonene er det så å si ingen forskjeller i addisjonalitet hva gjelder høy, lav og middele addisjonalitet. Både i sone B og sone C er det en andel på 30 prosent som har høy addisjonalitet og mellom 17 og 21 prosent som har lav addisjonalitet. Lavest andel med høy addisjonalitet finner vi utenfor virkeområdet med 24 prosent, mens andelen av prosjekter som har lav addisjonalitet også er størst her (23 prosent). Forskjellen her er imidlertid ikke stor i forhold til de andre sonene. Det er

altså forskjeller mellom sonene som vi antok innledningsvis. De er imidlertid ikke så store, særlig er det tilfelle for prosjekt med lav addisjonalitet.

**Sammenligninger med tidligere.** Sammenlignet med fjoråret er det relativt store endringer som har skjedd. Disse er vist i tabellen nedenfor. I sone A er prosjekt med høy addisjonalitet redusert med 11 prosentpoeng (fra 49 til 38 prosent), mens prosjekt med høy addisjonalitet har økt i sone B og C. Utenfor er det bare en mindre endring på ett prosentpoeng. En har med andre ord blitt litt flinkere i alle sonene bortsett fra i sone A hvor det er færre prosjekt med høy addisjonalitet. På den annen side er det få prosjekter i sone A, noe som kan være en forklaring på at dette svinger såpass mye. Ser vi på endringene i prosjekt med lav addisjonalitet, er det også prosjektene i sone A som har økt mest. Det vil si at de har sluppet flere prosjekt igjennom med lav addisjonalitet enn i 1999. I sone C er det en forbedring på noen få prosentpoeng, mens de øvrige sonene ligger på samme nivå som tidligere hva gjelder prosjekt med lav addisjonalitet.

**Tabell 6-5 Endring i høy og lav prosjektaddisjonalitet siden 1999 etter virkemiddelsone. Prosentpoeng**

Virkemiddelsone	Endring prosentpoeng	
	Høy	Lav
A	-11	7
B	5	0
C	7	-3
Utenfor	1	1

Årsakene til disse endringene fra et år til et annet er vanskelige å forklare fullt ut. I tillegg til det som er nevnt ovenfor med at antallet prosjekt i sone A er relativt lavt, kan andre forklaringsvariabler være tilgangen på prosjekt og gode ideer, tildelingspraksis ved de forskjellige SND-kontorene og/eller type prosjekter. Prosjektilgangen/søknadstilfanget til SND-kontorene har vi ikke data på, men om det er forskjeller avhengig av behandlende enhet eller prosjektformål skal vi se nærmere på i det videre.

### 6.3.3 Er det sammenheng mellom prosjektformål og addisjonaltet?

Det finnes 15 ulike prosjektformål for SND-prosjektene. Mange av gruppene inneholder svært få eller ingen prosjekt. For å håndtere dem på en hensiktsmessig måte er de gruppert i sju ulike grupper. Disse framgår av oversikten ved siden av.

Det kan synes som det er noe sammenheng mellom prosjektformål og addisjonaltet, men den er ikke entydig slik dataene framkommer her. Fordelingen på de ulike prosjektformålene er vist i figuren nedenfor.

#### **Prosjektformålene gruppert**

##### Nyetablering

1. Tradisjonell nyetablering
2. Nyetablering med nyskaping

##### Nyskaping i eksist. bedrifter

3. Nyskaping i eksist. bedrifter

##### Kapasitetsøkning og knoppskyting

5. Knoppskyting
7. Kapasitesutvidelse

##### Omstilling og rasjonalisering

4. Omstilling
8. Rasjonalisering

##### Videreutvikling

10. Videreutvikling

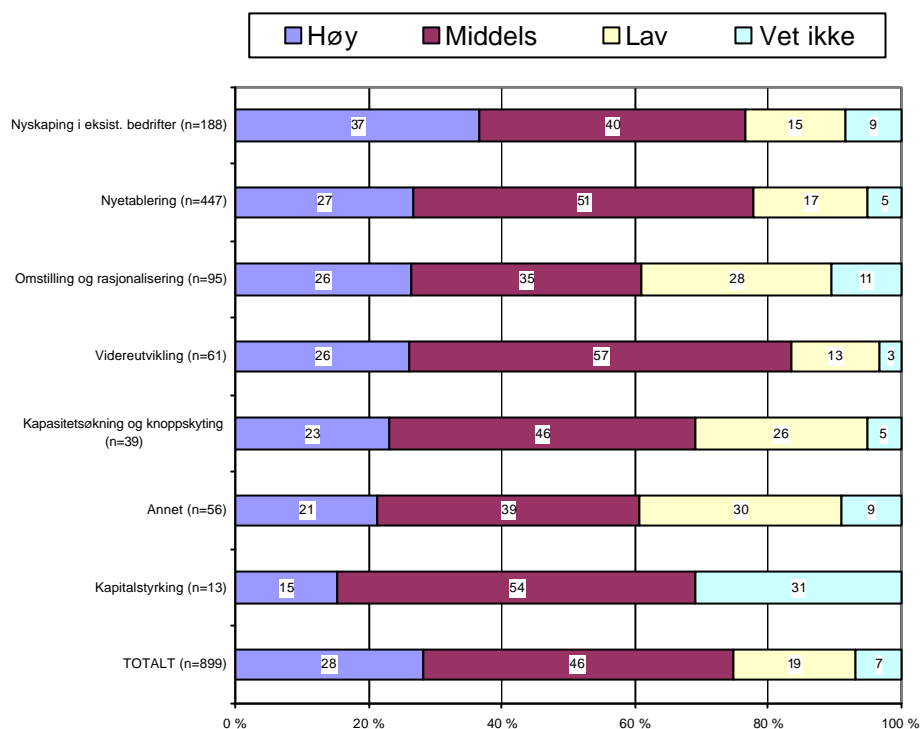
##### Kapitalstyrking

11. Kapitalstyrking

##### Annet

6. Flytting
9. Strukturtilpasning
12. Miljøforbedring
13. Lokal/regional næringsutvikling
14. Utredning
15. Annet





**Figur 6-4 Prosjektilsagnenes addisjonalitet etter prosjektformål. Prosent.**

**Høy addisjonalitet.** Det er bare prosjektformålet *nyskaping i eksisterende bedrifter* hvor andelen prosjekt med høy addisjonalitet er over gjennomsnittet. Her har 37 prosent av prosjektene høy addisjonalitet, mens gjennomsnittet er 28 prosent. Innen de fleste formålskategoriene har imidlertid andelen prosjekt med høy addisjonalitet økt i forhold til forrige undersøkelse (se tabellen nedenfor). Det er bare for *Videreutvikling* at andelen er redusert noe. Lavest addisjonalitet oppgis for prosjekt som har *kapitalstyrking* som formål (15 prosent). Her er imidlertid antallet prosjekt svært lavt. På den annen side var tendensen den samme i fjorårets undersøkelse.

**Lav addisjonalitet.** Fire av formålskategoriene kommer ut med en andel lav addisjonalitet langt over gjennomsnittet på 19 prosent. Dette er *kapitalstyrking* (31 prosent), *annet* (30 prosent), *omstilling og rasjonalisering* (28 prosent) og *kapasitetsøkning og knoppskyting* (26 prosent). Med andre ord synes disse prosjekttypene å ha andre alternativer for å gjennomføre prosjektene uten SND-støtte. En konsekvens av dette bør være at SND vurderer å i større grad vri SND-midlene mot prosjekt med mer støttebehov og kanskje også til andre mer

støtteverdige prosjektformål. Sammenlignet med tidligere har andelen prosjekter med lav addisjonalitet økt for kapitalstyrking og annet. Endringene i forhold til 1999-undersøkelsen er vist i tabellen nedenfor. Som vi ser her er det særlig nyskaping i eksisterende bedrifter som har økt andelen prosjekt med høy addisjonalitet, mens videreutvikling er noe redusert. Kapasitetsøkning og knoppskyting har redusert andelen prosjekt med lav addisjonalitet.

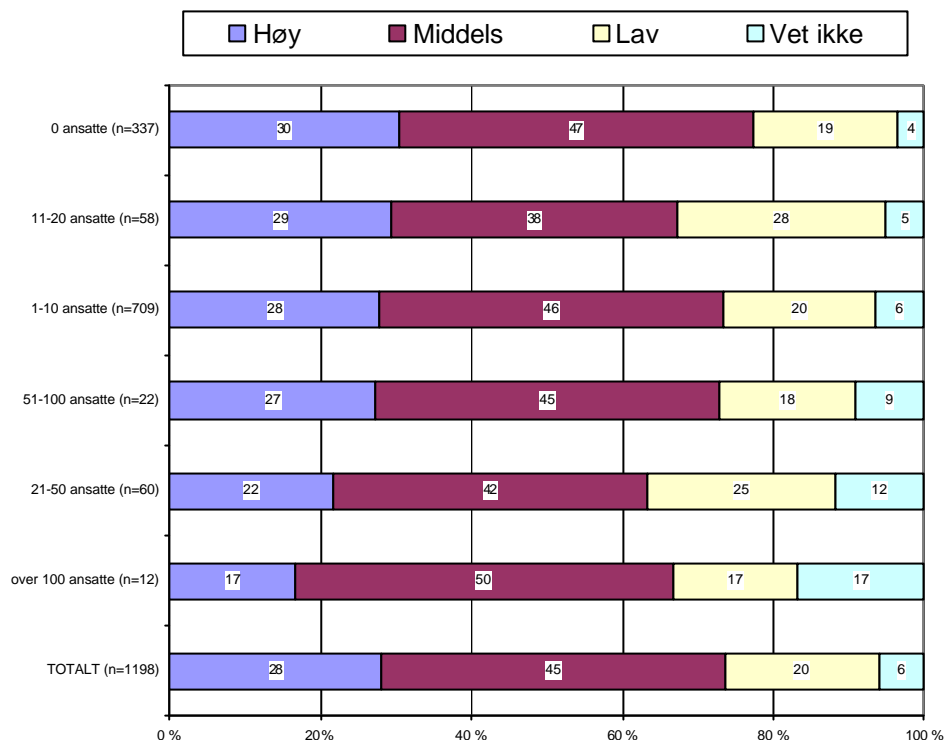
Variasjon i resultatene fra år til år er ikke uvanlig, noe en også har sett i kundeundersøkelser. Møre-forskning har gjennomført tidligere. Det interessante i årets undersøkelse er imidlertid at nesten alle prosjektformålene har økt andelen prosjekt med høy addisjonalitet og i hovedsak holdt nivået for lav addisjonalitet.

**Tabell 6-6 Endring i prosjektenes addisjonalitet forhold til 1999 etter prosjektformål**

Prosjektformål	Endring i prosentpoeng	
	Høy	Lav
Nyskaping i eksist. bedrifter (3)	9	2
Kapasitetsøkn. og knoppskyting (5, 7)	5	-5
Nyetablering (1, 2)	5	-1
Kapitalstyrking (11)	4	20
Omstilling og rasjonalisering (4,8)	3	0
Annet (6, 9, 12, 13, 14, 15)	0	5
Videreutvikling (10)	-4	-2

#### **6.3.4 Kan bedriftstørrelse fortelle noe om prosjektilsaggenes addisjonalitet?**

Vi har tidligere funnet ut at det er de største bedriftene (over 100 ansatte) og de minste (under 20 ansatte) som har prosjekter med høyest addisjonalitet. Årets resultater er vist i figuren nedenfor.



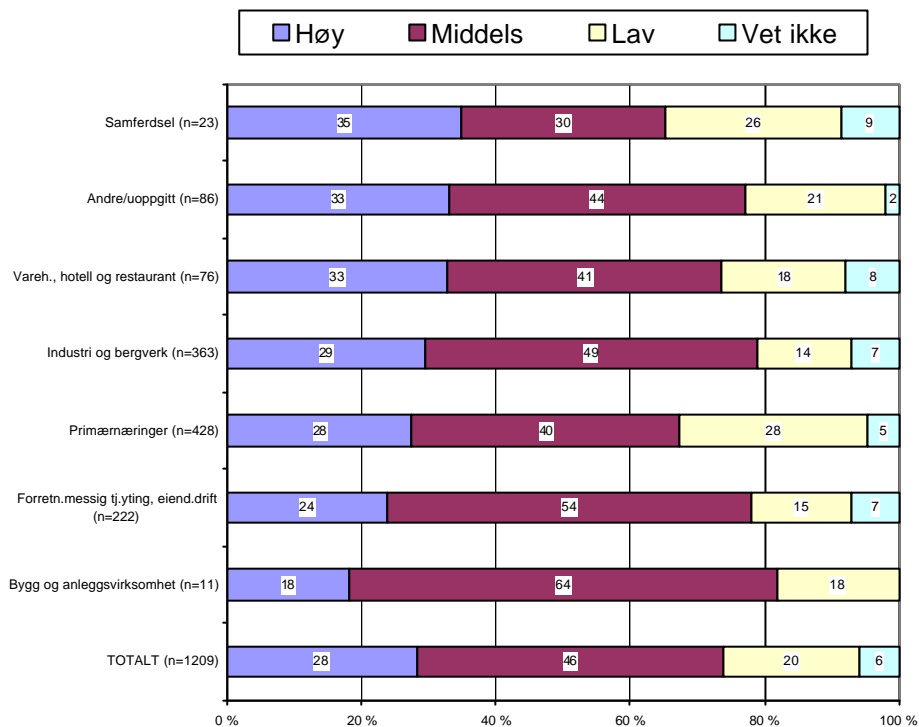
**Figur 6-5 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter bedriftsstørrelse. Prosent.**

Det er bedriftene med 0 ansatte som har den største andelen prosjekter med *høy addisjonalitet* (30 prosent), mens det i forrige undersøkelse var de aller største bedriftene dette gjaldt sist. Over eller på gjennomsnittet er også de øvrige småbedriftsgrupperingene (inntil 20 ansatte), mens de øvrige bedriftsstørrelsene er under gjennomsnittet med gruppa over 100 ansatte som den laveste (17 prosent av prosjektene med høy addisjonalitet). I forhold til tidligere år kan en merke seg at andelen prosjekt med høy addisjonalitet har økt i alle bedriftsgruppene bortsett fra for den største. Andelen prosjekt med *lav addisjonalitet* er størst i bedriftsgruppene 11-20 ansatte (28 prosent) og 21-50 ansatte (25 prosent). Andelen prosjekt med lav addisjonalitet har særlig steget for sistnevnte bedriftsgruppe.

Det er små og mellomstore bedrifter som skal være prioritert av SND. I årets undersøkelse treffer en bedre disse gruppene enn tidligere. Svingningene fra år til år er imidlertid store, så en må likevel være forsiktig med å trekke bastante konklusjoner.

### 6.3.5 Prosjektene addisjonalitet etter næring

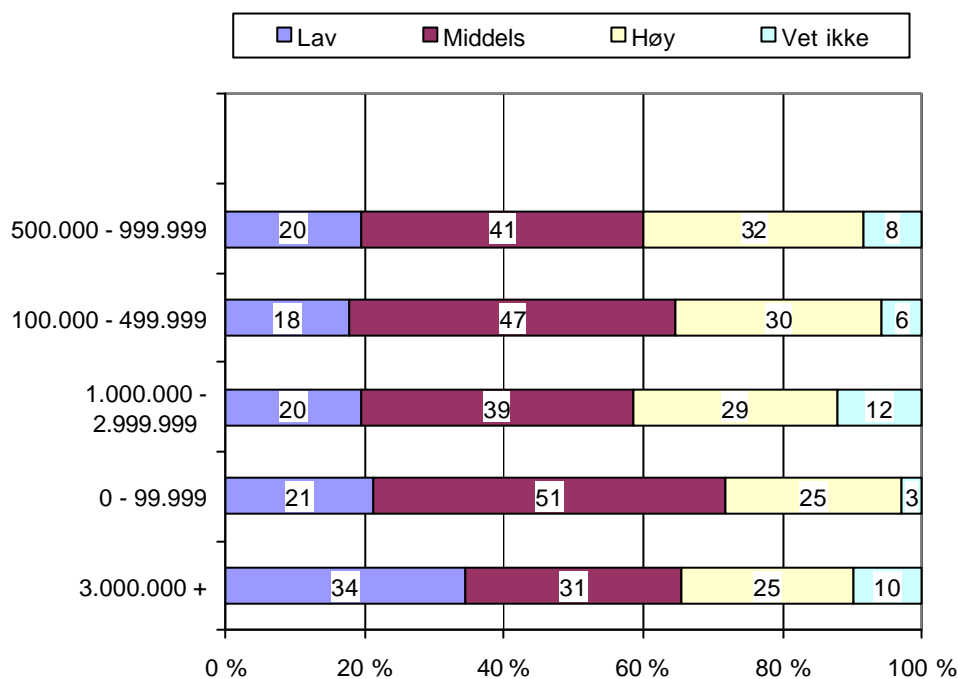
Over gjennomsnittet med høy addisjonalitet finner vi innefor samferdsel (35 prosent), varehandel, hotell- og restaurantvirksomhet (33 prosent) og industri/bergverk (29 prosent). I forrige undersøkelse var det først og fremst primærnæringene som viste høy addisjonalitet. Færrest med høy addisjonalitet hadde prosjekt innefor bygg og anlegg (18 prosent). Primærnæringen og samferdsel hadde størst andel med prosjekt med *lav addisjonalitet* (henholdsvis 28 og 26 prosent). De øvrige ligger stort sett under snittet med industri og bergverk med den laveste andelen med lav addisjonalitet (14 prosent). Fordelingen på addisjonalitet er vist i figuren nedenfor.



Figur 6-6 Prosjekttilsagnenes addisjonalitet etter næring. Prosent.

### 6.3.6 Prosjektstørrelse og addisjonalt

En skulle kanskje anta at store prosjekter målt i tilsagnsbeløp har større addisjonalt enn småprosjekter. Slik ser det ikke ut til å være. Av figuren nedenfor framgår det at de prosjektene som har fått størst tilsagnsbeløp (over 3 mill.kr) også er den gruppen som størst andel prosjekt med lav addisjonalt. Hele 34 prosent av prosjektene i denne gruppen har lav addisjonalt, mens de øvrige gruppene ligger omkring gjennomsnittet for lav addisjonalt. Gruppen for de største tilsagnene er også den hvor andelen prosjekt med høy addisjonalt er blant de laveste. Hovedforklaring på at det er slik kommer av at mange av lavrisikolånene befinner seg i denne gruppa og som vi så tidligere i dette kapitlet var det mange prosjekt her med lav addisjonalt og få med høy addisjonalt.



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

## 6.4 OPPSUMMERING

69 prosent av bedriftene opplyser at *prosjektet er fullfinansiert*, mens 28 prosent ikke har oppnådd fullfinansiering. Blant de bedriftene som *ikke har oppnådd fullfinansiering*, ville vel halvparten *søke SND om ytterligere finansiering*. Blant de virksomhetene som *har skaffet seg fullfinansiering*, mente 69 prosent av dem at SNDs finansieringsbistand *i stor grad* var utløsende for fullfinansieringen.

20 prosent av bedriftene ville gjennomført prosjektet uansett (lav addisjonalitet), 46 prosent ville gjennomført det i en eller annen form (middels addisjonalitet), mens 28 prosent ikke ville ha gjennomført prosjektet (høy addisjonalitet) dersom de ikke hadde fått SND-finansiering.

For prosjekter med lav og middels addisjonalitet ble bedriftene spurt om hvordan de alternativt ville finansiert det uten SND-finansiering? De aller fleste ville da ha benyttet *lån* (66 prosent) og *egenkapital* (61 prosent), mens 15 prosent ville ha brukt *ekstern investor*.

Størst andel prosjekter med høy addisjonalitet har OFU/IFU-prosjektene (41 prosent). Også blant mottakere av landsdekkende utviklingstilskudd (38 prosent) og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (33 prosent) er det relativt mange prosjekter med høy addisjonalitet. Færrest prosjekter med høy addisjonalitet er det blant mottakere av lavrisikolån (17 prosent) og etablererstipend (24 prosent). Den største andelen prosjekter med lav addisjonalitet finner en blant mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (43 prosent) og lavrisikolån (33 prosent).

Ut fra distriktpolitisk virkeområde er addisjonaliteten høyest i sone A. Her har 38 prosent av prosjektene høy addisjonalitet. I sone B og C er det en andel på 30 prosent som har høy addisjonalitet, mens den laveste andelen med høy addisjonalitet finner en utenfor virkeområdet (24 prosent). Andelen prosjekter med lav addisjonalitet varierer fra 16 prosent i sone A til 23 prosent utenfor virkeområdet.

Prosjektformålet *nyskapning i eksisterende bedrifter* har den største andelen prosjekter med høy addisjonalitet (37 prosent), mens *kapitalstyrking* har den laveste (15 prosent). For de øvrige prosjektformålene varierer andelen med høy addisjonalitet mellom 21 og 27 prosent. Andelen prosjekter med lav addisjonalitet er høyest når prosjektformålet er *kapitalstyrking* (31 prosent), *annet* (30 prosent), *omstilling og rasjonalisering* (28 prosent) og *kapasitetsøkning og knoppskyting* (26 prosent).

For bedriftene med 0 til 20 ansatte ligger andelen prosjekter med høy addisjonalitet mellom 28 og 30 prosent. Færrest prosjekter med høy addisjonalitet finner en blant bedrifter med mer enn 100 ansatte (17 prosent), mens andelen prosjekter med *lav addisjonalitet* er størst i gruppene 11-20 ansatte (28 prosent) og 21-50 ansatte (25 prosent).

De næringene som har en større andel prosjekter med høy addisjonalitet enn gjennomsnittet befinner seg innefor samferdsel (35 prosent), varehandel, hotell- og restaurantvirksomhet (33 prosent) og industri/bergverk (29 prosent). Andelen prosjekter med lav addisjonalitet er størst i primærnæringer (28 prosent) og samferdsel (26 prosent).

Det er for prosjektene som har fått størst tilsagnsbeløp (over 3 mill.kr) at en finner størst andel prosjekter med lav addisjonalitet (34 prosent). De øvrige størrelsesgruppene ligger omkring gjennomsnittet for lav addisjonalitet.

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



## 7. STATUS FOR OG FORVENTNINGER TIL PROSJEKTET

Vi har i kapitlet foran klarlagt i hvilken grad prosjektet ville blitt realisert uten støtte fra SND-systemet og SNDs konkrete innvirkning på prosjektets realisering. I dette kapitlet tar vi for oss status for prosjektet når det gjelder gjennomføring, samt bedriftenes forventninger til prosjektets resultater. Vi går både inn på forventninger knyttet til overlevelse, lønnsomhetsutvikling, markedsutvikling, inntektsøkninger/ kostnadsreduksjoner 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.

### 7.1 STATUS FOR PROSJEKTETS GJENNOMFØRING

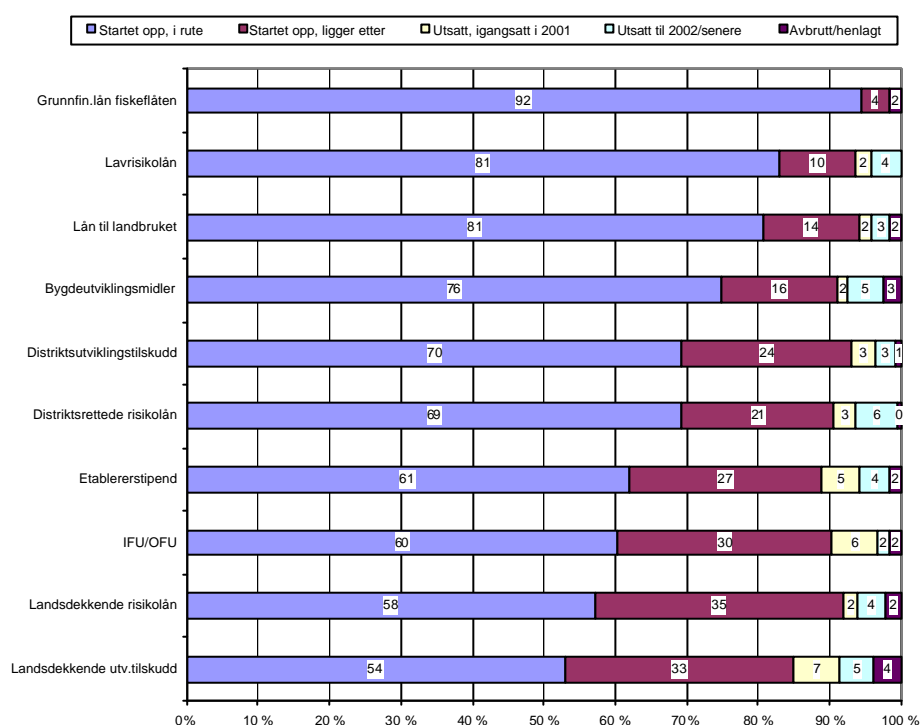
Som det framgår av tabellen nedenfor, var totalt 91 prosent av prosjektene startet opp på undersøkelsestidspunktet. Av disse var 70 prosent startet opp og forventes realisert i samsvar med prosjektplanene, mens 21 prosent var startet opp, men med en framdrift som ligger etter prosjektplanene. Totalt hadde ni prosent av prosjektene ikke kommet i gang. Av disse ville 3 prosent bli satt i gang i løpet av 2001, mens 3 prosent har utsatt prosjektet til 2002 eller senere. Kun 2 prosent har avbrutt eller henlagt prosjektet.

**Tabell 7-1 Prosjektstatus – igangsetting og framdrift.**

Prosjektstatus	Prosent	N
Startet opp- forventes realisert i samsvar med prosjektplanene	70	845
Startet opp- men fremdriften ligger etter prosjektplanene	21	259
Utsatt- blir igangsatt i løpet av 2001	3	40
Utsatt til 2002 eller senere	4	45
Prosjektet er avbrutt eller henlagt	2	20
SUM	100	1209

Sammenligner en 2000 resultatene med kundeundersøkelsen fra 1999, er resultatene svært like. Andelen som har startet opp prosjektet, er nøyaktig den samme. Det er kun når det gjelder utviklingen i de skisserte undergruppene at en finner noen små endringer.

Går en inn på prosjektstatus i forhold til hvilket virkemiddel som er mottatt, er det en del forskjeller. Som vi så foran, utgjorde de oppstartede prosjektene som forventes realisert i samsvar med prosjektplanene, 70 prosent totalt. Dette tallet varierer imidlertid mellom 54 og 92 prosent for de enkelte virkemidlene. Andelen prosjekter som forventes realisert i samsvar med prosjektplanene, er høyest blant mottakerne av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (92 prosent) og mottakerne av lavrisikolån og lån til landbruket (82 prosent), mens den er lavest blant mottakerne av landsdekkende utviklingstilskudd (54 prosent) og landsdekkende risikolån (58 prosent). Tar vi også med de prosjektene som *er startet opp og ligger etter prosjektplanene*, er det de med tilsagn om grunnfinansieringslån til fiskeflåten og lån til landbruket som kommer best ut, mens de med landsdekkende utviklingstilskudd og etablererstipend oppnår de dårligste resultatene. Prosjektstatus etter virkemiddeltypen er vist i figuren nedenfor.



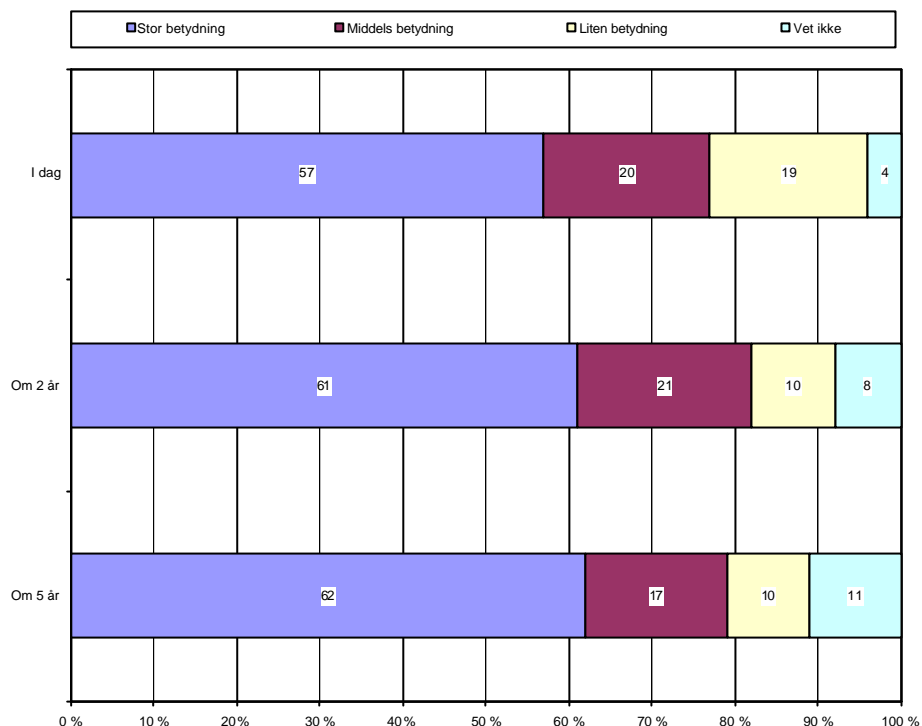
Figur 7-1 Prosjektstatus etter virkemiddeltypen. Prosent.

## 7.2 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENES OVERLEVELSE

Bedriftene ble spurt om *hvor viktig prosjektet er for deres overlevelse i dag, om to år og om fem år*. Resultatene fra 1999-kullet viste at 54 prosent av de spurte mente at prosjektet hadde stor betydning<sup>8</sup> *i dag*, mens 61 prosent mente dette ville være tilfelle *om to år* og 63 prosent *etter fem år*. Det samme bildet gjentar seg i stor grad for 2000-årgangen. Her mente 57 prosent av de spurte at prosjektet hadde stor betydning *i dag*, mens 61 prosent mente dette ville være tilfelle *om to år* og 62 prosent *etter fem år*. Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse øker med andre ord svakt over tid etter svarernes oppfatning. Tar en også med de som mente prosjektet har middels betydning for bedriftens overlevelse, mente de fleste at betydningen er størst (stor + middels betydning) *om to år*, mens de fleste som svarte at prosjektet har liten betydning mente dette var tilfelle *i dag* (19 prosent). Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse over tid er illustrert i figuren nedenfor.

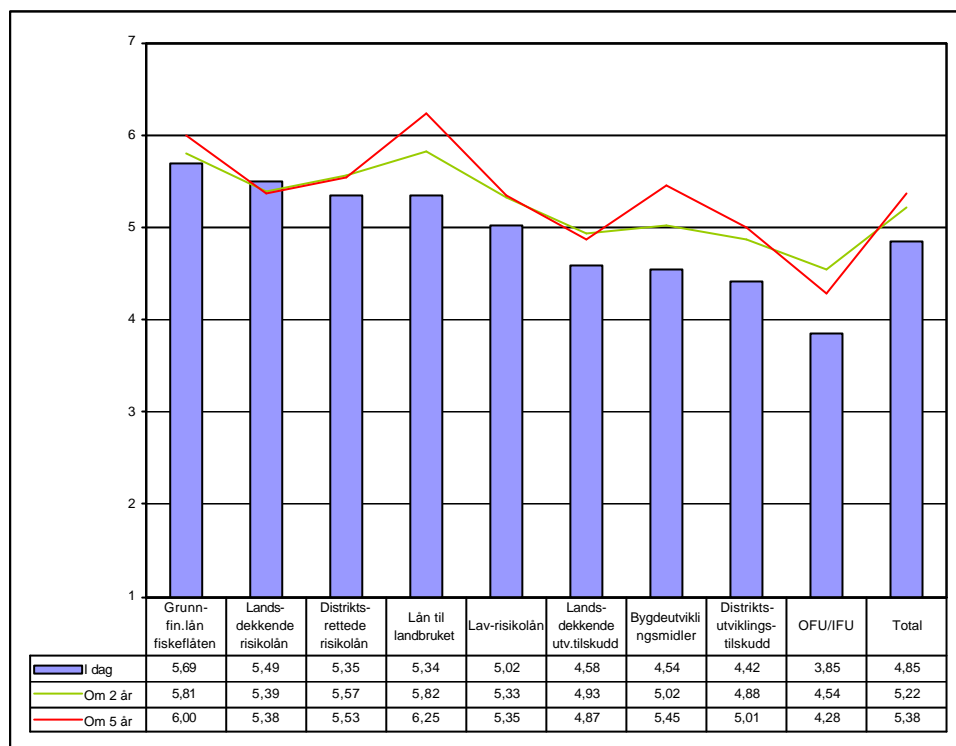
---

<sup>8</sup> Skår 5-7 på en skala fra 1-7 hvor 1=Uten betydning og 7=Av svært stor betydning



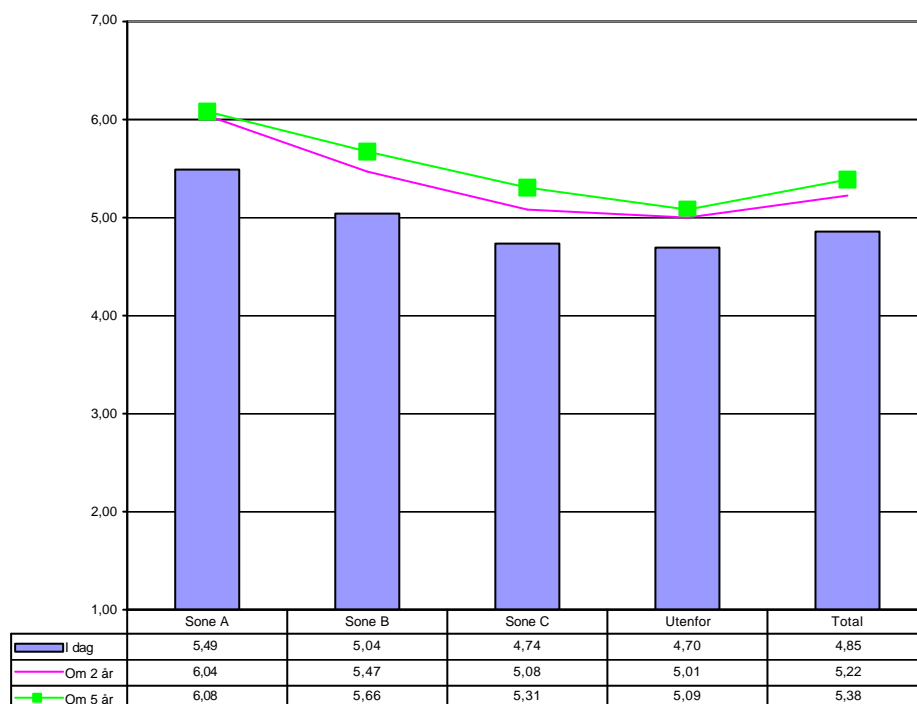
**Figur 7-2 Prosjektets betydning for bedriften overlevelse i dag, om to år og om fem år. Prosent. (N=944)**

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 lån til landbruket og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Sammenlignet med resultatene fra 1999, innebærer dette at betydningen for overlevelse har økt for lån til landbruket. Som i 1999 synes prosjektet å ha minst betydning for mottakere av OFU/IFU-midler 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 for overlevelse om fem år enn i dag, er mottakere av landsdekkende risikolån. Hvordan de forskjellige virkemiddelmottakerne oppfatter prosjektets betydning i forhold til bedriftens overlevelse er vist i figuren nedenfor.



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

I forbindelse med prosjektets betydning for overlevelse er det også interessant å se på om det er forskjeller i betydningen avhengig av hvilket distriktpolitisk virkeområde bedriftene befinner seg innen? Prosjektets betydning for overlevelse er klart høyest både i dag, om 2 år og om 5 år for bedrifter i sone A. Betydningen for overlevelse er nest høyest for bedrifter i sone B, mens bedrifter i sone C og bedrifter lokalisert utenfor virkeområdet følger deretter. Forskjellen mellom bedrifter i sone C og utenfor virkeområdet er imidlertid ikke så stor. Følgelig har det størst betydning å støtte bedrifter i sone A og B med tanke på å nå distriktpolitiske mål. Hvordan bedriftene lokalisert innen de ulike distriktpolitiske virkeområdene, oppfatter prosjektets betydning for overlevelse, vises i figuren under.



**Figur 7-4 Prosjektets betydning for bedriftens overlevelse etter distriktpolitisk virkeområde (7=svært stor betydning, 1=uten betydning)**

Et annet aspekt som det er relevant å trekke inn når det gjelder prosjektets betydning for bedriftens overlevelse, er bedriftstørrelse. Med tanke på prosjektets betydning for overlevelse i dag, framgår det at dette har størst betydning for de bedriftene som har 10 eller færre ansatte. Om en derimot ser på betydningen for overlevelse om 5 år, er det ingen sammenheng mellom dette og bedriftstørrelse. En mulig forklaring på dette kan være at bedriftene med flere enn 10 ansatte har en gunstigere økonomisk situasjon i utgangspunktet enn de med 10 eller færre ansatte. En annen mulig årsak kan være at de større bedriftene har et større innslag av ”myke prosjekter”, og at disse krever lengre tid for å gi konkrete resultater. Prosjektets betydning for overlevelse for de ulike størrelsesgruppene vises i tabellen nedenfor.

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

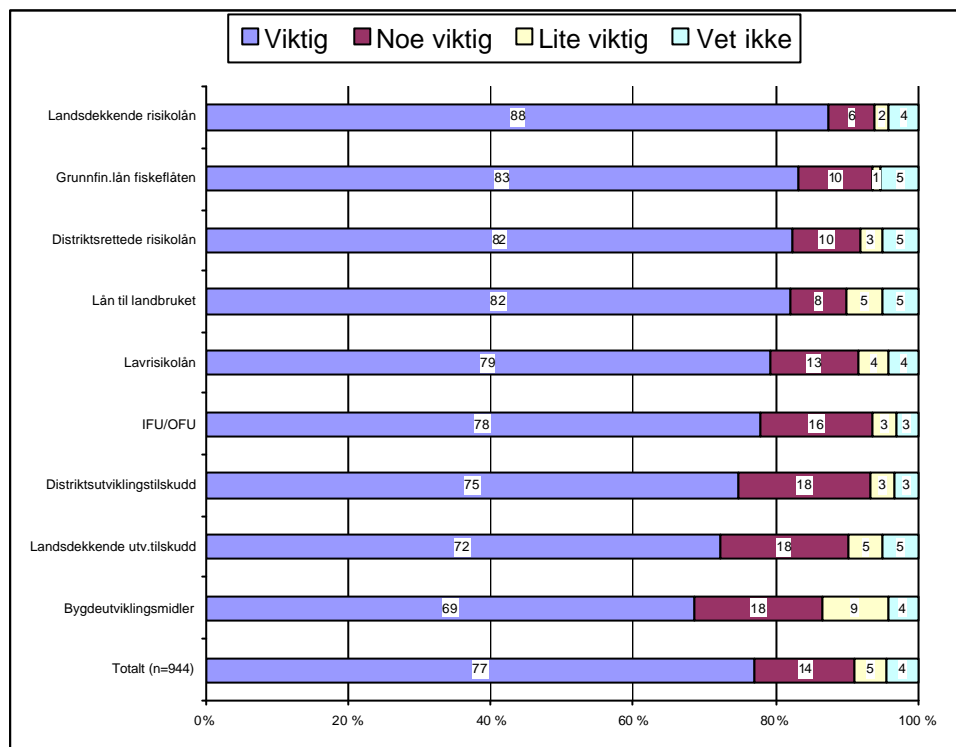
Antall ansatte	I dag	Om 2 år	Om 5 år
0	5,11	5,25	5,18
1-10	4,97	5,31	5,46
11-20	4,33	5,07	5,28
21-50	4,15	4,83	5,33
51-100	3,38	4,33	4,81
100+	3,92	4,58	5,36
TOTALT	4,85	5,22	5,38

### **7.3 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS LØNNSOMHETSUTVIKLING**

Langt de fleste bedriftene (77 prosent) forventer at prosjektet vil være *viktig* for bedriftens lønnsomhetsutvikling. 14 prosent mener prosjektet vil være *noe viktig*, mens 9 prosent mener det vil være *lite viktig* eller *vet ikke* om det vil ha betydning. Dette er i stor grad i samsvar med bedriftenes svar i 1999. 73 prosent svarte da at prosjektet ville være viktig for bedriftens lønnsomhetsutvikling, 17 prosent noe viktig og 10 prosent lite viktig/vet ikke.

Betydningen for lønnsomhetsutviklingen avhengig av hvordan prosjektet er finansiert. Størst betydning for bedriftens lønnsomhet har prosjekt finansiert med *landsdekkende risikolån*. 88 prosent av bedriftene som benytter dette virkemiddelet mener det er *viktig* for lønnsomheten, mens 83 prosent av de med tilsagn om *grunnfinansieringslån til fiskeflåten* mener det samme. Lavest andel bedrifter som mener dette er viktig for lønnsomheten, finner vi hos mottakere av bygdeutviklingsmidler (68 prosent). Det er for øvrig også disse som mener prosjektet er *lite viktig* eller som har svart *vet ikke* på spørsmålet. Tilsvarende

gjelder for mottakerne av lån til landbruket. Hvor viktig prosjektet er for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling framgår av figuren nedenfor.



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

Om en grupperer bedriftene etter distriktpolitisk virkeområde, er det relativt liten forskjell mellom hvor de er lokalisert og i hvilken grad de mener prosjektet vil være viktig for deres framtidige lønnsomhetsutvikling. Den andelen som påpeker at prosjektet vil være viktig for lønnsomhetsutviklingen er høyest i sone A (84 prosent), mens den er lavest i sone C (73 prosent). Så å si samme variasjonsbredde finner også når en fordeler bedriftene etter størrelse. Den størrelsesgruppen som legger størst vekt på prosjektets betydning for den framtidige lønnsomhetsutviklingen er å finne blant de med over 100 ansatte (83 prosent), mens de som legger minst vekt på prosjektets betydning befinner seg i gruppen 51-100 ansatte (73 prosent).

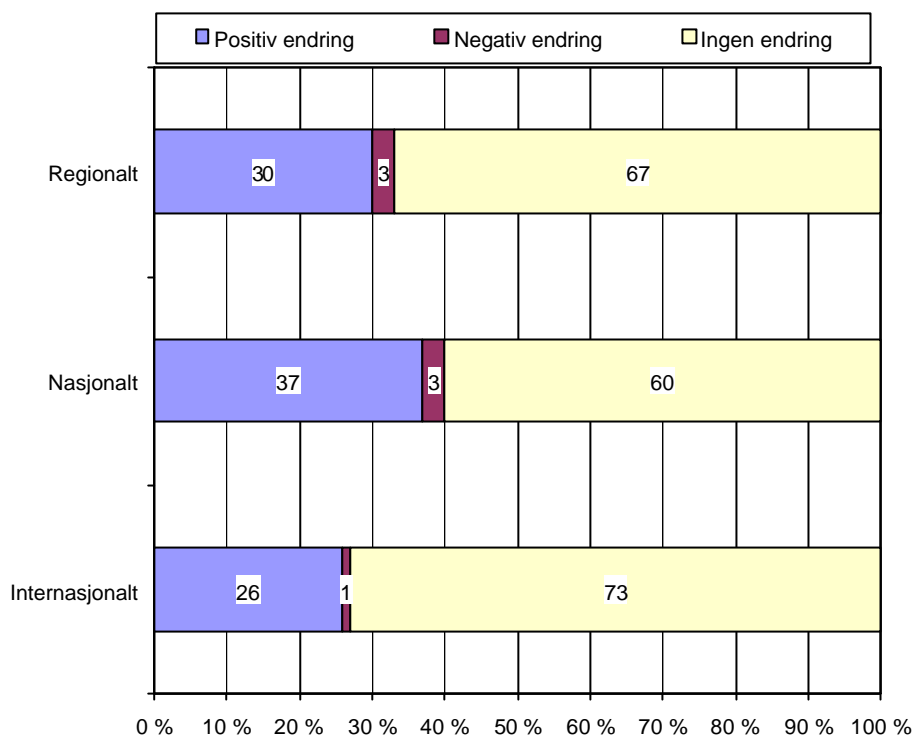


#### 7.4 PROSJEKTETS BETYDNING FOR BEDRIFTENS MARKEDSUTVIKLING

Spørsmålet knyttet til prosjektets betydning for bedriftenes markedsutvikling er endret fra 1999- til 2000-undersøkelsen, og følgelig er resultatene ikke fullt ut sammenlignbare. I 1999 ble markedsendringen kartlagt gjennom at bedriftene ble bedt om fordele sin nåværende omsetning på regionale, nasjonale og internasjonale markeder, og sin forventede omsetning på de samme markedene 2 år senere. I 2000 ble bedriftene i stedet spurt om *hvordan prosjektet forventes å påvirke utviklingen i regionale, nasjonale og internasjonale markeder i de to neste årene?* Dette innebærer at 2000-kullet blir spurt om absolutte endringer i markedsandel, ikke relative endringer som var tilfelle i 1999. En unngår dermed problemet med at virksomhetene kan få tilskrevet en nedgang i omsetning på et marked selv om den absolutte omsetningen faktisk er like høy eller kanskje høyere enn før.

De fleste bedriftene forventer ikke at prosjektet ville føre til endringer i markedsutviklingen i de nærmeste to årene. Nærmere bestemt forventer mellom 60 og 73 prosent ingen endringer i løpet av tidsperioden. Det forventes minst endring i internasjonale markeder. 73 prosent av bedriftene mener at det ikke vil bli noen endring i omsetningen på disse markedene. Forventningen til endring er størst med tanke på nasjonale markeder. Her forventer 60 prosent av bedriftene stabile forhold. Tilsvarende forventer 67 prosent ingen endring i regionale markeder. Sammenlignet med resultatene fra 1999 er det nå noen flere bedrifter som ikke tror at prosjektet vil føre til noen markedsendringer i nasjonale og internasjonale markeder, mens det er noen flere som forventer at det vil føre til endringer i regionale markeder.

Ser en på de bedriftene som forventer at prosjektet vil føre til markedsendringer, er hovedtrenden at de aller fleste bedriftene forventer en positiv utviklingstrend i alle de tre markedene. Det viser seg at kun mellom 1 til 3 prosent av bedriftene venter seg en markedsnedgang. Derimot forventer mellom 37 og 24 prosent av bedriftene en positiv markedsutvikling. Forventningene til en økt omsetning er størst på nasjonale markeder og minst på internasjonale markeder. Bedriftenes forventninger til omsetningsutviklingen på de ulike markedene vises i figuren under.



**Figur 7-6 Bedriftenes forventninger til omsetningsutviklingen i regionale, nasjonale og internasjonale markeder om to år. Prosent.**

Det er store variasjoner mellom de ulike virkemiddelmottakerne når det gjelder deres forventninger til prosjektet og dets betydning for omsetningsutviklingen i regionale, nasjonale og internasjonale markeder. De som har størst forventninger til at prosjektet vil bidra til omsetningsøkning i regionale markeder er mottakere av distriktsutviklingstilskudd (39 prosent) og distriktsrettede risikolån (36 prosent), mens mottakere av lavrisikolån har minst forventninger (17 prosent). Dette bildet endrer seg i stor grad med tanke på virksomhetenes forventninger til omsetningsøkning på nasjonale markeder. Hele 72 prosent av OFU/IFU-mottakerne venter seg at prosjektet vil lede til økt omsetningen her. Det samme gjør vel 50 prosent av mottakerne av landsdekkende risikolån, distriktsrettede risikolån og distriktsutviklingstilskudd, mens kun 18 prosent av mottakerne av lån til landbruket og 12 prosent av mottakerne av bygdeutviklingsmidler gjør det. At forventningen til omsetningsøkning er så lav blant mottakerne av de landbruksrettede virkemidlene skyldes trolig disse produktenes karakteristika og omsetningssystem. Når det gjelder internasjonale markeder, er det slik at de

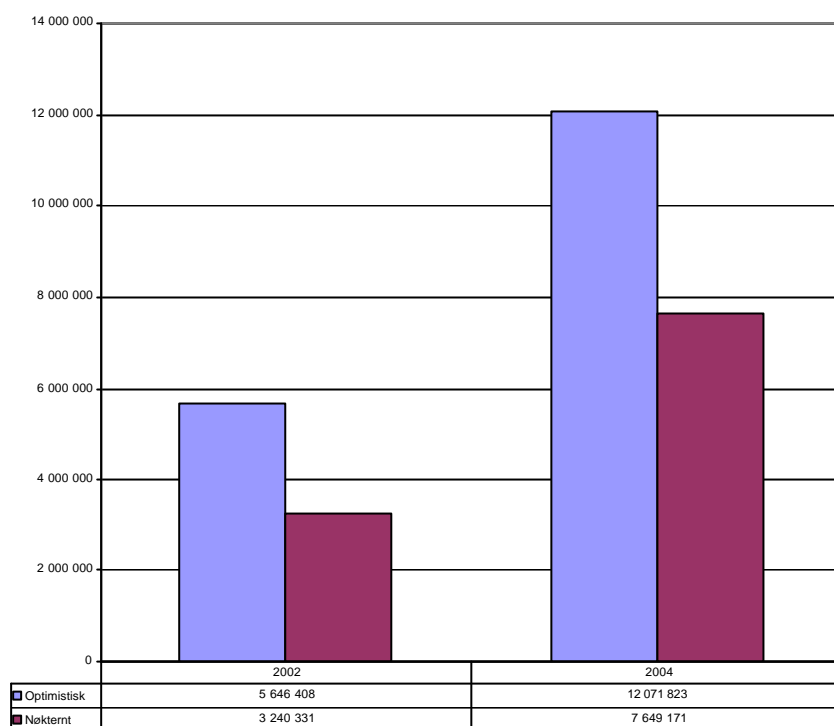
tilsagnsmottakerne som først og fremst forventer seg økt omsetning som følge av prosjektet, er lokalisert utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Nærmere bestemt er forventningen til omsetningsøkning høyest blant mottakere av OFU/IFU-midler (62 prosent), landsdekkende risikolån (50 prosent) og landsdekkende utviklingstilskudd (38 prosent). Også i internasjonale markeder framgår det at det er færrest virkemiddelmottakere som forventer økt omsetning blant bedrifter som har fått lån til landbruket (8 prosent) og bygdeutviklingsmidler (10 prosent). I hvilken grad de ulike virkemiddelmottakerne forventer at prosjektet vil bidra til omsetningsøkning i regionale, nasjonale og internasjonale markeder, vises i tabellen under.

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

Virkemiddel	Andel som forventer omsetningsøkning		
	Regionale markeder	Nasjonale markeder	Internasjonale markeder
Lavrisikolån	17	21	21
Landsdekkende risikolån	26	51	50
Distriktsrettede risikolån	36	53	29
Landsdekkende utv.tilskudd	23	42	38
Distriktsutviklingstilskudd	39	51	34
OFU/OFU	26	71	62
Lån til landbruket	26	18	8
Bygdeutviklingsmidler	25	12	10

## 7.5 PROSJEKTETS BETYDNING FOR INNTEKTSØKNINGER/ KOSTNADSREDUKSJONER I BEDRIFTEN

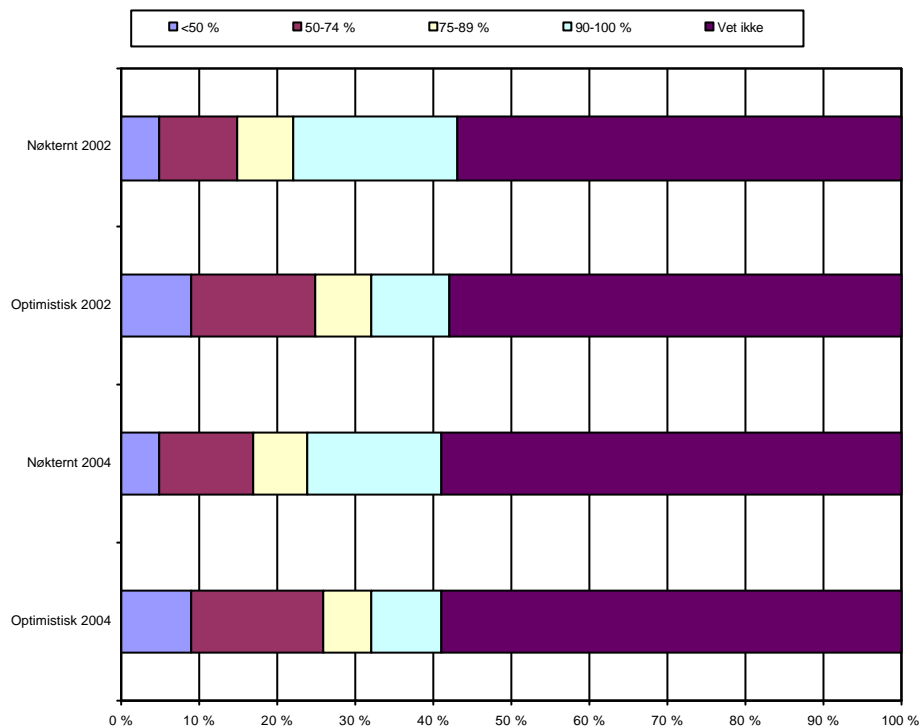
Bedriftene ble bedt om å angi *hvor store årlige inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner som forventes av prosjektet i år 2002 og 2004?* Kun 38 prosent av bedriftene har svart på dette spørsmålet. Disse virksomhetene har en virkemiddelfordeling som i liten grad avviker fra den som en finner blant alle bedriftene. Til tross for dette må imidlertid svarene tolkes med forsiktighet. Ut fra et nøkternt anslag forventer bedriftene at prosjektet i gjennomsnitt vil gi inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner på i overkant av 3,2 millioner kroner i 2002 og på noe over 7,6 millioner kroner i 2004. De tilsvarende tallene ut fra et optimistisk anslag er på vel 5,6 millioner kroner i 2002 og på noe under 12,1 millioner kroner i 2004. Anslagene er illustrert nedenfor.



**Figur 7-7 Anslag på årlige inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner som følge av prosjektet. Gjennomsnittstall i kroner.**

I tilknytning til bedriftens anslag for inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner ble det også stilt spørsmål om *hva som er sannsynligheten for at målene om inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner slår til?* Nærmere 60 prosent av bedriftene var ikke i stand til å svare på dette, noe som gjør at svarene må tolkes med forsiktighet. Blant de bedriftene som har svart, framhevet 28 prosent at sannsynligheten for å nå målene om inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner i 2002 ut fra en nøktern vurdering var 75 prosent eller høyere. Det tilsvarende tallet ut fra et optimistisk anslag var på 17 prosent. Andelen bedrifter som mente det var mindre enn 50 prosent sannsynlighet for å nå målene utgjorde 5 prosent av virksomhetene ut fra en nøktern vurdering og 9 prosent ut fra et optimistisk anslag. Ser en på bedriftenes anslag for inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner i 2004, var de noe mer pessimistiske med tanke på å nå målene enn det de var for 2002. Nærmere bestemt estimerte 24 prosent av bedriftene at sannsynligheten for å nå målene var 75 prosent eller høyere ut fra en nøktern vurdering, mens det tilsvarende tallet ut fra en optimistisk kalkulering var på 15 prosent. Andelen

bedriften som anslo det var mindre enn 50 prosent sjanse for å nå målene i 2004 var den samme som i 2002 både fra et nøkternt og et optimistisk syn. Bedriftenes oppfatninger omkring sannsynligheten for å nå målene om inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner vises i figuren nedenfor.



**Figur 7-8 Sannsynligheten for å nå målene om inntektsøkninger og kostnadsreduksjoner som følge av prosjektet. Prosent.**

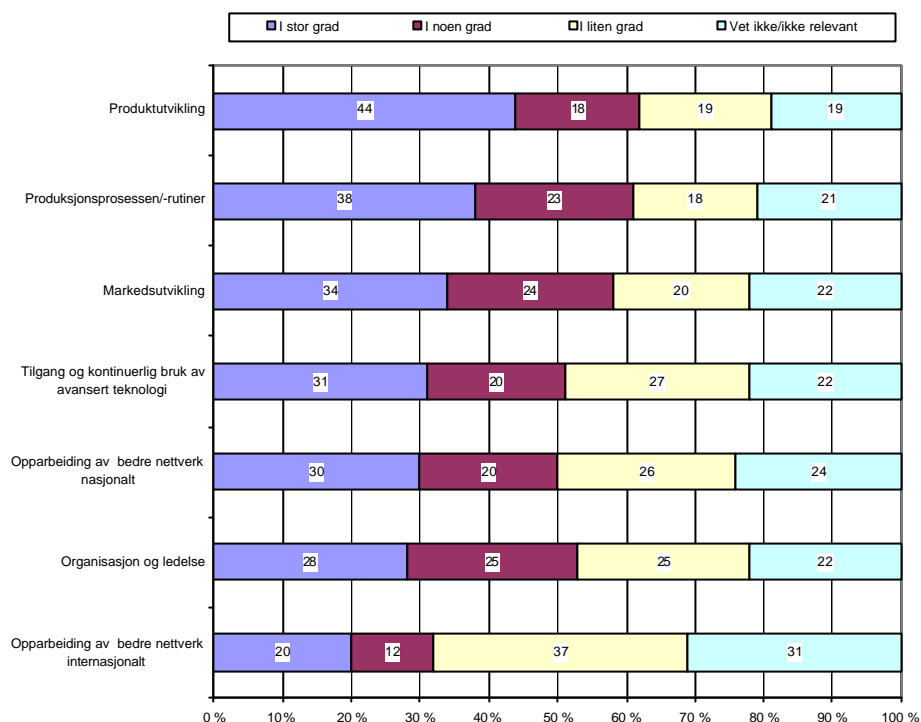
Tilsagnsmottakerne ble også stilt spørsmål om *når den totale kostnaden for prosjektet forventes å være dekket*. Ut fra et *optimistisk anslag* forventer 44 prosent av bedriftene at projektkostnadene tidligst vil være dekket innen 5 år, mens det samme tallet ut fra et *pessimistisk anslag* er på 36 prosent. Sammenlignet med resultatene fra 1999-kullet innebærer dette at det er 8 prosentpoeng flere som forventer at projektkostnadene senest vil bli dekket innen fem år. Avhengig av anslagsmåte er det kun mellom 1 til 2 prosent av bedriftene som regner med at projektkostnadene aldri vil bli dekket. Dette er den samme andelen som 1999-undersøkelsen.

## 7.6 PROSJEKTETS BETYDNING FOR KOMPETANSEHEVING

Kompetanseheving har blitt en viktigere dimensjon knyttet til SNDs virkemidler de siste årene. Bedriftene ble spurt om *i hvilken grad prosjektene har ført til økt kompetanse på ulike områder knyttet til kompetanseheving*. En må imidlertid her være oppmerksom på at største delen av SNDs kompetansesatsing skjer gjennom SNDs programmer. Som vi også har nevnt tidligere, er deltakerne i disse ikke med i denne undersøkelsen. Det vi får fram her er dermed kompetansebidraget som er knyttet til de tradisjonelle virkemidlene.

Bedriftenes svar 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 20 og 44 prosent av bedriftene mener at prosjektet *i stor grad* har ført til økt kompetanse. Mellom 12 og 25 prosent framhever at prosjektet har bidratt til økt kompetanse *i noen grad*, mens mellom 18 og 37 prosent påpeker at det *i liten grad* har gitt bidrag i forhold til kompetanseheving. Samlet sett må en med andre ord kunne si at kompetansebidraget fra prosjektene blir ansett å være av middels betydning for bedriftene. Sammenlignet med resultatene fra 1999 kan det se ut til at prosjektets betydning for kompetanseheving har økt noe. Da spørsmålsformuleringen er endret fra 1999 til 2000, må en imidlertid være svært forsiktig med å trekke denne slutningen for langt.

De to indikatorene som en påpeker at prosjektet vil ha størst betydning for er kompetanse knyttet til *produktutvikling* (44 prosent svarte *i stor grad*) og kompetanse knyttet til *produksjonsprosessen/rutiner* (38 prosent). Minst betydning mener en at prosjektet vil ha for økt kompetanse når det gjelder *opparbeiding av bedre nettverk internasjonalt og organisasjon og ledelse*. Henholdsvis 20 og 28 prosent svarte at prosjektet hadde stor betydning for disse faktorene. Resultatene er illustrert i figuren nedenfor.



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

Som for 1999-kullet synes prosjektets kompetansebidrag å være noe større for mottakere av OFU/IFU-midler, landsdekkende utviklingstilskudd og landsdekkende risikolån enn for mottakerne av andre tilsagn. Det er særlig innen følgende områder disse bedriftene rapporterer om noe bidrag utover gjennomsnittet; Kompetanse knyttet til produktutvikling, kompetanse knyttet til markedsutvikling, tilgang og kontinuerlig bruk av avansert teknologi og opparbeiding av bedre nettverk både nasjonalt og internasjonalt. I forbindelse med prosjekter knyttet til grunnfinansieringslån til fiskeflåten, 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 at det relativt sett er en overvekt av fysiske prosjekter blant disse virkemidlene

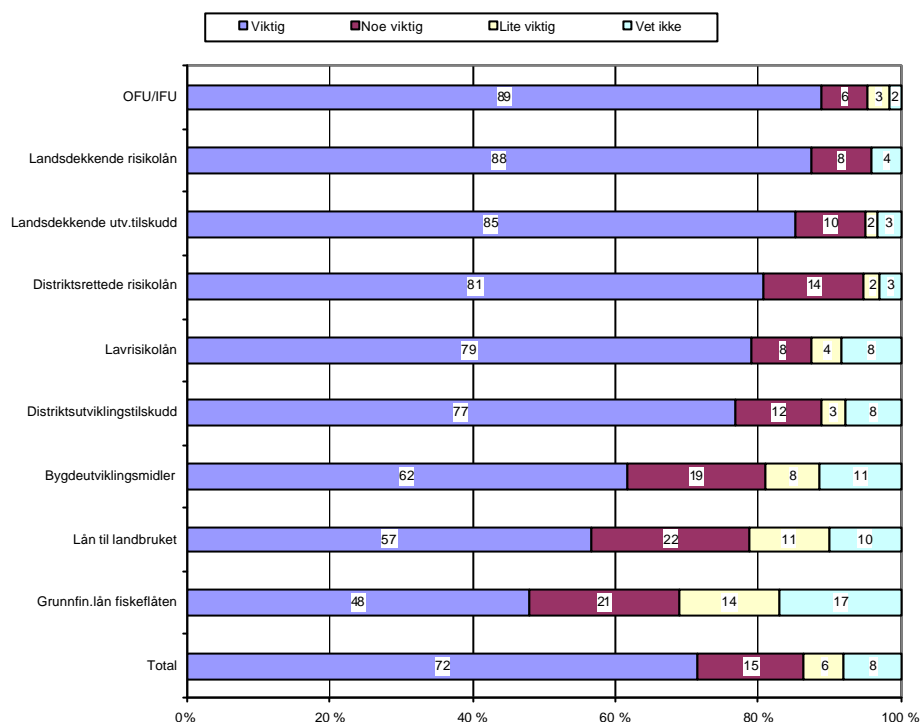
Selv om prosjektene innen en bestemt virkemiddelkategori ikke skårer så høyt med tanke på økt kompetanse ut fra en totalvurdering, kan de likevel ha stor betydning for enkelte kompetansefaktorer. Vi vil derfor se nærmere på hvilken av

de faktorene som er skissert i figuren over som har størst betydning for hvert enkelt virkemiddel. Det viser seg at virkemidlene fordeler seg på to kategorier; produktutvikling og produksjonsprosessen/-rutiner. Blant bedriftene som legger størst vekt på prosjektets betydning for økt kompetanse innen *produktutvikling*, finner en mottakere av OFU/IFU (skår 5,58 på en skala fra 1-7, der 1=i svært liten grad og 7=i svært stor grad), landsdekkende utviklingstilskudd (5,42), landsdekkende risikolån (5,28), distriktsutviklingstilskudd (4,73) og bygdeutviklingsmidler (4,27). Blant dem som legger størst vekt på prosjektets betydning for økt kompetanse innen *produksjonsprosessen/-rutiner*, finner en mottakere av lavrisikolån (4,95), distriktsrettede risikolån (4,60), lån til landbruket (3,80) og grunnfinansieringslån til fiskeflåten (3,46).

## **7.7 BETYDNINGEN AV FORVENTET ØKT KOMPETANSE FOR BEDRIFTENES FRAMTIDIGE KONKURRANSEEVNE**

For å kartlegge hvor viktig bedriftene mener kompetanseelementet er for dem, ble det tatt med et nytt spørsmål om hvor viktig forventet økt kompetanse vil være for deres framtidige konkurransevne. 72 prosent av bedriftene påpeker at forventet økt kompetanse vil være viktig for deres framtidige konkurransevne, 15 prosent noe viktig og 6 prosent lite viktig. Ut fra en helhetsvurdering er det dermed slik at forventet økt kompetanse er av stor betydning for bedriftenes framtidige konkurransevne. Dette støtter opp om en fortsatt satsing på kompetanse i SNDs virkemiddelportefølje. I den sammenhengen er det imidlertid viktig å være klar over at det er store forskjeller mellom de ulike tilsagnsmottakernes vurdering av hvilken betydning forventet økt kompetanse har for deres framtidige konkurransevne. Blant mottakerne av landsdekkende risikolån, landsdekkende utviklingstilskudd og OFU/IFU viser det seg at hele 85 til 89 prosent av bedriftene mener økt kompetanse er viktig. Dette tallet er dog langt lavere for dem som har fått grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Her er det kun mellom 48 og 62 prosent som framhever at økt kompetanse er viktig. Vi vil dermed påpeke at det er viktig å finne en kombinasjon av ”myk” og ”hard” støtte som er tilpasset de ulike gruppernes behov. Hvordan de ulike virkemiddelmottakerne vurderer betydningen av forventet økt kompetanse for deres framtidige konkurransevne vises i figuren nedenfor.





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

## 7.8 NÆRMERE OM FORVENTEDE RESULTATER AV OFU/IFU KONTRAKTER

Også når det gjelder forventede resultater ble det stilt noen ekstraspørsmål i tilknytning til OFU/IFU<sup>9</sup> kontrakter.

Ut i fra en totalvurdering forventer de fleste bedriftene (49 prosent) at kontrakten vil få størst betydning for dem, mens 37 prosent mener den vil ha om lag lik betydning for de samarbeidende parter. Bare sju prosent av bedriftene mener samarbeidspartneren vil ha det største utbyttet. Sammenlignet med resultatene fra 1999 er det noen flere som mener at kontrakten vil ha lik betydning for begge parter.

<sup>9</sup> Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU)/ Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU)

**Tabell 7-4 Betydningen av IFU/OFU-kontrakten for bedriften.**

Betydning	Prosent	Antall
Størst betydning for min bedrift	49	31
Om lag lik betydning	37	23
Størst betydning for samarbeidende bedrift/ etat	8	5
Vet ikke	6	4
SUM	100	63

89 prosent av bedriftene forventer for øvrig at den aktuelle kontrakten vil legge grunnlag for en mer langvarig samarbeidsrelasjon med samarbeidspartneren. Dette er en økning på 8 prosentpoeng sammenlignet med året før.

Bedriftene ble også spurt om hva de 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 (84 prosent) *mente utviklingen av et nytt produkt/tjeneste* var den viktigste effekten. Videre oppga 65 prosent *økte inntekter* og 44 prosent *økt teknologisk kompetanse*. De områdene hvor bedriftene hadde minst forventninger til effekter av kontrakten, var når det gjelder *endret intern organisering* (2 prosent), *reduserte kostnader* (5 prosent) og *økt servicenivå* (5 prosent). Det er også verdt å merke seg at kun 13 prosent mente kontrakten ville føre til mer kostnadseffektive måter å løse oppgaver på.

Når det gjaldt forventningene til *resultatet av prosjektet*, var bedriftene svært optimistiske. Alle forventet at det ville foreligge produkt/tjeneste som kunne kommersialiseres videre, mens 94 prosent forventet økt lønnsomhet og 84 prosent så for seg en økning i antall ansatte. Sammenlignet med 1999 resultatene var bedriftene mer positive til sysselsettingseffektene av kontrakten.

## 7.9 OPPSUMMERING

Totalt var 91 prosent av prosjektene startet opp eller ferdigstilt på undersøkelsestidspunktet. Mer utdypende var 70 prosent startet opp og forventet realisert i samsvar med prosjektplanene, mens 21 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*. 57 prosent av de spurte mente at prosjektet hadde stor betydning *i dag*, mens 61 prosent mente dette ville være tilfelle *om to år* og 62 prosent *etter fem år*. Prosjektets betydning for bedriftenes overlevelse ble vurdert som størst blant mottakere av lån til landbruket og grunnfinansieringslån til

fiskeflåten og minst for mottakere av OFU/IFU. Betydningen for overlevelse økte dessuten med distriktspolitisk prioritet.

77 prosent av bedriftene forventer at prosjektet vil være *viktig* for bedriftens lønnsomhetsutvikling. Mest optimistiske er mottakere av landsdekkende risikolån og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Her mener henholdsvis 88 og 83 prosent at prosjektet er *viktig* for lønnsomhetsutviklingen. Lavest forventninger er det blant mottakere av bygdeutviklingsmidler, hvor en andel på 68 prosent mener at prosjektet er viktig for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling. Om bedriftene fordeles ut fra distriktspolitisk virkeområde og størrelse, er det relativt liten forskjell i forventningene til prosjektets betydning for lønnsomhetsutviklingen.

Mellom 60 og 73 prosent av bedriftene forventer ikke at prosjektet vil føre til noen markedsendringer i løpet av en toårsperiode. Blant de bedriftene som forventer markedsendringer, er hovedtrenden at de aller fleste bedriftene forventer en positiv utviklingstrend både i regionale, nasjonale og internasjonale markeder. Kun mellom 1 til 3 prosent av bedriftene venter seg en markedsnedgang. Derimot forventer mellom 37 og 24 prosent av bedriftene en positiv markedsutvikling. Forventningene til en økt omsetning er størst på nasjonale markeder og minst på internasjonale markeder.

Bedriftene forventer i gjennomsnitt inntektsøkninger/kostnadsreduksjoner i størrelsesorden 7,6 til 12,1 millioner kroner som følge av prosjektet i 2004. 24 prosent av bedriftene mente at sannsynligheten for å nå det første beløpet var 75 prosent eller høyere, mens det tilsvarende tallet for det andre anslaget var på 15 prosent. Ut fra et *optimistisk anslag* forventer 44 prosent av bedriftene at prosjektkostnadene tidligst vil være dekket innen 5 år, mens det samme tallet ut fra et *pessimistisk anslag* er på 36 prosent.

Mellom 20 og 44 prosent av bedriftene venter at prosjektet vil bidra til økt kompetanse *i stor grad*, mens mellom 12 og 25 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 *produktutvikling* (44 prosent) og kompetanse knyttet til *produksjonsprosessen/-rutiner* (38 prosent). 72 prosent av bedriftene påpeker at forventet økt kompetanse vil være viktig for deres framtidige konkurransevne, 15 prosent noe viktig og 6 prosent lite viktig.

84 prosent av bedriftene *mente at utviklingen av et nytt produkt/tjeneste* var den viktigste effekten av OFU/IFU-kontrakten. 65 prosent oppga *økte inntekter* som største effekt og 44 prosent *økt teknologisk kompetanse*. Når det gjelder forventningene til *resultatet av prosjektet*, var mottakerne av OFU/IFU svært

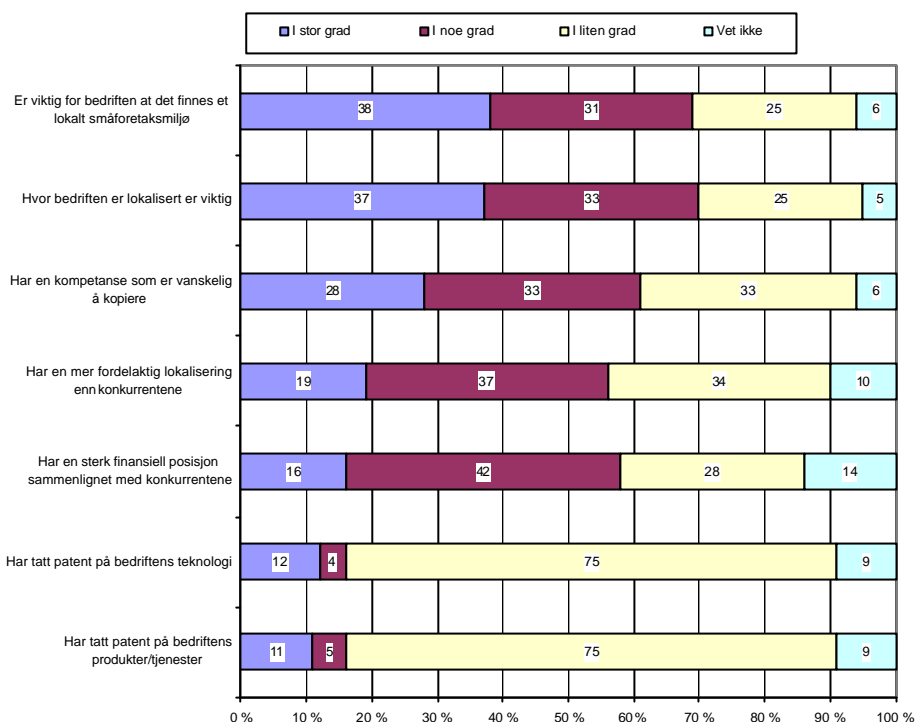
optimistiske. Alle av dem forventet at det ville foreligge produkt/tjeneste som kunne kommersialiseres videre, mens 94 prosent forventet økt lønnsomhet og 84 prosent så for seg en økning i antall ansatte.

## **8. 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-støtten kan være med å påvirke bedriftenes markeds- og organisasjonsutviklingsstrategier, noe som igjen har innvirkning på deres fremtidige konkurransevne 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, deres valg av strategi og deres vurdering av eksterne nettverk og samarbeidsrelasjoner

### **8.1 VURDERING AV EGEN VIRKSOMHETS SITUASJON I FORHOLD TIL ANDRE**

I figuren under illustreres det 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 at det finnes et lokalt småforetaksmiljø (38 prosent), viktigheten av hvor de er lokalisert (37 prosent) og at virksomheten har en kompetanse som det er vanskelig å kopiere (28 prosent). Sammenlignet med resultatene fra 1999 legger bedriftene noe større vekt på alle disse tre faktorene. Med tanke på virkemiddelbruk er det spesielt interessant å merke seg betydningen av foretaksmiljø. Betydningen av denne faktoren impliserer at SND bør vurdere hele bedriftens næringsmiljø i sin saksbehandling.



Figur 8-1 Bedriftenes vurdering av egen situasjon i forhold til andre bedrifter

## 8.2 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 skala 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 6,06). Videre satser også en relativt høy andel av dem på en *kontinuerlig utvikling av forretningskonseptet* (5,22) og på å *produsere produkter tilpasset en spesiell nisje* (5,15). Det stemmer også ganske godt at bedriftene *har en stabil produktportefølje* (4,92), at de er *engasjert i utviklingen av nye produkter* (4,80) og i *en kontinuerlig forbedring og modifisering av eksisterende produkter* (4,79). I tillegg legger virksomhetene relativt stor vekt på å *finne nye muligheter i markedet* (4,75). Det bildet som er skissert over er så å si det samme som det en fant i 1999-undersøkelsen.

Bedriftene var mindre villig til å vokse raskt (3,45), å akseptere høy risiko (3,36) og mente ikke de var særlig aggressive når det gjelder nye markedsføringstiltak (3,34). Det var få som framhevet at *våre produkter er billigere enn våre konkurrenters* (3,14), noe som innebærer at rene kostnadslederskap er lite utbredt som strategi. I stedet var en var mer opptatt av å holde et *konkurransedyktig prisnivå* (4,31). Dette er det samme resultatet som det som framkom for 1999-kullet.

**Tabell 8-1 Vurdering av virksomhetens mål og aktiviteter. (1=i liten grad, 7= i stor grad)**

Påstand/uttalelse		Gjennomsnitt	N
I stor grad	Produserer produkter av en høy kvalitet	6,06	1169
	Legger vekt på en kontinuerlig utvikling av vårt forretningskonsept	5,22	1151
	Produserer produkter som er tilpasset en spesiell nisje	5,15	1165
I noen grad	Har en stabil produktportefølje	4,92	859
	Er engasjert i utvikling av nye produkter	4,80	1095
	Er engasjert i forbedring og modifisering av eksisterende produkter	4,79	1089
	Bruker ressurser på å finne nye muligheter på markedet	4,75	1165
	Er viktig å ha kontroll over distribusjonen	4,47	1092
	Har produkter som er like våre konkurrenters, må holde et konkurransedyktig prisnivå	4,31	1062
	Vi legger vekt på å ha større bredde i vårt produktspekter enn våre konkurrenter som våre kunder er villige til å betale ekstra for	4,11	1113
	Satser på å være først når det gjelder teknologisk utvikling	3,98	1129
	Legger vekt på å være den første som introduserer nye produkter	3,88	1074
	Tilpasser oss konkurrentenes vellykkede forretningsideer	3,66	1095
	Satser på å vokse raskest mulig	3,45	1180
	Aksepterer høy risiko	3,36	1175
	Er aggressive når det gjelder nye markedsføringstiltak	3,34	1073
	Våre produkter er billigere enn våre konkurrenters	3,14	1048

### 8.3 TILSAGNMOTTAKERNES VALG AV STRATEGI

I forbindelse med SNDs virksomhet er det to grunner til at det er viktig å være klar over hvilken strategi bedriftene følger. Valg av strategi gir signaler om hvor virksomhetene har forbedringspotensial og implikasjoner med tanke på valg av virkemiddelbruk som er tilpasset bedriften. For å avdekke bedriftenes strategi, ble det gjennomført en faktoranalyse knyttet til de variablene som fokuserer på strategiske valg (Se vedlegg). Faktoranalysen avdekket at bedriftene fulgte 4 hovedstrategier. Den første strategien var en *entreprenøriell strategi* med fokus på produktutvikling og markedsutvikling. Den andre strategien fokuserte på *vekst*, og omfattet aksept av høy risiko og fokus på rask vekst. Den tredje strategien kan karakteriseres som en *kvalitesstrategi*. Denne faktoren vektlegger produksjon av produkter med en høy kvalitet og et bredt produktspekter. Den siste strategien fokuserer på *lav pris*. Karakteristika for denne er fokus på et konkurransedyktig prisnivå og produkter som er billigere enn konkurrentenes.

For å oppnå best mulig resultater av bedriftsstøtten, er det som nevnt over viktig å være klar over bedriftenes valg av strategi. I tabellen under blir det derfor sett på hvilke forskjeller som eksisterer mellom tilsagnsmottakerne når det gjelder deres strategiske orientering. Tallene i tabellen representerer gjennomsnittlig faktorscore for de ulike virkemidlene. Høye positive gjennomsnittverdier indikerer en sterk orientering i retning av den aktuelle strategien, mens negative verdier representerer en lav orientering i retning av denne.

**Tabell 8-2 Strategisk orientering fordelt etter virkemiddel\***

Virkemiddel	N	STRATEGI			
		Entreprenøriell	Vekst	Kvalitet	Pris
Lavrisikolån	48	-0,13	0,15	-0,30	0,33
Landsdekkende risikolån	48	0,67	0,66	0,00	-0,06
Distriktsrettede risikolån	136	0,08	0,20	-0,04	0,03
Landsdekkende utv.tilskudd	61	0,56	0,55	-0,38	0,00
Distriktsutviklingstilskudd	207	0,26	-0,03	-0,04	0,14
Etablererstipend	266	0,06	-0,18	0,22	0,00
OFU/IFU	63	0,69	0,38	-0,33	-0,10
Lån til landbruket	118	-0,83	-0,18	0,03	-0,34
Bygdeutviklingsmidler	185	-0,47	-0,26	0,04	-0,02
P-verdi		0,000	0,000	0,000	0,002

\* Ikke data for mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten

Det viser seg at en entreprenøriell strategi er mest utbredt blant mottakere av landsdekkende risikolån, landsdekkende utviklingstilskudd og OFU/IFU, mens den



er desidert minst vanlig blant dem som har fått lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Dette bildet gjentar seg også med tanke på det å følge en vekststrategi. Situasjonen endrer seg imidlertid når det gjelder utbredelsen av en kvalitetsstrategi. Dette er mest vanlig blant mottakere av etablererstipend. Det er også relativt utbredt blant mottakere av lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler, mens det er lite vanlig blant bedrifter som har fått lavrisikolån, landsdekkende utviklingstilskudd og OFU/IFU. En lavprisstrategi blir mest benyttet av virksomheter som har mottatt lavrisikolån og distriktsutviklingstilskudd, mens det er minst vanlig blant dem som har fått lån til landbruket.

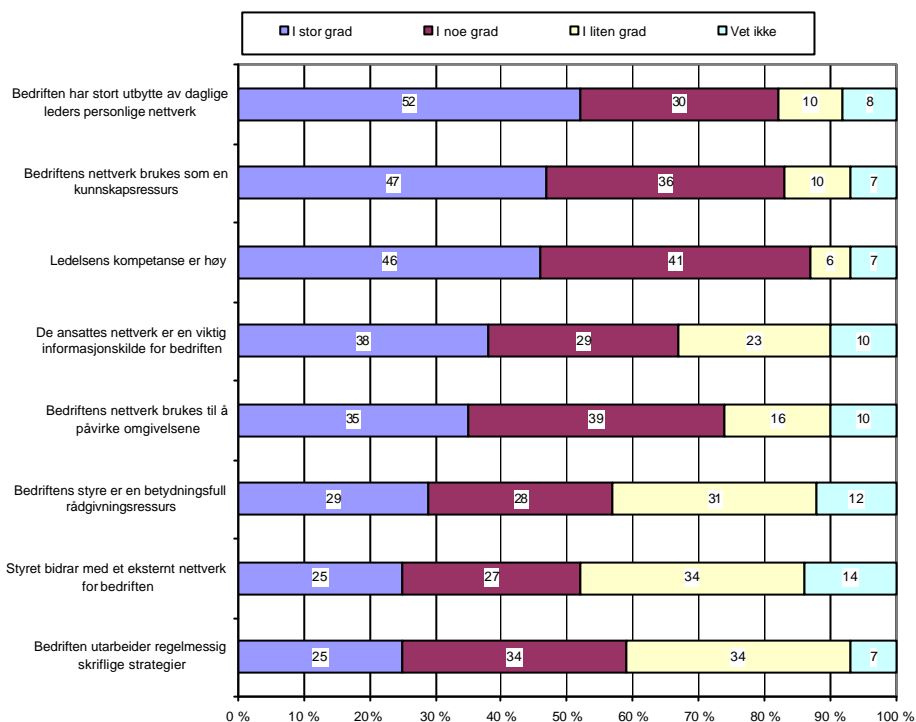
Et spørsmål som det er viktig å avklare i forbindelse med bedriftenes strategiske orientering og virkemiddelbruk, er vektleggingen av hvor vidt virkemiddelbruken først og fremst skal ta utgangspunkt i dagens strategi eller i større grad ta sikte på å utvikle bedriftene på områder der de synes å være svake?

#### 8.4 VURDERING AV NETTVERK OG SAMARBEIDSRELASJONER

Sammenlignet med 1999-kullet legger 2000-bedriftene noe sterkere vekt på bedriftenes nettverksdimensjoner. Det viser seg at andelen som legger stor vekt på de ulike dimensjonene, har økt med fra 4 til 7 prosentpoeng. Økningen er minst for dimensjonen *ledelsens kompetanse er høy* og størst for dimensjonen *bedriften har stort utbytte av daglige leders personlige nettverk*. Imidlertid er det i liten grad forskjeller i oppfatningen fra 1999 til 2000 når det gjelder rangeringen av de ulike nettverksdimensjonene, det vil si hvilke av dem som oppfattes som viktigst. De nettverksdimensjonene som først og fremst blir vektlagt av bedriftene, er at *bedriften har stort utbytte av daglig leders personlige nettverk* (52 prosent mener dette stemmer godt), at *bedriftens nettverk brukes som en kunnskapsressurs* (47 prosent) og at *ledelsens kompetanse er høy* (46 prosent). Betydningen av disse faktorene øker til mellom 82 og 87 prosent når en også tar med de som vektlegger dem i noen grad.

Andelen bedrifter som i stor grad påpeker at *styret bidrar med ett eksternt nettverk for bedriften* har økt fra 19 prosent i 1999 til 25 prosent i 2000. Styrets betydning synes å øke noe når en ser på det som en *rådgivningsressurs*. Da mener 29 prosent at det har stor betydning. At *bedriftene utarbeider regelmessige skriftlige strategier* stemmer i stor grad for 25 prosent av bedriftene. For øvrig anser 38 prosent av bedriftene at *de ansettes nettverk er en viktig informasjonskilde for bedriften* og 35 prosent opplyser at *bedriftens nettverk benyttes til å påvirke omgivelsene* i stor

grad. Dette er en økning på henholdsvis 7 og 5 prosentpoeng fra 1999. Svarfordelingen er illustrert i figuren nedenfor.



Figur 8-2 Vurdering av bedriftens nettverk og samarbeidsrelasjoner. Prosent.

## 8.5 OPPSUMMERING

Det bedriftene legger mest vekt på med tanke på sin egen situasjon i forhold til andre er viktigheten av at det finnes et lokalt småforetaksmiljø (53 prosent), viktigheten av hvor de er lokalisert (51 prosent) og at virksomheten har en kompetanse som det er vanskelig å kopiere (41 prosent).

Med tanke på egne mål og aktiviteter satser bedriftene mest på å *produsere produkter av høy kvalitet* (6,06). Videre satser også en relativt høy andel av dem på en *kontinuerlig utvikling av forretningskonseptet* (5,22) og på å *produsere produkter tilpasset en spesiell nisje* (5,15). Bedriftene var mindre villig til å *vokse raskt* (3,45) og til å *akseptere høy risiko* (3,36). Det var få som framhever at *våre*

*produkter er billigere enn våre konkurrenters* (3,14), noe som innebærer at rene kostnadslederskap er lite utbredt som strategi.

En entreprenøriell strategi er mest utbredt blant mottakere av landsdekkende risikolån, landsdekkende utviklingstilskudd og OFU/IFU, mens den er lite vanlig blant mottakere av lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Dette bildet gjentar seg også med tanke på det å følge en vekststrategi. Anvendelsen av en kvalitetsstrategi er mest vanlig blant mottakere av etablererstipend. Den er også relativt utbredt blant mottakere av lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler, mens den er lite vanlig blant mottakere av lavrisikolån, landsdekkende utviklingstilskudd og OFU/IFU. En lavprisstrategi blir mest benyttet av virksomheter som har mottatt lavrisikolån og distriktsutviklingstilskudd.

2000-bedriftene legger langt sterkere vekt på bedriftenes nettverksdimensjoner enn 1999-kullet. De dimensjonene som først og fremst blir vektlagt er at *ledelsens kompetanse er høy* (72 prosent), at *bedriften har stort utbytte av daglig leders personlige nettverk* (70 prosent) og at *bedriftens nettverk brukes som en kunnskapsressurs* (67 prosent). Bedriftene fokuserer mindre på bruk av styret som ressurs og på strategisk planlegging.

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

## 9. TILFREDSSTILLENDEN VEILEDNING/RÅDGIVNING OVERFOR BEDRIFTENE?

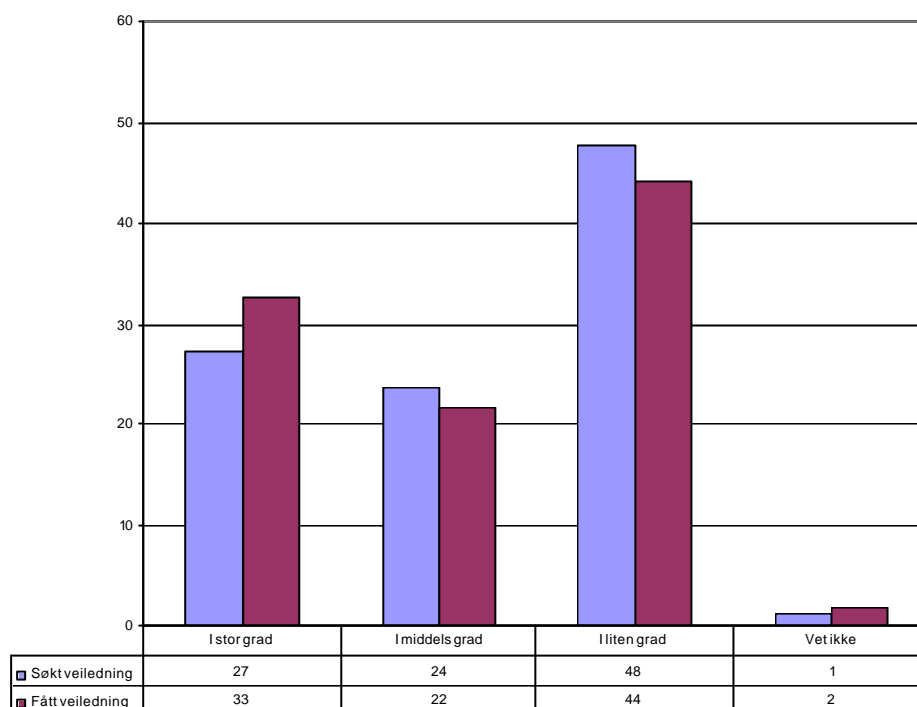
Dette kapitlet tar for seg bedriftenes oppfatninger av veiledningens betydning for prosjektene. Vi skal i den forbindelse se på følgende forhold:

- I hvilken grad bedriftene har søkt og fått veiledning fra SND,
- Hvilken betydning veiledningen har hatt for prosjektet, og
- På hvilke områder bedriften har fått rådgivning/veiledning,

### 9.1 I HVILKEN GRAD HAR BEDRIFTENE SØKT OG FÅTT VEILEDNING?

Det ble stilt spørsmål om dette når det gjaldt finansiering bedriftsutvikling og prosjektgjennomføring. Det ble også stilt spørsmål om *i hvilken grad bedriftene fikk veiledning*. 27 prosent av bedriftene *har søkt* om veiledning og råd fra SND *i stor grad*, mens 33 prosent av bedrifter *har fått* veiledning *i stor grad*. Dette er nesten identisk resultat med det vi fant i 1999-undersøkelsen.

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 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 9-1 I hvor stor grad bedriftene har søkt og mottatt veiledning fra SND. Prosent.**

Når det gjelder virkemidlene, er det først og fremst mottakere av OFU/IFU (4,08) og landsdekkende risikolån (3,92) som har søkt om veiledning fra SND, mens minst etterspørsel etter veiledning har mottakerne av etablererstipend (2,85) og ordningene som er rettet mot spesielle næringer. Resultatene er noe forskjellig fra siste undersøkelse. Da var det de som mottok grunnfinansieringslån til fiskeflåten som etterspurte mest veiledning.

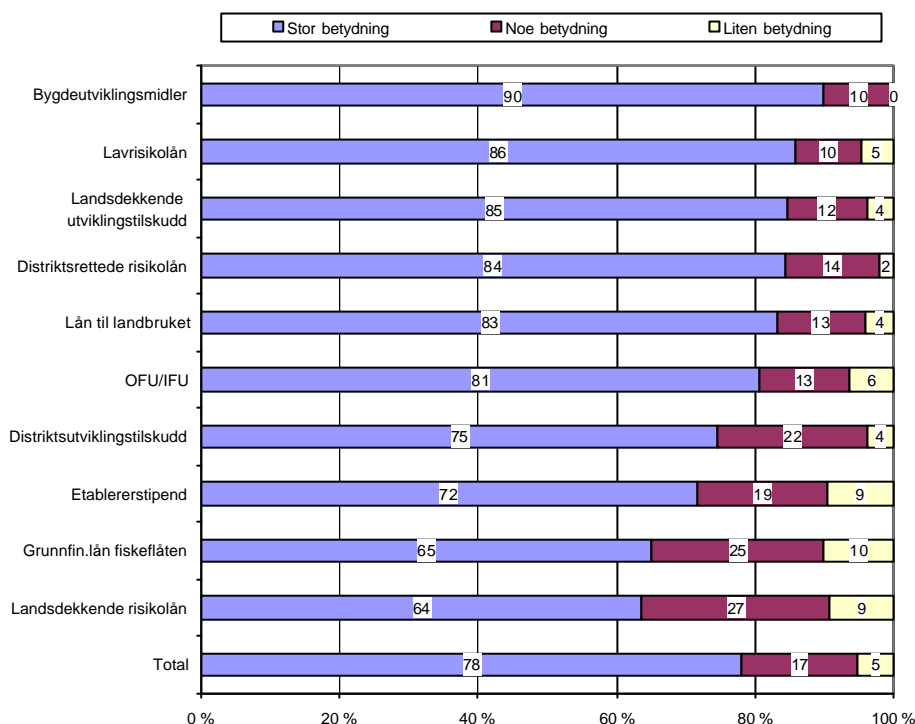
**Tabell 9-1 Søkt veiledning etter virkemiddel (1=i svært liten grad, 7=i svært stor grad)**

Virkemiddel	Skår	N
IFU/OFU	4,08	62
Landsdekkende risikolån	3,92	48
Lavrisikolån	3,63	46
Landsd. utviklingstilskudd	3,63	59
Distriktsrettede risikolån	3,45	135
Distriktsutviklingstilskudd	3,39	202
Etablererstipend	2,85	265
Grunnfin.lån fiskeflåten	2,78	77
Bygdeutviklingsmidler	2,37	183
Lån til landbruket	2,27	117
TOTALT	3.05	1194

## 9.2 VEILEDNINGENS BETYDNING FOR PROSJEKTET

For å kartlegge hvilken betydning veiledningen/rådgivningen har hatt for bedriftene, er det mest relevant å kun se på de bedriftene som framhever at de har fått veiledning i stor grad (33 prosent av bedriftene). Blant disse bedriftene sier 78 prosent at veiledningen/rådgivningen har hatt *stor betydning*, mens 17 prosent av dem mener den har hatt *middels betydning* og 5 prosent oppfatter at veiledningen har hatt *liten betydning*. På bakgrunn av dette materialet er det rimelig å konstatere at veiledningen har hatt stor betydning for bedriftene.

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



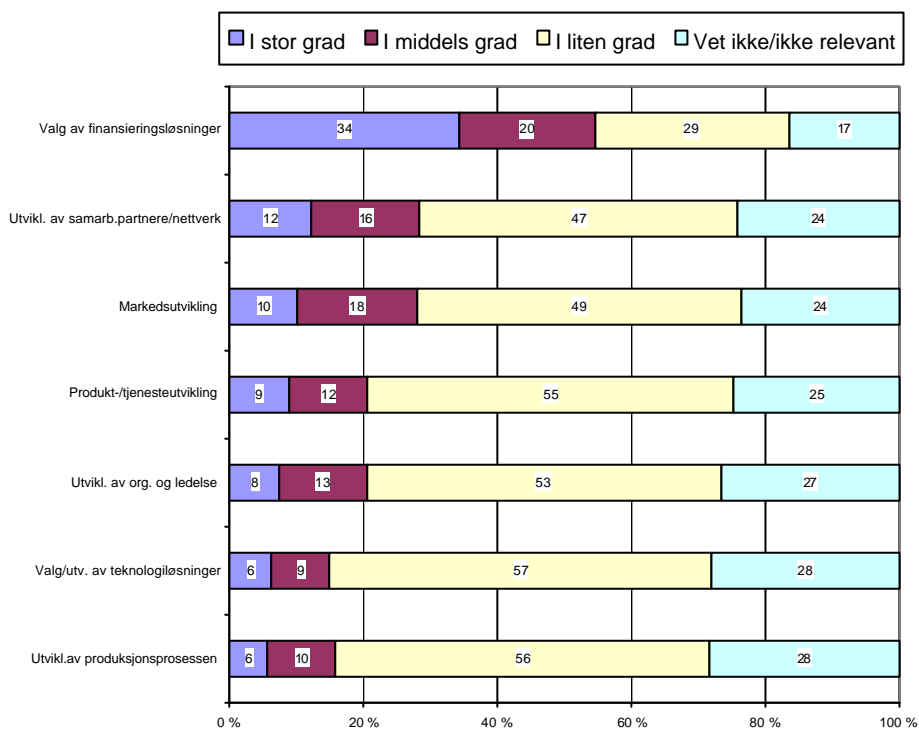
**Figur 9-2 Hvilken betydning veiledningen/rådene har hatt for prosjektet etter virkemiddel. (De som svarte stor betydning) Prosent. (N=388)**

Veiledningens/rådernes betydning varierer en del avhengig av hvilket virkemiddel som er mottatt. Veiledningen/rådene har hatt størst betydning for mottakerne av bygdeutviklingsmidler. Blant disse sier 90 prosent at veiledningen har hatt stor

betydning. Deretter er det mottakerne av lavrisikolån, landsdekkende utviklingstilskudd og distriktsrettede risikolån som hyppigst melder om at rådgivningen har hatt stor betydning. Minst betydning synes veiledningen/rådene å ha hatt for mottakerne av landsdekkende risikolån, grunnfinansieringslån til fiskeflåten og etablererstipend. Her er det mellom 64 og 72 prosent som påpeker at den har hatt stor betydning. Årsaken til at disse bedriftene kommer nederst på lista kan være flere. Prosjektene kan være mer ferdige når de kommer til SND med søknaden eller bedriftene kan få veiledning hos andre aktører enn SND.

### 9.3 PÅ HVILKE OMRÅDER HAR BEDRIFTEN FÅTT VEILEDNING?

Det ble også stilt spørsmål om *på hvilke områder bedriften hadde fått veiledning* og det ble spurt om dette for sju utvalgte veiledningsområder. Områdene som er valgt ut er ment å gjenspeile områder hvor det ofte uttrykkes et ønske om at SND skal kunne være en partner. Det fokuseres det for øvrig enda sterkere på i den siste stortingsmeldingen om SND (St.meld. nr 36 (2000-2001)). Svarene på dette vil ikke minst gi en tilbakemelding på hvor SND er en samarbeidspartner for bedriften. Svarfordelingen er vist i figuren nedenfor.



Figur 9-3 Områder hvor bedriftene har fått veiledning/rådgivning. Prosent.



Det er først og fremst i forbindelse med *valg av finansieringsløsninger* at bedriftene har fått veiledning/rådgivning. 34 prosent av bedriftene svarer at dette i stor grad er tilfelle, mens det for de øvrige veiledningsområdene bare er mellom 12 og 6 prosent som mener at de har fått veiledning *i stor grad*. Det er *utvikling av samarbeidspartnere/nettverk* hvor en har fått nest mest veiledning. I tillegg er det en svært stor andel av svarene som sier de har fått veiledning/rådgivning i liten grad og andelen som har svart vet ikke eller at spørsmålet ikke er relevant er også stort.

Det kan på bakgrunn av dette materialet være liten tvil om at SND først og fremst er en finansieringsveileder og at hovedkompetansen besittes her. I tillegg kan svarene også gjenspeile virkemidlene i den forstand at spesielle programmer og satsinger ikke er med i denne undersøkelsen – noe som kanskje kunne ha endret noe på svarene. Det kan sikkert diskuteres i hvor stor grad en skal være en sentral aktør innenfor de øvrige områdene som det er stilt spørsmål om i denne undersøkelsen, men SND har antakelig en stor utfordring foran seg dersom organisasjonen skal oppfylle intensjonene om å være en utviklingspartner for sine kunder slik dette er formulert blant annet i foran nevnte stortingsmelding.

*Valg av finansieringsløsninger* er det området hvor flest har fått rådgivning/veiledning. I tabellen nedenfor kan vi se hvordan denne veiledningen varierer med hensyn til hvilket virkemiddel bedriften har fått tilsagn om. Først og fremst er det de som mottar lavrisikolån, OFU/IFU og landsdekkende utviklingstilskudd som har fått mest veiledning/ rådgivning. Minst rådgivning mottar etablererne. Det er interessant at lavrisikolånerne er det som mottar mest veiledning. Ikke bare er det de som fremhever kundeforholdet som årsak til at SND benyttes ("Tidligere gode erfaringer med SND"), men det er også i denne kategorien vi finner flest prosjekt med lav addisjonaltet (1/3 av prosjektene). En må derfor kunne spørre seg om det er vel anvendt tid å gi mest veiledning til

**Tabell 9-2 Fått veiledning i Valg av finansieringsløsning etter virkemiddel (1=i svært liten grad, 7=i svært stor grad)**

Virkemiddel	Skår
<b>Lavrisikolån</b>	<b>4,53</b>
OFU/IFU	4,26
Landsd. utviklingstilskudd	4,25
Distriktsrettede risikolån	4,11
Grunnfin.lån fiskeflåten	4,08
Bygdeutviklingsmidler	3,98
Lån til landbruket	3,97
Landsdekkende risikolån	3,93
Distriktsutviklingstilskudd	3,58
Etablererstipend	2,86
TOTALT	3,74

prosjekter/bedrifter hvor addisjonaliteten er lavest. Vi har kontrollert om dette er riktig. Det viser seg at det er lavrisikolån-prosjektene med middels og høy addisjonalitet som har fått mest rådgivning.

At etablererne får minst veiledning kan skyldes at det her er satt av egne midler til veiledning som gjerne er organisert som egne veiledningsordninger. I flere fylker forvaltes disse midlene av fylkeskommunen. Etablererstipendmottakerne kan altså få veiledning andre steder.

#### 9.4 OPPSUMMERING

27 prosent av bedriftene *har søkt* om veiledning og råd fra SND *i stor grad*, mens 33 prosent av bedrifter *har fått* veiledning i stor grad. De som har søkt veiledning *i middels* eller *i liten grad* har mottatt mindre veiledning enn de har søkt om. Følgelig kan det se ut som om SND yter mer veiledning jo mer som etterspørres.

Av de bedriftene som har fått veiledning/rådgivning i stor grad, framhever 78 prosent at veiledningen/rådgivningen har hatt stor betydning for bedriften, mens 17 prosent mener den har hatt middels betydning og 5 prosent liten betydning. De virkemiddelgruppene som veiledningen/rådene har hatt størst betydning er bygdeutviklingsmidler, lavrisikolån, landsdekkende utviklingstilskudd og distriktsrettede risikolån. Minst betydning synes veiledningen/rådene å ha hatt for mottakerne av landsdekkende risikolån, grunnfinansieringslån til fiskeflåten og etablererstipend.

Det er først og fremst i forbindelse med *valg av finansieringsløsninger* hvor bedriftene har fått veiledning/rådgivning. 34 prosent av bedriftene svarer at dette i stor grad er tilfelle, mens det for de øvrige veiledningsområdene bare er mellom 12 og 6 prosent som mener at de har fått veiledning *i stor grad*. De virkemiddelmottakerne som først og fremst har fått veiledning/rådgivning når det gjelder valg av finansieringsløsninger, er mottakere av lavrisikolån, OFU/IFU og landsdekkende utviklingstilskudd, mens mottakere av etablererstipend har mottatt det i minst grad.

## 10. ER BEDRIFTENE FORNØYD MED SND?

I dette kapitlet skal vi se nærmere hvilke områder bedriftene mener SND bør forbedre. Vi skal i den forbindelse gå nærmere inn på følgende forhold:

- Om bedriftene er fornøyd med saksbehandlerens kompetanse,
- Hva bedriftene mener om SNDs finansielle tilbud,
- Hva de mener om SNDs rolle som pådriver i ulike sammenhenger, og
- Om bedriftene vil benytte SND på nytt.

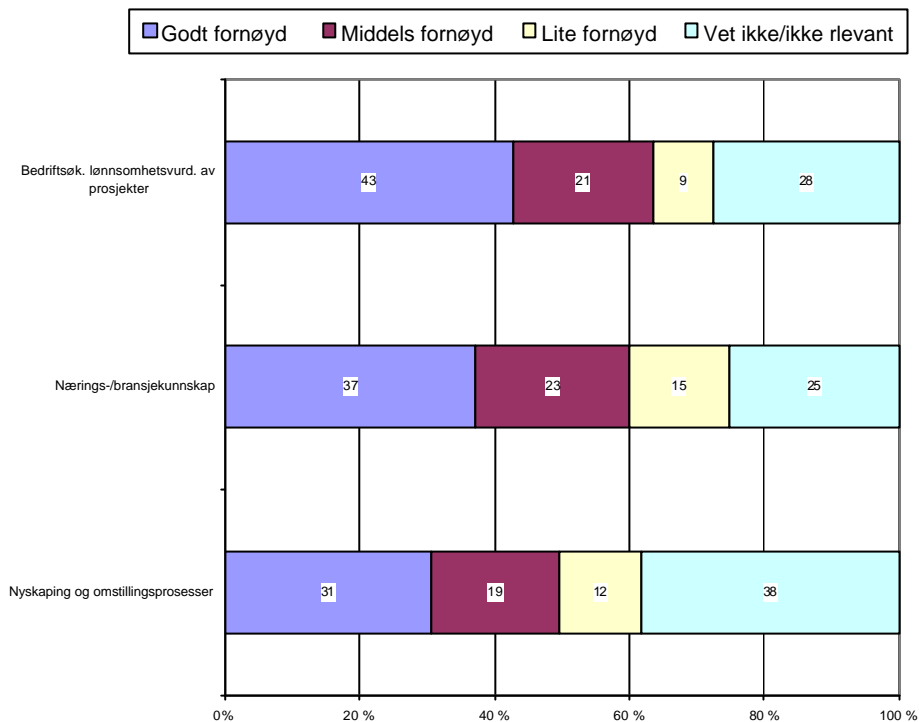
I forhold til tidligere kundeundersøkelser er spørsmålsstillingen over noe endret og omformulert til entydige påstander om SND for bedre å få fram klare oppfatninger. (Bortsett fra om bedriftene vil benytte SND på nytt som er det samme). Dette gjør at resultatene er lite sammenlignbare med tidligere år, men vi får på denne måten klarere fram hva kundene mener.

### 10.1 FORNØYD MED SAKSBEHANDLERNES KOMPETANSE?

Av figuren nedenfor ser vi at svarene er mest fornøyd med saksbehandlerens kompetanse innen *bedriftsøkonomiske lønnsomhetsvurderinger av prosjektet* (43 prosent), deretter er det *nærings- og bransjekunnskapen* (37 prosent) de er mest fornøyd med, mens 31 prosent er godt fornøyd med kompetansen innen *nyskappings- og omstillingsprosesser*. En kan merke seg at et stort antall i alle svaralternativene har svart vet ikke/ikke relevant. Av disse er godt over halvparten ikke relevant svar.

Resultatene over viser at det er innen de tradisjonelle kompetanseområdene SND oppfattes som sterkest, og det er vel helt naturlig ut i fra hva SND er. Om en da kan si seg fornøyd med resultatene er vanskelig å svare på da vi ikke har sammenligningsgrunnlag med tidligere år. På den annen side er det over 60 prosent av svarene som er godt eller middels godt fornøyd med saksbehandlerens kompetanse innen bedriftsøkonomisk lønnsomhetsvurdering og nærings-/bransjekunnskap, mens dette er tilfelle for 50 prosent av svarene med hensyn til nyskappings- og omstillingskompetanse. På denne bakgrunn kan resultatene oppfattes å være tilfredsstillende – på den annen side kan en også hevde at det er et forbedringspotensial innen alle områdene. Der en kanskje har størst utfordringer i forhold til forventningene framover er antakelig innen nyskapsningsområdet. Det er signalisert, blant annet i St.meld. nr 36 (2000-2001), at SND i sterkere grad skal bli en utviklingspartner og arbeide for økt innovasjonsevne blant små og mellomstore

bedrifter. I den sammenhengen er det et spørsmål om ikke kompetansen innen nyskappings- og omstillingsprosesser bør utvikles videre.

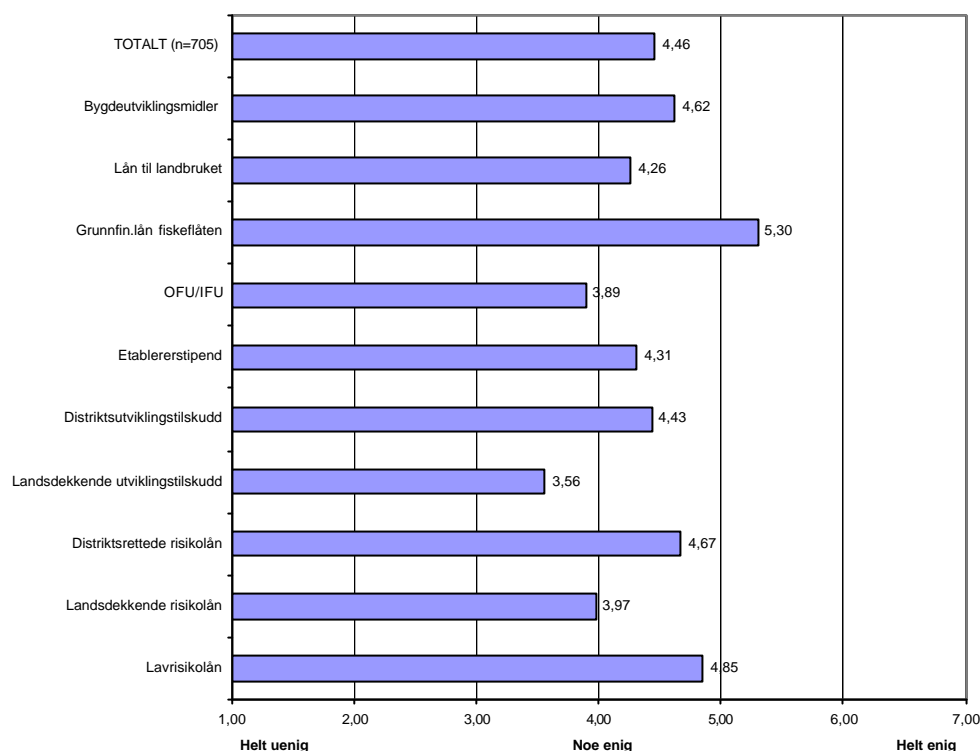


**Figur 10-1 Hvor fornøyde bedriftene er med saksbehandlerens kompetanse. Prosent (N= 1209)**

Det er først og fremst de største bedriftene (over 100 ansatte) som er mest fornøyd med SNDs kompetanse. Her er det imidlertid få bedrifter noe som fort kan gi tilfeldige utslag. Blant de minste bedriftene varierer fornøydheten noe mer.

### 10.1.1 Kunne samordningen med private finansinstitusjoner vært bedre?

Bedriftene ble også bedt om å ta standpunkt til påstanden om at "SNDs samordning med private finansinstitusjoner er god". 30 prosent av bedriftene er enige i dette, 18 prosent er noe enig, mens bare 10 prosent er uenige i dette. De resterende 42 prosent har svart at dette ikke er relevant for dem eller at de ikke vet noe om dette. Hvor enige de er i påstanden, varierer imidlertid en god del etter hvilket virkemiddel de har mottatt. Dette er illustrert i figuren nedenfor.



**Figur 10-2 Hvor enige bedriftene er i at SNDs samordning med private finansinstitusjoner er god. (skala 1=helt uenig, 7=helt enig)**

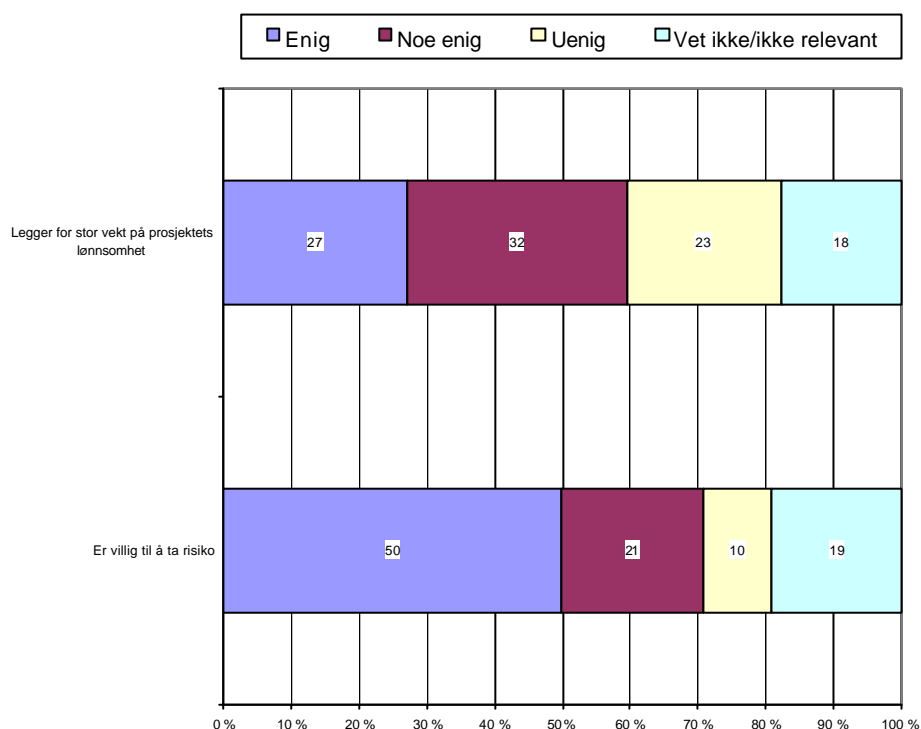
Særlig de som har mottatt tilsagn om *grunnfinansieringslån til fiskeflåten* er enige i at samordningen med private finansinstitusjoner er god (skår 5,30). Deretter er det mottakerne av lavrisikolån (4,85) og distriktsrettede risikolån (4,67). Minst enige i påstanden er mottakerne av landsdekkende utviklingstilskudd og OFU/IFU-tilskudd. Dersom vi ser på dette i forhold til bedriftsstørrelse er det særlig for de største bedriftene (over 100 ansatte) at det oppgis stor grad av samordning (5,70). Her kan imidlertid prosjektstørrelsen også være en faktor som har betydning.

Resultatene over gjenspeiler nok at enkelte virkemidler ikke krever så mye samordning med *privat* finansieringsinstitusjon som andre, blant annet synes dette å gjelde for noen av tilskuddsordningene.

## 10.2 "VILLIG TIL Å TA RISIKO OG IKKE FOR LØNNSOMHETSFOKUSERT"

Det ligger i hele begrunnelsen for SND at det skal tas noe mer risiko enn hva en kan forvente av ordinære finansinstitusjoner. Bedriftene ble derfor bedt om å si hvor enige de var i påstanden om at "SND er villig til å ta risiko". Resultatene er vist i figuren nedenfor. Halvparten av de spurte bedriftene er enige i påstanden og til sammen er 71 prosent av dem enige/noe enige i dette. Resultatet må kunne antas å være tilfredsstillende, noe som en også må kunne si bekrefte av at bare 10 prosent er uenige i påstanden.

SND oppfattes heller ikke å være for lønnsomhetsfokusert. Bare 27 prosent av bedriftene var enige i påstanden om at "SND legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet", mens 23 prosent var uenige i dette og 32 prosent noe uenige i påstanden.



Figur 10-3 Bedriftenes oppfatning av SNDs risikovillighet og lønnsomhetsfokusering. Prosent (N=1209)

Oppfatningen av hvor risikovillig SND er, varierer en god del med hva slag virkemiddel som er mottatt. Mottakerne av landsdekkende utviklingstilskudd, OFU/IFU og landsdekkende risikolån mener SND er mest enige i at SND er risikovillige, mens mottakerne av lån til landbruket er minst enige i dette. En kan for øvrig merke seg at mottakerne av distriktsrettede risikolån og tilskudd er mindre enige i påstanden enn mottakerne av de landsdekkende ordningene

SND skal også prioritere små og mellomstore bedrifter. I forhold til størrelsen på bedriften er det imidlertid en tendens til at de større bedriftene er mer enige i at SND tar risiko enn de mindre (bedrifter med over 50 ansatte). Det er relativt få bedrifter i de to største gruppene så tilfeldigheter kan gi utslag. Resultatene er vist i tabellen nedenfor.

**Tabell 10-1 Bedriftenes oppfatning av SNDs risikovillighet etter virkemiddel og bedriftsstørrelse. (skala fra 1= helt uenig, 7=helt enig)**

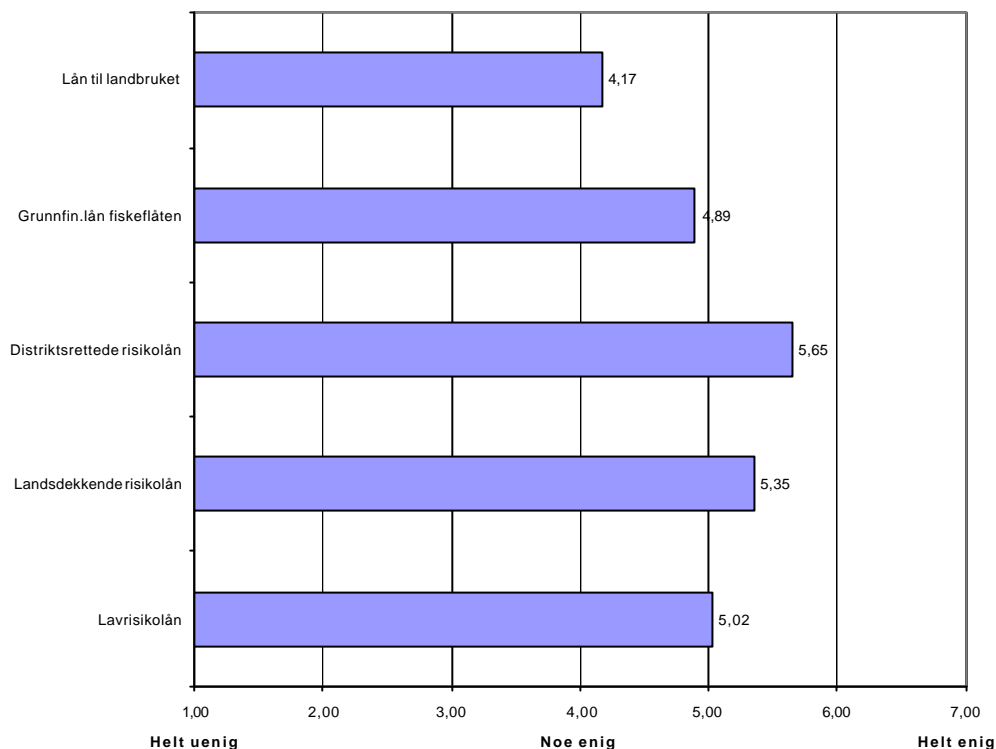
Virkemiddel	Skår	Bedriftsstørrelse	Skår
Landsdekkende utviklingstilskudd	5,30	0 ansatte	4,99
OFU/IFU	5,21	1-10 ansatte	4,81
Landsdekkende risikolån	5,21	11-20 ansatte	4,35
Grunnfinansiering fiskeflåten	5,14	21-50 ansatte	4,92
Etablererstipend	5,05	51-100 ansatte	5,18
Distriktsrettede risikolån	4,92	Over 100 ansatte	5,42
Lavris ikolån	4,80	TOTALT	4,86
Distriktsutviklingstilskudd	4,72	N	972
Bygdeutviklingsmidler	4,67		
Lån til landbruket	3,97		
TOTALT	4,85		
N	979		

### 10.2.1 Har SND for høyt rentenivå?

Å ha et akseptabelt rentenivå i forhold til de oppgavene SND er satt til å løse, er sentralt. Hvordan kundene oppfatter dette vil være en faktor av interesse å sjekke ut i den forbindelse. Totalt sett sier 33 prosent av bedriftene seg enige i påstanden om at "SND har for høyt rentenivå". 15 prosent er noe enige i dette, mens 12 prosent er uenige.

Blant de virksomhetene som har fått tilsagn om lån fra SND, var 59 prosent enige i påstanden om at SNDs rentenivå er for høyt. Særlig synes dette å være tilfelle for de som har mottatt distriktsrettede risikolån eller lavrisikolån (henholdsvis 75 og 65 prosent av dem var enige i dette).

I figuren nedenfor har vi plukket ut de som har fått tilsagn om lån fra SND og sett på hvor enige de er i påstanden. Her har vi benyttet gjennomsnittstall for hvor enige de er, hvor 1 er helt uenig og 7 er helt enig.



**Figur 10-4 Hvor enige bedriftene er i at SND har et høyt rentenivå. (Skala 1=helt uenig, 7=helt enig)**

Blant SNDs låntakere må en kunne si at det er en utbredt oppfatning av at rentenivået er for høyt. Særlig synes dette å være tilfelle for de som har mottatt distriktsrettede eller landsdekkende risikolån. Selv om det nok kan være en viss grad av taktiske svar på denne påstanden (de fleste vil ønske seg bedre vilkår), kan svarene over tyde på at rentenivået til disse mest risikopregede låneordningene oppleves noe for høyt.

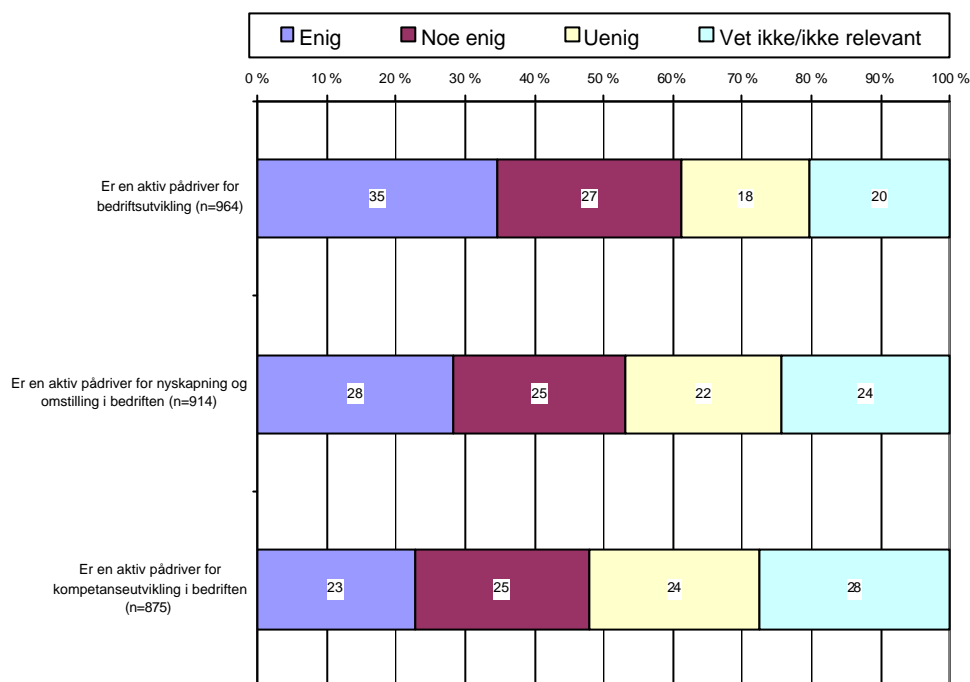


### 10.3 POTENSIAL FOR UTVIKLING AV ROLLEN SOM PÅDRIVER

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

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

Resultatene framgår av figuren nedenfor. SND oppfattes først og fremst å være en aktiv pådriver for bedriftsutvikling. 35 prosent er enig i den påstanden, mens 28 prosent mener SND er en aktiv pådriver for nyskapning og omstilling i bedriften. SND oppfattes i mindre grad som en pådriver for kompetanseutvikling. Bare 23 prosent er enige i det. En kan for øvrig merke seg at mellom 18 og 21 prosent av bedriftene er *u*enig i påstandene over.



**Figur 10-5** Hvor enige bedriftene er i at SND er en aktiv pådriver. Prosent. (N=1209)

Ser vi på pådriverrollen i forhold til *bedriftstørrelse*, viser det seg at det er i de to største bedriftsgrupperingene (51-100 ansatte og over 100 ansatte) vi finner flest som er enige i at SND er en aktiv pådriver.

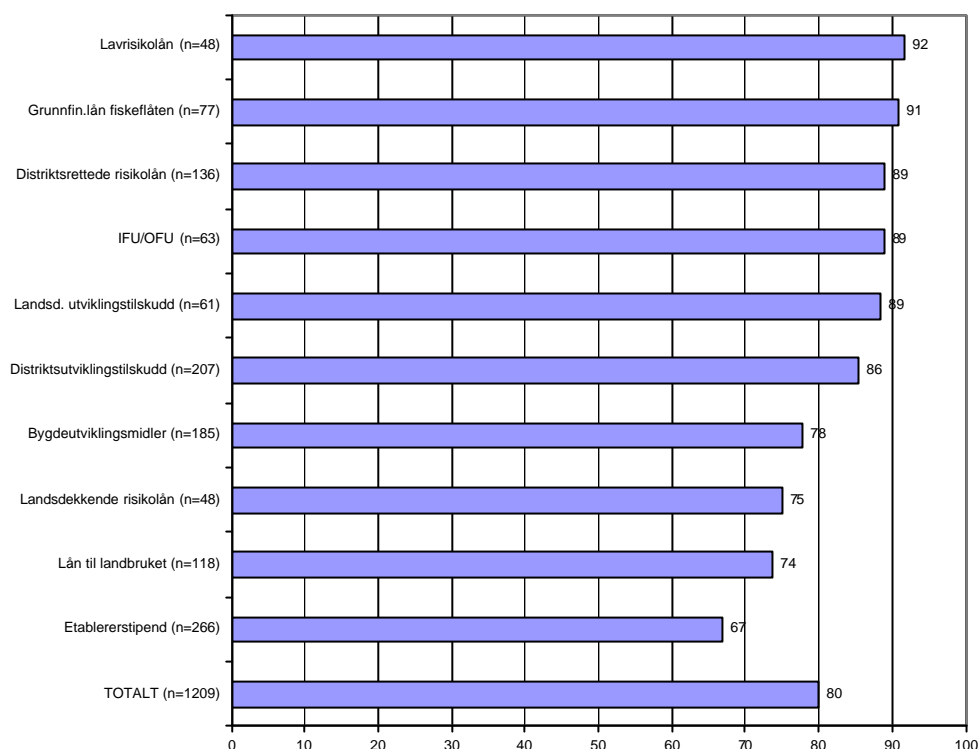
Sorterer vi etter *type virkemiddel* bedriftene har mottatt, er det først og fremst de med tilsagn om bygdeutviklingsmidler som mener SND er en pådriver. Deretter er det mottakerne av OFU/IFU-tilskudd som mener dette. Blant mottakerne av lån til landbruket er det færrest som oppfatter SND som en pådriver.

Det er vanskelig å vurdere hvor gode disse resultatene er. Da spørsmålene er nye kan de heller ikke sammenlignes med tidligere år. Det må imidlertid være grunnlag for å si at SND har et potensial for utvikling av rollen som pådriver generelt og overfor små og mellomstore bedrifter spesielt.

#### 10.4 BRUKE SND PÅ NYTT?

Det ble her stilt spørsmål om ”*Er det sannsynlig at bedriften med utgangspunkt i erfaringene med SND i dette prosjektet igjen vil søke SND om finansieringsbistand?*” Som i forrige undersøkelse svarte langt de fleste, 80 prosent, at dette *i stor grad* var sannsynlig, mens bare 6 prosent svarte at dette var *i liten grad* sannsynlig. Sistnevnte var det først og fremst de som hadde fått tilsagn om bygdeutviklingsmidler og etablererstipend som svarte (10 prosent i liten grad for begge gruppene). Det er med andre ord liten tvil om at SNDs virkemidler vurderes som aktuelle og attraktive dersom bedriftene har finansieringsbehov.

Det er også denne gang noen forskjeller avhengig av hvilket virkemiddel som er mottatt. Størst andel som regnet det som *i stor grad sannsynlig* å benytte SND igjen, finner vi blant lavrisikolånerne (92 prosent). Lavest andel som tror dette *i stor grad* er sannsynlig finner vi blant etablererne (67 prosent). For øvrig kan en også i år merke seg at landbruksvirkemidlene kommer relativt langt ned målt på denne måten. Resultatene er vist i figuren nedenfor.



Figur 10-6 Sannsynligheten for å søke om finansieringsbistand fra SND på nytt. Andelen som svarte "I stor grad". Prosent

## 10.5 OPPSUMMERING

Tilsagnsmottakerne er mest fornøyd med saksbehandlerens kompetanse innen *bedriftsøkonomiske lønnsomhetsvurderinger av prosjektet* (43 prosent). Deretter er det *nærings- og bransjekunnskapen* (37 prosent) de er mest fornøyd med, mens 31 prosent er godt fornøyd med kompetansen innen *nyskappings- og omstillingsprosesser*. 30 prosent av bedriftene er enig i at *SNDs samordning med private finansinstitusjoner er god*, 18 prosent noe enig og 10 prosent uenige. For de resterende 42 prosent er ikke dette forholdet relevant.

Halvparten av de spurte bedriftene er *enige* i at *SND er villig til å ta risiko*. Mottakerne av landsdekkende utviklingstilskudd, OFU/IFU og landsdekkende

risikolån er mest enige denne påstanden, mens mottakerne av lån til landbruket er minst enige. Bare 27 prosent av bedriftenes synes *SND legger for stor vekt på prosjektets lønnsomhet*.

33 prosent av bedriftene er enige i at *SND har for høyt rentenivå*. Blant de virksomhetene som har fått tilsagn om lån fra SND, er det en utbredt oppfatning av at rentenivået er for høyt. Særlig synes dette å være tilfelle for de som har mottatt distriktsrettede eller landsdekkende risikolån.

I forbindelse med pådriverrollen oppfattes SND først og fremst å være en aktiv pådriver for bedriftsutvikling. Dette framheves av 35 prosent av bedriftene. 28 prosent mener SND er en aktiv pådriver for nyskaping og omstilling i bedriften, mens 23 prosent oppfatter SND som en pådriver for kompetanseutvikling. Det er verdt å merke seg at mellom 18 og 21 prosent av bedriftene er *uenig* i påstandene over.

Med utgangspunkt i de erfaringene som de har gjort med SND i dette prosjektet, er det 80 prosent av bedriftene som påpeker 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 lavrisikolån (92 prosent), mens de som i minst grad vil søke senere er mottakere av etablererstipend (67 prosent).

**DEL E: AVSLUTTENDE KOMMENTARER**

## 11. VIRKEMIDLENE – HVORDAN BRUKES DE OG HVORDAN BLIR DE OPPFATTET?

Vi har allerede i kapitlene foran belyst en del forhold ved virkemidlene. I dette kapitlet skal vi se noe nærmere på det enkelte virkemiddelet og forsøke å finne ut noe mer om hvordan de brukes og om hvordan en kan oppfatte at det enkelte virkemiddelet fungerer i forhold til viktige føringer. Følgende vil bli gjennomgått og vurdert:

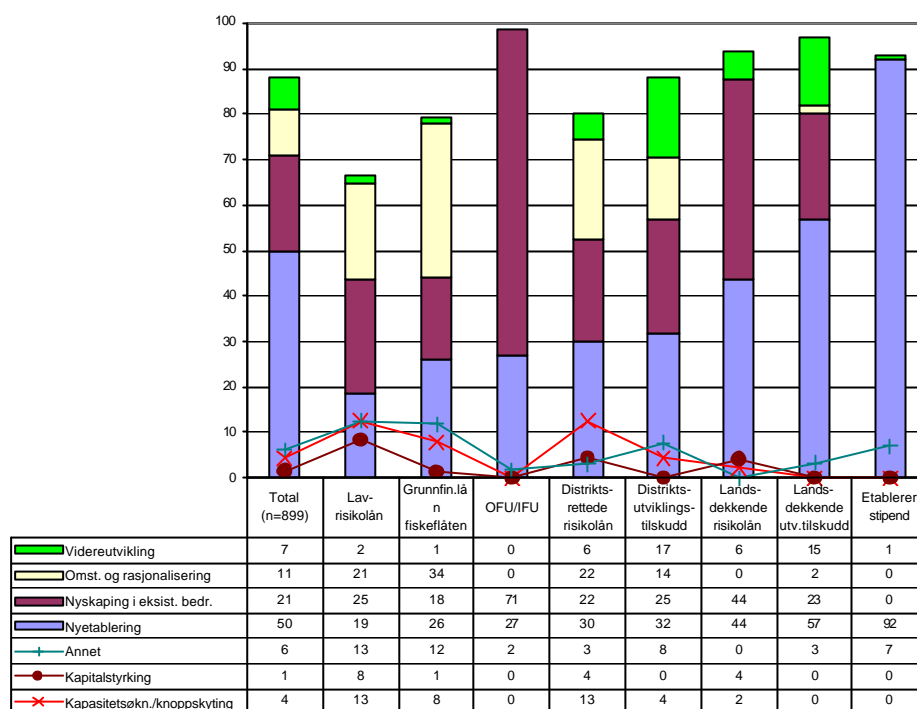
- en samlet oversikt hvilke formål virkemiddelene er benyttet til,
- hvilken sone de forskjellige virkemidlene benyttes i,
- om prosjektene er kvinnerettede eller ikke, og deretter gis
- en gjennomgang av virkemidlene etter hvilket departement som har ansvaret for ordningen.

I de tre først nevnte delkapitlene benyttes data fra SNDs registre, mens det i det sistnevnte benyttes data fra denne kundeundersøkelsen. For å kommentere det enkelte virkemiddelet under hvert departement, tar vi utgangspunkt i en del indikatorer som beskriver forhold og føringer for virkemidlene. Det vises for øvrig til de føringer som framkom i kapittel 2 foran. I denne sammenhengen har vi plukket ut indikatorer som kan si noe om:

- SNDs risikovillighet,
- om virkemiddelet kan virke utløsende for annen finansiering,
- om det synes å kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene,
- om det gir økt konkurransevne,
- hvor avhengig prosjektet er av støtten (addisjonalitet), og
- i hvilken grad prosjektet har ført til økt kompetanse.

### 11.1 VIRKEMIDLER OG PROSJEKTFORMÅL

De enkelte virkemidlene er rettet mot forskjellige formål. På den måten kan en si at prosjektformålet gjenspeiler virkemiddelet eller omvendt. Prosjektformål fordelt etter virkemidler er vist i figuren nedenfor. Det er nyetablering som er det hyppigste prosjektformålet (50 prosent), mens nyskapning i eksisterende bedrift og omstilling nyskapning kommer deretter.



Figur 11-1 Prosjektformål fordelt etter virkemidler. Prosent.

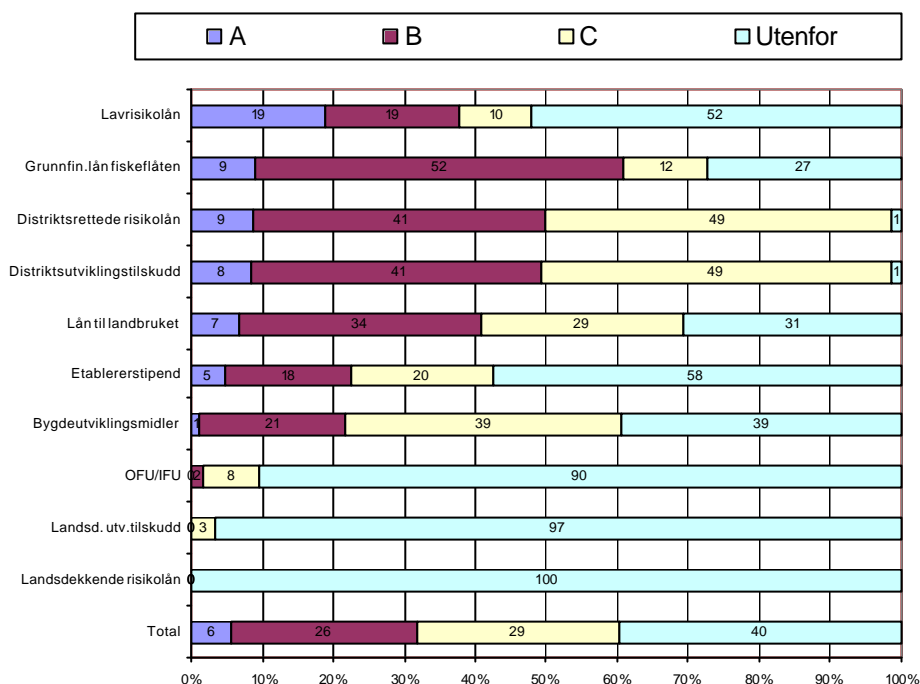
Nesten alle etablererne er naturlig nok nyetablerere. Færrest nyetableringer er det blant mottakerne av lavrisikolån. Størst andel nyskappingsprosjekter finner vi blant OFU/IFU-mottakerne. Ellers ligger andelen nyskaping i eksisterende bedrift på mellom 44 prosent (landsdekkende risikolån) og 18 prosent for grunnfinansieringslån til fiskeflåten. For sistnevnte virkemiddelgruppe er andelen omstilling og rasjonalisering størst med en andel på 34 prosent. Størst andel videreutviklingsprosjekter finner vi blant mottakerne av distriktsutviklingstilskuddene. Det er vanskelig på bakgrunn av dette materialet å si hvor godt virkemiddelet samsvarer med formål og intensjoner. Et inntrykk er imidlertid at de i grove trekk gjenspeiler de formålene de er satt til å oppfylle.

## 11.2 I HVILKE SONER BENYTTES DE FORSKJELLIGE VIRKEMIDLENE?

Det kan også være av interesse å finne ut hvor virkemidlene benyttes. Det finnes både landsdekkende virkemidler som skal dekke hele landet, spesielle virkemidler



som skal dekke hele landet, men hvor distriktene skal prioriteres slik som for etablererstipendene, og distriktsrettede ordninger som bare skal benyttes i sonene. I figuren nedenfor er bruken av virkemidlene etter sone illustrert.



Figur 11-2 Virkemidler fordelt etter virkemiddelsone. Prosent

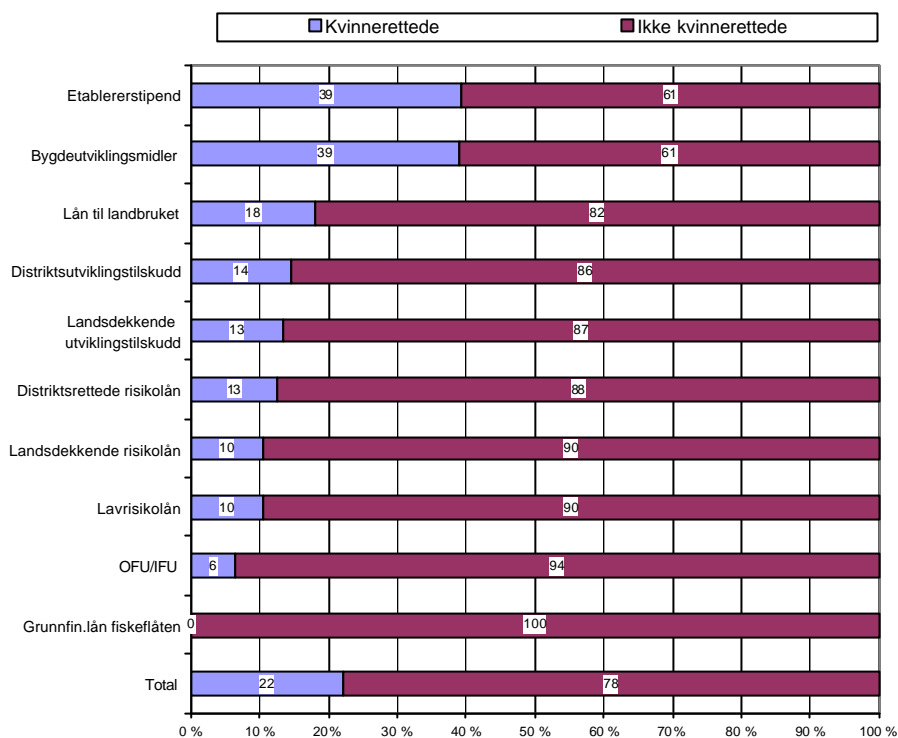
Av de generelle landsdekkende virkemidlene er det bare lavrisikolån som også brukes innenfor sonene, mens landsdekkende risikolån og landsdekkende utviklingstilskudd så å si bare benyttes utenfor sonene. De benyttes med andre ord ikke landsdekkende. Om det bør være slik er en annen sak og det er vel sannsynlig at de generelle distriktsrettede ordningene benyttes i stedet innenfor sonene. Dette betyr i så fall at de distriktsrettede virkemidlene som skulle komme i tillegg som en kompensasjon for markedssvikt, ikke kommer i tillegg til øvrige nasjonale ordninger, men i stedet for disse. Dette er et forhold som også har vært nevnt i evalueringer tidligere (Hauknes, Broch og Smith, 2000). Det nasjonale nyskappings- og utviklingsvirkemiddel som OFU/IFU er virker heller ikke i særlig grad innenfor det distriktpolitiske området. 90 prosent går til bedrifter i sentrale strøk. Det er et spørsmål om ikke virkemiddelet bør benyttes i større grad også innenfor virkeområdet. Dette er en anbefaling som blant annet framkom i STEP-gruppens evaluering av SND (Hatling, Herstad og Isaksen, 2000).

Etablererstipendenes skal virke i alle deler av landet, men med særlig vekt på etablerere i distrikts-Norge. Andel innefor sonene er på 42 prosent. Vi har ikke her noe grunnlag for å si om andelen skulle vært høyere eller lavere. Ordningen er for øvrig evaluert av Telemarksforskning og Østlandsforskning.

### 11.3 KVINNERETTET PROSJEKT?

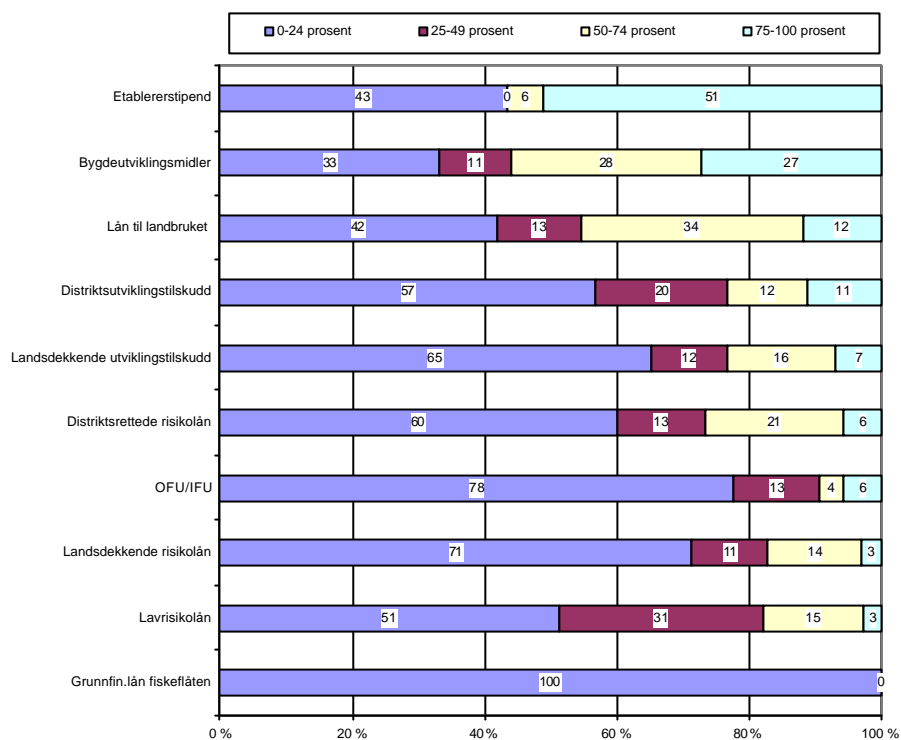
Kvinner er en gruppe som skal prioriteres særskilt når det gjelder tildeling av SNDs virkemidler. En måte for å avdekke hvor vidt dette skjer i praksis, er å benytte SNDs statistikkregistrering. Her registreres det om et prosjekt er å betrakte som "kvinnerettet". For at et prosjekt skal kunne betraktes som "kvinnerettet", må et av følgende kriterier være oppfylt: kvinneandelen i prosjektet må være større enn kvinneandelen i bedriften, kvinner må utgjøre mer enn 30 prosent av styremedlemmene eller ledelsen i bedriften eller formålet med prosjektet er å øke antall kvinnelige eiere/etablere, styremedlemmer, ledere eller sysselsatte.

Det viser seg at 22 prosjekt av prosjektene kan kategoriseres som kvinnerettede. Fordelt etter virkemiddel er andelen kvinnerettede prosjekter høyest blant mottakere av etablererstipend og bygdeutviklingsmidler, mens den er lavest blant mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten. For de to førstnevnte virkemidlene er andelen kvinnerettede prosjekter på 39 prosent, mens den er på 0 prosent for det sistnevnte. For de øvrige virkemidlene ligger andelen kvinnerettede prosjekter på 6 til 18 prosent. Kvinner er en av flere prioriterte grupper for ordningen med etablererstipend. Det er derfor interessant at denne kommer høyest opp av virkemidlene. Økt kvinnelig yrkesdeltaking er et satsingsområde innenfor det landsdekkende utviklingstilskuddets rammer. Bruken av virkemiddelet synes ikke i samme grad som for etablererstipendene å ha lyktes med dette. Her er 13 prosent av prosjektene karakterisert som kvinnerettede. Fordelingen på de ulike virkemidlene vises i figuren under.



**Figur 11-3 Kvinnerettet prosjekt etter virkemiddel. Prosent.**

I tillegg til bruk av SNDs eget materiale, kan en også se på kjønnsfordelingen i de bedriftene som får støtte for å få en indikasjon på i hvilken grad prosjektene når kvinner i særlig grad. Det framgår at 33 prosent av bedriftene har en andel kvinnelige ansatte som er på 50 prosent eller høyere. 17 prosent av disse bedriftene har en kvinneandel på mellom 50 og 74 prosent, mens 16 prosent har en kvinneandel som er på 75 prosent eller høyere. Det viser seg at andelen kvinnelige sysselsatte er klart høyest blant mottakere av etablererstipend, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler. Her har henholdsvis 57, 46 og 55 prosent en kvinneandel som er på 50 prosent eller høyere. Blant de øvrige virkemiddelmottakerne ligger den tilsvarende andelen på mellom 0 og 27 prosent, noe som illustreres i figuren under.



**Figur 11-4 Andelen kvinnelig sysselsatte etter virkemiddel. Prosent.**

To andre forhold som også kan bidra til å si noe om prosjektene når kvinner, er kjønn på daglig leder og styrets kjønnsmessige sammensetning. Det viser seg at kun 9 prosent av bedriftene har kvinnelig leder.

Rene kvinnelige styrever var imidlertid enda mindre utbredt. Kun 2 prosent av styrene hadde denne sammensetningen. 30 prosent av tilsagnsmottakerne hadde styrever som bestod både av kvinner og menn. Dette innebærer at 68 prosent av bedriftene som er med i undersøkelsen har styrever med bare mannlige medlemmer.

## 11.4 ORDNINGER UNDER NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Næringsdepartementet bevilger midler til følgende ordninger:

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

### 11.4.1 Lavrisikolån

*Lavrisikolåneordningen* benyttes til å delfinansiere bedriftsøkonomisk lønnsom nyskaping, utvikling, etablering og omstilling. Lån gis på kommersielle vilkår, der det vanligvis tas pant i fast eiendom med prioritet.

Lavrisikolån kan gis til alle typer bedrifter i alle bransjer og er i utgangspunktet svært likt et vanlig banklån. Det som skiller SNDs lavrisikolån fra lån av tilsvarende type hos andre finansieringsinstitusjoner er langsiktighet og fleksibiliteten i tilbakebetalingsvilkårene

#### **Resultater og kommentarer.**

Prosjekt som finansieres gjennom denne ordningen består av de største prosjektene målt med

Fakta lavrisikolån	
Respondenter/prosjekt	48
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	7.244.000

gjennomsnittelig tilsagnsbeløp. Det er også denne ordningen som er størst i denne undersøkelsen hva gjelder totalt tilsagnsbeløp. Tabellen nedenfor viser hvordan lavrisikoordningen blir oppfattet av brukerne. Ut i fra disse resultatene skal vi gjøre oss noen kortfattede betraktninger om hvordan virkemiddelet virker.

**Tabell 11-1 Indikatorer for virkemiddelet lavrisikolån.**

Virkemiddelindikatorer	Lav- risikolån	ALLE virke- midler
<b>Risikovillighet</b>		
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	4,13	3,68
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,80	4,85
<b>Virke utløsende for annen finansiering</b>		
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,74	3,24
Delfinansiering med banklån	56 %	45 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	63 %	69 %
<b>Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene</b> (Indikatorer med utgangspunkt i hvorfor bedriften søkte SND)		
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,23	5,07
Annen finansiering var kostbar*	3,42	3,89
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansiering var viktig.*	5,12	5,50
<b>Økt konkurransevne</b>		
Hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse*	5,02	4,85
Hvor viktig prosjektet vil være for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling (andelen viktig)	79 %	77 %
<b>Addisjonalitet</b> (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)		
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	17 %	28 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	33 %	20 %
<b>Kompetanseøkning</b> (I hvilken grad prosjektet har ført til økt kompetanse. De tre viktigste områdene)		
Produksjonsprosesser/- rutiner*	4,95	4,16
Organisasjon og ledelse*	4,10	3,59
Tilgang og kontinuerlig bruk av avansert teknologi*	4,30	3,73

\* Måleskala 1-7, der 1 er lavest og 7 høyest

Lavrisikolån skal benyttes som delfinansiering noe som er tilfelle her. Det utløser også annen finansiering og finansieringsopplegget er over gjennomsnittet godt tilpasset. Prosjektet hvor lavrisikolån inngår som delfinansiering ansees å være viktig for bedriftens overlevelse, men mange prosjekt oppgis å ha lav addisjonalitet.

#### 11.4.2 Landsdekkende risikolån

*Landsdekkende risikolån* skal delfinansiere samfunnsøkonomisk lønnsomme utbyggings-, moderniserings-, omstillings-, utviklings- og nyetableringsprosjekter i norsk næringsliv. Det er knyttet tapsfond til ordningen som gjør at man kan ta høyere risiko enn det som er mulig å finansiere i det private markedet.

Risikolån er med andre ord en spesiell låneordning for prosjekter med en større risiko enn det vanlige finansinstitusjoner betjener. I likhet med lavrisikolån kan risikolån dekke investeringer til driftsutstyr og bygninger, men formålet må være effektivisering eller ekspansjon. I tillegg kan risikolån dekke utgifter til fusjoner, struktur- og samarbeidstiltak, innføring av ny teknologi eller utnyttelse av FoU-resultater, samt sanering/refinansiering, omstrukturering eller reorganisering.

### Resultater og kommentarer.

Tabellen nedenfor viser hvordan landsdekkende risikolån blir oppfattet av brukerne. Ut i fra disse resultatene skal vi gjøre oss noen betraktninger om hvordan virkemiddelet virker.

Fakta landsdekkende risikolån	
Respondenter/prosjekt	49
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	882.000

**Tabell 11-2 Indikatorer for virkemiddelet landsdekkende risikolån.**

Virkemiddelindikatorer	Landsd. risiko-lån	ALLE virke-midlene
<b>Risikovillighet</b>		
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	4,88	3,68
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	5,21	4,85
<b>Virke utløsende for annen finansiering</b>		
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,63	3,24
Delfinansiering med banklån	40 %	45 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	68 %	69 %
<b>Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene</b> (Indikatorer med utgangspunkt i hvorfor bedriften søkte SND)		
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	4,96	5,07
Annen finansiering var kostbar*	4,18	3,89
Det ekstra støtteelementet som ligger i SNDs finansiering var viktig.*	5,53	5,50
<b>Økt konkurranseevne</b>		
Hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse*	5,49	4,85
Hvor viktig prosjektet vil være for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling (andelen viktig)	88 %	77 %
<b>Addisjonalitet</b> (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)		
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	25 %	28 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	13 %	20 %
<b>Kompetanseøkning</b> (I hvilken grad prosjektet har ført til økt kompetanse. De tre viktigste områdene)		
Produktutvikling*	5,28	4,36
Markedsutvikling*	5,16	3,99
Tilgang og kontinuerlig bruk av avansert teknologi*	4,68	3,73

\* Måleskala 1-7, der 1 er lavest og 7 høyest

Virkemiddelet skal ta høyere risiko noe som oppfattes av brukerne av dette virkemiddelet når vi ser hva de svarer om SNDs risikovillighet. Virkemiddelet oppfattes ikke å være spesielt utløsende for annen finansiering selv om en av faktorene skårer mer enn snittet. Virkemiddelet synes å kompensere noe for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (skårer noe høyere enn totalen på annen finansiering var kostbar), men kanskje ikke så mye som ventet? Prosjektet er imidlertid viktig for bedriftens overlevelse og viktig for framtidig lønnsomhet. På den bakgrunn kan en si at SND-støtten har relativt stor betydning. Andelen prosjekt med lav addisjonalitet ligger betydelig under gjennomsnittet, mens andelen prosjekt med høy addisjonalitet er litt under gjennomsnittet. Både addisjonaliteten og at støtten synes å ha relativt stor betydning for konkurranseevnen kan antakelig tolkes som om virkemiddelet treffer samfunnsøkonomiske lønnsomme prosjekter. Prosjektene ha i tillegg bidratt til kompetanseøkning i relativt stor grad innen produktutvikling og markedsutvikling, og også delvis innen bruk av avansert teknologi. Virkemiddelet ser med disse dataene som bakgrunn i hovedsak å treffe, men landsdekkende risikolån tildeles bare til bedrifter utenfor virkeområdene som vi har sett foran.

#### 11.4.3 Landsdekkende utviklingstilskudd

*Målet* med det landsdekkende utviklingstilskuddet er å fremme tiltak og prosjekter som gir grunnlag for vekst og omstilling i norsk næringsliv. Prosjekter og tiltak som bidrar til utvikling og nyetablering, omstilling, nettverksbygging og kompetanseutvikling, prioriteres. Tilskuddene kan dekke inntil 50 prosent av eksterne kostnader. Utviklingstilskuddet finansierer også programmer og tiltak rettet mot enkeltbransjer. Det alt vesentlige av programvirksomheten under posten retter seg mot små og mellomstore bedrifter. Et viktig satsingsområde innenfor utviklingstilskuddets ramme er *økt kvinnelig yrkesdeltaking*.

Følgende ordninger inngår og er med i kundeundersøkelsen:

- Etablering med ny teknologi
- Bedriftsutviklingstilskudd
- Prosjektutviklingstilskudd
- Andre utviklingsprosjekter



Ordningene har følgende formål:

- *Etablering med ny teknologi (ENT)* er et program hvor SND bidrar til kompetanseoverføring ved å finansiere rådgivning for nyskapere. Dette reduserer risikoen i et prosjekt både for gründeren og investorene. Målet er å bringe nye, lønnsomme produktideer og konsepter fram til markedet. Utviklingstilskuddet finansierer om lag 2/3 programmet
- *Bedriftsutviklingstilskudd/Tilskuddsordningen for små og mellomstore bedrifter i sentrale strøk (BUS)* har som formål å fremme nyskaping og bedre utnyttelsen av eksisterende og nye produkters markedsmuligheter. Ordningen egner seg særlig for prosjekter der innovasjon innebærer samspill mellom fysiske og myke investeringer og til å fange opp prosjekter som er et resultat av andre SND-programmer. Ordningen er av stor betydning for bedrifter som er lokalisert utenfor det distriktpolitiske virkeområdet.
- *Prosjektutviklingstilskudd.* Formålet med ordningen er å styrke mulighetene til å utvikle gode ideer med sikte på markedsintroduksjon. Ordningen skal rettes mot prosjekter som har sitt utspring i forsknings- og utviklingsaktiviteter i forskningsinstituttene, universitets- og høyskolemiljøene og næringslivet. Grunnforskningsprosjekter faller utenfor ordningen. Informasjons- og kommunikasjonsteknologi er et satsingsområde. Det kan gis støtte i idé- og utviklingsfasen fram til utformingen av prosjektet er så konkret at det kan vurderes, bl.a. under andre offentlige næringsutviklingsordninger, med sikte på en eventuell kommersialisering.

#### **Resultater og kommentarer**

Landsdekkende utviklingstilskudd er en av de mindre ordningene i denne undersøkelsen målt med totalt tilsagnsbeløp. I tabellen nedenfor vises de utvalgte indikatorene.

Fakta Landsdekkende utviklingstilskudd	
Respondenter/prosjekt	61
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	327.000

**Tabell 11-3 Indikatorer for virkemiddelet landsdekkende utviklingstilskudd.**

Virkemiddelindikatorer	Landsd. utvikl. tilskudd	ALLE virke- midlene
<b>Risikovillighet</b>		
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	4,59	3,68
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	5,30	4,85
<b>Virke utløsende for annen finansiering</b>		
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,26	3,24
Delfinansiering med banklån	16 %	45 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	78 %	69 %
<b>Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene</b> (Indikatorer med utgangspunkt i hvorfor bedriften søkte SND)		
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	4,88	5,07
Annen finansiering var kostbar*	3,58	3,89
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansieringen var viktig.*	5,47	5,50
<b>Økt konkurranseevne</b>		
Hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse*	4,58	4,85
Hvor viktig prosjektet vil være for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling (andelen viktig)	72 %	77 %
<b>Addisjonalitet</b> (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)		
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	38 %	28 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	13 %	20 %
<b>Kompetanseøkning</b> (I hvilken grad prosjektet har ført til økt kompetanse. De tre viktigste områdene)		
Produktutvikling*	5,42	4,36
Markedsutvikling*	4,63	3,99
Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt*	4,71	3,69

\* Måleskala 1-7, der 1 er lavest og 7 høyest

Virkemiddelet retter seg i hovedsak mot bedriftsutvikling og prosjektutvikling. Generelt bekreftes inntrykket av at virkemiddelet oppfattes å bidra til å ta risiko. Det synes imidlertid ikke å være spesielt utløsende for annen finansiering, men dette ligger heller ikke i intensjonen med virkemidlet. Virkemiddelet synes å bidra til å kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene slik vi måler dette, men ikke utover hva som gjelder for alle virkemidlene. Brukerne av dette virkemiddelet mener imidlertid at *annen finansiering var kostbar* noe hyppigere enn gjennomsnittet. Dette skyldes nok i hovedsak at virkemiddelet er et tilskudd. Virkemiddelet synes å bidra til økt konkurranseevne da prosjektene som bedriftene har finansiert over ordningen, ansees å være viktige både for bedriftens overlevelse og lønnsomhet. Tilskuddene ser ut til å "treffe de trengende". Det er relativt få bedrifter som oppgir at prosjektet ville blitt igangsatt uansett (13 prosent med lav

addisjonalitet) og prosjekt med høy addisjonalitet ligger godt over gjennomsnittet. Prosjektene synes å gi bedriftene en brukbar kompetanseøkning innen produktutvikling, markedsutvikling og bruk av avansert teknologi.

På bakgrunn av vårt materiale synes det som om virkemiddelet treffer rimelig bra i forhold til formål og intensjoner.

#### 11.4.4 Offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU)

Ordningene med forsknings- og utviklingskontrakter har som formål å stimulere til FoU-samarbeid mellom en kundebedrift og en leverandørbedrift om utvikling av et nytt produkt, prosess, metode eller tjeneste. Gjennom virkemiddelet skal det stimuleres til industrielle nettverk og miljø som kan legge til rette for innovasjoner og utviklingen av konkurransedyktige produkter der norske små og mellomstore bedrifter spiller en sentral rolle.

Egne resultater og vurderinger i forbindelse med disse ordningene er tatt inn i to av kapitlene foran, kap. 5.6 og kap. 7.8.

Følgende ordninger inngår her:

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

En *OFU-kontrakt* er en forpliktende avtale om produktutvikling mellom en offentlig etat og en norsk bedrift. Målet med dette er omstilling og markedsorientering i norsk næringsliv samt bidrag til å effektivisere norsk forvaltning. Ordningen skal med andre ord bidra til å øke norske bedrifters kompetanse og dermed styrke deres konkurransevne og muligheter til å få kontrakter i det offentlige innkjøpmarkedet både innenlands og i utlandet

Ved *IFU-ordningen* er samarbeidspartnerne kun bedrifter. For øvrig ligner denne ordningen mye på OFU-ordningen. Formålet med kontrakten er å stimulere til nært samarbeid mellom en kundebedrift og leverandørbedrift(er) om produktutvikling. Ordningen skal bidra til utvikling av nettverk og industrielle miljøer. Det er i tillegg fokus på at samarbeidet skal resultere i muligheter for eksport.

#### **Resultater og kommentarer**

Ordningen har gjennomsnittlig de tredje største prosjekttilsagnene etter lavrisikolån og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Totalt prosjekttilsagnsbeløp for denne ordningen er på vel 60 millioner kroner. Dette utgjør seks prosent av tilsagnsbeløpene i denne undersøkelsen. Antall respondenter utgjør imidlertid 17

Fakta OFU/IFU	
Respondenter/prosjekt	63
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	954.000

prosent av det totale antallet. I tabellen nedenfor er indikatorene for virkemiddelet vist.

**Tabell 11-4 Indikatorer for virkemiddelet offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (OFU/IFU)**

Virkemiddelindikator	OFU/ IFU	ALLE virke- midlene
<b>Risikovillighet</b>		
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	5,18	3,68
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	5,21	4,85
<b>Virke utløsende for annen finansiering</b>		
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	4,38	3,24
Delfinansiering med banklån	13 %	45 %
Utløsende for fullfinansiering (I stor grad)	93 %	69 %
<b>Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene</b> (Indikatorer med utgangspunkt i hvorfor bedriften søkte SND)		
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,84	5,07
Annen finansiering var kostbar*	3,80	3,89
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansieringen var viktig.*	5,90	5,50
<b>Økt konkurranseevne</b>		
Hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse*	3,85	4,85
Hvor viktig prosjektet vil være for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling (andelen viktig)	78 %	77 %
<b>Addisjonalitet</b> (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)		
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	41 %	28 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	2 %	20 %
<b>Kompetanseøkning</b> (I hvilken grad prosjektet har ført til økt kompetanse. De tre viktigste områdene)		
Produktutvikling*	5,28	4,36
Tilgang og kontinuerlig bruk av avansert teknologi*	4,90	3,73
Opparbeiding av bedre nettverk nasjonalt*	4,78	3,69

\* Måleskala 1-7, der 1 er lavest og 7 høyest

Når det er snakk om dette virkemiddelet, skårer SND høyt med hensyn til risikovillighet. Virkemiddelet synes også å bidra godt til å kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene og synes i stor grad å virke utløsende for annen finansiering. Om bedriften øker sin konkurranseevne slik det måles her, er mer usikkert. Prosjektet ansees ikke å være spesielt viktig for bedriftens overlevelse, men en relativt stor andel mener prosjektet er viktig for bedriftens framtidige lønnsomhet slik dette måles her. Hele 41 prosent av prosjektene er helt avhengige av dette virkemiddelet for å realisere prosjektet (høy addisjonalitet), mens det bare

er i ett tilfelle at det oppgis at prosjektet ville blitt gjennomført uansett (lav addisjonalitet). Virkemiddelet bidrar også til kompetanseøkning innen prioritert områder.

Dette virkemiddelet synes å treffe svært godt i forhold til formål og intensjoner slik vi måler det her. Om dette skyldes at ordningen i seg selv er svært målrettet, og at det av den grunn i større grad skjer en utsiling av prosjekt enn tilfelle er for de andre ordningene, er vanskelig å si. Andelen prosjekt med lav addisjonalitet kan imidlertid tyde på dette.

## 11.5 ORDNINGER UNDER KOMMUNAL - OG REGIONAL - DEPARTEMENTET

Følgende virkemidler inngår:

- Distriktsrettede risikolån
- Distriktsutviklingstilskudd
- Etablererstipend

### 11.5.1 Distriktsutviklingstilskudd og distriktsrettede risikolån

*Distriktsutviklingstilskuddet og distriktsrettede risikolån skal bidra til å fremme utviklingen av et konkurransedyktig og lønnsomt næringsliv i distrikter med særlige sysselsettingsvansker og/eller et svakt utbygd næringsgrunnlag. Dette skal skje ved å stimulere til nyetableringer, til videreutvikling og omstilling av eksisterende bedrifter og til kompetanseheving i bedrifter. Tiltak rettet mot kvinner og ungdom skal prioriteres. Distriktsutviklingstilskuddet og distriktsrettede risikolån kan gis innenfor sone A, B og C av det distriktpolitiske virkeområdet. Støttesatsene er differensiert mellom de tre sonene og område A er høyest prioritert.*

Virkemidlene skal i hovedsak nyttes til følgende formål:

- støtte til fysiske investeringer
- støtte til konsulentbistand, opplæring og kunnskapsformidling
- støtte til produktutvikling
- støtte til rentenedsettelse/rentefritak

#### ***Distriktsrettede risikolån***

Ordningen består av:

- Pantelån,
- Gjeldsbrevslån,
- Ansvarlig lån,
- Betinget lån.

#### Distriktsutviklingstilskudd

Ordningene omfatter følgende virkemidler:

- Investeringstilskudd
- Bedriftsutviklingstilskudd

*Investeringstilskudd* benyttes i hovedsak til delvis finansiering av fysiske investeringer, mens *bedriftsutviklingstilskuddet* benyttes til alle typer omfattende utviklingstiltak i bedrifter innen det distriktspolitiske virkemiddelområdet. I tillegg til finansiering av enkeltprosjekter kan distriktsutviklingstilskuddet nyttes til å finansiere programsatsinger, utrednings- og evalueringsprosjekter initiert av departementet, og informasjons- og opplæringstiltak for fylkeskommunene eller SND-distriktskontorer i regi av SND eller departementet.

#### **Resultater og kommentarer**

Distriktsutviklingstilskuddene består av mange relativt små prosjekter.

Det er bare etablererstipendene og bygdeutviklingsmidlene som har mindre prosjekter. Seks prosent av

de totale tilsagnene i denne undersøkelsen er distriktsutviklingstilskudd, mens disse tilsagnsmottakerne utgjør 17 prosent av svarene i undersøkelsen. De distriktsrettede risikolånene derimot består av relativt store prosjekter, de tredje største etter lavrisikolån og grunnfinansieringslån til fiskeflåten. Nærmere 16 prosent av de totale tilsagnene i denne undersøkelsen er distriktsrettede risikolån, mens disse tilsagnsmottakerne utgjør 11 prosent av svarene i undersøkelsen. I tabellen nedenfor er indikatorene for de to virkemidlene vist.

Fakta distriktsutviklingstilskudd	
Respondenter/prosjekt	207
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	294.000
Fakta distriktsrettede risikolån	
Respondenter/prosjekt	136
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	1.145.000

**Tabell 11-5 Virkemiddelindikatorer for distriktsutviklingstilskudd og distriktsrettede risikolån.**

Virkemiddelindikatorer	Distriktsrettet		ALLE virkemidlene
	Tilskudd	Risikolån	
<b>Risikovillighet</b>			
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	3,89	4,76	3,68
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,72	4,92	4,85
<b>Virke utløsende for annen finansiering</b>			
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	3,48	4,61	3,24
Delfinansiering med banklån	49 %	76 %	45 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	72 %	77 %	69 %
<b>Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Indikatorer med utg.punkt i hvorfor bedr. søkte SND)</b>			
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,08	4,92	5,07
Annen finansiering var kostbar*	3,67	3,09	3,89
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansieringen var viktig.*	5,75	5,90	5,50
<b>Økt konkurranseevne</b>			
Hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse*	4,42	5,35	4,85
Hvor viktig prosjektet vil være for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling (andelen viktig)	75 %	82 %	77 %
<b>Addisjonaltet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)</b>			
Høy addisjonaltet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	30 %	28 %	28 %
Lav addisjonaltet (Ville blitt gjennomført uansett)	17 %	13 %	20 %
<b>Kompetanseøkning (I hvilken grad prosjektet har ført til økt kompetanse. De tre viktigste områdene)</b>			
Produktutvikling*	4,73	4,50	4,36
Markedsutvikling*	4,49		3,99
Produksjonsprosesser/- rutiner*	4,05	4,60	4,16
Tilgang og kontinuerlig bruk av avansert teknologi*		4,22	3,73

\* Måleskala 1-7, der 1 er lavest og 7 høyest

For begge virkemidlene oppfattes det å være risikovillighet. Størst mener mottakerne av risikolån at dette er. Risikolån virker i relativt stor grad utløsende for annen finansiering, mens dette ikke i samme grad er tilfelle for mottakeren av distriktsutviklingstilskudd. Virkemidlene kompenserer for imperfeksjoner i kapitalmarkedene i noe større grad enn gjennomsnittet. Særlig synes det ekstra støtteelementet å være viktig for mottakerne av disse virkemidlene, mens de ikke la

så stor vekt på at annen finansiering var kostbar da de søkte SND om støtte. Særlig for mottakerne av risikolån oppfattes prosjektet å gi økt konkurranseevne. Andel av prosjekter finansiert av distriktsutviklingstilskudd som har høy addisjonalitet er noe høyere enn gjennomsnittet, mens andelen med lav addisjonalitet er under gjennomsnittet for begge virkemidlene. Pengene gis med andre ord stor sett til ”verdige trengende” målt på denne måten. Virkemidlene gir kompetanseøkning på utvalgte områder i noe større grad enn for gjennomsnittet.

### **Etablererstipend**

Formålet med *Etablererstipendet* er å stimulere til økt etableringsvirksomhet, for å skape flere varige og lønnsomme arbeidsplasser. Stipendet er en ordning for småbedriftsetablerere i alle deler av landet, men med særlig vekt på etablerere i distrikts-Norge. Blant de prosjektene som har potensial for å skape varige og lønnsomme arbeidsplasser, skal næringssvake områder, kvinner, arbeidsledige og yrkeshemmede prioriteres. En del av midlene er øremerket for ungdom

Ordnningen består av:

- Etablererstipend
- Etablererstipend ungdom
- Nettverkskreditt (Kapital nettverkskreditt, Prosjektledelse, Opplæring)

*Nettverkskreditt* er et virkemiddel for å støtte opp under etablereren og er et landsdekkende virkemiddel for mikrobedrifter (1 til 2 ansatte) som nettopp er etablert eller personer som har tenkt å etablere egen virksomhet. Mikrobedriftene har ofte behov for et støtteapparat, og i programmet legges det opp til at bedriftene/personene i grupper på 5 til 7 danner seg sitt eget nettverk. Det gis støtte til fondskapital for nettverket, til prosjektleder og til opplæring. I Kommunal- og regionaldepartementets tildelingsbrev for 2000 opplyses det at ordningen først og fremst er ment som en hjelp til potensielle kvinnelig etablerere.

### **Resultater og kommentarer**

Etablererstipendene består av mange små prosjekter. Det er her vi finner

Fakta etablererstipend	
Respondenter/prosjekt	265
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	78.000

de i gjennomsnitt minste prosjektene og totalt utgjør ikke tilsagnene mer enn vel to prosent av totalen. Gruppen er imidlertid størst i antall med 22 prosent av alle respondentene i vår undersøkelse. Med så stor andel av respondentene i denne undersøkelsen i denne gruppa får svarene fra disse stor betydning for de totale gjennomsnittstallene. Vi skal i tabellen nedenfor se hvordan de forholder seg til de enkelte indikatorene.



**Tabell 11-6 Indikatorer for virkemiddelet etablererstipe nd.**

Virkemiddelindikator	Etablerer- stipend	ALLE virke- midlene
<b>Risikovillighet</b>		
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	3,29	3,68
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	5,05	4,85
<b>Virke utløsende for annen finansiering</b>		
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	2,71	3,24
Delfinansiering med banklån	36 %	45 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	60 %	69 %
<b>Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene</b> (Indikatorer med utgangspunkt i hvorfor bedriften søkte SND)		
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	4,95	5,07
Annen finansiering var kostbar*	4,13	3,89
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansieringen var viktig.*	5,50	5,50
<b>Addisjonaltet</b> (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)		
Høy addisjonaltet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	24 %	28 %
Lav addisjonaltet (Ville blitt gjennomført uansett)	19 %	20 %

\* Måleskala 1-7, der 1 er lavest og 7 høyest

Etablererstipendet er en annen type finansieringsordning enn de mer generelle ordningene vi har gått igjennom foran. Dette gjenspeiler seg noe i svarene. Virkemiddelet virker for eksempel i mindre grad enn for de øvrige utløsende for fullfinansiering eller annen finansiering. Dette skyldes nok at stipendene er små og at formålet heller ikke i første omgang nødvendigvis er å fullfinansiere noe. For øvrig mener en også her at SND er villig til å ta risiko, men dette var ingen hovedbegrunnelse for etablererne da de søkte om stipendet. Virkemiddelet skårer også her omtrent som de øvrige når vi ser på om det kompenserer for imperfeksjoner i kapitalmarkedene. Det er særlig at annen finansiering var kostbar som peker seg ut og ligger litt over gjennomsnittet. Ellers er den høye addisjonalteten noe under snittet. Pengestøtten som gis gjennom stipendet er med andre ord ikke fullt så avgjørende for en del av disse, og dette kommer nok av at beløpene er relativt små. 16 prosent av midlene er for øvrig benyttet til ungdom og 39 prosent av tilsagnene har gått til kvinnerettede tiltak. Målet om en kvinneandel på 40 prosent er dermed nesten oppnådd.

## 11.6 ORDNINGER UNDER LANDBRUKSDEPARTEMENTET

Følgende ordninger er med i kundeundersøkelsen:

- Lån til landbruksformål
- Bygdeutviklingstilskudd (Investeringslån, Tilskudd)

Låneordningen som tidligere ble forvaltet av Statens Landbruksbank ble integrert i den landsdekkende lavrisikoordningen fom. 2001, (jf. St. prp. nr. 1 Till. nr. 10 (2000-2001)). I følge St.meld.nr 36 (2000-2001) tar regjeringen sikte på å samordne de ulike formålene for den sammenslåtte ordningen ytterligere.

### 11.6.1 Bygdeutviklingsmidler og lån til landbruksformål

#### **Bygdeutviklingsmidlene**

Bygdeutviklingsmidlene skal bidra til å fremme lønnsom næringsutvikling på bygdene innen og i tilknytning til landbruket. Midlene kan nyttes til investeringer i tradisjonelt landbruk og til utviklingstiltak og næringsutvikling knyttet til landbruket. Det gis rammer for hvert fylke og i tillegg en ramme for sentrale midler. De sentrale BU-midlene nyttes til prosjektrettet virksomhet og tiltak av landsomfattende karakter, og i hovedsak til kunnskapsutvikling og FoU-rettede tiltak.

#### **Lån til landbruksformål**

Til investeringstiltak kan det foruten tilskudd og investeringslån (Bygdeutviklingsmidler), også bevilges rentebærende lån slik at det er tilbud om en samlet finansieringspakke for prosjektene. Lånene kan gis til formål som for eksempel driftsbygninger, tilleggsnæringer, kjøp av tilleggsareal og eiendomsoverføring, miljøtiltak, reindrift og diverse landbruksformål

#### **Resultater og kommentarer**

Bygdeutviklingsmidlene består av mange relativt små prosjekter. Det er bare etablererstipendene som har mindre prosjekter. Knappt to prosent av de totale tilsagnene i denne

<b>Fakta bygdeutviklingsmidler</b>	
Respondenter/prosjekt	185
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	89.000
<b>Fakta lån til landbruksformål</b>	
Respondenter/prosjekt	118
Prosjekttilsagnsstørrelse (gj.snitt)	341.000

undersøkelsen er bygdeutviklingsmidler, mens disse tilsagnsmottakerne utgjør 15 prosent av svarene i undersøkelsen. Lånene til landbruksformål består av noe større prosjekter. Fire prosent av de totale tilsagnene i denne undersøkelsen er lån til landbruksformål, mens disse tilsagnsmottakerne utgjør 10 prosent av svarene i undersøkelsen. I tabellen nedenfor er indikatorene for de to virkemidlene vist.

**Tabell 11-7 Virkemiddelindikatorer for bygdeutviklingsmidler og lån til landbruket.**

Virkemiddelindikatorer	Bygde- utviklings- midler	Lån til landbruks- formål	ALLE virke- midlene
<b>Risikovillighet</b>			
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	2,55	2,62	3,68
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	4,67	3,97	4,85
<b>Virke utløsende for annen finansiering</b>			
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	2,38	2,78	3,24
Delfinansiering med banklån	42 %	58 %	45 %
Utløsende for fullfinansieringen (I stor grad)	60 %	70 %	69 %
<b>Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene (Indikatorer med utgangspunkt i hvorfor bedriften søkte SND)</b>			
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	5,16	5,13	5,07
Annen finansiering var kostbar*	4,05	5,16	3,89
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansieringen var viktig.*	5,47	5,49	5,50
<b>Økt konkurransevne</b>			
Hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse*	4,54	5,34	4,85
Hvor viktig prosjektet vil være for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling (andelen viktig)	69 %	82 %	77 %
<b>Addisjonalitet (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)</b>			
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	28 %	29 %	28 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	27 %	22 %	20 %
<b>Kompetanseøkning (I hvilken grad prosjektet har ført til økt kompetanse. De tre viktigste områdene)</b>			
Produktutvikling*	4,27	2,89	4,36
Markedsutvikling*	3,88		3,99
Produksjonsprosesser/- rutiner*	4,23	3,80	4,16
Tilgang og kontinuerlig bruk av avansert teknologi*		2,78	3,73

\* Måleskala 1-7, der 1 er lavest og 7 høyest

Det er ikke på grunn av at SND tar risiko at de har søkt SND om støtte, men mottakerne av bygdeutviklingsmidlene mener allikevel at dette kan være tilfelle. Disse virkemidlene virker i liten grad utløsende for fullfinansiering, og dette er lavest for bygdeutviklingsmidlene. Dette kan skyldes at det er små beløp og

kanskje også små prosjekt det her er snakk om, slik at det ikke er så aktuelt med annen finansiering. Virkemidlene oppfattes imidlertid i stor grad å kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedet og for mottakerne av lån til landbruksformål synes de også og øke konkurranseevnen. Addisjonaliteten er litt over gjennomsnittet hva gjelder lav addisjonalitet. Med andre ord er det en god del prosjekt som får lån eller tilskudd som likevel ville blitt gjennomført. Dette gjelder i større grad for bruken av bygdeutviklingsmidlene enn for lån til landbruksformål. Det oppnås kompetanseøkning i middels grad for mottakerne av bygdeutviklingsmidlene innen utvalgte områder.

## 11.7 ORDNINGER UNDER FISKERIDEPARTEMENTET

Ordningen som er med i denne undersøkelsen omfatter:

- Grunnfinansieringslån til fiskeflåten

### **Grunnfinansieringslån til fiskeflåten**

Virkemiddelet er en lavrisikolåneordning. Lånene kan innvilges så vel i forbindelse med nybygging av fiskefartøy som ved ombygging, kjøp av brukt fartøy og investering i utstyr. Det kan også ytes lån til utviklingsprosjekter. Lånene innvilges med sikkerhet i fartøy og utstyr, ofte i samfinansiering med private banker.

Låneordningen har fram til og med 2000 bare vært benyttet til finansiering av fiskefartøy. I St.meld.nr 36 (2000-2001) foreslår regjeringen imidlertid at ordningen endres til en *grunnfinansieringsordning til fiskeriformål* som kan benyttes til prosjekter som fremmer marin næringsutvikling, herunder finansiering av fiskefartøy.

### **Resultater og kommentarer**

Låneordningen består av store prosjekter. I gjennomsnitt er prosjektilsagnene nest størst etter lavrisikolånene. Totalt utgjør tilsagnene vel 23 prosent av totakn. I antall utgjør gruppa vel seks prosent av alle respondentene i undersøkelsen. Vi skal i tabellen nedenfor se hvordan det forholder seg til de enkelte indikatorene.

Fakta grunnfinansieringslån til fiskeflåten	
Respondenter/prosjekt	77
Prosjektilsagnsstørrelse (gj.snitt)	3.015.000

**Tabell 11-8 Indikatorer for virkemiddelet grunnfinansieringslån til fiskeflåten.**

Virkemiddelindikator	Grunnfin. lån til fiskefl.	ALLE virkemidlene
<b>Risikovillighet</b>		
SND tar risiko (Begrunnelse for hvorfor bedriften søkte SND)*	3,46	3,68
SND er villig til å ta risiko (Grad av enighet med påstand)*	5,14	4,85
<b>Virke utløsende for annen finansiering</b>		
Begrunnelse for søknaden: SND utløser annen finansiering*	2,99	3,24
Delfinansiering med banklån	44 %	45 %
Utløsende for fullfinansiering (I stor grad)	70 %	69 %
<b>Kompensere for imperfeksjoner i kapitalmarkedene</b> (Indikatorer med utgangspunkt i hvorfor bedriften søkte SND)		
Finansieringsopplegget var godt tilpasset vårt prosjekt*	4,91	5,07
Annen finansiering var kostbar*	3,22	3,89
Det ekstra støtteelementet som ligger i finansieringen var viktig.*	4,03	5,50
<b>Økt konkurransevne</b>		
Hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse*	5,69	4,85
Hvor viktig prosjektet vil være for bedriftens framtidige lønnsomhetsutvikling (andelen viktig)	83 %	77 %
<b>Addisjonalitet</b> (Tilsagnets betydning for prosjektets realisering)		
Høy addisjonalitet (Lagt på is/ville ikke blitt gjennomført)	33 %	28 %
Lav addisjonalitet (Ville blitt gjennomført uansett)	43 %	20 %
<b>Kompetanseøkning</b> (I hvilken grad prosjektet har ført til økt kompetanse. De tre viktigste områdene)		
Produktutvikling*	2,89	4,36
Produksjonsprosesser/- rutiner*	3,46	4,16
Tilgang og kontinuerlig bruk av avansert teknologi*	3,46	3,73

\* Måleskala 1-7, der 1 er lavest og 7 høyest

Selv om det heller ikke her var årsaken til at det ble søkt om støtte, mener mottakerne av grunnfinansieringslåne at SND er villig til å ta risiko i stor grad. Virkemiddelet virker utløsende for fullfinansiering, men ikke mer enn for andre grupper. Mottakerne av disse lånene synes i mindre grad enn andre at virkemiddelet kompenserer for imperfeksjoner i kapitalmarkedet slik dette måles her. De mener imidlertid at prosjektet er mer viktig for bedriftens overlevelse og lønnsomhet enn de fleste andre og det er en stor andel prosjekt med høy addisjonalitet, men det er en enda større andel av prosjektene som har en lav addisjonalitet (ville blitt gjennomført uansett). En kan kanskje si at SND både treffer og bommer samtidig målt på denne måten. En bør imidlertid se nærmere på hva det kan skyldes at såpass mange prosjekter har lav addisjonalitet. Det oppnås

en middels kompetanseøkning innen områdene produksjonsprosesser/-rutiner og bruk av avansert teknologi.

## 11.8 OPPSUMMERING

### **Virkemidlenes geografiske fordeling**

Virkemidlene distriktsrettede risikolån og distriktsutviklingstilskudd brukes innen det distriktpolitiske virkeområdet. Også for grunnfinansieringslån til fiskeflåten, lån til landbruket og bygdeutviklingsmidler brukes en stor andel av virkemidlene innen virkeområdet. De landsdekkende virkemidlene, landsdekkende utviklingstilskudd og - risikolån, er ikke landsdekkende i følge vårt materiale. De benyttes så å si bare i sentrale strøk. Det nasjonale nyskappings- og utviklingsvirkemiddelet OFU/IFU benyttes også i all hovedsak utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Det er her grunnlag for en diskusjon om behovene i det distriktpolitiske virkeområdet er dekket av distriktsrettede støtteordninger eller om en bør trekke inn de landsdekkende virkemidlene og OFU/IFU også i disse områdene slik intensjonene har vært?

### **Flest kvinnerettede prosjekt innfor etablererstipend- og bygdeutviklingsordningen**

22 prosent av prosjektene kan kategoriseres som kvinnerettede. Flest kvinnerettede prosjekt er å finne blant mottakere av etablererstipend og bygdeutviklingsmidler (39 prosent) og færrest blant mottakere av grunnfinansieringslån til fiskeflåten (0 prosjekt). Landsdekkende utviklingstilskudd som har økt kvinnelig yrkesdeltakelse som en av sine satsingsområder, har 13 prosent kvinnerettede prosjekter. Det bør vurderes om dette er tilfredsstillende.

### **Noen generelle inntrykk av virkemiddel-mottakerne og virkemidlene**

- ✓ De fleste oppfatter SND som risikovillig selv om dette ikke er den viktigste faktoren for hvorfor bedriften søkte SND - støtte.
- ✓ Det varierte en del mellom virkemidlene i hvilken grad SND støtten ble oppfattet å være utløsende for fullfinansieringen.
- ✓ For de fleste virkemidlene var det en relativt stor grad av enighet blant tilsagnsmottakerne om at virkemiddelet kompenserte i middels til stor grad for imperfeksjoner i kapitalmarkedene.

- ✓ Økt konkurransevne, målt med hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse og lønnsomhet, var for et flertall av virkemidlene viktig/middels viktig.
- ✓ Addisjonaliteten varierte mye etter hvilket virkemiddel som var mottatt. Og andelen med lav addisjonalitet (ville blitt igangsatt uansett) synes for stor for en del av virkemidlene. Praksis bør sjekkes for å finne forklaringer og eventuelt foreta justeringer.
- ✓ For langt de fleste av virkemidlene førte prosjektet som var finansiert av SND til kompetanseøkning på sentrale utviklingsområder. Områdene for kompetanseøkningen varierte i stor grad med formålet til virkemiddelet.

## REFERANSER

- Alsos m.fl. 2000 Alsos, Gry Agnete, Bjørnsen, Hild. Marte, Borch, Odd Jarl, Brastad, Bjørn, Jenssen, Svern Are, Mønnesland, Jan. *SND i Distrikts-Norge. Evaluering av de bedriftsrettede distriktpolitiske virkemidlene*. NF-rapport 21/2000, Nordlandsforskning, Bodø.
- Borch m.fl. 2000 Borch, O.J, Brastad, B, Bullvåg, E og Madsen, E.L *Kundeundersøkelse av SNDs virkemidler. Førundersøkelse blant næringsdrivende som fikk tilsagn i 1999*. NF-rapport 27/2000, 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 (1997a) Kundeundersøkelse av SND`s virkemidler. Hovedundersøkelse – bedrifter med tilsagn 1995, Møreforskning, Molde, 1997.
- Bræin, L og Hervik, A (1997b) Kundeundersøkelse av SND`s virkemidler. Hovedundersøkelse – bedrifter med tilsagn 1996, Møreforskning, Molde, 1997
- Bræin, L og Hervik, A (1998a) Kundeundersøkelse av SND`s virkemidler. Etterundersøkelse i 1997 av bedrifter med tilsagn om finansieringsbistand i 1994, Møreforskning, Molde, 1998.
- Bræin, L og Hervik, A (1998b) Kundeundersøkelsene i SND 1994-97. Oppsummerende rapport fra før og etterundersøkelser, Møreforskning, Molde, 1998.
- Bræin, L, Bergem, B.G og Hervik, A (1999a) Kundeundersøkelse av SND`s virkemidler. Etterundersøkelse i 1999 av bedrifter med tilsagn om finansieringsbistand i 1995, Møreforskning, Molde, 1999.
- Bræin, L, Bergem, B.G og Hervik, A (1999b) Kundeundersøkelse av SND`s bedriftsrettede virkemidler. Hovedundersøkelse – bedrifter med tilsagn 1998, Møreforskning, Molde, 1999.
- Fiskeridepartementet (2000) *Tildelingsbrev til SND for 2000*.



- Fiskeridepartementet, Kommunal- og regional-dep., Landbruksdep., Miljøvern-dep., Nærings- og handels-departementet (2000) *Resultatrapporteringssystem for SND – endelig spesifikasjon.* Oslo, 2000.
- Hatling, L, Herstad, S og Isaksen, A (2000) *SND og distriktsutvikling- rolle, virkemidler og resultater.* Delrapport 2 i evalueringen av Statens nærings- og distriktsutviklingsfond gjennomført av Technopolis Group, STEP-gruppen og Albatross Consulting. STEP R-05/2000, Oslo.
- Hauknes, J, Broch, M og Smith, K (2000) *SND og bedriftsutvikling – rolle, virkemidler og effekter.* Delrapport 1 i evalueringen av Statens nærings- og distriktsutviklingsfond gjennomført av Technopolis Group, STEP-gruppen og Albatross Consulting. STEP R-04/2000, Oslo.
- Innst.S.nr 305 (2000-2001) *SND: Ny giv, ny vekst, nytt næringsliv.* Stortingets næringskomite, Oslo, 2001.
- Kommunal- og regional-departementet (2000) *Tildelingsbrev til SND for 2000.*
- Landbruks-departementet (2000) *Tildelingsbrev til SND for 2000.*
- Nærings- og handels-departementet (2000) *Tildelingsbrev til SND for 2000.*
- St.meld. nr 36 (2000-2001) *SND: Ny giv, ny vekst, nytt næringsliv.* Nærings- og handelsdepartementet, Oslo, 2001.
- St.meld. nr 51 (1996-97) *Om Statens nærings- og distriktsutviklingsfond.* Nærings- og handelsdepartementet, Oslo, 1997.
- St.prp. nr 1 (1999-2000) *Næringsdepartementets budsjett for 2000,* Oslo, 1999

## VEDLEGG

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

Virkemiddel	Sum (1000kr)	Gj.sn. størrelse på tiltaket (1000Kr)	Antall respondenter	% av sum beløp respondenter	% svar
Lavrisikolån	347730	7244	48	34,9 %	4,0 %
Landsdekkende risikolån	42348	882	49	4,2 %	4,1 %
Distriktsrettede risikolån	155715	1145	136	15,6 %	11,2 %
Landsdekkende utviklingstilskudd	19924	327	61	2,0 %	5,0 %
Distriktsutviklings- tilskudd	60870	294	207	6,1 %	17,1 %
Etablererstipend	20815	78	265	2,1 %	21,9 %
OFU/IFU	60808	954	63	6,1 %	5,2 %
Grunnfin.lån til fiskeflåten	232162	3015	77	23,3 %	6,4 %
Lån til landbruket	40321	341	118	4,0 %	9,8 %
Bygdeutviklings- midler	16420	89	185	1,6 %	15,3 %
Sum virkemidler som inngår i undersøkelsen	998113	826	1209	100,0 %	100,0%

**Andel av totale virkemidler som inngår i denne undersøkelsen.**

<b>Virkemiddel</b>	<b>Sum i populasjonen (1000kr)</b>	<b>Sum hos respondenter (1000kr)</b>	<b>Andel inkludert i undersøkelsen</b>
Lavrisikolån	824259	347730	42,2 %
Landsdekkende risikolån	203743	42348	20,8 %
Distriktsrettede risikolån	429349	155715	36,3 %
Landsdekkende utviklingstilskudd	119647	19924	16,7 %
Distriktsutviklings-tilskudd	653589	60870	9,3 %
Etablererstipend	87112	20815	23,9 %
OFU/IFU	167855	60808	36,2 %
Grunnfin.lån til fiskeflåten	744128	232162	31,2 %
Lån til landbruket	499630	40321	8,1 %
Bygdeutviklingsmidler	244160	16420	6,7 %
Sum virkemidler	3974472	998113	25,1 %

Undersøkelsen omfatter således 25,1% av virkemidlene målt i kroner og 16,4 % av bedriftene.

### Faktoranalyse: Strategier

Variabel	Faktor 1 Entreprenøriell	Faktor 2 Vekst	Faktor 3 Kvalitet	Faktor 4 Pris
Produserer nisjeprodukter	0,718			
Bruker ressurser på å finne nye muligheter på markedet	0,741			
Kontinuerlig utvikling av forretningskonseptet	0,616			
Engasjert i utvikling av nye produkter	0,828			
Først med nye produkter	0,761			
Forbedring av eksisterende produkter	0,616			
Satser på rask vekst		0,800		
Aksepterer høy risiko		0,791		
Fremst i teknologisk utvikling		0,547		
Stabil produktportefølje			0,794	
Legger vekt på bredde i produktspekteret			0,480	
Produserer produkter av høy kvalitet			0,700	
Tilpasser seg konkurrentenes forretningsideer				0,481
Billigere produkter enn konkurrentene				0,639
Like produkter som konkurrentene, må holde konkurransedyktig pris				0,812
Eigenvalue	5,761	1,502	1,318	1,145
% of variance	33,9 %	8,8 %	7,8 %	6,7 %

## SPØRRESKJEMAER TIL MOTTAKERE AV FINANSIERINGSBISTAND

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

1. Risikolån og tilskudd (basisskjema),
2. Grunnfinansieringslån til fiskeflåten,
3. Offentlige forsknings- og utviklingskontrakter (OFU)/ Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter (IFU),
4. Etablererstipend,
5. Lån til landbruksformål og tilskudd til bygdeutvikling

Basisskjemaet er vedlagt her.