Rapport til Innovasjon Norge

Evaluering av Innovasjon Norges støtte til maritim næring

MENON-PUBLIKASJON 3/2014

Av Erik W. Jakobsen, Sveinung Fjose, Christian Mellbye, Kristina Wifstad og Magnus Utne Guldbrandsen

MENON Business Economics

Innhold

1. Innledning og konklusjon ... 4

1.1. Relevans ... 4

1.2. Effekt ... 5

1.2.1. Samfunnsøkonomisk lønnsomhet ... 6

1.3. Effektivitet ... 6

1.4. Tiltak for å styrke veksten fremover ... 6

1.5. Oppbygging av rapport. Leserveiledning ... 6

2. Metode ... 7

2.1. Overordnet metodisk rammeverk: OECDs evalueringskriterier i kombinasjon med Heums åtte kriterier 7

2.2. Primærdata: En kombinasjon av dybdeintervjuer og spørreskjema ... 8

2.2.1. Spørreundersøkelser ... 8

2.3. Data fra tidligere surveyundersøkelser benyttes til analyser av ikke-økonomiske effekter ... 9

2.3.1. Menons regnskapsdatabase og populasjonsinndeling benyttes til analyser av økonomiske effekter .. 9

2.4. Dybdeintervjuer med relevante respondenter og interessenter ... 10

3. Maritim satsing i Innovasjon Norge er omfattende ... 11

3.1. Beskrivelse av Innovasjon Norges maritime satsing ... 11

3.2. Tilskudd til maritim næring har økt markant fra 2009 til 2011, for deretter å reduseres med 40 prosent fra 2011 til 2012 ... 13

3.2.1. Sterk økning i bruken av generelle tilskudd frem til 2012 ... 14

3.3. Bruken av låneordningene økte sterkt i forbindelse med finanskrisen ... 16

3.4. Rådgivning i forbindelse med etablering i utlandet har økt markant, men det er stor usikkerhet i tallgrunnlaget ... 18

3.5. Nettverks- og klyngetjenester ... 19

4. Vurdering av Relevans ... 21

4.1. Satsingen er i tråd med maritim politikk ... 21

4.2. Kan satsing på maritim næring forklare økning i støtte til maritim næring? ... 23

4.3. Treffer Innovasjon Norge hele den maritime næringen? ... 23

4.4. Satsingen håndterer spesifikk markedssvikt ... 26

4.4.1. Fellesgoder og eksterne virkninger bidrar til manglende satsing på FOU og manglende incentiver til samarbeid 27

4.4.2. Maritime prosjekter har gjennomgående høyere innovasjonshøyde ... 28

4.4.3. Høy grad av innovasjon i maritim næring er viktig for norsk verdiskaping. ... 29

5. Vurdering av Effekt ... 33

5.1. Tilskudd: Satsingen leverer gode resultater, men det er forbedringspotensialer ... 33

5.1.1. Bedriftene melder om forholdsvis sterke effekter på økonomiske parametre 33

5.1.2. Tilskuddene har en sterk effekt på innovasjon og resultatene er gode sammenlignet med tilskudd til andre næringer 36

5.1.3. Innovasjonshøyden er på høyde med andre tilskudd i Innovasjon Norge 37

5.1.4. Kompetansen internt i bedriftene blir styrket, men i varierende grad 38

5.1.5. Tilskuddene har ført til økt samarbeid internt i næringen 39

5.1.6. Tilskuddene har høy addisjonalitet 40

5.2. Rådgivning: Fornøyde kunder vitner om god effekt 41

5.2.1. Kundene er spesielt fornøyd med tjenesten tilknyttet delegasjonsbesøkene og etablering i utlandet 42

5.2.2. Rådgivningstjenesten ser ut til å ha størst effekt på salget i utlandet, samt styrking av nettverket .. 43

5.2.3. Rådgivningstjenesten fører i en viss grad til utvikling av nye markeder 45

5.2.4. Rådgivingstjenestene har relativt høy addisjonalitet 45

5.3. Effekten for maritime bedrifter av låneordningene er gode 47

5.3.1. Respondentene melder om gode resultater for prosjektene lånene muliggjør 47

5.3.2. Låneordningens effekt på vekst er sterkere for maritime bedrifter enn for øvrige bedrifter i Innovasjon Norge 49

5.3.3. Låneneordningenes effekt på innovasjon er sterk 50

5.3.4. Låneordningene fører til økt samarbeid internt i bransjen og med andre aktører 52

5.3.5. Låneordningene har effekter som er større enn den monetære verdien alene 52

5.3.6. Addisjonaliteten er noe lavere enn for Innovasjon Norge som helhet 53

6. Effektiviteten er god, men resultatene kunne vært bedre dersom noen tiltak hadde blitt satt i gang tidligere 54

6.1. Rollefordelingen i virkemiddelapparatet er godt formidlet 54

6.2. Kundene er gjennomgående fornøyd med saksbehandlernes kompetanse og søknadsprosessen 56

6.2.1. Maritim kompetanse anses som svært viktig blant INs kunder, dagens saksbehandlere ser ut til å oppfylle dette ønsket i en viss grad 56

6.2.2. De fleste av har ingenting å utsette på søknadsprosessen, men det er likevel rom for å forenkle prosessen spesielt for mindre prosjekter 57

6.3. Kan man bedre effektiviteten gjennom en bedre organisering internt? 59

6.3.1. Et mindre tydelig skille mellom maritim og olje og gassrelatert næring skaper behov for en god kommunikasjon mellom de ulike sektorsatsingene. 60

6.3.2. Fagnettverket er et viktig bidrag til å bedre kommunikasjonen mellom hjemme- og utekontorene. 60

6.3.3. Er det hensiktsmessig å sette fokuset mot noen bedriftsgrupper eller noen ordninger? 60

7. Samfunnsøkonomisk lønnsomhetsvurdering av Innovasjon Norges maritime satsing 62

7.1. Beskrivelse av den maritime satsingens nytte og kostnader 62

7.1.1. Overordnede forutsetninger og metode ... 63
7.2. Låneordningene er trolig samfunnsøkonomisk lønnsomme ... 64
7.2.1. Kostnader ... 64
7.2.2. Nytte ... 65
7.3. Usikkert om tilskuddsordningene er samfunnsøkonomisk lønnsomme ... 66
7.3.1. Kostnader ved tilskuddsordningene ... 67
7.3.2. Nytte ved tilskuddsordningene ... 67
7.4. Rådgivningstjenestene er trolig samfunnsøkonomisk lønnsomme ... 68
7.4.1. Kostnader ved rådgivingstjenestene ... 69
7.4.2. Nytte ved rådgivingstjenestene ... 69
7.5. Metode og forutsetninger ... 70
7.5.1. Økt avkastning som følge av lån fra Innovasjon Norges låneordninger ... 70
7.5.2. Administrative kostnader i Innovasjon Norge ... 71
7.5.3. Administrative kostnader for bedriftene ... 72
7.5.4. Finansielle kostnader ved INs låneordninger ... 73
7.5.5. Skattekostnad ... 73
7.5.6. Andre forutsetninger ... 73
8. Anbefalinger om fremtidig drift ... 74
8.1. Innovasjon Norge bør styrke innsatsen på «key acount» kunder ... 74
8.2. Innovasjon Norge bør videreføre og styrke satsingen på fagnettverk ... 74
8.3. Satsing på maritim næring bør videreføres ... 75
Vedlegg 1: Oversikt over intervjuer ... 77
Vedlegg 2: Oversikt over Menons klassifisering kontra Innovasjon Norges ... 78
Vedlegg 3: Spørreundersøkelse sendt til mottakere av tilskudd og rådgivning i utlandet ... 79
Vedlegg 5: Spørreundersøkelse sendt til mottakere av lavrisikolån ... 89
Vedlegg 6: Spørreundersøkelse sendt til mottakere av Risikolån(Innovasjonslån) ... 99
Vedlegg 4: Referanseliste ... 108

1. Innledning og konklusjon

Menon viser i denne rapporten at Innovasjon Norges støtte til maritim næring i stor grad har vært vellykket. Evalueringen er gjennomført i tråd med OECDs evalueringskriteria, hvilket innebærer at vi har vurdert satsingens relevans, effekt og effektivitet. Videre anbefaler vi tiltak for å styrke resultatene fremover.

I tråd med oppdragsbeskrivelsen omfatter evalueringen all støtte gitt til maritim næring i perioden 2006 til 2012 fordelt på ulike virkemiddel som låneordninger, tilskuddsordninger og rådgivning til bedrifter i forbindelse med internasjonalisering. Innovasjon Norge har satset på maritim næring gjennom å ha det som en prioritert næring. Maritime prosjekter har gjennom denne prioriteringen fått lettere tilgang til midler enn prosjekter som ikke tilhører en av de prioriterte næringene. Satsningen består også i at man har hatt egne sektoransvarlige for næringen, samt at man har koordinert og styrket arbeidsinnsatsen gjennom såkalte fagnettverk. Som en del av satsninge har Innovasjon Norge hatt to støtteordninger særskilt rettet mot maritim næring, nemlig Nærskipsfartsordningen og Tilskudd for maritim utvikling (MarUT). De maritimt rettede ordningene utgjør en relativt liten del av Innovasjon Norges totale støtte til maritim næring. Evalueringen går således langt utover de næringsspesifikke ordningene.

Ettersom evalueringen omhandler all støtte gitt til maritime bedrifter i perioden 2006 til 2012, omfatter den svært mange av Innovasjon Norges ulike virkemidler. Selv om omfanget av virkemidler er stort, er ikke bruken av hvert enkelt virkemiddel tilstrekkelig høy til at vi kan analysere på virkemiddelnivå. Vi har derfor valgt å aggregere noe opp og analysere effekt for lån, tilskudd og rådgivning. Effekt av klynge- og nettverksprogrammer er ikke analysert spesifikt med hensyn til effekt. Bakgrunnen for dette er at klynge- og nettverksprogrammene nylig er evaluert grundig, herunder også de maritime klynge- og nettverksprogrammene.

Evalueringen avdekker at maritime bedrifter som har fått tilskudd, lån og rådgivning gjennomsnittlig scorer noe høyere enn sammenlignbare bedrifter i Innovasjon Norges portefølje på alle sentrale evalueringsparametere. Satsingen er relevant, den har god effekt og effektivitet, og er trolig samfunnsøkonomisk lønnsom.

Menon anbefaler videreføring og styrking av den maritime satsingen. Som et alternativ til egne tilskuddsordninger rettet mot maritim næring kan man imidlertid vurdere å i sterkere grad prioritere maritim næring i de ikke-næringsspesifikke ordningene. Dette har dels begrunnelse i at omfang av tilskudd og lån til maritim næring er mer omfattende i de ikke-næringsspesifikke enn i de næringsspesifikke, samt at en reduksjon i antall ordninger i Innovasjon Norge trolig kan bedre effektivitet i Innovasjon Norge som helhet.

Nedenfor følger oppsummering av funn og vurderinger kategorisert etter evalueringskriteriene, samt anbefalinger om tiltak for å styrke veksten.

1.1. Relevans

Evalueringen finner at satsingen er relevant og godt forankret i vedtatt politikk. Satsingen på nærskipsfart er imidlertid ikke i tilstrekkelig grad fulgt opp, hvilket trolig skyldes at de tilgjengelige virkemidler ikke er tilstrekkelig etterspurt. Innovasjon Norges satsing er konsentrert om de deler av næringen som har høyest vare- og tjenesteinnovasjon.

Maritim næring er en av Norges største, mest produktive og internasjonaliserte. For at næringen skal opprettholde internasjonal konkurransekraft må den, blant annet for å kompensere for et høyt norsk lønnsnivå, ha kontinuerlig innovasjon. De innovasjonshemmende markedssvikt Innovasjon Norge gjennom sine virkemidler bidrar til å håndtere er ikke større i maritim næring enn i andre næringer. Tatt i betraktning maritim nærings størrelse, internasjonalisering og innovasjon, anses en særskilt satsning på maritim næring i Innovasjon Norge som relevant for både å nå målsetninger for maritim politikk, og mer generelle økonomiske målsetninger som sysselsetting og vekst.

1.2. Effekt

For å måle effekt har vi sendt ut spørreundersøkelse til de bedrifter som har mottatt støtte. De maritime bedriftens besvarelser er sammenlignet med besvarelser gitt i Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelse (KEU). Videre har vi foretatt økonometriske analyser for å vurdere hvordan brukere av Innovasjon Norges tjenester skiller seg ut med hensyn til vekst, sammenlignet med de som ikke bruker Innovasjon Norge. På et overordnet nivå viser våre økonometriske analyser og tilbakemelding gjennom spørreundersøkelser og intervjuer at maritime bedrifter som bruker Innovasjon Norge gjennomsnittlig har sterkere vekst enn sammenlignbare bedrifter, og at de scorer noe høyere enn gjennomsnittet av Innovasjon Norges brukere på viktige effektparametere innen økonomi og vekst, innovasjon og samarbeid. Addisjonaliteten er også gjennomgående noe høyere.

Med hensyn til effekt finner vi det naturlig å skille mellom tilskudd, lån og rådgivning:

- Tilskuddsordninger: Tilbakemeldinger gjennom spørreundersøkelse og intervjuer viser at de bedriftene som har fått tilskudd fra Innovasjon Norge rapporterer om noe sterkere effekter på sentrale økonomiske parametere enn gjennomsnittet av Innovasjon Norges brukere. Det er særlig med hensyn til vekst i internasjonale markeder at effekten synes å utmerke seg positivt. Innovasjonshøyden er marginalt høyere enn hos sammenlignbare bedrifter som mottar tilskudd gjennom Innovasjon Norge, noe som også gjelder samarbeid. Også addisjonaliteten er noe høyere.
- Låneordninger: Våre økonometriske analyser viser at de bedriftene som har fått lån gjennom Innovasjon Norge, har høyere vekst enn sammenlignbare bedrifter i maritim næring. Veksten i maritime bedrifter som har fått lån, er betydelig høyere enn hos gjennomsnittet av bedrifter som mottar lån gjennom Innovasjon Norge. Maritime bedrifter trekker således opp snittet i Innovasjon Norges låneportefølje som helhet. Det er i særlig grad Landsdekkende innovasjonslån og Distriktsrettede risikolån som scorer godt i forhold til gjennomsnittet. Våre intervjuer og spørreundersøkelser understøtter resultater avdekket gjennom økonometriske analyser. Disse viser at maritime bedrifter som har fått lån, rapporterer om noe sterkere resultater på sentrale økonomiske variabler enn gjennomsnittet av Innovasjon Norges lånekunder. Effekten på innovasjon og samarbeid er marginalt høyere enn gjennomsnittet. Addisjonaliteten er imidlertid på et aggregert nivå marginalt lavere.
- Rådgivningstjenester: Tilbakemeldinger gjennom intervjuer og spørreundersøkelser viser at maritime bedrifter som har mottatt rådgivningstjenester, rapporterer om noe høyere effekt på sentrale økonomiske parametere enn gjennomsnittet av bedrifter som har mottatt rådgivningstjenester. Det er særlig med hensyn til salg i internasjonale markeder at de maritime bedriftene skiller seg positivt ut. Med hensyn til innovasjon er resultatene på linje med sammenlignbare bedrifter, mens de maritime bedriftene skiller seg positivt ut med hensyn til samarbeid. Addisjonaliteten i utenlandssatsingen er marginalt høyere enn snittet av de bedrifter som kjøper rådgivningstjenester av Innovasjon Norge.

Samlet sett finner vi altså betydelig effekt av den maritime satsingen.

1.2.1. Samfunnsøkonomisk lønnsomhet

Innovasjon Norges satsing er trolig samfunnsøkonomisk lønnsom. Selv om usikkerheten ved de samfunnsøkonomiske analysene er stor, kan vi nærmest med sikkerhet slå fast at gevinstene ved Innovasjon Norges lån til maritim næring overstiger de samfunnsøkonomiske kostnadene. Med hensyn til tilskuddsordningene og rådgivningstjenestene er usikkerheten noe større, men disse er antatt samfunnsøkonomisk lønnsomme.

1.3. Effektivitet

Innovasjon Norge har siden 2010 bevisst satset på spesialisering gjennom å bygge opp fagnettverk. Fagnettverkene sikrer bedre arbeidsdeling og kunnskapsspredning internt i Innovasjon Norge og bidrar til mer kyndig saksbehandling og veiledning.

Effektiviteten i Innovasjon Norge som helhet, herunder også den maritime satsingen, trekkes imidlertid ned av at Innovasjon Norge har svært mange og til dels overlappende virkemidler. Omfanget av virkemidler er i stor grad politisk gitt, og et uttrykk for et ønske om spesialiserte snarere enn generelle virkemidler.

1.4. Tiltak for å styrke veksten fremover

Maritim næring er blant Norges mest produktive, innovative og internasjonaliserte næringer. Bedriftene innen maritim næring har hatt god nytte av de virkemidler Innovasjon Norge tilbyr, og det er grunn til å anta at satsingen har bidratt til å styrke veksten. Vi anbefaler at Innovasjon Norges satsing på maritim næring videreføres og styrkes.

For å styrke veksten fremover anbefaler vi følgende:

- For å opprettholde høy aktivitet i maritim satsing bør satsningen på «key acount» kunder videreføres og styrkes.
- Søknadsprosesser bør forenkles.
- Satsing på fagnettverk må videreføres og styrkes. I valget mellom et bredt og mindre spesialisert versus mindre og mer spesialisert nettverk, bør Innovasjon Norge velge sistnevnte.

Vi anbefaler at maritimt rettede støtteordninger videreføres. Alternativt kan man styrke satsning på maritim næring i de ikke-næringsspesifikke ordningene. En reduksjon i antall støtteordninger vil trolig bidra til å øke effektiviteten i Innovasjon Norge som helhet.

1.5. Oppbygging av rapport. Leserveiledning

I rapportens andre kapittel gir vi et kort innblikk i metoden vi har brukt i evalueringen. I kapittel 3 presenteres Innovasjon Norges maritime satsing. I kapittel 4 til 7 vurderes henholdsvis relevans, effekt og effektivitet av satsingen. I kapittel 8 oppsummerer vi og viser forutsetninger og beregninger for den samfunnsøkonomiske analysen. I det siste kapittelet anbefaler vi tiltak for styrket vekst.

2. Metode

Dette kapittelet vil beskrive metodikken brukt i denne evalueringen. Gjennom arbeidet har vi kombinert spørreundersøkelser, dybdeintervjuer, økonomiske analyser og deskstudier for å få best mulig innsikt i hvordan bedriftene og andre aktører selv ser på tjenestetilbudet rettet mot næringen. I den påfølgende teksten vil disse ulike kildene bli beskrevet, samt at det overordnede metodiske rammeverket vil presenteres.

2.1. Overordnet metodisk rammeverk: OECDs evalueringskriterier i kombinasjon med Heums åtte kriterier

Evalueringen er bygget opp etter OECDs evalueringsmodell og tar med dette utgangspunkt i fire kriterier: Relevans, effekt, effektivitet og varighet[1]. OECDs modell fungerer som det overordnede rammeverket i evalueringen og samsvarer i stor grad med Heums åtte kriterier[2] for hvordan man kan evaluere godhet i næringspolitiske virkemidler. Tabellen under gir en oversikt over de ulike kriteriene i OECDs evalueringsmodell, på hvilken måte Heums kriterier faller inn under modellen, samt hvilke evalueringsspørsmål som behandles under de ulike kriteriene.

Evalueringskriterier	Evalueringsspørsmål
RELEVANS: På dette punktet vurderes det hvorvidt gjennomførte tiltak har forankring i sentrale styringsdokumenter, og om aktiviteten er relevant for å nå målet. HEUMs kriterier: • **Det må foreligge markedssvikt som hemmer verdiskaping og vekst** • **Markedssviktens konsekvenser må være store nok** • **Et klart mål for hva virkemiddelet skal brukes til**	Vurdere tjenestens utforming og innretning i forhold til behov, herunder vurdere seleksjonen i forbindelse med utvelgelse av prosjekt. Treffer man ønsket målgruppe?
EFFEKT: På dette punktet vurderer man hvilken effekt innsatsen har gitt. Vi har i den sammenhengen vurdert hvorvidt målsettingene med strategien er oppfylt. Under effekt er det særlig viktig å vurdere addisjonalitet, altså på hvilken måte gjennomføring av tiltakene har bidratt til de resultatene vi ser i dag. Forhold knyttet til addisjonalitet drøftes for hvert delområde. Vi vurderer altså i hvilken grad oppnådde resultater kan knyttes til deltagelsen i nettverket. HEUMs kriterier: • **Virkemidlet som benyttes må være egnet til å korrigere for markedssvikten**	Dokumentere resultatene og effektene av tjenesten. Økonomiske resultater av tjenesten: Vurdere suksesskriterier for aktiviteten. Utføre en samfunnsøkonomisk lønnsomhetsanalyse av tjenesten.

[1] Varighet er i dette tilfellet tolket som tiltak for å styrke veksten fremover.

[2]

EFFEKTIVITET: På dette punktet vurderer man i hvilken grad man kunne oppnådd bedre resultater eller lavere kostnader ved en alternativ innretting av støtten. HEUMs kriterier: • **Det må ikke finnes alternative virkemidler som bedre kan oppfylle målet** • **Seleksjonskriteriene for når virkemidlet skal anvendes må være tydelige og forutsigbare** • **Virkemidlet må være enkelt å administrere og være kostnadseffektivt** • **Søkeren må forvente klar og real avgjørelse innen rimelig tid**	Vurdere INs samarbeid internt og mellom IN og eksterne aktører. Vurdere leveransen av tjenesten, herunder forholdet mellom finansiell og faglig rådgivende støtte. Vurdere organisering og administrasjon av tjenesten totalt sett, herunder effektiviteten av dette arbeidet. Vurdere kritisk masse (omfanget av aktiviteten) for vellykketheten av aktiviteten.
VARIGHET: På dette punktet vurderer man om resultatene er langsiktige og har virkning utover den perioden hvor det gis støtte, eller hvorvidt resultatene vil opphøre så snart satsingen er over.	Hva slags ambisjonsnivå bør en slik tjeneste ha i forhold til etterspørsel, antatt behov og potensial? Vurdere hvordan en slik tjeneste bør markedsføres? Basert på nevnte punkter – gi forslag til forbedringer og tiltak for en eventuell videreføring og utvikling.

2.2. Primærdata: En kombinasjon av dybdeintervjuer og spørreskjema

I evalueringen har vi foretatt en parallell utnyttelse av kvalitative og kvantitative tilnærminger. Dette for å utnytte styrkene til de ulike formene for data. De kvantitative dataene gir informasjon om fordelinger og sammenhenger, mens de kvalitative dataene gir informasjon som utdyper og konkretiserer disse. På den kvantitative siden har vi benyttet regnskapsdata, databaser i Innovasjon Norge (SOPP og Siebel), Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelser, samt spesialtilpassede elektroniske spørreundersøkelser. Kvalitativ informasjon er innhentet gjennom dybdeintervjuer med bedrifter som har mottatt støtte, ansatte i Innovasjon Norge, ansvarlig departement og fagorganisasjoner. Nedenfor redegjør vi for hvilke informasjonsinnhentingskilder vi har benyttet.

2.2.1. Spørreundersøkelser

Gjennom Innovasjon Norges database har vi identifisert 627[3] unike respondenter med e-postadresser som enten har mottatt lån, tilskudd eller rådgivningstjenester. For å sikre en høy svarrate har vi sendt ut undersøkelsen med 3 purringer og vi har ringt rundt til en rekke av bedriftene for å øke responsraten ytterligere. Gjennom dette har vi totalt fått 328 svar, noe som gir en svarrate på 52 prosent. Ettersom en del av e-postadressene vi fikk er opptil 5 år gamle, antar vi at en del av dem ikke er operative i dag, slik at den reelle svarprosentene er høyere.

[3] Dette inkluderer ikke selskaper hvor vi fikk melding om feil-epostadresser. Vi har også fjernet 28 selskaper som har gått konkurs.

Det ble sendt ut totalt fire ulike spørreundersøkelser som alle var tilpasset ulike tjenester. Disse ble sendt til bedrifter som hadde mottatt:

- Lavrisikolån
- Risikolån
- Bedrifter som har fått avslag på lånesøknad
- Bedrifter som har mottatt tilskudd
- Bedrifter som har kjøpt[4] rådgivning

I arbeidet med rapporten har Menon også fått tilgang til Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelse for 2012. Ettersom en del av spørsmålene i kundeeffektundersøkelsen er lik vår undersøkelse, har disse dataene vært brukt for å sammenligne den maritime satsingen mot andre områder hvor Innovasjon Norge har aktivitet.

2.3. Data fra tidligere surveyundersøkelser benyttes til analyser av ikke-økonomiske effekter

Menon har arbeidet opp mot maritim næring gjennom flere år og flere av resultatene fra tidligere surveyundersøkelser ble benyttet til å analysere de ikke-økonomiske effektene av satsingen. Vi har brukt data fra «Et kunnskapsbasert Norge»[5] for å illustrere hvilke segmenter i maritim næring som er mest innovative. Disse data er sammenlignet med data fra Innovasjon Norge om hvem som mottar tilskudd, lån og rådgivning med sikte på å vurdere om Innovasjon Norge støtter de deler av næringen med høyest innovasjonsgrad.

Funn fra «Et kunnskapsbasert Norge» ble også brukt for å vurdere funnene om samarbeid i verdikjeden mot de funn vi har gjort i denne undersøkelsen om samme tema. Sammenligningen ble foretatt for å styrke validiteten og reliabiliteten for de funn vi i denne undersøkelsen har avdekket.

2.3.1. Menons regnskapsdatabase og populasjonsinndeling benyttes til analyser av økonomiske effekter

I evalueringen har vi trukket på Menons regnskapsdatabase, som består av regnskapsdata fra alle norske foretak i perioden 1992-2012. Menon besitter den mest bearbeidede og kvalitetssikrede populasjonen av bedrifter innen maritim næring og offshore leverandørindustri i Norge. Etter avtale med oppdragsgiver har vi lagt Menons definisjon av maritim næring til grunn. For å avdele omfang av Innovasjon Norges støtte til maritim næring har vi således «matchet» vår populasjon med maritim næring opp mot Innovasjon Norges kundedatabaser (SOPP og Seibel). Dersom bedrifter i disse databasene inngår i Menons populasjon av maritim næring, har vi regnet bedriftene som maritime.

Populasjonsinndelingen var også betydningsfull for å utarbeide kontrollgrupper som igjen ble brukt i arbeidet med å analysere svarene fra spørreundersøkelsen. Kontrollgruppene ble benyttet for å vurdere om enkelte grupper svarer systematisk annerledes enn andre grupper.

Gjennom utarbeidelsen av denne kontrollgruppen har vi også vurdert om bedrifter som får støtte fra Innovasjon Norge utvikler seg annerledes enn bedrifter som ikke får det. Dette ble gjort ved å sammenligne utvikling i en rekke økonomiske nøkkeltall for kontrollgruppen og gruppen som har fått støtte fra Innovasjon Norge.

[4] Subsidieelementet i rådgivningstjenestene er betydelig, og ofte mer enn 50 prosent. Det er således et definisjonsspørsmål om de kjøper eller mottar rådgivningstjenester

[5] Reve og Sasson (2012): Et kunnskapsbasert Norge. Universitetsforlaget

Regnskapsdatabasen var således også avgjørende i arbeidet med de samfunnsøkonomiske analysene av den maritime satsingen.

2.4. Dybdeintervjuer med relevante respondenter og interessenter

Mens de kvantitative dataene gir god informasjon om fordelinger og sammenhenger, er en dyptpløyende evaluering også avhengig av kvalitative data som kan utdype og konkretisere resultatene. Denne tilnærmingen gir også et bedre innblikk i komplekse sammenhenger hvor det er mange variabler som spiller inn. Dette er tilfellet også i denne evalueringen. For å få kvalitativ informasjon om de ulike forhold evalueringen berører, har vi gjennomført dybdeintervjuer med 31 respondenter. Intervjuene ble gjennomført i et semi-strukturert format hvor en standardisert intervjumal ble tilpasset de ulike respondentenes bakgrunn. En slik tilnærming er nødvendig ettersom de ulike respondentene har et veldig ulikt grunnlag for å besvare spørsmål og komme med mest mulig verdifull informasjon for evalueringen. Vi har intervjuet 15 representanter fra bedrifter, 6 fra ulike interesse- og fagorganisasjoner, 5 ulike ansatte i Innovasjon Norge samt ansatte fra NHD. Enkelte av respondentene er intervjuet flere ganger.

I tillegg har Menon parallelt med denne evalueringen arbeidet med en evaluering av Innovasjon Norges låneordninger (Menon, 2013). Her ble det gjennomført omkring 30 intervjuer, hvor noen av funnene har blitt brukt for å styrke konklusjonene i denne rapporten. Bedriftsgruppen inkluderte bedrifter som har mottatt lån, tilskudd og rådgivning samt bedrifter som har søkt lån/tilskudd, men ikke har fått innvilget disse. Det er i all hovedsak toppledelsen i selskapene som har blitt intervjuet. Det vises til Vedlegg 2 for en oversikt over dybdeintervjuene.

3. Maritim satsing i Innovasjon Norge er omfattende

I perioden mellom 2006 og 2012 har Innovasjon Norge bevilget[6] i underkant av 650 millioner kroner i tilskudd, 1,7 milliarder kroner i lån og rundt 70 millioner kroner til klyngeprogrammer innen maritim næring. Midlene gitt gjennom låneordningen var spesielt store i perioden 2009-2011 i sammenheng med ettervirkningene av finanskrisen. I 2012 falt långivningen til maritim næring markant. Tilskuddsbevilgninger var spesielt stor i 2010 og 2011. Også for tilskudd er bevilgede midler til næringen mindre i 2012 enn i perioden 2010-2011. Mengden rådgivningsoppdrag har ifølge oversikten Menon har fått, økt kraftig i perioden, fra 13 registrerte oppdrag i 2008 til 57 i 2012. Det er imidlertid stor usikkerhet om tallgrunnlaget for rådgivningsoppdrag.

De ikke-næringsspesifikke tilskudds- og låneordninger er, målt i bevilgninger, langt mer omfattende enn de øremerkede tilskuddene MarUT og Nærskipsfartsordningen.

3.1. Beskrivelse av Innovasjon Norges maritime satsing

Maritim næring har siden 2006 vært en av Innovasjon Norges prioriterte næringer og er en av fire næringer med eget sektorprogram. Innovasjon Norges maritime satsing er en del av MARUT som er en prosess og en handlingsarena mellom maritim næring, offentlige myndigheter, forskningsmiljøer og det offentlige virkemiddelapparatet. Som en del av den maritime satsingen har Innovasjon Norge to næringsspesifikke programmer: Tilskudd til maritim utvikling (Marut) og Tilskudd til utviklingen av nærskipsfart.

Satsingen på maritim næring er imidlertid langt bredere enn satsingen på de disse øremerkede programmene. Ulike låne- og tilskuddsordninger brukes også i relativt vid utstrekning. Vi har i dette kapitelet delt disse ordningene inn i fire kategorier: låneordninger, tilskuddsordninger, kompetansebygging og rådgivnings- og markedsorienterte tjenester, og klynge- og nettverkstjenester[7].

Brutto støtte[8] til næringen var ifølge Innovasjon Norges årsrapport i 2012 på 258 millioner kroner, et beløp som utgjør om lag 4 prosent av Innovasjon Norges totale bevilgninger i 2012.

Menon har over lengre tid utarbeidet en populasjon av maritime bedrifter[9]. Når vi legger denne til grunn, finner vi at Innovasjon Norges satsing på maritim næring er noe større enn hva som er oppgitt i Innovasjon Norges årsrapporter. Med Menons klassifisering av maritime bedrifter var den totale støtten (netto innvilget beløp) til den maritime sektoren i 2012 i underkant av 305 millioner kroner. Støtten rettet seg spesielt inn mot utvikling og produksjon av maritimt utstyr, skipsbygging og tilknyttede tjenesteleverandører. I figuren under ser vi utviklingen i bevilgningen til maritim næring som er gitt gjennom de ulike virkemidlene[10] i perioden 2006 til 2012.

---

[6] Med bevilget menes her innvilget beløp fratrukket annullerte beløp. Videre omtalt som netto innvilget beløp.

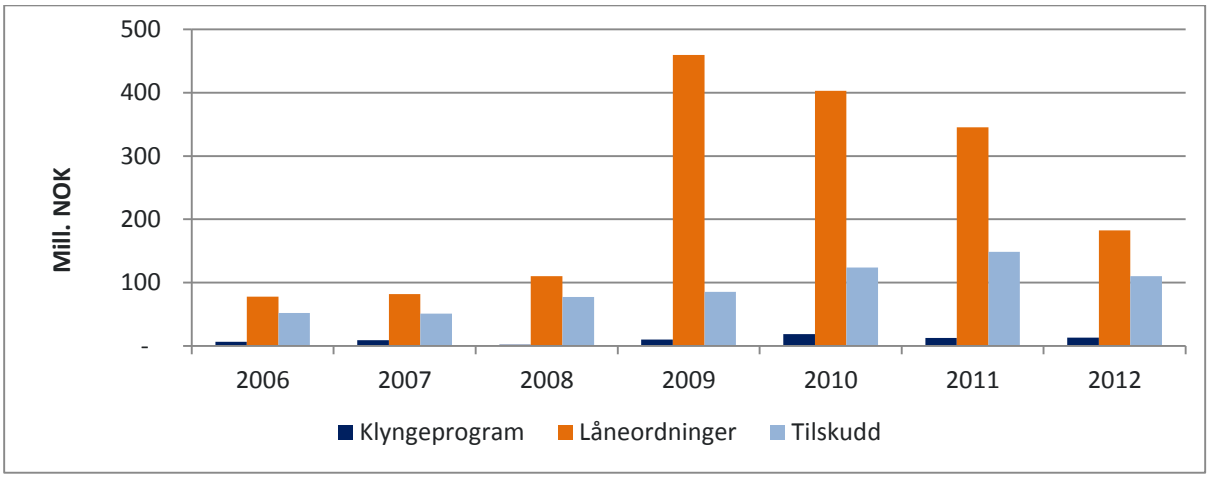
[7] I de påfølgende kapitler går vi igjennom tilskuddsordninger, lån og rådgiving. Klyngeprogrammene evalueres ikke spesifikt, da disse nylig har blitt evaluert.

[8] Brutto støtte viser til totale tilskudd og lån, hvor en ikke tar hensyn til at deler av lånemidlene ikke inneholder noen form for subsidie

[9] Menons maritime populasjon har i flere år blitt brukt i Maritimt Forums og Norges Rederiforbunds statistikk over næringen. (Menon, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012). Menons statistikk legges til grunn av Regjeringen når de beskriver maritim næring i St.prp. nr 1.

[10] Alle tall som presenteres i denne rapporten tar utgangspunkt i Menons klassifisering, dersom ikke annet er oppgitt. Tallene for innvilget støtte som presenteres er fratrukket annullerte beløp.

Figur 3-1: Oversikt over netto innvilget beløp til maritim næring i perioden 2006-2012[11]. Kilde: Innovasjon Norge (2013) og Menon (2013)



Samlet sett var støtten til maritim næring spesielt stor i årene 2009, 2010 og 2011, noe som først og fremst skyldes låneordningene. For tilskuddene ser vi at støtten til den maritime næringen var størst i 2011. Veksten fra 2008 til 2009 skyldes i hovedsak finanskrisen og de tiltak som ble igangsatt gjennom Innovasjon Norge for å motvirke virkningene.

Ifølge Innovasjon Norges årsrapport fra 2012 kan nedgangen i 2012 forklares av at man i tidligere år har gitt stor støtte til verftinvesteringer og utviklingen av Norsk Maritimt Kompetansesenter, mens det i 2012 er satt i gang færre slike prosjekter.

Verftspakken

Etter finanskrisen opplevde store deler av verftsindustrien lav etterspørsel og tomme ordrebøker, dels som følge av at tilgangen til kreditt for kjøpere av verftstjenester ble kraftig redusert. Ettersom næringen utgjør en relativ stor del av norske arbeidsplasser og verdiskaping bestemte regjeringen seg for å hjelpe næringen ved å øke rammene for lån og tilskudd gjennom Innovasjon Norge.

Innovasjon Norge fikk i forbindelse med tiltakspakken 2010 for verftsnæringen og utstyrsleverandørene økt utlånsramme på 150 millioner kroner for landsdekkende risikolån, 20 millioner kroner i økt ramme for forsknings- og utviklingsprosjekter (IFU/OFU), 10 millioner kroner til miljøprosjekter og utvikling av nærskipsfartsflåten og 8 mill. kroner til kompetanseutviklingsprosjekter i maritim sektor. 98 prosent av den økte rammen ble benyttet. Utviklingen for næringen har etterhvert vist seg å bli langt mer positiv enn fryktet.

Menon har tidligere vist at konsekvensene av finanskrisen trolig hadde vært dypere og mer langvarige uten de tiltak som Innovasjon Norge igangsatte under krisen (Menon, 2010).

[11] Rådgivningstjenestene er ikke inkludert her ettersom bedriftene selv betaler for tjenesten.

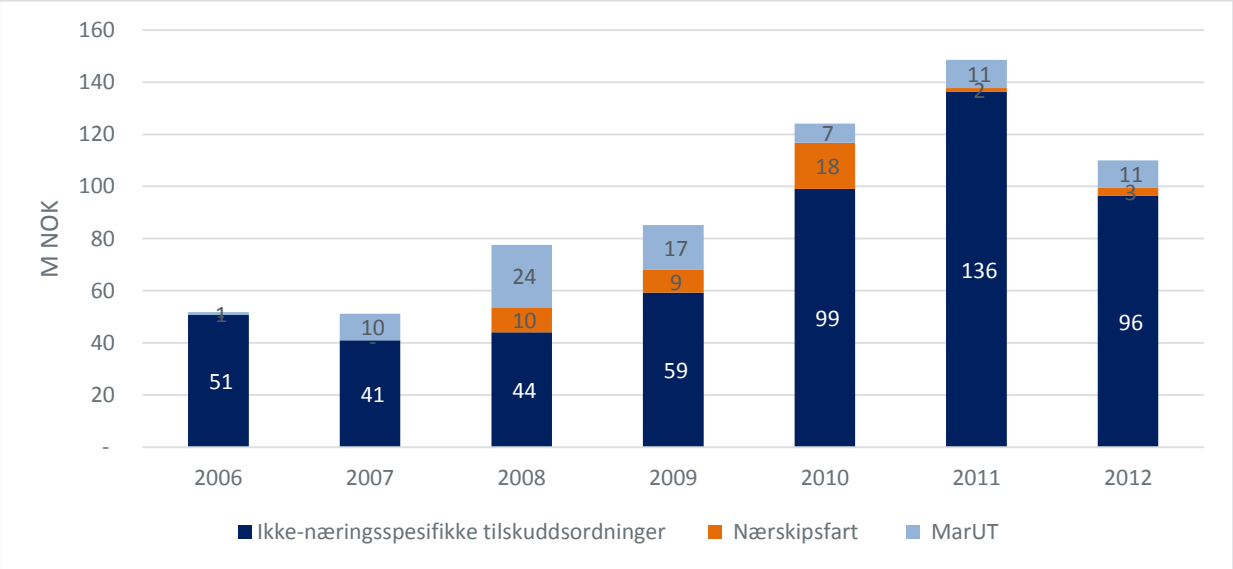
I delkapitlene under vil vi gå nærmere inn på de fire ulike kategorier av virkemidler. Ettersom Innovasjon Norges maritime satsing involverer svært mange av Innovasjon Norges virkemidler, må beskrivelsene nødvendigvis være på et overordnet nivå.

3.2. Tilskudd til maritim næring har økt markant fra 2009 til 2011, for deretter å reduseres med 40 prosent fra 2011 til 2012

Vi presenterer her utviklingen i ulike tilskudd gitt til maritim næring i perioden 2006 til 2012. Bruken av tilskuddsordningene innen maritim næring hadde en kraftig vekst i perioden mellom 2009 og 2011, for så å gå noen tilbake i 2012. Den store variasjonen i totale tilskudd skyldes i hovedsak endringer i generelle tilskuddsordninger. Målt i støttebeløp er de ikke-næringsspesifikke langt viktigere enn de øremerkede ordningene rettet mot maritim næring.

I figuren under ser vi hvor mye av de bevilgede beløpene som gis gjennom de ulike tilskuddsordninger. Vi har i figuren slått sammen alle tilskudd som ikke er øremerket maritime prosjekter. Hvordan de ikke-næringsspesifikke tilskudd fordeler seg på ulike programmer vises senere i delkapitlet.

Figur 3-2: Bevilget beløp i tilskuddsordningene i perioden 2006-2012. Kilde: Innovasjon Norge (2013) og Menon (2013)



Som det går frem av figuren økte tilskudd til maritim næring markant i perioden 2008 til 2011, med en topp på om lag 150 millioner kroner i 2011. Fra 2011 til 2012 falt omfanget av tilskudd tilsvarende markant. Fallet i tilskudd er nærmest utelukkende knyttet til fall i generelle tilskuddsordninger, slik vist i figuren. Av figuren går det også frem at generelle tilskuddsordninger målt i bevilgede midler er langt viktigere enn de øremerkede.

Vi vil i de påfølgende delkapitlene gå nærmere inn på utviklingen både i ikke-næringsspesifikke og øremerkede tilskuddsordninger. Bakgrunnen for at vi her ønsker å skille mellom ikke-næringsspesifikke og øremerkede tilskudd er at vi i analysen knyttet til effektivitet belyser hvorvidt det er hensiktsmessig å opprettholde de maritimt rettede tilskuddsordningene.

3.2.1. Sterk økning i bruken av generelle tilskudd frem til 2012

Innovasjon Norge gir tilskudd til maritime bedrifter gjennom om lag 50 ulike tilskudd[12]. I tabellen under ser vi hva som er blitt gitt av ikke-næringsspesifikke tilskudd til maritime bedrifter i perioden 2006 til 2012.

Tabell 3-1: Bevilget beløp til maritime bedrifter gjennom ikke-næringsspesfikke tilskuddsordninger. Bevilgende departement i parentes. Tall i millioner kroner. Kilde: Innovasjon Norge (2013) og Menon (2013) [13]

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Totalt
IFU/OFU (NFD)	7,6	12,0	20,1	8,7	29,4	46,1	15,6	**139,6**
Bedriftsutviklingstilskudd (KMD)	10,5	7,1	9,3	23,3	30,7	26,8	20,8	**128,4**
Miljøteknologi (NFD)	-	-	-	-	-	39,5	26,6	**66,1**
Investeringstilskudd (KMD)	3,4	3,8	3,0	7,3	14,8	7,4	16,5	**56,2**
RDA (KMD)	18,2	5,3	7,3	4,0	5,5	8,5	2,8	**51,5**
Etablerertilskudd KMD/NFD	1,3	1,2	2,5	13,4	6,4	4,8	10,0	**39,5**
Diverse tilskudd (Flere)	7,5	10,5	1,8	2,2	8,2	2,7	0,7	**33,6**
Utviklingstilskudd (NFD)	2,2	1,0	0,1	0,5	4,0	0,7	3,3	**11,8**
Totalt	**50,8**	**41,0**	**44,1**	**59,3**	**99,0**	**136,3**	**96,4**	**526,8**

Av tabellen kan vi lese at ikke-næringsspesifikke tilskudd økte markant fra 2009-2011, for deretter å bli redusert med 40 millioner kroner fra 2011 til 2012. Selv om økningen i tilskudd skjer på relativt bred front i perioden 2009 til 2011, ser vi at økningen i IFU/OFU-ordningen forklarer mer enn halvparten av økningen. Tilsvarende forklarer reduksjonen i samme ordning fra 2011 til 2012 svært mye av reduksjonen vi ser i denne perioden. Fra Innovasjon Norge får vi opplyst at reduksjon i bruk av IFU/OFU i stor grad skyldes naturlige variasjoner. Ettersom man gjennom ordningen kan gi betydelige støttebeløp, vil en mindre reduksjon i antall søknader kunne redusere omfanget i betydelig grad.

Som det går frem av tabellen er det gjennom IFU/OFU ordningen det bevilges mest til maritim næring, med totale bevilgninger på cirka 140 millioner kroner. Deretter kommer Bedriftsutviklingstilskudd med nær 130 millioner kroner, mens man gjennom Miljøteknologiordningen har totale bevilgninger på 66 millioner. Økningen på nær 40 prosent fra 2010 til 2011 forklares i stor grad med innføring av Miljøteknologiordningen. Uten bevilgninger gjennom denne ordningen i 2011 ville vi sett en svak reduksjon i totalt bevilgede tilskudd til maritim næring fra 2010 til 2011.

[12] En komplett liste over hvilke virkemiddelgrupper som ligger under de ulike klassene er gitt i vedlegg 3.

[13] Her følger en beskrivelse av de viktigste tilskuddsordningene: **Forsknings- og utviklingskontrakter (IFU/OFU-kontrakter**) baserer seg på et forpliktende samarbeid om produkt- eller tjenesteutvikling mellom en leverandør og en pilotkunde, som enten kan være en offentlig etat (OFU) eller en norsk eller utenlandsk bedrift (IFU). I tillegg til å bidra til utviklingen av nye konkurransedyktige produkter, tjenester eller prosesser skal prosjektene også bidra til kompetanseformidling og nettverksbygging i næringslivet. **Bedriftsutviklingstilskudd** gis til videreutvikling av etablerte bedrifter. Disse midlene er i første rekke distriktsrettede. **Investeringstilskudd** gis til bedrifter som en andel av finansiering i fysiske investeringer. **RDA-midler (Regional differensiert arbeidsgiveravgift),** også kalt kompensasjon for økt arbeidsgiveravgift, var en ordning som ble innført etter 2003 som følge av at bruken av regionalt differensiert arbeidsgiveravgift ble innskrenket. Innovasjon Norge har en del av forvaltningsansvaret for disse midlene. **Etablerertilskudd** innvilges bedrifter som er i en tidlig livsfase, dvs. under 5 år og i hovedsak under 3 år. Det er et særlig fokus på lovende bedrifter som trenger hjelp til utvikling av forretningsmodell, nettverksbygging og forretningsutvikling. I kategorien **diverse tilskudd** har vi samlet resterende mindre tilskudds-ordninger. Her ligger blant annet kompetanseprogram for maritime næringer og transportstøtteordningen. **Utviklingstilskudd** utgjør en relativt liten del av den totale støtten til maritime bedrifter. I 2012 gikk det meste av støtten under denne kategorien til videreutvikling av nettverksbygging og messer.

Tallene for både 2010 og 2011 inkluderer en del tilskudd som ifølge Menons populasjon er gitt til bedrifter innen den maritime næringen, men som Innovasjon Norge selv har kategorisert under andre satsingsområder som for eksempel olje og gass. I Innovasjon Norges årsrapport fra 2012 kan vi lese at andelen FoU-prosjekter under den maritime satsingen likevel har økt på grunn av Miljøteknologiordningen. Ifølge samme årsrapport ga Innovasjon Norge over 300 millioner kroner i tilskudd til IFU/OFU-ordningen i 2012. Rundt 5 prosent av disse ble gitt til bedrifter innen maritim sektor.

Både målt i antall saker og netto innvilget beløp er bruken klart størst blant bedrifter i Møre og Romsdal.

Øremerkede tilskuddsordninger

I tillegg til de generelle tilskuddsordningene har Innovasjon Norge også øremerkede tilskuddsordninger gjennom Tilskudd til maritim utvikling (MarUT) og Tilskudd til nærskipsfart. Nedenfor følger en kort beskrivelse av de øremerkede tilskuddsordningene:

Maritime utviklingstilskudd (Marut) gis til bedrifter som er en del av eller har tilknytning til de maritime næringene, og omfatter således skipsverft, maritime utstyrsprodusenter, rederier, samt forsknings-, tjeneste- og konsulentmiljøer, uavhengig av størrelse og lokalisering. Maritimt omdømmearbeid finansieres også under dette programmet. Bevilgningen til MarUT gis av Nærings- og fiskeridepartementet.

Nærskipsfartsordningen yter tilskudd til norske selskap, fortrinnsvis registrert i NIS og NOR som driver sjøtransport langs Norges kyst og til og fra havner i Europa med skip under 35 000 dwt. Ordningen prioriterer utviklingsprosjekter knyttet til fornyelse av små og eldre skip, samarbeidsprosjekter om mer effektiv bruk av nærskipsfartsflåten og miljøprosjekter i de maritime næringene.

Felles for de øremerkede tilskuddsordningene er at de skal bidra til å styrke konkurranseevnen og øke verdiskapingen i maritim næring ved å støtte internasjonalisering og innovasjon. Tjenestene skal bidra til at næringen gjennomfører prosjekter som tar sikte på å utvikle nye, lønnsomme og konkurransedyktige produkter, tjenester, produksjonsmetoder og markedsposisjoner, herunder prosjekter som tar sikte på å styrke innovasjonsevnen gjennom økt samarbeid mellom bedrifter, kunnskapsmiljøer og myndigheter. Dette inkluderer pilot-/demonstrasjonsprosjekter, utredninger og analyser, etablering av nettverk og bedriftssamarbeid for små og mellomstore bedrifter, finne samarbeidspartnere og utvikle strategier. De øremerkede midlene kan i tillegg gis til større og mer sentralt lokaliserte maritime bedrifter.

Tabellen under viser hvor mye som er gitt i tilskudd til maritim næring gjennom de øremerkede midlene til Innovasjon Norge i perioden 2006-2012.

Tabell 3-2: Øremerkede tilskudd i perioden 2006-2012. Tall i millioner kroner. Kilde: Innovasjon Norge (2013) og Menon (2013)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Totalt
Marut	1,1	10,3	24,0	17,2	7,3	10,8	10,6	81,1
Nærskipsfart			9,6	8,7	17,8	1,5	3,0	40,5
Total	1,1	10,3	33,5	25,9	25,1	12,3	13,6	121,6

Som det går frem av tabellen er det i perioden totalt blitt bevilget 121,6 millioner kroner til maritim næring gjennom de øremerkede tilskuddsordningene. Tilskuddene gjennom de øremerkede tilskuddsordningene øker

markant fra 2008 til 2010, for deretter å stabilisere seg på 13 millioner kroner. Reduksjonen fra 2010 til 2011 skyldes utelukkende en sterk reduksjon i bevilgningene over nærskipsfartsordningen.

Både tallmaterialet og intervjuer med Innovasjon Norge tyder på at Innovasjon Norge ikke makter å bruke opp de øremerkede midler som ble gitt gjennom Nærskipsfartsordningen. Grunnen til dette er både i ifølge Innovasjon Norge og enkelte næringsorganisasjoner, at ordningen ikke er tilstrekkelig etterspurt av aktørene, blant annet som følge av en viss stagnasjon i nærskipsfartsnæringen med hensyn til flåtefornying. Vi kommer nærmere inn på vurderinger om Nærskipsfartsordningen i våre vurderinger om relevans.

Bevilgningene gitt gjennom Marut og Tilskudd til nærskipsfart utgjør en minimal andel av tilskuddsbevilgningene til den maritime næringen. Av Tabell 3-2 ser vi også at bruken av disse midlene, og da spesielt de tilknyttet nærskipsfart, har falt markant de to siste årene.

Utstyrsleverandører, maritime bedrifter som tilbyr teknologiske tjenester og verft er overrepresentert i de øremerkede tilskuddsordningene. Samlet sett er bruken av de øremerkede midlene størst blant bedrifter lokalisert i Hordaland og Møre og Romsdal.

3.3. Bruken av låneordningene økte sterkt i forbindelse med finanskrisen

Den maritime næringens bruk av Innovasjon Norges låneordninger økte markant fra 2008 til 2009. Dette skyldes blant annet økte rammer gitt gjennom tiltakspakken til næringen for å redusere de midlertidige konsekvensene av finanskrisen. I 2012 er bruken betydelig redusert.

Innovasjon Norges lån til maritim næring vises i tabellen nedenfor.

Tabell 3-3: Lån gitt til den maritime næringen i perioden 2006 til 2012 (tall i millioner kroner). Kilde: Innovasjon Norge (2013) og Menon (2013)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Totalt
Lavrisikolån/garantier	60,3	54,8	92,8	292,5	269,0	286,0	135,2	1 190,4
Landsdekkende risikolån	5,5	6,0	16,8	139,7	101,1	27,0	21,0	317,1
Distriktsrettede risikolån	12,2	21,3	0,5	27,3	32,7	32,3	26,1	152,4

Som det går frem av tabellen økte lån til maritim næring sterkt fra 2008 til 2009 og holdt seg høyt i 2010 og 2011. I 2012 er imidlertid långivning til næringen betydelig redusert.

Nedenfor følger en beskrivelse av de ulike låneordningene.

Landsdekkende lavrisikolån er kommersielle lån som gis på vanlige markedsmessige betingelser. Ordningen har en ramme på 2.5 mrd i 2013 til delfinansiering av investeringer i bygg, driftstilbehør, fartøy, og landbruk, primært sammen med private banker. Bevilgningene til låneordningen gis av Nærings- og fiskeridepartementet (daværende Nærings- og handelsdepartementet)

Ordningen er åpen for alle næringer og bedrifter i hele landet, men har hovedtyngden rettet mot landbruk og fiske. Næringsfokuset er knyttet til at ordningen dels er en videreføring av Statens Fiskarbanks, Landbruksbankens og Industribankens portefølje. Lånene skal rettes inn mot prosjekter med begrenset og langsiktig risiko i markedet der også private banker opererer. Innovasjon Norge skal kunne fungere som et korrektiv for det private markedet gjennom gunstig prising. Låneordningen er basert på at Innovasjon Norge skal dekke alle sine kostnader og tap via marginen på utlånsvirksomheten.

Lånene har en rente som er konkurransedyktig i markedet, og løpetiden på lånene tilpasses avskrivningstiden på investeringene lånene skal brukes til. Lavrisikolån gis enten som et alternativ til ordinære banklån, eller som et supplement til annen bankfinansiering.

Innen maritim næring gikk en stor andel av lån til langsiktig fartøyfinansiering innenfor fiskeflåten.

Landsdekkende innovasjonslån tildeles over Nærings- og fiskeridepartementets budsjetter og går til delfinansiering av bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsomme utbyggings-, omstillings-, utviklings- og nyetableringsprosjekter. Dette består normalt av prosjekter som det er vanskelig å finne tilstrekkelig risikovilje for i det private kredittmarkedet. Lånene dekker den mest risikoutsatte delen av lånefinansieringen, såkalt toppfinansiering. Rammen for landsdekkende innovasjonslån er satt til 500 mill. i 2013.

Innovasjonslånene har et subsidieelement som finansierer potensielle tap knyttet til utlånsporteføljen. For å dekke det forventede tap på innovasjonslån og garantier overføres det penger til et tapsfond. Tapsfond etableres reelt på tilsagnstidspunktet. For distriktsrettede risikolån reduseres tapsfondet for eventuelle lån som ikke utbetales ved at det ikke utbetalte lånet føres tilbake til rammen, som er overførbar. Det samme skjer ikke for de landsdekkende innovasjonslånene hvor rammen ikke er overførbar. Avsetningen dekkes av tilskuddsrammen fra budsjettpost 2421-50 fra Nærings- og fiskeridepartementet. Denne posten benyttes til både tilskuddsordninger og innovasjonslån. Innovasjon Norge gjør selv en allokering mellom tilskuddsordningene og tapsavsetninger knyttet til innovasjonslån og garantier. Dynamikken blir da at jo lavere tapsrisikoen i porteføljen er jo høyere utlån kan man ha for samme budsjettramme. Man kan dog ikke overskride maksimalrammen for utlån som er presentert i statsbudsjettet.

Distriktsrettede risikolån, ofte omtalt som innovasjonslån, har samme funksjon som landsdekkende innovasjonslån, men skal i tillegg ivareta distrikts- og regionalpolitiske mål. Det er fylkeskommunene som tildeler midler til denne ordningen, etter bevilgning fra Kommunal og moderniseringsdepartemenet (tidligere Kommunal- og regionaldepartemenet) Lånene kan innvilges både til nyetableringer og etablerte bedrifter i alle bransjer. Det gis ikke rammer for de distriktsrettede risikolånene på samme måte som for de landsdekkende innovasjonslånene. Det gis en regional pott som kan benyttes både til tilskudd og tapsavsetninger for risikolån og distriktsrettede garantier. I 2012 ble det gitt tilsagn om distriktsrettede risikolån for om lag 273 mill. kroner.

Landsdekkende garantilån består av at Innovasjon Norge yter driftskreditt eller investeringslån primært til SMBer som har problemer med å skaffe seg lånefinansiering i bank, på grunn av for stor antatt risiko eller manglende pantesikkerheter. Normalt gjelder en garanti inntil 50 prosent av konstatert tap, men i spesielle tilfeller kan det garanteres for inntil 75 prosent. En garanti kan medvirke til at risikoen i et prosjekt deles mellom flere finansinstitusjoner, og dermed være utløsende for realisering av gode prosjekter. Garantier kan også avlaste risiko knyttet til engasjementer for eksempel mot bedrifter som har begrensede muligheter til å stille sikkerhet eller er i en fase der de genererer lave eller ingen inntekter. Garantirammen er satt til 40 mill. for 2013. For garantien må det betales en provisjon på én prosent som skal dekke Innovasjon Norges driftskostnader. Normal løpetid på garantien er tre år. Tap på utlån som er gitt garantier dekkes av tapsfondet som er beskrevet i boksen for innovasjonslån.

Garantiordningen er forholdsvis liten, og siden 2009 har det blitt gitt i underkant av 15 millioner kroner i slike garantier til maritim næring. Garantiene er ellers i rapporten inkludert i kategorien lavrisikolån.

Som vi ser i Tabell 3-3 utgjør lavrisikolånene den klart største andelen av låneordningene som brukes av den maritime næringen, mellom 65 og 85 prosent av netto innvilget beløp av samlede lån i perioden mellom 2006 og 2008. Sammenligner vi innvilgede midler til lavrisikolån med hele Innovasjon Norges maritime satsing utgjør

lavrisikolånene mellom 40 og 50 prosent. Dette er noe høyere enn andelen for Innovasjon Norges totale virksomhet.

I likhet med tilskuddsordningen er antall saker og bevilgede midler størst blant bedrifter som er lokalisert i Møre og Romsdal. Dette gjelder både lavrisikolån og risikolån.

3.4. Rådgivning i forbindelse med etablering i utlandet har økt markant, men det er stor usikkerhet i tallgrunnlaget

Antall rådgivningsoppdrag for maritime næringer har økt markant i perioden, men det er uklarhet i tallgrunnlaget.

For å hjelpe bedrifter med internasjonalisering tilbyr Innovasjon Norge en rekke rådgivningstjenester. Disse rådgivningstjenestene, som i hovedsak gjennomføres på utekontorene, innbefatter følgende:

- Partnersøk
- Markedsanalyser
- Etablering og økt vekst i utlandet
- FRAM marked (tidligere Navigator) – en del av kompetanseprogrammet spesielt fokusert på vekst gjennom internasjonalisering
- Profileringstjenester som delegasjonsbesøk/fellesstand i utlandet
- Forretningsplan og strategi
- Rådgivning om immaterielle rettigheter (IPR-rettigheter)

Flere av Innovasjon Norges kontorer i utlandet har spesialiserte satsinger på maritim næring. Dette gjelder spesielt kontorene i Singapore, Shanghai, Seoul, Hanoi, New Delhi, Rio de Janeiro og Istanbul.

Utekontorene får en rekke henvendelser fra bedrifter som har behov for markedsinformasjon, men som ikke nødvendigvis er klare for en internasjonal satsing. Arbeidet består blant annet i å svare på spørsmål om markedet, formidle informasjon om kontakter og andre "hjelpere", samt forklare hva et utekontor kan gjøre og ikke gjøre for kunden. Hensikten med rådgivningen er således ikke nødvendigvis å sikre salg eller etablering, men kan også snarere være sondering. At en bedrift på bakgrunn av rådgivning velger å ikke etablere seg, er således ikke nødvendigvis et uttrykk for svak eller mangelfull tjenesteutøvelse.

Utekontorene leverer også såkalte GES (General Export Services), som gir en kunde enkel markedsinformasjon kostnadsfritt. I tillegg brukes en del av tiden til dialog med distriktskontorene angående markedsmuligheter og direkte med kunder som vurderer å satse internasjonalt.

En viktig del av utekontorenes arbeid er å bygge opp og vedlikeholde et nettverk av relevante samarbeidspartnere både lokalt og i Norge. Nettverksbygging er viktig for å komme i kontakt med interessante partnere for norsk næringsliv og dermed nå målsetningen om at Innovasjon Norge skal bistå norsk næringsliv og enkeltbedrifter i deres internasjonale satsing. I tillegg kan både utekontorene og distriktskontorene legge til rette for kompetansebygging i norske selskaper og dermed bidra til å øke innovasjonsgraden i selskapets virksomhet.

I tabellen nedenfor vises antall maritime bedrifter som har benyttet seg av INs rådgivningstjenester i perioden 2008-2012, inkludert informasjon om det er nystartede eller større bedrifter.

Tabell 3-4: Omfang av rådgivningstjenester til maritime bedrifter ved INs utekontor 2008-2012. Kilde: Innovasjon Norge (2013)[14]

År	Antall bedrifter	Antall bedrifter eldre enn 3 år	Antall store bedrifter
2008	13	11	3
2009	24	16	4
2010	20	17	1
2011	22	19	2
2012	57	48	5
Totalsum	140	114	15
Manglende data		4	4

Som vi ser av Tabell 3-4 har Innovasjon Norge siden 2008 levert slike rådgivningstjenester til nærmere 140 selskaper i maritim næring. Tabellen viser også at antall bedrifter som har mottatt rådgivningstjenester, har økt fra rundt 20 i 2009-2011 til nærmere 60 i 2012. Det antas at noe av økningen i antall bedrifter skyldes rapporteringsmetode, slik at den virkelige veksten har vært lavere, og at etterspørselsveksten er likevel slående.

Bruker en Innovasjon Norges definisjon av gründerbedrifter ser man at under 20 prosent av bedriftene er 3 år eller yngre og at medianbedriften er nærmere 12 år gammel. Samtidig faller nesten 90 prosent av bedriftene inn under SMB- definisjonen [15]. Med andre ord går støtten i all hovedsak til mindre bedrifter som har eksistert over lengre tid.

Geografisk sett er halvparten av bedriftene lokalisert på Vestlandet, klart sentrert i Møreregionen. Når det gjelder hvilke deler av næringen benytter seg av rådgivningstjenester, er det som i resten av INs portefølje en overvekt av utstyrsleverandører.

I 2012 ble det gjennomført 4 delegasjonsbesøk på oppdrag av NHD. Disse besøkene ble gjennomført i land av stor interesse for maritimt næringsliv; Japan, Polen, Sør-Korea og Indonesia. I 2011 ble det avholdt en egen maritim delegasjonsreise til Rio de Janeiro. Også tidligere år er det gjennomført delegasjonsbesøk, men en systematisk oversikt over disse finnes ikke i Innovasjon Norges rapportering.

3.5. Nettverks- og klyngetjenester

Gjennom NCE-programmet, Arena-programmet og Bedriftsnettverk skal Innovasjon Norge bidra til å øke samarbeid og innovasjon i norske næringsmiljøer.

I tabellen nedenfor vises støtte fra Innovasjon Norge til ulike klynge- og nettverksprosjekter i maritim næring i perioden 2006 til 2012.

Tabell 3-5: Støtte gitt til klynge- og nettverksprosjekter innen maritim sektor i perioden 2006-2012 (tall i millioner kroner). Kilde: Innovasjon Norge (2013) og Menon (2013)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Totalt
Klyngeprogram	6,5	9,0	0,0[16]	8,2	18,4	12,8	13,1	68,0

[14] År referer til prosjekts startdato. Manglende data betyr at en ikke har tilgjengelig regnskapsdata for bedriften.
[15] SMB (Små og mellomstore bedrifter) er definert som selskaper med færre enn 100 ansatte.
[16] Det reelle tallet for 2008 er 6 millioner, da bevilgningen for 2007 (9 millioner) dekker 2. halvår 2007 og hele 2008

Som det går frem av tabellen er støtten til de ulike programmene om lag doblet fra 6,5 til 13 millioner, og i perioden totalt sett er det bevilget i underkant av 70 millioner kroner til disse programmene.

Nedenfor er de tre ordningene kort beskrevet. Ordningene med et maritimt fokus er spesielt trukket frem.

NCE-programmet er et nasjonalt program som eies av Innovasjon Norge, SIVA og Forskningsrådet. Programmet tilbyr finansiell og faglig støtte til gjennomføring av langsiktige og målrettede utviklingsprosesser i næringsklynger. Støtten fra programmet skal bidra til å redusere hindringer for samarbeid mellom aktørene, akselerere gjennomføringen av viktige utviklingsprosesser og prosjekter, samt koordinere og målrette privat og offentlig innsats for å utvikle klyngen. Hovedmål for NCE-programmet er at det skal utløse og forsterke samarbeidsbaserte innovasjons- og internasjonaliseringsprosesser som øker verdiskapingen i klyngebedriftene. Det finnes i dag 12 NCE-klynger i Norge. Flere av disse har koblinger til maritim næring:

- NCE Systems Engineering i Kongsberg
- NCE Instrumentering i Trondheim
- NODE i Agder
- NCE Maritime på Møre

NCE Maritime er den eneste av klyngene med et rent maritimt fokus og derfor den eneste som er inkludert i tabellen ovenfor. NCE Maritime består av flere hundre maritime bedrifter spredt langs Mørekysten, med Ålesund som kunnskapssenter, Ulstein som skipsbyggingssenter og Fosnavåg som rederisenter.

Arena-programmet tilbyr faglig og finansiell støtte til langsiktig utvikling av regionale næringsmiljøer. Miljøene kan ha karakter av næringsklynger eller representere mer umodne relasjoner mellom bedrifter og kunnskaps- og utviklingsaktører. Arena er et nasjonalt program eid av Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA. Formålet med utviklingsprosessene som igangsettes gjennom Arena er å forsterke miljøenes evne til innovasjon. Dette skal skje ved at det etableres et sterkere og mer dynamisk samspill mellom næringsaktører, FoU- og utdanningsaktører og offentlige aktører. Det er tre Arenaprogrammer med et særlig fokus på maritim næring: Arena Fritidsbåt, IKuben og Arena Cleantech West (petromaritim). I tillegg var Arena Offshorefartøy et prosjekt som fikk støtte i perioden 2008-2010.

Bedriftsnettverkstjenesten skal imøtekomme behovet som små og mellomstore bedrifter har for å etablere kommersielt strategisk samarbeid med andre bedrifter. Det skal stimulere til utvikling av forpliktende samarbeid gjennom konkrete forretningsmessige prosjekter. Etablering og iverksetting av bedriftsnettverk skal bidra til å utløse konkret innovasjons- og verdiskapingspotensial basert på samarbeid mellom bedriftene. Der det er relevant og viktig for bedriftene, kan også FoU-aktører og offentlige aktører trekkes inn i samarbeidet. Det fokuseres på internasjonalt engasjement og vekstpotensial i utenlandske markeder. Det kan også innbefatte samarbeid med utenlandske kunnskaps- og teknologimiljøer. Tjenesten omfatter finansiell støtte (tilskudd) og faglig støtte til prosjekter i hele landet og er primært rettet mot Innovasjon Norges prioriterte sektorer nasjonalt og regionalt. Hovedmålet for tjenesten er å oppnå økt konkurransekraft og innovasjonsevne i bedrifter gjennom samarbeid i kommersielle og strategisk baserte bedriftsnettverk. IN har bidratt til utvikling av bedriftsnettverk blant maritime aktører blant annet i Haugesundsregionen.

Nettverks- og klyngetjenestene til Innovasjon Norge er nylig evaluert og har av denne grunnen ikke vært i fokus i denne evalueringen.

4. Vurdering av Relevans

Vi vil i dette kapitlet drøfte relevansen i Innovasjon Norges maritime satsing. Vi vil da drøfte hvorvidt den maritime satsingen i Innovasjon Norge er hjemlet i vedtatt politikk, samt i hvilken grad satsingen er relevant for å nå målene. Vi finner at satsingen i Innovasjon Norge er i tråd med regjeringens maritime strategi og at Innovasjon Norge legger vekt på at satsingen både skal være i tråd med strategien og i tråd med de endringer i strategien som kan komme som følge av endringer i prioriteringer. Regjeringens satsing på nærskipsfart er i mindre grad fulgt opp, hvilket trolig skyldes at de virkemidlene Innovasjon Norge hadde for denne satsingen, ikke var tilstrekkelig etterspurt.

En overordnet føring med all næringsstøtte, også den gitt til maritim næring, er at den skal bidra til å håndtere markedssvikt, og at markedssvikten må være vesentlig i den forstand at ikke næringslivet selv kan håndtere utfordringene. Vi finner da at maritim næring ikke kan sies å ha mer omfattende markedssvikt enn andre næringer. Samtidig finner vi at innovasjonsgraden i maritim er høy, særlig i de deler av maritim næring som Innovasjon Norge støtter mest. Høy innovasjonsgrad i maritim næring er viktig sett i lys av næringens betydelige inntekter fra eksport. Om inntektene fra eksport skal vedvare, må næringen kontinuerlig innovere, blant annet for å kompensere for et høyt lønnsnivå. De innovasjonsfremmende virkemidlene Innovasjon Norge tilbyr til maritim næring er således relevante for å opprettholde innovasjon og verdiskaping i en av Norges mest produktive, raskest voksende og største næringer. Det er således positivt at Innovasjon Norge støtter de deler av næringen som er mest innovative.

I evalueringsperioden har omfanget av støtte til maritim næring variert sterkt. Endring i støttenivå er trolig snarere et uttrykk for endring i etterspørsel etter Innovasjon Norges tjenester, og er i mindre grad uttrykk for endringer prioriteringer.

Ettersom evalueringsperioden er fra 2006-2012, legger vi de føringer som er gitt av forrige regjering til grunn for vurderingene. Disse føringene er gitt gjennom dokumentene «Stø kurs» og «Stø kurs - to år etter».

4.1. Satsingen er i tråd med maritim politikk

Vi vil her vurdere hvorvidt satsingen er i tråd med politiske målsetninger, altså om satsingen er hjemlet i politiske vedtak. At tiltakene er hjemlet i politiske vedtak er viktig for legitimiteten i satsingen. Vi finner at satsingen i stor grad følger opp tildelingsbrev og overordnede føringer gitt i den aktuelle politiske strategien for maritim næring i perioden, nemlig «Stø kurs». Innovasjon Norges, og for så vidt også den daværende regjeringens, oppfølging av nærskipsfarten ser imidlertid ut til å være mindre omfattende enn varslet og intendert.

Innovasjon Norges maritime satsing er hjemlet i Nærings- og fiskeridepartementets tildelingsbrev til Innovasjon Norge. Innovasjon Norge følger opp satsingen og har gjennom sin strategi for maritim næring lagt vekt på at satsingen er en del av regjeringens strategi for de maritime næringer «Stø kurs».

I Innovasjon Norges sektorambisjon for maritim næring står følgende om satsingen:

«*Innovasjon Norge skal i 2013 fortsette å følge opp "Stø kurs", regjeringens strategi for maritim næring, herunder viktige momenter i næringas forslag til en helhetlig forskings- og innovasjonsstrategi, "Maritim21".*

Prioriterte områder i 2013 vil være: 1) miljø og miljøvennlig energiutnyttelse, 2) krevende maritime operasjoner og maritim transport i Nordområdene, 3) avansert logistikk og forretningsutvikling, og 4) maritimt omdømme og profilering.

Innovasjon Norges arbeid innen sektoren skal også i 2013 legge til rette for utvikling av internasjonalt konkurransedyktige maritime bedrifter, bidra til økt utvikling og bruk av miljøvennlige teknologiske løsninger, og stimulere fremvekst av nye maritime aktører.

Sektorens operative mål er å maksimere nytten av de ressursene sektoren disponerer ovenfor våre målgrupper. Dette skal gjøres gjennom målrettede og målbare prosjekter som er rettet mot klart definerte behov fra våre målgrupper, partnere og oppdragsgivere.»

Den klare referansen både til «Stø kurs» og policy-organet Maritim21 ses som en klar indikasjon på lojalitet til den maritime politikken på området.

En viktig målsetning for den maritime politikken er å flytte transport fra land til sjø. Forhenværende regjering har i liten grad lykkes med denne målsetningen (Menon, 2012[17]). Innovasjon Norge er et viktig virkemiddel for å nå målsetningen, slik vist i «Stø kurs». Særskilte bevilginger til nærskipsfart gjennom Nærskipsfartsordningen er blant de mest konkrete virkemidler regjeringen har for å nå målsetninger knyttet til nærskipsfart. Nærskipsfartsordningen har imidlertid vært noe mindre attraktiv enn forutsatt, og Innovasjon Norge har i flere år ikke brukt de midler som er bevilget under ordningen.

For å nå målsetninger om å få mer transport fra land til sjø må trolig langt sterkere virkemidler til enn de som til i dag er tatt i bruk. Trolig fordrer en slik omlegging en garantiordning for kondemnering av skip, et mer fungerende havnevesen, subsidiering av sjøtransport eller skattlegging av landtransport, eller, mer trolig, en kombinasjon av alle. Hvorvidt en slik endring av politikk er mulig innenfor EØS-regelverket er uklart.

Selv om virkemidlene for å nå målsetningen knyttet til sjøtransport trolig er for lite virkningsfulle, ser vi at Innovasjon Norge, som forvalter av virkemidlene, har et ansvar for å kommunisere at virkemidlene trolig ikke er tilstrekkelig hensiktsmessige til å nå målsetningen. Vi ser at dette er gjort gjennom møter med Nærings- og fiskeridepartementet og gjennom skriftlig dialog[18]. I dialogen har Innovasjon Norge anbefalt å slå sammen nærskipsfartsordningen med MarUT, hvilket departementet har fulgt opp.

En sammenslåing av Nærskipsfartsordningen med Marut vil imidlertid trolig ha som effekt at en får brukt de midler departementet bevilger til maritime formål, samtidig som en får noe mindre press på å bruke opp midler knyttet til nærskipsfart, rett og slett fordi disse midlene nå kan brukes til andre innovasjonsformål innen maritim næring. Vektleggingen av nærskipsfart synes derfor å ha blitt noe mindre gjennom en sammenslåing. Dette er trolig hensiktsmessig sett i lys av at Nærskipsfartsordningen var mindre etterspurt. En vurdering av hvorvidt andre virkemidler kunne være mer hensiktsmessige for å nå målsetningene knyttet til nærskipsfart kunne imidlertid vært på sin plass. Det fremstår nå som Innovasjon Norge, med departementets godkjenning, har dempet målsetninger de hadde innen nærskipsfart.

[17] Menon-rapport 27/2012: Evaluering av regjeringens maritime strategi «Stø kurs». Tilgjengelig på: http://menon.no/upload/2012/09/06/evaluering-av-sto-kurs.pdf

[18] Intervju med Rouzbeh Razai i Nærings- og fiskeridepartementet 05.11.2013. I årsplan for 2014 er behovet for å slå sammen «Nærskipsfartsordningen» og «MarUT» understreket.

4.2. Kan satsing på maritim næring forklare økning i støtte til maritim næring?

Stor variasjon i totalt støttenivå fra år til år er trolig et uttrykk for endring i etterspørsel etter Innovasjon Norges tjenester fra år til år, snarere enn endringer i prioriteringer.

I forrige kapitel viste vi at Innovasjon Norges støtte til maritim næring var sterkt økende i perioden 2008-2010, og at støtten siden dette har avtatt noe. Et sentralt spørsmål blir da om endringen i bevilgninger er et resultat av Innovasjon Norges satsning på maritim næring, eller om det er andre forhold som forklarer variasjonen. Før et slikt spørsmål kan besvares, må en imidlertid avdekke hva den maritime satsningen består i.

Satsingen på maritim næring kan i Innovasjon Norge spores tilbake til 2004, da Bondevik II-regjeringen innførte egne støtteordninger for maritim næring, nemlig Tilskudd til nærskipsfart og Tilskudd til maritim utvikling. Denne evalueringen omhandler imidlertid kun perioden 2006-2012, og selv om satsningen kan dateres før 2006, tar vi som utgangspunkt i at satsningen består i at maritime prosjekter, i likhet med andre prioriterte næringer, skal prioriteres høyere enn ikke-prioriterte næringer. Videre består satsingen av at man har sektoransvarlig for maritim næring, samt at man har dedikerte personer som arbeider med maritim næring gjennom såkalte fagnettverk.

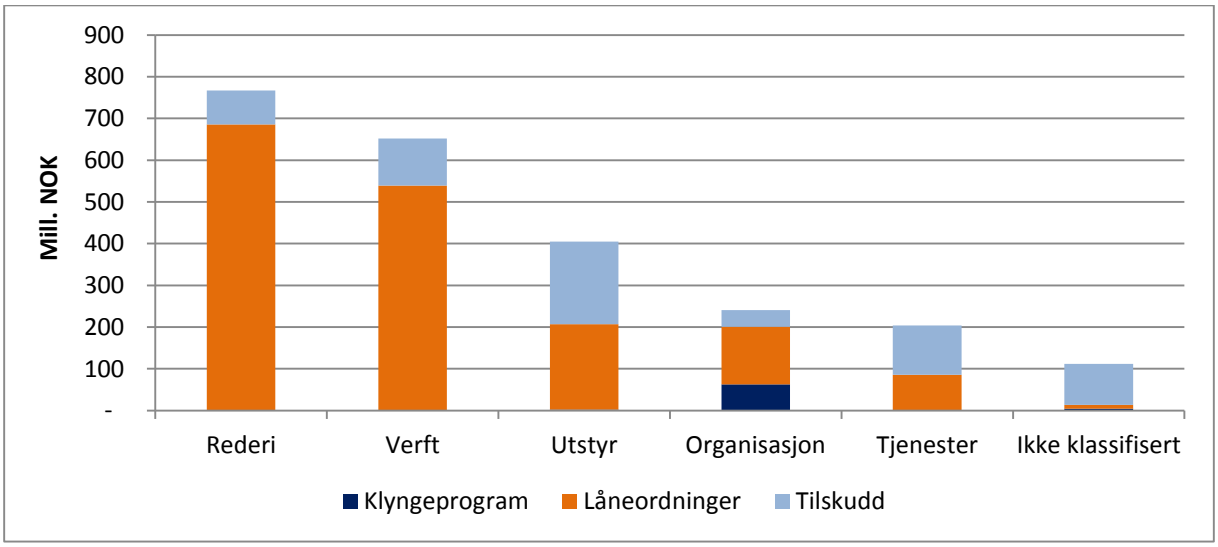
Dersom man tar utgangspunkt i totale bevilgninger, er det grunn til å stille spørsmål om hvilken effekt satsingen har hatt, og hvilken effekt som kan forklares av faktorer som kan i noen grad kan isoleres fra satsingen. Spørsmålet er særlig relevant fordi beslutninger om lån, tilskudd eller rådgivning til maritime bedrifter ikke nødvendigvis tas av sektoransvarlig, men snarere av ledere og saksbehandlere på de regionale enhetene. Personalansvaret for de enkelte saksbehandlere som arbeider med maritime saker, ligger også i de ulike regionale enhetene. Selv om det er sammenfall i tid mellom prioritering av maritim næring og økning i totalt engasjement ovenfor næringen, er det således ikke opplagt at økningen skyldes prioriteringen alene. Økningen kan også forklares med økt etterspørsel etter de tjenester Innovasjon Norge tilbyr, blant annet som følge av inntørking av lånemuligheter og risikovillig kapital i det private bankmarkedet i etterkant av finanskrisen. At det snarere er etterspørselen enn prioriteringen som forklarer en del av endringen i nivå understøttes av den reduksjon vi har sett i totale bevilgninger til næringen siden 2011. Til tross for at næringen fremdeles prioriteres høyt, har omfanget av både lån og tilskudd falt.

Mens omfanget av lån og tilskudd har blitt noe redusert siden finanskrisens ettervirkninger, har omfanget av rådgivningstjenester økt. Det kan således argumenteres for at prioriteringen har hatt særlig positiv effekt på utekontorene. Tallmaterialet er imidlertid for usikkert på dette området til å kunne trekke en solid konklusjon.

4.3. Treffer Innovasjon Norge hele den maritime næringen?

I figuren under ser vi Innovasjon Norges samlede støtte til maritime bedrifter fordelt på de ulike hovedgruppene i Menons maritime populasjon.

Figur 4-1: Samlet støtte til ulike maritime undergrupper i perioden 2006-2012 (tall i millioner kroner). Kilde: Innovasjon Norge (2013) og Menon (2013)



Av figuren ser vi at det er rederiene som utgjør den største kundegruppen. Det er nærskipsfartsrederiene som utgjør den største andelen av bevilgningene til rederier.

Verft er den hovedgruppen som har mottatt nest mest i samlet lån og tilskudd. I likhet med rederier utgjør lån den klart største andelen med litt over 80 prosent. Også en stor andel av dette, 70 prosent, er lavrisikolån.

For utstyrsleverandørene derimot er mesteparten av lånene som gis landsdekkende risikolån. Her er også andelen av bevilgede midler i perioden relativt likt fordelt mellom tilskudd og lån.

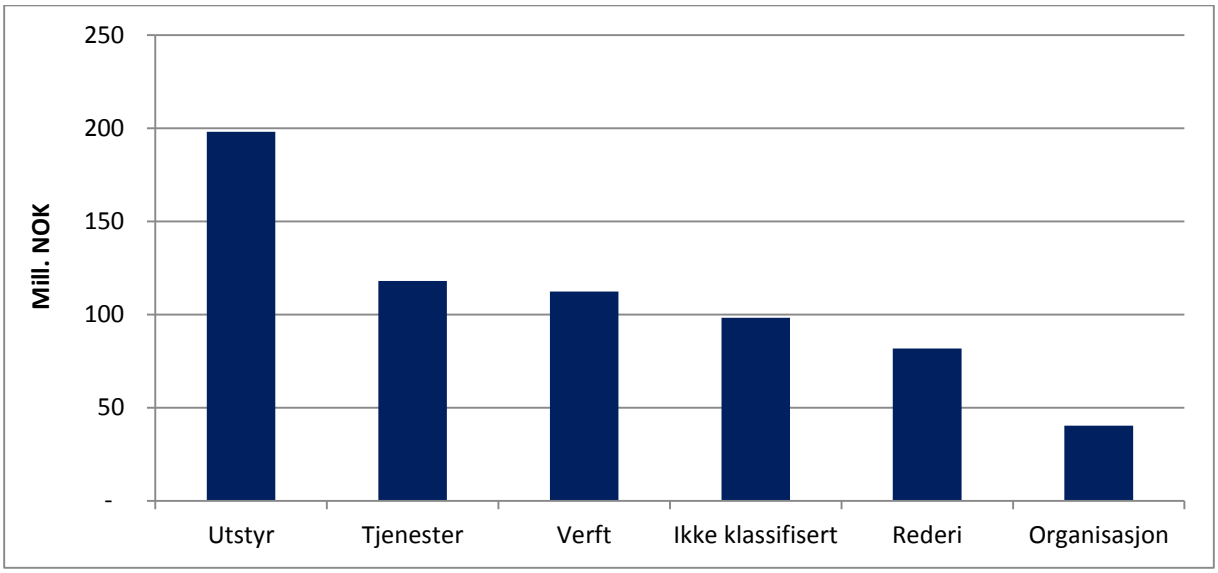
Den maritime gruppen vi har valgt å kalle organisasjoner er den eneste gruppen som har fått betydelig støtte gjennom klyngeprogrammer i perioden. Gruppen inneholder organisasjoner som Ålesund Kunnskapspark, NCE Maritime, Norske Maritime eksportører (NME) og diverse Arena-prosjekter. Lånebeløpet som er gitt til denne gruppen er for det meste knyttet til byggingen av Norsk Maritimt Kompetansesenter (NMK) i Ålesund.

Fokuserer vi kun på de som mottar tilskudd blir bildet noe annerledes. Som vist i figuren under er det maritime aktører i gruppen «utstyr, tjenester og verft» som har mottatt mest tilskudd i perioden mellom 2006 og 2012.

Gruppen «ikke klassifisert» er bedrifter Menon som ikke kan identifiseres i vår maritime populasjon men som er klassifisert under den maritime satsingen av Innovasjon Norge[19]. Gruppen består av rundt 350 prosjekter hvorav alle har mottatt lån eller tilskudd på under 1,5 million kroner. Prosjektene ser i stor grad ut til å være tilknyttet maritim utstyr, samt noe kompetanseheving og internasjonalisering gjennom bedriftsnettverk og konferanser/messer.

[19] Grunnen til at disse ikke finnes i vår populasjon ser ut til å ha en sammenheng med at den maritime virksomheten til bedriften ikke er stor nok til å kunne klassifiseres som maritim i Menons populasjon. Dette betyr ikke at prosjektene som har fått støtte ikke er maritime. På grunn av dette har vi gått gjennom alle prosjekter med mer enn 1,5 millioner i innvilget beløp og kategorisert dem innenfor Menons kategorier for den maritime næringen.

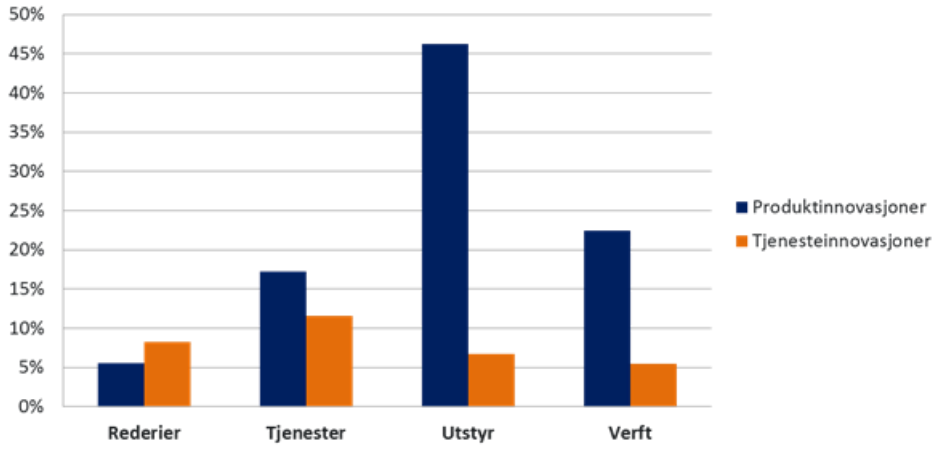
Figur 4-2: Samlet tilskudd bevilget til ulike maritime undergrupper i perioden 2006- 2012 (tall i millioner kroner). Kilde: Innovasjon Norge (2013) og Menon (2013)



Innovasjon Norge bevilger mest til de deler av næringen som har mest innovasjon

For å kunne si noe om hvorvidt disse gruppene samsvarer med den relevante målgruppen, kan vi sammenligne bruken av tilskuddsordningen med andelen innad i de ulike gruppene som oppgir at de har gjennomført prosjekter med produkt- eller tjenesteinnovasjon. SSB gjennomfører undersøkelser om den norske næringens innovasjonsgrad hvert tredje år som i samarbeid med EU-kommisjonens Community Innovation Survey. Figuren baserer seg på svar fra denne undersøkelsen i 2010, i forbindelse med prosjektet En kunnskapsbasert maritim næring.[20] Figuren nedenfor viser at det er verft, utstyrsprodusenter og tjenesteleverandører som er overrepresentert med hensyn til produkt- og tjenesteinnovasjon. Dette samsvarer i stor grad med de maritime gruppene som benytter seg av Innovasjon Norges ordninger.

Figur 4-3: Andelen av maritime bedrifter som har gjennomført produkt- og tjenesteinnovasjoner siste tre år. Kilde: SSB (2011). Bearbeidet og gjengitt i Menon 2011



Manglende bruk av tilskuddsordningen blant rederiene kan ses på som et uttrykk for at disse i mindre grad gjennomfører innovasjoner. På den annen side vet vi at svært mye av innovasjonen i maritim næring er

[20] http://menon.no/upload/2011/10/04/eknmaritimv2menon-rapportnr10.pdf

klyngebasert, det vil si at innovasjonene skapes i tett interaksjon mellom krevende kunder (rederier og oljeselskaper), leverandører (utstyr, verft) og kunnskapsaktører (teknologiske tjenester og forskningsaktører). Sagt på en annen måte kommer *impulsene* for innovasjon fra markedet, mens *finansieringen* kommer fra virkemiddelapparatet og private långivere. For eksempel ser vi at en stor andel av lånene som gis til rederiene brukes til å finansiere nye båter eller til ombygging av gamle. Hvorvidt disse lånene finansierer båter med innovative løsninger har vi ikke nok informasjon til å si noe om, men eksempler fra intervjuer gjennomført under evalueringsperioden viser at det er ikke urimelig å tro at det finnes en slik sammenheng.

I intervjuer med Innovasjon Norge blir det også påpekt at kostnadene ved nye innovative løsninger og bygging av skip, spesielt knyttet til offshore-segmentet, er såpass dyre at det vil binde unødvendig mye midler i ett segment dersom disse skal prioriteres. Samtidig finnes det andre støtteordninger som i større grad er tilpasset disse gruppene (f. eks. NO_x-fondet). Dette vil vi komme tilbake til under diskusjonen om arbeidsdelingen i kapitel 6.

4.4. Satsingen håndterer spesifikk markedssvikt

Vi vurderer her hvorvidt satsingen håndterer markedssvikt. Vi finner at ordningene håndterer markedssvikt, men at svikt i maritim næring ikke kan sies å være mer omfattende enn i andre næringer. Omfang av innovasjon og internasjonalisering av maritim næring indikerer imidlertid behov for innovasjonsfremmende virkemidler.

Med unntak av lavrisikolån har alle Innovasjon Norges tjenester konkurransevridende effekter. For å rettferdiggjøre at staten går inn i markedet på denne måten, må det foreligge en form for markedssvikt som disse tjenestene kompenserer for. Av Heum (2012) går det også frem at markedssvikten skal være vesentlig og varig, i betydning av at næringslivet selv trolig ikke vil finne en løsning som kompenserer for problemet.

Som et ledd i evalueringen har vi følgelig vurdert hvorvidt Innovasjon Norges maritime satsing kompenserer for markedssvikt. Ifølge Heum (ibid) er markedssvikt i de markeder Innovasjon Norge opererer i hovedsak knyttet til fellesgoder og eksterne virkninger, samt asymmetrisk informasjon[21]:

1) **Fellesgoder og eksterne virkninger** er tilfeller der alle samfunnsøkonomiske fordeler og/eller ulemper ikke blir inkludert av beslutningstager ettersom de ikke har en direkte effekt på beslutningstageren selv. Disse eksternalitetene kan være både positive og negative.
2) **Asymmetrisk informasjon** eksisterer der en av partene på hver sin side av en transaksjon har mer informasjon enn den andre angående selve transaksjonen. Den parten med minst informasjon vil derfor ta utgangspunkt i gjennomsnittet i markedet hvilket gjør at han enten overvurderer eller undervurderer risikoen.

Vi vil nå gå kort og teoretisk igjennom på hvilken måte eksternaliteter og asymmetrisk informasjon bidrar til markedssvikt.

[21] Heum, Per (2012) "Hvordan vurdere godheten i næringspolitiske virkemidler?" SNF 3/12.

4.4.1. Fellesgoder og eksterne virkninger bidrar til manglende satsing på FOU og manglende incentiver til samarbeid

Investeringer i forskning og utvikling er et typisk eksempel på en positiv eksternalitet. FoU-prosjekter fører gjerne med seg ny kunnskap som kan benyttes eller videreføres i andre prosjekter. Slike spillover-effekter vil ikke nødvendigvis komme selve beslutningstageren til gode, og blir derfor ikke tatt hensyn til i beslutningen. At disse spillover-effektene ikke tas med i avgjørelsen om å investere i forskning og utvikling kan alene føre til at gode samfunnsnyttige prosjekter ikke blir gjennomført. I tillegg kan eksistensen av mulige spillover-effekter i seg selv også fungere som et disinsentiv nettopp fordi man ikke kan forhindre at andre konkurrerende aktører benytter seg av den kunnskapen man selv har investert midler i å utvikle. Med andre ord så kan man bli nødt til å dele gevinsten av slike prosjekter, selv om man alene har finansiert dem.

Innovasjon Norge har som formål å fremme innovasjon i norsk næringsliv. De ulike tilskuddsordningene til Innovasjon Norge er et av flere virkemiddel for å rette opp i denne typen markedssvikt. I denne sammenheng er *IFU/OFU-kontrakter, Tilskudd til maritim utvikling, Investeringstilskudd, Tilskudd til nærskipsfart, Fellesprofilering på messe og Etableringstilskudd spesielt viktige*.

Andre positive eksternaliteter kan være den fordelen mindre leverandører kan ha av større industrielle aktørers innsats. Mindre aktører har ofte ikke råd til å bære kostnadene ved å for eksempel etablere seg i et helt nytt marked. Dette har igjen sammenheng med den høye risikoen som ligger i dette som følge av manglende informasjon. Et samarbeid mellom større og mindre aktører kan derimot gjøre det lettere for også de små aktørene å etablere seg i utlandet. Større aktører er mer kapitalsterke og kan i større grad ta på seg risikoen i å investere i et nytt marked. Videre kan de store aktørene dra fordel av å ha med seg sine underleverandører ut. Innovasjon Norges klynge- og nettverksprogrammer kan oppfordre til slikt samarbeid og dermed være med på å redusere kostnaden ved denne manglende informasjonen.

Økt samarbeid mellom bedrifter, forskningsinstitusjoner og offentlige virksomheter kan være et virkemiddel for å kompensere for markedssvikt både tilknyttet manglende investeringer innen forskning og utvikling og manglende informasjon om markedsmuligheter internasjonalt. Økt samarbeid vil redusere ulempen ved ikke-ekskluderende spillovereffekter og risikoen generelt ved forskningsprosjekter. Samarbeid mellom bedrifter som vil etablere seg i utlandet vil også redusere risikoen grunnet manglende informasjon ettersom man da har flere aktører som kan bidra med sitt nettverk og sine erfaringer. Innovasjon Norge oppfordrer til slikt samarbeid gjennom *IFU/OFU-kontrakter, klyngeprogrammer og bedriftsnettverksprogrammer*. I tillegg kan Innovasjon Norge gjennom sine *rådgivningstjenester i utlandet* bidra til å redusere asymmetrisk informasjon og forenkle prosessen med å etablere seg i utlandet.

Eksterne virkninger kan også være negative. Et eksempel på dette er forurensning. For å begrense slike negative eksternaliteter kan man innføre avgifter på forurensende virksomhet. En annen mulighet er å oppfordre til bruk og utvikling av mer miljøvennlige ordninger. Innovasjon Norges miljøteknologiordning er et eksempel på det siste. *Miljøteknologiordningen* kan også sies å være et virkemiddel til å oppfordre til mer forskning og utvikling innen området.

Markedssvikt knyttet til asymmetrisk informasjon bidrar til begrenset tilgang til kapital

Et klassisk eksempel på markedssvikt i form av asymmetrisk informasjon er lånemarkedet. I tilfeller der asymmetrien er stor kan man ende opp med at gode prosjekter (relativt lav risiko) ikke blir finansiert fordi kostnaden blir for høy, og vice versa at dårlige prosjekter (relativt høy risiko) blir finansiert for billig. Denne formen for markedssvikt er tett knyttet til risikoaversjonen i markedet. De *landsdekkende risikolånene* har som formål å rette opp i denne typen markedssvikt. I de tilfeller der den potensielle lønnsomheten av et prosjekt er

høy, men den oppfattede risikoen blir for tung å bære alene for banker eller andre investorer kan Innovasjon Norge gjennom risikolån ta på seg noe av risikoen ved prosjektet, og dermed redusere kostnadene og bidra til at gode prosjekter blir gjennomført.

Tjenestene *lavrisikolån* og *RDA-midler,* og til en viss grad *rådgivningstjenesten* i utlandet er i mindre grad relatert til eksisterende markedssvikt. Lavrisikolånene opererer med markedsbetingelser og har dermed ingen subsidieelement i seg som gjør det nødvendig med en rettferdiggjørelse i form av kompensasjon for markedssvikt. Lånene skal som nevnt over være et virkemiddel i områder med manglende investeringsvilje selv om risikoen er lav. Rådgivningstjenestene i utlandet finansieres i stor grad av bedriftene selv, selv om det i visse tilfeller er mulig å søke tilskudd fra Innovasjon Norge til disse tjenestene. I den grad det ligger et subsidieelement i denne tjenesten kan den rettferdiggjøres ut fra asymmetrisk informasjon i et ukjent marked.

En del av Innovasjon Norges virksomhet er også en følge av en politisk satsing. Dette gjelder spesielt distriktsrettede midlene som RDA-midler og andre distriktsrettede tilskudd (noen bedriftsutviklingstilskudd og etablerertilskudd) og lån. Disse er ikke knyttet direkte opp mot en form for markedssvikt, men er heller et initiativ for å fremme verdiskaping og vekst i distriktene.

Vi har her redegjort for den teoretiske begrunnelsen for Innovasjon Norges tjenester og konkluderer med at disse i utgangspunktet er relevante for å redusere effektene av markedssvikt. Desto viktigere er det hvorvidt tjenestene fungerer til sin hensikt, altså hvor alvorlig denne markedssvikten er. Vi har imidlertid ikke vurdert hvorvidt markedssvikt i maritim næring er mer omfattende enn markedssvikt i andre næringer, hvilket vil rettferdiggjøre en egen satsning på maritim næring i Innovasjon Norge. Vi kommer inn på dette i de kommende delkapitler, og begrunner satsningen med at maritime prosjekter av Innovasjon Norges saksbehandlere vurderes å ha høyere innovasjonsgrad enn gjennomsnittet av de næringer Innovasjon Norge prioriterer. Videre viser vi til at innovasjonen er avgjørende for å sikre fortsatt konkurransekraft og lønnsomhet i den svært internasjonaliserte næringen.

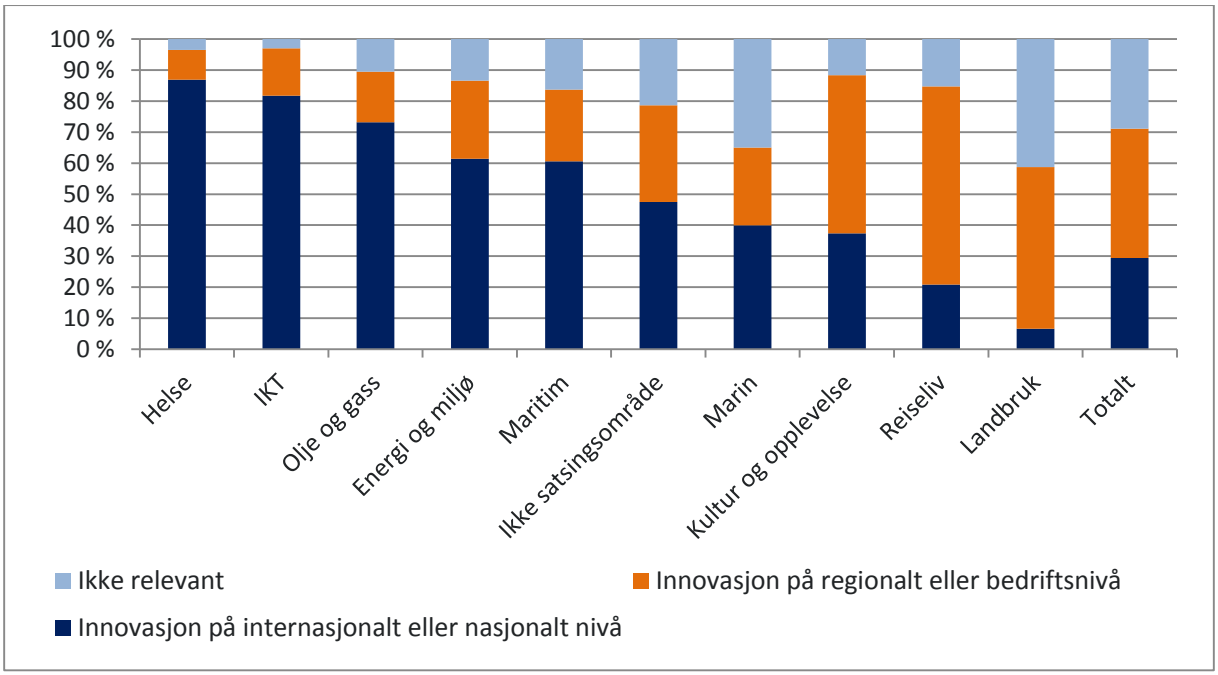
4.4.2. Maritime prosjekter har gjennomgående høyere innovasjonshøyde

For at Innovasjon Norges ordninger skal kunne rette opp i problemer skapt som følge av markedssvikt, da spesielt knyttet til lave insentiver til investeringer i FoU og Innovasjon, må deres ordninger støtte prosjekter som har tilstrekkelig høy innovasjonsgrad, helst på internasjonalt nivå. Ettersom vi her vurderer relevans, og ikke effekt, legger vi vekt på den innovasjonshøyden saksbehandlere i Innovasjon Norge kategoriserer prosjektene som ved oppstart. I kapitel om effekt, viser vi bedriftenes vurdering av innovasjonshøyden[22].

[22] Selv om Innovasjon Norge ut i fra denne tabellen ser ut til å treffe riktig målgruppe er det likevel viktig å poengtere at vurderingen av innovasjonsgrad er gjort av Innovasjon Norge selv, før prosjektet er gjennomført. Det ville være en altfor krevende oppgave i en slik evaluering å få en objektiv vurdering av innovasjonsgraden i hvert enkelt prosjekt. Med bakgrunn i den erfaringen Innovasjon Norge har, og tilbakemeldinger fra kundene om saksbehandlernes generelle kompetanse og maritime kompetanse, er det rimelig å anta at vurderingen av innovasjonsgrad er til å stole på. Det er likevel oppsiktsvekkende mange prosjekter som ikke er klassifisert i henhold til innovasjonsgrad. Dette gjelder spesielt for generelle tilskudd der rundt 30 prosent av de bevilgede midlene (36 prosent målt i antall innvilgede saker) ikke er klassifisert. Det er også en relativt høy andel av prosjektene innenfor øremerkede tilskudd som ikke er klassifisert.

I figuren nedenfor vises innovasjonhøyde i prosjekter fordelt på næring, kategorisert av Innovasjon Norges saksbehandlere.

Figur 4-4: Innovasjonshøyde i prosjekter fordelt etter næring. Kilde: Innovasjon Norge (SOPP) 2012



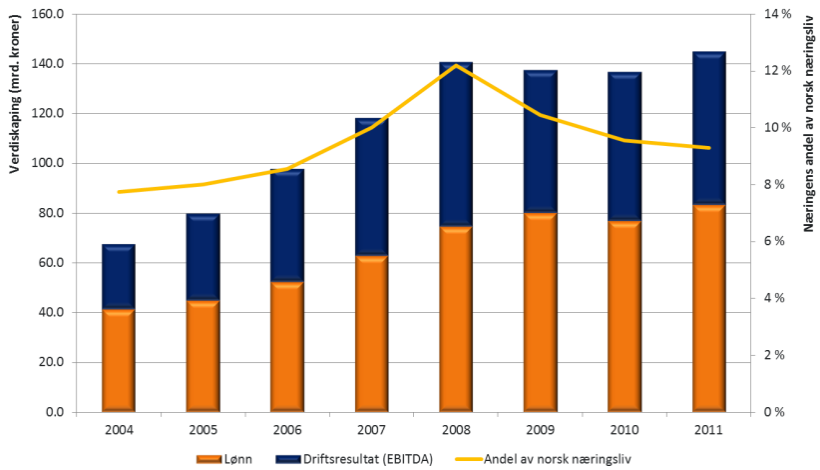
Som det går frem av figuren har om lag 60 prosent av prosjektene innen maritim næring innovasjon på nasjonalt og internasjonalt nivå, mot om lag 30 prosent for Innovasjon Norge som helhet. Samtidig ser vi at man innen næringer som helse, IKT, olje og gass, samt energi og miljø har noe høyere andel prosjekter med innovasjon på nasjonalt og internasjonalt nivå.

4.4.3. Høy grad av innovasjon i maritim næring er viktig for norsk verdiskaping.

De markedssvikt som ble beskrevet i de foregående delkapitler treffer naturlig nok også andre næringer. Også disse næringer har utfordringer knyttet til asymmetrisk informasjon og fellesgoder, og vi finner ikke at maritim næring opplever utfordringene knyttet til dette i større grad enn andre næringer.

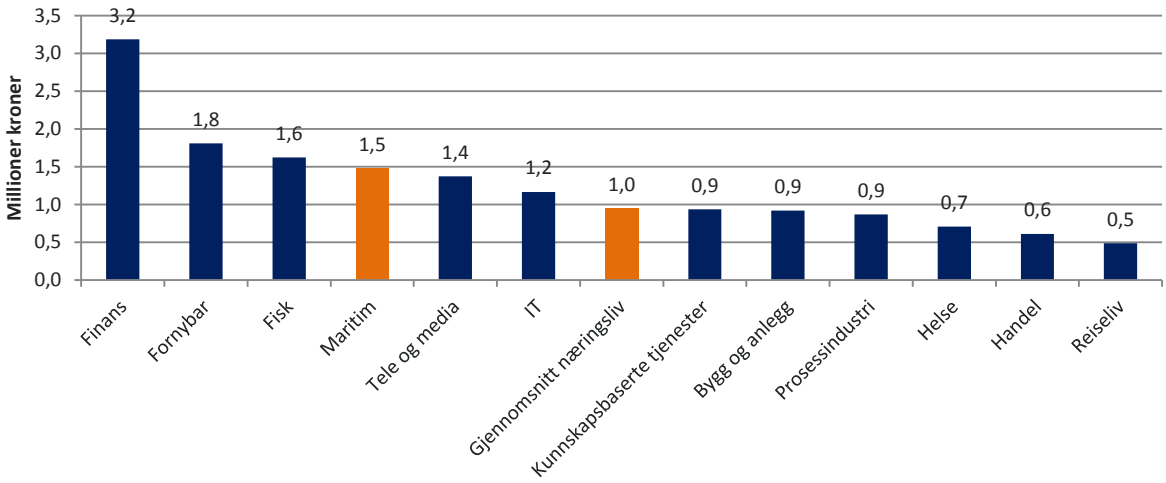
Flere forhold trekker imidlertid i retning av at betydningen av innovasjon, og dermed også tilretteleggingen for innovasjon er viktig i maritim næring. For det første er maritim næring av stor betydning for norsk økonomi. Maritim næring er kjennetegnet av å ha god vekstevne, lønnsomhet og produktivitet. I perioden 2004-2011 økte verdiskapingen i næringen fra i overkant av 60 milliarder til over 140 milliarder, slik det er vist i figuren nedenfor. Næringens andel av total verdiskaping i norsk næringsliv økte fra 8 til i overkant av 9 prosent i samme periode. Andelen har vært fallende etter toppåret 2008 men har trolig stabilisert seg på 9 prosent etter 2011.

Figur 4-5: Maritim verdiskaping og næringens andel av norsk næringsliv[23] 2004-2011.



Maritim næring har høyere verdiskaping per ansatt enn gjennomsnittet av norsk næringsliv. Arbeidskraften kaster altså mer av seg i maritim næring enn hva den gjør i gjennomsnittet av norsk næringsliv. I figuren nedenfor viser vi gjennomsnittlig verdiskaping per ansatt etter den næringskategorisering som ble benyttet i forskningsprosjektet «Et kunnskapsbasert Norge».

Figur 4-6: Gjennomsnittlig verdiskaping per ansatt i «Et kunnskapsbasert Norge næringer» i 2011. Kilde: Menon 2013[24]



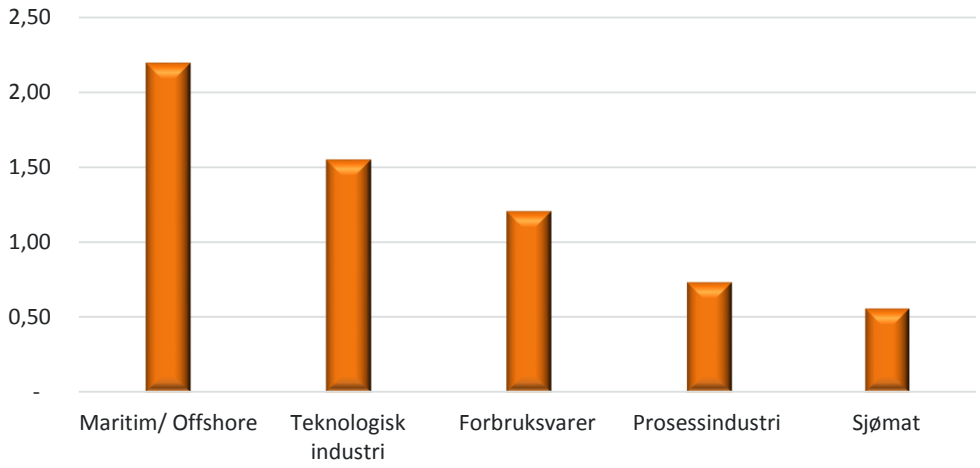
Som det går frem av tabellen har maritim næring en gjennomsnittlig verdiskaping per ansatt på om lag 1,5 millioner kroner, mot et snitt for norsk næringsliv på om lag 1 million. Høy verdiskaping per ansatt kan imidlertid

[23] Norsk næringsliv ekskludert olje- og gassoperatører.

[24] Vi har for gjennomsnittet av norsk næringsliv valgt å ekskludere lisenshaverne på norsk sokkel. Deres verdiskaping er på om lag 450 milliarder kroner, og skriver seg i stor grad til utvinning av en naturgitt ressurs.

i noen grad forklares med at maritim næring er mer kapitalintensiv enn øvrig norsk næringsliv. I figuren nedenfor viser vi derfor gjennomsnittlig avkastning på kapital i norsk industri.

Figur 4-7: Verdiskaping per investert kroner (anleggsmidler) i utvalgte norske næringer i 2011. Kilde: Menon 2013[25]



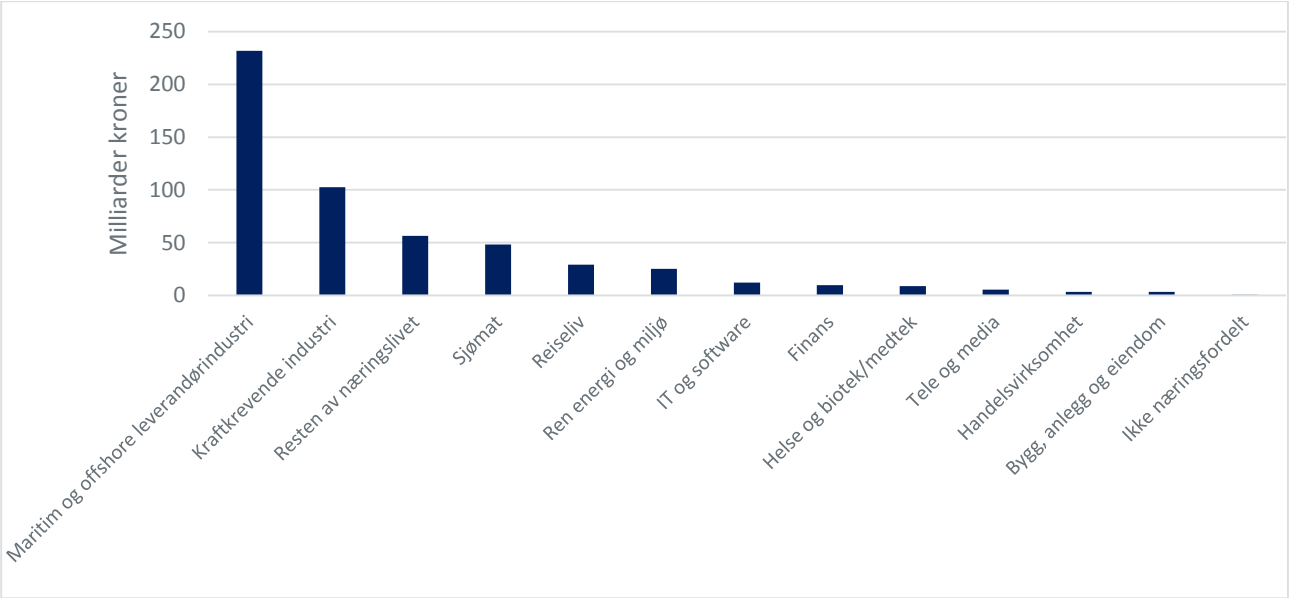
Som det går frem av figuren har maritim næring høyere avkastning på kapital enn andre større norske industrier som teknologisk industri, forbruksvareindustri, prosessindustri og sjømat.

Fra et samfunnsøkonomisk perspektiv kan en således argumentere for at økt bruk av samfunnets ressurser i maritim næring på bekostning av tilsvarende ressurser i gjennomsnittet av norske næringer vil øke verdiskapingen i landet som helhet.

En stor del av verdiskapingen i maritim næring hentes fra internasjonale markeder, slik vist i figuren nedenfor

[25] Menon-rapport 16/2013: Industrielle muligheter i Norge - Fra produksjons- til verkstedskompetanse: Tilgjengelig på: http://menon.no/upload/2013/04/17/industrielle-muligheter-i-norge-menonrapport-til-siva-15.-april-2013.pdf

Figur 4-8: Total eksport fra norske næringer i 2009. Kilde: Menon 2012[26]



Som det går frem av figuren har maritim næring og offshore leverandørindustri[27] en samlet eksport på 230 milliarder kroner i 2009, noe som tilsvarer 43 prosent av total eksport utenom olje og gass i 2009.

Tatt i betraktning at norsk lønnsnivå er betydelig høyere enn våre handelspartnere, er betydningen av kunnskap og kompetanse i den internasjonale konkurransen betydelig. Om maritim næring og offshore leverandørindustri skal beholde eller forsterke sin internasjonale konkurranseposisjon, må de finne løsninger som kompenserer for høyt lønnsnivå, hvilket altså i praksis innebærer innovasjon.

[26] Menon-rapport 2/2012: Eksport fra norske regioner. Hvorfor så store forskjeller?

[27] Vi har valgt å slå sammen offshore leverandørindustri og maritim næring. Bakgrunnen for dette er at næringene er relativt sammenvevd. Eksempelvis ligger riggselskaper og FPSOer i grenselandet mellom offshore leverandørindustri og maritim næring.

5. Vurdering av Effekt

Vi vil i dette kapitelet vurdere effekt av Innovasjon Norges satsing på maritim næring. Vi finner det da naturlig å ta utgangspunkt i de tre hovedgrupper av tjenester som gis, nemlig tilskudd, lån og rådgivning. Vi vil da vurdere kundenes vurdering av tjenestene, addisjonaliteten i tjenestene og innovasjonshøyden i tjenestene. I kapitlet viser vi at maritime prosjekter samlet sett scorer noe høyere enn andre prosjekter i Innovasjon Norge på sentrale effektparametere. Vi konkluderer derfor med at prosjektene har god effekt.

5.1. Tilskudd: Satsingen leverer gode resultater, men det er forbedringspotensialer

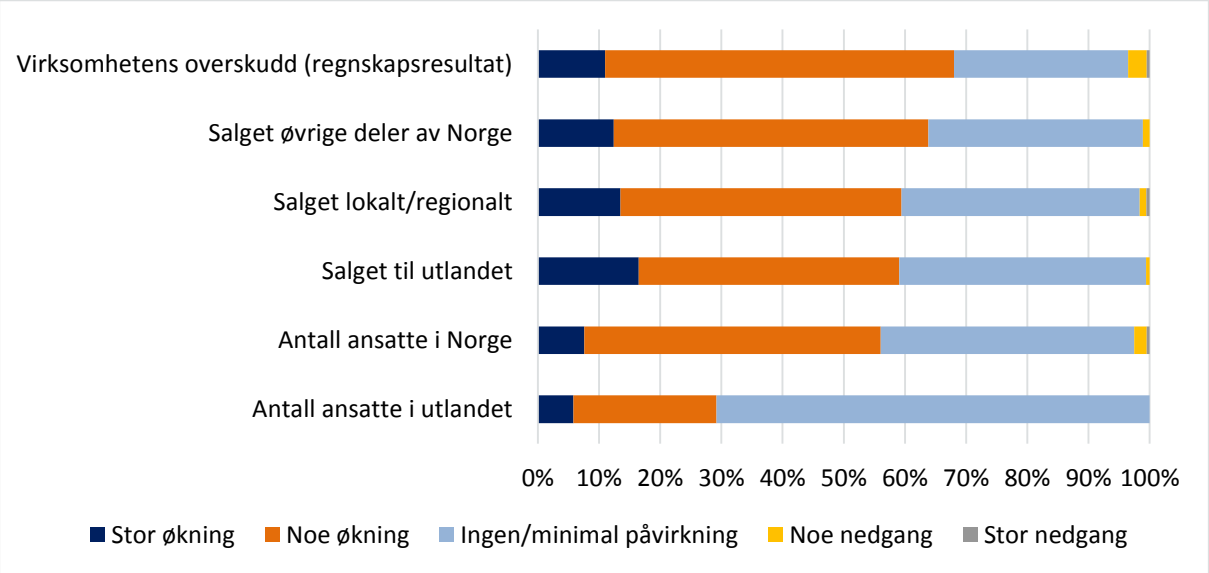
De maritime bedrifter som har fått tilskudd, gir gjennomgående tilbakemelding om at effekten av tilskuddene på sentrale økonomiske parametere er relativt god, at tilskuddene har bidratt til kompetanseutvikling og innovasjon, samt at addisjonaliteten er relativt sterk. Sammenlignet med tilskudd i Innovasjon Norge som helhet gir maritime bedrifter gjennomgående tilbakemelding om sterkere effekter.

5.1.1. Bedriftene melder om forholdsvis sterke effekter på økonomiske parametre

Maritime bedrifter melder om relativt sterke effekter av tilskuddene på sentrale økonomiske parametere.

Figuren under viser bedriftenes vurdering av hvordan tilskuddene fra Innovasjon Norge påvirker sentrale økonomiske parametere. Respondentene blir spurt om å vurdere de ulike variablene på en skala fra 1-5, hvor 5 tilsvarer «stor økning». Respondentene som svarte «ikke relevant» er ikke inkludert i tallene nedenfor.

Figur 5-1: Hvordan har/vil tilskudd fra IN påvirke følgende forhold[28]?

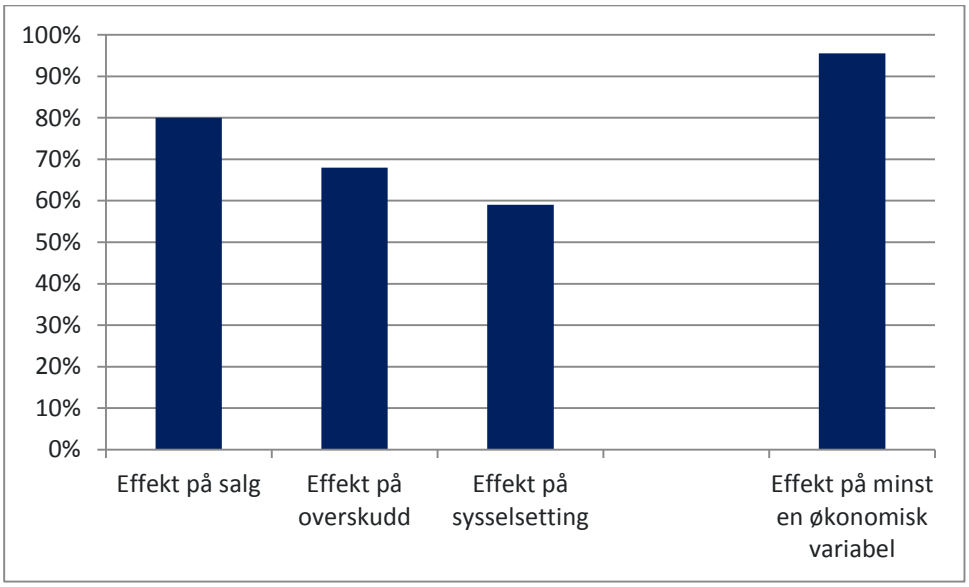


[28] Antall respondenter på de ulike svaralternativene: Salg lokalt/regionalt (185), Salget øvrige deler av Norge (177), Salget til utlandet (176), Antall ansatte i Norge (198), Antall ansatte i utlandet (137) og Virksomhetens overskudd (regnskapsresultat) (200)

Som det går frem av figuren, er bedriftene i gjennomsnitt i relativt stor grad enig i at tilskuddene har ført til økt overskudd, økt salg i Norge og i utlandet, samt økt sysselsetting både i Norge og utlandet.

Det er relativt stor variasjon mellom bedriftene med henblikk på hva slags type effekter de oppnår. For eksempel er det mange bedrifter som opplever at tilskuddene bidrar til økt salg utenfor Norge, men som oppgir at det i liten grad bidrar til salg i Norge. Vi har derfor konstruert nye mål hvor vi kombinerer lokalt, nasjonalt og utenlandsk salg, og hvor vi kombinerer effekt på antall ansatte i Norge og i utlandet. Resultatene er vist i figuren nedenfor. 80 prosent av bedriftene mener at tilskuddene har ført til økt salg – enten lokalt, nasjonalt eller internasjonalt. 68 prosent mener at lønnsomheten har økt, og snaut 60 prosent har fått flere ansatte. 96 prosent av bedriftene har oppnådd minst en av disse tre effektene. Legger man bedriftenes egne vurderinger til grunn, er det altså kun 4 prosent av bedriftene som har mottatt tilskudd fra Innovasjon Norge som ikke har fått en positiv effekt på noen økonomiske variabler.

Figur 5-2: Andelen maritime bedrifter som har oppnådd positive effekter av tilskudd på salg (n=185), overskudd (n=200) og sysselsetting (n=198)



Trolig har en del av respondentene i undersøkelsen utfordringer med å identifisere den direkte effekten av tilskuddene på økonomiske parametre. Som et eksempel her kan vi trekke frem at nesten halvparten av bedriftene som svarte at tilskuddet hadde ingen eller minimal påvirkning på salg/sysselsetting i Norge, samtidig svarte at tilskuddet i stor eller svært stor grad har ført til produktinnovasjon. Dette kan være en indikasjon på at bedriftene i begrenset grad finner samsvar mellom innovasjon og sentrale økonomiske parametere, altså at de i mindre grad får kapitalisert på innovasjonen. Ettersom kapitalisering på innovasjonen trolig kommer noe frem i tid, kan altså svargivingen også være et uttrykk for at bedriftene har et noe kortsiktig fokus.

Går en dypere ned i tallene, ser en at effekten på salget lokalt er sterkest for bedriftene som har liten eksport, mens effekten på salg utenlands er sterkest for bedriftene som allerede har høy eksport. Her finner en også signifikante forskjeller motsatt vei, ved at selskaper som har lav eksport har størst effekt av tilskuddene på salg hjemme sammenlignet med andre selskaper. Dette tyder på at tilskuddene til Innovasjon Norge i større grad forsterker internasjonaliseringsgraden for selskaper som allerede har internasjonal virksomhet sammenlignet med bedrifter med fokus på hjemmemarkedet.

Likeledes ser det ut til å være en sammenheng mellom ambisjonsnivået til bedriftene og effekten av tilskuddet. De som har ambisjoner om å bli en betydelig aktør regionalt/lokalt har større effekt på salg lokalt/regionalt enn andre bedrifter. Det motsatte finner vi for selskaper med ambisjoner om å gjøre det sterkt utenlands – disse har større effekt på salg og sysselsetting utenlands sammenlignet med andre selskaper. Dette virker også naturlig.

En finner også naturlige sammenhenger når en ser på bedriftenes utviklingsfase og salg. Bedrifter som har størst effekt på salget i utlandet er bedriftene som er i kommersialiseringsfasen og i ekspansjons-/internasjonaliseringsfasen. Disse skiller seg da ut fra bedrifter i oppstartsfasen, konsolideringsfasen eller revitaliseringsfasen. En forklaring på dette, er at disse har best utgangspunkt både når det gjelder evne og vilje til å satse, så vel som ressursene til å gjennomføre prosjektene.

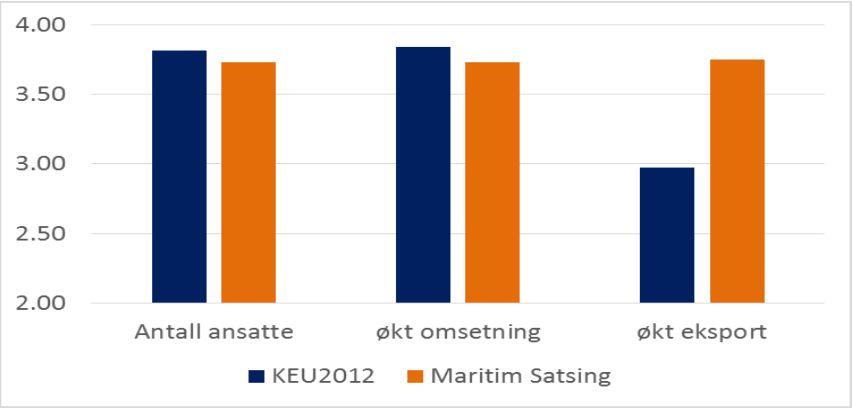
Når det gjelder sysselsetting i Norge, skiller bedriftene som er i konsoliderings- og restrukteringsfasen seg signifikant negativt ut. Dette er også naturlig ettersom disse bedriftene i mindre grad enn andre bedrifter vil være opptatt av å øke sysselsettingen når de sannsynligvis har et sterkt fokus på å kutte kostnader og/eller effektiviserer driften. En skulle forvente en lignende effekt også når det gjelder sysselsetting i utlandet, og her ser vi at bedriftene i disse fasene har lavere effekt enn andre bedrifter. Forskjellene er derimot ikke mer signifikante enn et 5 prosent signifikansnivå.

En siste bakgrunnsvariabel som er analysert, er bedriftens størrelse. Her finner vi en signifikant forskjell mellom gruppene når en ser på salg i Norge, hvor mindre bedrifter har en sterkere effekt på salget lokalt enn de større. Ettersom mindre bedrifter har en lavere eksportgrad enn større bedrifter, er dette som forventet[29].

Effekten på sysselsetting og salg i Norge er tilsvarende det en finner for andre av INs virkemidler. Effekten på eksport er langt høyere.

For å sette de maritime bedriftenes besvarelser i kontekst, har vi sammenlignet dem med resultater fra Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelse. I figuren nedenfor er funn fra kundeeffektundersøkelsen fra 2012 (Kundeeffektundersøkelsen 2012) sammenlignet med funn fra vår spørreundersøkelse om maritim næring. Vi har her sett på gjennomsnittsscore, dvs. at vi har omformet de kvalitative dataene til kvantitativ data[30].

Figur 5-3: Hvordan har/vil tilskudd fra IN påvirke følgende forhold? Sammenligning mellom kundeeffektundersøkelsen 2012 og respondenter innenfor maritim næring[31] . Kilde: Menon og Pöyry



[29] Jakobsen, Fjose og Mellbye (2012). *Eksport fra norske regioner – Hvorfor så store forskjeller (*Menon-rapport 2/2012)
[30] Dette ble gjort ved at det beste svaralternativet («stor økning») ble gitt en verdi tilsvarende 5, det nest beste («noe økning») fikk verdien 4 osv. Et gjennomsnitt på 3 tilsvarer da at bedriftene i snitt svarer at effekten har vært «ingen eller minimal».
[31]Antall besvarelser varierer fra 2 243-2 325 for KEU2012 og mellom 185-200 fra spørreundersøkelsen rettet mot maritim næring

Som vi ser, fremstår effekten på antall ansatte og omsetning forholdsvis lik som i Kundeeffektundersøkelsen. Effekten på eksport er derimot klart høyere. Ettersom den maritim næringen er en global næring som også i Norge er preget av sterk internasjonal konkurranse, er dette positivt, men ikke overraskende.

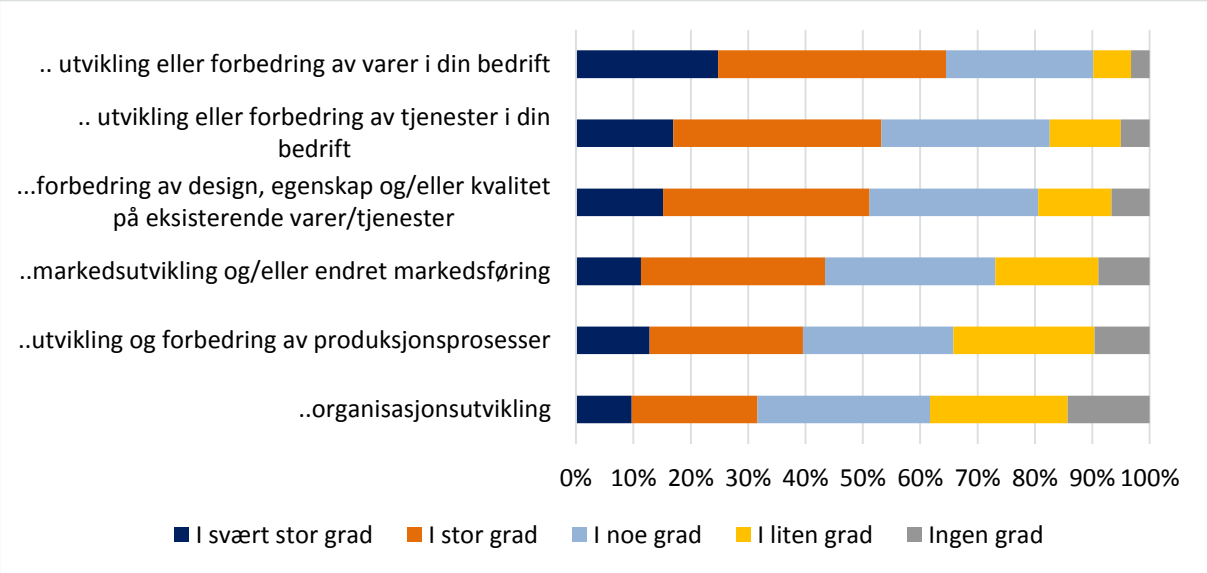
Det er viktig å nevne at spørsmålsstillingen i de to undersøkelsene var noe forskjellige og at tilskuddene nødvendigvis ikke var sammenlignbare[32]. For forholdene «økt omsetning» og «økt eksport» er skalaen også ulik, noe som sannsynligvis går i disfavør av den maritime næringen. En må derfor vise forsiktighet når en analyserer svarene. Samtidig viser resultatene at den maritime satsingen leverer resultater som er minst like gode som andre virkemidler i Innovasjon Norge.

5.1.2. Tilskuddene har en sterk effekt på innovasjon og resultatene er gode sammenlignet med tilskudd til andre næringer

Effekt på innovasjon er relativt sterk og på linje med gjennomsnittet for tilskudd i Innovasjon Norge. Effekten er sterkest på vareinnovasjon og svakest på innovasjon knyttet til organisatoriske prosesser. Effekten er også god sammenlignet med resultatene fra tilskudd til andre næringer som Innovasjon Norge støtter.

I figuren nedenfor vises bedriftens effekt på ulike former for innovasjon.

Figur 5-4: I hvilken grad har tilskuddet ført til[33] ... (n=168-207)



Som figuren viser, svarer 90 prosent av bedriftene at tilskuddene har hatt en effekt på vareinnovasjon i noe, stor eller svært stor grad. Kun 3 prosent svarer at tilskuddet ikke har hatt noen effekt på vareinnovasjon. Ser man på alle parameterne samlet, svarer over 60 prosent at tilskuddet har hatt en innovasjonseffekt i noe grad eller bedre på alle de seks ulike parameterne for innovasjon. På tvers av de ulike variablene svarer 76 prosent av

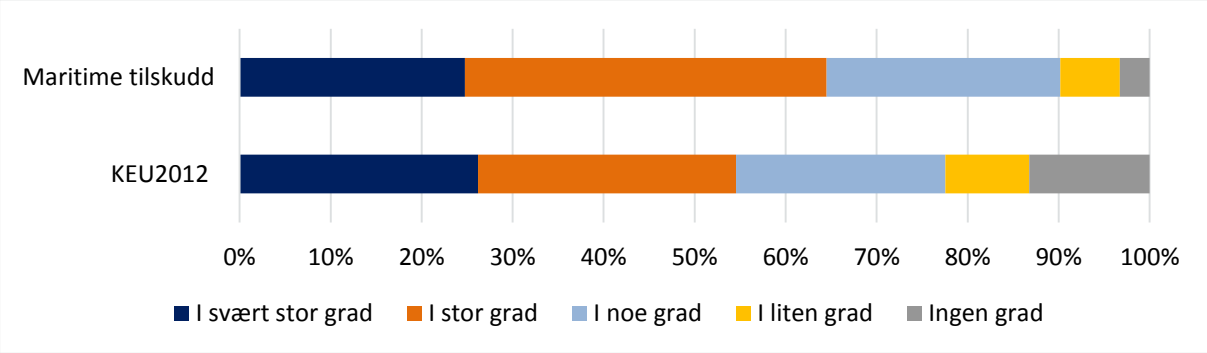
[32]Gjennomsnittsverdiene for KEU2012 er for følgende virkemidler: Bedriftsutviklingstilskudd, IFU/OFU, Utviklingstilskudd, etableringstilskudd, investeringstilskudd og miljøteknologi. Spørsmålet stilt i KEU2012 gjaldt: «Hvordan har eller vil prosjektet samlet sett påvirke …» antall ansatte, økt omsetning, økt eksport.

[33] Antall gyldige svar for de ulike underspørsmålene: utvikling eller forbedring av varer i din bedrift (207), utvikling eller forbedring av tjenester i din bedrift (207), forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende varer/tjenester (197), utvikling og forbedring av produksjonsprosesser (169), markedsutvikling og/eller endret markedsføring (193) og organisasjonsutvikling (168)

respondentene at tilskuddet har hatt stor eller svært stor effekt på minst en av variablene. Dette må sies å være relativt gode resultater, da det ikke nødvendigvis er slik at alle tilskuddene skal ha en sterk innovasjonseffekt.

Som figuren over illustrerer, er effekten på vareinnovasjon sterkest. Graver en dypere ned i tallene, ser man at bedrifter i ekspansjonsfasen/internasjonaliseringsfasen har størst effekt på vareinnovasjon. Hele 65 prosent av bedriftene melder om utvikling eller forbedring av varer i stor eller svært stor grad, et tall som må sies å være relativt høyt da ikke alle tilskuddene har som formål å ha effekt på vareinnovasjon. Organisasjonsutvikling er den variabelen som kommer svakest ut totalt sett. Samtidig er ikke resultatene her avskrekkende svake. Kun 14 prosent svarer at tilskuddet ikke har hatt noen effekt på organisasjonsutvikling.

Figur 5-5: I hvilken grad har eller vil tilskuddet føre til utvikling eller forbedring av varer i din bedrift (n=214-779)



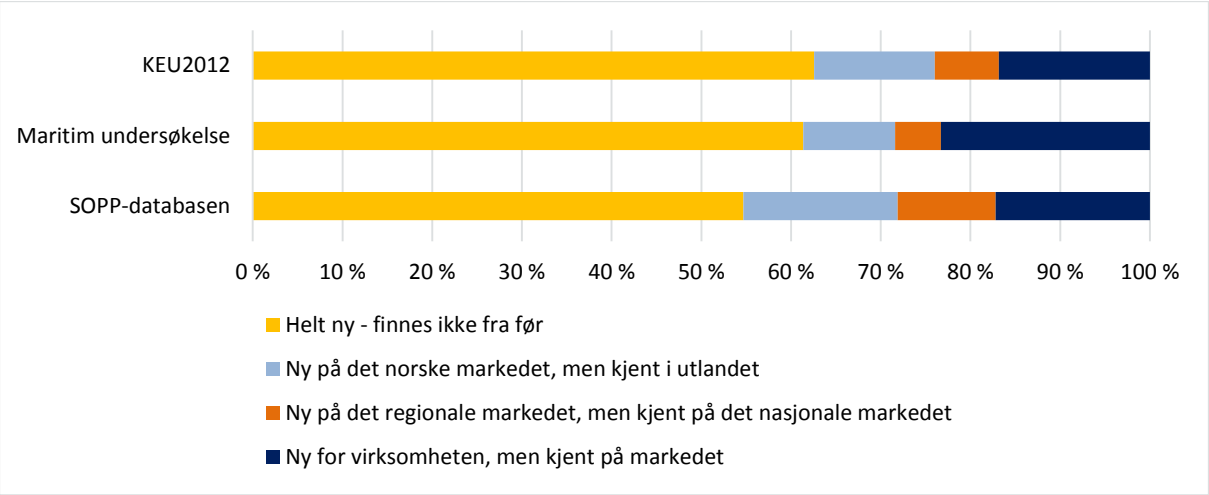
I figuren over har vi sammenlignet svarene fra undersøkelsen gjennomført i sammenheng med denne rapporten med svarene fra kundeeffektundersøkelsen i 2012 (kundeeffektundersøkelsen2012). Spørsmåls-stillingen er ikke helt sammenlignbar, men skal en tolke resultatene viser de at tilskudd til maritim næring har minst like høy effekt på vareinnovasjon som andre tilskudd hos Innovasjon Norge. Det er verdt å merke seg at kun 3 prosent av bedriftene melder om ingen grad av vareinnovasjon for tilskuddene til maritime bedrifter, sammenlignet med 13 prosent i kundeeffektundersøkelsen for 2012.

5.1.3. Innovasjonshøyden er på høyde med andre tilskudd i Innovasjon Norge

Innovasjonshøyden i tilskudd til maritime bedrifter er på linje med tilskudd til andre bedrifter.

I figuren under sammenlignes resultatene knyttet til innovasjonshøyde med resultatene fra kunde-effektundersøkelsen 2012 og hvordan Innovasjon Norges rådgivere har vurdert alle tilskudd under den maritime satsingen, registrert i Innovasjon Norges prosjektdatabase SOPP ved bevilgningstidspunkt.

Figur 5-6: Hvordan vil du beskrive den nye/forbedrede varen/tjenesten[34]? (N=64-505)



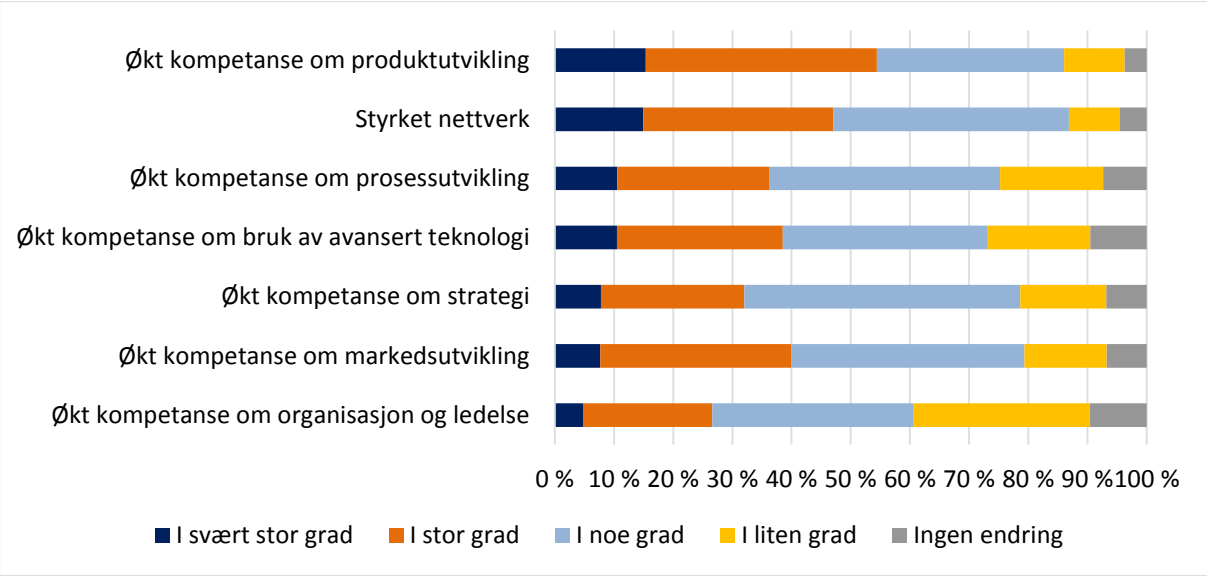
Som vi ser, er det mindre forskjeller mellom SOPP-databasen, kundeeffektundersøkelsen og spørreundersøkelsen til de maritime bedriftene. Bedriftene i kundeeffektundersøkelsen og den maritime undersøkelsen gjennomført i sammenheng med denne rapporten scorer forholdsvis likt når det gjelder den høyeste innovasjongraden. Her svarer i overkant av 60 prosent at den nye varen/tjenesten er «helt ny –finnes ikke fra før». For de maritime bedriftene er det derimot en høyere andel som svarer den laveste grad av innovasjon. Sammenligner man med Innovasjon Norges egen vurdering av innovasjonshøyden ser man at vurderingen er mer differensiert, men gjennomgående noe lavere enn resultatene fra kundeeffekt-undersøkelsen. Det er interessant å merke seg at bedriftene på denne måten vurderer innovasjonshøyden høyere enn ansatte i Innovasjon Norge. Dette kan skyldes større eierskap og tro på prosjektene blant de som eier dem. Hvilken vurdering som er riktigst, er vanskelig å fastslå.

5.1.4. Kompetansen internt i bedriftene blir styrket, men i varierende grad

Figuren under viser andel av respondentene som svarer på om tilskuddene fører en økning i ulike former for kompetanse. Som figuren viser, er effekten sterkest når det gjelder kompetanse om produktutvikling. Generelt sett opplever bedriftene en viss effekt av tilskuddene på de fleste parameterne som måler bedriftenes interne kompetanse. Mellom 15-25 prosent av bedriftene som melder om ingen effekter eller effekter i liten grad som følge av tilskuddet. Samtidig er styrken på kompetansehevingen varierende for de ulike formene for kompetanse. Mens mer enn 50 prosent melder om økt kompetanse i stor eller svært stor grad når det kommer til produktutvikling, er det samme tallet for kompetanse om organisasjon og ledelse under 30 prosent. Resultatene tyder på at effekten har vært sterkest når det gjelder kompetanse som relaterer seg til utvikling av nye varer/tjenester, mens kompetanse relatert til bedriftsutvikling er noe svakere.

[34] N=505 for KEU2012, n=176 for maritim undersøkelse n=64 for SOPP-databasen

Figur 5-7: I hvilken grad har tilskuddet ført til[35] ... (n=188-221)



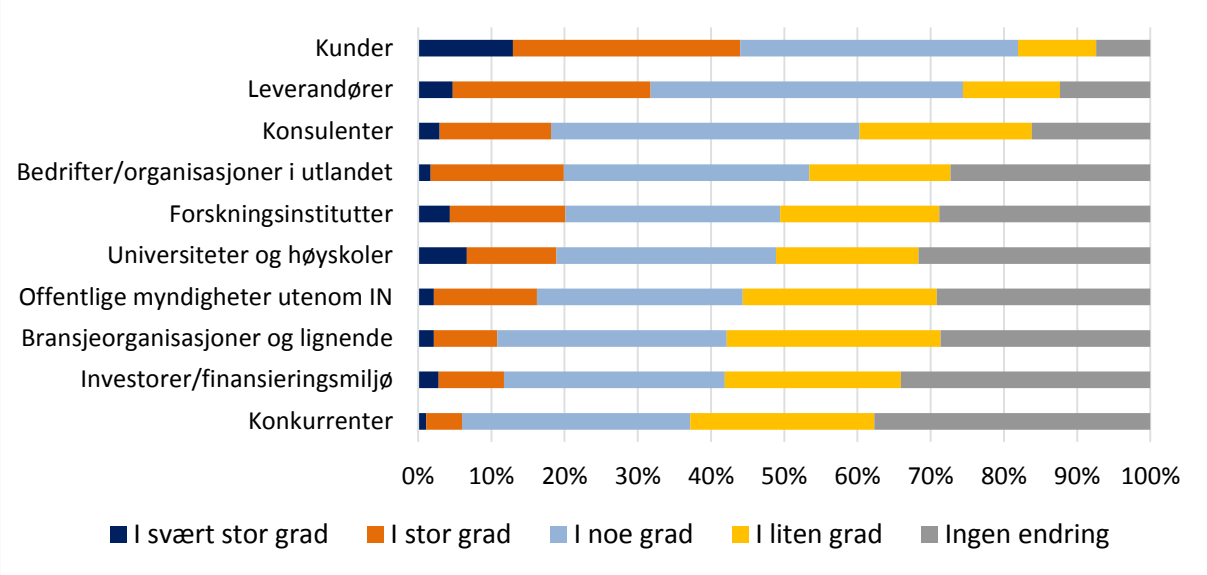
5.1.5. Tilskuddene har ført til økt samarbeid internt i næringen

Gjennom flere rapporter om maritim næring i Norge har Menon og andre forskningsinstitusjoner beskrevet den maritime næringsklyngen i Norge. Menon viser at klyngen er verdensledende med et komplett sett av aktører som samarbeider der det er naturlig og konkurrerer på felter hvor det er hensiktsmessig (Menon 2010, 2011, 2012 og 2013)[36]. For at den norske klyngen skal opprettholde sin ledende stilling, er man avhengig av at klyngemekanismene fungerer og i et slikt perspektiv er virkemidler som øker samarbeidet internt i klyngen viktige.

I figuren nedenfor vises brukernes tilbakemeldinger med hensyn til samarbeid.

[35] Økt kompetanse om produktutvikling (n=215), Økt kompetanse om prosessutvikling (n=190), Økt kompetanse om markedsutvikling (n=208), Økt kompetanse om strategi (n=206), Økt kompetanse om organisasjon og ledelse (n=188), Økt kompetanse om bruk av avansert teknologi (n=200), Styrket nettverk (n=221)
[36] Menon (2010): En kunnskapsbasert maritim næring, Menon 2013: Maritim bok

Figur 5-8: Har tilskuddet fra Innovasjon Norge ført til økt samarbeid med følgende virksomheter[37]? (N=176-216)



Den klart sterkeste effekten på økt samarbeid finner man på kundesiden, tett etterfulgt av leverandører. 44 prosent av respondentene melder om økt samarbeid i stor eller svært stor grad som følge av tilskuddene. Det er bedrifter i ekspansjonsfasen som melder om sterkest effekt på kunde- og leverandørsiden. Disse bedriftene skiller seg også signifikant positivt ut ved at de har relativt stor effekt på samarbeid med bedrifter/ organisasjoner i utlandet. Dette tyder på at disse bedriftene har sterkest fokus og ressursgrunnlag for å skape nye relasjoner i utlandet som kan føre til salg og/eller etablering utenfor Norges grenser. Funnene fra vår undersøkelse passer godt inn med resultater fra tidligere studier Menon, 2011[38]).

Når det gjelder effekter på investorer/finansieringsnivå, er det kun 12 prosent som melder om effekter i stor eller meget stor grad.

Effekten er sterkest på bedriftene i oppstarts- og kommersialiseringsfasen. Ettersom dette er bedrifter med store kapitalbehov og/eller svakere koblinger til finansieringsmiljø, er dette en gruppe hvor en presumptivt vil finne sterkere effekt av tilskuddene.

Hele 94 prosent av respondentene svarer at tilskuddet i ulik grad har økt deres samarbeid med kunder, mens tilsvarende tall for leverandører er 91 prosent. Tilsvarende tall for kundeeffektundersøkelsen er henholdsvis 89 og 80 prosent. Effekten på samarbeid i de maritime bedriftene er således noe høyere.

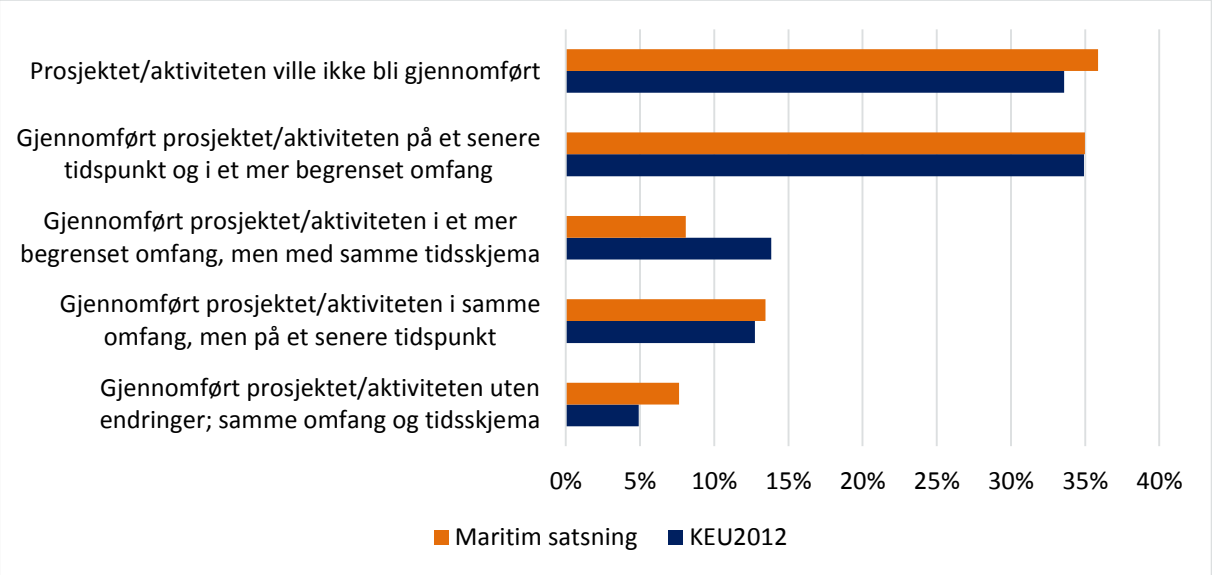
5.1.6. Tilskuddene har høy addisjonalitet

Et viktig mål på om Innovasjon Norges virkemiddelbruk er velfungerende er i hvilken grad den er utløsende for prosjektene som støttes, altså hvilken addisjonalitet de har. For å måle addisjonalitet, har vi brukt Innovasjon Norges femdelte skala. Resultatene knyttet til addisjonalitet er vist i figuren nedenfor

[37] Antall gyldige svar for hvert delspørsmål: Universiteter og høyskoler n=180, Forskningsinstitutter n=184, Kunder n=216, Konkurrenter n=183, Leverandører n=211, Konsulenter n=204, Investorer/finansieringsmiljø n=179, Offentlige myndigheter utenom IN n=185, Bransjeorganisasjoner og lignende n=185, Bedrifter/organisasjoner i utlandet n=176

[38] Menon (2011): En kunnskapsbasert maritim næring.

Figur 5-9: Addisjonalitet innen tilskudd til bedrifter i maritim næring. Kilde: Menon 2013



Som det går frem av figuren er addisjonaliteten høy. Hele 71 prosent av respondentene faller under de to øverste kategoriene. Dette er noe høyere enn det man finner i kundeeffektundersøkelsen 2012. Samtidig har 8 prosent av prosjektene ingen utløsende effekt.

Addisjonaliteten var høyest for bedrifter i oppstartsfasen og lavest for bedrifter i ekspansjons-fasen/internasjonaliseringsfasen. Dette kan tolkes som om mindre bedrifter i oppstartsfasen opplever større markedssvikt og dermed har større behov for Innovasjon Norges virkemidler. Det er også en tendens til at addisjonaliteten er noe lavere hos større bedrifter sammenlignet med andre bedrifter, men en finner ikke signifikante forskjeller mellom gruppene her.

Addisjonaliteten var høyest for bedrifter i oppstartsfasen og lavest for bedrifter i ekspansjons-fasen/internasjonaliseringsfasen. Dette kan tolkes som om mindre bedrifter i oppstartsfasen opplever større markedssvikt og dermed har større behov for Innovasjon Norges virkemidler. Det er også en tendens til at addisjonaliteten er noe lavere hos større bedrifter sammenlignet med andre bedrifter, men en finner ikke signifikante forskjeller mellom gruppene her.

5.2. Rådgivning: Fornøyde kunder vitner om god effekt

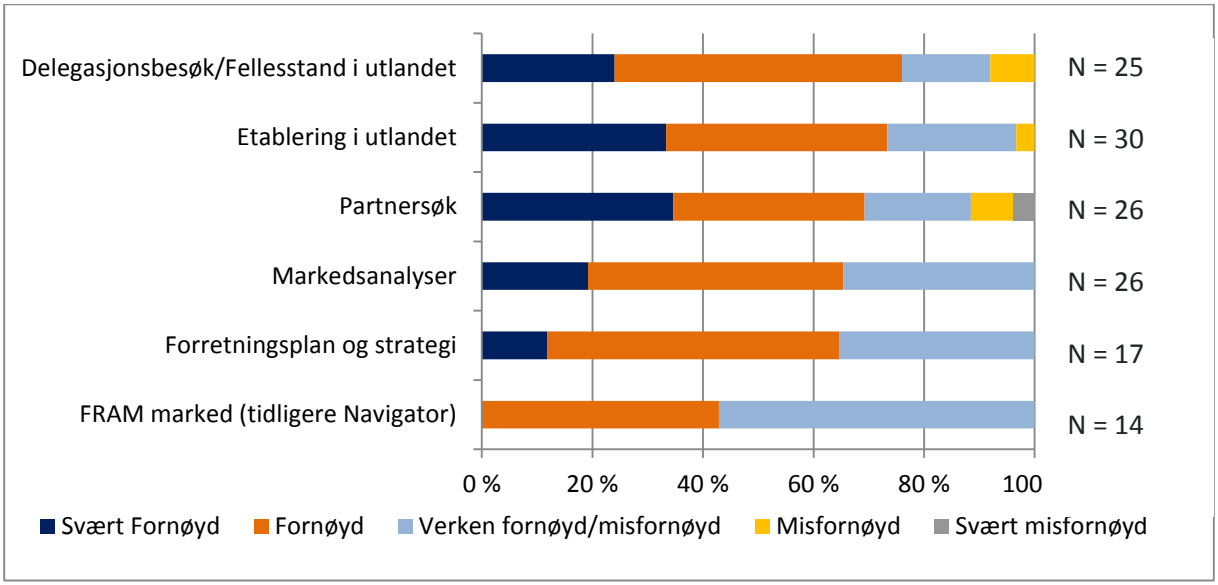
Kundene som oppgir at de har mottatt rådgivningstjenester fra Innovasjon Norges utekontorer, er gjennomgående fornøyd med tjenestene som tilbys. Effekten av rådgivning til maritime bedrifter er gjennomgående noe høyere enn for rådgivning i Innovasjon Norge som helhet. Ettersom rådgivingen først og fremst skal bidra til å avdekke og eventuelt utnytte markedsmuligheter internasjonalt, og ikke nødvendigvis til innovasjon, er effektene knyttet til innovasjon ikke uventet lavere enn for låne- og tilskuddstjenester. Sammenlignet med de som har fått lån og tilskudd er det også en mindre andel av rådgivningskundene som

opplyser om at rådgivningstjenesten har høy addisjonalitet. Addisjonaliteten for maritime rådgivingstjenester er marginalt høyere enn for rådgivingstjenester i Innovasjon Norge som helhet.

5.2.1. Kundene er spesielt fornøyd med tjenesten tilknyttet delegasjonsbesøkene og etablering i utlandet

Ut fra responsen vi har fått gjennom intervjuer og spørreundersøkelsen, virker bedriftene godt fornøyd med rådgivningstjenesten de har fått. I spørreundersøkelsen som ble sendt ut til Innovasjon Norges kunder, har vi spurt om i hvilken grad de er fornøyd med rådgivningstjenesten de har fått tilknyttet ulike tjenester. Fordelingen av svarene er gjengitt i figuren under. Gjennomgående svarer i underkant av 70 prosent at de er fornøyd eller svært fornøyd med rådgivningstjenesten. Kun to prosent av de som har svart svarer at de er misfornøyd eller svært misfornøyd med tjenesten.

Figur 5-10: I hvilken grad er du fornøyd med følgende rådgivningstjenester fra Innovasjon Norge?



Av de ulike tjenestene som tilbys ved utekontorene, er respondentene mest fornøyd med tjenesten tilknyttet delegasjonsbesøkene og etablering i utlandet. For de som anser spørsmålet som relevant, er mellom 70 og 75 prosent fornøyd eller svært fornøyd. Også de bedriftene Menon har intervjuet som opplyser at de har benyttet seg av rådgivningstjenesten i utlandet, svarer at de er godt fornøyd. Lavest skåre får tjenesten tilknyttet FRAM marked. Ingen av de 14 respondentene er svært fornøyd med tjenesten og kun en tredjedel av de spurte anser spørsmålet som relevant. Samtidig må det understrekes at vi utvalg av bedrifter her er relativt lavt, særlig blant de som har brukt FRAM marked.

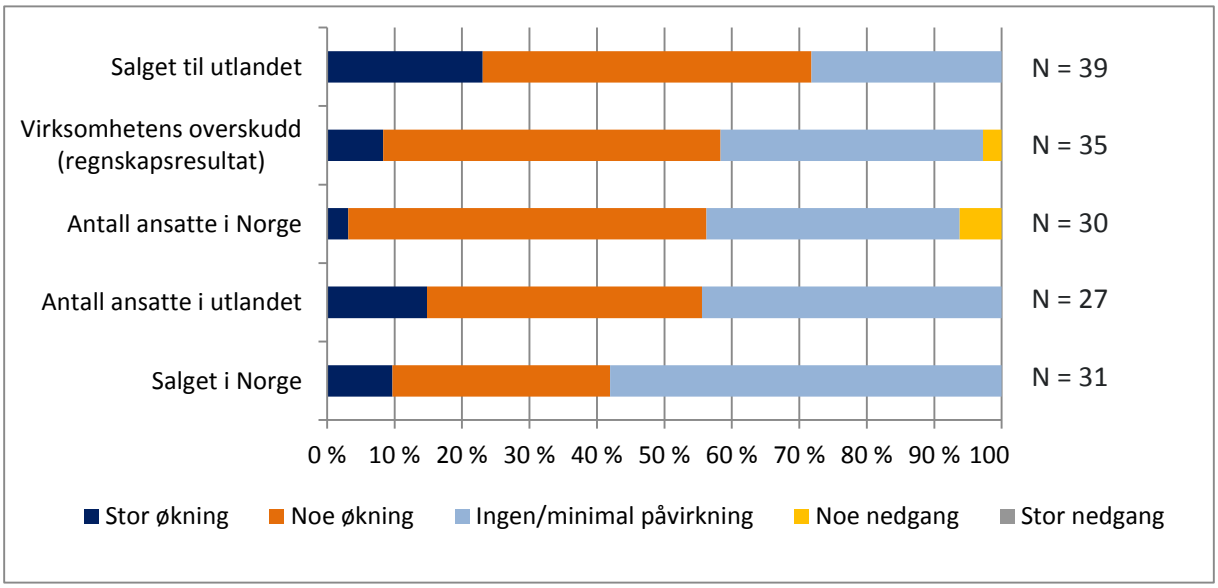
Menon (Menon, 2013) har tidligere evaluert internasjonaliseringsorganisasjonen INTSOK som også tilbyr rådgivningstjenester i utlandet på lignende måte som Innovasjon Norge. INTSOKs arbeid retter seg hovedsakelig inn mot norske olje- og gassrelaterte bedrifter i utlandet. Resultatene herfra er ikke direkte sammenlignbare med resultatene i denne evalueringen ettersom skalaen på spørsmålene er noe ulik, og spørsmålene naturligvis er tilpasset Innovasjon Norges tjenester. I undersøkelsen om INTSOKs tjenester svarer bortimot alle mellom fire, fem eller seks på en skala fra en til seks (hvor seks ansees som best). Det vil si omtrent samme resultat som vi finner blant Innovasjon Norges kunder dersom vi tar med antall som svarer «verken/eller» i denne undersøkelsen.

I kundeeffektundersøkelsen sendt til Innovasjon Norges kunder for 2012, gjennomført av Pöyry Management Consultning, svarer 90 prosent av de som har mottatt rådgivningstjenester i utlandet at de er fornøyd med tjenesten de har fått. Dette er spurt i form av et ja/nei spørsmål og kan heller ikke sammenlignes direkte med de resultatene vi har fra Innovasjon Norges maritime kunder. På et overordnet nivå finner vi imidlertid at resultatene stemmer relativt godt overens, i betydning av at de maritime kundene i mindre grad skiller seg ut fra kundemassen som helhet.

5.2.2. Rådgivningstjenesten ser ut til å ha størst effekt på salget i utlandet, samt styrking av nettverket

For å kunne vurdere i hvilken grad rådgivningstjenesten har effekt på bedriftenes virksomhet, har vi i spørreundersøkelsen spurt i hvilken grad de tror tjenesten vil ha eller har hatt noen effekt på bedriftens salg eller sysselsetting hjemme og ute. Resultatet er oppgitt i figuren under.

Figur 5-11: Hvordan har/vil rådgivningen fra Innovasjon Norge påvirke følgende forhold? Kilde: Menon 2013



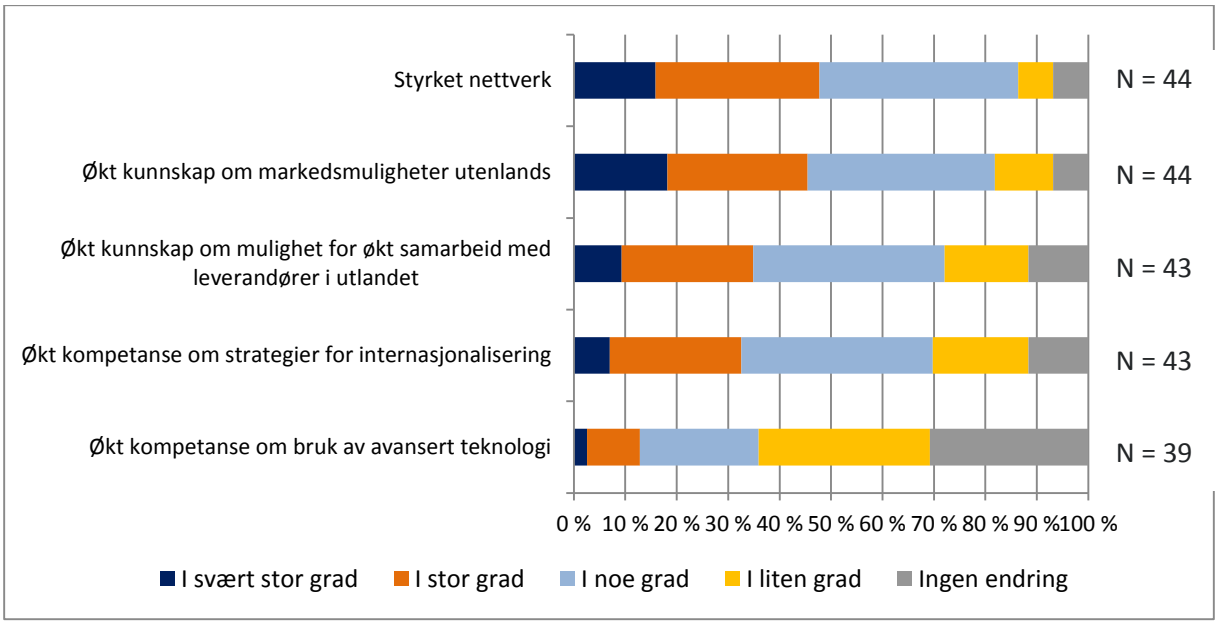
I tråd med formålet til rådgivningstjenesten ved utekontoret, er effekten av disse tjenestene størst med hensyn til salget i utlandet. Her opplyser 70 prosent at rådgivningstjenesten har ført til noe eller stor økning i salget i utlandet. Tjenestene som tilbys ved utekontorene har ifølge respondentene hatt minst påvirkning på salget i Norge[39].

Rådgivningstjenesten har mindre effekt på sysselsettingen i utlandet, virksomhetens lønnsomhet (her målt ved overskudd) og antall ansatte i Norge. Her svarer mellom 55 og 59 prosent av respondentene at tjenesten har ført til noe eller stor økning. Det er derfor en relativt stor andel som mener tjenesten har hatt minimal eller ingen påvirkning på disse forholdene.

[39] Menon har tidligere arbeidet med å vurdere effekten på den norske virksomheten av at maritime bedrifter etablerer seg utenlands. En bør være klar over at etablering utenlands også kan ha negative konsekvenser for omfanget av virksomhet i Norge. Dette ved at man bidrar til å bygge opp sterke klynger i utlandet som kan konkurrere mot og/eller svekke klyngen i Norge.

Ettersom rådgivningstjenestene i utlandet ofte retter seg inn mot partnersøk og generell markedsinformasjon er det også nødvendig å se om tjenesten har ført til økt kunnskap eller samarbeid. I figuren under ser vi bedriftenes vurdering av i hvilken grad tjenesten har gitt slike effekter.

Figur 5-12: I hvilken grad har rådgivningstjenesten ført til …



Sett bort i fra økt kunnskap om bruk av avansert teknologi svarer mellom 70 og 80 prosent[40] at rådgivningstjenesten har hatt en effekt på styrking av nettverk eller økt kunnskap om markedsmuligheter, strategier og samarbeid i utlandet. Av disse ser rådgivningstjenesten ut til å ha størst effekt i form av styrket nettverk og markedsmulighetene utenlands.

Andelen som svarer at rådgivningstjenesten ikke har hatt en effekt i det hele tatt varierer mellom syv og tolv prosent. Selv om de fleste melder om at rådgivningstjenesten har hatt en form for effekt, er det fortsatt under 50 prosent av respondentene som svarer at denne effekten er stor eller svært stor, slik vist i Figur 5-12. Ettersom dette kan anses som kjernevirksomheten til INs kontorer i utlandet, antyder dette at det ligger et klart forbedringspotensial i tjenestene som tilbys.

Samtidig svarer 88 prosent av rådgivningskundene at de er fornøyd eller svært fornøyde med rådgiverens maritime kompetanse og, som nevnt over, svarer de fleste at de er fornøyd eller svært fornøyd med rådgivningstjenesten slik vist i Figur 5-10. I tillegg er det et poeng at selskapene har en betydelig egenfinansiering for disse tjenestene. Dersom bedriftene hadde ansett effekten av disse tjenestene for lav, ville man sannsynligvis også sett en nedgang i antall kunder/oppdrag. Denne effekt er ikke observert, snarere tvert imot.

Vi har også intervjuet bedrifter som har vært i kontakt med Innovasjon Norges kontor i utlandet. Samtlige av disse er svært fornøyd med tjenesten de har fått. Det er noe forskjellig hva bedriftene har benyttet utekontorene til, hvilket kan forklare hvorfor vi ikke ser like positive resultater fra spørreundersøkelsen på spørsmål tilknyttet effekt som i grad av tilfredshet ved tjenesten. Inntrykket fra intervjuene stemmer til en viss grad overens med svarene fra spørreundersøkelsen ved at de fleste trekker frem bedre kjennskap i markedet og med dette styrket nettverk som viktigste resultater av kontakten. Det kan også være at flere av bedriftene bruker

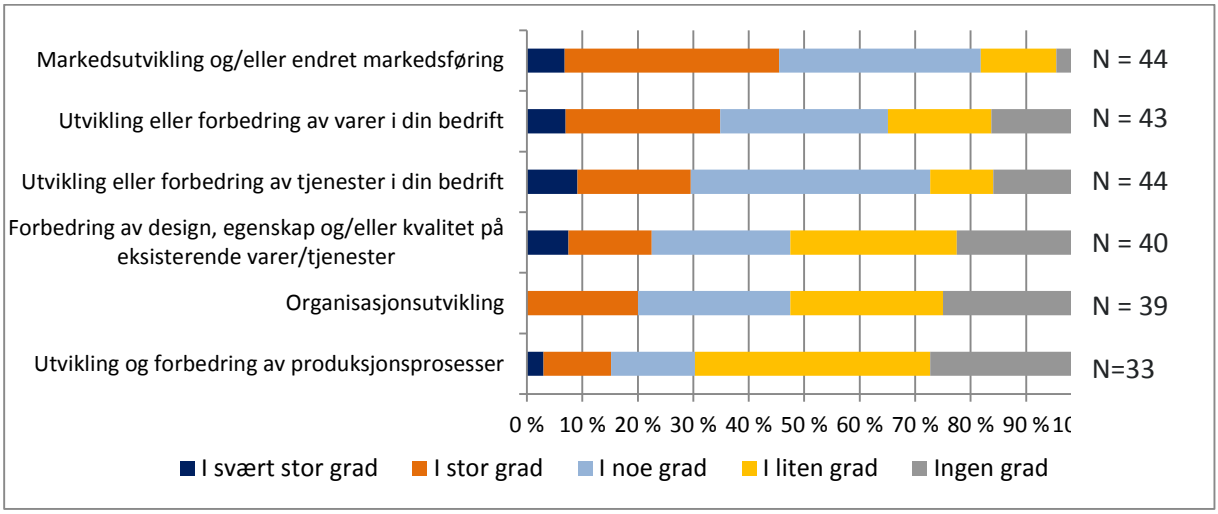
[40] Dette er andelen som svarer at rådgivningstjenesten har hatt en effekt i noen, stor eller svært stor grad.

rådgivningstjenesten til Innovasjon Norge som en utfyllende tjeneste til sin egen markedskompetanse eller i forbindelse med økt kompetanse om selve bedriftskulturen i markedet de er interessert i. I slike tilfeller kan det være vanskeligere å avgjøre i hvilken grad effekten av disse tjenestene er knyttet til det vi har spesifisert i spørreundersøkelsen.

5.2.3. Rådgivningstjenesten fører i en viss grad til utvikling av nye markeder

I likhet med tilskudd har vi for rådgivningskundene spurt i hvilken grad tjenesten har ført til ulike former for innovasjon. Figur 5-13 viser fordelingen av svarene fra spørreundersøkelsen.

Figur 5-13: I hvilken grad har rådgivning fra Innovasjon Norge har ført til innovasjon på følgende områder



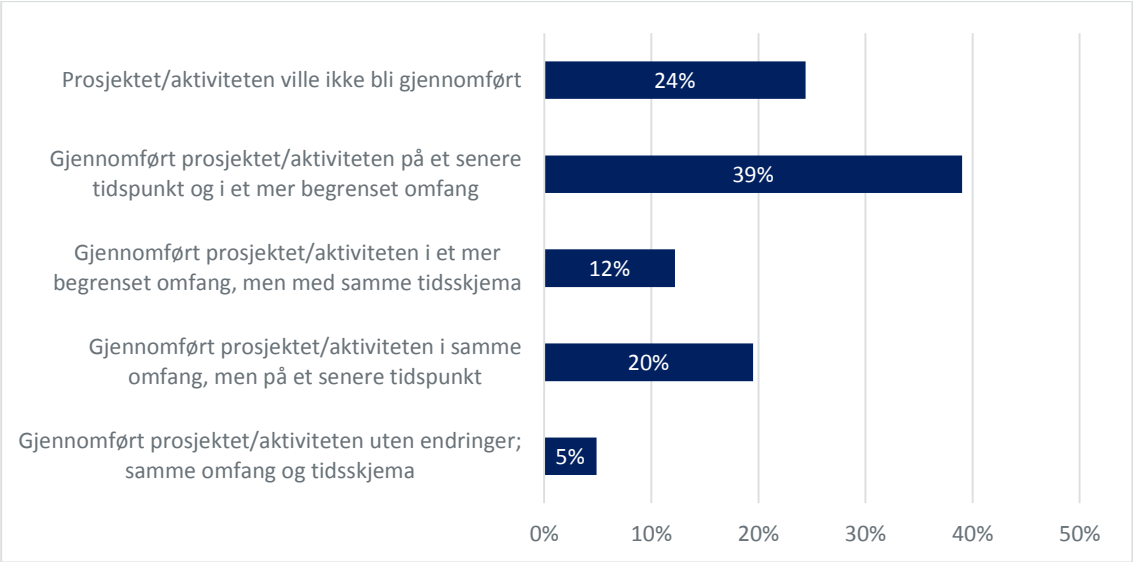
Ikke uventet ser vi at rådgivningstjenesten i mindre grad fører til innovasjon. Av ulike innovasjonstyper svarer respondentene at tjenesten i noen grad fører til markedsutvikling og/eller endret markedsføring. At resultatet blant de andre innovasjonstypene er lavere for rådgivningstjenestene sammenlignet med lån og tilskudd er forventet ettersom innovasjonsfokuset for rådgivningstjenestene er svakere. Likevel er det noe overraskende at kun 45 prosent svarer at tjenesten har ført til markedsutvikling og/eller endret markedsføring i stor eller svært stor grad.

5.2.4. Rådgivingstjenestene har relativt høy addisjonalitet

For å måle graden av addisjonalitet har vi benyttet oss av fem-punktskalaen til Innovasjon Norge og spurt hva som hadde skjedd med prosjektet dersom man ikke hadde fått støtte (her: rådgivning) fra Innovasjon Norge. Nedenfor er resultatet gjengitt i tre kategorier.

Et viktig mål på om Innovasjon Norges virkemiddelbruk er velfungerende er i hvilken grad den er utløsende for prosjektene som støttes, altså hvilken addisjonalitet de har. For å måle addisjonalitet, har vi brukt Innovasjon Norges femdelte skala. Resultatene knyttet til addisjonalitet er vist i figuren nedenfor

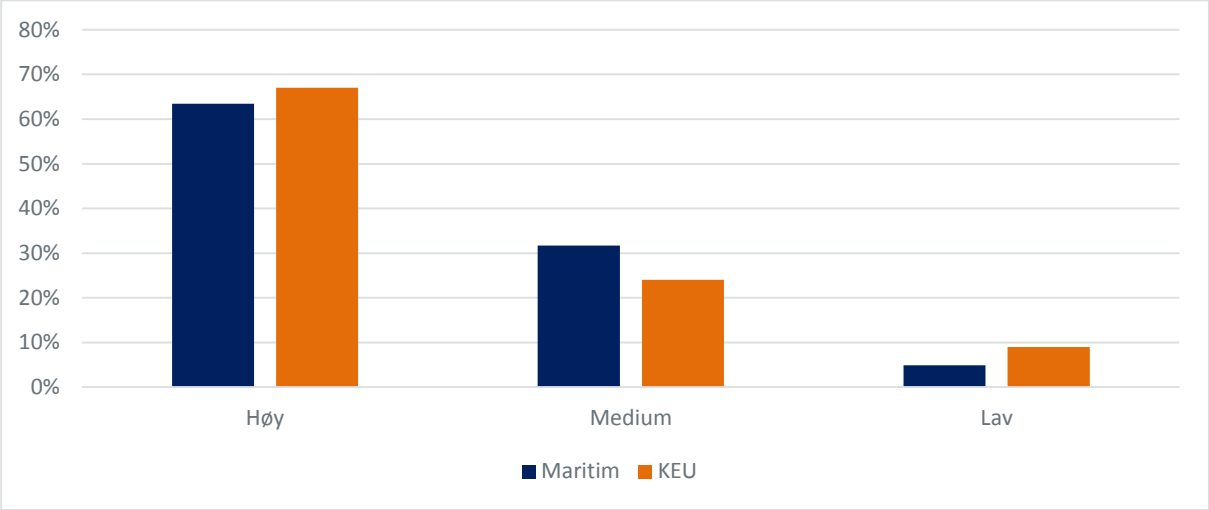
Figur 5-14: Addisjonalitet innen tilskudd til bedrifter i maritim næring. Kilde: Menon 2013. N=41



Ut i fra denne skalaen svarer 24 prosent at prosjektet ikke ville ha blitt gjennomført uten rådgivningstjenesten fra Innovasjon Norge. Dette er noe lavere enn resultatet tilknyttet låne- og tilskuddsordningene. Det kan tenkes at dette har en sammenheng med at rådgivningstjenesten ikke nødvendigvis trenger å være tilknyttet et prosjekt og at respondentene i mindre grad har definert et eventuelt partnersøk som et «prosjekt». Med tanke på at utekontorene skal hjelpe bedriftene til å etablere seg i markedet og finne eventuelle samarbeidspartnere ute, er det heller ikke usannsynlig at tid er en viktig faktor med hensyn til hvorfor man velger å benytte seg av tjenesten. Samtidig ser vi at den kun er fem prosent som opplyser at prosjektet ville blitt gjennomført uten endringer selv uten Innovasjon Norges hjelp.

I figuren nedenfor sammenstiller vi resultatene for maritime bedrifters addisjonalitet på rådgivning med rådgivningskunder for Innovasjon Norge som helhet.

Figur 5-15: Addisjonalitet i maritime rådgivningsbedrifter sammenlignet med rådgivningstjenester som helhet. Kilde: Menon 2013 og Kundeeffektundersøkelsen til Pöyry Management Consulting[41]



Som det går frem av figuren, skiller maritim næring seg ut ved å ha noe høyere score på høy addisjonalitet og noe lavere på lav addisjonalitet. Følgelig har maritim næring også noe lavere score på middels addisjonalitet sammenlignet med gjennomsnitt i kundeeffektundersøkelsen. Samlet sett finner vi at maritime bedrifter scorer marginalt høyere på addisjonalitet enn gjennomsnittet av bedrifter som bruker rådgivningstjenestene.

5.3. Effekten for maritime bedrifter av låneordningene er gode

Maritime bedrifter som tar del i låneordningene melder om meget gode resultater av låneordningene både når det gjelder innovasjon og samarbeid intern i næringen. Samlet sett finner vi at 96 prosent av bedriftene som har benyttet* Landsdekkende lavrisikolån og Distriktsrettede innovasjonslån *at prosjektet som ble støttet har vært en suksess i noen eller i stor grad. Bedriftene melder om sterke effekter på alle de tre måleparametrene: kommersiell suksess, teknisk suksess og intern kompetansehevning. Bedriftene i maritim næring melder dessuten om sterkere resultater enn bedrifter i andre næringer som har fått lån i Innovasjon Norge. Addisjonaliteten er generelt høy, men også mer varierende enn for andre virkemidler med hele 1 av 5 bedrifter som rapporterer om en lav addisjonalitet. Addisjonaliteten for maritime lånekunder er noe lavere enn for Innovasjon Norges lånekunder som helhet.

Ved effektmåling av lån har vi også foretatt en økonometrisk analyse hvor vi har sammenlignet avkastning på kapital blant Innovasjon Norges kunder mot de som ikke bruker Innovasjon Norge. Den økonometriske analysen viser at de som bruker Innovasjon Norge har noe høyere avkastnining på kapital. Det er særlig de distriktsrettede risikolånene, hvor bevilgningen gis av Kommunal- og moderniseringsdepartementet og lavrisikolånene, hvor bevilgningen gis av Nærings- og fiskeridepartementet som skiller seg positivt ut.

5.3.1. Respondentene melder om gode resultater for prosjektene lånene muliggjør

I denne evalueringen fokuserer vi på de to klart mest betydningsfulle lånefinansieringskildene som Innovasjon Norge tilbyr innenfor sin maritime satsing: Innovasjonslån (Landsdekkende lavrisikolån og Distriktsrettede

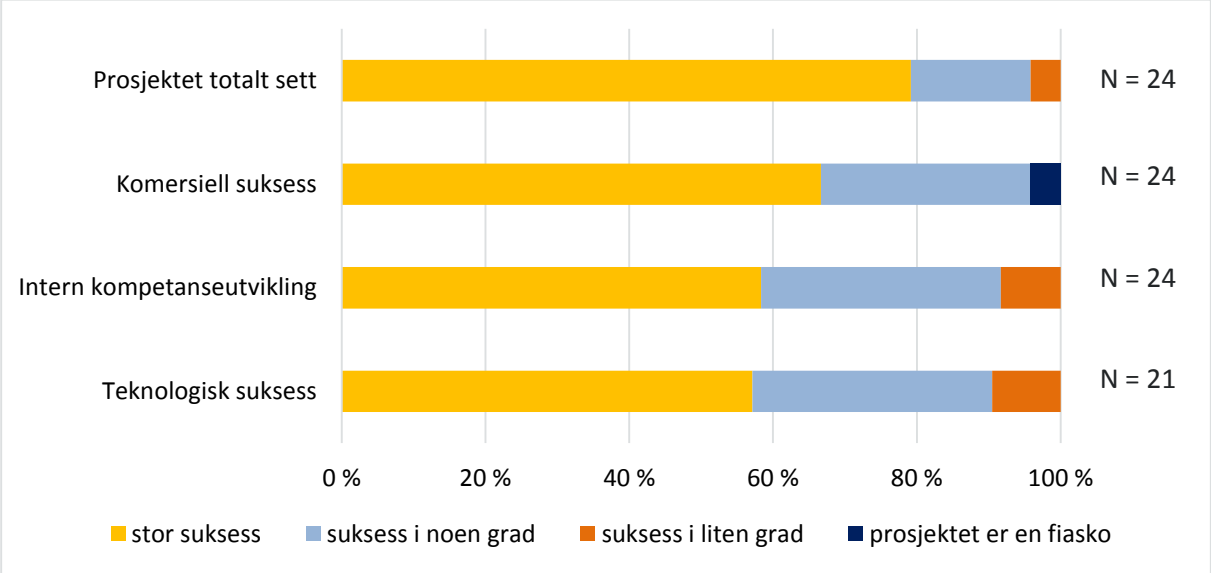
[41] I kategorisering av høy, medium og lav addisjonalitet, er de to øverste kategoriene i figur 5-13 kategorisert som høy. Kategori 3 og 4 er rangert som medium, mens 5 er kategorisert som lav

innovasjonslån) og Landsdekkende innovasjonslån[42]. Disse lånene bør evalueres ulikt ettersom formålene bak ordningene er ulike. Det er også klart at en bør gå dypere ned i evaluering av risikolånene sammenlignet med lavrisikolånene. Dette ettersom det stilles høyere krav til innovasjon og kompetanseutvikling for risikolånene.

Risikolånene kan igjen deles inn i to typer: distriktsrettede og landsdekkende. For distriktsrettede er kravet til innovasjonshøyde noe lavere enn for landsdekkende. Dette ville gjør det interessant å foreta separate analyser for henholdsvis landsdekkende innovasjonslån og distriktsrettede risikolån. Antall respondenter i disse gruppene er imidlertid for lavt til at en kan foreta tilstrekkelig valide undersøkelser om ulikheter. Vi foretar derfor analyser av henholdsvis landsdekkende lavrisikolån, samt for landsdekkende innovasjonslån og distritsrettede risikolån samlet. Ettersom landsdekkende innovasjonslån og distriktsrettede risikolån er kategorisert som innovasjonslån i Innovasjon Norges kundedatabase (SOPP), vil de bli omtalt som dette når vi behandler dem i felleskap i kapitelet.

I figuren nedenfor vises respondentens besvarelser knyttet til suksess av landsdekkende risikolån.

Figur 5-16: I hvor stor grad mener du at prosjektet er/har vært en suksess for din virksomhet langs følgende dimensjoner? Svar fra bedrifter som har mottatt risikolån



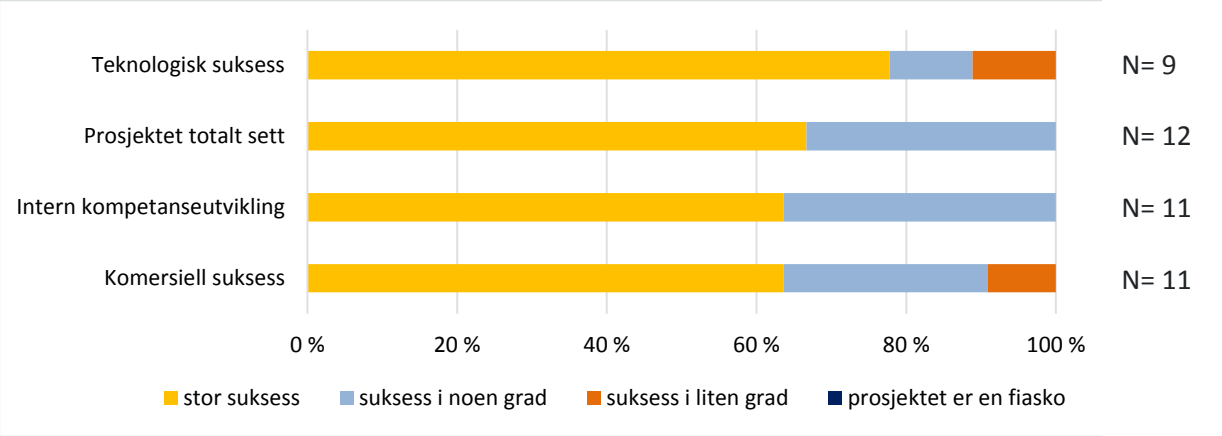
Hele 79 prosent av respondentene mener at prosjektet som risikolånene ble gitt til har vært en stor suksess totalt sett, og om en inkluderer suksess i noen grad øker andelen til hele 96 prosent. Ser man på om prosjektet har hatt størst effekt på de tre ulike dimensjonene teknologisk, kommersielt eller kompetansemessig suksess, scorer prosjektene relativt høyt på alle tre dimensjoner. Undersøkelsen for låneordninger ble også sendt til en rekke aktører i andre næringer. Sammenligner man resultatene opp mot respondenter fra andre næringer, ser man at de maritime aktørene jevnt over har hatt en noe høyere effekt (Menon 2013[43]). Spesielt er den totale vurderingen av prosjektet høyere enn for andre bedrifter.

Nedenfor viser respondentene som har mottatt Landsdekkende Lavrisikolån sine svar på samme spørsmål. På grunn av for lavt antall respondenter har vi altså slått sammen besvarelsene

[42] En nærmere beskrivelse av disse lånene finnes i kapitel 3.3

[43] Menon-rapport 42/2013: En statlig bro i kapitalmarkedet: Evaluering av Innovasjon Norges låne- og garantiordninger. Rapporten var endelig, men ikke offentliggjort ved ferdigstillelse av denne evalueringen

Figur 5-17: I hvor stor grad mener du at prosjektet er/har vært en suksess for din virksomhet langs følgende dimensjoner? Svar fra bedrifter som har mottatt Landsdekkende lavrisikolån



Respondentene fordeler seg tilnærmet likt som for risikolån, men svarer at de i noe mindre grad har opplevd teknologisk suksess. Det er noe overraskende at forskjellen ikke er større, da lavrisikolån i utgangspunktet har lavere krav til innovasjon enn risikolån. Samtidig er resultatene også for landsdekkende lavrisikolån gode. Alle respondentene bortsett fra en melder om at prosjektet har vært en suksess i stor eller noen grad på alle de ulike parameterne. Antall respondenter er forholdsvis få i denne gruppen (kun 12 respondenter), slik at tallene må tolkes med forsiktighet.

5.3.2. Låneordningens effekt på vekst er sterkere for maritime bedrifter enn for øvrige bedrifter i Innovasjon Norge

For å undersøke den maritime satsingens innvirkning på bedriftene har vi også gjennomført en økonometrisk analyse. Vi har da «matchet» bedrifter som har mottatt lån fra Innovasjon Norge mot bedrifter som har mottatt lån generelt. I matchingen har vi satt sammen en kontrollgruppe bestående av bedrifter med samme størrelse, tidligere vekst og næringstilknytning.

I vår analyse har vi benyttet en såkalt propensity score matching modell. Denne metoden innebærer at vi for hvert av foretakene som har fått et lån identifiserer en «tvillingbedrift» i populasjonen av norske bedrifter. Disse tvillingbedriftene utgjør kontrollgruppen i effektmålingen. Matchingen blir gjort langs en rekke kriterier for å sikre så langt som mulig at man sammenlignet epler med epler (slik som geografi, distriktspolitisk virkeområde, næringstilknytning, anvendelse av finansiering (realinvestering eller drift), bedriftsstørrelse, antall ansatte og alder på bedrift). Ordningene med spesifikke sektormandat vil således sammenlignes med en relevant kontrollgruppe. I den grad det er gjenværende forskjeller mellom virksomhetene og deres «tvillingbedrifter» tar vi hensyn til dette i de økonometriske regresjonene. Vi tar også hensyn til eventuelle forskjeller i trender over tid mellom bedriftene med lån fra Innovasjon Norge og kontrollgruppen. Vi har kun inkludert foretak hvor finansieringen som ble gitt utgjorde 20 prosent eller mer av foretakets balanse i forkant av utbetaling. Dette er svært viktig, for å sikre at effekten som måles kommer fra det spesifikke prosjektet som ble gjennomført.

Fordi det er vanskelig å finne en god kontrollgruppe for landsdekkende innovasjonslån og distriktsrettede risikolån, har vi valgt en triangulert tilnærming hvor vi sammenligner risikolånene opp mot tre forskjellige grupper av foretak 1) tvillinger med privat banklån 2) foretak med egenkapitalfinansiering fra venturefond og 3) foretak uten lån. Ingen av disse gruppene forventes å være nøyaktig lik virksomhetene som får risikolån. Likevel, hver av disse gruppene har kjennetegn som det er interessant å måle innovasjonslånsporteføljen opp mot og som på hvert sitt vis vil gi oss merinformasjon om gruppen vi ønsker å studere. Hvordan den enkelte

effektundersøkelse gjennomføres for hver av ordningene omtales nærmere i de relevantene delkapitlene som omhandler effekt.

Resultatene viser at Innovasjon Norges maritime lånekunder har en avkastning på 12 prosent på kapitalen. Til sammenligning har lånekunder i Innovasjon Norge som helhet 10 prosent avkastning på kapitalen, hvilket tilsvarer kontrollgruppens avkastning på kapitalen. Merverdien for samfunnet er at bedrifter får tilgang til mer kapital. Maritime lånekunder trekker således opp snittet for Innovasjon Norges lånekunder som helhet.

For å måle avkastningen i arbeidskraft har vi vurdert utvikling i lønnskostnader før og etter lån ble innvilget. Resultatene viser at lønnskostnader per ansatt har steget med 1,5 prosent mer per år siden bedriftene mottok lavrisikolån fra Innovasjon Norge. For de landsdekkende risikolånene har avkastningen vært betydelig lavere, henholdsvis 3,4 prosent kapitalavkastning og 3,6 prosent økning i avkastning på arbeidskraften per år. Dette tilsvarer i stor grad lønnskostnader for tilsvarende bedrifter.

I tabellen nedenfor vises effekt i form av ekstra avkastning for på kapitalen i de aktuelle bedrifter, arbeidskraften i bedriftene, Innovasjon Norges inntekter på lånene, samt for Innovasjon Norges kreditorer.

Tabell 5-1: Samfunnsøkonomiske nytteeffekter i form av avkastning på utlån under maritim satsing fordelt på ulike aktører og ordninger i annuitet (nyttereduksjoner oppgitt i negative størrelser).

	Kapital	Arbeidskraft	IN	INs kreditorer	Totalt
Lavrisikolån	11.7	1.5	1.7	2.7	**17.6**
Risikolån - landsdekkende	1.1	1.2	0.2	0.8	**3.4**
Risikolån - distriksrettede	1.8	14.7	-0.5	0.5	**16.6**
Totalt	**14.7**	**17.4**	**1.5**	**4.0**	**37.5**

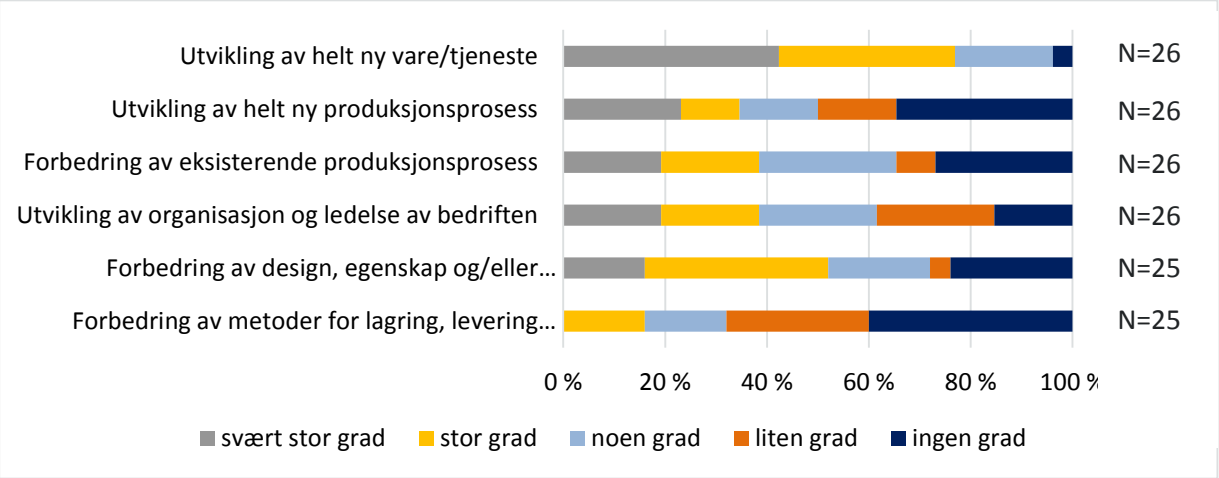
Av tabellen ser vi at det i særlig grad er lavrisikolån og distriktsrettede risikolån som kommer godt ut med hensyn til samfunnsøkonomisk nytteeffekt. Mens lavrisikolån har høy merkavkastning på kapitalen, har de distriktsrettede risikolånene høy meravkastning på arbeidskraften.

Vi kommer nærmere tilbake til forutsetninger og metode i kapitel 7 om samfunnsøkonomisk lønnsomhet, hvor vi også viser de samfunnsøkonomiske kostnader ved låneordningene.

5.3.3. Låneneordningenes effekt på innovasjon er sterk

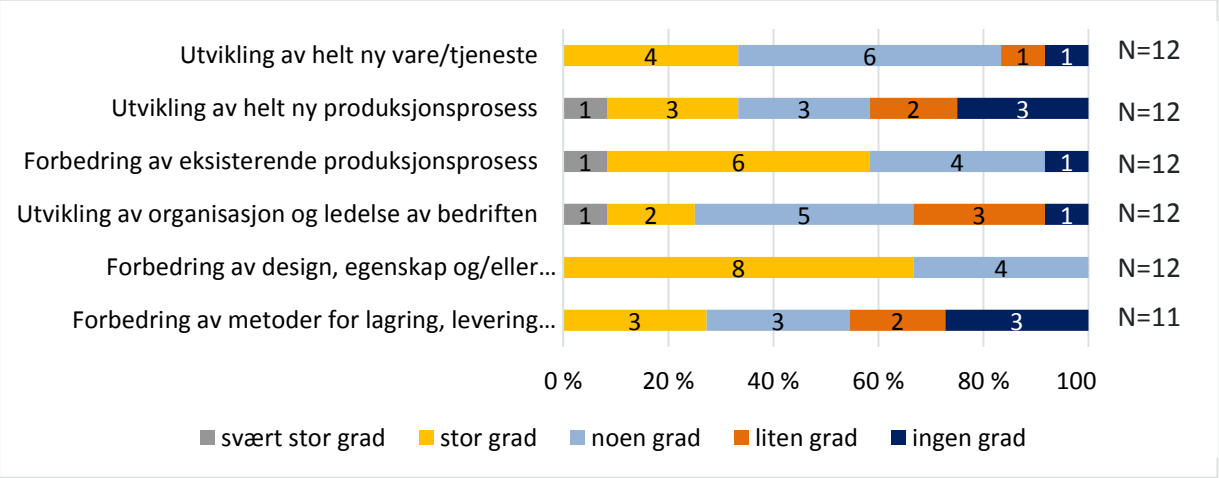
Ser en på effekten på innovasjon kan respondentene som har mottatt risikolån melde om sterke resultater når det gjelder vare- og tjenesteinnovasjon, slik vist i figuren nedenfor.

Figur 5-18: Respondenter som mottar risikolån[44] sine svar på spørsmålet: I hvilken grad har eller vil prosjektet bidra til utvikling/forbedring av …



Når en ser på spørsmålet som går konkret på innovasjon, kommer skillet mellom lavrisikolån og henholdsvis distriktsrettede innovasjonslån og distriktsrettede risikolån tydeligere frem. Som grafen under illustrerer, rapporterer også bedriftene som mottar lavrisikolån om gode resultater når det gjelder de ulike innovasjonsparameterne. Igjen er det vare-/tjenesteinnovasjon som har de sterkeste resultatene, men mens 80 prosent av respondentene som mottok risikolån svarte at lånet har hatt stor eller svært stor effekt på vare-/tjenesteinnovasjon, er tilsvarende tall for lavrisikolån noe over 30 prosent. Samtidig er det en liten andel av bedriftene som melder om ingen eller liten effekt på innovasjon.

Figur 5-19: Respondenter som mottar lavrisikolån sine svar på spørsmålet: I hvilken grad har eller vil prosjektet bidra til utvikling/forbedring av ...

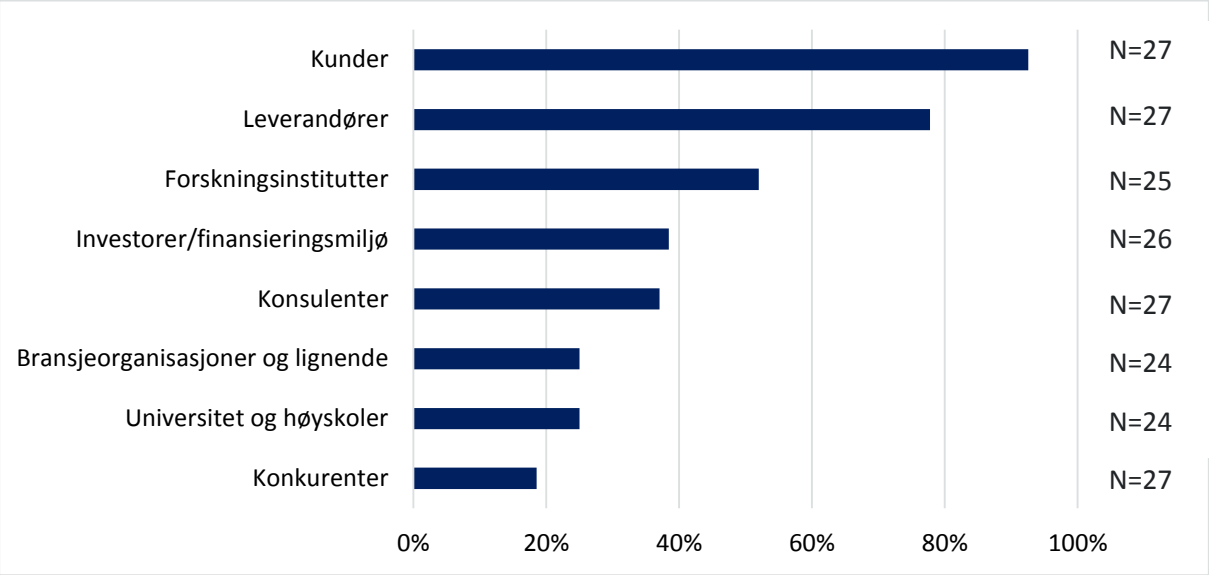


[44] Ettersom formålet med landsdekkende innovasjonslån og distriktsrettede risikolån i stor grad er sammenfallende, behandles de som en gruppe.

5.3.4. Låneordningene fører til økt samarbeid internt i bransjen og med andre aktører

Effekten målt på samarbeid er høy når det kommer til kunde-/leverandørsiden. Igjen ser vi de samme resultatene her som for tilskuddene. Hele 93 prosent av respondentene svarer at prosjektet som ble gjennomført i tilknytning til lånet førte til økt samarbeid med kunder. I motsetning til tilskuddene ser en at lånene i større grad har ført til økt samarbeid med forskningsinstitutter.

Figur 5-20: Andel av respondentene som har mottatt risikolån som svarer ja på at prosjektet vil/har føre til økt samarbeid med noen av følgende virksomheter?



5.3.5. Låneordningene har effekter som er større enn den monetære verdien alene

Gjennom intervjuene er vårt inntrykk at betydningen av både risikolån og lavrisikolån er høyere enn kun den monetære verdien. Intervjuer med bedriftene og Innovasjon Norges saksbehandlere gir inntrykk av at det eksisterer stor tillitt mellom IN og de lokale bankene[45]. Det virker som dersom bedriftene blir godkjent for låneopptak i Innovasjon Norge så vil det være lettere for andre banker og/eller investorer å gå inn med ytterligere midler. Innovasjon Norge letter på denne måten administrasjonsbyrden for andre banker og minsker risikoen ved å tilby risikolån. Med andre ord bidrar IN til å redusere den markedssvikten som eksisterer.

Intervjuer tyder også på at samarbeidet mellom IN og bankene stort sett fungerer godt. Bankene oppfatter IN som en samarbeidspartner og supplerende til bankene, ikke konkurrerende. Bankene kan dele risiko med Innovasjon Norge på større engasjementer (lavrisikolån), noe som vil dempe markedssvikten knyttet til at IN skal tilby lavrisikolån der kapitaltilgangen er sviktende.

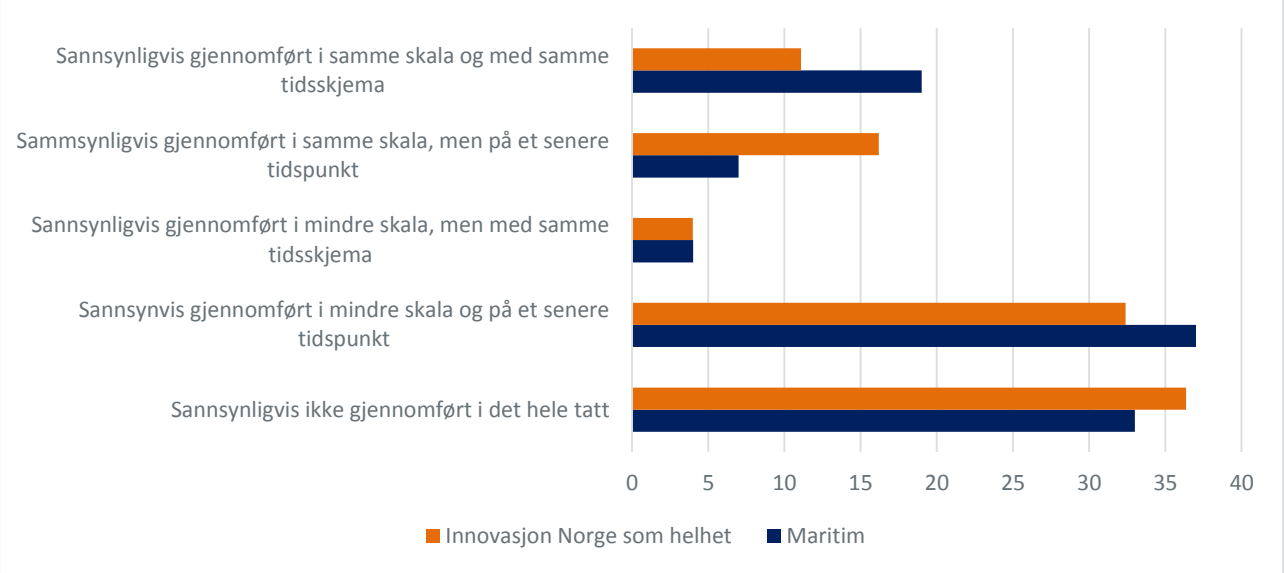
Samtidig har vi gjennom intervjuene fått et inntrykk om at særlig små bedrifter i oppstartsfasen kan ha god effekt av samspillet med Innovasjon Norge. Dette ettersom Innovasjon Norge setter krav om at bedriftene har klart utarbeidede forretningsplaner og en god økonomistyring. Om bedriftene har svakheter på disse punktene vil samspillet med Innovasjon Norge kunne bidra positivt til bedriftens langsiktige økonomiske utvikling.

[45] Disse resultatene hviler også på erfaringer gjort i intervjuer i sammenheng med Menons evaluering av Innovasjon Norges låneordninger.

5.3.6. Addisjonaliteten er noe lavere enn for Innovasjon Norge som helhet

For lånene er addisjonaliteten sett under ett forholdsvis høy, men variansen er også høy. Samtidig er andelen av respondenter som har bevart dette relativt lav, hvilket medfører at tallene må tolkes med forsiktighet. I figuren nedenfor vises resultater med hensyn til addisjonalitet for henholdsvis maritime kunder for risikolånene samlet sett

Figur 5-21: Respondenter som mottar risikolån sine svar på spørsmålet: "Hva tror du ville skjedd med prosjektet dersom du/dere ikke hadde fått lånet/garantien fra Innovasjon Norge?" (N=27 for maritim. N=352 for Innovasjon Norge som helhet)



Hele 70 prosent av respondentene innen maritim næring faller kategorien «høy addisjonalitet». Tilsvarende tall for Innovasjon Norges låneportefølje som helhet er 68 prosent. På middels addisjonalitet scorer maritime bedrifter betydelig svakere enn for Innovasjon Norge som helhet, mens de maritime bedriftene scorer betydelig høyere på lav addisjonalitet. Addisjonaliteten synes altså samlet sett å være noe lavere for maritime lånekunder enn for lånekunder i Innovasjon Norge som helhet. Dette kan fremstå som et paradoks sett i lys av at de maritime bedrifter synes å score bedre med hensyn til vekst enn Innovasjon Norges lånekunder som helhet. Trolig skyldes dette at de maritime bedrifter som har høy addisjonalitet har hatt betydelig vekst, og høyere vekst enn lånekunder i Innovasjon Norge som helhet.

6. Effektiviteten er god, men resultatene kunne vært bedre dersom noen tiltak hadde blitt satt i gang tidligere

Vi vil i denne delen av evalueringen vurdere om resultatene kunne vært bedre eller blitt oppnådd med lavere ressursbruk ved en annen innretting av støtten. Heum (2012) viser til at det vanligvis finnes flere ulike tilnærminger og virkemidler som kan velges for å nå et gitt mål. Poenget er å være bevisst på om det kan være flere løsninger på et problem og at det virkemidlet som velges skal være det beste av disse.

Rollefordelingen mellom Innovasjon Norge, Forskningsrådet, MARUT og Norske maritime eksportører synes å være hensiktsmessig.

Av spørreundersøkelsen og intervjuene vi har gjennomført, synes effektiviteten ved søknadsprosessen å være god. Det kan være effektivitetsgevinster å hente ved søke å redusere kravene til dokumentasjon noe. Dette må imidlertid veies opp mot behov for kontroll av de offentlige midler som brukes.

Det er trolig mulig å forbedre effektiviteten ved å øke den maritime kunnskapen blant saksbehandlerne. Fagnettverket er et godt virkemiddel for dette.

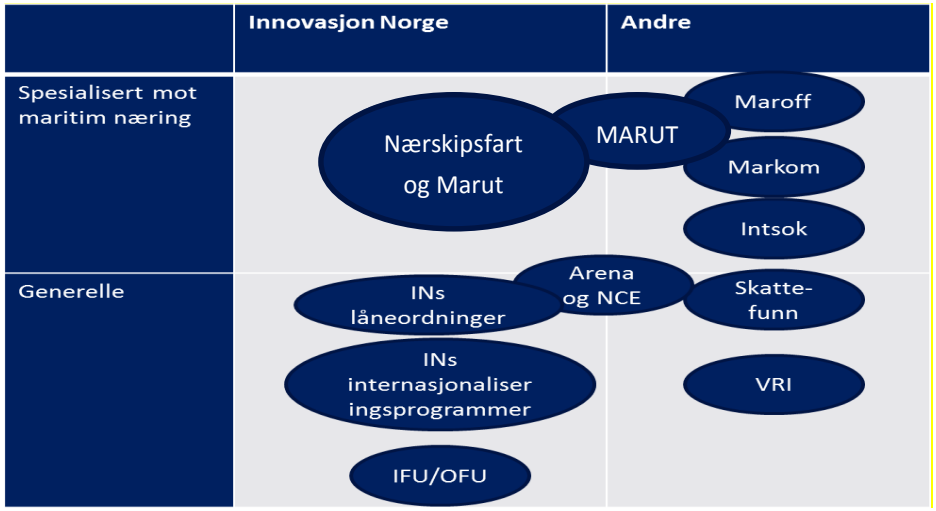
Samlet sett ser vi at flere gode tiltak er satt i gang de siste årene som kan føre til en bedre og mer effektiv maritim satsing. At disse tiltakene ikke er blitt satt i gang tidligere har trolig ført til at man har fått noe dårligere resultat enn det som hadde vært mulig.

6.1. Rollefordelingen i virkemiddelapparatet er godt formidlet

Rollefordelingen i virkemiddelapparatet synes å være godt formidlet og koordinert blant aktørene, selv om det er rom for forbedringer mellom noen aktører. Et mer proaktivt arbeid mot kundene kan styrke profileringen til Innovasjon Norge blant de mindre erfarne bedriftene.

I figuren nedenfor viser vi det institusjonelle kartet Innovasjon Norges støtte til maritim næring kan ses innenfor.

Figur 6-1: Offentlige virkemidler og institusjonelle aktører innen den maritime næring



Som det fremgår av figuren, er det et relativt komplekst institusjonelt bilde støtten gis innenfor. Ved samhandling med eksterne aktører blir det i særlig grad aktuelt å vurdere arbeidsdelingen mellom ulike programmer i

Forskningsrådet, herunder Maroff og Skattefunn. Disse ordningene skal, i likhet med Innovasjon Norges støtteordninger, kompensere for underinvesteringer i FoU og innovasjon. Ordningene er imidlertid annerledes innrettet, og det avgjørende blir å vurdere om avgrensningene synes hensiktsmessige.

Ut fra intervjuene vi har gjennomført med Innovasjon Norges, Forskningsrådet, MARUT, Nærings- og fiskeridepartementet, kunder og andre interessenter virker det som det er en klar avgrensning mellom Innovasjon Norges arbeid og andre leverandører av omtrent samme virkemidler.

De vi har snakket med i Innovasjon Norge, stiller seg svært positive til samarbeidet med Forskningsrådet og mener dette fungerer godt. Institusjonene har en gjensidig utvekslingsavtale ved at de utveksler et mindre antall personer for at disse skal lære mer om hverandres organisasjon og prosessene der. Forskningsrådet selv bekrefter i et intervju at samarbeidet med Innovasjon Norge fungerer godt. Tilbakemeldingene fra kundene til Innovasjon Norge indikerer også at de har klart for seg i hvilke tilfeller det er relevant å kontakte Innovasjon Norge og vice versa, selv om dette skillet kan være noe mindre tydelig for de minste bedriftene.

Innovasjon Norges arbeid mot internasjonalisering av bedrifter og da spesielt rådgivningstjenesten som tilbys ved deres utekontor, overlapper i en viss grad med arbeidet organisasjonen INTSOK gjør i utlandet. Menon (Menon, 2013)[46] har tidligere i år evaluert INTSOK og i denne forbindelsen snakket med både INTSOK og Innovasjon Norge om samarbeidet dem imellom. Resultatet fra disse intervjuene indikerer at synergieffektene ved et eventuelt samarbeid mellom disse organisasjonene ikke er godt nok utnyttet. Vi har også i denne omgangen fått tilbakemelding fra andre aktører om at forholdet mellom organisasjonene er mer preget av konkurranse enn samarbeid. Etter at rapport om evaluering av INTSOK er levert har imidlertid begge organisasjoner tatt initiativ til tettere samarbeid.

I spørreskjemaet vi har sendt ut til Innovasjon Norges kunder, har vi spurt de som har fått rådgivningstjenester fra Innovasjon Norges utekontor om hvorfor de har valgt å benytte Innovasjon Norges tjenester fremfor andre. 28 prosent av disse svarte at de ikke hadde kjennskap til andre tilbydere, 31 prosent svarte at de valgte å bruke Innovasjon Norge fordi de var bedre på pris eller kvalitet, 41 prosent svarte at rådgivningstjenesten gjaldt et prosjekt som allerede hadde fått støtte fra Innovasjon Norge.

Av intervjuene får vi også inntrykk av at Innovasjon Norge i noen tilfeller bruker andre organisasjoner på områder hvor den andre organisasjonen er bedre. Dette gjelder for eksempel bruk av bransjenettverk når Innovasjon Norge skal arrangere eller delta på messer i Norge. I noen slike tilfeller er Norske maritime eksportører (NME) blitt engasjert for å foreta det praktiske arbeidet rundt, som å invitere relevante bedrifter. Ifølge NME er dette en ordning som fungerer godt.

De bransjeorganisasjonene vi har intervjuet, opplyser at man ser et klart skille mellom Innovasjon Norges arbeid kontra andre virkemiddelapparat i det at Innovasjon Norge fyller en viktig rolle i gråsonen mellom kommersialisering og forskning. Mens Forskningsrådet har ansvar for det mer forkningsrettede, har Innovasjon Norge som mandat å fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom innovasjon. Grensedragningen mellom forskning og innovasjon er imidlertid noe flytende, og et integrert samarbeid mellom de to institusjoner er derfor avgjørende.

[46] Menon-rapport 30/2013: Evaluering av INTSOK og INTPOW. Tilgjengelig på: http://menon.no/upload/2013/10/14/menon-rapport-30-2013-evaluering-av-intsok-og-intpow.pdf

På tross av et tilsynelatende godt samarbeid og rollefordeling i virkemiddelapparatet er det flere av respondentene i spørreundersøkelsen som ønsker en forenkling av virkemiddelapparatet velkommen slik at man får et enklere system å forholde seg til.

Antallet og utforming av støtteordninger er imidlertid i relativt stor grad et uttrykk for politisk prioritering knyttet til spesialiserte versus generaliserte støtteordninger. Ønsket om spissede virkemidler har en pris i form av økt antall og en mer komplisert struktur av virkemidler. Om antall støtteordninger reduseres, kan en således få ordninger som ikke nødvendigvis treffer viktige politiske prioriteringer.

6.2. Kundene er gjennomgående fornøyd med saksbehandlernes kompetanse og søknadsprosessen

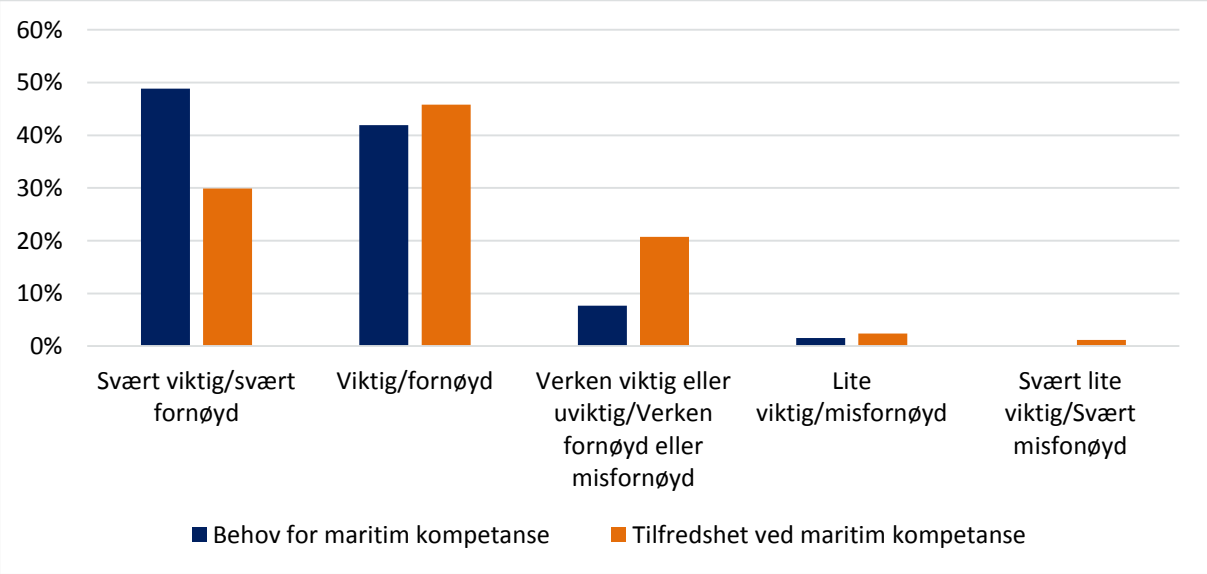
Maritim kompetanse hos saksbehandlerne i Innovasjon Norge er ansett som god av respondentene i spørreundersøkelsen. Generelt har respondentene lite å utsette på søknadsprosessen.

6.2.1. Maritim kompetanse anses som svært viktig blant INs kunder, dagens saksbehandlere ser ut til å oppfylle dette ønsket i en viss grad

En god forståelse av hvordan den maritime næringen fungerer, gjør det lettere for saksbehandlerne å gi en god vurdering av de prosjektene det søkes rådgivning, lån og tilskudd. Denne næringsspesifikke kunnskapen kan også være viktig for å kunne gi gode råd til de bedriftene man er i kontakt med. I tillegg kan det gjøre dialogen mellom Innovasjon Norge og deres maritime kunder lettere om Innovasjon Norge er god kjent med de faguttrykk og begreper som brukes i næringen.

I figuren nedenfor vises brukernes vurdering av den maritime kompetansen hos rådgivere og saksbehandlere hos Innovasjon Norge.

Figur 6-2: Betydningen av maritim kompetanse hos INs saksbehandlere (N=260) og tilfredsheten med den (N=251).



Som det går frem av figuren mener om lag 90 prosent av de som har svart på spørreundersøkelsen at maritim kompetanse hos saksbehandlere/ rådgivere er viktig eller svært viktig. Til sammenligning svarer 76 prosent at de er svært fornøyd eller fornøyd med den maritime kompetansen saksbehandlere/rådgivere i Innovasjon Norge har i dag. Vi ser imidlertid en gap mellom de som mener at kompetansen er svært viktig og de som er svært fornøyd med den kompetanse Innovasjon Norge besitter. Det er naturlig å tro at denne kompetansen varierer mellom de ulike distriktskontorene og at saksbehandlere lokalisert i for eksempel Møre-regionen naturlig nok har en bedre maritim kompetanse enn saksbehandlere i for eksempel Telemark.

Ser vi kun på aktører som har benyttet seg av rådgivningstjenesten i utlandet er 88 prosent fornøyd med den maritime kompetansen til rådgiverne.

De vi har intervjuet, gir gode tilbakemeldinger om saksbehandlernes maritime kompetanse. Det er likevel flere som peker på et behov for flere saksbehandlere med tidligere erfaring fra næringslivet eller mer erfaring fra bedriftsutviklingsprosjekter, og med dette en større forståelse for hvordan prosessen fungerer innad i selskapene.

Innovasjon Norge har selv gjennomført en undersøkelse hvor de har spurt sine arbeidstakere om hvorvidt de selv mente at de hadde tilstrekkelig maritim kompetanse. Resultatet fra denne undersøkelsen viste et behov for å øke den maritime kompetanse blant de ansatte.

Innovasjon Norges fagnettverk er et godt verktøy for å styrke kompetansen

For å forbedre den maritime kompetansen i organisasjonen, og for at flere i organisasjonen skal kunne dra nytte av den kompetansen som allerede eksisterer, opprettet man i 2010 et fagnettverk for saksbehandlere som arbeider mye med maritim næring. Per dags dato består dette nettverket av rundt 20 personer fra ulike distriktskontor og utekontor. Intervjuer med medlemmer av fagnettverket indikerer at kommunikasjonen mellom ulike geografiske enheter har styrket seg som følge av fagnettverket. Fagnettverket kan redusere behovet for maritim kompetanse i de kontorene som jobber med maritime prosjekter i liten grad, gjennom at disse i større grad trekker på den sterke kompetansen som er på andre kontorer. Således bidrar det altså til bedre arbeidsdeling. Dette forutsetter imidlertid at fagnettverket er kjent i hele organisasjonen.

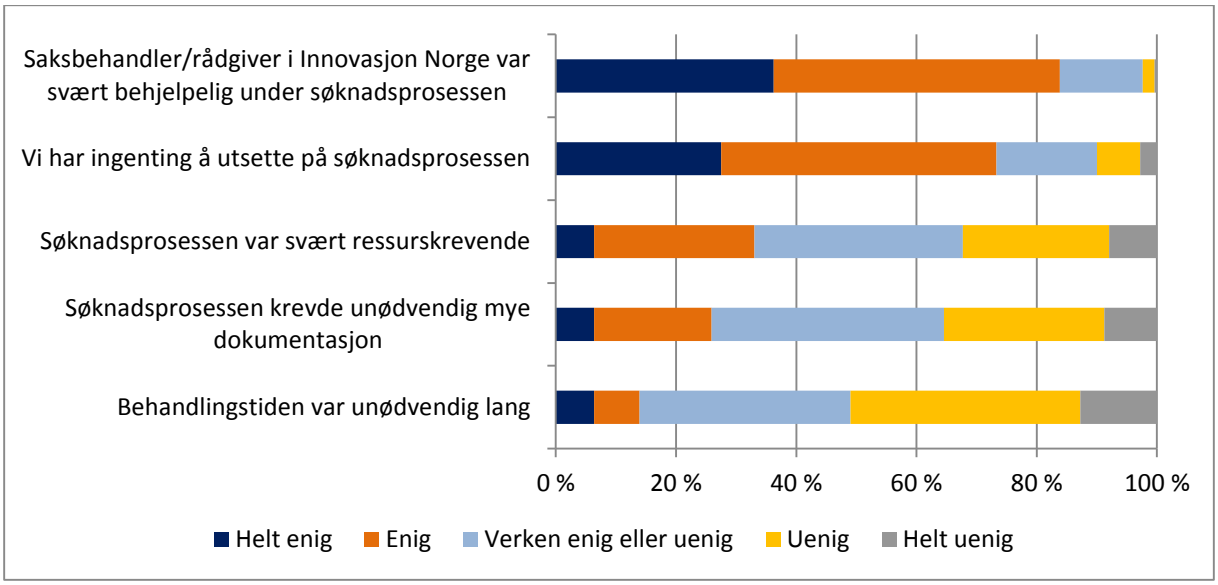
Arbeidet med fagnettverk startet ordentlig opp i 2010, altså godt ut i perioden for den maritime satsingen. Med utgangspunkt i de positive effektene satsingen på slike nettverk har gitt, er det grunn til å stille spørsmål ved om ikke effektene kunne ha kommet tidligere om også satsingen hadde kommet tidligere.

Etter det vi har fått opplyst, blir informasjonen om fagnettverket gjort kjent til de øvrige ansatte gjennom Innovasjon Norges intranettsider. Her ligger også en oversikt over medlemmene i nettverket slik at saksbehandlere med mindre maritim kompetanse vet hvem de kan kontakte for hjelp og informasjon

6.2.2. De fleste av har ingenting å utsette på søknadsprosessen, men det er likevel rom for å forenkle prosessen spesielt for mindre prosjekter

I figuren nedenfor vises bedriftenes vurderinger knyttet til søknadsprosessen.

Figur 6-3: I hvilken grad er du enig i følgende påstander angende søknadsprosessen … (N=251-254)[47]



Resultatene gir ingen indikasjon på at søknadsprosessen er unødvendig tungvint - 73 prosent av respondentene har ingenting å utsette på søknadsprosessen. Dette er et resultat som også tilkjennegis i de intervjuer vi har gjennomført.

Respondentene fra spørreundersøkelsen og fra intervjuene viser at kundene mener Innovasjon Norges saksbehandlere er svært behjelpelige i søknadsprosessen. 82 prosent av respondentene i spørreundersøkelsen er enige i denne påstanden. Kommentarene i spørreundersøkelsen viser likevel at dette kan være noe personavhengig.

66 prosent av de som svarte på undersøkelsen svarer også at de har fått opplysninger om andre ordninger i Innovasjon Norge som også kan være relevante for dem. Som et ledd i dette arbeidet har den maritime delen av Innovasjon Norge bestemt at de skal legge større vekt på såkalte «key-acount» -kunder. Dette skal være innovative bedrifter som har potensial for internasjonal vekst. Disse kundene blir prioritert ved ekstra rådgivning, herunder også informasjon om mulige støtteordninger.

I både intervjuer og spørreundersøkelser fremkommer det imidlertid kommentarer om at mengden dokumentasjon som kreves, er unødvendig stor. Strenge dokumentasjonskrav har både positive og negative sider. På den positive siden kan det være bra og muligens kritisk for en nystartet bedrift å sette seg godt inn i deler av prosjektet som man ikke allerede har god oversikt over. Et godt dokumentasjonsgrunnlag gir også saksbehandlerne et bedre vurderingsgrunnlag og gjør det lettere for disse å velge ut de beste prosjektene. På den andre siden kan en overveldende mengde informasjon stjele ressurser bort fra selve prosjektet og annen presumptiv verdiskapende aktivitet.

Av databasen vi har fått tilgang til av Innovasjon Norge ser vi at spesielt tilskuddene er kategorisert under mange ulike tilskuddsordninger. Det er innlysende at det kan være krevende å forholde seg til alle disse, særlig for

[47] Antall gyldige respondenter er 251 for alle spørsmål bortsett fra «Saksbehandler/rådgiver i Innovasjon Norge var svært behjelpelig under søknadsprosessen hvor antall respondenter var 254

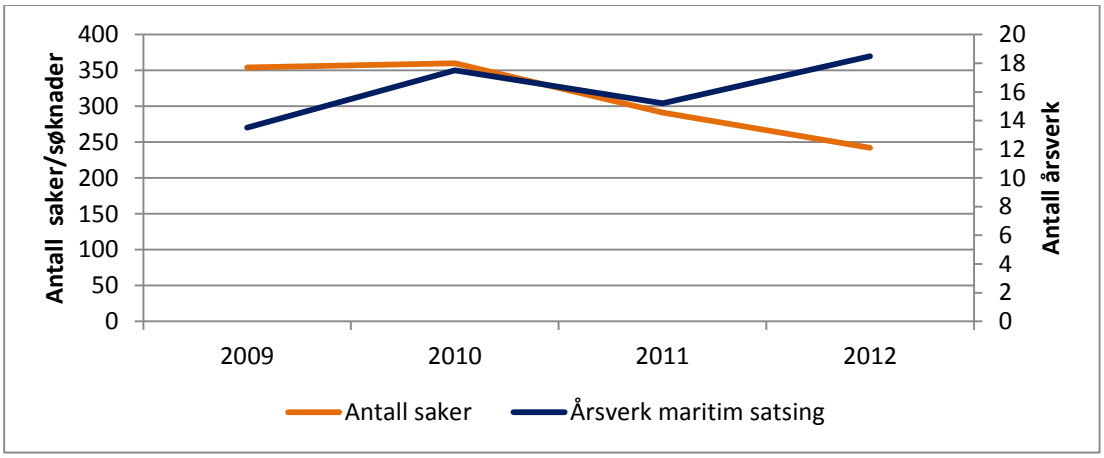
saksbehandlere. Dette er forhold som trolig reduserer effektiviteten i virkemiddelbruken som helhet, herunder den maritime satsingen.

Med bakgrunn i tilbakemeldingene fra spørreundersøkelsen kan det derfor være hensiktsmessig å revurdere om dokumentasjonsmengden kan reduseres. Dette må imidlertid veies opp mot ønske om kontroll ved offentlig pengebruk, herunder de krav som stilles til slik bevilgning, blant annet av Riksrevisjonen.

6.3. Kan man bedre effektiviteten gjennom en bedre organisering internt?

I figuren under viser vi antall saker mellom 2009 og 2012 samt antall årsverk i Innovasjon Norge som er knyttet til den maritime næringen. Av denne ser vi at antall saker/søknader som kommer fra maritim næring har falt siden 2011. Samtidig ser vi en økning i antall årsverk fra 2011 til 2012. Ser vi på antall saker[48] per årsverk har denne falt fra 26 i 2009 til 13 i 2012. Ut i fra dette kan det tyde på en mindre effektiv saksbehandling i perioden mellom 2009 til 2012[49].

Figur 6-4: Antall saker/søknader og antall årsverk tilknyttet i perioden mellom 2009 og 2012



Ifølge Innovasjon Norge samsvarer heller ikke oppgitt antall årsverk helt med den virkelige ressursbruken. Dette kommer av at saksbehandlernes timeføring på ulike sektorer er noe usikker. Ettersom de fleste saksbehandlerne jobber med prosjekter innen flere ulike sektorsatsinger kan det være noe tilfeldig hvor timebruken føres. Dette også fordi flere prosjekter går på tvers av sektorer som maritim, olje og gass og annet industrivirksomhet. Eventuelle endringer i antall årsverk har i første rekke skjedd hos ansatte på regionale kontorer i Norge.

I tillegg til antall søknader, må man også ta hensyn til kvaliteten på de tjenestene som tilbys, og denne har etter tilbakemeldinger vi har fått gjennom evalueringen gått opp i samme periode.

Basert på antall saker innen maritim næring, er det liten tvil om at den maritime satsingen har stor nok masse til at satsingen er hensiktsmessig. Næringens størrelse i Norge og dens interesse og behov for ordningene har ført til at man har noen kontorer som er mer eller mindre spesialiserte inn mot maritim næring. Dette gjelder både hjemmekontorer og utekontorer. Spesialiseringsgraden er sterkt avhengig av at regionen kontoret ligger i har betydelig maritim aktivitet. På disse kontorene er det tilstrekkelig kritisk masse for å sikre spesialisering.

[48] Her er alle saker inkludert, det vil si også de som er avslått, trukket og returnert.

[49] Et alternativ til å vurdere antall saker, kunne være å vurdere omfang av støtte. Bildet endres imidlertid i mindre grad ved en slik tilnærming.

6.3.1. Et mindre tydelig skille mellom maritim og olje og gassrelatert næring skaper behov for en god kommunikasjon mellom de ulike sektorsatsingene.

Den maritime næringen i dag overlapper i stor grad med offshorerettet olje- og gassnæring. Samarbeidet mellom den maritime og den olje- og gassrelaterte fagstaben er således viktig. På utekontorene faller dette samarbeidet noe naturlig ettersom markedene hvor maritime og olje- og gassrelaterte næringsmulighetene ofte er de samme. Avhengig av næringens størrelse, har man enten en rådgiver på hvert felt, eller dersom den ene næringen ikke er fullt så fremtredende er det samme person som har ansvar for begge (og flere) næringer. Dagens innretning, med en sektoransvarlig for både olje og gass samt maritim virker således hensiktsmessig, og kan bidra til at man får hentet ut synergieffekter.

6.3.2. Fagnettverket er et viktig bidrag til å bedre kommunikasjonen mellom hjemme- og utekontorene

Innovasjon Norges maritime satsing inkluderer både de virkemidlene og tjenestene som utstedes gjennom distriktskontorene i Norge og kontorene de har i utlandet. Dersom den maritime satsingen skal fungere optimalt, er det derfor også viktig at disse to delene av Innovasjon Norge utnytter hverandres ressurser. Dersom prosjektene som støttes har til hensikt å føre til økt internasjonalisering i bedriften, bør saksbehandlerne ved distriktskontorene også veilede og opplyse disse bedriftene om hvilke tjenester Innovasjon Norge kan hjelpe de med i utlandet. En god koordinering mellom hjemme- og utekontorene vil også bidra til at den maritime satsingen får et mer helhetlig preg.

Av spørreundersøkelsen ser vi at 41 prosent av de som har mottatt tjenester i utlandet, har valgt Innovasjon Norge som leverandør nettopp fordi prosjektet det gjelder har fått støtte fra Innovasjon Norge. Dette indikerer at det finnes en slik kobling mellom hjemme- og utekontorene. De vi har intervjuet, understreker likevel at de bruker hjemme- og utekontorene til to vidt forskjellige ting. Hjemmekontorene brukes til søknader om tilskudd og lån, mens man på utekontorene bruker rådgiverne til å skaffe markedsinformasjon og til nettverksbygging.

Ettersom bedriftene i flere tilfeller bruker hjemme- og utekontorene til forskjellige ting, kan det være vanskelig for disse å avgjøre hvorvidt koordineringen og samarbeidet mellom kontorene fungerer godt. Utviklingen av fagnettverket er et godt tegn på økt samarbeid, og som nevnt under diskusjonen om rådgivernes og saksbehandlernes kompetanse er det tegn til at dette bidrar til en bedre utnyttelse av de ressurser som allerede eksisterer i organisasjonen. Kommentarene fra intervjuer understreker likevel poenget over om at effektene trolig hadde vært bedre om dette ble satt i gang tidligere.

6.3.3. Er det hensiktsmessig å sette fokuset mot noen bedriftsgrupper eller noen ordninger?

Slik påpekt under kapitelet om relevans, har satsingen på nærskipsfart vært mindre vellykket. Bakgrunnen er trolig at ordningen som er tilbudt ikke er tilstrekkelig etterspurt i næringen.

Bruken av øremerkede tilskuddsordninger som Marut og miljøteknologiordningen ser derimot ut til å fungere godt. Disse tiltakene åpner også opp for å støtte større og mer sentraliserte bedrifter. Spesielt i internasjonaliseringsarbeidet er det viktig at Innovasjon Norge også har en dialog med større aktører ettersom disse ofte fungerer som lokomotiver i denne prosessen. De store bedriftene kan være med å dra med seg mindre aktører ut.

Det er ofte de store aktørene som har ressurser tilgjengelig til å gjennomføre store innovative prosjekter. En entydig satsing på mindre bedrifter etablert i distriktene kan dermed virke hemmende på innovasjonsgraden i næringen. På den annen side har større bedrifter ofte evnen til å finansiere disse prosjektene selv. Likevel kan en god dialog mellom Innovasjon Norge og større bedrifter gjøre det mulig for mindre aktører å være bidragsyter til større innovasjonsprosjekter som i hovedsak gjennomføres av de større bedriftene.

7. Samfunnsøkonomisk lønnsomhetsvurdering av Innovasjon Norges maritime satsing

Maritim næring er en av Norges mest produktive næringer. Gjennomsnittlig verdiskaping per ansatt i næringen var omkring 50 prosent høyere enn i resten av næringslivet i 2012, når olje og gass holdes utenfor (Menon, 2013[50]). I perioden Innovasjon Norge har hatt en maritim satsing, har det vært en gradvis omstilling i næringen. Stadig flere aktører i ulike deler av næringen har i økende grad rettet seg mot olje- og gassnæringen. I samme periode slo også finanskrisen inn med påfølgende kredittørke og lite vilje til å ta risiko i bedriftene og finansmarkedene. Kapitalintensive næringer som maritim næring rammes hardt når kreditt-tilgangen forsvinner. Ressurser til utvikling og innovasjon er ofte det første som kuttes. Den finansielle uroen og næringens omstilling tatt i betraktning, i tillegg til at høyproduktive næringer gjerne også er mer innovative, gir gode forutsetninger for at virkemidler rettet mot økt innovasjon og internasjonalisering vil være lønnsomt for samfunnet.

Offentlig ressursbruk gjennom vridende skatter er imidlertid kostbart. I tillegg har det ofte vist seg å være vanskelig for offentlige etater å plukke vinnere som markedene selv ikke ønsker å satse på (Menon, 2013[51]). Vår analyse viser imidlertid at det er grunn til å tro at Innovasjon Norges maritime satsing alt i alt er samfunnsøkonomisk lønnsom. Spesielt viser den maritime satsingens del av låneordningene seg som svært lønnsom, i langt større grad enn låneordningene i Innovasjon Norge samlet sett (ibid). Det er også god grunn til å tro at rådgivningstjenestene under den maritime satsingen har vært samfunnsøkonomisk lønnsomme. Størsteparten av kostnadene forbundet med rådgivningstjenester er ressursbruk i bedriftene. Gitt at de likevel ser seg tjent med å benytte tjenestene er det grunn til å anta at nytten for bedriftene overstiger kostnadene og dermed også for tjenestene i sin helhet. Konklusjonen styrkes ytterligere av at en betydelig andel av bedriftene oppgir at rådgivningen har gitt økt lønnsomhet og bedring i andre økonomiske størrelser.

For tilskuddsordningene er det imidlertid vanskeligere å konkludere. Bakgrunnen for dette er for det første har vi ikke oversikt over en betydelig del av kostnadsbildet i og med at bedriftenes investerings- og driftskostnader for prosjektene tilskuddene utløser ikke er kartlagt. Dette vil trolig utgjøre den største kostnaden forbundet med tilskuddsordningene. I tillegg gir hverken spørreundersøkelsene eller sammenlikning med bedrifter som ikke har mottatt støtte tilstrekkelig informasjon til å anslå nytten av ordningene. Derfor har det heller ikke vært mulig å anslå om tilskuddsordningene under den maritime satsingen har vært samfunnsøkonomisk lønnsomme.

7.1. Beskrivelse av den maritime satsingens nytte og kostnader

Formålet med INs maritime satsing er som nevnt i rapportens innledning å løse markedssvikt som påfører samfunnet et effektivitetstap. Manglende kapitaltilgang, risikovilje, informasjon og samarbeidsvilje medfører et effektivitetstap i økonomien ved at det utføres for lite FOU, innovasjon, nettverksbygging og internasjonalisering i norsk maritim næring. Nytten av INs maritime satsing er avhengig av i hvilken grad virke-midlene klarer å løse

[50] Menon-rapport 16/2013: Industrielle muligheter i Norge. Tilgjengelig på: http://menon.no/upload/2013/10/14/menon-rapport-30-2013-evaluering-av-intsok-og-intpow.pdf

[51] Menon-rapport 42/2013: En statlig bro i kapitalmarkedet: Evaluering av Innovasjon Norges låne- og garantiordninger. Rapporten var endelig, men ikke offentliggjort ved ferdigstillelse av denne evalueringen

disse markedssviktene og hvor veksthemmende de var i utgangspunktet. Dersom effektivitetstapet reduseres vil nytten materialiseres gjennom økt verdiskaping. Ettersom ressursutnyttelsen i Norge generelt er høy, vil det primært være gjennom økt produktivitet verdiskapingen kan økes, enten ved at ressursene som brukes produserer mer, at bedriftene utvikler produkter som kan selges til en høyere pris eller gjennom en vridning av ressursene mot bedrifter og næringer som kan ta høyere pris på sine ferdigvarer. Det vil også kunne være langsiktige effekter av økt FoU og innovasjon som først vil materialisere seg over tid. Selv om de langsiktige virkningene vanskelig lar seg kvantifisere, må de tas med i den samlede vurderingen. Redusert miljøbelastning som følge av teknologiforbedringer og mer effektiv ressursbruk vil også kunne være nytteeffekter for samfunnet som følge av økt innovasjon utløst av Innovasjon Norges maritime satsing.

Kostnadene ved INs maritime satsing vil komme i form av økt ressursbruk i Innovasjon Norge knyttet til administrasjon og drift av ordningene, men også i bedriftene i forbindelse med investeringer og ressursbruk ordningene utløser inkludert søknadsprosessene og eventuell rapportering. I tillegg vil økt bruk av offentlige midler medføre et effektivitetstap gjennom økte skatter eller redusert offentlig tjenestetilbud (skattekostnad). Skattekostnaden oppstår ved at offentlig forbruk og investeringer finansieres gjennom vridende skatter og avgifter som påfører økonomien et effektivitetstap. I tillegg kommer kostnader i form av offentlig administrasjon forbundet med inndrivelse og reallokering av offentlige midler. Disse kostnadene omtales gjerne som skattekostnader og utgjør 20 prosent av endring i offentlige utgifter i henhold til Finansdepartementets veileder i samfunnsøkonomiske analyser.

7.1.1. Overordnede forutsetninger og metode

For å beregne de samfunnsøkonomiske kostnadene av Innovasjon Norges maritime satsing, må vi se på nytten og kostnadene opp mot et referansescenario. Referansescenariet for denne analysen vil naturlig nok være en hypotetisk situasjon der Innovasjon Norges maritime satsing ikke eksisterte. Vi antar derfor at all økning i offentlig ressursbruk som følge av ordningen ville falt bort i referansescenariet. Det kan imidlertid være at et bortfall av INs maritime satsing ville føre til økt bruk av andre offentlige virkemidler. For enkelthets skyld har vi valgt å se bort ifra dette i vår analyse. For bedriftene og samfunnet for øvrig er bildet mer nyansert. Dersom Innovasjon Norges virkemidler under den maritime satsingen fullt ut oppfyller intensjonen ville prosjektene og ressursbruken satsingen utløser i bedriftene og samfunnet for øvrig ikke vært gjennomført. I virkeligheten vil offentlige virkemidler sjelden treffe optimalt og i denne sammenheng vil det innebære at noe av aktiviteten Innovasjon Norges virkemidler stimulerer også ville vært gjennomført uten INs innsats. Vi vil forsøke å justere for dette i analysen ved å benytte informasjon fra spørreundersøkelsen. I spørreundersøkelsen bes bedrifter som har benyttet seg av INs tjenester oppgi om Innovasjon Norges innsats var en utløsende faktor eller ikke. Dette vil påvirke både kostnads- og nyttesiden av satsingen.

For å vurdere hvorvidt Innovasjon Norges maritime satsing er samfunnsøkonomisk lønnsom, beregner vi først kostnadene forbundet med ordningene. De samlede kostnadene vil indikere hvor stor økning i verdiskaping satsingen må oppnå for å være samfunnsøkonomisk lønnsom. Videre undersøker vi om det er sannsynlig at bedrifter som benytter seg av ordningen oppnår høyere avkastning på innsatsfaktorene enn bedrifter som ikke gjør det og om denne mernytten overstiger kostnadene eller ikke. Dette er naturlig nok vanskelig å kvantifisere disse nytteeffektene, vi har derfor supplert med kvalitative vurderinger der verdsetting ikke har latt seg gjennomføre.

Vi har vurdert de ulike elementene av Innovasjon Norges maritime satsing hver for seg selv om alle tar mål av seg å øke verdiskapingen i næringen og samfunnet. Selv om det er vanskelig å vurdere forskjellen i nytte mellom

de ulike ordningene tillater tilnærmingen en vurdering av forskjeller i ressursbruk mellom de ulike ordningene. Dette gjør det videre mulig å gjennomføre en kostnads-virkningsanalyse dersom nytteeffektene i liten grad lar seg verdsette.

Alle nytte- og kostnadselementer er oppjustert til 2012 kroner og neddiskontert til nåverdi i 2006 og omregnet til annuiteter med en kalkulasjonsrente på 4 prosent.

I den samfunnsøkonomiske vurderingen finner vi det hensiktsmessig å skille mellom låneordninger, tilskudd og rådgivning.

7.2. Låneordningene er trolig samfunnsøkonomisk lønnsomme

Vi har delt låneordningene opp i tre hovedgrupper; lavrisikolån som skal tilbys med tilnærmet kommersielle vilkår, og landsdekkende- og distriktsrettede risikolån. Alle ordningene skal bidra til økt kredittilgang til bedrifter som har prosjekter og forskning de har vanskelig for å finansiere i det ordinære kredittmarkedet. Risikolånene i større omfang enn lavrisikolånene som i utgangspunktet skal tilbys på kommersielle vilkår. Totalt sett framstår den delen av låneordningene som er gitt under den maritime satsingen som samfunnsøkonomisk lønnsom med en årlig netto nytte på i overkant av 30 millioner kroner (annuitet) i perioden 2006-2012. Av disse 30 millionene står lavrisikolån (bevilgning fra Nærings- og fiskeridepartementet) for en nettonytte på 16 millioner i året, mens de landsdekkende risikolånene (bevilgning fra Nærings- og fiskeridepartementet) og distriktsrettede risikolånene (bevilgning fra Kommunal- og moderniseringsdepartementet) står for henholdsvis 1 og 16 millioner årlig i nettonytte.

Nedenfor går vi igjennom kostnads- og nyttesiden i de samfunnsøkonomiske beregningene.

7.2.1. Kostnader

De samfunnsøkonomiske kostnadene ved låneordningene kommer i form av administrative kostnader for både bedriftene og Innovasjon Norge i forbindelse med søknadsprosessen og oppfølging i etterkant. I tillegg kommer lånekostnader og tap ved mislighold og nedskrivninger for Innovasjon Norge. Låneordningene vil også føre med seg økte investerings- og driftskostnader i bedriftene ved gjennomføring av prosjektene som utløses. Vi har ikke eksplisitt informasjon om investerings- og driftskostnader prosjektene medfører, men disse kostnadene vil regnskapsføres i hver enkelt bedrift og dermed påvirke avkastningen i bedriftene som beregnes som nytte. Låneordningene vil også innebære en kostnad dersom de medfører økt bruk av offentlige midler gjennom effektivitetstapet som følger av vridende skatter og administrasjonskostnader for det offentlige ved inndrivelse og reallokering av offentlige midler. Disse kostnadene omtales gjerne som skattekostnader og utgjør 20 prosent av endring i offentlige utgifter i henhold til finansdepartementets veileder. Dersom et tiltak resulterer i redusert bruk av offentlige midler medfører det reduserte skattekostnader gjennom at skattenivået på marginen kan senkes uten at det offentlige tjenestetilbud reduseres. Alle gebyrer, rentekostnader og inntekter er vurdert som fordelingsvirkninger og er derfor trukket fra i nytteberegningen. Det vil si at de kun innebærer en overføring av midler fra en samfunnsaktør til en annen og derfor ikke påvirker det totale regnestykket annet enn gjennom skattekostnaden.

Vi har ikke informasjon til å beregne eksplisitt hva bedriftenes administrative kostnader er. Disse kostnadene vil imidlertid regnskapsføres som vanlige driftsutgifter og dermed inngå i nytteberegningen der også rente-kostnader for bedriftene er trukket fra. For å beregne Innovasjon Norges administrative kostnader, har vi

innhentet informasjon om de totale driftskostnadene for hver låneordning fra Innovasjon Norges regnskap. Dette er så ganget med den andelen av lånene den maritime satsingen utgjør. Det samme er gjort for å hente inn informasjon om renteutgifter og tap gjennom mislighold og nedskrivninger. Alle disse kostnadselementene er justert for grad av addisjonalitet[52]. Dette innebærer en antagelse om at det vil være like ressurskrevende å behandle disse lånesøknadene i kommersielle banker som i Innovasjon Norge. Dersom kommersielle banker er mer effektive i driften enn Innovasjon Norge innebærer dette en underestimering av kostnadene. Skattekostnaden er beregnet som 20 prosent av den totale endringen i offentlige inntekter og utgifter uavhengig av addisjonalitet. I tabellen under presenteres de beregnede samfunnsøkonomiske kostnadene for Innovasjon Norges som kan knyttes til låneordninger under den maritime satsingen.

Tabell 7-1: Samfunnsøkonomiske kostnader fordelt på låneordning og kostnadselement i annuiteter (kostnadsreduksjoner oppgis som negative størrelser).

	Addisjonalitet	Adm. Kost	Tap	Skattekostnad	Totalt
Lavrisikolån	57 prosent	0,8	0,4	0,1	**1,2**
Risikolån - landsdekkende	74 prosent	0,9	2,0	-0,5	**2,4**
Risikolån - distriktsrettede	74 prosent	0,4	0,7	-0,3	**0,8**
Totalt		**2,2**	**3,0**	**-0,7**	**4,5**

7.2.2. Nytte

Nytten av Innovasjon Norges låneordninger kommer i form av økt avkastning på samfunnets ressurser gjennom økte investeringer, innovasjon og FoU som følge av økt kredittilgang i bedriftene. I tillegg vil det kunne være samfunnsøkonomisk nytte i form av endrede eksterne virkninger som eventuelle miljøgevinster eller økt konsumentoverskudd som følge av høyere kvalitet og bedre utvalg av varer og tjenester. Merverdien som skapes av Innovasjon Norges låneordninger tilfaller både bedriftene som låner penger og Innovasjon Norge og deres kreditorer gjennom renteinntektene på lånene. Dersom låneordningene har bidratt til å opprettholde driften i lønnsomme bedrifter som ellers ville blitt nedlagt grunnet midlertidige tap, for eksempel under finanskrisen, vil dette være en tilleggsnytte som følge av ordningene i form av for eksempel unngått midlertidig arbeidsløshet. Dersom ordningene har bidratt til å opprettholde drift som over tid er ulønnsom vil imidlertid nytten ved ordningene reduseres. Det har ikke vært mulig å kvantifisere disse effektene.

Ideelt sett skulle nytten vært beregnet ved å vurdere den samfunnsøkonomiske nytten av hvert enkelt prosjekt finansiert gjennom INs låneordninger. Dette har vi ikke datagrunnlaget til å gjøre. Vi har imidlertid estimert kapitalavkastningen i bedriftene etter at de har fått lån under Innovasjon Norges maritime satsing. I tillegg har vi estimert endring i avkastningen på arbeidskraft i form av lønnskostnader per ansatt før og etter mottatt lån. Disse tallene er så justert for addisjonalitet på samme måte som for kostnadene. Grunnen til at vi gjør denne justeringen er fordi nytten av et prosjekt avhenger av prosjektets egenskaper og skala og ikke hvordan det er

[52] Vi har beregnet addisjonalitetsgrad på bakgrunn av svarene fra spørreundersøkelsen blant bedriftene. Prosentsatsen som oppgis i tabellen er den andelen av bedrifter som oppgir at prosjektet ville blitt gjennomført i mindre skala, eller ikke i det hele tatt uten midler fra Innovasjon Norges låneordninger.

finansiert. Prosjekter som alternativt ville fått tilstrekkelig finansiering i kommersielle banker eller blitt finansiert på annen måte, ville gitt samme nytte.

For maritime bedrifter som har mottatt lavrisikolån, har vi estimert en årlig meravkastning på kapitalen, justert for renteutgifter på 12 prosent. Videre har vi estimert at arbeidskraftens produktivitet målt ved lønnskostnader per ansatt har steget med 1,5 prosent mer per år siden bedriftene mottok lavrisikolån fra Innovasjon Norge. For de landsdekkende risikolånene har avkastningen vært betydelig lavere, henholdsvis 3,4 prosent kapitalavkastning og 3,6 prosent økning i avkastning på arbeidskraften per år. For de distriktsrettede risikolånene har avkastningen imidlertid vært svært høy for den delen av lånene som er gitt under den maritime satsingen, med 11 prosent årlig kapitalavkastning og hele 9 prosent årlig vekst i lønnskostnader per ansatt. Dette betyr at den samfunnsøkonomiske avkastningen på kronene som lånes ut av Innovasjon Norge er svært høy selv om usikkerheten i slike beregninger er stor. For eksempel antas den forventede realavkastningen i det norske næringslivet i sin helhet å være 4 prosent årlig. Som nevnt ovenfor er det tilgangen til kreditt som er årsaken til den høyere avkastningen. At det er Innovasjon Norge som tilbyr kreditten er av underordnet betydning. All meravkastning er derfor justert for addisjonalitetsgrad på lik linje med kostnadene. I tillegg til økt avkastning på innsatsfaktorene i bedriftene tilfaller også noe av avkastningen Innovasjon Norge og deres kreditorer. Dette er tatt hensyn til i nytteberegningen ved å inkludere rentemarginer for Innovasjon Norge og renteinntekter til Innovasjon Norges kreditorer. Den beregnede nytteeffekten for de ulike aktørene presenteres i tabellen nedenfor.

Tabell 7-2: Samfunnsøkonomiske nytteeffekter i form av avkastning på utlån under maritim satsing fordelt på ulike aktører og ordninger i annuitet (nyttereduksjoner oppgitt i negative størrelser).

	Kapital	Arbeidskraft	IN	INs kreditorer	Totalt
Lavrisikolån	11.7	1.5	1.7	2.7	**17.6**
Risikolån - landsdekkende	1.1	1.2	0.2	0.8	**3.4**
Risikolån - distriktsrettede	1.8	14.7	-0.5	0.5	**16.6**
Totalt	**14.7**	**17.4**	**1.5**	**4.0**	**37.5**

Nytteeffektene som følge av lån gitt under den maritime satsingen er gjennomgående høyere enn for låneordningene totalt sett. Innovasjon Norges lån til maritim næring er altså mer samfunnsøkonomisk lønnsom enn Innovasjon Norges långivning som helhet (Ibid). Medvirkende til dette er trolig maritim nærings vridning mot offshore næringen i perioden vi ser på, hvor lønnsomheten har vært svært god. Innovasjon Norge har imidlertid bidratt til omstilling, hvilket tall for addisjonalitet vist i kapitel 6 tyder på.

7.3. Usikkert om tilskuddsordningene er samfunnsøkonomisk lønnsomme

I den samfunnsøkonomiske lønnsomhetsvurderingen har vi vurdert alle tilskuddsordninger under den maritime satsingen under ett. For at tilskuddsordningene under INs maritime satsing skal være samfunnsøkonomisk lønnsomme må den samlede nytten for alle utløste prosjekter overstige rundt 12 millioner kroner i året etter at drifts- og investeringskostnader er trukket ifra. Dersom vi benytter totale tilskudd justert for addisjonalitetsgrad som et minimumsanslag på drifts- og investeringskostnadene tilskuddene har utløst, øker

de årlige kostnadene til nærmere 95 millioner kroner i året. Det vil si at nytten av prosjektene etter at drifts- og investeringskostnader som ikke dekkes av tilskuddene må være nærmere 100 millioner kroner i året for at tilskuddsordningene skal være samfunnsøkonomisk lønnsomme. Det er imidlertid ikke grunnlag for å konkludere hvorvidt dette er tilfelle eller ikke. Bedriftene oppgir at tilskuddene ofte har hatt en effekt på økonomiske parametere, men i hvilket omfang og om det overgikk kostnadene har vi ingen informasjon om.

Vi vil nå vise beregninger og vurderinger knyttet til samfunnsøkonomisk nytte og kostnader knyttet til tilskudd.

7.3.1. Kostnader ved tilskuddsordningene

Kostnadene forbundet med INs tilskuddsordninger kommer som for låneordningene blant annet i form av økt ressursbruk i Innovasjon Norge og bedriftene forbundet med å søke om tilskudd og drifte ordningene. I tillegg til de administrative kostnadene kommer økte investerings- og driftskostnader i bedriftene ved gjennomføring av prosjektene tilskuddsordningene utløser. Vi har ikke eksplisitt informasjon om investerings- og driftskostnader prosjektene medfører og dette holdes således utenfor kostnadsberegningene. Tilskuddsordningene vil også innebære en kostnad i form av økt bruk av offentlige midler gjennom skattekostnaden. Tilskuddene i seg selv er ingen kostnad, men kun en overføring av midler fra det offentlige til bedriftene. Tilskuddsordningene vil også påføre samfunnet en kostnad i form av effektivitetstap dersom de vrir ressurser fra lønnsomme bedrifter som ikke mottar tilskudd mot mindre lønnsomme bedrifter som mottar støtte. Dette avhenger av i hvilken grad IN gir tilskudd til de riktige prosjektene.

Med unntak av drifts- og investeringskostnadene er alle kostnadselementene nevnt ovenfor en direkte følge av tilskuddene som gis og derfor ikke avhengig av hvor mange av prosjektene som ville blitt gjennomført uten tilskudd. I tabellen nedenfor presenteres de beregnede kostnadene som følge av tilskuddsordningene under Innovasjon Norges maritime satsing.

Tabell 7-3: Samfunnsøkonomiske kostnader ved tilskuddsordningene under den maritime satsingen fordelt på kostnadselementer i millioner kroner (kostnadsreduksjoner oppgis som negative størrelser).

	Adm. IN	Adm. Bedriftene	Skattekost	Totalt
Tilskuddsordningene	1,9	5,3	4,4	**11,6**

Målt i annuitet utgjør de totale tilskuddene over 100 millioner i året over perioden. Selv om tilskuddene i seg selv kun er en overføring og ikke en samfunnsøkonomisk kostnad kan det imidlertid brukes som et minimumsanslag på drifts- og investeringskostnadene de støttede prosjektene medfører. Antar vi derfor at drifts- og investeringskostnadene minimum er lik de totale tilskuddene justert for addisjonalitetsgraden på 79 prosent medfører dette at kostnadene ved tilskuddsordningen stiger til nærmere 95 millioner kroner i året målt i annuitet. Eventuelle drifts- og investeringskostnader utover hva som dekkes av tilskuddene vil komme i tillegg.

7.3.2. Nytte ved tilskuddsordningene

Som ved låneordningene vil nytten av tilskuddsordningene komme i form av økt avkastning på samfunnets ressurser gjennom økte investeringer, innovasjon og FOU i bedriftene. Eventuelle endringer i eksterne virkninger kan komme i tillegg. Dersom tilskuddsordningene har bidratt til å opprettholde driften i lønnsomme bedrifter

som ellers ville blitt nedlagt grunnet midlertidige tap, for eksempel under finanskrisen, vil dette være en ytterligere nytteeffekt som følge av tilskuddsordningene, for eksempel i form av unngått midlertidig arbeidsløshet. Hvis ordningen derimot har bidratt til å opprettholde drift som over tid er ulønnsom vil nytten ved ordningene reduseres.

Ideelt sett skulle nytten vært beregnet ved å vurdere hvert enkelt prosjekt finansiert gjennom tilskuddsordningene. Dette har vi imidlertid ikke datagrunnlaget til å gjøre. Ut fra spørreundersøkelsene vi har gjennomført har imidlertid bedriften gitt tilbakemelding på at effekten av tilskuddene på sentrale økonomiske parametere er relativt god. Hele 86 prosent av respondentene melder om positive effekter på minst en faktor som vil bidra til samfunnsøkonomisk nytte[53]. Det rapporteres også at tilskuddene har bidratt til kompetanseutvikling og innovasjon. Sammenlignet med tilskudd i Innovasjon Norge som helhet gir maritime bedrifter gjennomgående tilbakemelding om sterkere effekter. Selv om resultatene er gode, er det imidlertid påfallende mange bedrifter som melder om svake eller ingen resultater.

Det kan også se ut som at en del av bedriftene sliter med å se den direkte effekten av tilskuddene på økonomiske resultater. Rundt 40 prosent av bedriftene sier for eksempel at tilskuddet hadde ingen eller minimal påvirkning på salg/sysselsetting i Norge, men nesten halvparten av disse bedriftene svarer samtidig at tilskuddet i stor eller svært stor grad har ført til produktinnovasjon. Dette kan være en indikasjon på at bedriftene i begrenset grad har klart å kapitalisere på innovasjonen. Det kan for eksempel ta tid å høste gevinstene av innovasjon og dette kan prege svargivingen. Nye produkter kan imidlertid medføre en samfunnsnytte gjennom økt konsumentoverskudd selv om bedriftene ikke klarer å øke sin profitt.

Tilskuddsordningenes effekt på eksport er derimot klart høyere enn på salg i Norge. Ettersom den maritime næringen er en global næring som også i Norge er preget av sterk internasjonal konkurranse, er dette positivt, men ikke overraskende og bidrar til å øke den samfunnsøkonomiske nytten av tilskuddsordningene.

7.4. Rådgivningstjenestene er trolig samfunnsøkonomisk lønnsomme

I den samfunnsøkonomiske lønnsomhetsvurderingen har vi vurdert alle rådgivningstjenester under den maritime satsingen under ett. Kostnaden ved tjenestene kommer i form av tidsbruk i Innovasjon Norge og i bedriftene, samt skattekostnader, mens nytten her som for de andre delene av satsingen vil komme i form av økt lønnsomhet i bedriftene. Det er imidlertid svært vanskelig å identifisere hvorvidt bedriftene har økt sin lønnsomhet som følge av Innovasjon Norges rådgivningstjenester. Det er også vanskelig å gjøre en vurdering av hva bedriftene ville gjort dersom Innovasjon Norge ikke tilbød rådgivning. Noen ville trolig valgt andre leverandører, mens andre bedrifter ville utført mer av jobben selv eller latt være å gjennomføre denne type undersøkelser og nettverksarbeid. Det er med andre ord utfordrende å vurdere hvilke kostnader bedriftene ville stått ovenfor uten Innovasjon Norges rådgivningstilbud.

Dersom vi legger til grunn addisjonalitetsgraden anslått til 76 prosent, er de samlede kostnadene for rådgivningstjenestene beregnet til å være nærmere 55 millioner kroner i året. Av disse kostnadene er 1,7 millioner kroner årlig knyttet til kostnader for Innovasjon Norge mens ca. 0,5 millioner er skattekostnader. De resterende 53 millioner kronene betales av bedriftene gjennom kjøp av tjenester og egen ressursbruk.

Dersom vi antar at bedriftene er noenlunde rasjonelle ville de aldri benyttet seg av rådgivningstjenestene dersom de ikke anså nytten til å være større enn sine egne kostnader. Hvorvidt det viste seg å være tilfelle eller

[53] Vi har ikke inkludert sysselsetting i utlandet her, noe som ville ha økt andelen ytterligere. Om tilskuddets eneste resultatet var økt sysselsetting i utlandet må dette nærmest ses på som en flytting av norsk aktivitet utenlands uten at dette har positive effekter på bedriftens virksomhet i Norge. Dette kan ikke ses på som i tråd med INs målsetninger.

ikke i ettertid vites ikke, men i og med at det ikke har vært en reduksjon i bruken av rådgivningstjenestene er det grunn til å tro at bedriftenes nytte står i forhold til kostnadene. 53 millioner kroner vil derfor være et minimumsanslag på nytteeffekten av rådgivningstjenestene. Dette betyr at dersom tjenestene har bidratt til nytteeffekter utover bedriftenes kostnader på over 2 millioner kroner må rådgivningstjenestene under den maritime satsingen anses som lønnsom. Gitt at 46 prosent av bedriftene som har besvart spørreundersøkelsen oppgir at rådgivningstjenestene har ført til stor eller noe økning i overskuddet virker det overveiende sannsynlig at disse tjenestene er samfunnsøkonomisk lønnsomme.

7.4.1. Kostnader ved rådgivingstjenestene

De samfunnsøkonomiske kostnadene ved rådgivningstjenestene kommer gjennom tidsbruk både i Innovasjon Norge og i bedriftene i tillegg til skattekostnadene. På bakgrunn av informasjon fra Innovasjon Norge og oppgitt timebruk i bedriftene gjennom spørreundersøkelsene har vi anslått kostnadene justert for addisjonalitet i tabellen nedenfor.

Tabell 7-4: Samfunnsøkonomiske kostnader ved rådgivning i Innovasjon Norges støtte til maritim næring fordelt på kostnadselementer i millioner kroner (kostnadsreduksjoner oppgis som negative størrelser)

	Addisjonalitet	Adm. IN	Adm. Bedriftene	Skattekost	Totalt
Rådgivningstjenester	76 prosent	1,7	52,6	0,5	**54,8**

Som vi ser av tabellen er det i all hovedsak tidsbruk i bedriftene som driver kostnadene. Det er imidlertid grunn til å tro at Innovasjon Norges ressursbruk er betydelig underdrevet på grunn av varierende rutiner for rapportering.

7.4.2. Nytte ved rådgivingstjenestene

Gitt at bedriftene kun vil velge å benytte seg av Innovasjon Norges tjenester dersom de forventer at nytten er større enn kostnadene, antar vi at nytten av ordningen minimum vil være lik bedriftenes kostnader på 53 millioner kroner i året. Dersom vi videre ser på informasjonen fra spørreundersøkelsene er det flere ting som indikerer at nytten bedriftene oppnår av å bruke Innovasjon Norges rådgivningstjenester kan være betydelig. Kundene som oppgir at de har mottatt rådgivningstjenester fra Innovasjon Norges utekontor virker gjennomgående fornøyd med tjenestene som tilbys. I tråd med formålet til rådgivningstjenesten ved utekontoret er effekten av disse tjenestene størst med hensyn til salget i utlandet. Her opplyser 70 prosent at rådgivningstjenesten har ført til noe eller stor økning. Tjenestene har i liten grad hatt påvirkning på salget i Norge[54]. 59 prosent av respondentene svarer at tjenesten har ført til noe eller stor økning i lønnsomheten. Det er imidlertid en relativt stor andel som mener tjenesten har hatt minimal eller ingen påvirkning på bedriftens lønnsomhet.

[54] Menon har tidligere arbeidet med å vurdere effekten på den norske virksomheten av at maritime bedrifter etablerer seg utenlands. En bør være klar over at etablering utenlands også kan ha negative konsekvenser for omfanget av virksomhet i Norge. Dette ved at man bidrar til å bygge opp sterke klynger i utlandet som kan konkurrere mot og/eller svekke klyngen i Norge.

Rådgivningstjenestene i utlandet retter seg ofte inn mot partnersøk og generell markedsinformasjon. Mellom 70 og 80 prosent[55] av respondentene har svart at rådgivningstjenesten har hatt en effekt på styrking av nettverk eller økt kunnskap om markedsmuligheter, strategier og samarbeid i utlandet. Effekten på styrket nettverk og markedsmulighetene utenlands utmerker seg som størst. Det er derfor grunn til å tro at rådgivningstjenestene kan gi ytterligere nytteeffekter på lengre sikt dersom disse bedriftene klarer å omsette denne kunnskapen og nettverkene til å økt lønnsomhet og eksport.

7.5. Metode og forutsetninger

Analysen for låneordningene gjennomføres som en klassisk kost-nytte analyse, mens resten av analysen gjennomføres som en break-even analyse. Alle kostnadselementer beregnes nøye og brukes til å identifisere hvor stor nytten må være for at satsingen skal være samfunnsøkonomisk lønnsom.

7.5.1. Økt avkastning som følge av lån fra Innovasjon Norges låneordninger

Avkastningen Innovasjon Norge og Innovasjon Norges kreditorer får på midlene som lånes ut gjennom den maritime satsingens andel av låneordningene er beregnet på bakgrunn av Innovasjon Norges delregnskaper justert for addisjonalitetsgrad. For å beregne hvor stor den samfunnsøkonomiske gevinsten er må vi også vurdere hvor stor meravkastning bedriftene evner å skape på lånekapitalen utover renten de må betale til Innovasjon Norge. Denne avkastningen har vi beregnet ved hjelp av økonometriske metoder basert på regnskapsdata for de bedriftene som har mottatt lån gjennom Innovasjon Norges maritime satsing. Nedenfor følger en kort beskrivelse av metoden. For en mer utfyllende beskrivelse, se Menon-rapport 42/2013: En statlig bro i kapitalmarkedet: Evaluering av Innovasjon Norges låne- og garantiordninger

Meravkastningen til bedriftene som har mottatt lån under den maritime satsingen er beregnet ved å ta kapitalrentabilitet korrigert for finanskostnader (inkl. rentekostnader til Innovasjon Norge) for alle foretakene med hhv. lavrisikolånene, landsdekkende og distriktsrettede risikolån som det finnes tilgjengelige regnskapsdata for.

Vi ser da på vektet kapitalrentabilitet for hele utvalget over en periode på 5 år etter at lånet ble innvilget.

Utover kapitalrentabiliteten er det også slik at risikolånene kan ha bidratt til at arbeidskraften er blitt mer produktiv i bedriften. Denne effekten må også regnes med. Fra effektanalysen fant vi signifikante resultater for at lønnskostnader per ansatt økte for foretakene som har mottatt lån under den maritime satsingen.

Fra effektundersøkelsen fant vi ingen indikasjon på økning i antall ansatte. Vi kan derfor finne totaleffekten ved å ta utgangspunkt i antall ansatte i innvilgningsåret. Dette tallet må imidlertid justeres for at omlag en fjerdedel av bedriftene blir inaktive. Ved å multiplisere antall ansatte med økningen i lønnskostnader per ansatt justert for at noen av bedriftene forsvinner finner vi totaleffekten av økt kapital. Ved deretter å dele på brutto utlån finner vi et anslag på den merkavkastningen på arbeidskraften som er skapt.

For å kunne gjøre beregningen må vi gjøre noen antagelser. Vi justerer lønnskostnadseffekten med hensyn til hvor stor andel samlede lavrisikolån fra Innovasjon Norge utgjorde av sum eiendeler året før foretaket fikk sitt første lån. Dersom lavrisikolånet utgjør halvparten eller mer enn sum eiendeler har vi antatt full effekt. Bedriftenes merkavkastning per krone lånt fra Innovasjon Norge blir da summen av kapitalrentabiliteten utover

[55] Dette er andelen som svarer at rådgivningstjenesten i noen, stor eller svært stor grad.

finanskostnaden samt meravkastningen på arbeidskraften. Dette er fremstilt i tabellen nedenfor. I nytte beregningene ganges dette med bruttolån gitt under den maritime satsingen justert for addisjonalitet.

Tabell 7-5: Beregning av bedriftenes meravkastning fra Innovasjon Norges lavrisikolån, landsdekkende innovasjonslån og distriktsrettede risikolån, gjennomsnitt for perioden 2005-2012

	Addisjonalitet	Kapitalrent. eks finanskost.	Meravkastning arbeidskraft
Lavrisikolån	57 prosent	12,0 prosent	1,5 prosent
Risikolån - landsdekkende	74 prosent	3,4 prosent	3,6 prosent
Risikolån - distriktsrettede	74 prosent	11,0 prosent	9,0 prosent

7.5.2. Administrative kostnader i Innovasjon Norge

For å beregne timebruk i IN som følge av den maritime satsingen har vi benyttet INs egen rapportering. Rapporteringen fordeler totale årsverk for satsingen for 2009-2012 Innovasjon Norges ulike avdelinger. For å estimere hvordan denne ressursbruken fordeler seg på rådgivningstjenester, låne- og tilskuddsordninger har vi lagt til grunn at andel årsverk brukt i hver avdeling har holdt seg konstant over perioden. Videre legger vi til grunn at følgende fordeling av de ulike divisjonenes ressursbruk retter seg mot de ulike ordningene og tjenestene:

Tabell 7-6: Ressursfordeling mellom ulike deler av INs maritime satsing

	Låneordningene	Tilskuddsordningene	Rådgivning- og nettverkstjenester
Divisjon Tjenester og Programmer	40 prosent	60 prosent	
Divisjon Norge	40 prosent	60 prosent	
Divisjon Utland	0 prosent	0 prosent	100 prosent
Divisjon Strategi og kommunikasjon	0 prosent	0 prosent	100 prosent
Stab	40 prosent	60 prosent	

For årene før 2009 har vi ekstrapolert ressursbruken bakover i tid ved å legge til grunn at årsverk per bevilget låne-/tilskuddskrone eller bedrift som benyttet rådgivningstjenesten i perioden før 2009 er lik snittet av antall årsverk per låne-/tilskuddskrone eller bedrift som benyttet rådgivningstjenesten i perioden 2009-2012.

Verdien av ressursbruken er deretter beregnet ved å gange hvert årsverk brukt med gjennomsnittslønn i offentlig sektor oppjustert med 25 prosent for «overhead», skatter og avgifter per årsverk.

7.5.3. Administrative kostnader for bedriftene

For å beregne bedriftenes administrative kostnader forbundet med søknad og oppfølging av INs maritime satsing har vi basert oss på svar fra spørreundersøkelsen. I spørreundersøkelsen oppgir respondentene ressursbruk ut ifra kategorier med intervall av timebruk. Antall bedrifter som oppgir sin timebruk i de ulike intervallene, for tilskuddsordningene og rådgivningstjenester presenteres i tabellen nedenfor.

Tabell 7-7: Hvor mange arbeidstimer vil du anslå at din bedrift har brukt på søknadsprosess og oppfølging av prosjekter med Innovasjon Norge (administrasjon)

	Tilskudd	Rådgivningstjenester
Antall respondenter	197	84
0-20	18	4
20-40	58	8
40-100	85	3
100-200	45	5
200-400	26	11
400-800	7	2
Mer enn 800	0	0
Gjennomsnitt per respondent	135	68

For å beregne gjennomsnittlig timebruk per respondent har vi ganget medianen av antall timer i hvert intervall med antall bedrifter som oppgir ressursbruken innenfor det relevante intervallet, delt på totalt antall respondenter. Videre har vi deretter ganget gjennomsnittlig timebruk per respondent med totalt antall bedrifter som har benyttet de ulike ordningene. For å fordele ressursbruken på de ulike årene har vi delt total estimert ressursbruk på totale tilskuddsmidler i perioden og ganget dette forhåndstallet med tilskuddsmidler utbetalt i hvert år. For rådgivningstjenestene har vi beregnet total ressursbruk delt på totalt antall bedrifter som har benyttet ordningen og så ganget dette med antall bedrifter som har benyttet ordningen hvert år.

Verdien av ressursbruken er deretter beregnet ved å gange hvert årsverk brukt (antall timeverk ganget med 37,5 timer per ukeverk, videre ganget med 45 arbeidsuker per år) med lønnskostnader per årsverk for bedriftene som har benyttet ordningene oppjustert med 20 prosent «overhead» per årsverk.

Bedrifter som har benyttet låneordningene ble ikke bedt om å oppgi ressursbruk ved søknad og oppfølging. I den samfunnsøkonomiske lønnsomhetsvurderingen er det derfor ikke beregnet noen administrative kostander ved bruk av låneordningene lik for bedriftene. For de bedriftene som benytter alternativt ville fått lån i en kommersiell bank antar vi at samme mengde ressurser ville blitt brukt på å søke lån uten INs låneordninger. I og med at det er sannsynlig at noen av bedriftene ikke ville søkt om ordinære lån uten INs lånetilbud vil imidlertid kostandene undervurderes når bedriftenes administrative kostnader settes lik null. Dersom søknadsprosessen ovenfor IN er mer omfattende enn for ordinære banker vil det innebære en ytterligere undervurdering av de reelle kostnadene. Informasjon innhentet gjennom evalueringen av INs låneordninger gjennomført av Menon tyder på at bedriftene anser søknadsprosessen hos IN som mer omfattende enn i kommersielle banker. Administrative kostnader forbundet med bruk av INs tjenestetilbud vil imidlertid inkluderes i bedriftenes regnskap og derfor inngå i nytteberegningene. Vi inkluderer også INs ressursbruk som følge av administrasjon av låneordningene rettet mot maritim satsing. For bedrifter som alternativt ville fått lån i kommersielle banker (gjort ved bruk av addisjonalitetsgrad) har vi utelatt denne kostnaden, noe som innebærer en forutsetning om at en kommersiell bank ville brukt samme mengde ressurser på å behandle søknaden.

7.5.4. Finansielle kostnader ved INs låneordninger

For å beregne de finansielle kostnadene ved INs låneordninger som følger av INs maritime satsing har vi benyttet regnskap for alle Innovasjon Norges låneordninger fordelt på lavrisiko-, landsdekkende- og distriktsrettede risikolån. Beregningene bygger derfor implisitt på en antagelse om at den delen av låneordningene som retter seg mot maritim næring har samme avkastning og tap per utlånte krone som resten av Innovasjon Norges lån. Nominell rente er beregnet for hver av de ulike typene låneordninger ved å dele nettorenteinntekter på brutto utlån. Fram til 2010 ble det ikke skilt mellom distriktsrettede risikolån og landsdekkende risikolån i datasettet vi har tilgjengelig, det er derfor beregnet samme rentesats, og tapsandel for disse lånegruppene før 2010. Totale renteinntekter og kostnader på hver av de tre lånegruppene er deretter beregnet ved å gange innlåns- og utlånsrente med lånesum under den maritime satsingen. Renteinntekter og kostnader er imidlertid ikke ansett som overføringer mellom ulike samfunnsaktører og derfor både inkludert som nytte og kostnader.

Tap på mislighold er beregnet ved å ta årlig tapsnedskrivning for hver ordning ganget med den maritime satsingens andel av totallånene innenfor de tre låneordningene.

7.5.5. Skattekostnad

Det er beregnet skattekostnad på nettoøkning i offentlige utgifter. Dette er gjort ved å legge til en kostnad på 20 prosent på nettoverføringer gjennom tilskudd, netto tap ved mislighold av lån, netto tapt meravkastning på utlån i tillegg til alle administrative kostander for IN fratrukket gebyrinntekter og mottatt betaling for rådgivningstjenestene.

7.5.6. Andre forutsetninger

Alle nytte og kostnader er kun beregnet for perioden 2006-2012 der IN har hatt en egen maritim satsing. I realiteten kan både nytte og kostnader ved satsingene også strekke seg framover i tid gjennom langsiktige virkninger av innovasjon og forskning og renter og tap på lån som strekker seg lengre fram i tid. Mandatet for evalueringen har imidlertid vært å evaluere ordningen i tidsrommet beskrevet ovenfor og vi har derfor holdt oss til dette også i den samfunnsøkonomiske lønnsomhetsvurderingen.

Alle nytte og kostnadselementer er omregnet til 2012 kroner ved hjelp av KPI-indeksen hentet fra SSB.

Det er brukt en kalkulasjonsrente på 4 prosent i tråd med hovedanbefalingen i finansdepartementets veileder for samfunnsøkonomiske analyser og NOU 2012: 16 «samfunnsøkonomiske analyser».

8. Anbefalinger om fremtidig drift

Maritim næring er en av Norges mest innovative, produktive og internasjonale næringer. De deler av maritim næring som har benyttet Innovasjon Norges tjenester, har hatt god nytte av det i form av styrket vekst, mer innovasjon og sterkere samarbeid. Menon anbefaler derfor at satsingen på maritim næring videreføres og styrkes.

Evalueringen avdekker at resultatene med hensyn til maritim næring gjennomgående er sterkere enn resultater før gjennomsnittet av de næringer Innovasjon Norge satser på.

8.1. Innovasjon Norge bør styrke innsatsen på «key acount» kunder

For å opprettholde høy aktivitet i maritim satsning bør relevante ordninger gjøres bedre kjent for næringen. Søknadsprosesser bør forenkles

Innovasjon Norges satsing på maritim næring målt i sum av lån og tilskudd har falt fra et svært høyt nivå i perioden 2009-2011. Samtidig ser vi at antall rådgivningsoppdrag er noe økende, selv om usikkerheten i tallmaterialet er betydelig. Bruken av tjenestene er trolig at uttrykk for behov, og ettersom virkningene av finanskrisen har dempet seg, har også etterspørselen etter tjenestene Innovasjon Norge tilbyr avtatt. I lys av de betydelige effekter maritim næring har for norsk økonomi, samt de effekter maritime bedrifter har ved bruk av Innovasjon Norge, kan den sterke reduksjonen i bruk være bekymringsfull, i den forstand at fulle potensial for innovasjon ikke blir tilstrekkelig utnyttet. I så tilfellet kan dette skyldes at virkemidlene ikke er tilstrekkelig godt kjent eller at søknadsprosess synes å være for krevende i forhold til gevinst. Evalueringen har avdekket av sistnevnte ikke er tilfellet på generell basis. Samtidig fremhever flere at de finner dokumentasjonskravene urimelig høye. I den grad det er mulig anbefaler vi derfor at søknadsprosesser forenkles.

Gjennom «key acount» satsingen søker Innovasjon Norge å ha en mer systematisk oppfølging av viktige kunder. En slik proaktiv og systematisk oppfølging av viktige kunder er trolig hensiktsmessig, og vi anbefaler, for å opprettholde et høyt aktivitetsnivå innenfor maritim næring, at ordningen utvides i denne næringen.

8.2. Innovasjon Norge bør videreføre og styrke satsingen på fagnettverk

Satsing på fagnettverk må videreføres og styrkes. I valget mellom bredt og mindre spesialisert versus mindre og mer spesialisert, bør Innovasjon Norge velge sistnevnte.

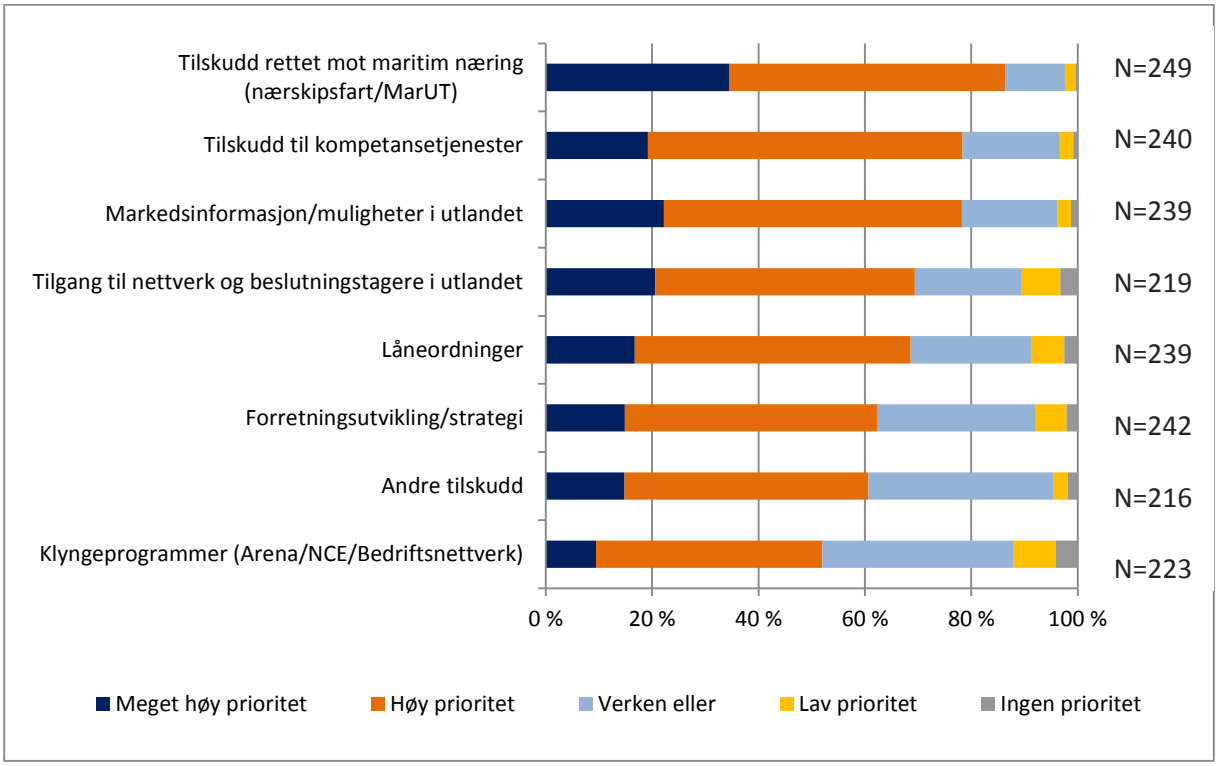
Evalueringen har avdekket at bedriftene både mener at maritim kompetanse hos saksbehandlerne er viktig, og at Innovasjon Norges saksbehandlere har god kunnskap. Ved siden av at god kunnskap om næringen bidrar til at kundene kan få bedre veiledning og saksbehandlerne kan foreta mer kvalifiserte vurderinger, bidrar spesialiseringen gjennom fagnettverk til en hensiktsmessig arbeidsfordeling ved at personer spesialisert innen maritim næring kan konsulteres og inkluderes i saksbehandlingen. Vi anbefaler derfor at satsingen på fagnettverk videreføres. Samtidig vil styrken av et nettverk kunne avta med størrelse. I valget mellom å foreta en utvidelse av nettverket versus en styrking av eksisterende, anbefaler vi at man satser på styrking av eksisterende.

8.3. Satsing på maritim næring bør videreføres

Vi anbefaler at satsningen på maritim næring videreføres og styrkes. Et alternativ til egne støtteordninger til maritim næring er at en styrker satsingen på maritim næring innen de ikke-næringsspesifikke ordningene.

I spørreundersøkelsen har vi derfor spurt om hvilke tjenester bedriftene ønsker Innovasjon Norge skal satse på i fremover. Responsen er fremstilt i figuren under.

Figur 8-1: I hvilken grad bør Innovasjon Norge satse på følgende tjenester fremover?



Ikke overraskende viser figuren at ønsker mer av alt. Samtidig viser figuren at spesifikke og øremerkede ordninger har høy prioritet. Bedriftene har naturlig nok incentiver til å svare dette, ettersom konkurransen om øremerkede midler til maritim næring trolig vil redusere konkurransen om midler sammenlignet med en situasjon hvor de må konkurrere med alle andre næringer om ikke- næringsspesfikke ordninger. Samtidig er signalet utvetydig, ved at opp mot 90 prosent har dette som meget høy eller høyt prioritet.

De øremerkede midler for maritim næring er ikke i like stor grad som andre tilskudds- og låneordninger i Innovasjon Norge bundet til spesifikke regioner. Ettersom en stor del av maritim næring holder til i regioner som Oslo, Kristiansand, Stavanger og Bergen, kan det at ordningen ikke er bundet til spesifikke regioner være heldig for å sikre at disse områdene prioriteres.

Slik det fremgår av vedlegg 2, har Innovasjon Norge i dag et betydelig antall tilskudds- og låneordninger. Det er grunn til å anta at omfanget av ordninger trolig krever innsats gjennom oppfølging i Innovasjon Norge. Videre er det grunn til å anta at også bedriften kan oppleve økt belastning, særlig om de søker flere ganger og gjennom ulike ordninger, ettersom de da vil være utsatt for ulike krav for innvilgelse. Menon anbefaler derfor på generell basis at antall ordninger reduseres. Et alternativ til en videreføring av øremerkede tilskuddsordninger til maritim

næringer er derfor å styrke satsningen på maritim næring innen de ikke-næringsspesifikke ordningene. Styrking av fokus kan skje på flere måter, herunder skriftlige føringer

Vedlegg 1: Oversikt over intervjuer

Oversikt over intervjuobjekter		
Bedrifter	**Intervjuobjekt**	**Tittel**
Clean Marine	Pia Meling	Sales and marketing manager
Lade AS	Terje Leiv Lade	Daglig leder
Parat Halvorsen	Kim Kristensen	Leder Marine/offshore
7 Sense Technology	Frode Stensaa	Daglig leder
Svenungsen Shipping	Ståle Sveinungsen	Eier/Daglig leder
Bergen Group Rosenberg	Rolf Norås Pettersen	Administrasjonssjef
Kleven Maritime	Olav Tanberg	Finansdirektør
Protector AS	Magne Sørvik	Daglig leder
Inpower	Geir Larsen	Daglig leder
Ulstein international	Per Olav Brett	Deputy mng director
StormGeo	Gard Hauge og Svenn Ove Haugland	hhv. Utviklingssjef og prosjektleder
Nyborg AS	Bjørn Johnsen	Sales and marketing director
Optimarin	Tore Andersen	CEO
Brødrene Dahl	Kjell Herting	Sjef for virksomheten i Romania og Vietnam
Ole Jacob Myre	Lønne Scandinavia	CEO
Organisasjoner	**Intervjuobjekt**	**Tittel**
NME	Terje Lillenes	Administrerende direktør
Rederiforbundet	Hanna Lee Behrens	Direktør
Norsk Industri	Egil Holland	Bransjesjef
Fraktefartøyenes forening	Siri Hatland	Administrerende direktør
Representant fra Marut	Erik Dyrkorn	Programleder Maritim21
Forskningsrådet	Sigurd Falch	Spesialrådgiver
Innovasjon Norge	**Intervjuobjekt**	**Tittel**
	Egil Rensvik	Spesialrådgiver - Singapore
	Eivind Ingdahl	Spesialrådgiver/tidligere leder for maritim satsing
	Jan Børre Rydningen	Avdelingsleder
	Tor Erik Lillebø	Seniorrådgiver
	Harald Nævdal	Sektorleder - Maritime og Olje og Gass
Nærings- og fiskeridepartementet		
	Lars Almklov	Avdelingsdirektør - Maritim Politikk
	Hilde Kristin Hansen	Avdelingsdirektør - Maritime Markeder

Vedlegg 2: Oversikt over Menons klassifisering kontra Innovasjon Norges

TILSKUDD

Diverse tilskudd
Blank
Annet, tilleggsnæring
Biodrifstoff
Designprogram
Diverse tilskudd
Diverse tiltak
Entreprenørskap
FastTrack-programmet
For prosjekter VRI Hordaland
Gro-programmet
Internasjonal vekst
Internasjonalisering
Kompetanseprogram maritime næringer
Kultur og næring
Kvinnesatsing
Marint innovasjonsprogram
Mentortjenesten
Omdømmeprogrammet
Oppfinnerstipend
Reiselivssatsing innovasjon
Sektorsatsinger
Tilskudd til kraftintensiv industri
Transportstøtte
Ungdomssatsing

IFU/OFU
IFU-kontrakter maritim sektor
Tilskudd
Tilskudd+

Utviklingstilskudd
Utviklingstilskudd - Frie midler

MarUT
Maritim Utvikling
Tilskudd til maritim utvikling

Nærskipsfart
Nærskipsfart

Etablerertilskudd
Etablererstipend, etableringsfasen
Etablererstipend, inkubator
Etablererstipend, utviklingsfasen
Etablerertilskudd
Landsdekkende etablerertilskudd

Miljøteknologi
Biodrifstoff
Miljøteknologi
Miljøteknologiordning

Investeringstilskudd
Investeringstilskudd
Investeringstilskudd til tilleggsnæring

RDA
RDA kommuner, bedriftsutviklingstilskudd
RDA kommuner, investeringstilskudd
RDA, investeringstilskudd

Bedriftsutviklingstilskudd
Bedriftsutviklingstilskudd
Bedriftsutviklingstilskudd - "Fritt Oppland"
NyVekst

LÅN:

Distriksrettede risikolån
Distriktsrettede risikolån-Vanylven
Distriktsrettet risikolån - Andre lån

Landsdekkende risikolån
Landsdekkende risikolån - Andre lån
Landsdekkende risikolån - Lån med EIF
Landsdekkende risikolån maritim sektor

Lavrisikolån/garantier
Garanti, landsdekkende - Driftskapital
Garanti, landsdekkende - Investeringer
Lavrisikolån

KLYNGEPROGRAM

Klyngeprogram og nettverk
Bedriftsutviklingstilskudd
Centres of Expertise
Innovasjonspiloter
Utviklingstilskudd - Frie midler
Bedriftsnettverk
Bedriftsnettverk - Ny

Vedlegg 3: Spørreundersøkelse sendt til mottakere av tilskudd og rådgivning i utlandet

MENON
Business Economics

Evaluering av Innovasjon Norges Maritime satsing

1) I hvilken utviklingsfase vil du plassere din bedrift?

- ○ Oppstart
- ○ Kommersialisering
- ○ Ekspansjon/internasjonalisering
- ○ Konsolidering/modning
- ○ Revitalisering/restrukturering

2) Hvilke ambisjoner har din bedrift de neste 2-3 årene?

- ○ Vekst og lønnsomhet i det lokale markedet
- ○ Vokse og bli en betydelig aktør i det norske markedet
- ○ Lykkes på internasjonale markeder
- ○ Bli blant de ledende i verden innenfor vårt marked
- ○ Ha en jobb å gå til der jeg bor

3) Hvor stor var bedriftens omsetning i 2012?

4) Hvor stor andel av bedriftens omsetning var eksport?

5) Er din bedrift deltager i en klyngeorganisasjon/bedriftsnettverk ?

- ☐ NCE
- ☐ Arena
- ☐ Bedriftsnettverk

6) * Har din bedrift benyttet noen av de følgende tjenestene fra Innovasjon Norge?

- ☐ Kjøp av rådgivningstjenester fra Innovasjon Norges utenlandskontor (inkl. messer)
- ☐ Tilskudd (generelle tilskudd, IFU/OFU, MARUT, nærskipsfart, miljøteknologi, etableringstilskudd, kompetanse)

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har din bedrift benyttet noen av de følgende tjenestene fra Innovasjon Norge?" *er lik* "Kjøp av rådgivningstjenester fra Innovasjon Norges utenlandskontor (inkl. messer)"
-)

7) Hvilke rådgivningstjenester har din bedrift benyttet?

- [ ] Partnersøk
- [ ] Markedsanalyser
- [ ] Etablering i utlandet
- [ ] FRAM marked (tidligere Navigator)
- [ ] Delegasjonsbesøk/Fellesstand i utlandet
- [ ] Forretningsplan og strategi
- [ ] Annet: _____

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har din bedrift benyttet noen av de følgende tjenestene fra Innovasjon Norge?" *er lik* "Kjøp av rådgivningstjenester fra Innovasjon Norges utenlandskontor (inkl. messer)"
-)

8) I hvilken grad har eller vil rådgivningen føre til..

	I svært stor grad	I stor grad	I noe grad	I liten grad	Ingen grad	Ikke relevant
.. utvikling eller forbedring av varer i din bedrift	○	○	○	○	○	○
.. utvikling eller forbedring av tjenester i din bedrift	○	○	○	○	○	○
..forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende varer/tjenester	○	○	○	○	○	○
..utvikling og forbedring av produksjonsprosesser	○	○	○	○	○	○
..markedsutvikling og/eller endret markedsføring	○	○	○	○	○	○
..organisasjonsutvikling	○	○	○	○	○	○

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har din bedrift benyttet noen av de følgende tjenestene fra Innovasjon Norge?" *er lik* "Tilskudd (generelle tilskudd, IFU/OFU, MARUT, nærskipsfart, miljøteknologi, etableringstilskudd, kompetanse) "
-)

9) Hvilke tilskuddsordninger har du fått støtte gjennom?

- ☐ IFU/OFU
- ☐ Etablering
- ☐ Nærskipsfart
- ☐ Maritim utvikling
- ☐ Miljøteknologi
- ☐ Kompetanseprogrammet
- ☐ Andre tilskudd

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har din bedrift benyttet noen av de følgende tjenestene fra Innovasjon Norge?" *er lik* "Tilskudd (generelle tilskudd, IFU/OFU, MARUT, nærskipsfart, miljøteknologi, etableringstilskudd, kompetanse) "
-)

10) I hvilken grad har eller vil tilskuddet føre til..

	I svært stor grad	I stor grad	I noe grad	I liten grad	Ingen grad	Ikke relevant
.. utvikling eller forbedring av varer i din bedrift	○	○	○	○	○	○
.. utvikling eller forbedring av tjenester i din bedrift	○	○	○	○	○	○
...forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende varer/tjenester	○	○	○	○	○	○
..utvikling og forbedring av produksjonsprosesser	○	○	○	○	○	○
..markedsutvikling og/eller endret marekdsføring	○	○	○	○	○	○
..organisasjonsutvikling	○	○	○	○	○	○

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis ".. utvikling eller forbedring av varer i din bedrift " *er lik* "I stor grad"
  - eller
  - Hvis ".. utvikling eller forbedring av varer i din bedrift " *er lik* "I svært stor grad"
  - eller
  - Hvis ".. utvikling eller forbedring av varer i din bedrift " *er lik* "I noe grad"
  - eller
  - Hvis ".. utvikling eller forbedring av tjenester i din bedrift " *er lik* "I noe grad"
  - eller
  - Hvis ".. utvikling eller forbedring av tjenester i din bedrift " *er lik* "I stor grad"
  - eller
  - Hvis ".. utvikling eller forbedring av tjenester i din bedrift " *er lik* "I svært stor grad"
  - eller
  - Hvis "..forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende varer/tjenester" *er lik* "I noe grad"
  - eller
  - Hvis "..forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende varer/tjenester" *er lik* "I svært stor grad"
  - eller
  - Hvis "..forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende varer/tjenester" *er lik* "I stor grad"
  - eller
  - Hvis ".. utvikling eller forbedring av varer i din bedrift " *er lik* "I noe grad"
  - eller
  - Hvis ".. utvikling eller forbedring av varer i din bedrift " *er lik* "I stor grad"
  - eller
  - Hvis ".. utvikling eller forbedring av varer i din bedrift " *er lik* "I svært stor grad"
  - eller
  - Hvis ".. utvikling eller forbedring av tjenester i din bedrift " *er lik* "I stor grad"
  - eller
  - Hvis ".. utvikling eller forbedring av tjenester i din bedrift " *er lik* "I svært stor grad"
  - eller
  - Hvis ".. utvikling eller forbedring av tjenester i din bedrift " *er lik* "I noe grad"
  - eller
  - Hvis "...forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende varer/tjenester" *er lik* "I stor grad"
  - eller
  - Hvis "...forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende varer/tjenester" *er lik* "I svært stor grad"
  - eller
  - Hvis "...forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende varer/tjenester" *er lik* "I noe grad"
-)

11) Hvordan vil du beskrive den nye/forbedrede varen/tjenesten?

- ○ Helt ny - finnes ikke fra før
- ○ Ny på det norske markedet, men kjent i utlandet
- ○ Ny på det regionale markedet, men kjent på det nasjonale markedet
- ○ Ny for virksomheten, men kjent på markedet
- ○ Ikke relevant

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har din bedrift benyttet noen av de følgende tjenestene fra Innovasjon Norge?" *er lik* "Kjøp av rådgivningstjenester fra Innovasjon Norges utenlandskontor (inkl. messer)"
-)

12) I hvilken grad er du fornøyd med følgende rådgivningstjenester fra Innovasjon Norge?

	Svært Fornøyd	Fornøyd	Verken fornøyd/misfornøyd	Misfornøyd	Svært misfornøyd	Vet ikke/ ikke relevant
Partnersøk						
Markedsanalyser						
Etablering i utlandet						
FRAM marked (tidligere Navigator)						
Delegasjonsbesøk/Fellesstand i utlandet						
Forretningsplan og strategi						

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har din bedrift benyttet noen av de følgende tjenestene fra Innovasjon Norge?" *er lik* "Kjøp av rådgivningstjenester fra Innovasjon Norges utenlandskontor (inkl. messer)"
-)

13) Hvordan har/vil rådgivningen fra Innovasjon Norge påvirke følgende forhold:

	Stor økning	Noe økning	Ingen/minimal påvirkning	Noe nedgang	Stor nedgang	Vet ikke/ Ikke relevant
Salget i Norge						
Salget til utlandet						
Kostnader						
Antall ansatte i Norge						
Antall ansatte i utlandet						
Virksomhetens overskudd (regnskapsresultat)						

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har din bedrift benyttet noen av de følgende tjenestene fra Innovasjon Norge?" *er lik* "Kjøp av rådgivningstjenester fra Innovasjon Norges utenlandskontor (inkl. messer)"
-)

14) I hvilken grad har rådgivningstjenesten ført til:

	I svært stor grad	I stor grad	I noe grad	I liten grad	Ingen endring	Vet ikke
Økt kunnskap om markedsmuligheter utenlands	○	○	○	○	○	○
Økt kunnskap om mulighet for økt samarbeid med leverandører i utlandet	○	○	○	○	○	○
Økt kompetanse om strategier for internasjonalisering	○	○	○	○	○	○
Økt kompetanse om bruk av avansert teknologi	○	○	○	○	○	○
Styrket nettverk	○	○	○	○	○	○

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har din bedrift benyttet noen av de følgende tjenestene fra Innovasjon Norge?" *er lik* "Kjøp av rådgivningstjenester fra Innovasjon Norges utenlandskontor (inkl. messer)"
-)

15) Hvorfor valgte dere å kjøpe rådgivingstjenester hos Innovasjon Norge i stedet for hos private aktører/organisasjoner?

- ☐ Kjenner ikke til andre tilbydere
- ☐ Andre tjenester var tilgjengelig, men Innovasjon Norge var bedre på pris/kvalitet
- ☐ Rådgivningstjenesten var oppfølging av et prosjekt som allerede hadde fått støtte fra IN
- ☐ Annet/Ikke relevant

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har din bedrift benyttet noen av de følgende tjenestene fra Innovasjon Norge?" *er lik* "Tilskudd (generelle tilskudd, IFU/OFU, MARUT, nærskipsfart, miljøteknologi, etableringstilskudd, kompetanse) "
-)

16) Hvordan har/vil tilskudd fra Innovasjon Norge påvirke følgende forhold:

	Stor økning	Noe økning	Ingen/minimal påvirkning	Noe nedgang	Stor nedgang	Vet ikke/ Ikke relevant
Salget lokalt/regionalt	○	○	○	○	○	○
Salget øvrige deler av Norge	○	○	○	○	○	○
Salget til utlandet	○	○	○	○	○	○
Kostnad per produsert enhet	○	○	○	○	○	○
Antall ansatte i Norge	○	○	○	○	○	○
Antall ansatte i utlandet	○	○	○	○	○	○
Virksomhetens overskudd (regnskapsresultat)	○	○	○	○	○	○

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har din bedrift benyttet noen av de følgende tjenestene fra Innovasjon Norge?" *er lik* "Tilskudd (generelle tilskudd, IFU/OFU, MARUT, nærskipsfart, miljøteknologi, etableringstilskudd, kompetanse) "
-)

17) I hvilken grad har tilskuddet ført til:

	I svært stor grad	I stor grad	I noe grad	I liten grad	Ingen endring	Ikke relevant
Økt kompetanse om produktutvikling	○	○	○	○	○	○
Økt kompetanse om prosessutvikling	○	○	○	○	○	○
Økt kompetanse om markedsutvikling	○	○	○	○	○	○
Økt kompetanse om strategi	○	○	○	○	○	○
Økt kompetanse om organisasjon og ledelse	○	○	○	○	○	○
Økt kompetanse om bruk av avansert teknologi	○	○	○	○	○	○
Styrket nettverk	○	○	○	○	○	○

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis "Har din bedrift benyttet noen av de følgende tjenestene fra Innovasjon Norge?" *er lik* "Tilskudd (generelle tilskudd, IFU/OFU, MARUT, nærskipsfart, miljøteknologi, etableringstilskudd, kompetanse) "
-)

18) Har tilskuddet fra Innovasjon Norge ført til økt samarbeid med følgende virksomheter ?

	I svært stor grad	I stor grad	I noe grad	I liten grad	Ingen endring	Ikke relevant
Universiteter og høyskoler	○	○	○	○	○	○
Forskningsinstitutter	○	○	○	○	○	○
Kunder	○	○	○	○	○	○
Konkurrenter	○	○	○	○	○	○
Leverandører	○	○	○	○	○	○
Konsulenter	○	○	○	○	○	○
Investorer/finansieringsmiljø	○	○	○	○	○	○
Offentlige myndigheter utenom IN	○	○	○	○	○	○
Bransjeorganisasjoner og lignende	○	○	○	○	○	○
Bedrifter/organisasjoner i utlandet	○	○	○	○	○	○

19) I hvilken grad har du/din bedrift i dag nytte av ...?

	I svært stor grad	I stor grad	I noe grad	I liten grad	Ingen endring	Prosjektet er fortsatt i oppstartsfasen	Ikke relevant
Kompetansen prosjektet bidro til å utvikle?	○	○	○	○	○	○	○
De nettverk som ble dannet gjennom prosjektet?	○	○	○	○	○	○	○
Sysselsettingsendringen som prosjektet medførte?	○	○	○	○	○	○	○
De økonomiske endringene prosjektet medførte?	○	○	○	○	○	○	○

20) Hva ville skjedd med prosjektet/aktiviteten dersom IN ikke hadde gitt deg/bedriften dette tilbudet/støtten? (Sett kun ett kryss)

- ○ Gjennomført prosjektet/aktiviteten uten endringer; samme omfang og tidsskjema
- ○ Gjennomført prosjektet/aktiviteten i samme omfang, men på et senere tidspunkt
- ○ Gjennomført prosjektet/aktiviteten i et mer begrenset omfang, men med samme tidsskjema
- ○ Gjennomført prosjektet/aktiviteten på et senere tidspunkt og i et mer begrenset omfang
- ○ Prosjektet/aktiviteten ville ikke bli gjennomført
- ○ Vet ikke

21) I din samhandling med Innovasjon Norge, fikk du informasjon om andre ordninger som kunne være relevante for din bedrift?

- [ ] Ja
- [ ] Nei
- [ ] Kommentar

22) I din samhandling med Innovasjon Norge, hvor fornøyd er med du saksbehandlernes maritime kompetanse?

- ○ Svært fornøyd
- ○ Fornøyd
- ○ Verken fornøyd eller misfornøyd
- ○ Misfornøyd
- ○ Svært misfornøyd
- ○ Vet ikke

23) Anser du det som viktig at rådgiver/saksbehandler har god kompetanse om den maritim næringen?

- ○ Svært viktig
- ○ Viktig
- ○ Verken viktig eller uviktig
- ○ Lite viktig
- ○ Svært lite viktig
- ○ Vet ikke

24) Hvor enig er du i følgende påstander vedrørende søknadsprosessen?

	Helt enig	Enig	Verken enig eller uenig	Uenig	Helt uenig	Ikke relevant	Vet ikke
Vi har ingenting å utsette på søknadsprosessen	○	○	○	○	○	○	○
Saksbehandler/rådgiver i Innovasjon Norge var svært behjelpelig under søknadsprosessen	○	○	○	○	○	○	○
Søknadsprosessen krevde unødvendig mye dokumentasjon	○	○	○	○	○	○	○
Søknadsprosessen var svært ressurskrevende	○	○	○	○	○	○	○
Behandlingstiden var unødvendig lang	○	○	○	○	○	○	○

25) Hvor mange arbeidstimer vil du anslå at din bedrift har brukt på søknadsprosess og oppfølging av prosjekter med Innovasjon Norge (administrasjon)

- 0-20
- 20-40
- 40-100
- 100-200
- 200-400
- 400-800
- Mer enn 800 t

26) I hvilken grad bør Innovasjon Norge prioritere de følgende tjenestene fremover?

	Meget høy prioritet	Høy prioritet	Verken eller	Lav prioritet	Ingen prioritet	Vet ikke
Tilgang til nettverk og beslutningstagere i utlandet						
Låneordninger						
Tilskudd til kompetansetjenester						
Tilskudd rettet mot maritim næring (nærskipsfart/Maritim utvikling)						
Andre tilskudd						
Klyngeprogrammer (Arena/NCE/Bedriftsnettverk)						
Forretningsutvikling/strategi						
Markedsinformasjon/muligheter i utlandet						

27) Har du andre kommentarer eller forslag til forbedringer til Innovasjon Norges tjenestetilbud?

Vedlegg 5: Spørreundersøkelse sendt til mottakere av lavrisikolån

Evaluering av lavrisikolån fra Innovasjon Norge

På oppdrag fra Nærings- og handelsdepartementet gjennomfører Menon Business Economics AS og Nordlandsforskning AS en evaluering av låne- og garantiordningene som Innovasjon Norge forvalter.

I fikk du/din bedrift et lavrisikolån/landbrukslån fra Innovasjon Norge knyttet til følgende prosjekt: "". Du kan ha fått flere lån etter dette, men prøv å svare for prosjektet du fikk lån til dette året.

Vennligst svar på følgende spørsmål angående DETTE lånet og PROSJEKTET SOM DETTE LÅNET GJELDER.

Det går raskt å svare på undersøkelsen. Alle svar vil bli behandlet konfidensielt.

1) Har du fått lån til dette prosjektet både hos Innovasjon Norge og en privat bank?

- Ja
- Nei

2) Da du/dere søkte om finansiering, gikk du/dere først til banken eller til Innovasjon Norge?

- Først bank
- Først Innovasjon Norge
- Vet ikke / husker ikke / ikke relevant

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis Da du/dere søkte om finansiering, gikk du/dere først til banken eller til Innovasjon Norge? *er lik* Først bank
-)
- og (
  - Hvis Har du fått lån til dette prosjektet både hos Innovasjon Norge og en privat bank? *er lik* Ja
-)

3) Var det du eller banken som foreslo å ta kontakt med Innovasjon Norge for eventuell samfinansiering?

- Jeg
- Banken
- Vet ikke / husker ikke / ikke relevant

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis Da du/dere søkte om finansiering, gikk du/dere først til banken eller til Innovasjon Norge? *er lik* Først Innovasjon Norge
-)

4) Var det du eller Innovasjon Norge som foreslo å samfinansiere med lån fra en privat bank?

- Jeg
- Innovasjon Norge
- Vet ikke / husker ikke / ikke relevant

5) Hvor stor andel av lånet som du/virksomheten søkte om fikk du innvilget?

- 0-25 % av beløpet vi søkte om
- 26-50 % av beløpet vi søkte om
- 51-75 % av beløpet vi søkte om
- 76-100 % av beløpet vi søkte om
- Vet ikke / husker ikke / ikke relevant

6) Har du også fått tilskudd eller innovasjonslån/garanti fra Innovasjon Norge til dette prosjektet?

- Ja
- Nei

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis Har du også fått tilskudd eller innovasjonslån/garanti fra Innovasjon Norge til dette prosjektet? *er lik* Ja
-)

7) Var tilskuddet/innovasjonslånet/garantien avgjørende for at prosjektet kom i gang?

☐ Ja, tilskudd

☐ Ja, innovasjonslån/garanti

☐ Nei

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis Har du også fått tilskudd eller innovasjonslån/garanti fra Innovasjon Norge til dette prosjektet? *er lik* Ja
-)

8) Var det Innovasjon Norge som foreslo at det ble brukt flere virkemidler for å finansiere prosjektet?

○ Ja

○ Nei

9) Hvor viktig var følgende faktorer da du/virksomheten besluttet å søke finansiering fra Innovasjon Norge?

	ikke viktig	i liten grad viktig	noe viktig	veldig viktig	avgjørende	vet ikke / husker ikke /ikke relevant
Fikk ikke nok finansiering fra en privat bank	○	○	○	○	○	○
Lavere krav til sikkerhet sammenlignet med regulært banklån	○	○	○	○	○	○
Lavere krav til lønnsomhet sammenlignet med regulært banklån	○	○	○	○	○	○
Lavere rente sammenlignet med regulært banklån	○	○	○	○	○	○
Bedre kjennskap til de ansatte i Innovasjon Norge enn de ansatte i privat bank	○	○	○	○	○	○
Enklere søknadsprosess sammenlignet med regulært banklån	○	○	○	○	○	○
Lavere krav til forretningsplanen sammenlignet med regulært banklån	○	○	○	○	○	○
God rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge	○	○	○	○	○	○
Rask behandlingstid sammenlignet med regulært banklån	○	○	○	○	○	○

10) Ta stilling til følgende påstander:

	helt uenig	litt uenig	både og	litt enig	helt enig	vet ikke
Det er vanskeligere å skaffe LÅN i mitt distrikt enn i andre deler av landet.	○	○	○	○	○	○
Det er vanskeligere å skaffe EGENKAPITAL i mitt distrikt enn i andre deler av landet.	○	○	○	○	○	○
Det er vanskeligere å skaffe lån i min næring enn i resten av næringslivet	○	○	○	○	○	○

11) Hvilke andre offentlige finansieringskilder ble benyttet for å finansiere prosjektet?

- [ ] Prosjektmidler fra Norges Forskningsråd (f.eks. BIA)
- [ ] Midler gjennom SIVA
- [ ] Midler fra fylkeskommunen
- [ ] Midler fra kommunen
- [ ] SkatteFunn
- [ ] EU-midler
- [ ] Ikke noe
- [ ] Vet ikke / ikke relevant

12) I hvor stor grad mener du at prosjektet er/har vært en suksess for din virksomhet langs følgende dimensjoner?

	prosjektet er en fiasko	suksess i liten grad	suksess i noen grad	stor suksess	Vet ikke/ ikke relevant
Teknologisk suksess	○	○	○	○	○
Kommersiell suksess	○	○	○	○	○
Intern kompetanseutvikling	○	○	○	○	○
Prosjektet totalt sett	○	○	○	○	○

RESULTATER OG ADDISJONALITET

13) Hva tror du ville skjedd med prosjektet dersom du/dere ikke hadde fått lånet fra Innovasjon Norge?

- ○ Sannsynligvis gjennomført i samme skala og med samme tidsskjema
- ○ Sannsynligvis gjennomført i samme skala, men på et senere tidspunkt
- ○ Sannsynligvis gjennomført i mindre skala, men med samme tidsskjema
- ○ Sannsynligvis gjennomført i mindre skala og på et senere tidspunkt
- ○ Sannsynligvis ikke gjennomført i det hele tatt
- ○ Annet
- ○ Vet ikke

14) Har eller vil prosjektet føre til økt samarbeid med noen av følgende virksomheter?

	Ja	Nei	Vet ikke
Universiteter og høyskoler			
Forskningsinstitutter			
Kunder			
Leverandører			
Konkurrenter			
Konsulenter			
Investorer/finansieringsmiljø			
Bransjeorganisasjoner og lignende			

15) I hvilken grad har eller vil prosjektet bidra til ...

	ingen grad	liten grad	noen grad	stor grad	svært stor grad	Vet ikke
Utvikling av helt ny vare/tjeneste						
Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende vare/tjeneste						
Utvikling av helt ny produksjonsprosess						
Forbedring av eksisterende produksjonsprosesser						
Forbedring av metoder for lagring, levering og/eller distribusjon						
Utvikling av organisasjon og ledelse i bedriften						

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis Utvikling av helt ny vare/tjeneste *er lik* stor grad
  - eller
  - Hvis Utvikling av helt ny vare/tjeneste *er lik* svært stor grad
  - eller
  - Hvis Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende vare/tjeneste *er lik* stor grad
  - eller
  - Hvis Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende vare/tjeneste *er lik* svært stor grad
-)

16) Hvordan vil du beskrive den nye/forbedrede varen/tjenesten?

- Helt ny - finnes ikke fra før
- Ny på det norske markedet - men kjent i utlandet
- Ny på det regionale markedet - men kjent på det nasjonale markedet
- Ny for virksomheten, men kjent på markedet
- Vet ikke/ ikke relevant

17) I hvilken grad tror du prosjektet har eller vil føre til følgende?

	ingen grad	liten grad	noen grad	stor grad	svært stor grad	Vet ikke
Anvendelse av nye salgskanaler eller markedsføringsmetoder						
Introduksjon av varer/tjenester på en ny måte (f.eks. ny design eller innpakning)						
Identifisering av nye behov hos eksisterende kunder						

18) Hvordan har eller vil prosjektet samlet sett påvirke følgende forhold?

	stor nedgang	noe nedgang	ingen/minimal påvirkning	noe økning	stor økning	Vet ikke/ikke relevant
Salget lokalt/regionalt	○	○	○	○	○	○
Salget i øvrige deler av Norge	○	○	○	○	○	○
Salget til utlandet	○	○	○	○	○	○
Kostnader per produsert enhet	○	○	○	○	○	○
Antall ansatte	○	○	○	○	○	○
Virksomhetens overskudd (regnskapsresultat)	○	○	○	○	○	○

19) Har du/virksomheten fått rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge i forbindelse med dette prosjektet?

- ○ Ja, uten å betale for det
- ○ Ja, vi betalte for rådgivningen
- ○ Nei, ikke nødvendig/ønskelig
- ○ Nei, det var ønsket, men vi fikk ikke
- ○ Vet ikke

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis Har du/virksomheten fått rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge i forbindelse med dette prosjektet? *er lik* Ja, uten å betale for det
  - eller
  - Hvis Har du/virksomheten fått rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge i forbindelse med dette prosjektet? *er lik* Ja, vi betalte for rådgivningen
-)

20) Ta stilling til følgende påstand: Innovasjon Norge har verdifull kompetanse om din bransje?

helt uenig litt uenig både og litt enig helt enig Vet ikke / husker ikke / ikke relevant

21) Da du søkte om lån, fikk du informasjon om følgende finansieringsverktøy fra Innovasjon Norge?

- Tilskudd
- Internasjonaliseringstjenester
- Klynge/nettverkstjenester
- Fikk ikke informasjon om disse
- Andre
- Vet ikke / husker ikke / ikke relevant

22) Hvis du har relasjoner til en lokal bank, opplever du at denne banken ...

	ja	nei	vet ikke/ husker ikke / ikke relevant
Har mer lokalkunnskap enn Innovasjon Norge			
Har mer relevant bransjekunnskap enn Innovasjon Norge			
Har tettere relasjoner til deg enn Innovasjon Norge			
Gir bedre rådgivning/veiledning enn Innovasjon Norge			

23) Opplevde du at ...

	ja	nei
Innovasjon Norge satt for lave grenser for maks. lånebeløp?	○	○
Innovasjon Norge er opptatt av mer enn bare å få tilbakebetalt lånet (f.eks. bedriftens langsiktig overlevelse, økt sysselsetning etc)?	○	○

INFORMASJON OM VIRKSOMHETEN

24) Hvilket år ble virksomheten etablert?

Velg alternativ

25) I hvilken utviklingsfase vil du plassere din bedrift?

- ○ Oppstart
- ○ Kommersialisering
- ○ Ekspansjon/internasjonalisering
- ○ Konsolidering/modning
- ○ Revitalisering/restrukturering
- ○ Nedleggelse/nedlagt
- ○ Vet ikke / ikke relevant

26) Omtrent hvor stor omsetning virksomheten hadde i 2012?

Velg alternativ

27) Hvor mange ansatte har virksomheten i dag?

Velg alternativ

28) Eventuelle kommentarer og tilleggsinformasjon:

Vedlegg 6: Spørreundersøkelse sendt til mottakere av Risikolån(Innovasjonslån)

Evaluering av innovasjonslån/garantier fra Innovasjon Norge

På oppdrag fra Nærings- og handelsdepartementet gjennomfører Menon Business Economics AS og Nordlandsforskning AS en evaluering av låne- og garantiordningene som Innovasjon Norge forvalter.

I fikk du/din bedrift et innovasjonslån eller en garanti fra Innovasjon Norge knyttet til følgende prosjekt: "". Vennligst svar på følgende spørsmål angående DETTE lånet/garantien og PROSJEKTET SOM DETTE LÅNET/GARANTIEN GJELDER.

Det går raskt å svare på undersøkelsen. Alle svar vil bli behandlet konfidensielt.

1) Da du/dere søkte om finansiering, gikk du/dere først til banken eller til Innovasjon Norge?

- Først bank
- Først Innovasjon Norge
- Vet ikke / husker ikke / ikke relevant

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis Da du/dere søkte om finansiering, gikk du/dere først til banken eller til Innovasjon Norge? *er lik* Først bank
-)

2) Var det du eller banken som foreslo å ta kontakt med Innovasjon Norge for eventuell samfinansiering?

- Jeg
- Banken
- Vet ikke / husker ikke / ikke relevant

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis Da du/dere søkte om finansiering, gikk du/dere først til banken eller til Innovasjon Norge? *er lik* Først Innovasjon Norge
-)

3) Var det du eller Innovasjon Norge som foreslo å samfinansiere med lån fra en privat bank?

- Jeg
- Innovasjon Norge
- Vet ikke / husker ikke / ikke relevant

4) Hvor stor andel av lånet som du/virksomheten søkte om fikk du innvilget?

- 0-25 % av beløpet vi søkte om
- 26-50 % av beløpet vi søkte om
- 51-75 % av beløpet vi søkte om
- 76-100 % av beløpet vi søkte om
- Vet ikke / husker ikke / ikke relevant

5) Har du også fått tilskudd eller lavrisikolån fra Innovasjon Norge til dette prosjektet?

- Ja
- Nei

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis Har du også fått tilskudd eller lavrisikolån fra Innovasjon Norge til dette prosjektet? *er lik* Ja
-)

6) Var tilskuddet/lavrisikolånet avgjørende for at prosjektet kom i gang?

- [ ] Ja, tilskudd
- [ ] Ja, lavrisikolån
- [ ] Nei

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis Har du også fått tilskudd eller lavrisikolån fra Innovasjon Norge til dette prosjektet? *er lik* Ja
-)

7) Var det Innovasjon Norge som foreslo at det ble brukt flere virkemidler for å finansiere prosjektet?

- Ja
- Nei

8) Hvor viktig var følgende faktorer da du/virksomheten besluttet å søke finansiering fra Innovasjon Norge?

	ikke viktig	i liten grad viktig	noe viktig	veldig viktig	avgjørende	Vet ikke / husker ikke /ikke relevant
Fikk ikke nok finansiering fra en privat bank						
Lavere krav til sikkerhet sammenlignet med regulært banklån						
Lavere krav til lønnsomhet sammenlignet med regulært banklån						
Lavere rente sammenlignet med regulært banklån						
Bedre kjennskap til de ansatte i Innovasjon Norge enn de ansatte i privat bank						
Enklere søknadsprosess sammenlignet med regulært banklån						
Lavere krav til forretningsplanen sammenlignet med regulært banklån						
God rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge						
Rask behandlingstid sammenlignet med regulært banklån						

9) Ta stilling til følgende påstander:

	helt uenig	litt uenig	både og	litt enig	helt enig	vet ikke
Det er vanskeligere å skaffe LÅN i mitt distrikt enn i andre deler av landet.	○	○	○	○	○	○
Det er vanskeligere å skaffe EGENKAPITAL i mitt distrikt enn i andre deler av landet.	○	○	○	○	○	○
Det er vanskeligere å skaffe lån i min næring enn i resten av næringslivet	○	○	○	○	○	○

10) Hvilken betydning har, etter din vurdering, risikoavlastningen/garantien fra Innovasjon Norge hatt for at prosjektet fikk banklån?

- ○ Ingen betydning
- ○ Liten betydning
- ○ Noe betydning
- ○ Stor betydning
- ○ Svært stor betydning
- ○ Vet ikke / husker ikke / ikke relevant

11) Hvilke andre offentlige finansieringskilder ble benyttet for å finansiere prosjektet?

- ☐ Prosjektmidler fra Norges Forskningsråd (f.eks. BIA)
- ☐ Midler gjennom SIVA
- ☐ Midler fra fylkeskommunen
- ☐ Midler fra kommunen
- ☐ SkatteFunn
- ☐ EU-midler
- ☐ Ikke noe
- ☐ Vet ikke / ikke relevant

12) Myndighetene ser på et innovasjonslån som en type tilskudd. Hvis du fikk velge mellom et innovasjonslån og et mindre tilskudd (35% av lånebeløpet), hva ville du valgt?

- ○ Innovasjonslån
- ○ Tilskudd

13) I hvor stor grad mener du at prosjektet er/har vært en suksess for din virksomhet langs følgende dimensjoner?

	prosjektet er en fiasko	suksess i liten grad	suksess i noen grad	stor suksess	Vet ikke/ ikke relevant
Teknologisk suksess					
Kommersiell suksess					
Intern kompetanseutvikling					
Prosjektet totalt sett					

14) Hva tror du ville skjedd med prosjektet dersom du/dere ikke hadde fått lånet/garantien fra Innovasjon Norge?

- Sannsynligvis gjennomført i samme skala og med samme tidsskjema
- Sannsynligvis gjennomført i samme skala, men på et senere tidspunkt
- Sannsynligvis gjennomført i mindre skala, men med samme tidsskjema
- Sannsynligvis gjennomført i mindre skala og på et senere tidspunkt
- Sannsynligvis ikke gjennomført i det hele tatt
- Annet
- Vet ikke

15) Har eller vil prosjektet føre til økt samarbeid med noen av følgende virksomheter?

	Ja	Nei	Vet ikke
Universiteter og høyskoler			
Forskningsinstitutter			
Kunder			
Leverandører			
Konkurrenter			
Konsulenter			
Investorer/finansieringsmiljø			
Bransjeorganisasjoner og lignende			

16) I hvilken grad har eller vil prosjektet bidra til ...

	ingen grad	liten grad	noen grad	stor grad	svært stor grad	Vet ikke
Utvikling av helt ny vare/tjeneste						
Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende vare/tjeneste						
Utvikling av helt ny produksjonsprosess						
Forbedring av eksisterende produksjonsprosesser						
Forbedring av metoder for lagring, levering og/eller distribusjon						
Utvikling av organisasjon og ledelse i bedriften						

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis Utvikling av helt ny vare/tjeneste *er lik* stor grad
  - eller
  - Hvis Utvikling av helt ny vare/tjeneste *er lik* svært stor grad
  - eller
  - Hvis Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende vare/tjeneste *er lik* stor grad
  - eller
  - Hvis Forbedring av design, egenskap og/eller kvalitet på eksisterende vare/tjeneste *er lik* svært stor grad
-)

17) Hvordan vil du beskrive den nye/forbedrede varen/tjenesten?

- Helt ny - finnes ikke fra før
- Ny på det norske markedet - men kjent i utlandet
- Ny på det regionale markedet - men kjent på det nasjonale markedet
- Ny for virksomheten, men kjent på markedet
- Vet ikke/ ikke relevant

18) I hvilken grad tror du prosjektet har eller vil føre til følgende?

	ingen grad	liten grad	noen grad	stor grad	svært stor grad	Vet ikke
Anvendelse av nye salgskanaler eller markedsføringsmetoder						
Introduksjon av varer/tjenester på en ny måte (f.eks. ny design eller innpakning)						
Identifisering av nye behov hos eksisterende kunder						

19) Hvordan har eller vil prosjektet samlet sett påvirke følgende forhold?

	stor nedgang	noe nedgang	ingen/minimal påvirkning	noe økning	stor økning	Vet ikke/ikke relevant
Salget lokalt/regionalt						
Salget i øvrige deler av Norge						
Salget til utlandet						
Kostnader per produsert enhet						
Antall ansatte						
Virksomhetens overskudd (regnskapsresultat)						

20) Har du/virksomheten fått rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge i forbindelse med dette prosjektet?

- Ja, uten å betale for det
- Ja, vi betalte for rådgivningen
- Nei, ikke nødvendig/ønskelig
- Nei, det var ønsket, men vi fikk ikke
- Vet ikke

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen

Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

- (
  - Hvis Har du/virksomheten fått rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge i forbindelse med dette prosjektet? *er lik* Ja, uten å betale for det
  - eller
  - Hvis Har du/virksomheten fått rådgivning/veiledning fra Innovasjon Norge i forbindelse med dette prosjektet? *er lik* Ja, vi betalte for rådgivningen
-)

21) Ta stilling til følgende påstand: Innovasjon Norge har verdifull kunnskap om din bransje.

helt uenig litt uenig både og litt enig helt enig

22) Da du søkte om lån/garanti, fikk du informasjon om følgende finansieringsverktøy fra Innovasjon Norge?

- [ ] Tilskudd
- [ ] Internasjonaliseringstjenester
- [ ] Klynge/nettverkstjenester

- [ ] Fikk ikke informasjon om disse
- [ ] Andre
- [ ] Vet ikke / husker ikke / ikke relevant

23) Hvis du har relasjoner til en lokal bank, opplever du at denne banken ...

	ja	nei	vet ikke/ husker ikke / ikke relevant
Har mer lokalkunnskap enn Innovasjon Norge	○	○	○
Har mer relevant bransjekunnskap enn Innovasjon Norge	○	○	○
Har tettere relasjoner til deg enn Innovasjon Norge	○	○	○
Gir bedre rådgivning/veiledning enn Innovasjon Norge	○	○	○

24) Opplevde du at ...

	ja	nei
Innovasjon Norge satt for lave grenser for maks. lånebeløp?	○	○
Innovasjon Norge er opptatt av mer enn bare å få tilbakebetalt lånet (f.eks. bedriftens langsiktig overlevelse, økt sysselsetning etc)?	○	○

INFORMASJON OM VIRKSOMHETEN

25) Hvilket år ble virksomheten etablert?

Velg alternativ

26) I hvilken utviklingsfase vil du plassere din bedrift?

- ○ Oppstart
- ○ Kommersialisering
- ○ Ekspansjon/internasjonalisering
- ○ Konsolidering/modning
- ○ Revitalisering/restrukturering
- ○ Nedleggelse/nedlagt
- ○ Vet ikke / ikke relevant

27) Omtrent hvor stor omsetning virksomheten hadde i 2012?

Velg alternativ

28) Hvor mange ansatte har virksomheten i dag?

Velg alternativ

29) Eventuelle kommentarer og tilleggsinformasjon:

Vedlegg 4: Referanseliste

Finansdepartementet (2005): Finansdepartementets veileder for samfunnsøkonomiske analyser. Tilgjengelig på:
Menon-rapport 16/2013: Industrielle muligheter i Norge - Fra produksjons- til verkstedskompetanse: Tilgjengelig på: http://menon.no/upload/2013/04/17/industrielle-muligheter-i-norge-menonrapport-til-siva-15.-april-2013.pdf

Heum (2012): Hvordan vurdere godheten i næringspolitiske virkemidler? SNF-rapport 3/2012. Tilgjengelig på.:http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:LSlDj-wSslwJ:www.snf.no/Admin/Public/Download.aspx%3Ffile%3DFiles%252FFiler%252FPublications%252FA03_12.pdf+&cd=1&hl=no&ct=clnk&gl=no

Menon 2011: En kunnskapsbasert maritim næring. Tilgjengelig på: http://menon.no/upload/2011/10/04/eknmaritimv2menon-rapportnr10.pdf

Menon-rapport 2/2012: Eksport fra norske regioner. Hvorfor så store forskjeller? Tilgjengelig på: http://menon.no/upload/2012/02/28/endelig-rapport-12-februar-2012-v3.pdf

Menon-rapport 16/2013: Industrielle muligheter i Norge - Fra produksjons- til verkstedskompetanse: Tilgjengelig på: http://menon.no/upload/2013/04/17/industrielle-muligheter-i-norge-menonrapport-til-siva-15.-april-2013.pdf

Menon-rapport 30/2013: Evaluering av INTSOK og INTPOW. Tilgjengelig på: http://menon.no/upload/2013/10/14/menon-rapport-30-2013-evaluering-av-intsok-og-intpow.pdf

Menon-rapport 42/2013: En statlig bro i kapitalmarkedet: Evaluering av Innovasjon Norges låne- og garantiordninger. Rapporten var endelig, men ikke offentliggjort ved ferdigstillelse av denne evalueringen

OECD (1991): Principles for evaluation of development assistance. Tilgjengelig på: http://www.oecd.org/dac/evaluation/2755284.pdf