

Steinar Johansen, Harald Furre,
Bjørn Brastad, André Flatnes og
Frants Gundersen

Infrastruktur gjør forskjell

**Evaluering av
SIVA 2002-2008**



Samarbeidsrapport
NIBR/Oxford Research A.S. 2010

Infrastruktur
gjør forskjell

Steinar Johansen, Harald Furre,
Bjørn Brastad, André Flatnes og
Frants Gundersen

Infrastruktur gjør forskjell

Evaluering av
SIVA 2002-2008

Samarbeidsrapport NIBR/Oxford
Research A.S. 2010

Tittel: **Infrastuktur gjør forskjell**
Evaluering av SIVA 2002-2008

Forfattere: Steinar Johansen, Harald Furre,
Bjørn Brastad, André Flatnes og
Frants Gundersen

Samarbeidsrapport: NIBR/Oxford Research AS 2010
ISBN: 978-82-7071-837-5
Prosjektnummer: 0-2805
Prosjektnavn: Effektevaluering av SIVA
Oppdragsgiver(e): Nærings- og handelsdepartementet
Prosjektleder: Steinar Johansen

Referat: I denne rapporten har vi evaluert SIVA som helhet. Vi har evaluert effektene i forhold til virksomhetens hovedmål og delmål. Gjennomgående får SIVA gode skussmål og vurderes som en viktig pådriver i utviklingsprosesser. Selskapet bidrar med finansiering, men like viktig er selskapets kompetanse og nettverksskapende bidrag. Det er et behov for SIVA, og i framtida er det spesielt viktig å sikre innovasjonsselskapene en finansiell basis slik at de kan drive med det de skal (innovasjonsskapende aktiviteter).

Sammendrag: Norsk
Dato: April 2010

Antall sider: 219
Pris: Kr 350,-

Utgiver: Norsk institutt for by- og regionforskning
Gaustadalléen 21,
0349 OSLO

Vår hjemmeside: Telefon: 22 95 88 00
Telefaks: 22 60 77 74
E-post: nibr@nibr.no
<http://www.nibr.no>

Trykkeri: Nordberg A.S.
Org. nr. NO 970205284
© NIBR 2010

Forord

NIBR ble, sammen med Oxford Research AS, høsten 2009 engasjert av Nærings- og handelsdepartementet (NHD) for å gjennomføre en effektevaluering av SIVA SF for perioden 2002-2008 (2009). Evalueringen ble gjennomført innenfor en ramme på ca åtte månedersverk. Formålet med evalueringen er å undersøke om SIVA på en god og effektiv måte når sine målsettinger. Evalueringen er delt i tre hoveddeler:

1. En strategisk analyse av SIVA
2. Datainnsamling og –analyse
3. Syntese av 1 og 2, samt diskusjon av SIVAs framtid.

Prosjektet har vært ledet fra NIBR, med forsker Steinar Johansen som prosjektleder. Det har imidlertid vært et tett samarbeid mellom NIBR og Oxford Research på alle områder, og innholdet i rapporten er derfor et felles ansvar. Det har imidlertid vært en viss arbeidsdeling mellom institusjonene. NIBR har hatt hovedansvaret for den strategiske analysen, for innsamling og analyse av registerdata og for å gjennomføre en survey blant SIVA-bedriftene. Oxford Research har hatt hovedansvaret for å gjennomføre en survey blant lederne av SIVA-anlegg rundt omkring i landet, for å gjennomføre fokusgruppeintervjuer i tilknytning til utvalgte SIVA-anlegg og for å gjennomføre intervjuer blant sentrale virkemiddelaktører i og utenfor SIVA. Vurderingene i tilknytning til hoveddel 3 framstår som et resultat av det øvrige arbeidet.

Prosjektet har fra oppstarten vært fulgt av en referansegruppe, oppnevnt av NHD. Følgende personer har deltatt i referansegruppa:

- Tove K. Gulbrandsen, styreleder Næringshagene i Norge

- Terje Handeland, styreleder Foreningen Innovasjonsselskaper i Norge
- Knut E. Sunde, direktør Norsk Industri
- Erland Skogli, prosjektdirektør NHO
- Hjalmar Sølbjør, ass. fylkesrådmann Oppland fylkeskommune
- Kåre Movold, underdirektør Kommunal- og regionaldepartementet
- Silje Aspholm Hole, direktør SIVA
- Kjerstin Spjøtvoll, NHD
- Arnt Egil Ursin, NHD
- Mette Hjermand, NHD

Referansegruppa kom inn i prosessen etter at kontrakten var inngått med NHD. Da var også hovedlinjene i prosjektet trukket opp. Det har vært avholdt tre møter i referansegruppa. Gruppa som helhet, men også enkeltpersoner i gruppa, har kommet med en rekke innspill knyttet både til innholdet i prosjektet og til utkast til rapportering undervegs. Gruppas medlemmer har også bidratt med informasjon og med personlige kontakter. Kontaktene har blant annet vært viktige i forhold til å organisere de intervjuene som har vært gjennomført som en del av datainnsamlingen.

NIBR og Oxford Research vil benytte anledningen til å takke alle som har bidratt med informasjon og som har vært med på surveyene eller intervjuene. Dette gjelder medlemmene av referansegruppa, men også en rekke informanter i hele landet. Mange informanter har vært gjennom flere evalueringsprosesser de siste årene, og de har vist stor tålmodighet ved også å svare på våre spørsmål. Uten tilgangen på denne informasjonen ville datagrunnlaget for å gjennomføre en effektevaluering ikke vært til stede. NIBR og Oxford Research har imidlertid bearbeidet informasjonen, og verken våre informanter eller medlemmene av referansegruppa står ansvarlig for det endelige innholdet i rapporten.

NIBR, april 2010

Olaf Foss
Forskningsjef

Innhold

Forord	1
Figuroversikt	7
Tabelloversikt.....	10
Sammendrag.....	11
1 Innledning.....	18
1.1 Evalueringen av SIVA – formål og innhold	19
1.1.1 Måloppnåelse/effektevaluering.....	20
1.1.2 SIVAs framtid.....	22
1.2 Innhold i rapporten	22
1.2.1 Rapportens del 1: Strategisk analyse.....	24
1.2.2 Rapportens del 2: Data og dataanalyse	24
1.2.3 Rapportens del 3: Drøftinger, framtidsvurdering og konklusjoner	25
2 Noen analytiske perspektiver.....	27
2.1 Teoretisk grunnlag for offentlige inngrep på SIVAs område.....	27
2.1.1 Markedssvikt.....	28
2.1.2 Systemsvikt.....	32
2.1.3 Andre grunner for å regulere.....	34
2.2 Evalueringsprinsipper.....	35
2.2.1 Målet med tiltaket: Tiltakets addisjonalitet	35
2.2.2 Det kontrafaktiske nullalternativet	36
2.2.3 Data og indikatorer.....	39
2.2.4 Andre mulige målefeil.....	40
2.3 Evalueringsprinsipper og evaluering av SIVA	41
2.3.1 Strategisk analyse og teoridrøfting.....	42
2.3.2 Empiri.....	44
2.3.3 Syntese og SIVAs framtid.....	47
2.4 Oppsummering	47
3 Kort om SIVA	49

3.1	Kort historisk gjennomgang.....	49
3.1.1	1970-1980-tallet: Avindustrialisering og utvikling av et nytt SIVA.....	50
3.1.2	1990-tallet: Et nytt SIVA	50
3.1.3	2000-tallet: Eierskifte og nytt SIVA	51
3.2	SIVAs hovedmål og delmål i dag.....	52
3.2.1	Gjeldende hovedmål og delmål.....	52
3.2.2	Endringer i målformuleringene i perioden 2002-2008.....	54
3.2.3	Hovedmål og delmål sett i forhold til generelle mål for nærings-, regional- og distriktspolitikken.....	55
3.3	Organiseringen av SIVA	57
3.4	SIVAs plassering i virkemiddelapparatet.....	57
3.5	SIVAs portefølje og aktivitet.....	59
3.5.1	Eiendom	60
3.5.2	Innovasjon	61
3.5.3	Satsinger.....	69
3.5.4	SIVAs internasjonale engasjement	70
4	SIVAs rolle som virkemiddelaktør.....	72
4.1	Rollefordeling mellom virkemiddelaktørene.....	72
4.2	Samarbeidsmønster på nasjonalt nivå	74
4.3	Samarbeidsmønster på regionalt nivå	74
5	SIVA og infrastruktur	78
5.1	Datagrunnlaget	79
5.2	SIVAs rolle ved etableringen av den fysiske infrastrukturen	80
5.2.1	Viktigste initiativtaker til etablering av den fysiske infrastrukturen	80
5.2.2	Hva bidro SIVA med i forhold til etableringen?	81
5.2.3	Hvor avgjørende var SIVAs bidrag?	82
5.3	SIVAs rolle ved etableringen av innovasjonsselskapene.....	84
5.3.1	Viktigste initiativtaker til etablering av den fysiske infrastrukturen	85
5.3.2	Hva bidro SIVA med i forhold til etableringen?	86
5.3.3	Hvor avgjørende var SIVAs bidrag?	88
5.4	SIVAs rolle og tjenester	92
5.4.1	SIVAs målsetninger og virkemiddelportefølje.....	92
5.4.2	Tilfredshet med hvordan SIVA fungerer ut fra ulike dimensjoner.....	95

5.5	Bruk av ulike tjenester fra SIVA	97
5.6	Samarbeid med andre aktører	98
5.6.1	Grad av samarbeid med andre aktører.....	98
5.6.2	Tilfredshet med samarbeidet	99
5.7	Innovasjonsselskapenes økonomiske bærekraft.....	101
5.7.1	Innovasjonsselskapenes inntektskilder	101
5.7.2	I hvor stor grad er det mulig å øke de egengenererte inntektene?	103
5.7.3	Muligheter for videreføring av dagens driftsmodell?	105
5.8	Innovasjonsselskapenes vurdering av bedriftsporteføljen	106
5.9	Vurdering av SIVAs internasjonale engasjement	108
5.10	Oppsummering	110
6	Bedriftene: SIVAs brukere	112
6.1	En registerbasert gjennomgang av SIVA-bedriftene	112
6.1.1	Sysselsetting i SIVA-bedrifter	115
6.1.2	SIVA-bedrifter vs ikke-SIVA-bedrifter	118
6.2	SIVA-bedriftenes vurdering av SIVA	123
6.2.1	Noen egenskaper ved surveyen og bedriftene	124
6.2.2	SIVAs betydning for bedriftens utvikling	128
6.2.3	SIVAs betydning for ulike former for samarbeid med mer.....	132
6.2.4	Hva ville bedriftene gjort uten SIVA?.....	134
6.2.5	Tjenestetilbud i SIVA-anlegg	137
6.2.6	SIVAs image	140
6.2.7	Oppsummering	143
7	Ringvirkninger.....	145
7.1	Direkte virkninger av SIVA-aktiviteten	145
7.2	Ringvirkninger av aktiviteten.....	147
7.3	Utviklingen over tid: SIVA-bedrifter som etablerer seg utenfor anlegget regionalt	148
8	En samlet analyse av SIVAs virksomhet.....	152
8.1	Har vi behov for SIVA?	152
8.2	Når SIVA sine mål på en effektiv måte?	153
8.2.1	Overordnet organisering av SIVA.....	154
8.2.2	Intern organisering i SIVA	156
8.2.3	Synergier på aktørnivå	158
8.2.4	Drives SIVA effektivt? Input-effektivitet.....	160

8.3	Sammensetning av SIVAs portefølje	161
8.3.1	Eiendomsinfrastruktur	161
8.3.2	Innovasjon	162
8.3.3	Konklusjon vedrørende porteføljesammensetning..	163
8.4	SIVA i distriktene og i hele landet.....	164
8.5	Samarbeid med andre aktører	167
8.6	Samfunnsøkonomiske effekter	168
8.7	Kilder og metoder – en kritikk.....	172
9	SIVAs framtid	174
9.1	Noen utfordringer for norsk økonomi	174
9.2	SIVAs framtid.....	175
10	Konklusjoner.....	178
10.1	Organisering og effektiv ressursbruk	178
10.2	SIVAs portefølje	179
10.3	SIVA i distriktene.....	180
10.4	Samarbeid med andre aktører	180
10.5	Samfunnsøkonomiske effekter	181
10.5.1	Innovasjon	181
10.5.2	Eiendom - SEH.....	182
10.5.3	Konklusjon.....	182
10.6	SIVAs framtid.....	183
	Litteratur	184
Vedlegg 1	En skjematisk gjennomgang av tidligere SIVA- evalueringer	186
Vedlegg 2	Spørreskjema til ledere av SIVA-anlegg.....	192
Vedlegg 3	Spørreskjema til SIVA-bedriftene.....	200
Vedlegg 4	Deltakere på fokusgruppeintervjuer.....	206
Vedlegg 5	Næringsinndeling brukt i kapittel 6	209
Vedlegg 6	Tall for figurene i kapittel 6	210

Figuroversikt

Figur 3.1	<i>Type innovasjonsselskap sett i forhold til distriktpolitisk virkeområde. Prosent.....</i>	64
Figur 5.1	<i>Hvem var den mest sentrale initiativtakeren til etableringen av den fysiske infrastrukturen/ næringsbygget? Prosent.....</i>	81
Figur 5.2	<i>SIVAs kompetanse- og finansieringsbidrag ved etablering av den fysiske infrastrukturen. Prosent.....</i>	82
Figur 5.3	<i>Hvem var den mest sentrale initiativtakeren til etableringen av innovasjonsselskapet? Prosent.....</i>	86
Figur 5.4	<i>SIVAs kompetanse- og finansieringsbidrag ved etableringen av innovasjonsselskapet. Prosent.</i>	87
Figur 5.5	<i>I hvilken grad ville innovasjonsselskapet blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med kompetanse? Prosent.</i>	89
Figur 5.6	<i>I hvilken grad ville innovasjonsselskapet blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med finansiering? Prosent.....</i>	91
Figur 5.7	<i>Lederne for innovasjonsselskapene sine vurderinger av måloppnåelse og deres tilfredsbet med virkemiddelporteføljen. Prosent.</i>	93
Figur 5.8	<i>Lederne for innovasjonsselskapene sin tilfredsbet med hvordan SIVA fungerer ut fra ulike dimensjoner. Prosent.</i>	96
Figur 5.9	<i>Ledernes vurdering av innovasjonsselskapets nytte av ulike tjenester SIVA tilbyr. Prosent.</i>	98
Figur 5.10	<i>Grad av samarbeid med andre aktører. Prosent.</i>	99
Figur 5.11	<i>Ledernes vurdering av samarbeidet med andre aktører. Prosent.</i>	100
Figur 5.12	<i>Ulike tiltak/ investeringer som innovasjonsselskapene driver med. Prosent.</i>	102
Figur 5.13	<i>Innovasjonsselskapenes muligheter til å øke inntektene sine gjennom ulike tiltak/ investeringer. Prosent.</i>	104
Figur 5.14	<i>SIVAs rolle i forhold til framtidig drift. Prosent.</i>	106
Figur 5.15	<i>Innovasjonsselskapenes vurdering av bedriftsporteføljen. Prosent.</i>	107

Figur 6.1	<i>Antall bedrifter med registerdatakopling 2009, etter distriktpolitisk virkeområde og type SIVA-tilknytning.....</i>	113
Figur 6.2	<i>Antall sysselsatte i bedrifter med tilknytning til ulike SIVA-anlegg etter anleggstype. 2001-2009-.....</i>	115
Figur 6.3	<i>Sysselsatte i bedrifter i SIVA-anlegg etter distriktpolitisk virkeområde. 2001-2009.</i>	116
Figur 6.4	<i>Sysselsettingen i bedrifter i SIVA-anlegg etter næring. 2001-2009.....</i>	117
Figur 6.5	<i>Utviklingen i SIVA-bedrifter, ikke-SIVA-bedrifter 2003-2009. Antall sysselsatte, 2003=100.....</i>	119
Figur 6.6	<i>Utviklingen i driftsresultat. Bedrifter med og uten en relasjon til SIVA i 2005. Andel av totalt antall bedrifter henholdsvis med og uten SIVA-relasjon.</i>	120
Figur 6.7	<i>Bedrifter med og uten SIVA-relasjon i perioden 2001-2004 som flyttet eller ble lagt ned i perioden 2005-2008.....</i>	122
Figur 6.8	<i>Bedrifter som flyttet eller ble lagt ned i periode 2005-2007 etter relasjon til SIVA i 2002-2004. Distriktpolitisk virkeområde.....</i>	123
Figur 6.9	<i>Antall svar på bedriftsundersøkelsen etter næringskategori, distriktpolitisk virkeområde og SIVA-tilknytning.....</i>	125
Figur 6.10	<i>Andel svar på surveyen fordelt etter tilknytning til SIVA og etter distriktpolitisk virkeområde.</i>	127
Figur 6.11	<i>Andel bedrifter som vurderer det som "noe viktig" eller "svært viktig" for bedriftens utvikling å være tilknyttet SIVA-anlegg.</i>	129
Figur 6.12	<i>Andel bedrifter som vurderer det som "noe viktig" eller "svært viktig" for bedriftens utvikling å være tilknyttet SIVA-anlegg.</i>	130
Figur 6.13	<i>Andel bedrifter som vurderer det som "noe viktig" eller "svært viktig" for bedriftens utvikling å være tilknyttet SIVA-anlegg.</i>	131
Figur 6.14	<i>Tilknytningens betydning for ulike former for samarbeid mm. Andel bedrifter som har svart "noe viktig" eller "svært viktig".....</i>	133
Figur 6.15	<i>Påstand: "Bedriften ville utviklet seg på samme måte hvis den ikke hadde vært tilknyttet et SIVA-anlegg".</i>	134
Figur 6.16	<i>Påstand: "Bedriften ville flyttet ut av distriktet dersom den ikke var tilknyttet et SIVA-anlegg".</i>	135
Figur 6.17	<i>Påstand: "Bedriften ville vært nedlagt om den ikke var tilknyttet et SIVA-anlegg".....</i>	136

Figur 6.18	<i>Andelen bedrifter som svarer "viktig" eller "noe viktig" på spørsmålet om hvilke tjenester de ønsker tilbudt fra anlegget.....</i>	137
Figur 6.19	<i>Andelen bedrifter som ville benyttet seg av ulike tjenester. Svarfordeling.....</i>	138
Figur 6.20	<i>Bedrifter som "helt sikkert" eller "kanskje" vil benytte seg av ulike tjenester ved endringer i tjenestetilbudet.</i>	139
Figur 6.21	<i>Bedrifter som svarer "helt enig" eller "noe enig" på ulike påstander om SIVA-anlegget de er tilknyttet.....</i>	141
Figur 6.22	<i>Bedrifter som svarer "helt enig" eller "noe enig" på ulike påstander om SIVA</i>	141
Figur 6.23	<i>Bedrifter som svarte "enig" eller "helt enig" på noen påstander om SIVA, fordelt etter distriktspolitiske virkeområde</i>	142

Tabelloversikt

Tabell 5.1	<i>I hvilken grad ville den fysiske infrastrukturen blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med kompetanse? Fordeling ut fra type innovasjonsselskap. Prosent. (n-45)</i>	84
Tabell 5.2	<i>I hvilken grad ville den fysiske infrastrukturen blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med finansiering? Fordeling ut fra type innovasjonsselskap. Prosent. (n-39)</i>	84
Tabell 5.3	<i>hvilken grad ville innovasjonsselskapet ha blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med kompetanse? Fordeling etter type innovasjonsselskap. Prosent.</i>	90
Tabell 5.4	<i>I hvilken grad ville innovasjonsselskapet blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med finansiering? Fordeling sett i forhold til type innovasjonsselskap. Prosent. (n-62)</i>	92

Sammendrag

*Steinar Jobansen, Harald Furre, Bjørn Brastad, André Flatnes
og Frants Gundersen:*

Infrastruktur gjør forskjell

Evaluering av SIVA 2002-2008

Samarbeidsrapport NIBR – Oxford Research AS 2010

NIBR og Oxford Research AS har evaluert SIVA på oppdrag for Nærings- og handelsdepartementet (NHD). Evalueringen ble gjennomført i perioden september 2009 til april 2010.

Formålet med evalueringen

Hovedpoenget med evalueringen har vært å vurdere om SIVA når sine mål på ”en god og effektiv måte”. SIVAs mål er delt i et hovedmål (SIVAs formålsparagraf), samt i delmål for de to hovedvirksomhetsområdene eiendom og innovasjon. Fokus i evalueringen har vært å kartlegge og vurdere *effekter av selskapets virksomhet*, noe som også omfatter en vurdering av *addisjonaliteten av selskapets ulike aktiviteter*. Mer detaljert omfatter evalueringen:

- En vurdering av sammensettingen av selskapets aktiviteter og programmer
- En vurdering av samarbeid med og grenseflater mot andre virkemiddelaktører
- En vurdering av samfunnsøkonomiske og regionale effekter av selskapets virksomhet
- En vurdering av hvordan SIVAs virksomhet bør innrettes i framtida

Dette fokuset for evalueringen gjør at visse elementer som også kan inngå i organisasjonsevalueringer, slik som intern organisering og eierstyring, i liten grad er drøftet i denne evalueringen.

Metode- og datagrunnlag

Evalueringen er basert på anerkjent evalueringsmetodikk. En utfordring har vært å isolere den betydningen SIVAs aktiviteter har fra betydningen av andre rammebetingelser for utviklingen i aktuelle effektvariabler. Dette kan sammenliknes med å søke etter det som kan kalles ”det kontrafaktiske alternativet”, som er et uttrykk for hvordan de aktuelle effektvariablene ville utviklet seg uten SIVAs inngrep. Sammenlikner en variabelverdiene i det kontrafaktiske alternativet med variabelverdiene slik de observeres, framkommer i prinsippet effekten av SIVA. Det framgår av formålet med evalueringen at effektene er analysert for en rekke variabler.

SIVAs effekter er analysert med utgangspunkt i metaforen ”ringer i vannet”. Effektene kommer således ved at SIVA som virkemiddelaktør har noen oppgaver (knyttet til eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur), til forskjell fra de oppgavene andre virkemiddelaktører har. Virkemidlene kanaliseres gjennom SIVAs organisasjon, det vil si eiendomsselskapet og innovasjonsselskaper (den første ringen) til aktørene eller bedriftene (den andre ringen). Virkningene via den første og den andre ringen har ringvirkninger (den tredje ringen) til resten av samfunnet.

Offisiell statistikk er brukt til å beskrive utviklingen i SIVA-bedriftene over tid, samt til å sammenlikne SIVA-bedriftene med tilsvarende bedrifter uten SIVA-relasjon. Statistikken viser at omfanget av SIVA, enten man måler antall bedrifter eller arbeidsplasser, har økt sterkt gjennom 2000-tallet og vesentlig kraftigere enn for tilsvarende virksomheter uten SIVA-relasjon. Imidlertid er det liten forskjell mellom SIVA-bedriftene og bedrifter uten SIVA-relasjon når det gjelder økonomisk bærekraft over tid.

Dette gir imidlertid ikke grunnlag for å isolere SIVAs betydning fra betydningen av andre rammebetingelser. Vi har derfor supplert offisiell statistikk med to surveys i tillegg til informantintervjuer. Fokus både i surveyene (som gikk til ledere av innovasjonsselskaper og av SIVA-bedrifter) og informantintervjuene (fokusgruppeintervjuer i tre regioner, samt intervjuer med aktører med tilknyt-

ning til virkemiddelapparatet) var å få mer informasjon om SIVAs betydning og effekter samt om SIVAs rolle som virkemiddelaktør.

Hver for seg gir de tre datakildene ikke nok informasjon til å evaluere SIVAs effekter. Til sammen gir de imidlertid vesentlig bedre grunnlag for å gjennomføre en slik evaluering. Vi understreker imidlertid at våre informanter kjenner SIVA godt, noe som selvsagt er en vesentlig betingelse når vi skal be dem vurdere SIVAs effekter. Det at de må kjenne SIVA godt innebærer samtidig at vi ikke har hatt mulighet til å supplere evalueringen med vurderinger fra en kontrollgruppe. Informasjonen som er brukt blir derfor sterkere preget av vurderinger av dagens SIVA enn av hva alternativene til SIVA er og kunne ha vært. Dette har vi imidlertid forsøkt å ta en viss høyde for i analysene.

Vurdering av selskapets aktiviteter og programmer

Hovedkonklusjonen fra evalueringen er at SIVA jobber i forhold til de målsettinger som er satt for virksomheten, samtidig som selskapet forholder seg til de styringssignaler og andre rammer selskapet står overfor. Alt i alt er hovedinntrykket derfor at SIVA gjør jobben sin på en god måte. Evalueringen går imidlertid mer i dybden.

SIVA er en del av virkemiddelapparatet innenfor nærings- og distriktpolitikken. Det er samtidig organisert som et statsforetak, det vil si som et selvstendig selskap. Når det er organisert som et selvstendig selskap, har det samtidig frihetsgrader. Disse frihetsgradene bruker selskapet etter vår vurdering på en måte som bidrar til at måloppnåelsen er relativt god. SIVAs kapasitet og kompetanse synes således å bli utnyttet hovedsakelig på en god måte. Informantene er svært fornøyd med SIVAs evne til raskt å bidra der det er behov og til å delta i nye prosesser, og til å skape nettverk og skaffe kapital. Imidlertid fører frihetsgradene også til at SIVA kan ta egne initiativ og starte egne prosesser, uten at de nødvendigvis er klarert med eier. Dette innebærer at eier har mindre kontroll med selskapets aktiviteter enn dersom man hadde valgt å organisere SIVA som for eksempel direktorat eller etat.

SEH

Vi har tatt utgangspunkt i at SEH (SIVA Eiendom Holding) samtidig både er en eiendomsforvalter og en virkemiddelaktør innenfor nærings- og distriktpolitikken på eiendomsområdet. SEH skal

også drive kommersielt og lønnsomt. Det kan være en vanskelig balansegang for selskapet, som det synes å ha fått godt til. Vi har også argumentert for at en, med utgangspunkt i teorier for markedssvikt, kan se at det er behov for en statlig aktør som driver eiendomsutvikling innenfor nærings- og distriktspolitikken. En forutsetning for at selskapet skal få dette til, samtidig som det driver kommersielt, er at det har en stor og spredt portefølje av eiendommer. Det bidrar til at selskapet er en attraktiv samarbeidspartner også der hvor private aktører ikke er så interessert i å drive eiendomsutvikling, ved at selskapet kan bidra til å framskaffe mer kapital til en billigere penge enn det et mindre selskap kan.

Innovasjonsaktivitetene

SIVA har stor betydning for å realisere infrastruktur knyttet til innovasjonsselskapene omkring i landet. SIVA bidrar både med kompetanse og kapital, og begge delene er av stor betydning lokalt. Det må dermed kunne fastslås at SIVAs addisjonalitet i det første leddet i effektkjeden (første ringen i vannet) er stor. Addisjonaliteten er større for innovasjonsselskapene enn på eiendomssiden. SIVA fungerer som en spreder av kunnskap og erfaring mellom de ulike stedene som arbeider med å realisere og utvikle innovasjonsselskaper. Også SIVAs tilbud for kunnskapsspredning mellom de etablerte selskapene er av stor verdi.

Evalueringen viser imidlertid at det er behov for å se nærmere på finansieringen av innovasjonsselskapene. Vi mener at det er behov for en mer stabil finansiering av innovasjonsselskapene og utvikling av de forretningsmodellene som selskapene drives etter. SIVA er mindretallsaksjonær i innovasjonsselskapene og således ikke ansvarlig for utviklingen alene. Likevel har SIVA en viktig rolle som aksjonær og som rådgiver for selskapene og bør ta en rolle i å utvikle modeller som kan gjøre selskapene mer økonomisk bærekraftige. Dette kan skje bl.a. ved at programmene gjøres mer permanente, eller ved at innovasjonsselskapene tilføres mer inntekter fra eiendomsselskapene (enten de er lokalisert til et SEH-anlegg eller ei), ved å ta eierskap i bedriftene lokalisert hos selskapet i større grad og ved å få en mer avtalt rolle i forhold til kommunal førstelinjetjeneste. Behovet for å utvikle nye forretningsmodeller varierer mellom type innovasjonsselskap. Finansieringsutfordringene synes størst der hvor eksisterende programfinansiering løper ut, for eksempel i næringsdagene. Vi tror imidlertid

generelt at andre finansieringsformer, for eksempel det å selge konsulenttjenester og andre prosjekter i markedet vil kunne ta fokus vekk fra hovedvirksomheten, som er å drive innovasjonsselskapet. Økt brukerbetaling av tjenestene innovasjonsselskapene leverer er et greit alternativ, dersom kostnadene ikke blir for høye for brukerne. Da risikerer man å havne i en situasjon der det ikke blir kostnadsdekning for innovasjonsselskapene, noe som kan medføre at innovasjonsaktivitetene termineres av økonomiske grunner.

Antallet innovasjonsselskaper har økt meget sterkt det siste ti-året, og det er neppe behov for særlig mange nye selskaper. SIVA bør derfor konsolidere sine aktiviteter på innovasjonssida og konsentrere seg om å utvikle selskapene til å bli sterkere bidragsytere til nyskaping og innovasjon. Dette betyr at selskapet, innen dagens ressursrammer, ikke bør pålegges nye oppgaver, og at det selv ikke bør initiere nye arbeidsområder.

Samarbeid med andre aktører

På nasjonalt nivå er samarbeidet mellom de tre store virkemiddelaktørene (IN, NFR og SIVA) rimelig veldefinert og velregulert. NFR og IN jobber mot enkeltvirksomheter og grupper av bedrifter, mens SIVA fokuserer på infrastruktur for eiendom og innovasjon. Dette vurderes som en hensiktsmessig arbeidsdeling av virkemiddelaktørene. SIVA rår imidlertid over vesentlig mindre ressurser enn de andre aktørene. Vår vurdering er at SIVA enten bør tilføres mer ressurser, eller at visjoner og mål i større grad enn i dag tilpasses de ressursene virksomheten har.

Organisasjonens størrelse gjør også at det er en utfordring for SIVA å være til stede i de regionale partnerskapene fylkeskommunene har ansvar for. Vi tror imidlertid at det er viktig at SIVA i vesentlig større grad enn i dag deltar i disse partnerskapene, slik at det sikres at nye initiativ synkroniseres med det regionale behovet og at regionale aktører støtter initiativet fra starten av.

Samfunnsøkonomiske effekter

Vår vurdering er at det er markedssvikt og/eller systemsvikt både når det gjelder eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur. På innovasjonssida finnes det få eller ingen private aktører, og SIVA forvalter her flere offentlige programmer og har ansvaret for innovasjonsinfrastruktur. Innovasjonsaktivitetene bidrar til at det blir

utført mer innovasjon enn det ville blitt uten SIVA, blant annet siden det ikke oppleves som lønnsomt for små aktører (bedrifter) å drive slik innovasjonsaktivitet individuelt. Denne formen for systemsvikt (markedssvikt) er et uttrykk for addisjonaliteten knyttet til SIVAs innovasjonsaktiviteter. Samtidig oppleves SIVA, gjennom innovasjonsselskapene, som en attraktiv medspiller på dette området av våre informanter. Det kan sees som et uttrykk for informantenes opplevelse av SIVAs effektivitet. Imidlertid gir ikke våre data grunnlag for å vurdere effektiviteten i en breiere kontekst, siden vi vet lite om hva alternativene skulle vært. Vår vurdering er derfor at det er behov for innovasjonsaktiviteter av den typen SIVA jobber med, at informantenes vurderinger tyder på at ressursbruken i forbindelse med innovasjonsaktivitetene er effektiv, men at vi ikke har grunnlag for å hevde at alternativ bruk av disse ressursene ville kastet mer av seg (vært mer effektiv).

På eiendomssida bidrar SIVA gjennom SEH blant annet med utvikling og drift av infrastruktur der hvor private aktører ikke finnes. Selskapet tar i større grad enn private aktører initiativ og risiko. Det bidrar også til å skape nettverk, både på eier- og leiesida, noe som gjør både utbygging og drift av eiendomsinfrastruktur mer bærekraftig. Slik sett har selskapet utløsende effekter og oppleves som en attraktiv samarbeidspartner både for eiere og leietakere. Gjennom dette bidrar selskapet til at samfunnets samlede eiendomsinfrastruktur blir breiere også på områder der det ikke finnes så mange private alternativer. SEH bidrar også til at infrastruktur som av private ikke ble vurdert som attraktiv, etter en stund blir kommersielt drivverdig. Selskapet kan da selge til private, og re-investere i ny eiendomsinfrastruktur. Dette kan etter vår vurdering sees som et uttrykk for effektivitet, ved at eiendommer som ikke vurderes kommersielt drivverdige av private, gjennom SIVAs bidrag, blir attraktive for private eiere.

SIVA i distriktene

Vi har vist at SIVAs aktiviteter fordeler seg omtrent likt på sentrale strøk (utenfor det distriktpolitiske virkeområdet) og distriktene. Denne andelen gjelder enten vi ser på antall bedrifter tilknyttet ulike anlegg eller vi ser på antall sysselsatte. Fordelingen er omtrent den samme i 2009 som den var i 2000. Siden sysselsettingsutviklingen har vært vesentlig svakere i distriktene enn i sentrale strøk i denne perioden, mener vi SIVAs aktiviteter virker regionalt utjev-

nende. En bedrifts- og sysselsettingsandel på 50 prosent i distriktene viser samtidig at SIVA er overrepresentert i distriktene når vi sammenlikner med befolkningsandelen på 30 prosent. Vår vurdering er at dette er i tråd med hovedmålsettingen for SIVA.

SIVAs framtid

Evalueringen viser at det vil være behov for SIVA også i framtida, både når det gjelder SIVAs eiendoms- og innovasjonsaktiviteter. Vi har i den forbindelse pekt på behovet for å avklare hvordan finansieringen av spesielt SIVAs innovasjonsaktiviteter skal organiseres i framtida. Her vil det, etter vår vurdering, stadig være behov for offentlig finansiering. Av forskjellige grunner, og uavhengig av om innovasjonsselskapene rundt omkring i landet leier av SEH eller ikke, kommer lite av den verdiskapningen som skjer som en følge av aktiviteten i innovasjonsselskapene disse selskapene til nytte. Enkeltaktører (bedrifter) og eiendomsselskap (inkludert SEH) kan imidlertid tjene godt på dette. Det kan derfor også stilles spørsmål om den verdiskapningen som skjer i innovasjonsselskapene i større grad bør allokere dit enn tilfellet er i dag.

Vi har i, med utgangspunkt i våre informanternes vurderinger, antydnet at en forskyvning av SIVAs ressursbruk i retning av ”gammel” virksomhet kan være ønskelig. Det betyr samtidig at SIVA bør satse mindre på ”ny” virksomhet i form av nye prosjekter. SIVA besitter i den forstand en kompetanse som er etterspurt blant brukerne, også etter at det enkelte innovasjonsselskapet er etablert.

Til slutt har vi pekt på at SIVA møter sterke forventninger, både ute blant brukerne og i brukernes nærmiljøer (regioner) så vel som i rollen som sentral virkemiddelaktør. For å møte disse forventningene bør SIVA enten tilføres mer kapasitet, eller så bør forventningene til selskapet dempes noe.

1 Innledning

SIVA, eller Selskapet for industrivekst SF, ble opprettet i 1968. Opprinnelig var selskapet tenkt å skulle bidra til å utvikle industrivekstanlegg i utpekte områder i distrikts-Norge. Selskapets formål, men også selve virksomheten, har endret seg en del gjennom de drøyt 40 årene som har gått siden det ble opprettet. I dag har selskapet følgende formålsparagraf:

”SIVA skal bidra til innovasjon og næringsutvikling gjennom eiendomsvirksomhet og utvikling av sterke regionale innovasjons- og verdiskapingsmiljøer i alle deler av landet. SIVA har et særlig ansvar for å fremme vekstkraften i distriktene.” (*SIVAs formålsparagraf*).

Vi ser av formålsparagrafen at SIVA i dag for det første skal bidra til *innovasjon* og *næringsutvikling*. Man har altså ikke lenger en begrensning knyttet til hvilke næringer (tidligere industrien) man skal drive sin aktivitet innenfor. Virkemidlene er for det andre utvidet fra utvikling av industrivekstanlegg (eiendomsvirksomhet) tidligere til i dag både *eiendomsvirksomhet* og *utvikling av innovasjons- og verdiskapingsmiljøer*. Dette gjenspeiler seg også i SIVAs to hovedaktiviteter i dag, nemlig eiendom og innovasjon. Sist, men ikke minst, er SIVAs geografiske nedslagsfelt utvidet. Selskapet skal nå drive sin aktivitet i *bele landet* (tidligere kun i distrikts-Norge), men har fortsatt et særlig ansvar for å fremme vekstkraften i distriktene.

SIVAs aktivitet er i utgangspunktet begrenset av formålsparagrafen, av mer konkrete delmål for henholdsvis eiendoms- og innovasjonsaktiviteten, samt av ulike føringer som gis selskapet. Selskapet kan også påta seg oppdrag som faller utenom eiendoms- og innovasjonsaktiviteten, innenfor rammen av internasjonal aktivitet og spesialoppdrag. Disse oppdragene er typisk oppdrag der SIVAs -

kompetanse er etterspurt. Spesialoppdragene og den internasjonale aktiviteten skal finansieres utenom den ordinære aktiviteten.

SIVA kan sees som en virkemiddelaktør med ansvar for eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur for næringsutvikling. Metaforen ”som ringer i vannet” har vært brukt om virkningene av SIVAs aktiviteter. Den første ringen er knyttet til effektene av hvordan virkemidlene allokteres til denne infrastrukturen, det vil si til hvordan selskapet organiserer sin virkemiddelbruk, til hvor og hvilke aktiviteter selskapet er med på, og til nivået på virkemiddelbruken. Dette sier noe om hva SIVA er, og hva de gjør. Imidlertid har infrastrukturen liten betydning uten brukerne. Derfor er den andre ringen knyttet til effekter for brukerne, det vil si for bedrifter som er lokalisert til SIVAs eiendoms- eller innovasjonsinfrastruktur. Summen av virkningene via den første og den andre ”ringen” kan kalles SIVAs direkte effekter. Det er disse virkningene vi ser mest på i denne rapporten. I tillegg har infrastrukturen, og bedriftene knyttet til infrastrukturen, på en rekke måter betydning for samfunnet rundt i form av ulike ringvirkninger.

1.1 Evalueringen av SIVA – formål og innhold

SIVA har vært evaluert en rekke ganger siden oppstarten i 1968. NHD overtok eieransvaret for SIVA fra KRD i 2002, og foretakets aktiviteter har ikke vært evaluert samlet siden den gang. Perioden etter 2002 har dessuten vært preget av store endringer for SIVA, blant annet når det gjelder måten selskapet styres og organiseres på. Derfor skal evalueringen ta for seg hele perioden, fra 2002 til 2008 (2009).

Imidlertid har deler av SIVAs aktiviteter vært evaluert i perioden. De siste devalueringene var av SIVAs industriinkubatorprogram (Clausen og Rasmussen 2008), av næringshagesatsningen (Ringholm mfl 2008) og av FoU-inkubatorprogrammet (Rønning mfl 2009). Til sammen utgjør disse en viktig del av SIVAs aktiviteter. Disse evalueringene er relativt ferske, og hovedkonklusjonene i dem er oppsummert i vedlegg 1. I tillegg har Riksrevisjonen (2009) i sin årlige rapport til Stortinget om statlig eierskap også gjennomført en revisjon, som også kan sees som en slags evaluering, av SIVAs innovasjonsprogrammer. Denne er nærmere diskutert i

kapittel 8.4. Devalueringene inngår selvsagt som en del av informasjonsgrunnlaget når hele SIVA nå skal evalueres.

Formålet med evalueringen av SIVA er å se på om selskapet på en god og kostnadseffektiv måte når sine mål. Målene er nærmere diskutert i kapittel 3. Evalueringen skal ta for seg både formålsparagrafen (hovedmålet) og de to delmålene (eiendom og innovasjon). I tillegg ønsker man at effektene av den internasjonale aktiviteten skal vurderes. NHD har pekt på to hovedspørsmål som ønskes analysert som en del av evalueringen:

1. Effektevaluering: Når SIVA sine mål?
2. Framtidsvurdering: SIVAs virksomhet i fremtiden

1.1.1 Måloppnåelse/effektevaluering

Evalueringen skal, med utgangspunkt i SIVAs formål, delmål og generelle føringer og styringssignaler for selskapet, belyse om selskapet når sine mål på en god og effektiv måte. Herunder er det viktig å belyse ulike faktorer som henholdsvis hemmer og fremmer god måloppnåelse. Slike faktorer kan være knyttet til selskapets kompetanse, organisering av selskapet og hvordan selskapet mottar og oppfatter styringssignaler.

SIVA arbeider med ulike program og aktiviteter som er organisert innenfor de to virksomhetsområdene (eiendom og innovasjon). I tillegg kan selskapet påta seg spesialoppdrag (herunder: internasjonalt), dersom tilstrekkelig finansiering medfølger og selskapet har kapasitet. Evalueringen skal se på om sammensetningen og prioriteringen mellom virksomhetsområdene, og aktiviteter og programmer innenfor disse områdene, er god i forhold til hovedmålet og de to delmålene. Med utgangspunkt i de nylig gjennomførte evalueringene av SIVAs inkubator- og næringshageaktiviteter (se ovenfor), vil denne evalueringen fokusere mest på synergier og utfordringer knyttet til samspillet mellom de ulike virksomhetsområdene, aktivitetene og programmene. SIVAs eiendomsvirksomhet er ikke nylig blitt evaluert. Derfor vil evalueringen vektlegge effekter av eiendomsvirksomheten mer enn av programmene (inkubatorer og næringshager), selv om fokus er rettet mot samspill.

SIVA har et nasjonalt ansvar. Samtidig skal selskapet særlig bidra til vekstkraft i distriktene. Evalueringen skal belyse på hvilken måte det særlige ansvaret for å bidra til vekstkraft i distriktene ivaretas, og om det er en hensiktsmessig balanse mellom dette og det nasjonale ansvaret. Er det slik at aktiviteten i ”hele landet” skjer på bekostning av distriktene, eller er det tvert om synergigevinster knyttet til at SIVA både har aktivitet i sentrale strøk og distriktene? Eventuelle synergigevinster kan blant annet være knyttet til dynamikken i SIVAs eiendomsportefølje, der overskudd på aktiviteten i sentrale områder kan brukes til å finansiere eiendomsaktivitet i distriktene.

SIVA har en avgrenset rolle i forhold til andre virkemiddelaktører (se kapittel 4) og skal først og fremst tilby tilretteleggende eierskap og nettverk for innovasjon gjennom utvikling av (fysisk og organisatorisk) infrastruktur for bedrifter. Forholdet til, og grenseflaten mot, de andre virkemiddelaktørene er regulert gjennom avtaler som er designet for å sikre mot både overlapping og hull som kan oppstå. En viktig del av evalueringen vil være å belyse hvordan samarbeidet mellom SIVA og Innovasjon Norge, Norges forskningsråd og fylkeskommunene fungerer, sett i forhold til næringslivets behov i regionene.

De samfunnsmessige effektene av SIVAs aktiviteter skal belyses teoretisk og empirisk. Dette omfatter en vurdering av behovet for offentlige inngrep på SIVAs område (system- og markedssviktargumenter, se kapittel 2 for en teoretisk drøfting). Hvorvidt SIVA bidrar til å kompensere for slik svikt, og dermed til bedre ressursutnyttelse, er ett spørsmål. Evalueringen skal herunder belyse hvilken addisjonalitet SIVAs aktivitet har, det vil si i hvilken grad og på hvilke måter SIVA bidrar til bedre ressursutnyttelse og/eller bedre måloppnåelse (og om bedre ressursutnyttelse og bedre måloppnåelse er to sider av samme sak). Grenseflaten mellom SIVA og private aktører skal drøftes. Dette gjelder ikke bare SIVAs kunder, men også om det finnes alternativer til SIVA (spesielt på eiendomssida) i ulike deler av landet. Regionale virkninger av SIVAs aktivitet skal også belyses, spesielt i forhold til om disse virkningene er forskjellig i distriktene og i resten av landet, og i hvilken grad det er et samspill mellom sentrale strøk og distriktene (se også ovenfor).

Det skal i tillegg gjennomføres en vurdering av effektene av SIVAs internasjonale virksomhet. Virksomheten i Norvest-Russland er organisatorisk en del av SIVAs innovasjonssatsning, som selskapet gjennomfører på oppdrag for NHD. Denne skal derfor vurderes i forhold til målene for innovasjonsområdet (delmål 2). SIVAs øvrige internasjonale virksomhet utføres på oppdrag for andre. Det skal gjennomføres en vurdering av eventuelle positive og negative effekter for SIVAs øvrige virksomhet av denne oppdragssatsningen, spesielt i forhold til om forutsetningene knyttet til fullfinansiering av oppdragene og kapasitet i SIVA til å påta seg dem, er oppfylt. Vurderingene av SIVAs internasjonale virksomhet utgjør en forholdsmessig liten del av den samlede evalueringen.

1.1.2 SIVAs framtid

I *Perspektivmeldingen 2009* (St.meld. nr. 9 (2008-2009)) skisseres utfordringer norsk økonomi står overfor gjennom de neste tiårene. Stikkord er globalisering, klima- og miljøproblemer og en aldrende befolkning. Evalueringen skal drøfte framtidige utfordringer for SIVAs virksomhet, sett i lys av perspektivene for norsk økonomi og i lys av punkt 1 ovenfor. Gitt SIVAs utfordringer skal evalueringen også drøfte hvordan SIVAs virksomhet bør innrettes framover og hvilken rolle SIVA bør ha i virkemiddelapparatet. Diskusjonen rundt SIVAs framtid skal således også omfatte alternative måter å organisere aktivitetene i SIVA på, inkludert muligheten for å legge dem inn under andre virkemiddelaktører. Dette innebærer at evalueringen har et relativt vidt mandat når det gjelder å diskutere fordeler og ulemper med dagens SIVA, og med hva alternativene kan bli framover.

1.2 Innhold i rapporten

SIVA tilbyr altså eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur til bedrifter over hele landet, med en ekstra plikt til å tilby slik infrastruktur i distriktene. Denne infrastrukturen skal, gjennom bedrifter og bedriftsnettverk, bidra til innovasjon og næringsutvikling. Slik sett har SIVA effekter i to ledd, for det første gjennom den porteføljen – eller den infrastruktur – man har bygget opp og har, og for det andre gjennom de effekter dette har for bedriftene som er knyttet til SIVA. I tillegg kan SIVAs aktiviteter ha ringvirkninger til sam-

funnet utenom deres eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur, både generelt som starthjelp for bedrifter som bruker SIVAs tjenester en periode og seinere går ut av infrastrukturen, og regionalt når det gjelder den regionale etterspørselen som genereres gjennom inntekter som tjenes opp innenfor SIVA-anlegg, den kompetansen som tilføres en region gjennom SIVA-anlegget etc. Rapporten fokuserer mest på virkninger gjennom infrastrukturen og bedriftene, det vil si på de to første ”ringene”, og mindre på ringvirkninger.

Med innovasjonsselskap menes i denne evalueringen de ulike selskapstypene SIVA er engasjert i, det vil si forskningsparker, kunnskapsparker, næringshager og industriinkubatorer. De ulike innovasjonsselskapene kan leie lokaler fra SIVA Eiendom, men de må ikke det (og gjør det normalt ikke). SIVAs eiendoms- og innovasjonsselskaper eies ikke nødvendigvis 100 prosent av SIVA. De har normalt også andre eiere. Vi har valgt å skille lite mellom hel- og deleide SIVA-selskap i analysen. I analysen, og da spesielt i kapittel 6, har vi brukt fellesbetegnelsen ”SIVA-anlegg” om SIVAs eiendommer og innovasjonsselskaper. ”SIVA-bedrifter”¹ blir således bedrifter som er tilknyttet SIVA-anlegg.

I denne evalueringen ser vi i liten grad på enkeltprogrammer som er lagt til SIVA. Evalueringen fokuserer vesentlig mer på helheten, og på eventuelle synergieffekter som er knyttet til hvordan SIVA er organisert. SIVAs næringshagevirksomhet og inkubatorvirksomhet er nylig evaluert. I vedlegg 1 presenterer vi derfor hovedresultatene fra disse (og andre) evalueringene. Resultatene fra næringshage- og inkubatorevalueringene er benyttet flittig også i vår evaluering.

Vi understreker også at dette er en *effektevaluering*. Det betyr at hovedfokus er på om, og hvordan, SIVA når sine mål. Samtidig betyr dette at organiseringen av SIVA, arbeidsdeling i forhold til andre virkemiddelaktører og andre organisatoriske forhold er en del av evalueringen i den grad dette har betydning for effektene av SIVA, og i den grad oppdragsgiver har bedt om svar på slike spørsmål. Organisatoriske forhold er *ikke* fokus i evalueringen.

Nedenfor følger en kort leserveiledning for rapporten. Den er delt i tre hoveddeler:

¹ I kapittel 6 er betegnelsen ”SIVA-bedrifter” ytterligere avgrenset, til *kommerielle en-bedriftsforetak* tilknyttet SIVA-anlegg.

1. En strategisk analyse
2. Datainnsamling og dataanalyse
3. Syntese av 1 og 2, drøfting av SIVAs framtid

1.2.1 Rapportens del 1: Strategisk analyse

Gjennom rapportens kapittel 2 og 3 legges de faglige rammene for evalueringen av SIVA. Kapitlene inneholder slik sett det vi har kalt en ”strategisk analyse” (se avsnitt 2.3.1 for en nærmere forklaring av dette begrepet), der formålet for det første har vært å trekke opp teoretiske og metodiske rammer for evalueringen (kapittel 2). For det andre ønsker vi i kapittel 2 å forklare hvordan vi har forsøkt forene oppdragsgivers ønsker og krav til evalueringen med generelle teoretiske og metodiske krav til en evaluering. For det tredje gjennomgår vi i kapittel 3 SIVAs utvikling, fra å ha ansvaret for utvikling og drift av industrieiendommer i distriktene ved oppstarten i 1968, til dagens breiere ansvar når det gjelder eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur mer generelt. Gjennomgangen i kapittel 3 inneholder også en nærmere drøfting av SIVAs mål og virkemidler i dag.

1.2.2 Rapportens del 2: Data og dataanalyse

I rapportens kapittel 4, 5 og 6 gjennomgår og analyserer vi den empirien som er brukt i evalueringen. Vi tar utgangspunkt i den første ”ringen i vannet”, det vil si SIVAs virkninger gjennom infrastrukturen. SIVAs rolle som virkemiddelaktør, både strategisk og operasjonelt, diskuteres i kapittel 4. Diskusjonen i dette kapittelet er i hovedsak basert på vurderinger framkommet gjennom intervjuer med representanter for ulike deler av virkemiddelapparatet, både på sentralt og regionalt nivå.

Deretter har vi i kapittel 5 diskutert virkningene av selve infrastrukturen. Informasjon til denne diskusjonen er i hovedsak hentet fra en survey som vi har gjennomført blant ledere av SIVA-anlegg. Informasjon framkommet gjennom surveyen er supplert med informasjon framkommet gjennom tre fokusgruppeintervjuer, i Troms, Nord-Trøndelag og Vest-Agder.

I kapittel 6 beveger vi oss til den andre ”ringen i vannet”. Her diskuteres SIVAs effekter for bedriftene. Vi tar utgangspunkt i regis-

terdata og sammenlikner utviklingen i SIVA-bedrifter med utviklingen i bedrifter som ikke er tilknyttet SIVA-anlegg. I tillegg er det gjennomført en survey til alle bedrifter i SIVA-anlegg.

Disse kapitlene illustrerer for det første at SIVA generelt oppfattes positivt, men mer positivt i den første enn i den andre ”ringen i vannet”. Det kan være flere grunner til dette. Vi tror vel at en viktig del av forklaringen er at representanter for infrastrukturen har bedre oversikt enn brukerne over hva SIVA er. En annen hovedkonklusjon er at det virker som om innovasjonsselskapene er lite bærekraftige i økonomisk forstand, mens eiendomsvirksomheten i SIVA drives etter forretningsmessige prinsipper og klarer seg godt. Denne hovedkonklusjonen har vi diskutert videre i kapittel 8. En tredje konklusjon er at brukere av innovasjonsinfrastrukturen generelt er mer fornøyd med SIVA enn dem som leier direkte fra SIVA eiendom. Dette tror vi kan forklares med at eiendomsselskapet oppfattes mer som ordinær utleievirksomhet enn innovasjonsselskapene, som har andre oppgaver i tillegg.

Den tredje ”ringen i vannet”, ringvirkninger av SIVAs aktiviteter, er diskutert i kapittel 7. Her ser vi nærmere på de totale virkningene av SIVAs aktiviteter, basert på erfaringer med hva slags typer ringvirkninger slik aktivitet har. Vi ser på direkte virkninger (knyttet til de to første ringene i vannet), aktivitetenes ringvirkninger (etterspørselseffekter og virkninger på befolkning og arbeidsmarked inkludert kompetanse), samt mulige mer langsiktige effekter blant annet av at SIVA-bedrifter etter hvert etablerer seg utenfor anlegget.

1.2.3 Rapportens del 3: Drøftinger, framtidsvurdering og konklusjoner

Til slutt oppsummerer vi resultatene av evalueringen i form av en drøfting av SIVAs effekter (kapittel 8), en diskusjon av SIVA i framtida (kapittel 9) og en oppsummering av hovedresultatene (kapittel 10). Vi mener at SIVA i stor grad gjør det selskapet skal. Det er imidlertid grunn til å diskutere om selskapet kunne gjort det bedre. Generelt sett kan man alltid det. Imidlertid viser evalueringen at de helt store grepene, som å legge ned SIVA eller å fusjonere selskapet med en annen virkemiddelaktør, virker lite aktuelle. Informantene våre er klare på at SIVA, som et lite selskap, er fleksibelt og dynamisk, og lett kan tilpasse seg de behov som finnes

”der ute”. Andre virkemiddelaktører er mer regelorienterte og byråkratiske, noe som gjør dem mindre fleksible og kan gjøre dem mindre løsningsorienterte. Dette gir en organisasjon av SIVAs type et fortrinn som virkemiddelaktør, selv om det også kan være ulemper knyttet til den store fleksibiliteten.

Imidlertid synes vi evalueringen gir grunn til å diskutere forholdet mellom eiendoms- og innovasjonsaktivitetene i SIVA. På den ene sida har vi et økonomisk rimelig bærekraftig selskap (eiendom) som tjener penger på sin eiendomsaktivitet. På den andre sida har vi en rekke innovasjonsselskaper som synes svært avhengige av offentlig støtte. Noen av disse selskapene (på langt nær alle) er leietakere hos SIVA Eiendom, som tjener penger på den verdistigningen som i det minste delvis kan forklares med innovasjonsselskapenes aktiviteter. Andre eiendomsselskaper tjener imidlertid også på innovasjonsselskapenes aktiviteter der SIVA ikke er eiendomsbesitter.

I kapittel 9 diskuteres noen framtidsperspektiver for SIVA. Her fokuserer vi på at vi mener SIVAs rolle nasjonalt må avklares, både sett i lys av den økonomisk-politiske utviklingen og i lys av forholdet til de øvrige nasjonale virkemiddelaktørene. Vi mener imidlertid at SIVA bør bestå som en selvstendig virkemiddelaktør med fokus på tilretteleggende tiltak (infrastruktur). I tillegg peker vi på utfordringer knyttet til framtidig finansiering av innovasjonsselskaper.

2 Noen analytiske perspektiver

I dette kapittelet gjennomgår vi noen av de teoretiske rammene for evalueringen. I avsnitt 2.1 diskuterer vi det teoretiske grunnlaget for offentlige inngrep på SIVAs område. Vi tar her utgangspunkt i ulike teorier for markedssvikt, men diskuterer også kort andre argumenter for offentlige inngrep. Argumentene relateres til de oppgavene SIVA har i dag. Deretter (avsnitt 2.2) tar vi utgangspunkt i evalueringsmetodikk og diskuterer noen generelle krav som til hvordan ikke-eksperimentelle effektevalueringer bør gjennomføres for å bli kvalitativt gode. I avsnitt 2.3 diskuterer vi hvordan de teoretiske og metodiske rammene for evalueringen kan anvendes i vårt tilfelle. Dette avsnittet inneholder også en diskusjon av indikatorer og andre empiriske forhold.

2.1 Teoretisk grunnlag for offentlige inngrep på SIVAs område

SIVAs eksistens er først og fremst begrunnet i at det er et behov for offentlig innsats på eiendoms- og innovasjonsområdet. Dette behovet knyttes gjerne opp mot at det ikke finnes et privat marked for aktiviteter på SIVAs område, og at dette skyldes en eller annen form for svikt i det private markedet for slike aktiviteter. Dersom det er en slik svikt, vil SIVAs aktiviteter bidra til å bedre den samlede ressursutnyttelsen i samfunnet. Siden SIVA per definisjon må dokumentere at det finnes en slik svikt i eiendomsmarkedet, og dersom selskapet faktisk gjør det før de går inn, vil SIVAs aktiviteter per definisjon også føre til økt samfunnsøkonomisk effektivitet.

Samtidig har SIVA et spesielt ansvar for å fremme vekstkraften i distriktene, noe som også skal skje gjennom selskapets eiendoms- og innovasjonsaktiviteter. Slik sett inngår SIVA også som en del av

den norske distriktspolitikken. Dette illustrerer at det også kan være andre argumenter for SIVAs aktiviteter enn dem som er knyttet til å bidra til økt samfunnsøkonomisk effektivitet.

Paretooptimalitet, eller optimal ressursutnyttelse i samfunnsøkonomisk forstand, innebærer at en reallokering av ressurser ikke vil føre til bedre eller mer effektiv ressursutnyttelse. Innenfor mikroøkonomisk teori er standardresultatet at et uregulert marked, under visse forutsetninger (om fri konkurranse), selv vil regulere seg slik at vi får en samfunnsøkonomisk optimal utnyttelse av ressursene. Dette kalles også ofte et perfekt marked. Dersom forutsetningene er oppfylt, bør myndighetene derfor ikke regulere dette markedet med sikte på å bedre ressursallokeringen. At myndighetene kan ha andre prioriteringer enn samfunnsøkonomisk optimal ressursutnyttelse, og dermed likevel velger å regulere perfekte markeder, er et annet spørsmål. Noen av disse drøfter vi nærmere i avsnitt 2.1.3.

Problemet er at frie markeder i praksis i liten grad er perfekte. Det betyr at forutsetningene for at frikonkurranseløsningen sjelden er oppfylt – vi har ulike former for ”svikt” i det perfekte marked. Dersom en uregulert markedsløsning ikke er optimal, vil en regulering kunne føre til bedre ressursutnyttelse. Argumentet for regulering på SIVAs område er også knyttet til dette. Vi skiller gjerne mellom to former for svikt, *markedssvikt* og *systemsvikt*. Etter vår vurdering er systemsvikt også en slags markedssvikt, men det kan være hensiktsmessig å skille mellom dem i drøftingen. Drøftingen nedenfor er delvis basert på Clausen og Rasmussen (2008).

2.1.1 Markedssvikt

Det første man lærer i et grunnleggende kurs i mikroøkonomisk teori er at uregulerte markeder er bra, fordi de fører til samfunnsøkonomisk optimal ressursutnyttelse. Det er imidlertid mange betingelser som må være oppfylt, så det neste man lærer i det samme kurset er hvordan og hvorfor disse betingelsene ofte svikter. Se senere lærer man også om hvordan markedssvikt kan reguleres. For å unngå å skrive en lærebok i mikroøkonomisk teori, vil vi nedenfor begrense oss til å drøfte de viktigste årsakene til markedssvikt og hvordan disse kan reguleres. Vi understreker for øvrig at markedssvikt i ett marked i prinsippet fører til at det vil være markedssvikt også i andre markeder, og til at alle markeder derfor bør reguleres.

Vi vil ikke her gå gjennom alle formene for markedssvikt i detalj. I stedet nevner vi at det finnes en rekke former for markedssvikt, som hver på sin måte kan være argumenter for offentlige inngrep:

- Få (eller en) tilbyder av et gode (oligopol - monopol) gir en for høy pris og et for lavt kvantum av et gode i forhold til det samfunnsøkonomisk optimale. Selskapenes (selskapets) pris og/eller kvantum kan reguleres av myndighetene.
- Stordriftsfordeler er knyttet til at produksjonen av et gode har store, faste kostnader. I så fall vil det kunne være optimalt med en enkelt produsent av godet. Produksjonen kan skje i offentlig regi, eller myndighetene kan *subsidiere* et privat monopol på området.
- Eksterne effekter av markedsaktivitet har vi når markedsaktørene hver for seg ikke tar hensyn til de fordeler og/eller ulemper de påfører andre aktører utenfor eller innenfor det aktuelle markedet. Kostnader og/eller inntekter knytta til de eksterne effektene er ikke internalisert, og dermed ikke en del av beslutningsgrunnlaget for den enkelte aktør. Myndighetene kan internalisere disse gjennom å subsidiere eller avgiftsbelegge aktiviteten (enten på produsent- eller konsumentensida) akkurat så mye at det blir samsvar mellom de samfunnsmessige kostnader/inntekter og de kostnader/inntekter den enkelte aktør står overfor.
- Kollektive goder er ikke-ekskluderbare i sin natur. Det betyr at det i prinsippet er fri tilgang på godet dersom det produseres, og at en aktørs bruk av godet ikke forringer andres tilgang på det. Med andre ord er det ingen kostnader knyttet til bruken av godet, men det kan være kostnader knyttet til produksjonen av det. Det er det samme som at produksjonskostnadene er skalauavhengige (faste). Godet bør produseres, fordi det er en etterspørsel etter det. Finansieringen av godet kan skje via det offentlige (skattefinansiering), som selv kan stå for produksjonen eller som kan bruke private produsenter.
- Informasjonsskjevheter (asymmetrisk informasjon) har vi når enkelte aktører har større kunnskap om et fenomen enn andre og bruker dette til å skaffe seg en fordel. Slike skjevheter kan ha stor betydning i markedet når goder skal omsettes – det kan lønne seg for selger å skjule en del av informa-

sjonen han har om godet fra kjøper. Informasjonsskjevheter reguleres ofte ved å pålegge selger informasjonsplikt og erstatningsansvar dersom denne plikten ikke overholdes.

- Samtidig er informasjonsskjevheter av stor betydning når det gjelder reguleringer av markeder. Myndighetene kjenner markedene i utgangspunktet dårligere enn markedsaktørene. Det vil være i markedsaktørenes interesse at reguleringen er gunstig for dem, slik at de kommer bedre ut med reguleringen enn uten (privatøkonomisk gunstige reguleringer). Myndighetene er opptatt av samfunnsøkonomisk gunstige reguleringer. Hvordan kan disse hensynene forenes?

Disse eksemplene på markedssvikt illustrerer at det er en rekke forhold som motiverer offentlig inngripen i et marked. Dersom vi fokuserer på SIVAs aktiviteter, vil vi hevde at argumentene ligger i skjæringspunktet mellom eksterne effekter, kollektive goder og utnyttelse av stordriftsfordeler. I tillegg kan informasjonsskjevheter ha en betydning, spesielt når det gjelder omfanget av selve reguleringen.

SIVAs innovasjonsaktiviteter

SIVAs innovasjonsaktiviteter kan i følge Clausen og Rasmussen (2008) begrunnes i at private bedrifter ikke fullt ut kan internalisere de positive effektene av sine FoU-investeringer, siden investeringer i FoU kommer flere til nytte enn bedriften selv (eksterne effekter, kollektive goder). Derfor vil bedriftene investere mindre i FoU og innovasjon enn det som er samfunnsmessig optimalt. Jo større eksterne effekter som er knyttet til FoU- og innovasjonseffektene, desto større forskjell er det mellom det som er optimalt for bedriften og det som er samfunnsøkonomisk optimalt. Dette er et argument for offentlige reguleringer av innovasjonsaktivitet. Ved å subsidiere private innovasjons- og FoU-aktiviteter kan myndighetene således bidra til å gjøre ulønnsomme investeringer i innovasjon og FoU lønnsomme for enkeltbedrifter. Det vil være mest lønnsomt å subsidiere prosjekter med store eksterne virkninger, men som kan være ulønnsomme for enkeltbedrifter å gjennomføre. Et tilleggsargument for å subsidiere slike prosjekter, er at de ofte har stor grad av usikkerhet knyttet til seg. Myndighetene kan altså bidra med å ta risiko knyttet til prosjektet.

Tilgangen på privat, ekstern kapital er ofte vanskeligere for små og unge bedrifter enn for større og lønnsomme foretak. Risikoen blir for stor for investorene, og derfor vil muligheten for å gjennomføre innovasjonsprosjekter uten offentlig støtte være mindre i små og unge bedrifter. Det betyr at de store og lønnsomme bedriftene har lettere tilgang på privat kapital. Imidlertid kan små bedrifter ofte være vel så innovative som store, men informasjonssvikt kombinert med risikoaversjon, eller ”moral hazard”, gjør at privat kapital ikke er villig til å gå inn i prosjekter i disse bedriftene. Derfor kan offentlige innovasjonsprogrammer ha stor betydning når det gjelder å bidra til å sikre innovative småbedrifter tilgang på kapital. Slike programmer vil også være samfunnsøkonomisk lønnsomme dersom de rettes inn mot aktiviteter som ikke ville blitt gjennomført på egenhånd eller dersom aktivitetene fører til at bedriftene vil få problemer med å overleve² uten støtte.

Det er for øvrig viktig at støtten verken går til aktiviteter (bedrifter) som ville vært gjennomført uansett eller til aktiviteter (bedrifter) som ikke er liv laga uansett. Den optimale støttemottaker er en marginal aktivitet (bedrift), det vil si en aktivitet (bedrift) som blir snudd fra ulønnsom til lønnsom ved hjelp av støtten. I den empiriske biten av evalueringen forsøker vi nettopp å kartlegge i hvilken grad dette er tilfelle.

SIVAs eiendomsaktiviteter

SIVAs eiendomsaktiviteter er i utgangspunktet ikke i samme grad som innovasjonsaktivitetene en form for offentlig støtte, selv om innovasjonsaktivitetene og eiendomsaktivitetene i noen grad er samlokalisert. SIVA Eiendom Holding (SEH) opptrer omtrent som en hvilken som helst privat eiendomsbedrift³ i den forstand at den skal drive lønnsomt innenfor sine markeder og være selvfinansierende (selvgående). Det stilles et krav om at SEHs virksomhet ikke skal fortrenge privat virksomhet, og at dette skal dokumenteres fra SIVAs side.

² Vi snakker ikke nødvendigvis om støtte over tid. Poenget er at vedkommende bedrift på egen hånd skal slippe å finansiere hele kostnaden, og ta hele risikoen, knyttet til innovasjons- eller FoU-aktiviteten, siden aktiviteten kommer flere aktører til gode.

³ SEH er medeier i en rekke eiendomsselskaper og forvalter statens eierinteresser i andre selskaper. Avkastningen på disse eierinteressene finansierer SEHs aktivitet over hele landet.

Det finnes imidlertid faglige argumenter for samlokalisering av bedrifter til samme eiendom som kan forsvare offentlige inngrep på området. Dersom det ikke er et privat marked for slik eiendomsdrift, kan SIVA gå inn. Dette gjelder blant annet i distriktene. I dette tilfellet kan eiendomsselskapet tilby lokaler, og i tillegg en rekke fellestjenester, som hver og en av leietakerne på egen hånd ikke kan finansiere. Samlokalisering fører i så fall til at enhetskostnadene for de aktuelle tjenestene faller for alle brukerne, og de kan lettere finansiere dem i fellesskap enn hver for seg. Slik sett kan eiendomsaktiviteten til SIVA forsvares med utgangspunkt i markedssvikt på området stordriftsfordeler (eller kollektive goder). Dette forsterkes ytterligere ved at SIVA også tilbyr et nettverk (av andre bedrifter) og sin egen kompetanse, i tillegg til de innovasjonsaktivitetene som er lagt til eiendommen. En viktig del av evalueringen er å kartlegge synergien⁴ mellom eiendoms- og innovasjonsaktivitetene.

Begrepet *markedsleie* kan også trekkes inn. I sentrale strøk vil markedsleien være høyere enn i distriktene. Litt avhengig av når eiendommen er utbygd, kan den høye markedsleien i sentrale strøk bidra til å gi SIVA inntekter som er høyere enn kapitalkostnadene der. I distriktene er det tvert om. Her vil kostnadene ved å drive et bygg kunne være høyere enn inntektene. Dersom man ønsker å tilby utleieeiendommer i distriktene, er det ikke sikkert det finnes private aktører som er villig tilby dette. Dette er en form for markedssvikt som forsvares offentlige inngrep gjennom SIVAs eiendomsaktivitet.

2.1.2 Systemsvikt

Tradisjonelt er markedssvikt, som diskutert ovenfor, brukt som faglige argumenter for offentlige inngrep. Den seinere tiden har man (Kaloudis 2003, Carlsen og Rasmussen 2008) tatt høyde for at markedssviktradisjonen ikke er tilstrekkelig. Begrepet *systemsvikt* er innført. Diskusjonen om hvorvidt systemsvikt er et spesialtilfelle, og dermed kan legges inn under, begrepet markedssvikt, skal vi la ligge her. Igjen vil vi skille mellom SIVAs innovasjons- og eiendomsaktiviteter.

⁴ SIVA bygger og tilbyr i noen tilfeller lokaler for enkeltbedrifter. Våre data gir dessverre ikke grunnlag for å skille mellom eiendommer som brukes av en eller flere bedrifter.

SIVAs innovasjonsaktiviteter

Systemperspektivet innebærer at innovasjon er en systematisk prosess som involverer en rekke aktører (bedrifters interaksjon med universiteter, forskningsinstitusjoner, leverandører, offentlige aktører etc). Dette forutsetter samarbeid. Hver enkelt aktør har ikke nødvendigvis kapasitet og bærekraft til å initiere og delta i slikt samarbeid, og den er kanskje ikke kjent med at samarbeid vil kunne være lønnsomt. Vi får en slags ”fangens dilemma”, der alle ville vært tjent med samarbeid, men slikt samarbeid ikke initieres. Dette innebærer også samfunnsøkonomisk uoptimal ressursutnyttelse.

Myndighetenes rolle innenfor et slikt perspektiv vil være å få i stand samarbeid, eller løse opp fangens dilemma, til alles nytte. Økt samarbeid kan føre til mer systematisk kunnskapsoppbygning og dermed mer innovasjon. Innovasjon er en prosess som innebærer mye prøving og feiling, der det ofte er slik at kun et fåtall bedrifter vil oppleve stor suksess i markedet. Kostnader ved offentlige innovasjonsprogrammer vil derfor kunne forsvares dersom de bidrar til å skape flere innovasjonseksperimenter, der det offentlige tar (en del av) risikoen. En av kostnadene for det offentlige i en slik prosess er at mange ideer ikke har livets rett, noe som betyr at avkastningen er usikker.

Evalueringen vil, med utgangspunkt i systemperspektivet, forsøke å kartlegge i hvilken grad SIVA bidrar til innovasjonseksperimenter som ellers ikke ville blitt igangsatt. Viktige kriterier for å måle dette vil være knyttet til om programmene fører til mer samarbeid, interaksjon, læring og utprøving av nye ideer.

SIVAs eiendomsaktiviteter

SIVAs eiendommer medfører i en del tilfeller samlokalisering⁵ av bedrifter. Det er også i disse lokalene innovasjonsaktiviteten foregår, i tillegg til at de innovasjonsselskaper SIVA deltar i også kan operere i bygg eid av andre enn SIVA. Samlokalisering i seg selv kan bidra til at en del samhandlingsprosesser går lettere, og den lokale lederen for SIVA-anlegg kan ha en initierende funksjon i forhold til dette. Vi tror imidlertid ikke det er grunn til å fokusere

⁵ I noen tilfeller eier SIVA også eiendommer som brukes av enkeltbedrifter

noe ekstra på systemperspektivet når det gjelder SIVAs eiendomsaktiviteter.

2.1.3 Andre grunner for å regulere

Ovenfor har vi forsøkt å diskutere det vi mener er de viktigste faglige argumentene for å regulere markeder på SIVAs område. Man kan, med utgangspunkt i mikroøkonomisk teori, også argumentere for at samfunnet har en velferdsfunksjon, der samfunnets egne prioriteringer (eller prioriteringer samfunnet har på vegne av innbyggerne) inngår. Disse prioriteringene kan blant annet omfatte politiske preferanser, som for eksempel preferanser knytta til en jevnest mulig inntektsfordeling, til tilgang på velferdstjenester for alle, til distriktpolitikken, til skattepolitikken, til miljøpolitikken eller til andre politikkområder. På den måten kan økonomisk teori brukes til å prioritere mellom ulike paretooptimale situasjoner (fordelingsspørsmål), men også til å prioritere andre forhold foran effektiv ressursallokering. Man kan altså, i det minste delvis på faglig grunnlag, si noe om politikkpreferanser. Imidlertid blir politikk av mange omtalt som noe ikke-faglig og dermed noe man verken kan eller skal si noe om i en faglig rapport.

Vi har ikke tenkt å føre denne diskusjonen spesielt langt her, og vi er ikke spesielt opptatt av i hvilken grad det er faglighet knyttet til politiske preferanser. Imidlertid ønsker vi å si litt mer om SIVAs rolle innenfor distriktpolitikken, siden SIVA har et spesielt ansvar for å bidra til vekstkraft i distriktene. Vi oppfatter dette som et eget mål, der verken markedssvikt- eller systemsviktargumentene er spesielt framtreddende. Det foreligger heller ingen prioritering mellom SIVAs distriktpolitiske ansvar og det mer generelle ansvaret foretaket har.

En del av disse prioriteringene foretar SIVA selv, gjennom sine eiendoms- og innovasjonsdisposisjoner. I tillegg gjennomfører SIVA oppdrag, både for KRD og NHD. Oppdragene for KRD har som regel et distriktpolitisk utgangspunkt. Disse oppdragene er med på å gi et uttrykk for hvor høyt det distriktpolitiske ansvaret skal prioriteres. Selv om vi ikke kan si noe om styrken i disse prioriteringene, er det et faktum at det distriktpolitiske ansvaret er en del av SIVAs rammebetingelser, og at en evaluering av SIVA må diskutere dette nærmere.

2.2 Evalueringsprinsipper

Formålet med en effektevaluering av et virkemiddel eller tiltak er å vurdere hvilke virkninger (effekter) tiltaket har, sett i forhold til målsettingene. Generelt omfatter dette også en vurdering av tiltakets effektivitet, altså hvor godt tiltaket treffer, gjerne sett i forhold til andre mulige tiltak (alternativvurdering). I vårt tilfelle skal SIVAs addisjonalitet måles langs de dimensjonene som er beskrevet i avsnitt 1.1.1. Nedenfor gjennomgår vi kort noen *generelle krav* til evalueringer og evalueringsmetodikk, som dermed også har anvendelse for evalueringen av SIVA.

2.2.1 Målet med tiltaket: Tiltakets addisjonalitet

Prinsipielt sagt kan effekter av et tiltak måles ved at man har en variabel (indikator) som er et resultat av en prosess uten tiltaket, deretter tilfører tiltaket uten å endre andre rammebetingelser og lar det virke gjennom prosessen, for deretter å måle variabelen (indikatoren) på nytt. Dersom både prosessen og de øvrige rammebetingelsene er uendra, vil differansen mellom den gamle og den nye variabelverdien (indikatorverdien) være effekten av tiltaket. Slike kontrollerte eksperimenter har vi imidlertid ikke muligheten til å gjennomføre når vi skal evaluere effekter av tiltak for samfunnsforhold. Dette er også hovedgrunnen til at det er så stor forskjell på, og til dels vesentlig mer komplisert, å gjennomføre evalueringer av tiltak i samfunnet enn kontrollerte eksperimenter i et laboratorium.

Siden vi ikke kan gjennomføre slike eksperimenter, kan vi heller ikke måle verdien for en variabel før og etter et eksperiment og si at det er resultatet av tiltaket. Det innebærer også at en effektevaluering ikke kan nøye seg med å se på hvordan indikatorverdier utvikler seg over tid, selv om man faktisk har kontroll på når og i hvilket omfang tiltaket gjennomføres. Det vil være en rekke andre forhold enn selve tiltaket som påvirker utviklingen i indikatorverdien. Vi må derfor, på en eller annen måte, kontrollere for disse andre forholdene for å kunne si noe om tiltakets effekter og dermed dets addisjonalitet.

2.2.2 Det kontrafaktiske nullalternativet

Dette kompliseres ytterligere ved at vi normalt ikke har kontroll på selve tiltaket, og dets innfasing. SIVA har for eksempel eksistert i mer enn 40 år. Vi er altså begrenset til å observere utviklingen i de aktuelle indikatorverdiene over tid, der de observerte verdiene er en funksjon av tiltaket og en rekke andre rammebetingelser. Den første utfordringen vi står overfor er altså hvordan vi skal kunne anslå utviklingen i de aktuelle indikatorene også uten tiltaket. Dette kalles det kontrafaktiske (ikke-observerte) alternativet, nullalternativet eller basisalternativet. Dersom vi kjenner indikatorverdiene i nullalternativet, og vi kjenner selvsagt de observerte verdiene, kan vi beregne effekten av tiltaket som differansen mellom de to settene av indikatorverdier. Imidlertid er nullalternativet kontrafaktisk, og vi kjenner dermed ikke indikatorverdiene. Spørsmålet blir da hvordan vi kan anslå disse.

Å anslå utviklingen i nullalternativet er ingen eksakt vitenskap. Det forutsetter at vi har *en teori* om sammenhengene i samfunnet, i vårt tilfelle en teori om sammenhengen mellom tiltak og effekt. I tillegg må vi kunne beskrive denne sammenhengen godt (*metodekrav*), og vi må kunne observere både tiltak og resultatindikatorer ved hjelp av *gode data*. En må altså stille krav til kvaliteten på teori, metode og data for å kunne anslå den kontrafaktiske utviklingen. Nøyaktig hvilke kvalitetskrav som skal stilles, finnes det ikke noe generelt svar på i evalueringsteorien. Kvaliteten på selve evalueringen avhenger imidlertid av kvaliteten på teori, metode og data for å anslå den kontrafaktiske alternativet, og dermed tiltakets addisjonalitet. Dette avhenger igjen blant annet av hvilken ressursinnsats en legger i evalueringen. Ofte er ressursinnsatsen begrenset, og dermed blir også kvaliteten på evalueringen et kompromiss mellom det beste og kostnader knyttet til ressursbruk.

I praksis tar man derfor ofte utgangspunkt i tilgjengelige og relevante sekundærdata i form av indikatorer, som kan hentes fra offentlige registre eller samles inn i form av annen, lett tilgjengelig informasjon. Denne informasjonen skal dekke både tiltaket og de aktuelle resultatindikatorerne. Slik sett vil utgangspunktet være at man, ved hjelp av sekundærinformasjon, skal kunne beskrive både tiltaket og størrelsen på resultatindikatorerne på en god og enkel måte. Dette er med andre ord observerbart, og det kan omfatte både en rekke forhold knyttet til tiltaket og til tiltakets virknings-

områder (trenger ikke være en-dimensjonalt), både kvantitative og kvalitative. Til sammen kalles dette ofte *virkningsalternativet*, som viser tiltaket og tiltakets brutto effekter (effekter som ikke er fratrukket nullalternativet).

Selv om dette er et nødvendig, og kan være et omfattende, utgangspunkt for å anslå tiltakets addisjonalitet, er det på langt nær nok og må suppleres med mer informasjon. Denne suppleringen kan skje på forskjellige måter, avhengig av tema, evaluators kompetanse, datatilgang, ressursinnsats etc. En rekke valg må foretas, og det er viktig for kvaliteten på evalueringen at konsekvensene av de valgene som tas også klargjøres. Formålet er altså å bruke den ekstra informasjonen til å anslå tiltakets addisjonalitet (for de relevante resultatindikatorerne). Følgende metoder (eller kombinasjoner av dem) kan brukes:

- *Teoretisk baserte analyser* kan brukes til å anslå tiltakets addisjonalitet for de aktuelle resultatindikatorerne. Slike analyser kjennetegnes ved at de i større grad (men ikke alltid) kan si noe om fortegnet enn størrelsen på addisjonaliteten. Dersom fortegnet på effektene er tilstrekkelig, vil det også være tilstrekkelig med analyser som viser dette. Typisk kan slike analyser være til hjelp dersom tiltaket faktisk har negativ addisjonalitet, altså virker mot sin hensikt.

Teoretisk baserte analyser kan også for eksempel brukes dersom empiri ikke er tilgjengelig, eller i tilfeller der en skal gjennomføre en forhåndsvurdering (kalles også konsekvensanalyse) av et tiltak.

Hvilken teori (hvilke teorier) en bruker, avhenger av hvilke sammenhenger en skal analysere. Det vil igjen være fagavhengig. Slik sett vil det alltid ligge en teori til grunn for de evalueringene som gjennomføres, selv om selve effektivvurderingen er empirisk basert.

- *Statistiske (økonometriske) analyser* av hva som påvirker utviklingen i den (de) aktuelle resultatindikator(e) kan brukes til å isolere effekten av tiltaket fra effekten av andre rammebetingelser. Dette kan brukes spesielt dersom tilgangen på relevante dataregistre er god, slik at man kan spesifisere en sammenheng mellom relevante forklaringsvariabler og resul-

tatindikatoren. Det forutsetter imidlertid at tiltaket kan være en av forklaringsvariablene.

- *Registerbaserte analyser* mer generelt kan brukes til å skissere forskjeller mellom brukere og ikke-brukere av tiltaket. Slike analyser kan imidlertid ikke si om det er tiltaket eller noe annet som forklarer disse forskjellene. Slik sett er de svakere enn de statistiske analysene når det gjelder sammenhenger, men de kan likevel utgjøre et alternativ dersom tilgangen på sekundærinformasjon er for dårlig til å gi et godt grunnlag til å analysere sammenhenger og forklaringer. Derfor bør slike analyser kombineres med andre analyseformer, for eksempel surveys eller andre former for datainnsamling.
- *Modellbaserte analyser (simuleringer)* kan brukes for visse resultatvariabler og noen tiltak. Dette forutsetter imidlertid at modellen som brukes har et relevant teorigrunnlag, et godt datagrunnlag, og at den spesifiserer de sammenhengene som skal analyseres (mellom tiltak og resultatvariabler). Da går det an å simulere modellen med og uten tiltaket, og se på tiltakets effekter som differansen mellom de to simuleringene for aktuelle variabler.
- *Surveys blant brukere* brukes relativt ofte i evalueringer og kan gi tilgang på relevant empiri. Her blir brukerne av tiltaket bedt om å anslå tiltakets effekt for de resultatvariablene man er interessert i å se på. I utgangspunktet er dette en god måte å anslå (brukernes syn på) tiltakets effekter. Imidlertid stiller dette store krav til evaluator, som må stille spørsmålene på riktig måte for å få gode svar. Man risikerer i tillegg at brukerne svarer taktisk og overvurderer tiltakets betydning i forhold til den reelle betydning tiltaket har hatt. Dette problemet kan (delvis) unngås ved å stille samme spørsmål på flere måter. Siden det er brukerne som stilles spørsmål i en slik survey, risikerer man også at ikke-brukeres syn på tiltakets effekter ikke kommer fram. Surveys kan imidlertid også brukes overfor andre enn brukerne, som for eksempel ikke-brukere og andre med kompetanse om tiltakets effekter.
- *Informantintervjuer* brukes også relativt ofte i evalueringer og kan gi tilgang på relevant empiri. En del av de samme utfordringene som ved surveys finner en også her. Imidlertid kan samtaleformen gi evaluator anledning til å be informantene presisere sine svar. En effektiv måte å drive informantinter-

vjuer på, er gjennom fokusgrupper. Da vil man ha flere samtalepartnere samtidig, og slik sett kunne få bredere informasjonsgrunnlag.

- *Indikatorbasert "benchmarking"* av brukere og ikke-brukere (se også registerbaserte analyser ovenfor) kan brukes til å sammenlikne de to gruppene og til å anslå tiltakets effekter. Det er da et spørsmål om hva som forklarer forskjellene mellom de to gruppene, blant annet i hvilken grad tiltaket eller andre forhold er de viktigste forklaringsfaktorene. Det gir indikatorbasert benchmarking ikke svar på. I for eksempel evalueringen av Tiltakssonen i Nord-Troms og Finnmark brukte Hervik et al (2001) områder i Nordland og Sør-Troms som var likest mulig Tiltakssonen som benchmarking-område. Selvsagt er det flere forskjeller mellom disse områdene og Tiltakssonen enn de virkemidlene en finner i Tiltakssonen, og slik sett kan det være problematisk uten videre å si at ulike utviklingstrekk utelukkende skyldes virkemidlene. En må derfor korrigere for andre forhold som påvirker utviklingen når en skal vurdere effektene av virkemidlene i Tiltakssonen.

Det er altså nødvendig at en kombinerer informasjon om tiltaket og aktuelle resultatindikatorer med en eller flere av de nevnte metodene for å kunne anslå tiltakets addisjonalitet. Jo mer informasjon, desto bedre. Ved å kombinere flere metoder kan en korrigere noe informasjon med annen informasjon for å gi et best mulig resultat. Det er selvsagt viktig at evaluator forholder seg kritisk til metodebruken og hele tiden er klar over styrker og svakheter ved den/de metoden(e) som velges, og rapporterer disse som en del av analysen.

2.2.3 Data og indikatorer

Bruk av sekundærinformasjon (data og indikatorer) innebærer også at en må gjøre en rekke valg. Det viktigste valget en må gjøre, er å finne fram til relevante data og indikatorer. Man velger i utgangspunktet ikke sysselsetting som resultatindikator dersom man skal anslå virkningene av tiltaket for verdiskapningen, siden sysselsetting ikke står i et en-til-en-forhold til verdiskapning. Imidlertid kan sysselsetting, med visse forbehold, brukes som et instrument for

verdiskapning dersom kun sysselsettingsdata er tilgjengelig. Man må altså ha et bevisst forhold til de data man bruker, og rapportere relevansen av data man velger.

Ofte, slik tilfellet er med SIVA, vil tiltaket være relativt lite sammenliknet med omfanget av andre rammebetingelser og størrelsen på resultatindikatorerne. Det betyr ikke nødvendigvis at tiltaket har liten betydning, men det betyr hvert fall at det er skalaforskjeller som kan påvirke fokus i evalueringen. Enten kan tiltakets betydning bli overfokuserert, siden det er tiltaket vi ser på, eller så kan tiltakets effekter bli underestimert, siden tiltakets omfang er lite. Slike forhold er viktige å ta hensyn til spesielt dersom man baserer resultatindikatorerne på offisielt tilgjengelig statistikk, som ofte rapporteres på et helt annet nivå enn tiltaket. Begrepet ”å skyte spurv med kanoner” illustrerer til en viss grad dette problemet.

Ovenfor har vi fokusert mest på forhold som er målbare. Også vanskelig målbare, og ikke-målbare, forhold (kvalitativ informasjon) må det stilles omtrent de samme krav til.

2.2.4 Andre mulige målefeil

Tiltaks addisjonalitet anslås ofte på forenklete måter, i det minste når vi snakker om virkemiddelbruk. Selektive⁶ virkemidler har visse effekter som ikke kan måles direkte, men som er svært viktige både når vi skal snakke om virkemiddelets addisjonalitet og effektivitet:

- Virkemiddelet kan ha *fortrengningseffekter* ved at annen virksomhet blir konkurrert ut av dem som mottar virkemiddelet.
- Virkemiddelet kan bidra til *dødvestap* dersom støttemottakerne ville gjennomført sin aktivitet også uten tilgang på virkemiddelet.
- Det er derfor de *marginale virksomhetene* som er de ideelle støttemottakerne. Dette er virksomheter som trenger tiltaket for å komme i gang, men som samtidig i liten grad fortrenger annen virksomhet.

⁶ Selektive virkemidler tildeles etter søknad og konkurranse. Motsetningen er generelt virkende virkemidler, som tildeles alle som oppfyller visse kriterier (for eksempel differensiert arbeidsgiveravgift).

- Virkemiddelet kan føre til *rent seeking* hos potensielle støtte-mottakere. Det vil si at det medfører kostnader å konkurrere om å få tilgang på virkemiddelet. Ofte vil store firmaer i god økonomisk posisjon lettere kunne bruke penger på dette enn mindre firmaer i svakere økonomisk posisjon. Slik sett kan rent seeking ramme potensielle mottakere skjevt, og kanskje også slik at de som trenger det i størst grad blir presset ut.
- Virkemiddelet kan ha *positive ringvirkninger* i en region, spesielt dersom det er ledig kapasitet i utgangspunktet og tiltaket bidrar til økt kapasitetsutnyttelse. Positive ringvirkninger i en region kan også bety at regionen tiltrekker seg ressurser fra andre regioner som en følge av tiltaket. Da vil aktiviteten i andre regioner kunne gå ned som en følge av tiltaket.
- Virkemiddelet kan føre til *økte kostnader* i en region, for eksempel ved at det bidrar til økt lønn i regionen. Dette kan igjen føre til dårligere konkurransevne og lavere kapasitetsutnyttelse i regionen (sett i forhold til andre regioner).

Disse effektene kan være av ulik betydning og viktighet. Noen av dem kan måles, for eksempel gjennom spørsmål i en survey eller gjennom analyser av virksomheter eller regioner, mens andre er vanskeligere å anslå.

Helt til slutt vil vi peke på det generelle problemet som er knyttet til at man ofte måler et tiltaks addisjonalitet ved å se på de aktuelle brukerne av tiltaket. Det er ikke sikkert at tiltakets addisjonalitet er god, selv om tiltaket er positivt for alle brukerne (jamfør for eksempel fortrenings- og dødvektstapseffektene). Omvendt er det heller ikke sikkert at tiltakets addisjonalitet er dårlig, selv om tiltaket virker negativt for alle brukerne. Dette er et slags *aggregeringsproblem*, som også må drøftes som en del av evalueringen.

2.3 Evalueringsprinsipper og evaluering av SIVA

Evalueringen av SIVA må være relevant. Det betyr at det er *effektene av SIVA* som skal evalueres. Hvilke effekter det er snakk om, er gjennomgått i kapittel 1. Samtidig må evalueringen tilfredsstillende *generelle, metodiske krav* av den typen som er diskutert ovenfor. Til

sammen utgjør kravene til relevans og metode grunnlaget for at evalueringen blir best mulig, gitt den ressursinnsatsen som legges ned i evalueringen. Vi har valgt å forene disse to kravene i følgende tre hovedpunkter i evalueringen:

1. En strategisk analyse, inkludert teoridrøfting
2. Datainnsamling og –analyse
3. Syntese av 1 og 2 og drøfting av SIVAs framtid.

Tanken er altså at de tre delene til sammen utgjør evalueringen av SIVA. Først gjennomføres en strategisk analyse (gjengitt i kapitlene 1.1, 2 og 3), der SIVAs oppgaver og plassering i det norske virkemiddelapparatet diskuteres på generelt grunnlag og sees i forhold til innholdet i evalueringen. Innholdet i den strategiske analysen ligger til grunn for deretter å samle inn aktuelle data, sortere og analysere informasjon (punkt 2, se kapittel 4 til 7). Til slutt gjennomføres en syntese av punkt 1 og 2, som utgjør selve evalueringen og leder fram til en drøfting av SIVAs framtid. Denne syntesen er systematisert i form av konklusjonene i kapittel 8 og 9, men deler av syntesen vil også framgå av analysen i kapittel 4 til 7. Nedenfor går vi kort gjennom innholdet i de tre hoveddelene.

2.3.1 Strategisk analyse og teoridrøfting

Formålet med den strategiske analysen er å diskutere SIVAs rolle i det norske virkemiddelapparatet på generelt grunnlag. Dette innebærer å drøfte selve grunnlaget for SIVA, basert på teorier om offentlige inngrep på SIVAs område. Teoriene for offentlige inngrep på SIVAs område er generelle, i den forstand at de sier noe om når det er samfunnsøkonomisk effektivt med offentlige inngrep (og når det ikke er det), basert på tradisjonell mikroøkonomisk teori. Markeds- og systemsvikt er stikkord som kan brukes i forhold til faglige argumenter for inngrep på SIVAs område. I tillegg kan myndighetene ha prioriteringer av mer politisk karakter (ikke basert på samfunnsøkonomiske effektivitetsresonnementer). De teoretiske resonnementene, som er drøftet i kapittel 2.1, gjelder SIVAs *område* og begrenser seg ikke til SIVA som organisasjon. Det finnes også andre aktører i det norske virkemiddelapparatet som jobber med å bidra til verdiskapning og næringsutvikling, enten i hele landet eller avgrenset til spesielle deler av landet (distriktene, enkeltregioner, enkeltkommuner). Derfor vil resonnementene

i denne diskusjonen gjelde offentlige inngrep på dette området mer generelt.

Et annet tema som tas opp i den strategiske analysen er derfor arbeidsdelingen mellom SIVA og andre virkemiddelaktører innenfor temaene innovasjon, næringsutvikling og verdiskapning. De viktigste aktørene på SIVAs område er Innovasjon Norge, Norges forskningsråd og fylkeskommunene. Drøftingen i avsnitt 3.4 er i stor grad basert på hvordan dette samarbeidet er beskrevet i offisielle dokumenter i dag. Vi har i tillegg samlet inn og analysert informasjon om hvordan dette samarbeidet fungerer i praksis (kapittel 4).

Den strategiske analysen inneholder også en gjennomgang av SIVAs historie, fra å drive med eiendomsvirksomhet knyttet til industrivekstanlegg i visse deler av landet, til å drive med eiendoms- og innovasjonsvirksomhet i hele landet (med et spesielt ansvar for distriktene) og i utlandet (se avsnitt 3.1). Målsettingene for SIVA i dag (avsnitt 3.2) reflekterer på mange måter denne utviklingen. Det er disse målsettingene, med et hovedmål (en formålsparagraf), to delmål (eiendom og innovasjon) og anledning til å drive med andre, men tilknyttede, aktiviteter (inkludert internasjonalt) som utgjør grunnlaget for evalueringen.

SIVA har også utviklet en portefølje av aktiviteter og programmer, inkludert selve eiendomsvirksomheten, som til sammen utgjør SIVAs virkemidler. Denne porteføljen er delvis selvfinansiert (inntekter knyttet til eiendomsvirksomhet, andre eksterne inntekter), delvis finansiert av NHD og KRD (og andre offentlige aktører, som UD). Fokus i beskrivelsen av SIVAs portefølje i den strategiske analysen (avsnitt 3.5) har vært eiendomsvirksomheten og programsatsningen via NHD og KRD. Vi har imidlertid også kort diskutert forholdet mellom virksomhetsområdene nasjonalt og regionalt. SIVA har valgt å bygge opp sin egen organisasjon slik at den er tilpasset denne porteføljen (avsnitt 3.3).

Det har vært gjennomført evalueringer av ulike deler av SIVAs virksomhet de siste par årene. Disse, og andre relevante dokumenter som omtaler effekter av SIVAs virksomhet, er gjennomgått som en del av den strategiske analysen (se vedlegg 1). Formålet med gjennomgangen har vært å vise hovedresultatene av disse evalueringene. Vår evaluering tar for seg hele SIVA og vektlegger synergier (eventuelt manglende sådanne) mellom de ulike virksom-

hetsområdene. Evalueringen er også, på mange måter, grunnleggende i den forstand at den tar opp SIVAs framtid.

Innholdet i den strategiske analysen er i stor grad basert på eksisterende dokumentasjon, i form av stortingsdokumenter, MRS-rapporter, oppdragsbrev, tilsagnsbrev, regnskaper, budsjetter, møtereferater, avtaler (med andre virkemiddelaktører), andre evalueringer etc. I tillegg har vi basert oss på teorier, spesielt knyttet til virkemiddelteori, økonomisk teori og evalueringsteori. Den strategiske analysen baserer seg i mindre grad på empiri, som i hovedsak er samlet inn i neste del av evalueringen (del 2, data- og analysedelen).

2.3.2 Empiri

Vi har valgt å basere oss på tre former for empiri i evalueringen. Utgangspunktet er data hentet fra offentlige registre. Her har vi basert oss på informasjon fra Bedrifts- og foretaksregisteret (BoF) og fra Brønnøysundregistrene. Til sammen gir disse kildene oss informasjon som kan brukes til å benchmarke SIVA-virksomheter i forhold til andre virksomheter når det gjelder visse indikatorer. Vi kan altså beskrive forskjeller og likheter mellom SIVA-virksomheter og andre virksomheter ved hjelp av disse dataene. De sier imidlertid lite om SIVAs addisjonalitet.

For å få bedre grep om SIVAs addisjonalitet, har vi valgt å bruke en kombinasjon av surveys og dybdeintervjuer. Våre informanter er alle enten knyttet til SIVA på en eller annen måte, eller kjenner SIVA og SIVAs aktiviteter rimelig godt gjennom sitt daglige arbeid. Slik er det nødt til å være – de som ikke kjenner SIVA, kan heller ikke vurdere hva SIVA gjør og dermed ikke informere oss om hva (de mener) effektene av SIVAs aktiviteter, og dermed addisjonaliteten, er. Imidlertid fører også dette til en empirisk begrensning. Vi vet ikke hvordan aktører uten tilknytning til SIVA ser på (effektene av) SIVAs aktiviteter. Dette betyr at vi ikke vet hvordan de som har falt utenfor SIVAs aktiviteter oppfatter det at andre nyter godt av dem, noe som blant annet gjør det vanskelig å måle i hvilken grad SIVAs aktivitet fortrenger annen virksomhet. Det skaper også utfordringer i forhold til å vurdere alternativer til SIVA, siden informantenes utgangspunkt er deres kopling til SIVA og hvordan SIVA er organisert og driver i dag. Disse utfordringene er det viktig å være klar over når empirien skal tolkes.

Nettbaserte surveys

Vi har gjennomført to nettbaserte surveys, hvorav én har gått til alle bedrifter tilknyttet SIVA-anlegg og én har gått til ledere av SIVAs anlegg. Disse undersøkelsene har forutsatt tilgang på bedriftenes og ledernes e-postadresser. I utgangspunktet har vi tatt sikte på at undersøkelsene skulle dekke hele evalueringperioden (2002 til 2008/2009). Imidlertid tror vi at lista over e-postadresser, både til bedrifter og ledere, har blitt mer komplett over tid. Vi må også forvente at kvaliteten på svarene vi får vil være bedre for hendelser kort tilbake i tid enn for hendelser for lenge siden. Slik sett vil kvaliteten på de dataene som samles inn måtte forventes å være lavere jo lenger tilbake i tid vi går.

Av ressursmessige hensyn er disse undersøkelsene kun nettbaserte. Det gjelder også purringer. Informantene ble altså ikke fulgt opp manuelt. Dette kan ha bidratt til en lavere svarprosent enn vi ellers kunne ha fått. Svarprosenten for ledersurveyen var på 71, mens svarprosenten for brukerundersøkelsen (bedriftsundersøkelsen) var opp mot 45. Vår vurdering er at svarprosenten blant lederne er relativt høy. At svarprosenten blant bedriftene er lavere, kan blant annet henge sammen med at det nylig har vært gjennomført evalueringer av SIVAs innovasjonsaktiviteter og at de som skulle svart på skjemaet muligens ikke har sett nytten av å svare på ”nok et skjema”. Denne kommentaren har vi da også fått fra en del bedrifter som har svart på skjemaet.

Nettbasert brukerundersøkelse til SIVA-bedrifter

Formålet med brukerundersøkelsen er todelt. Den skal bidra til å skaffe informasjon om *opplevd effekt av SIVAs programmer og aktiviteter*, knyttet både til økonomisk betydning og mer myke forhold (nettverks-, kunnskaps- og innovasjonseffekter). Dette skal gi kunnskap om *opplevd addisjonalitet*. En kombinasjon av den opplevde addisjonaliteten med informasjon om oppnådde resultater på de ulike områdene kan til sammen gi et effektmål (som omfatter addisjonaliteten). For det andre skal undersøkelsen bidra til å gi innspill knytta til *SIVAs utvikling framover*, i vid forstand. Resultatene av brukerundersøkelsen er diskutert i kapittel 6.

Nettbasert undersøkelse blant ledere av SIVAs aktiviteter

Surveyen til lederne av SIVAs aktiviteter skal bidra til å belyse SIVAs eiendomsaktivitet og bidrag i innovasjonsselskapene på en

god måte. Det har vært særlig viktig å få et bilde av hvilken rolle SIVAs kapital og kompetanse spilte ved etablering av den fysiske og organisatoriske infrastrukturen og fortsatt spiller i dag. Dette gir betydningsfull informasjon om *SIVAs addisjonaltet*, og om *selskapets utløsende effekter*. I tillegg kan denne undersøkelsen også gi innspill knyttet til *SIVAs framtid*. Resultatene er gjennomgått i kapittel 5.

Informantintervjuer

Informasjonen fra de to nettbaserte undersøkelsene ble supplert med informantintervjuer. Det blir gjennomført to slags intervjuer. For det første ble det gjennomført fokusgruppeintervjuer i tre fylker. For det andre ble det gjennomført intervjuer med nøkkelpersoner på sentralt hold. Resultatene av informantintervjuene er i hovedsak gjennomgått i kapittel 5 og 6.

Fokusgruppeintervjuer

Fokusgruppeintervjuene har vært gjennomført i tre utvalgte fylker (Troms, Nord-Trøndelag og Vest-Agder). Bruk av fokusgruppeintervjuer innebærer at tematikken kan diskuteres med flere samtidig, noe som selvsagt er ressursbesparende. Gruppene har i tillegg ofte en egen dynamikk, som kan bidra til at vi kan få mer informasjon ut av grupper enn om vi intervjuer informanter enkeltvis.

I de utvalgte fylkene ble det gjennomført to sett fokusgruppeintervjuer. Representanter for virkemiddelapparatet (fylkeskommunen, kommunen, Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA) og ledelsen for innovasjonsselskapene i fylket ble intervjuet med sikte på å kartlegge hvilken rolle SIVAs kapital og kompetanse spilte ved etablering av infrastrukturen og fortsatt spiller. I tillegg ble det i Troms og Nord-Trøndelag gjennomført fokusgruppeintervju med 4 til 6 ulike bedrifter og entreprenører lokalisert i et utvalgt anlegg (Forskningsparken i Tromsø og Tindved kulturhage i Verdal). Meningen med dette har særlig vært å belyse resultatene av SIVAs innovasjonsaktiviteter

Nøkkelinformanter

Intervjuene med nøkkelinformanter på sentralt hold er gjennomført med representanter fra SIVA, IN, NFR, NHD og KRD. Noen intervjuer ble gjennomført i forbindelse med den strategiske analysen. Formålet med intervjuene med nøkkelinformanter på

sentralt hold var å kartlegge og konkretisere problemstillinger som kunne være aktuelle å drøfte nærmere i evalueringen. I tillegg skulle intervjuene bidra med supplerende informasjon knyttet til effekter av SIVA, SIVAs organisasjon og styring av SIVA, sammensetningen av SIVAs portefølje og samarbeid i virkemiddelapparatet, samt innspill i forhold til SIVAs innretning i framtida.

2.3.3 Syntese og SIVAs framtid

Hoveddel 3 består av en drøfting av SIVAs effekter (kapittel 8), en diskusjon av SIVAs framtid (kapittel 9) og en gjennomgang av hovedkonklusjonene (kapittel 10). I kapittel 8 føres diskusjonen i den strategiske analysen (hoveddel 1) og den empiriske informasjonen (hoveddel 2) sammen, i form av en nærmere drøfting av SIVAs effekter. En del funn i evalueringen rapporteres imidlertid allerede ved gjennomgangen av empirien. Kapittel 8 fungerer slik sett også som en oppsummering av disse funnene, der vi velger å fokusere mer på tråden fra målsettingene med evalueringen enn på den mer empiriorienterte tråden vi følger i kapittel 4 til 7. I tillegg til å se på målene hver for seg, ser vi i kapittel 8 også på om det er synergi mellom SIVAs ulike aktiviteter (eiendom og innovasjon).

Hovedformålet med effektevalueringen er altså å diskutere hvorvidt SIVA når sine mål på en god og effektiv måte. Resultatene ligger også til grunn for en nærmere drøfting av SIVAs framtid i kapittel 9. På et overordnet nivå diskuterer vi derfor både om det fortsatt er behov for virkemidler på SIVAs område, og om SIVA fortsatt bør være en selvstendig organisasjon. Dette omfatter også en diskusjon av offentlige inngrep og SIVAs rolle på eiendoms- og innovasjonsområdet framover (inkludert eventuell synergi), forholdet til andre virkemiddelaktører (FK, IN og NFR), styring av SIVA, dimensjonering av SIVAs virksomhet og SIVAs internasjonale engasjement.

2.4 Oppsummering

I dette kapittelet har vi gjennomgått de rammene vi har lagt for effektevalueringen av SIVA. Sammen med problemstillingene, som er gjennomgått innledningsvis, gir disse et grunnlag for å gjennomføre en evaluering av det vi mener er relativt god faglig kvalitet.

Siden fokus er SIVAs effekter, er fokus også SIVAs addisjonalitet. Det betyr samtidig at vi forsøker å få fram fordeler og ulemper knyttet til SIVAs virkemiddelbruk og organisering, både i prinsipiell forstand og konkret knyttet til hvordan verden faktisk ser ut i dag.

Gjennomgangen ovenfor viser at det er en rekke utfordringer knyttet til å anslå addisjonaliteten. Vi har forsøkt å løse disse ved å samle inn data basert på spørreskjema og intervjuer. Selvsagt vil den informasjonen vi får være sterkt preget av hvordan SIVA er organisert i dag, av de virkemidlene selskapet disponerer og av hvordan selskapet bruker dem. Det gjelder også de svarene vi får på de mer prinsipielle spørsmålene. Derfor vil det ligge elementer av tilleggsvurdering (uavhengig av empirien) i de svarene vi gir på disse spørsmålene i konklusjonen. Dette gjelder spesielt diskusjonen av SIVAs framtid. I mange tilfeller peker derfor framtidsvurderingen i større grad på muligheter, og legger fram alternativer, enn at den kommer med konkrete forslag.

3 Kort om SIVA

I dette kapittelet diskuterer vi SIVAs oppgaver i dag, med utgangspunkt i en kort historisk gjennomgang av selskapets utvikling fra starten i 1968 fram til i dag. Det framgår at selskapet har endret seg betydelig i perioden, fra å være et selskap med ansvar for utvikling og drift av industrieiendommer i distriktene til å bli et selskap med ansvar for eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur for næringsutvikling over hele landet.

3.1 Kort historisk gjennomgang

Selskapet for utbygging og drift av industrivekstanlegg ble vedtatt opprettet av Stortinget i 1968, etter at et utvalg for industrivekst-senter hadde eksistert i ca ett år. SIVA skulle ha som oppgave å bygge ut og drive industrivekstanlegg i utpekte områder i distrikts-Norge. De første anleggene ble vedtatt etablert mot slutten av 1968, og de første ble innviet i 1969. Gjennom 1970-tallet bygde SIVA ut en rekke anlegg over hele landet. Det første eiendoms-salget ble gjennomført i 1975.

SIVAs oppgave var altså i utgangspunktet rettet inn mot å etablere og drive industrivekstanlegg i distriktene. Dette innebærer klare begrensninger i SIVAs aktivitet. For det første skulle SIVA både etablere og drive anlegg. Det vil si at selskapet hadde et ansvar for både utbygging og drift av eiendom. For det andre skulle anleggene være industrielle. Det dreier seg altså om anlegg innenfor bare en del av næringslivet. Man kan vel også hevde at begrepet *industrivekstanlegg* innebærer at det var visse deler av industrien, den vekstorienterte, selskapet skulle ha ansvaret for. For det tredje var selskapets ansvar begrenset til (visse deler av) distriktene, altså var det regionalt begrenset. SIVA skulle bidra til at industrien fikk

alternative steder til byene å lokalisere seg, gjennom utbygging og drift av industrivekstanlegg utenom byene.

3.1.1 1970-1980-tallet: Avindustrialisering og utvikling av et nytt SIVA

SIVA ble etablert i tidens ånd. Industrialiseringen av Norge hadde kommet et godt stykke på veg, og industriveksten hadde vært stor etter krigen. Det var et behov for et virkemiddel som skulle bidra med infrastruktur knyttet til videre utvikling av industrien i distriktene. Imidlertid viste det seg at det i løpet av 1970- og 1980-tallet skulle skje store næringsstrukturelle endringer. Det man i utgangspunktet trodde var en lavkonjunktur, blant annet knytta til oljekrisa på begynnelsen av 1970-tallet, viste seg å være starten på en omstruktureringsprosess der industriens relative betydning (i det minste som sysselsetter) i økonomien skulle komme til å avta betydelig. Gjennom 1980-tallet fikk dette også stor betydning for SIVA. Plutselig hadde man for mye (industriretta) utleiebygg, og SIVA kom i en slags eksistensiell krise. Hva skulle de gjøre og hva skulle de drive med? En arbeidsgruppe oppnevnt av Kommunal- og arbeidsdepartementet anbefalte derfor i 1986 en betydelig modernisering og omstilling av selskapets virksomhet. Dette ble vedtatt av Stortinget i 1987. I 1988 ble det ansatt ny administrerende direktør, som la fram omfattende planer for selskapets omstilling for styret. I 1990 la SIVA fram ny strategiplan.

3.1.2 1990-tallet: Et nytt SIVA

De nye planene innebar at selskapet skulle få nye oppgaver. Disse innebar først og fremst at selskapets begrensning knytta til industrien forsvant. I stedet skulle man ha en videre rolle som i verksetter og nettverkssenter, og fokusere på kritiske barrierer for nyskaping. Dette innebar også at man ikke lenger skulle begrense seg til investeringer i og drift av fysisk infrastruktur, men at også utvikling av infrastruktur for kapital og kreativitet, eller innovasjon, skulle vektlegges. Slik sett ble SIVAs virksomhet utvidet både næringsmessig og aktivitetsmessig. Selskapets administrasjon spesielt, og også hele organisasjonen mer generelt, ble samtidig styrket i forhold til de nye oppgavene. Det ble gjennomført en evaluering av SIVA i 1990, og en strategiprosess startet der siktemålet var å nå målene om økt verdiskaping og sysselsetting på en breiere front

enn tidligere. SIVA SF ble stiftet i 1992, som en fortsettelse av SIVA, ledet av et styre med sju medlemmer. Strategien til det nye SIVA gikk ut på å bidra til oppbygging av regionale verdiskapingsmiljøer og et velfungerende nettverk mellom bedrifter, kompetanse- og FOU-miljøer og finansiering.

Gjennom 1990-tallet videreutviklet man oppgaveporteføljen i tråd med den nye strategien, blant annet knyttet til utvikling av kunnskaps- og forskningsparker. Allerede i 1989 fikk SIVA tillatelse fra KRD til å starte arbeidet med utvikling av en forskningspark i Tromsø. Utviklingen av kunnskaps- og forskningsparker skjedde på initiativ fra SIVA, samtidig som KRD aksepterte initiativet og stilte finansiering til rådighet. Samtidig utvidet man i internasjonal retning midt på 1990-tallet, da UD ønsket at SIVA og SND (seinere IN) skulle bidra i forbindelse med etableringen av en industripark i Murmansk. Grunnlaget for SIVAs internasjonale satsning var lagt. På midten av 1990-tallet ble også grunnlaget for det som seinere skal bli SIVAs ulike programsatsninger knytta til nettverkstankegang og –utvikling lagt.

Mot slutten av 1990-tallet ble porteføljen utvidet ytterligere. SIVA gikk blant annet inn som medeier i Høyteknologisenteret (Bergen) og Forskningsparken (Oslo), men også i flere andre forsknings- og kunnskapsparker. Fra 1998 fikk selskapet ansvaret for næringshagesatsningen som SIVA selv hadde utviklet forslaget til, og fra 2000 for inkubatorprogrammet. Ved innledningen til 2000-tallet fikk SIVA ansvaret for å forvalte statens investeringer i IT Fornebu etter en lang debatt.

I år 2000 inngikk SIVA også sin første formelle samarbeidsavtale med SND. På begynnelsen av 2000-tallet ble også det internasjonale engasjementet utvidet, gjennom næringsparker i Baltikum. Argentum Fondsinvesteringer ble etablert som et samarbeid mellom SIVA og SND, med en egenkapital på nesten 2,5 mrd kroner.

3.1.3 2000-tallet: Eierskifte og nytt SIVA

Et nytt tidsskille i SIVAs historie kom i 2002. I forbindelse med at Regjeringen ønsket å samle statlige selskaper i Eierskapsavdelingen i NHD, ble ansvaret for SIVA overført til NHD fra KRD. Etter som det ble planlagt å gjøre statsforetaket om til aksjeselskap, ble

det også foretatt en gjennomgang av SIVAs økonomiske situasjon (Deloitte & Touche 2003). Vurderingen konkluderte med at SIVAs økonomiske situasjon var bekymringsfull, og at SIVAs ambisjonsnivå og kostnader var høyere enn bevilgninger og andre inntekter dekket.

SIVA ble etter hvert overført fra Eierskapsavdelingen til Avdeling for næringsutvikling og internasjonalisering i NHD. Selskapet ble ikke omgjort til et aksjeselskap, men har fortsatt som et SF. Selskapets låneramme i statskassa ble redusert, og en del gjeld ble konvertert til egenkapital. Det ble innført et klarere økonomisk skille mellom eiendoms- og innovasjonssida av selskapet, som nå må levere adskilte regnskaper. Eiendomsdriften drives etter markedsinvestorprinsippet og skal være selvgående, med et krav om å gå i resultatmessig balanse etter finanskostnader⁷. SIVA disponerer slik sett i stor grad midlene i eiendomsselskapet innenfor de målsettingene selskapet har. Innovasjonsaktiviteten får tilskudd fra NHD og KRD, og dette er de viktigste inntektene der. Midlene skal brukes i tråd med kravene i de oppdragsbrev selskapet mottar fra NHD og KRD årlig. Aktiviteten både i innovasjonsvirksomheten og i eiendomsselskapet skal rapporteres til NHD (og KRD) gjennom MRS-systemet.

I 2008 ble SIVAs innovasjonsprogrammer notifisert til EFTAs overvåkingsorgan ESA, etter retningslinjene for statsstøtte til forskning, utdanning og innovasjon. Dette har medført nye rapporteringskrav for SIVA. Det stilles blant annet krav til at SIVAs støtte til innovasjonsprogrammene skal rapporteres per bedrift.

3.2 SIVAs hovedmål og delmål i dag

3.2.1 Gjeldende hovedmål og delmål

SIVA - Selskapet for industrivekst SF - ble etablert for å utvikle industrivekstvektanlegg i utpekte områder av distrikts-Norge.

⁷ Fra og med 2010 har imidlertid eier innført et konkret avkastningskrav for SIVAs eiendomsvirksomhet. Dette er utenfor evalueringsperioden og dermed ikke direkte relevant for evalueringen. Imidlertid har vi diskutert noen implikasjoner innføring av et slikt avkastningskrav kan ha i kapittel 8 og 9.

Selskapets formål og virksomhet har endret seg en del over tid. Den nåværende formålsparagrafen, fastsatt 30. mai 2007, er som følger:

”SIVA skal bidra til innovasjon og næringsutvikling gjennom eiendomsvirksomhet og utvikling av sterke regionale innovasjons- og verdiskapingsmiljøer i alle deler av landet. SIVA har et særlig ansvar for å fremme vekstkraften i distriktene.”⁸

SIVA tilbyr en *eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur* som skal bidra til å oppfylle målsetningen. Det er formulert egne delmål for eiendomsvirksomheten og for innovasjonsaktivitetene.⁹

Eiendomsvirksomheten skal bidra til økt investeringskapasitet for etablering av industrimiljø og kunnskapsbedrifter i hele landet, og den skal bidra til å senke barrierer for etablering der normale markedsmekanismer ikke fungerer.

Dette gjøres gjennom investeringer i og utvikling/drift av bygg og annen fysisk infrastruktur, samt mobilisering av lokal kapital og kompetanse. SIVA skal være en profesjonell eiendomsutvikler og tilpasse infrastrukturen til de enkelte regionenes behov. SIVA skal investere i eiendomsprosjekter der private aktører ikke vil ta førstehåndsriskoen. Dette vil ofte være innenfor områder hvor det eksisterer markedsimperfeksjoner, som distrikt, industri og innovasjon, og/eller på steder hvor det er spesielle omstillingsbehov. SIVAs eiendomsvirksomhet skal være risiko- og kapitalavlastende for bedriftene.

Innovasjonsaktivitetene skal tilrettelegge for oppbygging av sterke lokale og regionale verdiskapingsmiljøer over hele landet, og de skal bidra til å skape og utvikle samarbeidsarenaer og bygge nettverk mellom privat næringsliv, FoU-miljøer og offentlig virksomhet regionalt, nasjonalt og internasjonalt.

SIVA skal initiere og videreutvikle funksjonell, organisatorisk infrastruktur for nyskaping og innovasjon gjennom investeringer i bl.a. innovasjonsselskaper, inkubatorer og nettverksselskaper. SIVA skal i dette arbeidet legge stor vekt på katalysatorrollen (på-

⁸ Vedtekter for SIVA, av 30. mai 2007, § 2

⁹ NHD (2006). *Mål- og resultatstyringsystem for SIVA*. Rapport utarbeidet av en arbeidsgruppe nedsatt av Nærings- og handelsdepartementet.

driverrollen) blant annet gjennom saminvesteringer med privat næringsvirksomhet og andre aktører. SIVA skal jobbe for økt innovasjonsevne og verdiskaping i Norge gjennom å være en pådriver for nettverksbygging mellom regionale, nasjonale og internasjonale nærings- og FoU-miljøer, og økt samarbeid innenfor områder hvor næringsinteressene er sammenfallende.

Selskapet skal legge til rette for økt samarbeid og samhandling mellom næringsvirksomhet og FoU- og utdanningsmiljøer, finansinstitusjoner/investorer og offentlige myndigheter.

SIVA kan i tillegg påta seg *spesielle oppgaver* nasjonalt eller internasjonalt innenfor sine kjernekompetanseområder, forutsatt at selskapet har kapasitet og tilstrekkelig finansiering medfølger. Dette gjelder oppdrag fra offentlige myndigheter eller organisasjoner som opptrer på vegne av myndighetene, herunder kompetente private aktører som opptrer i tråd med myndighetenes ønsker. Eventuelle engasjement i utlandet skal være i henhold til gjeldende utenrikspolitiske retningslinjer og gi ringvirkninger for norsk næringsliv.

SIVA har blant annet blitt engasjert av Utenriksdepartementet og NORAD til enkelte prosjekter i bistandssammenheng. Slike oppdrag må fullfinansieres av oppdragsgiver.

3.2.2 Endringer i målformuleringene i perioden 2002-2008

Formålsparagrafen gjeldende fra 6. februar 2002 var som følger:

I) SIVA skal være et nasjonalt foretak for økt verdiskaping og sysselsetting i distriktene, gjennom:

- a) Forvaltning av SIVAs eiendeler samt investeringer i tomter og bygg for utleie eller salg til ulike typer virksomheter eller næringer.*
- b) Å arbeide aktivt i forhold til bedrifter for å øke sitt eget inntektsgrunnlag. SIVA SF har anledning til å yte lån og tilskudd til forprosjekter, prosjektvurderinger, konsulenttjenester og ledelsesinnsats i arbeidet for å utvikle bedrifter i eksisterende eller framtidige bygg eller anlegg.*
- c) Deltakelse med minoritetsandeler i regionale eller bransjerettede investerings- og utviklingsselskaper for å få tilgang på risikokapital, forretningsideer og nettverk.*

II) I tillegg til oppgaver som nevnt under I kan foretaksrådet pålegge SIVA SF andre sektorovergrepene oppgaver.¹⁰

I den nye formålsparagrafen av 2007 er punkt 1b tatt ut, samtidig som SIVAs oppgaver knyttet til innovasjonsvirksomheten framheves. Styringsdokumentene fra perioden 2002 til 2008 vektlegger at SIVA skal bedrive tilretteleggende eierskap i innovasjonsnettverket. De to hovedsatsingsområdene skal være eiendom og innovasjon. Fokuset på *infrastruktur for næringsutvikling*, og *ikke på enkeltbedrifter*, skiller SIVA fra Innovasjon Norge og Norges forskningsråd, og var en viktig årsak til at SIVA ikke ble besluttet integrert i Innovasjon Norge.

3.2.3 Hovedmål og delmål sett i forhold til generelle mål for nærings-, regional- og distriktpolitikken

SIVA utgjør altså en del av den norske næringspolitikken. Selskapet er også en del av regionalpolitikken, i det selskapets aktivitet i stor grad er stedsfestet. Samtidig er selskapet en del av distriktpolitikken, i den forstand at det også har et spesielt ansvar for å bidra til vekstkraft i distriktene. Dette betyr samtidig at SIVAs målsettinger skal ligge innenfor de mer generelle målsettingene for alle disse politikkområdene.

Når det er sagt, er det også en sammenheng mellom disse målene. I Prop 1 S (2009-2010) for NHD og St.meld. nr. 7 (2008-2009) *Innovasjonsmeldinga* pekes det på at hovedmålet for norsk næringspolitikk er å legge grunnlaget for den norske velferden gjennom høyest mulig verdiskapning. Verdiskapningen skal være bærekraftig, og Regjeringen mener at nyskaping (innovasjon) i hele landet vil være et viktig bidrag til den framtidige verdiskapningen. SIVAs målsettinger må sies å ligge godt innenfor dette.

Hovedmålene i distrikts- og regionalpolitikken er at alle skal ha reell frihet til å bosette seg der de vil, å sikre likeverdige levekår, ta ressursene i hele landet i bruk og å opprettholde hovedtrekkene i bosettingsmønsteret, se Prop 1 S (2009-2010) for KRD eller St.meld. nr. 25 (2008-2009). Bosettingsmålet er altså fortsatt framtrædende, men har blitt noe utvidet og mer individorientert enn tidligere. Målet om reell frihet for alle til å bosette seg der de vil,

¹⁰ Vedtekter for SIVA, av 6. februar 2002, § 2

skal nås gjennom å styrke den lokale og regionale vekstkraften i distriktene, samtidig som man skal utnytte verdiskapingspotensialet også i de delene av landet som har vekst i økonomi og folketall. Stabile rammevilkår og lokal mobilisering står i fokus. Slik sett skal altså den regionale, økonomiske utviklingen være basert på lokale ressurser (men sikres stabile rammevilkår). SIVAs målsettinger må også sies å ligge godt innenfor denne delen av regional- og distriktpolitikken, siden aktiviteten nettopp dreier seg om å tilby gode rammevilkår, i form av eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur, lokalt og regionalt, og med et spesielt ansvar for distriktene.

Verken NHD eller KRD problematiserer i særlig grad på hvilken måte verdiskapningen skal bidra til henholdsvis velferd (NHD) og bosetting/velferd (KRD). I den grad dette egentlig er målsettingene med politikken, kunne man selvsagt ønsket en drøfting av hvordan dette skal skje. Spesielt gjelder dette de mulige konfliktene en har mellom verdiskapningsorientert og fordelingsorientert politikk. I stedet blir politikken, i det minste når vi snakker om virkemidlene innenfor både regional- og distriktpolitikken og næringspolitikken, i hovedsak næringsorienterte, mens overgangen til velferd og bosetting (de egentlige målene, i følge departementene selv) er uklar. Det samme gjelder for SIVAs målsettinger, som overhodet ikke er knyttet opp mot disse egentlige målene. Samtidig ligger altså SIVAs målsettinger godt innenfor de nærings- og regional- og distriktpolitiske målene knyttet til verdiskapning og innovasjon.

Et annet spørsmål er knyttet til SIVAs størrelse. Med formuleringer som ”skal bidra til” og ”skal tilrettelegge for” blir det kvantitative omfanget av SIVA ikke fokusert i særlig grad i målsettingene. SIVA skal være en del av noe mer omfattende (andre virkemidler, privat kapital og private entreprenører med ideer), som til sammen skal bli mer verdiskapning, nettverk og samarbeid. SIVAs rolle, rent kvantitativt, begrenses til omfanget av eiendomsporteføljen, inkludert leieinntektene, og til de tilskudd SIVA mottar fra KRD og NHD, mens det er SIVAs bruk av disse midlene som avgjør suksessen. Om SIVA får mye eller lite ut av virkemidlene, er et spørsmål evalueringen skal søke å svare på.

3.3 Organiseringen av SIVA

SIVA er organisert som statsforetak, og selskapets øverste organ er foretaksmøtet. Nærings- og handelsministeren utgjør foretaksmøtet. SIVA har egne vedtekter og et styre med ansvar i henhold til bestemmelsene i statsforetaksloven.

Selskapet er videre organisert som et konsern med direkte eierskap i et stort antall selskaper (eiendomsutvikling og innovasjonsmiljøer) over hele landet. Konsernet har et morselskap, datterselskaper (der SIVA eier mer en 50 %) og tilknyttede selskaper (der SIVA eier mindre enn 50 %). Eiendomsselskapene er samlet i SIVA Eiendom Holding AS, mens eierandelene i innovasjonsselskaper ligger direkte i morselskapet SIVA SF.

Hovedkontoret ligger i Trondheim. Eieransvaret for SIVA ble i 2002 overført fra KRD til NHD (se avsnitt 3.1).

Konsernets virksomhet er inndelt i områdene innovasjon og eiendom. I tillegg har SIVA mulighet til å påta seg spesielle engasjementer nasjonalt eller internasjonalt innenfor sine kjernekompetanseområder. Eksempel på dette er at SIVA administrerer statens eierandeler i IT Førnebu AS, og at SIVA har bygd opp en næringspark i Nordvest-Russland. Disse eierskapene ligger nå i SIVA Eiendom Holding AS.

SIVA-nettverket, som består av nærings- og innovasjonsmiljøer over hele landet, gjør at selskapet har kapasitet til å løse store oppgaver selv om morselskapet har en liten organisasjon.

Midler bevilges til selskapet fra både KRD og NHD, med føringer både i årlige budsjettproposisjoner og i årlige oppdragsbrev (fra KRD) og tilskuddsbrev (fra NHD). Støtte til innovasjonsmiljøer gis i tråd med bestemmelsene i statsstøtteregelverket.

3.4 SIVAs plassering i virkemiddelapparatet

De overordnede målsettinger og fokus for hele virkemiddelapparatet er fastlagt av Stortinget i tilknytning til behandlingen av St.prp. nr. 51 (2002-2003), mens SIVAs rolle og innretning, samt grenseflater og samarbeid mellom SIVA og de andre virkemiddelaktørene er diskutert i St.meld. nr. 46 (2003-2004).

SIVA er en del av det offentlige virkemiddelapparatet og har som målsetting å bidra til økt innovasjon i næringslivet over hele landet. SIVA opererer sammen med andre aktører i virkemiddelapparatet, først og fremst Innovasjon Norge og Norges forskningsråd, men også GIEK, Norsk Designråd og Norsk Romsenter.

Myndighetene legger opp til at SIVA, Innovasjon Norge og Norges forskningsråd, som er de tre hovedaktørene i regjeringens næringsrettede virkemiddelapparat, har tett dialog og samarbeid der aktørene har felles grenseflater. De tre institusjonene har ulike roller, ansvar, kompetanse og oppgaver. Dialog og tydelig ansvars- og oppgavefordeling er nødvendig for å unngå overlapping av oppgaver eller at oppgaver i gråsonen forblir uløste.

SIVAs aktiviteter ble ikke inkludert i Innovasjon Norge, som ble opprettet 1. januar 2004. Regjeringen la imidlertid opp til at det skulle foretas en nærmere gjennomgang av SIVAs virksomhet med sikte på en avklaring av foretakets framtidige rolle. NHD fremmet på denne bakgrunn våren 2004 St.meld. nr. 46 (2003-2004) om SIVAs framtidige virksomhet. I meldingen ble det lagt vekt på at SIVA fortsatt skal være et selvstendig selskap med ansvar for å tilby tilretteleggende eierskap og nettverk for innovasjon.

Innovasjon Norge og Forskningsrådet tar utgangspunkt i enkeltbedrifter og enkeltprosjekter, og finansierer, tilfører kompetanse og bygger nettverk mellom disse. SIVA forvalter ikke støttemidler for enkeltbedrifter, men fokuserer på utvikling av både fysisk og organisatorisk infrastruktur. Mens SIVA har en tilretteleggende funksjon gjennom etablering av infrastruktur for nyskaping og innovasjon, skal Forskningsrådets innovasjonsrettede virkemidler brukes til å utløse verdiskapningspotensialet i forskning. Virkemidlene til Innovasjon Norge skal bidra til bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling, gjennom innsats rettet mot entreprenørskap, vekst i bedrifter og innovasjonsmiljøer.

I 2005 inngikk SIVA, Innovasjon Norge og Norges forskningsråd en omfattende samarbeidsavtale. Et hovedfokus for avtalen var å sikre at de tre institusjonene samarbeider godt om utvikling og drift av oppgavene som ligger i skjæringsfeltet mellom institusjonenes ansvar. Samarbeidet skulle *”resultere i tre tydelige og samkjørte institusjoner, der virkemidlene utfyller og underbygger hverandre og fremstår på en mer helhetlig måte for brukerne (næringsliv, FoU-institusjoner og offentlige*

myndigheter) i hele landet'.¹¹ Samarbeidsavtalen ble fornyet i 2007. De tre samarbeidsområdene som defineres i avtalen er felles kunnskapsgrunnlag, helhetlig kundeperspektiv og sterkere regional samordning.¹² Gjennom forvaltningsreformen vil fylkene få et større ansvar for næringsutvikling. Dette krever at virkemiddelaktørene får til et effektivt samspill med fylkeskommunene og regionale utviklingsaktører.

SIVA og Forskningsrådet formidler også sine tilbud gjennom Innovasjon Norges regionkontorer. De tre institusjonene møtes i sitt arbeid særlig i utviklingen av lokale og regionale næringsmiljøer. Arena-programmet og Norwegian Centers of Expertise-programmet er eksempler på satsinger som de tre virkemiddelaktørene samarbeider om.

3.5 SIVAs portefølje og aktivitet

Selskapet for industrivekst SF (SIVA) arbeider innenfor virksomhetsområdene eiendom og innovasjon. Nærings- og handelsdepartementet la i 2004 frem en egen stortingsmelding om SIVA, St.meld. nr. 46 (2003–2004) om SIVAs fremtidige virksomhet. I denne meldingen ble det slått fast at SIVAs rolle fremdeles skal være å tilby tilretteleggende eierskap og nettverk for innovasjon.

¹¹ Samarbeidsavtale mellom Innovasjon Norge, Norges forskningsråd og SIVA. 2005-2007.

¹² Samarbeidsavtale mellom Innovasjon Norge, Norges forskningsråd og SIVA. 2009-2013.

Omfanget av SIVAs aktivitet (per desember 2009)

Eier og driver 51 industrianlegg

Medeier i 25 kunnskaps- og forskningsparker, 52 næringshager og 19 industriinkubatorer og 9 såkorn-/ventureselskaper

Oppfølgingsansvar for 22 FoU-inkubatorer

Oppfølgingsansvar for 12 NCE

Total balanse: 2,6 milliarder kroner

Egenkapital: 780 millioner kroner (økt med 200 mill. pr. 21.01.10)

Eierkapital i 145 selskap

Kilde: [http://www.siva.no/internet/cms.nsf/\\$all/dcb6b660c1cdc3fc125745f0040ab50?open](http://www.siva.no/internet/cms.nsf/$all/dcb6b660c1cdc3fc125745f0040ab50?open)

3.5.1 Eiendom

Eiendomsutvikling og utleievirksomhet representerer grunnfjellet i SIVAs virksomhet, og utviklingen av industriparker utgjorde grunnlaget for etableringen av SIVA i 1968. SIVA eier, driver og bygger ut næringsseiendom over hele landet, med samlokalisering av flere bedrifter.

SIVAs eiendomsvirksomhet består av følgende aktiviteter:

- Industriparker/tomter og bygg, heleide (gjennom datterselskaper), industrianlegg der SIVA er ansvarlig for både bygging og utleievirksomhet.
- Eiendomsselskaper hvor SIVA sammen med andre aktører eier bygg, oftest relatert til forsknings-, kunnskaps- eller næringsparker. Disse eiendomsselskapene er etablert som egne aksjeselskaper.

I dag drives SIVAs eiendomsvirksomhet gjennom et heleid holdingselskap, SIVA Eiendom Holding AS (SEH). Dette selskapet eier igjen aksjer i om lag 50 ulike eiendomsselskaper, enten som 100 % eier, men like ofte sammen med andre private og offentlige medeiere. SEH er eier og medeier i totalt 114 bygg og har totalt solgt 74 bygg ut av konsernet. Felles investeringer med private og

andre offentlige øker SIVAs kapasitet til å legge til rette nærings- eiendom for industri og innovasjon.

SIVA Eiendom Holding AS er et av Norges største eiendomsselskaper. I alt er det bygd ca 780.000 m² næringslokaler, hvorav ca 560.000 m² er gjenværende¹³ i porteføljen. Denne bygningsmassen er fordelt på ca. 188 bygg.¹⁴

SIVAs virksomhet skal ikke konkurrere med, eller erstatte, aktiviteter eller infrastruktur som er privatfinansiert. Dette er spesielt viktig når det gjelder SIVAs eiendomsaktiviteter. På eiendomsområdet skal SIVA formelt sett dokumentere både at private aktører ikke kunne gjort eller ønsker å gjøre jobben, og at SIVA faktisk overholder dette.

3.5.2 Innovasjon

Innovasjonsvirksomheten i SIVA er relatert til aktiviteten i forskningsparkene, kunnskapsparkene, næringshagene og inkubatorene. Disse miljøene¹⁵ utgjør innovasjonsselskaper som har nyskaping og nettverksaktivitet mellom aktører fra privat virksomhet, forskning og utdanning, og offentlige myndigheter som sin hovedoppgave. SIVAs deltakelse i innovasjonsselskaper skjer uavhengig av eiendomsinvesteringene.

Innovasjonsvirksomheten omfatter eierskap i næringshager, forsknings- og kunnskapspark. SIVA har som policy å være minoritetsaksjonær i disse selskapene fordi man ønsker at regionale og lokale aktører er største eiere – som universiteter/høyskoler, forskningsinstitutter, bedrifter, kommuner/fylkeskommuner, banker osv. SIVA forvalter eierskapet gjennom aktiv styredeltakelse, leder-samlinger, SIVA-nett (som etter 17 år ambulerende rundt om i landet er blitt en årlig møteplass for ca 150- 200 deltagere fra ledere i nettverksselskaper, leietakerbedrifter, nærings- og regional-

¹³ Dette omfatter 89.700 kvm på IT Fornebu, 46.000 kvm ved Høyteknologisenteret i Bergen og 8.700 kvm på Kjeller

¹⁴ St.meld. nr. 13 (2006–2007) Et aktivt og langsiktig eierskap. Nærings- og handelsdepartementet og www.siva.no

¹⁵ Det kan også være kombinasjoner av programmer i de ulike innovasjonsselskapene. Det kan for eksempel være (er normalt) en inkubator i en forsknings- eller kunnskapspark,

politikere), løpende rådgivning og ulike aktiviteter for å utvikle nettverk og kompetanse for lederne av innovasjonsselskapene.

Innovasjonsvirksomheten omfatter også ansvar for ulike innovasjonsprogrammer. Programmene er rettet mot innovasjonsselskapene som jobber for å fremme innovasjon og nyskaping. SIVA har for tiden følgende programmer:

- **Næringshageprogrammet.** Midlene går til næringshager som fyller visse kriterier. Tilskuddet skal brukes til bl a til ledelse, nyskappingsaktiviteter, arbeid med å bidra til å etablere nye bedrifter og vekst i etablerte bedrifter. Næringshagene som er med i programmet får et årlig tilskudd på kr 250.000-350.000 for å drive denne type aktiviteter.
- **FoU-inkubatorprogrammet.** Midlene går til FoU-inkubatorer som hovedsakelig er avdelinger eller aktiviteter i forsknings- og kunnskapsparke for at de skal jobbe med gründere slik at de bedre lykkes med å etablere levedyktige bedrifter. FoU-inkubatorene får et årlig tilskudd på kr 800.000.
- **Inkubator for mat og natur:** Inkubatorprogrammet har ambisjon om å bidra til flere vekstbedrifter innen mat- og naturbasert næring innen 2014. Målet skal nås ved å gi potensielle vekstbedrifter innen mat- og naturbasert næring individuell oppfølging i et innovasjonsmiljø med spisskompetanse på kommersialisering og tilgang til et bredt nettverk.
- **Kvinnovasjon.** Midlene går til innovasjonsmiljøer som har spesielle aktiviteter for å fremme kvinnelig entreprenørskap. Satsingen foregår i samspill med Innovasjon Norge, Fylkeskommunene og andre aktører (Forskningsrådet).
- **Norwegian Centres of Expertise:** Status som NCE gis kun til klynger med de beste forutsetningene for videre vekst, og som har klare ambisjoner om et langsiktig og forpliktende samarbeid om innovasjons- og internasjonaliseringsprosesser. Programmet er i samarbeid med Innovasjon Norge og Norges forskningsråd, og SIVA har oppfølgingsansvar.

SIVAs rolle i disse programmene er sammensatt. SIVA har vært sentral i initieringen og utformingen av programmene og er programoperatør (unntatt NCE der Innovasjon Norge har denne rollen). I tillegg til å vurdere hvilke miljøer som kvalifiserer for tildeling av midler, tilbyr SIVA rådgivning for ledere i miljøene og ulike aktiviteter for utvikling av nettverk og kompetanse.

Innovasjonsvirksomheten omfatter kompetanseinnsats, programvirksomhet, investeringsaktivitet og nettverksbygging. SIVA er en aktiv pådriver og tilrettelegger for innovasjons- og verdiskapingsmiljø over hele landet, og bidrar med sin kompetanse i innovasjonsselskapene. SIVA legger vekt på nettverksbygging innen og mellom de ulike innovasjonsarenaene, slik at erfaringer og kompetanse overføres mellom miljøene. Selskapet er engasjert i næringshager, kunnskapsparker, forskningsparker, inkubatorer, industri-inkubatorer og nettverksprosjekter.

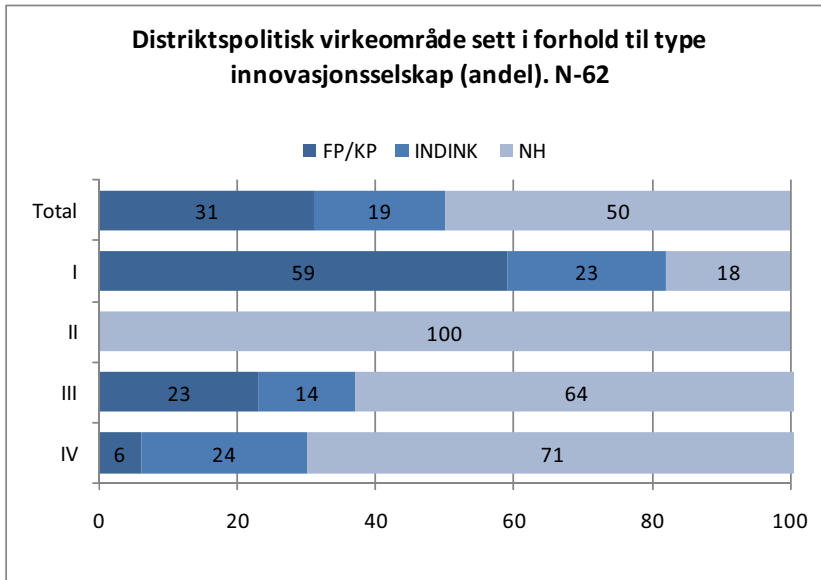
SIVA forvalter ikke støttemidler for enkeltbedrifter, men fokuserer på utvikling av infrastruktur for innovasjon. Gjennom sin kombinasjon av virkemidler bidrar SIVA til å utvikle miljøer for nyskaping og kommersialisering av forskningsresultater.

De siste årene har SIVA i større grad blitt en virkemiddelaktør som dekker hele landet, blant annet gjennom at NHD (fra 2005) gir tilskudd til SIVAs inkubatorvirksomhet i universitetsbyene. Dette har styrket SIVAs mulighet til å fremme innovasjon og næringsutvikling gjennom å mobilisere og utvikle regionale innovasjons- og verdiskapingsmiljø i hele landet.

Sammen med de distriktpolitiske bevilgningene som KRD stiller til rådighet for SIVA, gir dette selskapet ressurser til å opprettholde næringsvirksomhet og skape nye arbeidsplasser.

Figur 3.1 viser hvordan den relative fordelingen av ulike typer innovasjonsselskaper (kunnskaps- og forskningspark, industriinkubator og næringshage) varierer i ulike soner i det distriktpolitiske virkeområdet. Den mest markante trenden vi kan lese ut av figuren er at kunnskaps- og forskningsparker utgjør en større andel av innovasjonsselskapene samlet sett i sentrale strøk enn i periferien, mens næringshagene utgjør en større andel av innovasjonsselskapene samlet sett i periferien enn i sentrale strøk.

Figur 3.1 *Type innovasjonsselskap sett i forhold til distriktpolitisk virkeområde. Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

SIVAs innovasjonsnettverk består av følgende infrastruktur¹⁶:

- Inkubatorer
- Næringshager
- Kunnskapsparker
- Forskningsparker
- Industriinkubatorer
- Investeringselskap

Disse omtales nærmere nedenfor.

Inkubatorer

FoU-inkubatorene er organisert som avdeling eller aktivitet i forsknings- og kunnskapsparker. En inkubator består av kunnskap, nettverk, lokaler og kontortjenester som stilles til disposisjon for bedrifter. Siden 2000 har SIVA etablert og utviklet et nasjonalt inkubatorsystem.

¹⁶ www.siva.no

I 2007 initierte SIVA et nytt inkubatorprogram kalt ”Nasjonalt FoU-inkubatorprogram 2007-2011 – med distribuerte løsninger”. En FoU-inkubator er et utviklingsmiljø for nye, forsknings- og/eller kunnskapsbaserte bedrifter med stort vekstpotensial. FoU-inkubatorer er ikke egne selskaper, men programfinansierte aktiviteter innfor kunnskaps- og forskningsparker.

Inkubatoren tilbyr faglig rådgivning i forretningsutvikling, finansiering, kompetanse- og kapitalnettverk, administrative tjenester osv. Bedriftene skal også sikres et fysisk miljø som understøtter bedriftenes utvikling, samarbeid, kundekontakt og nettverksbygging mellom bedriftene. Gjennom sine distribuerte løsninger skal inkubatorene tilby inkubatorjenester til gründere over hele landet, også utenfor de etablerte inkubatorene. Gjennom sin distribuerte løsning er inkubatorprogrammet med på å skape tilvekst av bedrifter med vekstpotensial i mindre sentrale deler av landet, og i hovedsak innenfor det distriktpolitiske virkeområdet.

Det er etablert 22 FoU-inkubatorer, som i hovedsak er tilknyttet forsknings- og kunnskapsparkene. SIVA argumenterer for at internasjonale studier viser at inkubatoren øker sjansen for at små- og mellomstore bedrifter lykkes i sine etableringer og at bedrifter i en velfungerende inkubator vokser raskere, både med hensyn til antall ansatte og omsetning, enn de utenfor inkubatoren.

Næringshager

Næringshager innebærer en samlokalisering av virksomheter som driver innen kunnskapsintensive næringer. Det kan være såkalte nye næringer (som IT og telekommunikasjon) eller mer tradisjonelle virksomheter med utviklingspotensial som har behov for kontakt med et større kompetansemiljø.

Ved å bygge opp et større totalmiljø som består av flere små virksomheter dannes det et grunnlag for samarbeid, rekruttering av kompetanse og et faglig og sosialt miljø som er mindre avhengig av enkeltpersoner. Dessuten vil felles fysisk infrastruktur og samarbeid om f.eks. resepsjon, sentralbord og sekretærtjenester være kostnadsbesparende. Hvilke næringer som er del av en slik næringshage avgjøres av lokale forhold.

Et kommersielt innovasjonsselskap eiet av personer og bedrifter (sammen med SIVA) tilknyttet næringshagen, og miljøet rundt den, utgjør den strategiske kjernen i næringshagen. Sammen med

lokale og regionale samarbeidspartnere bidrar SIVA med ressurser til dette selskapet slik at det kan utgjøre en utviklende drivkraft i næringshagemiljøet.

Næringshagekonseptet ble utviklet av SIVA i 1996-1997 og er resultatet av en mengde innspill fra distriktsbedrifter, lokalsamfunn og KRD. SIVA har tatt på seg en rolle som partner for lokalsamfunn og bedriftsmiljø som ser mulighetene som ligger i konseptet, og som ønsker å utvikle sin lokale utgave av næringshagen. Det er det lokale initiativet og de lokale forutsetningene som blir avgjørende for hvordan dette arbeidet skal skje.

Næringshagene er programfinansierte. Opprinnelig var tanken at de på sikt skulle ble selvfinansierende, det vil si at hagene gjennom de femårige programperiodene skulle vise så gode resultater at lokale aktører (næringsliv, kommune, fylkeskommune) skulle se det som hensiktsmessig å videreutvikle dem uten nasjonal programfinansiering. Evalueringer av næringshagene, se for eksempel Ringholm m fl (2008), viser imidlertid at de gjennomgående er avhengige av nye programperioder for å overleve, i den grad de fortsatt skal utføre sine kjerneoppgaver knyttet til innovasjon og nyskaping.

Kunnskapsparker

En kunnskapspark er et innovasjonsselskap med fysisk og/eller eiermessig tilknytting til en regional høyskole. Det legges vekt på samspill mellom denne kunnskapen og forretningskompetansen til det regionale næringslivet, som er tenkt å skulle gi grunnlag for nyskaping og økt verdiskaping.

I kunnskapsparker bidrar SIVA hovedsakelig gjennom at de har eierandeler og styrerepresentasjon. I tillegg bidrar også SIVA til finansiering av inkubatoraktiviteten.

Forskningsparker

Forskningsparkene er nært tilknyttet universitetene i Norge og disse er alltid med som medeiere sammen med SIVA og private og offentlige aktører. De er profesjonelle forretningsutviklere av ideer basert på kunnskapsprosjekter og ledende akademisk forskning. Målet er å utvikle gode forretningsideer og unike forskningsbaserte resultater til bærekraftig næringsvirksomhet. I forskningsparkene finnes det alltid inkubatoraktivitet. SIVA har alltid eierandeler og

styrerepresentasjon i forskningsparkene og bidrar med finansiering av inkubasjon.

Forsknings- og kunnskapsparkene i Norge arbeider i et nasjonalt innovasjonsnettverk for å utvikle gode forretningsideer og unike forskningsbaserte resultater til bærekraftig næringsvirksomhet. Foreningen for innovasjonsselskaper i Norge (FIN) er forsknings- og kunnskapsparkenes organisasjon, som arbeider for å skape gode nasjonale rammebetingelser for kunnskapsbasert nyskaping.

Industriinkubator

En industriinkubator er knyttet opp mot en stor industribedrift, ofte et større multinasjonalt industriselskap, eller samling av industribedrifter, også kalt morbedrift (MB) som ønsker knoppskyting eller utvikling av nye bedrifter rundt seg.

Dette kan være som følge av behov for omstilling eller en bevisst strategi som følge av vekst/overskudd. Lokalsamfunnet kan med dette få en bredere industristruktur, og MB får et profesjonelt redskap for utvikling av nye bedrifter.

Industriinkubatoren har organisasjonsform som et AS, der MB, og andre lokale investorer er eiere, foruten SIVA. MB tilbyr lokaliteter til formålet i, eller i nær tilknytting til egen bedrift. I disse lokalitetene kan enkeltmedarbeidere eller grupper av medarbeidere fra MB yte ”fødselshjelp” i oppstart av ny virksomhet. Inkubatoren må derfor ha tilgang på relevant kompetanse for denne virksomheten, foruten kompetanse i oppstartsledelse. Videre må inkubatorledelsen være ressurspersoner som har tillit i MB, gode relasjoner og kunnskaper om innovasjon og nyskaping.

SIVA er engasjert i industriinkubatorene på ulike måter. Forut for etableringen av industriinkubator er det et team fra SIVA som sammen med MB og eventuelt andre aktuelle aktører (ofte fra kommune, fylkeskommune) gjennomfører et forprosjekt for å undersøke grunnlaget for å etablere industriinkubator. Det må være tilstrekkelig med ideer som kan kommersialiseres, det må være gründere som er interessert i å satse og MB må ha sterk interesse for å etablere en inkubator.

Dersom forprosjektet konkluderer med at det er grunnlag for å etablere en inkubator, blir den stiftet som et AS med eierskap fra SIVA, morbedrift(er) og andre lokale/regionale aktører.

SIVA følger opp industriinkubatorene aktivt gjennom hele perioden, blant annet gjennom styredeltakelse og løpende rådgivning. Det arrangeres også samlinger for inkubatorlederne for å utveksle erfaringer og kunnskap slik at miljøet hele tiden er i utvikling og forbedring.

Investeringselskap

For å bedre tilgangen på risikokapital til distriktsbedrifter har SIVA, sammen med ulike offentlige og private samarbeidspartnere, engasjert seg i oppbygging av regionale investeringselskaper (såkorn- og ventureselskap). SIVAs investeringer har skjedd indirekte, gjennom såkorn- og venturefond og som deleier i selskaper som investerer i enkeltbedrifter. Denne virksomheten er imidlertid trappet ned i de senere år, i samsvar med føringer i de årlige budsjettproposisjoner fra NHD.

Oppsummering

Hver infrastrukturtype består av en rekke selskaper¹⁷ over hele landet. Hvert selskap tilbyr både nettverksinfrastruktur og fysisk infrastruktur til bedrifter og noen ganger oppstartkapital for nye virksomheter. Selskapene huser i mange tilfeller flere bedrifter, som gjennom tilgangen på infrastruktur bedre kan utnytte de stor-driftsfordelene som er knyttet til samlokalisering. Bedriftene som tilhører et innovasjonsselskap vil kunne dele kostnader knyttet til fellestjenester seg i mellom (reduere kostnadene per bedrift). Samtidig vil de kunne utnytte de nettverk den fysiske samlokaliseringen med andre virksomheter innebærer, noe som kan bidra til læring og innovasjon, og dermed til bedre utvikling i den enkelte bedriften. I tillegg tilbyr SIVA kompetanse, noe som kan være med på å forsterke lærings- og innovasjonsprosessene.

SIVA opererer, i tillegg til eierskap i det enkelte selskap, egne utviklingsprogrammer på vegne av NHD og KRD, rettet mot utviklingsaktiviteter i næringshager, inkubatorer og industriinkubatorer.

SIVA har oppfølgingsansvar overfor Norwegian Centres of Expertise (NCE), som er et felles program i regi av Norges forskningsråd, Innovasjon Norge og SIVA.

¹⁷ FoU-inkubatorer er ikke egne selskap, men aktiviteter eller avdelinger i forsknings- og kunnskapsparken.

3.5.3 Satsinger

SIVA har prioritert enkelte bransjer og temaer som satsingsområder. De seinere årene har de tyngste investeringene vært innen marin bioteknologi, industri basert på fornybar energiteknikk og leverandørindustrien i Nord-Norge. I tillegg satses det spesielt på:

Reisemålsutvikling

SIVA besluttet på midten av 90-tallet å teste ut sin modell for utvikling av industri- og innovasjonsmiljø også i utvikling av reiseliv i distriktene gjennom et pilotprosjekt med fokus på reisemålsutvikling. I samarbeid med kommune og en lokal bank ble Aurland Ressursutvikling AS dannet, og arbeidet har ført til at Flåm er blitt en betydelig attraksjon med nærmere 700 000 besøkende per år. SIVA har også bidratt til oppstart av en egen inkubator for reiseliv og opplevelser på Lillehammer for å hjelpe reiselivsbedrifter i tidlig utviklingsfase.

I Regjeringens reiselivsstrategi fra 2007 fikk SIVA i oppdrag å forsterke arbeidet med reisemålsutvikling flere steder. I dette arbeidet skal SIVA bidra gjennom utvikling av innovasjonsselskaper, aktiv deltagelse i disse og utvikling av infrastruktur for reiselivsvirksomhet.

Kulturbaserte næringer

I 2006 ble det iverksatt en økt innsats for kulturbasert næringsutvikling. Sammen med Innovasjon Norge og Forskningsrådet fikk SIVA av KRD i oppdrag å iverksette tre pilotprosjekter på dette næringsområdet. De tre pilotprosjektene var Hermetikken Næringshage i Vadsø, Rock City Namsos/Tindved Kulturhage i Verdal og Lillehammer Kunnskapspark. Pilotprosjektet ble avsluttet i 2008. Formålet var å styrke et landsdekkende nettverk av inkubatorer som fremmer kulturbasert næringsutvikling og økt verdiskaping i kulturnæringene.¹⁸

¹⁸ Prosjektplan: Kulturinkubatorer i Norge og St.meld. nr. 21 (2005-2006) Hjarte for heile landet. Om distrikts- og regionalpolitikk.

3.5.4 SIVAs internasjonale engasjement

I 1997 ble SIVAs vedtekter endret slik at selskapet også kan engasjere seg utenfor Norge. Da ba Stortinget i en stortingsproposisjon regjeringen om å vurdere SIVA-modellen som et viktig bidrag til å internasjonalisere norske små og mellomstore bedrifter.¹⁹ SIVA har siden 1999 engasjert seg i flere eiendomsprosjekter internasjonalt, gjennom eiendomsselskapet SIVA International Holding AS. SIVA organiserer sitt prosjektarbeid i utlandet gjennom sitt datterselskap SIVA-TECH AS. I tillegg til å arbeide for morselskapet tar SIVA-TECH AS på seg oppdrag for andre offentlige og private oppdragsgivere når dette kan bidra til SIVAs måloppnåelse med det internasjonale engasjement. Hovedhensikten med SIVAs internasjonale aktiviteter er å legge til rette for etablering av norske virksomheter i utlandet og bidra til bilateralt nærings samarbeid med norske samarbeidsland.

Den internasjonale virksomheten til SIVA kan deles i to hovedaktiviteter: Ordinær virksomhet finansiert av NHD og gjennomført ut fra målene for innovasjonsområdet og føringer i stortingsdokumenter og tilskuddsbrev, og oppdragsvirksomhet finansiert av andre kilder (særlig UD) og har tildels andre formål.

SIVAs internasjonale aktiviteter har sitt utspring i Barentssamarbeidet og utviklings samarbeid i Nordvest-Russland fra tidlig på 1990-tallet. Russland er det landet der SIVA har størst aktivitet, men SIVA har etter hvert engasjert seg i flere land med basis i sin kjernekompetanse innen inkubasjon og utvikling av mikrokllynger. SIVAs hovedinnsats i dette arbeidet er prosjektutvikling, prosjektledelse og eierskap i prosjektselskaper. SIVA ønsker også å utvikle investering i nærings eiendom for norske bedriftsetableringer som et framtidig virkemiddel.

Den ordinære utenlandsvirksomheten til SIVA har vært konsentrert om Nordvest-Russland og Baltikum, der SIVA gjennom eiendomsvirksomhet og innovasjonsselskaper har bidratt til å fremme norske etableringer. Per tid har SIVA eierinteresser i tre innovasjonsanlegg i sin ordinære utenlandsvirksomhet.

Som en del av arbeidet med å utvikle næringsmessig samarbeid mellom Norge og Nordvest-Russland har SIVA de siste årene

¹⁹ Innst.S.nr 242 1996-97

mottatt programmidler fra NHD. Programmidlene dekker kostnadene med å opprettholde en serviceorganisasjon for norske etablerere på russisk side, inklusive inkubatortilbud, og ha synlig tilstedeværelse og oppmerksomhet mot nye kommersielle muligheter i regionen. SIVAs tilrettelegging og investeringer i Murmansk skal primært lette etableringsprosessen for norske bedrifter i det russiske markedet. I tillegg til tilbud om fysisk lokalisering arbeider SIVA med myndighetskontakt, kompetanse- og nettverksutvikling som bedriftene kan gjøre seg nytte av. SIVA har en aktiv rolle i utvikling av en næringsforening for norske bedrifter i regionen.

SIVA har vært til stede i Murmansk i Russland siden 1999. Opprinnelig var SIVA kun inne på eiendomssiden i Russland, men med Nordområdemeldingen (2005) fulgte programmidler og innovasjonsaktivitet.

SIVA eier og driver SIVA Næringspark Murmansk AS, som er et kontorbygg med omtrent 30 leietakere. En inkubator inngår i næringsparken. Av leietakerne er åtte knyttet til inkubatoren og de resterende er ordinære leietakere. Blant leietakerne er det både norske og russiske bedrifter, men samtlige bedrifter har en relasjon til norsk næringsliv. Det andre SIVA-anlegget i Murmansk er Technopark Nor, et logistikk- og miljøsenter beliggende ved flyplassen i byen. Anlegget eies av SIVA (60 %) og Innovasjon Norges NV-Russlandsfond (40 %). Senteret er rettet mot logistikk og norske underleverandører til gassfeltet Sjtokman.

SIVA har også utviklet næringsparker i Latvia og Litauen tilrettelagt for norske bedrifter. Disse har vært innrettet mot metallindustrien, tekstilindustrien og møbelindustrien. I alt deltok seks norske bedrifter. SIVAs engasjement i Baltikum er i ferd med å bli avviklet når det gjelder industri-parker.

Når det gjelder oppdragsvirksomheten har SIVA hatt et særlig engasjement i tilknytning til BIT Center Tuzla i Bosnia og Hercegovina og innovasjonsselskapet CroNoMar i Šibenik i Kroatia, samt RoNoMar i Constanta i Romania. I tillegg har SIVA hatt mindre roller i forbindelse med forprosjekter eller som partner i prosjekter.

4 SIVAs rolle som virkemiddelaktør

I dette kapittelet drøfter vi SIVAs plass i virkemiddelapparatet. De delene av virkemiddelapparatet som det er relevant å se SIVAs virksomhet i forhold til, er i særdeleshet Innovasjon Norge, Norges forskningsråd og fylkeskommunene. Informasjon og synspunkter er basert på intervjuer med relevante informanter dels gjennom separate intervjuer med Innovasjon Norge og Norges forskningsråd på hovedkontornivå, dels gjennom de avholdte fokusgruppemøtene der fylkeskommunene, Innovasjon Norges distriktskontorer og forskningsrådets regionale representanter har vært representert. Diskusjonen er strukturert slik at vi først behandler samarbeidet på et overordnet og strategisk nivå, deretter mer operasjonelle spørsmål.

4.1 Rollefordeling mellom virkemiddelaktørene

Fordelingen av roller mellom de tre statlige virkemiddelaktørene er rimelig veldefinert. SIVA er en organisasjon som utvikler infrastruktur for innovasjon og næringsutvikling gjennom eiendomsvirksomhet og etablering av innovasjonsselskaper (fellesbetegnelse for de ulike selskapene SIVA er engasjert i). Mens SIVA konsentrerer seg om infrastruktur, arbeider både Forskningsrådet og Innovasjon Norge mot enkeltvirksomheter. Både Forskningsrådet og Innovasjon Norge oppfatter at arbeidsdelingen er hensiktsmessig og at en egen virkemiddelorganisasjon som fokuserer på infrastruktur er ønskelig også i tiden fremover. De uklarhetene som finnes er små, og oppstår der SIVA i sin innovasjonsvirksomhet arbeider direkte mot

enkeltbedrifter eller personer som ikke er knyttet til den fysiske infrastrukturen.

Det viktigste samarbeidsområdet mellom organisasjonene er innen nettverksbasert innovasjon, mest konkret utvikling og drift av programmene ARENA og Norwegian Centre of Expertise. SIVA er med i styringen av begge disse programmene og har oppfølgingsansvaret på vegne av virkemiddelaktørene i forhold til de 12 NCE'ene. Det har tatt tid å etablere en tilstrekkelig kapasitet på dette feltet, men SIVA har den senere tid fått dette organisert. I ARENA-programmet er det til dels Innovasjon Norges distriktskontorer som har oppfølgingsansvaret. Nettverksbasert innovasjon er et viktig felt for SIVA og har også blitt et sentralt område for Innovasjon Norge og Norges forskningsråd. Synspunktene på hvem av de nasjonale virkemiddelaktørene som er best egnet til å drifte disse programmene varierer noe, og det kan problematiseres hvorvidt det er SIVAs rolle å følge opp prosjekter som ikke er knyttet direkte til den fysiske infrastrukturen. Evaluator mener at samarbeidet mellom de tre statlige virkemiddelaktørene innen nettverksbasert innovasjon bør videreføres. I den grad det er diskusjon om rolle- og oppgavefordeling, så er dette mest sannsynligvis en sunn diskusjon om hvilken organisasjon som kan gjøre arbeidet på en best mulig måte.

Arbeidsdelingen mellom de tre statlige virkemiddelaktørene blir imidlertid mer uklar der SIVA gjennom sine bidrag til innovasjonsselskaper arbeider direkte mot bedrifter og enkeltpersoner som ikke er knyttet til den fysiske infrastrukturen. Dette fremstår ikke som en stor utfordring. Fra en rekke kilder trekkes imidlertid Kvinnoinnovasjonssatsingen frem som et eksempel på et tiltak der de miljøene som på vegne av SIVA er operatører retter sin virksomhet mot etablerere uavhengig av den fysiske infrastrukturen. Presentasjonen av programmet (www.kvinnovasjon.no) viser da også at tiltaket presenteres som å være et generelt program for stimulering av etablering blant kvinner, mer enn et tiltak knyttet til innovasjonsselskapene. Kvinnoinnovasjon er en satsing som av informantene oppfattes å overlape mye med Innovasjon Norges etablereraktivitet, noe som bidrar til å gjøre arbeidsdelingen uklar.

Når det gjelder fordelingen av roller mellom SIVA og fylkeskommunene, fremstår denne som avklart og definert. Begge arbeider med tilretteleggende aktiviteter, men tar initiativ på ulike felt. Det

er imidlertid nødvendig å drøfte samarbeidsforholdet mellom organisasjonene, noe vi kommer tilbake til.

Når det gjelder det internasjonale arbeidet, så har SIVA også en viss rolle i nordområdene (Murmansk) og enkelte andre steder. Innovasjon Norge har en betydelig aktivitet utenlands, men ikke på infrastrukturens side. Innovasjon Norge vil ikke se det som problematisk om SIVA utvikler sin infrastrukturfunksjon også utenlands.

4.2 Samarbeidsmønster på nasjonalt nivå

De tre nasjonale virkemiddelaktørene har et strukturert og rimelig velfungerende samarbeid regulert av inngått samarbeidsavtale. Samarbeidsavtalen regulerer etter evaluators mening rollefordeling og samarbeidsmønster på en kurant måte. Oppfølgingen av samarbeidsavtalen skjer gjennom møter på ledernivå (divisjonsdirektørnivå) et par ganger i året, og det er også etablert et sekretariat for samarbeidet. I samarbeidet er det fokus på blant annet kunnskapsgrunnlaget for innovasjonspolitikken og den konkrete arbeidsdelingen mellom aktørene hva gjelder programmer og tjenester. Samarbeidet fungerer bra, men fra Innovasjon Norges og Forskningsrådets side meldes det om at SIVAs begrensede størrelse gjør at det til tider skorter på kapasitet til å følge opp på en likeverdig måte. Kapasitetsutfordringer i forhold til å fylle rollen som en nasjonalt dekkende virkemiddelaktør kommer også opp som en tydelig problemstilling fra regionale aktører og er ett av punktene som bør drøftes angående SIVAs rolle fremover. SIVA må, i følge disse aktørene, enten tilpasse sine visjoner og mål i forhold til de ressursene de har, eller få tilført noe mer ressurser slik at organisasjonen kan være en mer fullverdig nasjonal virkemiddelaktør.²⁰

4.3 Samarbeidsmønster på regionalt nivå

Etter at ansvarsreformen ble gjennomført har regionale partnerskap i stigende grad ivaretatt arbeidet med nærings- og regional-

²⁰ Med nasjonal virkemiddelaktør mener vi en statlig aktør som dekker hele landet. Andre nasjonale virkemiddelaktører er Innovasjon Norge, Norges forskningsråd, Norsk designråd mfl. Vi benytter betegnelsen nasjonal for å skille fra de regionale aktørene med fylkeskommunen i spissen.

utvikling i landets fylker og regioner. Fylkeskommunene er den sentrale aktøren i arbeidet, men også Innovasjon Norges distriktskontorer og Forskningsrådets regionale representanter deltar i stor grad i arbeidet. SIVAs deltakelse i dette arbeidet er haltende. SIVA har ikke regionale representanter, med unntak av i Agder-fylkene og en representant som dekker Buskerud, Vestfold og Telemark fra Kongsberg. SIVA deltar i varierende grad i de regionale partnerskapene, og tilfredsheten med SIVA som en aktør i det regionale innovasjonssystemet er da også svært varierende. SIVA har riktignok samarbeidsavtale med alle fylkeskommunene med unntak av Troms, men disse er relativt udetaljerte og lite forpliktende.

SIVA har tradisjonelt hatt et tett forhold til kommunesektoren og lokale initiativrike aktører. Mange av SIVAs eiendomsbygg og innovasjonsselskaper er etablert basert på lokale initiativ som er paret med et nasjonalt program og/eller SIVAs generelle kompetanse og kapital. I svært mange tilfeller har etableringer skjedd uavhengig av de strategier og planer som er utviklet på et mer regionalt nivå. Samtidig er det slik at de fleste innovasjonsselskapene som etableres har behov for offentlig støtte i en eller annen form, og det regionale nivået er et naturlig sted å søke finansiering. I tråd med fylkeskommunens stadig viktigere rolle som regional utviklingsaktør, blir denne arbeidsformen stadig mer utfordrende i forhold til måten arbeidet i det regionale partnerskapet ellers er organisert på.

Synspunktene på SIVAs rolle og virksomhet varierer sterkt mellom fylkeskommunene. Enkelte uttrykker at de ser på SIVA som en fyrstikkeske som tenner branner omkring i landet, mens det er fylkeskommunen og andre lokale aktører som må slukke brannene (legge ned selskapet) eller bære ved til bålet (sørge for at det overlever). SIVA setter i gang aktivitet sammen med lokale krefter, men tar ikke ansvar for fullfinansiering, hvilket legger et sterkt press på fylkeskommunen, som ikke nødvendigvis har vært med på å bestemme at innovasjonsselskapet skal etableres. At SIVA og lokale krefter ”gjør opp regning uten vert” er også et uttrykk som er brukt i denne forbindelse.

Andre steder i landet fungerer samarbeidet svært godt. Dette er gjerne steder der SIVA jevnlig er tilstede og der det er foretatt en restrukturering av innovasjonsselskapene og etablert en mer helhetlig struktur som samsvarer med regionale strategier.

I flere fylker finnes formaliserte samarbeidsorganer der virkemiddelaktørene møtes for blant annet å samordne innsatsen rettet mot strukturen av innovasjonsselskaper. For eksempel blir koordineringsbehovet i Trøndelag ivaretatt gjennom to nettverk. Trøndernett er et samarbeidsorgan/møteplass for innovasjonsselskaper i Trøndelag. SIVA tok initiativ til og dekket kostnadene med å etablere nettverket. I praksis deltar også virkemiddelaktørene i nettverket. Innovasjonsnett har deltakere fra virkemiddelapparatet, samt Trondheim kommune.

Innovasjonsforum Nordland (IFN) er et annet eksempel på et slikt samarbeidsorgan. Nettverket består av fire partnere fra virkemiddelapparatet (SIVA, Innovasjon Norge, Forskningsrådet og Nordland fylkeskommune) og femten innovasjonsselskaper i Nordland. Formålet med IFN er å bidra til et innovativt og verdiskapende næringsliv i Nordland ved å styrke innovasjonsselskapene gjennom kompetanse- og nettverksbygging. På den måten stimuleres samarbeid og erfaringsutveksling mellom innovasjonsselskapene, og dette bidrar til at selskapene kan gi et bedre tilbud til sitt lokale næringsliv. Den overordnede målsettingen til IFN er å bidra til et innovativt og verdiskapende næringsliv gjennom kompetanse- og nettverksbygging mellom innovasjonsselskapene.

Evaluatør ser svært mange styrker i den uformelle arbeidsformen som SIVA har hatt når de har arbeidet sammen med initiativrike lokale krefter for å etablere og utvikle innovasjonsselskaper. SIVA får kreditt for rask og ubyråkratisk saksbehandling. Det er en fare for at dette kan gå tapt dersom nye initiativer alltid skal synkroniseres med regionale planprosesser.

Tatt i betraktning antall selskaper som nå er etablert og så lenge innovasjonsselskapene har behov for offentlig finansiering også fra fylkeskommunene, mener imidlertid evaluatør at tiden er inne for at SIVA i vesentlig mye større grad arbeider gjennom de regionale partnerskapene, slik at det sikres at nye initiativ synkroniseres med det regionale behovet og at regionale aktører støtter initiativet fra starten av.

SIVA har tatt initiativ til etablering av regionale innovasjonsselskaper. Alt i 2002 strukturerte SIVA en del eierskap i Nord Norge ved å legge eierskapet i Kunnskapsparken i Alta (nå Origo AS) og eierskapet i Forskningsparken i Narvik inn i Forskningsparken i Tromsø, nå Norinnova AS. Videre er det etablert en struktur i

Rogaland der iPark i Stavanger har overtatt oppfølgingsansvaret for SIVAs engasjementer i andre innovasjonsselskaper i Rogaland. Ansvaret for eiendomsinvesteringer er ikke overført. Det har også vært arbeidet med et tilsvarende selskap på innlandet og det har vært en nasjonal arbeidsgruppe i gang. KS har meldt til SIVA at de ønsket å ta en pause i arbeidet. Evaluator har ikke gått inn i arbeidet med de regionale innovasjonsselskapene og vurdert hvorvidt etablering av slike er en hensiktsmessig måte å organisere SIVAs engasjement i regionene på. Det er dessuten viktig å merke seg at innovasjonsselskapene er majoritets eid av lokale, regionale og private eiere. SIVA kan derfor ikke ensidig beslutte sammenslåing av selskaper, regionalisering må være forankret lokalt og regionalt. Dette er under utvikling i enkelte regioner.

Innovasjon Norge og Norges forskningsråd benytter i vesentlig grad de innovasjonsselskapene som SIVA har vært med å etablere som noder for informasjonsspredning til virksomheter i regionene. Innovasjonsselskapene har en verdifull rolle i så måte.

5 SIVA og infrastruktur

I dette kapittelet analyseres og drøftes SIVAs rolle og betydning i forhold til de mange eiendomsinvesteringene som SIVA er involvert i og deltakelsen i ulike innovasjonsselskaper. De ulike innovasjonsselskapene er beskrevet i avsnitt 3.5.2.

I vår beskrivelse av SIVAs virksomhet har vi operert med en forståelse av at SIVA representerer en nasjonal organisasjon som besitter kompetanse og kapital. Kompetansen og kapitalen skaper effekter gjennom to ”ledd”. *Det første leddet* er at SIVA bidrar til å etablere en ”infrastruktur” for innovasjon. Denne infrastrukturen består av rene eiendomsinvesteringer og deltakelse i ulike innovasjonsselskaper. Selskapene er en del steder koblet til eiendommer hvor SIVA har et engasjement, men SIVA er også aksjonær i mange selskaper der SIVA ikke er engasjert som eiendomsinvestor. *Det andre leddet* er bedriftene som er lokalisert i eiendoms- og innovasjonsselskapene. SIVAs effekter for bedriftene behandles i kapittel 6. I tillegg vil SIVAs virkninger gjennom infrastrukturen og bedriftene ha ringvirkninger regionalt. Ringvirkningene diskuterer vi nærmere i kapittel 7.

Dette kapittelet baserer seg på to hovedkilder av informasjon. For det første er det gjennomført en elektronisk survey blant lederne for SIVAs innovasjonsselskaper (forskningsparker, kunnskapsparker, inkubatorer og næringshager). For det andre var SIVAs rolle i forhold til etablering og utvikling av infrastrukturen et sentralt tema i de fokusgruppeintervjuene som vi har avholdt på tre steder i Norge som en del av evalueringen. I disse fokusgruppeintervjuene møttes ledere av SIVA-anlegg, representanter for regionale myndigheter og representanter for nasjonale virkemiddelaktører for å drøfte SIVAs rolle i regionen.

Nedenfor belyses blant annet følgende sentrale evalueringsspørsmål:

- Hvilken rolle spilte SIVA ved etableringen av den fysiske infrastrukturen og innovasjonsselskapene?
- I hvilken grad når SIVA sentrale målsetninger for organisasjonen?
- Hvordan fungerer SIVA som virkemiddelaktør og samarbeidet i virkemiddelapparatet? (dette er dog primært behandlet i eget kapittel)
- Hvordan er økonomien i innovasjonsselskapene? I hvilken grad er det slik at den nåværende driftsmodellen kan videreføres uten offentlige støtte?

De ulike innovasjonsselskapene har til dels ulike formål og profil. Denne evalueringen har ikke hatt som mål å gå dypt inn i disse ulikhetene og vurdere hver enkelt type innovasjonsselskap. Derimot er det fokusert på generelle problemstillinger. I fremstillingen av data har vi imidlertid på noen punkter skilt mellom svar fra de ulike typene selskap. Det er en del forskjeller, men disse er bare på få områder statistisk signifikante. De utfordringene som analysen viser at selskapene står overfor er da også generelle på tvers av de ulike typene innovasjonsselskaper.

5.1 Datagrunnlaget

I november og desember 2009 ble det gjennomført en elektronisk survey til lederne for SIVAs innovasjonsselskaper (forskningsparker, kunnskapsparker, inkubatorer og næringshager)²¹. SIVA framskaffet kontaktinformasjon og e-postadresser for alle selskapene, noe som gjorde at vi ble i stand til å ta kontakt med hele populasjonen på 99 innovasjonsselskaper. Av de 99 selskapene var det tolv som vi ikke kom i kontakt med på grunn av ulike problemer med e-postadressene. Vi sto da igjen med en reell populasjon på 87 selskaper. Av disse oppnådde vi svar fra 62, noe som tilsvarer en svarprosent på 71.

For å kunne fastlå om det er eventuelle systematiske forskjeller mellom de som responderte og de som ikke responderte, ble det

²¹ Spørreskjemaet som ble benyttet er vedlagt

gjennomført en bortfallsanalyse. Vi testet om det var forskjeller mellom respondenter og ikke-respondenter ut fra type innovasjonsselskap og distriktspolitisk virkeområde. Resultatene fra disse testene (kji-kvadrat) viste at det ikke var noen statistisk signifikante forskjeller knyttet til hvordan innovasjonsselskapene i de to gruppene fordelte seg på disse to karakteristikaene. Dette innebærer at de som har svart på undersøkelsen kan betraktes som representative for alle innovasjonsselskapene. Det er dermed ikke behov for å vekte resultatene.

I presentasjonen av funnene fra spørreundersøkelsen trekker vi også inn informasjon fra fokusgruppeintervjuene. Denne informasjonen supplerer dataene fra spørreundersøkelsen og samlet sett gir dette en god forståelse av problemstillingene som behandles i dette kapitlet.

5.2 SIVAs rolle ved etableringen av den fysiske infrastrukturen

SIVAs eiendomsvirksomhet skal

”bidra til økt investeringskapasitet for etablering av industrimiljø og kunnskapsbedrifter i hele landet, og bidra til å senke barrierer for etablering der normale markedsmekanismer ikke fungerer” (delmål eiendom).

For å belyse i hvilken grad en når dette delmålet, vil vi i dette delkapitlet se nærmere på SIVAs rolle ved etableringen av den fysiske infrastrukturen. Hva bidro SIVA med av kompetanse og kapital, og hvor avgjørende var SIVAs bidrag? Ville den fysiske infrastrukturen blitt realisert uten SIVAs bidrag?

5.2.1 Viktigste initiativtaker til etablering av den fysiske infrastrukturen

Med tanke på muligheten for å skape engasjement på toppen av den fysiske infrastrukturen, er det interessant å vite hvilken aktørtype som tok initiativ til etableringen av den. I spørreundersøkelsen ble lederne for de ulike innovasjonsselskapene spurt om hvilken aktør som var den mest sentrale initiativtakeren til etableringen av den fysiske infrastrukturen? Av figur 5.1 framgår det at det først

og fremst var bedrifter/næringslivet (35 prosent), kommunen (15 prosent) og andre (15 prosent) som har tatt initiativ. Initiativene kom med andre ord i stor grad ”nedenfra”. Dette gir gode forutsetninger for å skape et engasjement rundt hva den fysiske infrastrukturen skal brukes til og til å skape aktiviteter knyttet til infrastrukturen.

Figur 5.1 *Hvem var den mest sentrale initiativtakeren til etableringen av den fysiske infrastrukturen/næringsbygget? Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

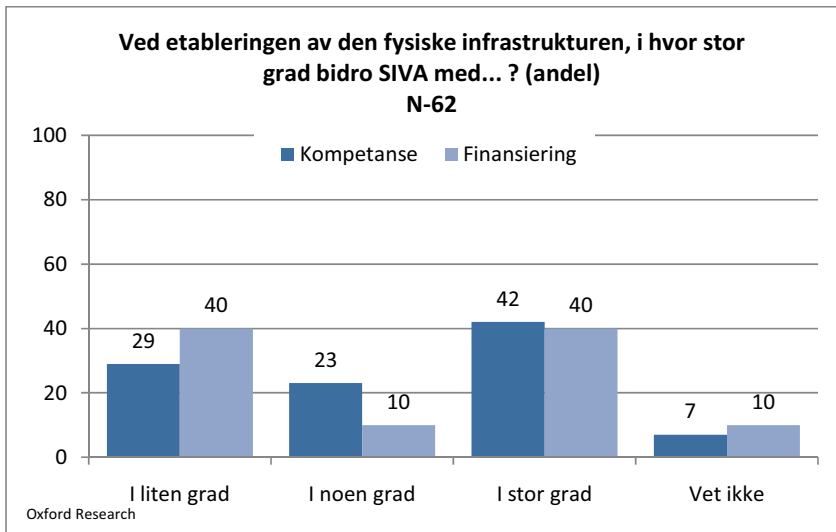
5.2.2 Hva bidro SIVA med i forhold til etableringen?

For å realisere den fysiske infrastrukturen, har SIVA to hovedvirkemidler. Organisasjonen kan bidra med kompetanse og/eller finansiering. For å kartlegge omfanget av SIVAs innsats, ble lederne for innovasjonsselskapene spurt om i hvilken grad SIVA bidro på disse to områdene ved etableringen av den fysiske infrastrukturen. Resultatene viser at SIVA i stor grad bidro med kompetanse i 42 prosent av selskapene, mens det tilsvarende tallet for finansiering er på 40 prosent. Legger en også til de som har svart ”i

noen grad”, er SIVAs kompetansebidrag noe høyere enn finansieringsbidraget. Dette skyldes først og fremst at en del av innovasjonsselskapene bare har flyttet inn i eksisterende bygninger og ikke har hatt behov for nybygging, men det illustrerer også SIVAs rolle som en nasjonal informasjonsspreder knyttet til erfaringer omkring hvordan innovasjonsinfrastruktur best kan realiseres.

Vi undersøkte også om det var forskjeller i resultatene ut fra type innovasjonsselskap og distriktspolitisk virkeområde. Resultatene viste at det ikke var noen signifikante forskjeller ut fra noen av disse dimensjonene.

Figur 5.2 *SIVAs kompetanse- og finansieringsbidrag ved etablering av den fysiske infrastrukturen. Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

5.2.3 Hvor avgjørende var SIVAs bidrag?

For å kunne legitimere SIVA s innsats på eiendomssiden, er en avhengig av at midlene har en utløsende effekt (addisjonalitet), det vil si brukes til å realisere investeringer som ellers ikke ville ha blitt realisert. For å kartlegge hvor vidt dette er tilfelle, ble lederne for innovasjonsselskapene spurt om hva som ville ha skjedd med den fysiske infrastrukturen dersom SIVA ikke hadde bidratt med kom-

petanse og finansiering. I analysen er de som har svart ”ikke relevant” tatt bort.

Som det illustreres i tabellene under, har både SIVAs kompetanse og finansiering vesentlig betydning for realiseringen av den fysiske infrastrukturen. Kun 24 prosent av lederne påpeker at den fysiske infrastrukturen ville ha blitt realisert i samme skala og på samme tid (lav addisjonalitet) dersom SIVA ikke hadde bidratt med kompetanse, mens det tilsvarende tallet for finansiering er på 19 prosent. Sammenligner en betydningen av SIVAs kompetanse- og finansieringsbidrag, har finansieringen størst betydning. 59 prosent av den fysiske infrastrukturen ville ha blitt utsatt på ubestemt tid eller ikke ha blitt realisert i det hele tatt (høy addisjonalitet) dersom SIVA ikke hadde bidratt med finansiering. I denne sammenhengen er det imidlertid viktig å være klar over at det er færre som det finansielle bidraget er relevant for enn det er for kompetansebidraget. Dette skyldes at en god del av selskapene ikke er avhengige av å etablere egen fysisk infrastruktur, men kan benytte en eksisterende.

I tabell 5.1 og 5.2 nedenfor vises det også hvordan resultatene fordeles seg på de ulike typene av innovasjonsselskaper. De statistiske testene som ble utført, avdekker at det ikke er signifikante forskjeller mellom innovasjonsselskapene når det gjelder hvilken betydning SIVAs kompetanse og finansiering har for realiseringen av den fysiske infrastrukturen. Det samme finner vi også når vi ser resultatene i forhold til distriktpolitisk virkeområde.

Tabell 5.1 *I hvilken grad ville den fysiske infrastrukturen blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med kompetanse? Fordeling ut fra type innovasjonsselskap. Prosent. (n=45)*

	Realisert i samme skala og på samme tid	Realisert i samme skala, men over lengre tid	Realisert i mindre skala, men på samme tid	Realisert i mindre skala og over lengre tid	Utsatt på ubestemt tid	Ville ikke ha blitt realisert
FP/KP	42 %	17 %	0 %	8 %	8 %	25 %
INDINK	14 %	14 %	0 %	29 %	14 %	29 %
NH	19 %	15 %	8 %	19 %	8 %	31 %
Total	24 %	16 %	4 %	18 %	9 %	29 %

Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

Tabell 5.2 *I hvilken grad ville den fysiske infrastrukturen blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med finansiering? Fordeling ut fra type innovasjonsselskap. Prosent. (n=39)*

	Realisert i samme skala og på samme tid	Realisert i samme skala, men over lengre tid	Realisert i mindre skala, men på samme tid	Realisert i mindre skala og over lengre tid	Utsatt på ubestemt tid	Ville ikke ha blitt realisert
FP/KP	9 %	18 %	0 %	18 %	9 %	45 %
INDINK	43 %	0 %	0 %	14 %	14 %	29 %
NH	14 %	5 %	5 %	10 %	29 %	38 %
Total	18 %	8 %	3 %	13 %	21 %	38 %

Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

5.3 SIVAs rolle ved etableringen av innovasjonsselskapene

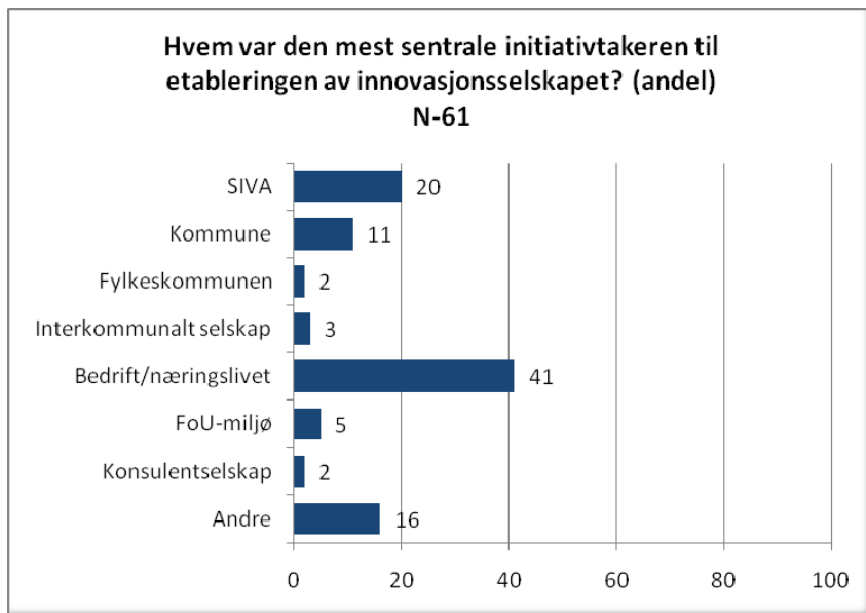
SIVAs innovasjonsaktiviteter skal ”tilrettelegge for oppbygging av sterke lokale og regionale verdiskapingsmiljøer over hele landet” (delmål innovasjon). En sentral dimensjon i forhold til dette er bidrag til etabler-

ing av ulike typer av innovasjonsselskaper. I dette delkapittelet vil vi se nærmere på SIVAs rolle ved etableringen av innovasjonsselskapene. Hva bidro SIVA med av kompetanse og kapital ved etableringen, og hvor avgjørende var SIVAs bidrag? Ville innovasjonsselskapene ha blitt realisert uten SIVAs bidrag?

5.3.1 Viktigste initiativtaker til etablering av den fysiske infrastrukturen

Både med tanke på hvilket grunnlag en har for å skape et engasjement for å virkelig oppnå noe gjennom innovasjonsselskapene og de økonomiske aspektene ved dem, er det interessant å se nærmere på hvem som tok initiativ til etableringen av innovasjonsselskapene. I spørreundersøkelsen ble lederne for de ulike innovasjonsselskapene spurt om hvilken aktør som var den mest sentrale initiativtakeren til etableringen av selskapet. Av figur 5.3 framgår at det først og fremst var bedrifter/næringslivet (41 prosent), SIVA (21 prosent) og andre (16 prosent) og kommunen (11 prosent) som tok initiativ. Som for den fysiske infrastrukturen, innebærer dette at det er en høy andel av initiativene kommer ”nedenfra”.

Figur 5.3 *Hvem var den mest sentrale initiativtakeren til etableringen av innovasjonsselskapet? Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

Figuren viser at en rekke ulike aktørtyper har vært den mest sentrale ved etableringen av ulike innovasjonsselskaper, og at SIVA for kun 20 prosent av innovasjonsselskapene var den viktigste initiativtakeren. Det kan følgelig fastslås at SIVA har en meget begrenset rolle som den viktigste initiativtakeren til etablering av innovasjonsselskaper. Det er heller ikke slik at en gruppe lokale initiativtakere ser mulighetene i de programmer som SIVA disponerer og kontakter SIVA for å få organisasjonen involvert. Slik sett oppstår selskapene i stor grad gjennom lokale initiativ, men også stimulert av at det finnes finansieringsmuligheter i SIVA.

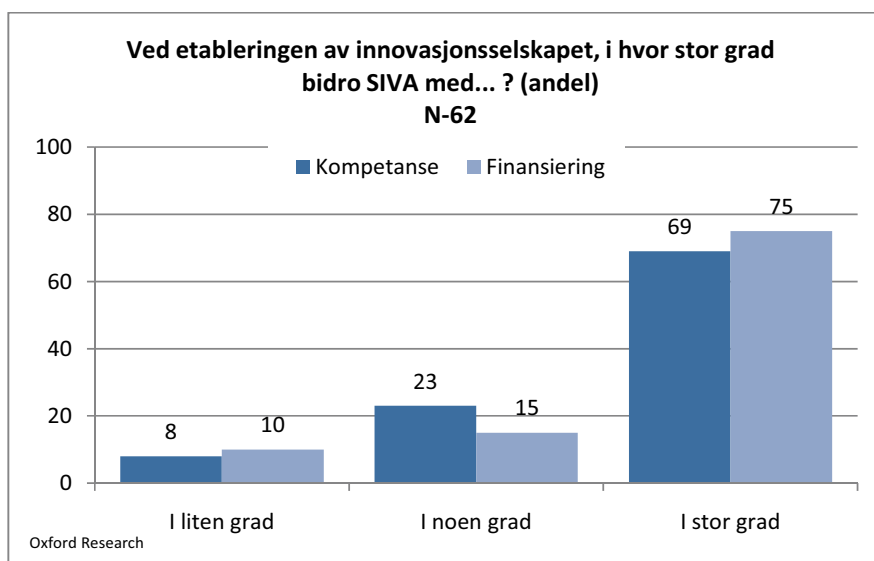
5.3.2 Hva bidro SIVA med i forhold til etableringen?

For å realisere innovasjonsselskapene, har SIVA de to samme hovedvirkemidlene som for den fysiske infrastrukturen. Organisasjonen kan bidra med kompetanse og/eller finansiering. For å kartlegge omfanget av SIVAs innsats, ble lederne for innovasjonsselskapene spurt om i hvilken grad SIVA bidro på disse to områdene ved etableringen av innovasjonsselskapene. Som det illustreres i figuren under viser resultatene at SIVA bidrar sterkt her.

SIVA bidro i stor grad med kompetanse i 69 prosent av selskapene, mens det tilsvarende tallet for finansiering er på 75 prosent. Dette innebærer at SIVA i sterkere grad bidrar både kompetansemessig og med finansiering enn hva som er tilfelle når det gjelder den fysiske infrastrukturen.

I forhold til SIVAs bidrag, er det interessant å kartlegge i hvilken grad det var forskjeller i resultatene ut fra type innovasjonsselskap, distriktpolitisk virkeområde og sentralitet. Resultatene viser at det ikke var noen signifikante forskjeller i SIVAs bidrag ut fra noen av disse dimensjonene. Dette betyr at SIVAs bidrag er like viktige for alle typer av innovasjonsselskaper, og det er heller ingen forskjeller i betydningen ut fra hvor selskapene er lokalisert.

Figur 5.4 *SIVAs kompetanse- og finansieringsbidrag ved etableringen av innovasjonsselskapet. Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

Datainnsamlingen viser at SIVA kun for et mindretall av selskapene var den mest sentrale initiativtakeren. Samtidig ser vi at SIVA i svært mange tilfeller har vært en meget viktig medspiller for andre aktører, både med kompetanse og finansiering. Særlig kompetansen som SIVA besitter er av stor verdi for innovasjonsselskapene, ettersom den, i motsetning til finansieringen, i liten grad kan hentes fra alternative kilder. SIVA har et begrenset budsjett for å ut-

vikle innovasjonsselskaper i det enkelte fylke, og budsjettet har hatt mindre betydning enn kompetansen.

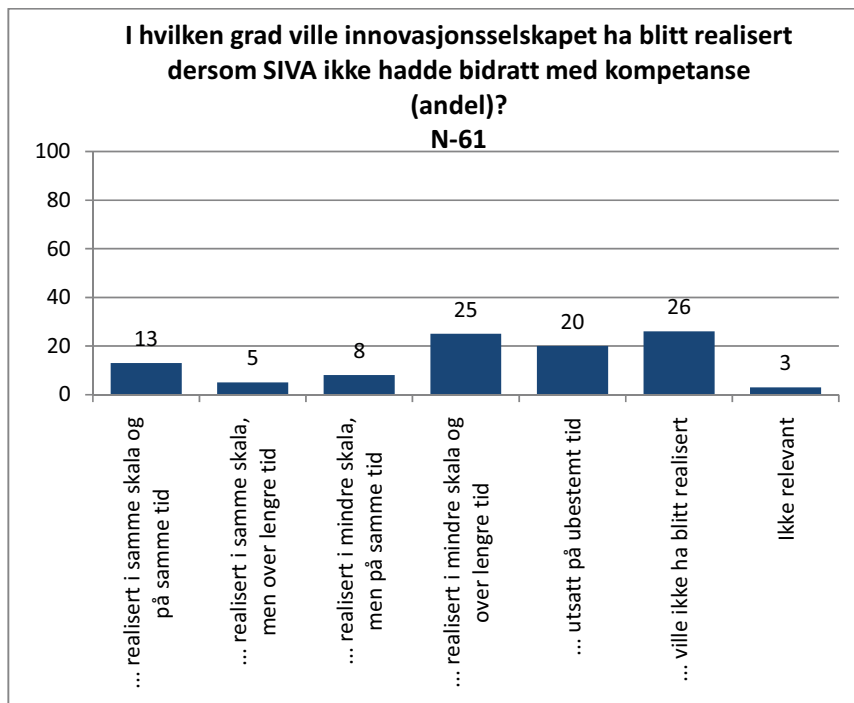
5.3.3 Hvor avgjørende var SIVAs bidrag?

For å kunne legitimere SIVA s innsats knyttet til etablering av innovasjonsselskaper, er en avhengig av at midlene har en utløsende effekt (addisjonalitet), det vil si brukes til å realisere selskaper som ellers ikke ville ha blitt realisert. For å kartlegge hvor vidt dette er tilfelle, ble lederne for innovasjonsselskapene spurt om hva som ville ha skjedd med etableringen av innovasjonsselskapene dersom SIVA ikke hadde bidratt med kompetanse og finansiering. Vi ser først på addisjonaliteten knyttet til kompetanse, deretter finansiering.

SIVA kompetansebidrag

I figur 5.5 vises det hva som ville ha skjedd med innovasjonsselskapene dersom SIVA ikke hadde bidratt med kompetanse. Det framgår at SIVAs kompetanse har stor betydning for realiseringen av innovasjonsselskapene. Kun 13 prosent av lederne påpeker at innovasjonsselskapene ville ha blitt realisert i samme skala og på samme tid (lav addisjonalitet) dersom SIVA ikke hadde bidratt med kompetanse, mens 46 prosent av selskapene ville ha blitt utsatt på ubestemt tid eller ikke ha blitt realisert i det hele tatt (høy addisjonalitet). I tillegg ville 25 prosent av selskapene ha blitt realisert i mindre skala og over lengre tid dersom SIVA ikke hadde bidratt med kompetanse. Også for disse innovasjonsselskapene er SIVAs kompetansebidrag vesentlig.

Figur 5.5 *I hvilken grad ville innovasjonsselskapet blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med kompetanse? Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

SIVA har gjerne små eierinteresser i innovasjonsselskapene, men som sparringspartner i det daglige har SIVA hatt meget stor betydning. Innovasjonsselskaper gir uttrykk for at SIVA har vært en meget viktig diskusjonspartner i etableringen og utviklingen av selskapet. Initiativtakere til innovasjonsselskaper sier at SIVA er konsultert om hvilke grep som burde bli tatt, og at SIVA har gitt uvurderlig bidrag til utviklingen av selskapene. Det meldes at bistanden fra SIVA var avgjørende for selskapets realisering og overlevelse, slik at addisjonaliteten ved SIVAs virksomhet kan sies å være meget høy. Rådgivningen har i betydelig grad blitt formidlet uformelt. SIVA oppfattes som løsningsorientert og som god på å utforme løsningsforslag. SIVA har tidligere hatt en noe uklar rolle, men er blitt klarere i formidlingen av krav til innovasjonsselskapene.

I tabell 5.3 har vi også undersøkt hvordan resultatene fordeler seg på de ulike typene av innovasjonsselskaper. De statistiske testene

som ble utført, avdekker at det ikke er signifikante forskjeller mellom innovasjonsselskapene når det gjelder hvilken betydning SIVAs kompetanse har for realiseringen av innovasjonsselskapene. Det samme fant vi også når vi ser resultatene i forhold til distriktpolitisk virkeområde.

Tabell 5.3 *hvilken grad ville innovasjonsselskapet ha blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med kompetanse? Fordeling etter type innovasjonsselskap. Prosent.*

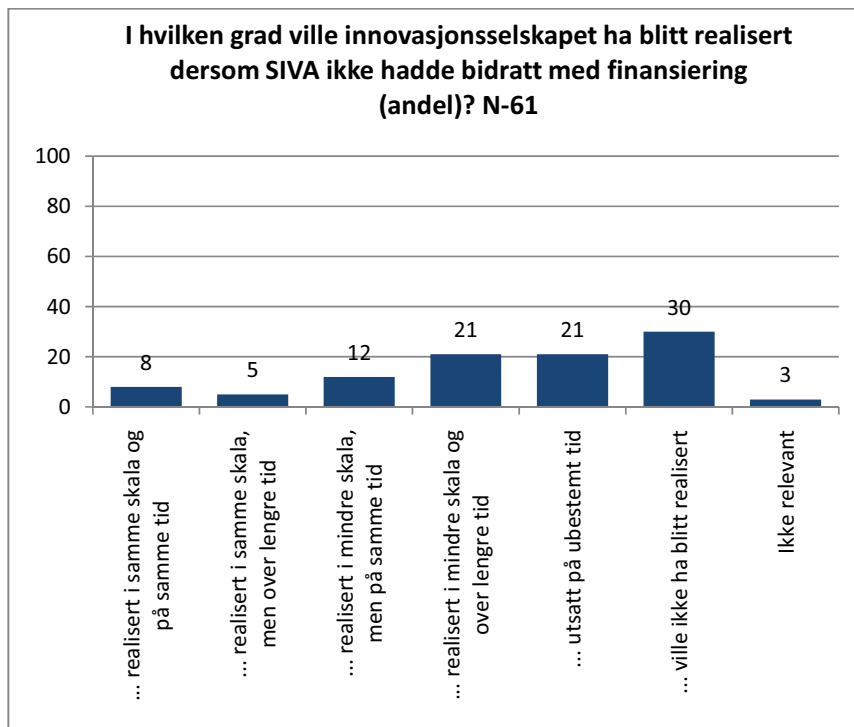
	Realisert i samme skala og på samme tid	Realisert i samme skala, men over lengre tid	Realisert i mindre skala, men på samme tid	Realisert i mindre skala og over lengre tid	Utsatt på ubestemt tid	Ville ikke ha blitt realisert
FP/KP	24%	6%	12%	18%	18%	24%
INDINK	17%	8%	8%	33%	17%	17%
NH	7%	3%	7%	27%	23%	33%
Total	14%	5%	8%	25%	20%	27%

Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

SIVA finansielle bidrag

I figur 5.6 illustreres det hva som ville ha skjedd med innovasjonsselskapene dersom SIVA ikke hadde bidratt med finansiering. SIVAs finansielle bidrag har svært vesentlig betydning for realiseringen av innovasjonsselskapene. Kun 8 prosent av lederne påpeker at innovasjonsselskapene ville ha blitt realisert i samme skala og på samme tid (lav addisjonalitet) dersom SIVA ikke hadde bidratt med finansiering, mens 51 prosent av selskapene ville ha blitt utsatt på ubestemt tid eller ikke ha blitt realisert i det hele tatt (høy addisjonalitet). I tillegg ville 21 prosent av selskapene ha blitt realisert i mindre skala og over lengre tid dersom SIVA ikke hadde bidratt finansielt. Også for disse innovasjonsselskapene er SIVAs finansielle bidrag vesentlig

Figur 5.6 *I hvilken grad ville innovasjonsselskapet blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med finansiering? Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

I tabell 5.4 har vi også sjekket hvordan resultatene fordeler seg på de ulike typene av innovasjonsselskaper. De statistiske testene som ble utført, avdekker at det ikke er noen statistisk signifikante forskjeller mellom innovasjonsselskapene når det gjelder hvilken betydning SIVAs finansielle bidrag har for realiseringen av innovasjonsselskapene. Som for SIVAs kompetansebidrag var det heller ingen forskjeller i resultater når innovasjonsselskapene grupperes ut fra distriktspolitisk virkeområde.

Tabell 5.4 *I hvilken grad ville innovasjonsselskapet blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med finansiering? Fordeling sett i forhold til type innovasjonsselskap. Prosent. (n=62)*

	Realisert i samme skala og på samme tid	Realisert i samme skala, men over lengre tid	Realisert i mindre skala, men på samme tid	Realisert i mindre skala og over lengre tid	Utsatt på ubestemt tid	Ville ikke ha blitt realisert
FP/KP	12%		24%	29%	24%	12%
INDINK		8%		17%	33%	42%
NH	10%	7%	10%	20%	17%	37%
Total	8%	5%	12%	22%	22%	31%

Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

5.4 SIVAs rolle og tjenester

I dette delkapittelet fokuserer vi på i hvilken grad SIVA bidrar til å oppnå ulike sentrale målsetninger for organisasjonen, hvorvidt de har virkemidler som er godt egnet til å nå målene og hvordan organisasjonen fungerer ut fra ulike dimensjoner. For å kartlegge dette, er lederne for de ulike innovasjonsselskapene bli bedt om å gi sin vurdering. Vi ser først på hvilke synspunkter de har på SIVAs evne til å oppnå ulike sentrale målsetninger for organisasjonen og deres tilfredshet med virkemiddelporteføljen. Deretter går vi inn på deres vurdering av hvordan SIVA fungerer i forhold til blant annet å ta hensyn til lokale behov, samarbeid, rollefordeling og drift.

5.4.1 SIVAs målsetninger og virkemiddelportefølje

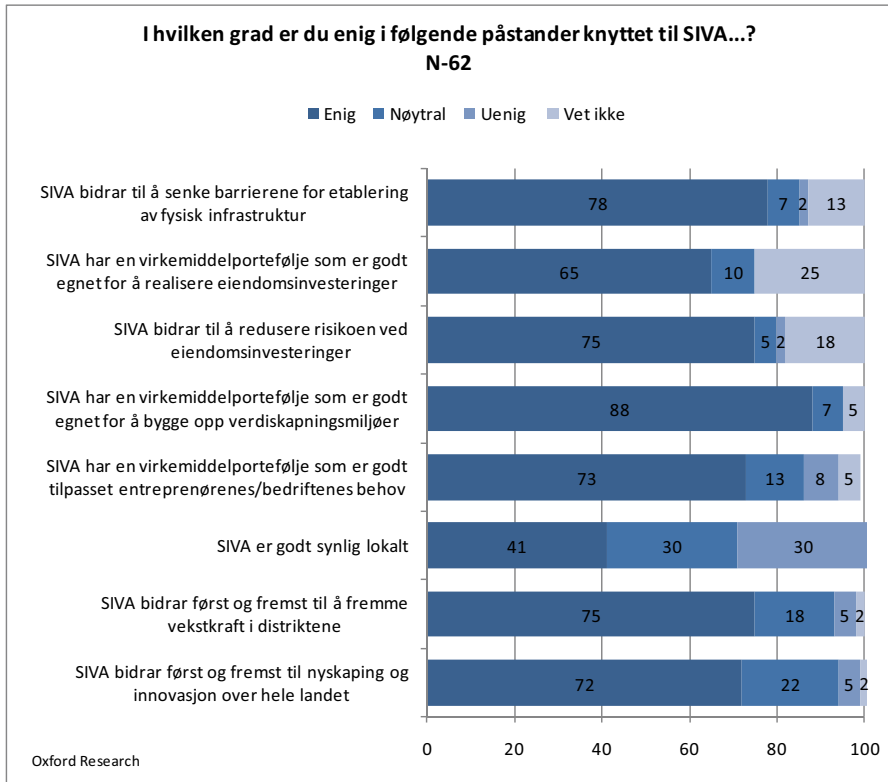
I figur 5.7 illustreres det i hvilken grad lederne for innovasjonsselskapene mener at SIVA har bidratt til å nå organisasjonens målsetninger samt deres vurdering av virkemiddelporteføljens egnethet. Totalinntrykket er at de er svært fornøyd med SIVA. For det første mener lederne for innovasjonsselskapene at SIVA i stor grad evner å nå organisasjonens mål. Dette gjelder både i forhold til å senke barrierene for etablering av fysisk infrastruktur og næringsbygg (78 prosent i stor grad), å redusere risikoen ved eien-

domsinvesteringer (75 prosent), å bidra til å fremme vekstkraft i distriktene (75 prosent) og å bidra til nyskaping og innovasjon (72 prosent). Det er verdt å merke seg at SIVA skårer høyt både i forhold til vekst i distriktene og nyskaping og innovasjon i landet som helhet. Det er dermed ikke slik at satsing på distrikt oppfattes å gå ut over satsingen i landet ellers, eller at satsingen i landet som helhet oppfattes å gå ut over aktiviteten i distriktene.

Lederne for innovasjonsselskapene er også svært godt tilfreds med SIVAs virkemiddelportefølje. 65 prosent av dem mener i stor grad at SIVA har en virkemiddelportefølje som er godt egnet til å realisere eiendomsinvesteringer. Det er imidlertid relativt mange som har svart ”vet ikke” på dette spørsmålet. Ser en bort fra disse, er det 87 prosent som mener porteføljen er godt egnet. Når det gjelder den porteføljen som SIVA har til rådighet for å bygge opp verdiskapingsmiljøer, synes hele 88 prosent at den er godt egnet. 73 prosent av lederne påpeker at SIVA har en virkemiddelportefølje som er godt tilpasset entreprenørenes og bedriftenes behov. Ut fra lederne for innovasjonsselskapenes vurdering, er det dermed grunn til å konkludere med at de ikke ser noe behov for å gjøre endringer i virkemiddelporteføljen verken på eiendoms- eller innovasjonssiden. I intervjuene er det imidlertid kommet fram nyanser hva gjelder inkubatorer, der det nå oppfattes å være lansert for mange varianter av slike. En konsolidering av inkubatorsatsingene etterlyses.

41 prosent av lederne for innovasjonsselskapene mener SIVA ikke har noe mål om å være synlig lokalt. Hvorvidt er det klokt av SIVA ikke å ønske lokal synlighet er et spørsmål vi ikke har drøftet fullt ut, men i andre deler av arbeidet påpekes det at SIVAs rolle som nasjonal virkemiddelaktør svekkes ved at de ikke er representert bedre i de stadig viktigere regionale partnerskapene.

Figur 5.7 *Lederne for innovasjonsselskapene sine vurderinger av måloppnåelse og deres tilfredshet med virkemiddelporteføljen. Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research.

Det ble ikke identifisert noe statistisk signifikante forskjeller på svarene på disse spørsmålene mellom de ulike typene innovasjonsselskaper. Vi undersøkte også hvor vidt det var forskjeller i svargivning ut distriktpolitisk virkeområde. Resultatene fra disse analysene viste at det kun er statistisk signifikante forskjeller mellom svarene på ett spørsmål. De innovasjonsselskapene som var lokalisert utenfor det distriktpolitiske virkeområdet mener i mindre grad at SIVA bidrar til nyskaping og innovasjon i hele landet enn hva som er tilfelle for selskapene innenfor virkeområdet.

5.4.2 Tilfredshet med hvordan SIVA fungerer ut fra ulike dimensjoner

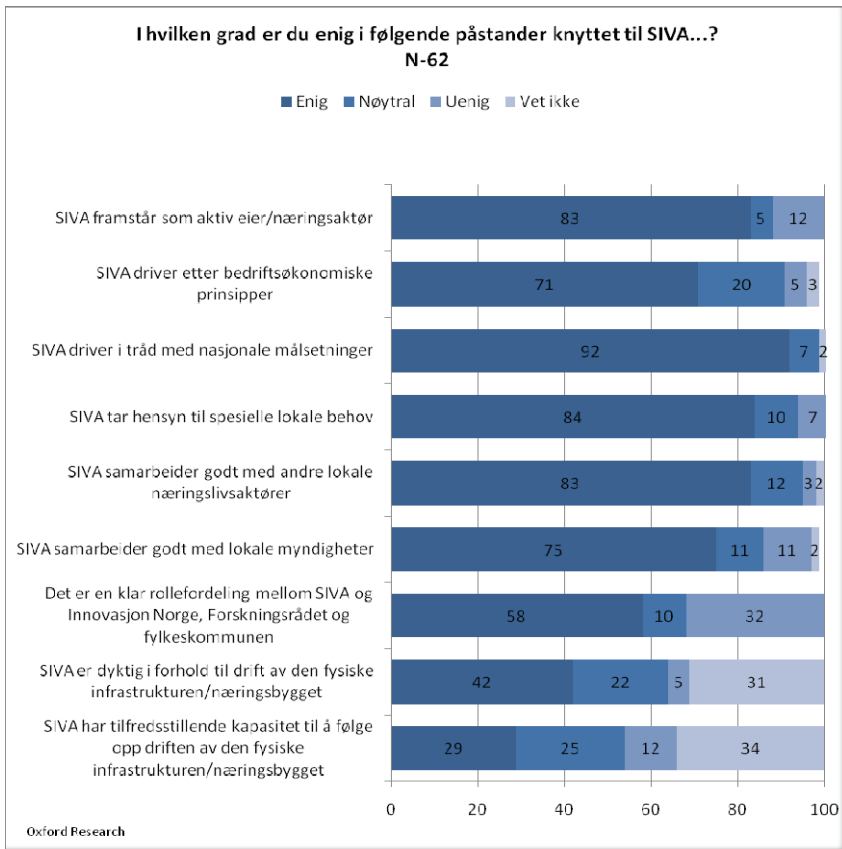
Det er også ulike målsetninger knyttet til hvordan SIVA skal fungere som organisasjonen. Dette er blant annet knyttet til hvordan SIVA fungerer når det gjelder å ta hensyn til lokale behov, deres bidrag til samarbeid, rollefordelingen i virkemiddelapparatet og hvordan organisasjonen ivaretar sin driftsrolle. Lederne av innovasjonsselskapene er i stor grad tilfreds med alt utenom rollefordelingen i virkemiddelapparatet og hvordan SIVA ivaretar sin rolle som drifter av den fysiske infrastrukturen. 83 prosent av lederne for innovasjonsselskapene er enige i at SIVA framstår som en aktiv eier/næringsaktør. Det tilsvarende tallet knyttet at organisasjonen driver etter bedriftsøkonomiske prinsipper er på 71 prosent, mens så og si samtlige påpeker at SIVA driver i tråd med de nasjonale målsetningene (92 prosent). De samme positive vurderingene gjør seg også gjeldende i forhold til at SIVA tar hensyn til spesielle lokale behov (84 prosent) og at SIVA samarbeider godt med andre lokale næringslivsaktører (83 prosent) og lokale myndigheter (75 prosent).

Rundt en tredjedel av respondentene er uenige i at det er en klar rollefordeling mellom SIVA, Innovasjon Norge, Forskningsrådet og fylkeskommunen. Dette indikerer at det kan være nødvendig å se nærmere på rollefordelingen mellom SIVA og de øvrige virkemiddelaktørene, eller i det minste å kommunisere rollefordelingen til lederne av innovasjonsselskaper. Forholdet mellom SIVA og regionale myndigheter reguleres i de aller fleste fylkene av en avtale, og det avholdes formelle møter. Fylkeskommunen og SIVA er begge tilretteleggende aktører, og er de aktørene som samarbeider mest. Dialogen og samarbeidet mellom partene er hovedsakelig god.

Resultatene fra ledersurveyen viser at SIVA har et forbedringspotensial i forhold til drift av den fysiske infrastrukturen. 42 prosent av de spurte synes at SIVA er dyktig i forhold til drift av den fysiske infrastrukturen, mens kun 29 prosent mener at SIVA har tilfredsstillende kapasitet til å følge opp driften av den fysiske infrastrukturen. "Vet ikke"-andelen er imidlertid relativt høy her som følge av at fysiske investeringer ikke er relevant for alle. Korrigerer en for dette, blir tallene noe mer positive. 61 prosent synes at SIVA er dyktig i forhold til drift av den fysiske infrastrukturen,

mens 44 prosent påpeker at SIVA har tilfredsstillende kapasitet til å følge opp driften av den fysiske infrastrukturen. Fortsatt er det da slik at SIVA har et klart forbedringspotensial når det gjelder de forholdene som går på drift av den fysiske infrastrukturen.

Figur 5.8 *Lederne for innovasjonsselskapene sin tilfredsheit med hvordan SIVA fungerer ut fra ulike dimensjoner. Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

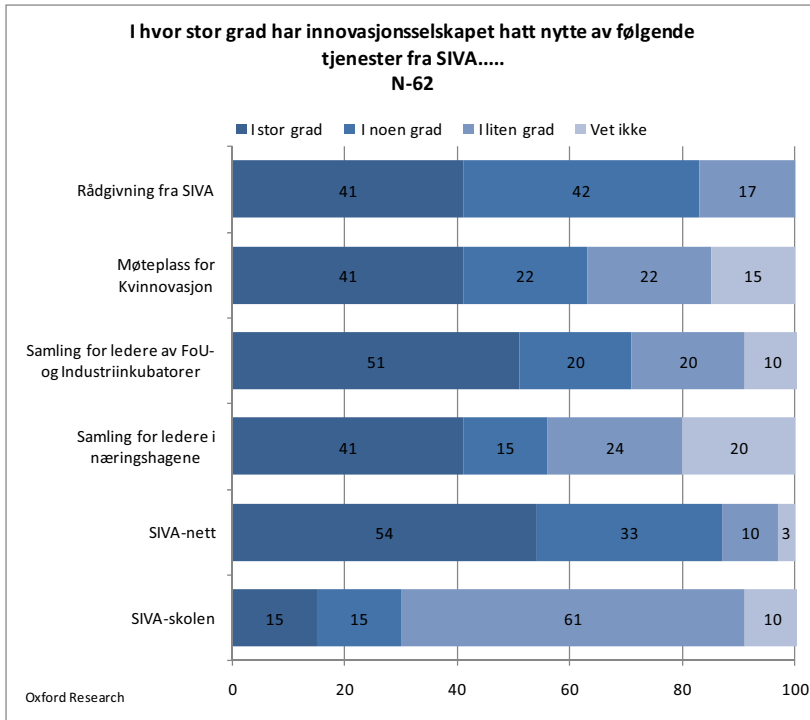
Også for disse spørsmålene ble det kartlagt om det var forskjeller i resultatene ut fra hvilke typer innovasjonsselskaper respondentene tilhørte. De statistiske testene viste at det ikke er noen signifikante forskjeller i vurderingene ut fra type innovasjonsselskap. Det samme er også tilfelle når en grupperer resultatene ut fra distrikts-politisk virkeområde.

5.5 Bruk av ulike tjenester fra SIVA

SIVA tilbyr ulike kompetansetjenester til de ulike innovasjonsselskapene. Dette dreier seg blant annet om SIVA-skolen, SIVA-nett, samling for ledere i næringshagene, samling for ledere av FoU- og industriinkubatorer, møteplass for Kvinnovasjon og rådgivning fra SIVA. Gjennom spørreundersøkelsen til lederne for innovasjonsselskapene har vi kartlagt i hvilken grad selskapene har hatt nytte av de ulike tjenestene. Med unntak av SIVA-skolen, er nytten av de ulike tjenestene fra SIVA relativt lik. Både for SIVA-nett, samling for ledere i næringshagene, samling for ledere av FoU- og industriinkubatorer, møteplass for Kvinnovasjon og rådgivning fra SIVA er det som det vises i figur 5.4 mellom 41 og 54 prosent som har nytte av dem. Det er kun 15 prosent av innovasjonsselskapene som sier at de har hatt nytte av SIVA-skolen. SIVA-skolen har hittil bare blitt benyttet til internopplæring i kjerneorganisasjonen og for innkjøpte rådgivere og konsulenter.

Vi har også sett nærmere på i hvilken grad det er forskjeller i nytten av de ulike SIVA-tjenestene ut fra type innovasjonsselskap og distriktspolitisk virkeområde. De statistiske testene viser at det kun er signifikante forskjeller knyttet til nytten av samling for ledere for næringshager. Dette skyldes selvsagt at denne tjenesten kun har næringshager som målgruppe, og at en overvekt av disse er lokalisert innenfor det distriktspolitiske virkeområdet.

Figur 5.9 *Ledernes vurdering av innovasjonsselskapets nytte av ulike tjenester SIVA tilbyr. Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

5.6 Samarbeid med andre aktører

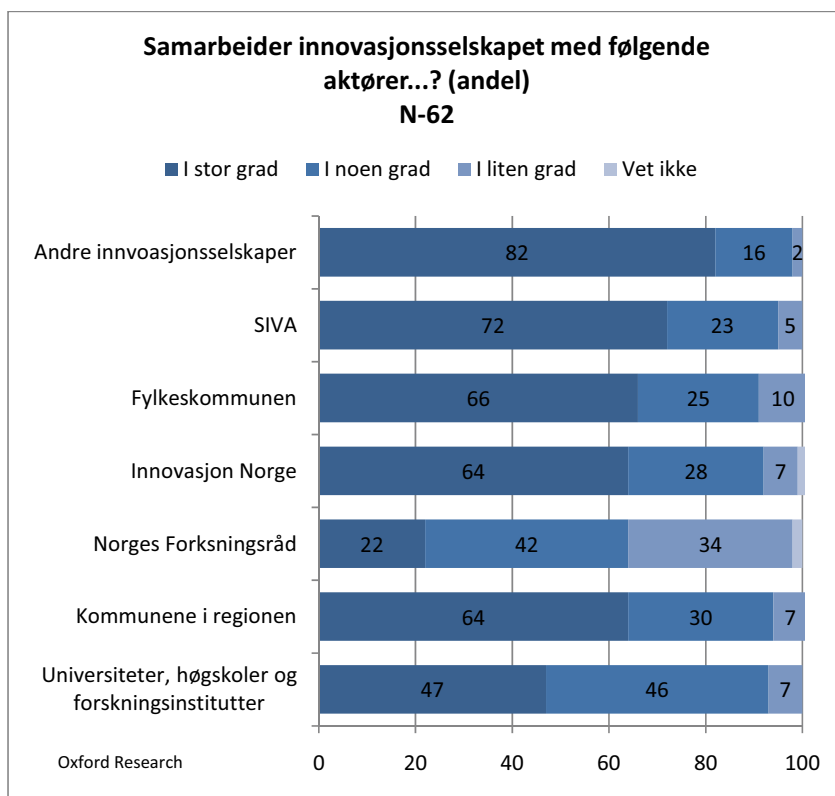
SIVAs innovasjonsaktiviteter skal bidra til ”å *skape og utvikle samarbeidsarenaer og bygge nettverk mellom privat næringsliv, FoU-miljøer og offentlig virksomhet, regionalt, nasjonalt og internasjonalt*” (delmål innovasjon). Vi har derfor sett nærmere på i hvilken grad de ulike innovasjonsselskapene samarbeider med andre innovasjonsselskaper, SIVA, fylkeskommunen, Innovasjon Norge, Norges forskningsråd, kommunene i regionen og universiteter, høyskoler og forskningsinstitutter samt hvor tilfredse de eventuelt er med samarbeidet.

5.6.1 Grad av samarbeid med andre aktører

I figur 5.10 vises det i hvilken grad de ulike innovasjonsselskapene har samarbeidet med de aktørene som er listet opp i avsnittet over.

Resultatene viser at i overkant av to tredjedeler av innovasjonsselskapene i stor grad samarbeider med andre innovasjonsselskaper, SIVA, fylkeskommunen, Innovasjon Norge samt kommunene i regionen. Samarbeid med Norges forskningsråd er minst utbredt (22 prosent i stor grad), mens 47 prosent samarbeider med universiteter, høyskoler og forskningsinstitutter. Naturlig nok samarbeider forsknings – og kunnskapsparken i større grad med universiteter, høyskoler og forskningsinstitutter enn de andre typene innovasjonsselskaper.

Figur 5.10 Grad av samarbeid med andre aktører. Prosent.



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

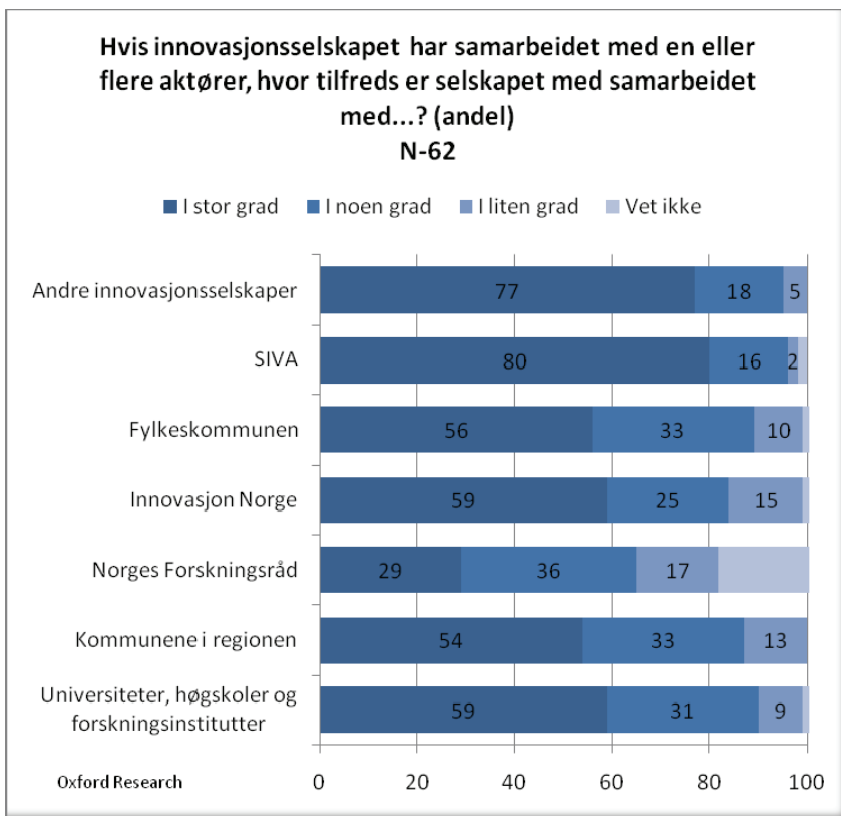
5.6.2 Tilfredshet med samarbeidet

Vi har også kartlagt hvor tilfreds innovasjonsselskapene er med samarbeidet med de ulike aktørene. Som det framgår av figuren nedenfor, er innovasjonsselskapene mest fornøyd med samarbeidet

med andre innovasjonsselskaper og SIVA. Så mange som 77 og 80 prosent er i stor grad fornøyde her. Når det gjelder fylkeskommunen, Innovasjon Norge, kommunene i regionen og universiteter, høyskoler og forskningsinstitutter, er det mellom 54 til 59 prosent som i stor grad er tilfreds. Dette innebærer at det er et visst forbedingspotensial for disse. Innovasjonsselskapene er minst tilfreds med samarbeidet med Norges Forskningsråd. Bare 29 prosent er fornøyd her. Dette kan i en viss grad skyldes at samarbeidet med Norges Forskningsråd er av mer begrenset karakter, men det er uansett fornuftig å se nærmere på mulige årsaker til dette resultatet.

Det er ingen signifikante forskjeller mellom de ulike typene av innovasjonsselskaper når det gjelder hvor tilfreds de er med samarbeidet med de ulike aktørene. Det samme gjør seg også gjeldende når kategoriserer ut fra distriktpolitisk virkeområde.

Figur 5.11 *Ledernes vurdering av samarbeidet med andre aktører. Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

5.7 Innovasjonsselskapenes økonomiske bærekraft

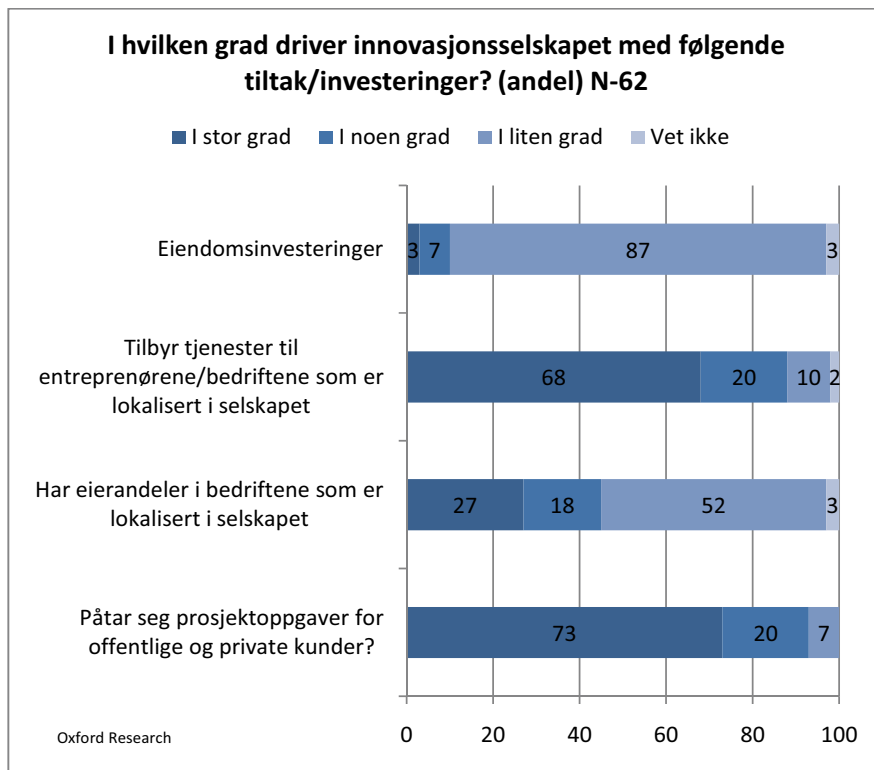
I forhold til den videre utviklingen av SIVAs konsepter på innovasjonssiden, er det viktig å se nærmere på den økonomiske bærekraften i innovasjonsselskapene. I utgangspunktet oppfatter vi det slik at målet og premissen er at disse selskapene skal stå på egne ben etter en viss periode. I dette delkapittelet vil vi belyse i hvilken grad de konseptene som SIVA promoterer er bæredyktige i økonomisk forstand etter oppstartsperioden. For å gjøre dette, vil vi først se på hvilke inntektskilder selskapene har, i hvilken grad det er mulig å øke inntektene fra disse kildene samt hvorvidt den nåværende driftsmodellen kan videreføres uten offentlig støtte.

5.7.1 Innovasjonsselskapenes inntektskilder

Innovasjonsselskapene kan skaffe seg egengenererte inntekter gjennom et spekter av inntektskilder. De kan drive med eiendomsinvesteringer, de kan tilby tjenester til bedrifter/entreprenører som er lokalisert i/tilknyttet selskapet, de kan ha eierandeler i bedriftene som er lokalisert i selskapet og de kan påta seg ulike prosjektoppgaver for offentlige og private kunder. I figur 5.12 vises det i hvor stor grad de ulike innovasjonsselskapene benytter seg av de ulike kildene. Det er bare to av dem som benyttes i vesentlig grad. 68 prosent tilbyr i stor grad tjenester til bedrifter/entreprenører som er lokalisert i/tilknyttet selskapet, mens 73 prosent i stor grad påtar seg ulike prosjektoppgaver for offentlige og private kunder. 27 prosent av innovasjonsselskapene har eierandeler i bedriftene som er lokalisert i/tilknyttet selskapet, mens eiendomsinvesteringer er svært lite utbredt (3 prosent).

Med unntak for eierandeler i bedriftene som er lokalisert i eller tilknyttet selskapet, er det ingen signifikante forskjeller knyttet til i hvilken grad de ulike typene av innovasjonsselskaper driver med de ulike tiltakene/investeringene. Når det gjelder eierandeler i bedriftene som er lokalisert i/tilknyttet selskapet, er det ikke overraskende mest utbredt blant forsknings- og kunnskapspark, mens det er svært lite utbredt blant næringshagene.

Figur 5.12 *Ulike tiltak/investeringer som innovasjonsselskapene driver med. Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research.

Innovasjonsselskapenes samlede inntektskilder

Vi har også kartlagt hvor stor andel av de totale inntektene som kommer fra ulike private og offentlige kilder. Innovasjonsselskapene er i stor grad avhengig av offentlig finansiering, 46 prosent av de samlede inntektene er knyttet til offentlig tilskudd. Dette fordeler seg med 18 prosentpoeng på SIVA, 14 prosentpoeng fra fylkeskommunen og 14 prosentpoeng på andre offentlige kilder. Ser en på de resterende inntektene, kommer 12 prosent fra leieinntekter fra bedrifter, 18 prosent fra salg av tjenester til bedrifter og 18 prosent fra gjennomføring av prosjekter for offentlige og private aktører.

Innovasjonsselskapene opplever SIVA som en viktig finansieringskilde og medspiller fordi SIVA er en pådriver for aktivitet og tiltrekking av ytterligere kapital. Kommune og fylkeskommune

oppleves som aktører som uttrykker meget stor interesse for at det skapes vekst i deres respektive nedslagsområde og omegn.

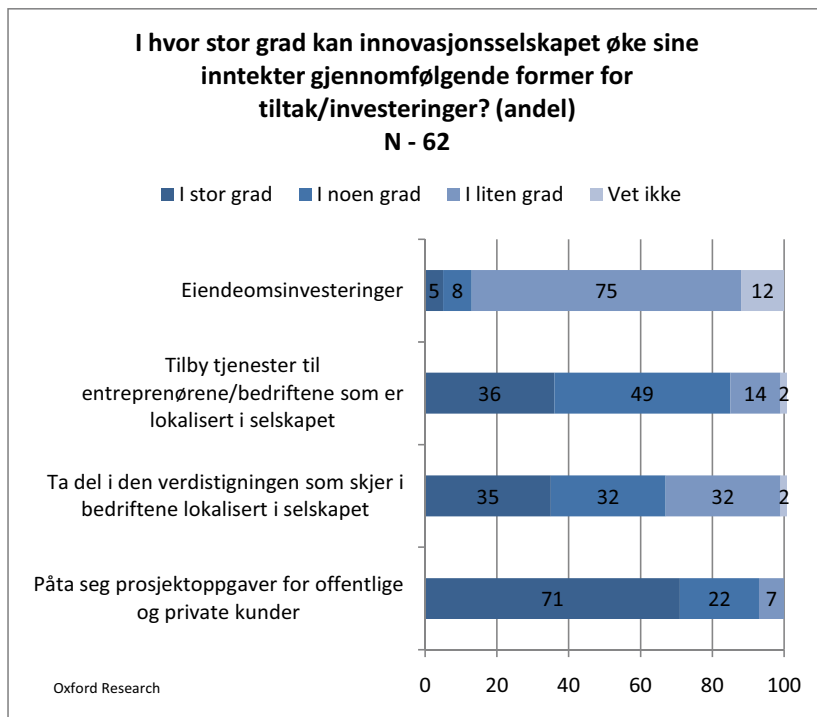
Fylkeskommunene uttrykker i noen grad et ønske om at SIVA påtar seg en enda sterkere rolle i finansieringen av innovasjonsselskaper. Ikke minst der SIVA har vært initiativtaker til innovasjonsselskapet bør SIVA opprettholde en sterk og langsiktig rolle, fremfor å overlate ansvaret til andre virkemiddelaktører.

5.7.2 I hvor stor grad er det mulig å øke de egengenererte inntektene?

I forhold til muligheten for å bli økonomisk selv bærende, er det vesentlig å få et innblikk i om innovasjonsselskapene anser det som realistisk å øke inntektene gjennom de alternativene som er skissert i delkapittelet over. Som det illustreres i figur 5.13 under, er det et alternativ som utmerker seg. 71 prosent av selskapene mener at det i stor grad er mulig å øke inntektene gjennom å påta seg ulike prosjektoppgaver for offentlige og private kunder. Vi vet imidlertid ikke noe om hvor stort de mener dette potensialet er. Generelt er dette et marked preget av mange aktører og relativt hard konkurranse. Ut fra vår vurdering er det derfor viktig å ha et edruelig forhold knyttet til hva det er mulig å oppnå her. Noe annet er at slike prosjektoppgaver lett kan ta bort fokuset fra det som er innovasjonsselskapets primæroppgaver, nemlig å bidra til innovasjon og entreprenørskap i og omkring selskapets fasiliteter.

Når det gjelder de andre alternativene, så er det både rundt en tredjedel som i stor grad mener det er mulig å øke inntektene gjennom å tilby tjenester til bedrifter/entreprenører som er lokalisert i eller tilknyttet selskapet, samt ta del i den verdistigningen som skjer i bedriftene. Å skape økte inntekter gjennom eiendomsinvesteringer, blir oppfattet som svært lite realistisk. Det samlede bildet er dermed at innovasjonsselskapene har relativt begrensede muligheter for å øke inntektene sine. Dette gjelder under den forutsetning at de i stor grad skal drive med det som de gjør nå. Dersom en er villig til å gjøre relativt store endringer i hva de skal drive med, vil det være mulig å øke inntektene. Selskapene vil da bli mer som konsulentbedrifter, og drive mindre med direkte utviklingsrelaterte oppgaver. Hvor vidt dette er ønskelig, er både et økonomisk spørsmål for selskapene (økte inntekter) og et politisk spørsmål (hva ønsker vi med innovasjonsselskapene?).

Figur 5.13 *Innovasjonsselskapenes muligheter til å øke inntektene sine gjennom ulike tiltak/investeringer. Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

Informantene i fokusgruppeintervjuene mener det bør være stor fleksibilitet når det gjelder hvilke oppgaver et innovasjonsselskap kan påta seg, på grunn av store forskjeller i aktivitet og potensielle inntektskilder rundt om i landet. Har man mulighet til å spesialisere innovasjonsselskapets virksomhet til en avgrenset bransje vil dette være positivt, men i perifere områder vil det i liten grad være potensial for dette.

Veiledning/rådgivning er en vanskelig kommersialiserbar vare og krever således offentlig finansiering. Hvis man lykkes med å selge veiledningstjenester vil denne virksomheten typisk skilles ut som et eget konsulentselskap.

Noen næringshager utfører i dag oppgaver for kommunen. Begrenset kompetanse i kommuneadministrasjonen angående etablering av kompetansensitive bedrifter etc. kan gjøre det naturlig å legge næringsutviklingsfunksjonen til næringshagen, ikke minst

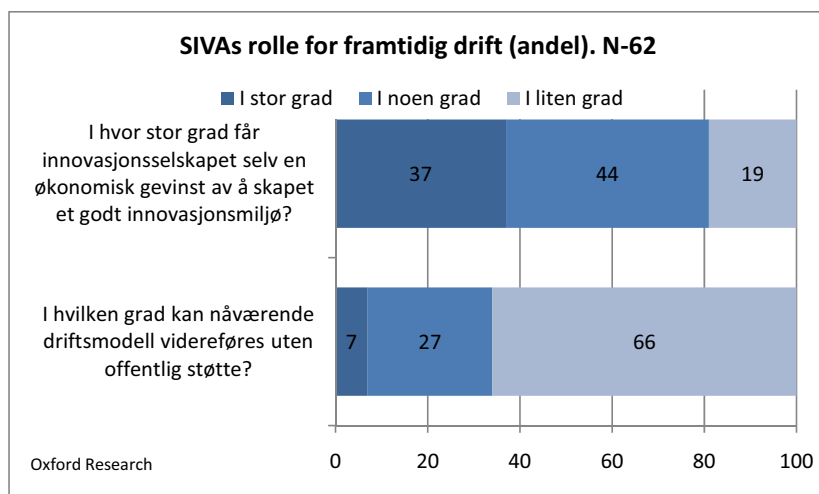
der kommunen bidrar i finansieringen av næringshagen og betrakter den som en del av sitt apparat. Næringshagen kan gis ulike oppgaver, inkludert førstelinjetjenesten, turistkontorfunksjonen etc.

5.7.3 Muligheter for videreføring av dagens driftsmodell?

I forhold til den framtidige innretningen av SIVAs innovasjonsselskaper er et nøkkelspørsmål hvor vidt den nåværende driftsmodellen kan videreføres uten offentlig støtte. Her er vurderingene fra lederne av de ulike innovasjonsselskapene svært klar. Det er kun 7 prosent av selskapene som mener at det i stor grad er mulig å videreføre den nåværende driftsmodellen uten offentlig støtte. Med andre ord er det 93 prosent som mener at det ikke er mulig. Blant disse fordeler 27 prosentpoeng seg på i noen grad og 66 prosentpoeng på i liten grad. Vi har også undersøkt hvor vidt det er noen variasjoner i vurderingene mellom de ulike innovasjonsselskapene. Resultatene fra den statistiske testen viste at det er det ikke, det vil si at alle selskapstypene vurderer dette spørsmålet likt. Skal en videreføre innovasjonsselskapene slik de er i dag, er det nødvendig med en mer langsiktig offentlig finansiering av dem. Dette krever en diskusjon mellom aktørene i det offentlige virkemiddelapparatet. Hvem av dem er det som skal bidra her?

Dersom innovasjonsselskapene må klare seg uten offentlig støtte vil de ikke være i stand til å utføre de oppgavene de har i dag. De vil da måtte bli mer av rene konsulentselskaper, noe som kan bety at de i mye mindre grad vil drive med bedriftsutvikling.

Et annet spørsmål som er interessant i forhold til videreføring av innovasjonsselskapene er hvorvidt de selv får en økonomisk gevinst knyttet til å skape et godt innovasjonsmiljø? Som det vises i figur 5.14, er det 37 prosent av selskapene som i stor grad mener at de selv får en økonomisk gevinst knyttet til å skape et godt innovasjonsmiljø. Dette innebærer at det kan være grunnlag for å arbeide mer med hvordan en kan skape en insentivstruktur som i enda større grad belønner det å skape et godt innovasjonsmiljø økonomisk.

Figur 5.14 *SIVAs rolle i forhold til framtidig drift. Prosent.*

Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

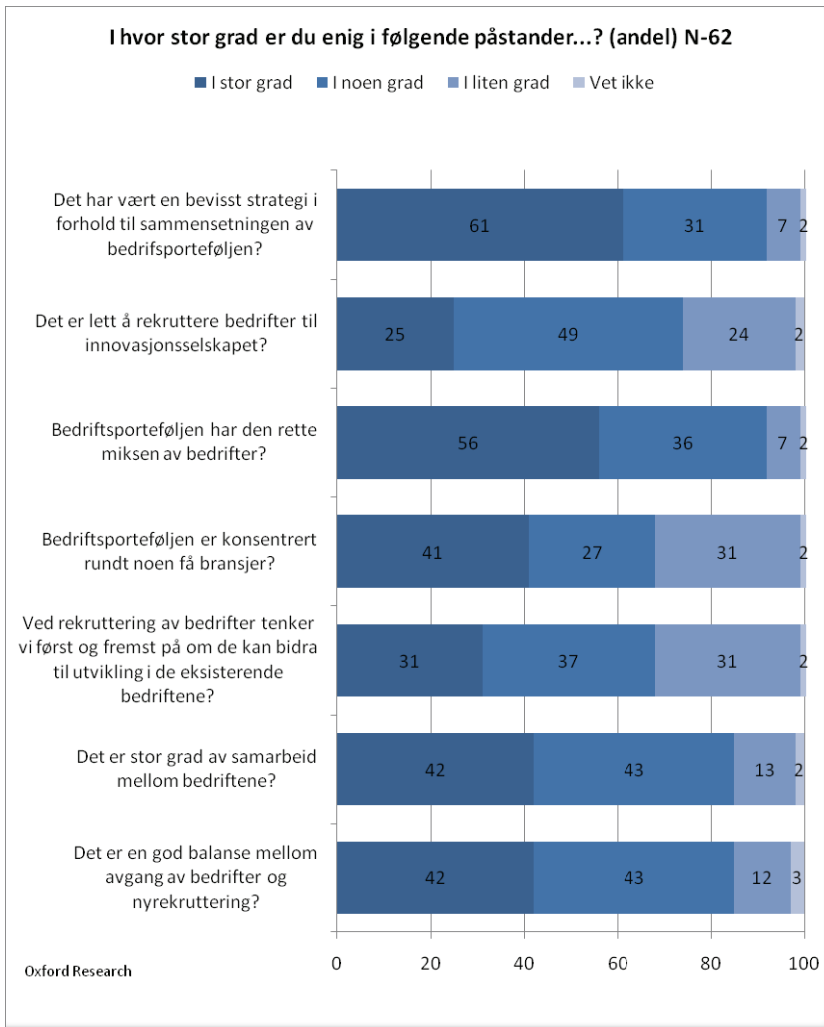
5.8 Innovasjonsselskapenes vurdering av bedriftsporteføljen

I forhold til å skape velfungerende innovasjonsmiljøer, er det nødvendig å ha en velfungerende portefølje av bedrifter. Ideelt bør bedriftene være relaterte på ulike måter. Det gjør det lettere å få til noe ekstra gjennom samlokaliseringen av bedrifter.

Gjennom surveyen til lederne for innovasjonsselskapene har vi blant annet kartlagt i hvilken grad det har vært en bevisst rekruttering av bedrifter, hvor lett det er å rekruttere bedrifter, hvordan bedriftsmiksen er og hvordan samarbeidet mellom bedriftene fungerer. Resultatene knyttet til de ulike spørsmålene vises i figur 5.15. 61 prosent av innovasjonsselskapene påpeker at det i stor grad har vært en bevisst sammensetning av bedriftsporteføljen. Det er imidlertid ikke lett å rekruttere bedrifter til innovasjonsselskapene. Kun 25 prosent av selskapene framhever at det er lett. Til tross for dette er det likevel slik at 56 prosent av innovasjonsselskapene i stor grad mener at de har den rette bedriftsmiksen. Her er det imidlertid forskjeller mellom innovasjonsselskapene. Forsknings- og kunnskapsparkene opplever i større grad at de har den rette miksen.

41 prosent av selskapene påpeker at porteføljen er konsentrert mot noen få hovedbransjer, og konsentrasjonen er minst i næringsha- gene. En diversifisert portefølje kan ha negativ betydning for samarbeidet mellom bedriftene. 42 prosent av innovasjonsselska- pene påpeker at det i stor grad er samarbeid mellom bedriftene, hvilket innebærer at det finnes et forbedringspotensial på dette området. I denne sammenhengen bør en vurdere både bedriftspor- teføljen i innovasjonsselskapet og administrasjonens rolle.

Figur 5.15 *Innovasjonsselskapenes vurdering av bedriftsporteføljen. Prosent.*



Kilde: Lederundersøkelsen Oxford Research

Spesialisering av innovasjonsmiljøet øker muligheten for en dynamisk utvikling og dermed vekst. Synergien i bedriftsporteføljene er større i kunnskaps- og forskningsparkene enn i næringshagene, hvilket også innebærer større synergi i innovasjonsselskapene lokalisert i sentrale områder enn i dem lokalisert i perifere områder. Dette er naturlig gitt en større kritisk masse av bedrifter i sentrale enn i perifere strøk. Man kan ikke ha de samme forventninger til sammensetningen av bedriftsporteføljen i innovasjonsselskaper i perifere områder, der det å få utnyttet det tilgjengelige arealet i innovasjonsselskapet kan være en utfordring. I slike tilfeller vil levebrødsbedrifter, kommunale funksjoner etc. være velkomne leietakere. Etablering av bransjespesifikke næringshager som for eksempel kulturhager synes å være et vellykket tiltak for å sikre hensiktsmessige bedriftsportefølger i næringshager.

Innovasjonsstrukturen har betydning for bedriftsporteføljene i innovasjonsselskapene. Dersom man etablerer for mange innovasjonsselskaper i et gitt område kan disse hver for seg bli for små. Dermed må kravene til bedriftene som inkluderes reduseres og man oppnår ikke den kritiske massen som er nødvendig for å bygge et faglig miljø.

5.9 Vurdering av SIVAs internasjonale engasjement

Den ordinære utenlandsvirksomheten til SIVA har bidratt til å etablere norske arbeidsplasser og næringsvirksomhet både i Nordvest-Russland og i Baltikum.

Aktiviteten i Baltikum var en suksess ut fra et næringsmessig synspunkt, ettersom man lyktes i å etablere sektordefinerte miljøer av norske bedrifter i utlandet. SIVAs involvering i aktiviteten er nå langt på vei avvirket. Én eiendom (SIVA Scan i Panevezys i Litauen) er fremdeles i SIVAs eie (SIVA eier noe over 50 %, mens norske møbelprodusenter eier det resterende), og på grunn av eiendomsmarkedet forventes ikke SIVA å lykkes med å avhende denne innen utgangen av 2010. Salget av to av de tre SIVA-anleggene i Baltikum ga fortjeneste for SIVA. Kjøperne var involverte norske virksomheter. Avviklingen av aktiviteten var politisk motivert; enkelte betraktet eksempelvis norske møbelprodusenters aktivitet i Baltikum som en utflytting av norske arbeidsplasser. SIVA

argumenterer imidlertid for at aktiviteten har bidratt til å sikre arbeidsplasser i Norge.

Aktiviteten i involverte bedrifter i SIVA-anleggene i Murmansk har variert betydelig i perioden siden 1999. Totalt har ca. 50 norske bedrifter etablert seg i Murmansk gjennom SIVA-anleggene. Næringsparken i Murmansk omfatter inkubasjon, informasjons-spredning gjennom informasjonsportalen barentsnova.com og utleie av næringsarealer på kommersielle vilkår. Gjennom utleievirksomheten og aktiviteten som utføres på oppdrag fra NHD oppnår næringsparken et lite overskudd, slik at denne kan sies å være økonomisk bærekraftig. SIVA-anlegget Technopark Nor er i oppbyggingsfasen, slik at det er for tidlig å vurdere dette selskapets økonomiske bærekraft. SIVA oppfattes av lokale næringsaktører som en stabil aktør i Murmansk, ettersom SIVA har opprettholdt sin tilstedeværelse gjennom økonomiske svingninger det siste tiåret.

SIVAs aktivitet i forbindelse med oppdragsvirksomheten er relativt liten og utgjør omtrent et halvt til ett årsverk per år. Oppdragene som SIVA påtar seg er fullfinansierte. De går ikke på bekostning av SIVAs ordinære virksomhet, men fungerer snarere som et supplement. SIVAs internasjonale avdeling kan dokumentere at SIVAs ordinære midler ikke er blitt benyttet til drifting av utenlandsoppdrag. Mindre midler fra SIVAs ordinære budsjett har imidlertid blitt benyttet i forbindelse med sonderingen rundt potensielle utenlandsoppdrag, ettersom det per definisjon ikke har vært et eksternt budsjett for slike aktiviteter.

Oppdragene som SIVA påtar seg er fullfinansierte og går ikke på bekostning av SIVAs ordinære virksomhet. SIVAs internasjonale avdeling kan dokumentere at SIVAs ordinære midler er ikke blitt benyttet til drifting av utenlandsoppdrag. Mindre midler fra SIVAs ordinære budsjett har imidlertid blitt benyttet i forbindelse med sonderingen rundt potensielle utenlandsoppdrag, ettersom det per definisjon ikke har vært et eksternt budsjett for slike aktiviteter.

Oppdragsvirksomheten til SIVA har positive effekter ved at det bygges nettverk mellom norske og utenlandske innovasjonsmiljøer. I tillegg bidrar oppdragene til læring i SIVA, i henhold til SIVAs internasjonale avdeling. Etablering av relasjoner mellom bedrifter over landegrensene var ikke en målsetning ved initiering av prosjektet i Tuzla, men ved den senere initieringen av prosjektet i

Šibenik ble dette elementet fremhevet som en vinn-vinn-situasjon for partene. SIVAs internasjonale avdeling framhever at oppdragsvirksomheten til SIVA er komplementær med SIVAs overordnede målsetting og at bedriftene i regionene har nytte av kompetansen og nettverkene som etableres gjennom oppdragsvirksomheten

5.10 Oppsummering

Spørreundersøkelsen til ledere av SIVAs innovasjonsselskaper viser sammen med de gjennomførte fokusgruppeintervjuene at SIVA har stor betydning for å realisere den fysiske infrastrukturen omkring i landet, så vel som de mange innovasjonsselskapene som er etablert. SIVA bidrar både med kompetanse og kapital, og begge delene er av stor betydning lokalt. Det må kunne fastslås at SIVAs addisjonaltet i det første leddet i effektkjeden (første ringen i vannet) er stor. Addisjonalteten er større for innovasjonsselskapene enn på eiendomssiden. SIVA fungerer som en spreder av kunnskap og erfaring mellom de ulike stedene som arbeider med å realisere og utvikle innovasjonsselskaper. Også SIVAs tilbud for kunnskapspredning mellom de etablerte selskapene er av stor verdi.

Bare i begrenset grad er det SIVA som tar initiativ til etablering av eiendomsselskap eller innovasjonsselskap. Initiativet kommer gjerne fra lokale krefter, men kobles opp mot den kompetanse og kapital som SIVA besitter. Slik sett kobles lokale initiativ med nasjonale programmer på en god måte. SIVA betegner ofte sin rolle som forsterking av initiativ forankret i lokalsamfunn eller bedriftsmiljøer.

Lederne i de selskapene som SIVA er engasjert i, gir SIVA meget gode tilbakemeldinger på en rekke dimensjoner, og mener at SIVA i stor grad evner å nå sine mål både innen eiendom og innovasjon. De mener videre at porteføljen av tiltak er bra. I intervjuene er det framkommet ønske om å strukturere de ulike inkubatoriltakene på en bedre måte. Lederne av innovasjonsselskapene opplyser at selskapene samarbeider bra med virkemiddelapparatet og academia, selv om intensiteten varierer.

Innovasjonsselskapene som SIVA er engasjert i er i stor grad finansiert gjennom statlige programmer som skal termineres på et tidspunkt. Undersøkelsen viser at 46 prosent av selskapenes inn-

tekter er offentlige tilskudd. I tillegg kommer salg av tjenester til det offentlige. Selskapene gir uttrykk for at de er helt avhengig av fortsatt offentlige kjøp av tjenester/tilskudd for å fortsette dagens driftsmodell. Bare 7 prosent av selskapene gir uttrykk for at de kan videreføre dagens driftsmodell uten offentlige tilskudd. Det er åpenbart at en forhåpning om videre drift basert på egengenerert finansiering, etter en periode med offentlige ”oppstartstilskudd”, ikke lar seg realisere. Dette framstår som en vesentlig utfordring for både innovasjonsselskapene selv, men også SIVA og bevilgende departementer. Det siste tiåret er antallet innovasjonsselskaper der SIVA er engasjert økt sterkt, men disse er i svært liten grad økonomisk bærekraftige uten et fortsatt offentlig engasjement.

6 Bedriftene: SIVAs brukere

Ovenfor har vi diskutert den første ringen i vannet, nemlig infrastrukturen SIVA tilbyr. Infrastrukturen er imidlertid uten betydning uten den andre ringen i vannet, nemlig brukerne. I dette kapittelet går vi derfor nærmere inn på det vi kan kalle ”SIVA-bedriftene”. Dette kan defineres som bedrifter som enten er knyttet til eiendoms- eller innovasjonsinfrastrukturen. Som en fellesbetegnelse på eiendoms- og innovasjonsinfrastrukturen har vi i dette kapittelet benyttet begrepet ”SIVA-anlegg”. I avsnitt 6.1 bruker vi registerdata til å se på hvordan SIVA-bedriftene har utviklet seg over tid og til å sammenlikne SIVA-bedrifter med andre bedrifter (ikke-SIVA-bedrifter). En ren deskriptiv øvelse sier imidlertid ikke noe om SIVAs addisjonalitet, kun om forskjellene. Derfor gjennomgår vi SIVA-bedriftenes syn på det å være en del av infrastrukturen, og dermed på addisjonaliteten av SIVA slik de oppfatter den, i avsnitt 6.2.

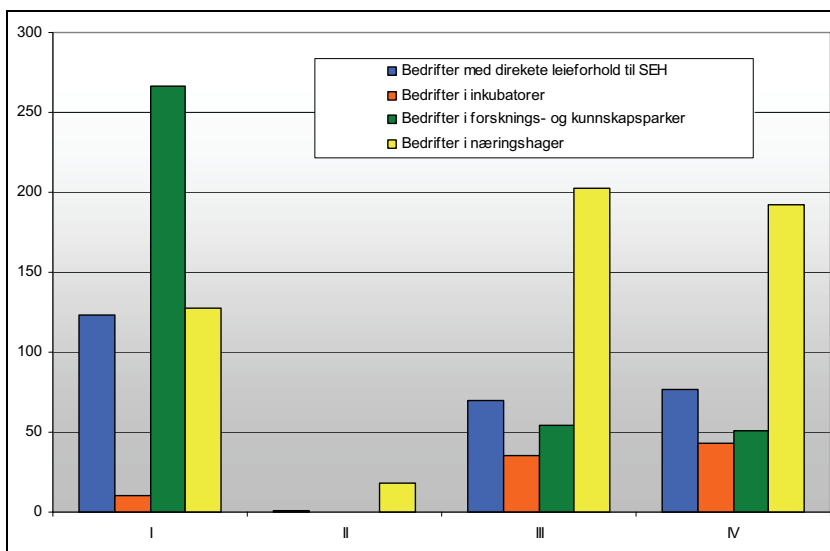
6.1 En registerbasert gjennomgang av SIVA-bedriftene

Gjennom koblinger er det etablert en versjon av bedrifts- og foretaksregisteret (BoF), der alle bedrifter med en eller annen form for SIVA-tilknytning er registrert. Dette er gjort på samme måte som beskrevet for datagrunnlaget til spørreundersøkelsen (avsnitt 6.2), det vil si at først har vi koblet bedrifter oppgitt av SIVA til registeret, og deretter supplere denne mengden med bedrifter med lik forretningsadresse som SIVA-anlegg. Vi har også ekskludert visse kategorier bedrifter fra utvalget (ikke-kommersielle bedrifter som stiftelser, boligbyggerlag, kommuneforetak, fylkeskommunale bedrifter, bedrifter innen kirken, sparebanker, statsbedrifter, kom-

muneadministrasjoner m.m, samt (avdelinger av store) bedrifter uten bedriftsnummer).

Mengden bedrifter er dermed langt på vei den samme som utgangspunktet var for spørreundersøkelsen. Imidlertid kom det inn revisjon av bedriftslistene fra SIVA etter at spørreskjema var sendt ut. Vi fikk også inn informasjon som kunne benyttes til å revidere utvalget gjennom spørreundersøkelsen. Alle koblingene ble gjort for hvert år bakover til 2001. Antall bedrifter med SIVA-tilknytning vil derfor variere fra år til år. For 2009 var dette f.eks 1283. Fordelingen av disse etter type tilknytning og distriktspolitisk virkeområde er vist i figur 6.1 (her er bare vist 1271 bedrifter siden det er 12 stykker vi ikke har kommunekode til).

Figur 6.1 *Antall bedrifter med registerdatakopling 2009, etter distriktspolitisk virkeområde og type SIVA-tilknytning*



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR og SSB (FoB)

Vi ser av figuren at nesten halvparten av SIVA-bedriftene, når vi måler etter våre kriterier, er lokalisert til anlegg utenfor det distriktspolitiske virkeområdet (sone I). Her finner vi også flest kunnskaps- og forskningsparker og flest bedrifter lokalisert direkte til SEH-anlegg. Det er nesten ingen SIVA-bedrifter i sone II. Antall SIVA-bedrifter fordeler seg med omtrent like mange i sone III og IV. SIVAs viktigste aktivitet i disse sonene, målt etter antall bedrif-

ter, er næringshager. Det er færre bedrifter i inkubatorer totalt sett, men de fleste av dem er lokalisert til sone III og IV.

Den regionale fordelingen av SIVA-bedrifter illustrerer for det første at SIVA har anlegg over hele landet. Det tyder, slik sett, på at det ikke er noen spesiell distriktsprofil. Imidlertid utgjør bedrifter i SIVA-anlegg en vesentlig større andel av det totale antallet SIVA- og ikke-SIVA-bedrifter i sone III og IV enn i sone I. Slik sett har SIVA-anleggene en distriktsprofil.

For det andre illustrerer den regionale fordelingen av bedriftene at SIVAs struktur varierer regionalt. I sentrale strøk ligger mange av bedriftene som er lokalisert til kunnskaps- og forskningsparker. De fleste næringshagebedriftene finner vi innenfor det distriktspolitiske virkeområdet. Denne fordelinga kan knyttes til at formålet med de to aktivitetene er forskjellig. Kunnskaps- og forskningsparkene er tilknyttet universiteter og høyskoler. Næringshageprogrammet (midlene fra KRD) har et distriktsfokus. Størrelsen på bedriftene som inngår i de ulike SIVA-anleggene kan også variere (se nedenfor).

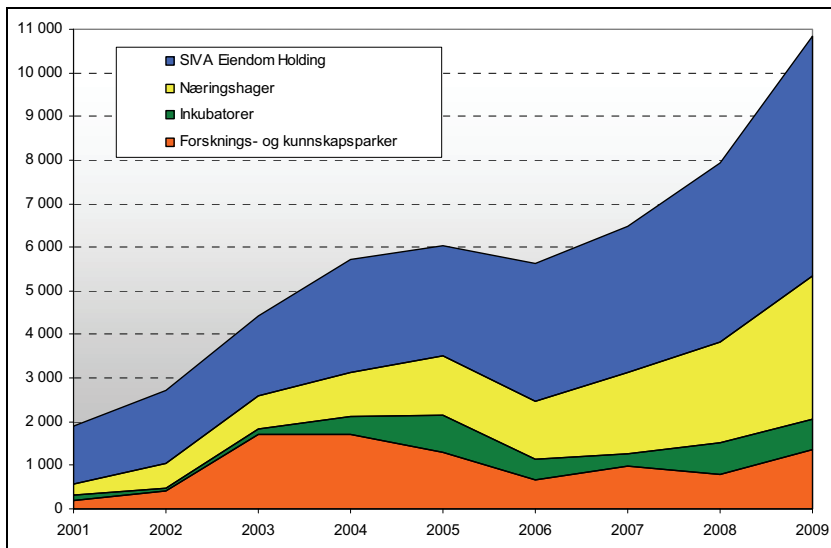
Fordelingen av bedrifter med leieavtale med SEH illustrerer først og fremst at SIVAs eiendommer er spredt over hele landet. Dette er i tråd med rammene for SIVAs eiendomsvirksomhet, som skal drives på kommersiell basis samtidig som man har et spesielt ansvar for å utvikle og drive eiendommer i distriktene. Kanskje er det samtidig et uttrykk for at SIVA har en god balanse mellom de anlegg de har i sentrale strøk og distriktene? Vi må også understreke at fordelingen av bedrifter mellom de ulike anleggstypene tar utgangspunkt i hvilken avtale bedriftene har med SIVA. SEH eier, eller er deleier i, noen eiendommer som også leier ut til innovasjonsselskaper. I disse tilfellene er det innovasjonsselskapene som har en relasjon til bedriftene, og bedriftene registreres ikke som leietaker hos SEH.

Vi har som sagt ikke oversikt over alle bedrifter i SIVA-anlegg, siden vi måtte velge å ta ut noen typer virksomheter (ikke-kommersielle bedrifter og bedrifter som er en del av større konserner) fra datagrunnlaget. Dersom det er systematiske skjevheter knyttet til lokaliseringen av slike bedrifter, enten regionalt eller etter anleggstype, vil oversikten over antall bedrifter i figuren også inneholde slike skjevheter. Uansett vet vi at *totaltallene* for antall bedrifter er for lave i alle anlegg.

6.1.1 Sysselsetting i SIVA-bedrifter

Mesteparten av diskusjonen i dette kapittelet fokuserer på bedrifts-nivå, og de tall vi trekker fram relaterer seg først og fremst til antall bedrifter. For å få litt oversikt over hva dette representerer i form av omfang av bedriftene, vil vi derfor nå presentere noen tall for utviklingen i sysselsettingen bedrifter som er tilknyttet SIVA-anlegg. Vi understreker imidlertid at vi heller ikke her inkluderer sysselsettingen i ikke-kommersielle bedrifter og i bedrifter som er avdelinger i større foretak. Alle figurene som viser utviklingen over tid, relaterer seg dessuten til *situasjonen på hvert enkelt tidspunkt*. Når antall bedrifter eller antall sysselsatte i SIVA-bedriftene går ned, er det derfor ikke et uttrykk for at bedriftene forsvinner eller de sysselsatte blir ledige. Det er snarere et uttrykk for at bedriftene (og dermed de sysselsatte i disse bedriftene) mister sin SIVA-relasjon. Bedriftene kan miste sin SIVA-relasjon på forskjellig vis. Det er for eksempel helt normalt at SIVA trekker seg ut av SIVA-anlegg etter noe tid, blant annet fordi anlegget vurderes som sjølgående. Tilsvarende kan bedrifter lokalisert til et SIVA-anlegg etter en periode flytte på seg. Begge disse forholdene er normale og representerer ikke reduksjon i aktiviteten i bedriftene.

Figur 6.2 *Antall sysselsatte i bedrifter med tilknytning til ulike SIVA-anlegg etter anleggstype. 2001-2009-*

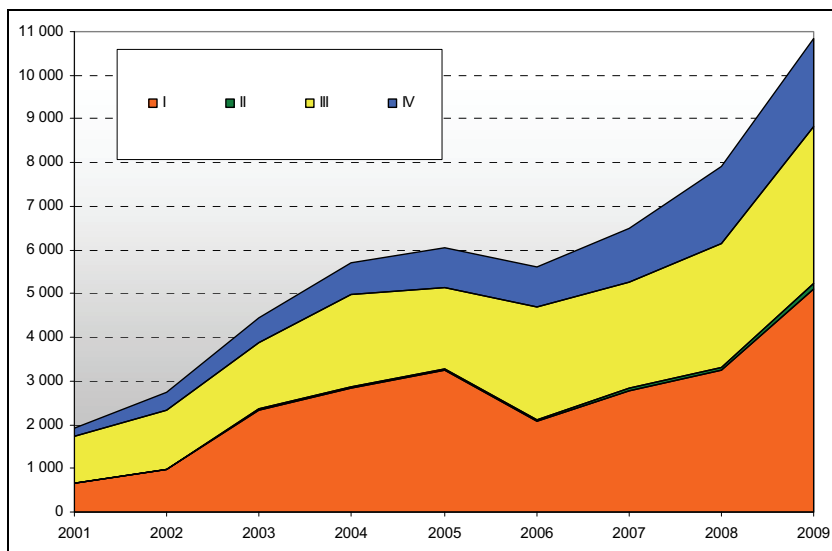


Kilde: BoF/SSB

Med denne avgrensningen ser vi at det er mer enn fem ganger så mange sysselsatte i bedrifter i SIVA-anlegg i 2009 som i 2001. Sysselsettingen er større i alle typer anlegg i 2009 enn i 2001, men den har vokst relativt sett mest i næringshager. Dette henger sammen med at næringshagene er (relativt) nye virkemidler. Sysselsettingsandelen i bedrifter som leier direkte fra SEH er omtrent som den var i 2001.

Det var en nedgang i sysselsettingen fra 2005 til 2006, noe som ikke kan forklares med at disse arbeidsplassene er forsvunnet, men snarere en ønsket utsalgspolitikk fra SIVAs side. Det var spesielt sysselsettingen i bedrifter lokalisert til forsknings- og kunnskaps-parker og i inkubatorer som gikk ned dette året. Nedgangen i sysselsettingen i forsknings- og kunnskapsparkene var en fortset-telse av en nedgang som startet i 2003, da sysselsettingen i denne SIVA-aktiviteten var på topp. Nedgangen skyldes i stor grad at SIVA har trukket seg ut av aktivitetene. Fra 2005 til 2006 kan mye av den sterke nedgangen forklares med utsalg av Pir-senteret i Trondheim. Sysselsettingen økte noe i bedrifter som leier fra SEH fra 2005 til 2006, og framover mot 2009 vokste sysselsettingen sterkere i SEH-bedriftene enn i bedrifter i innovasjonsselskapene.

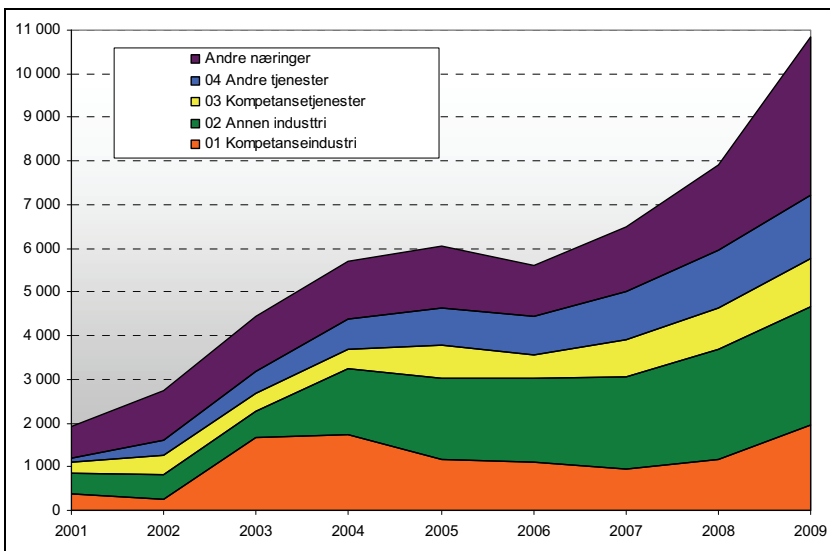
Figur 6.3 *Sysselsatte i bedrifter i SIVA-anlegg etter distriktpolitisk vir-keområde. 2001-2009.*



Kilde: BoF/SSB

Vi ser at det er omtrent like mange sysselsatte i bedrifter SIVA-anlegg innenfor som utenfor det distriktspolitiske virkeområdet i 2009. Dette er omtrent den samme fordelingen som i 2001. Nedgangen fra 2005 til 2006 var sterkest utenfor det distriktspolitiske virkeområdet, noe som kan forklares med utsalget av Pir-senteret. Etter 2006, og da spesielt fra 2008 til 2009, har imidlertid sysselsettingen igjen vokst sterkere utenfor enn innenfor det distriktspolitiske virkeområdet.

Figur 6.4 *Sysselsettingen i bedrifter i SIVA-anlegg etter næring, 2001-2009.*



Kilde: BoF/SSB

Fordeler vi de sysselsatte etter næring²², ser vi at fordelingen mellom industri (kompetanseindustri og annen industri) og annen virksomhet er omtrent den samme ved starten som ved slutten av perioden. Med en generell sysselsettingsnedgang i industrien i samfunnet, er dette etter vår vurdering et uttrykk for at SIVA enten bidrar til fornying av industrien (det er dette som er ideen) eller til konservering av næringsstrukturen. Gitt SIVAs oppgaver og den typen anlegg SIVA har, vurderer vi det dit hen at SIVA i større grad bidrar til fornying enn til konservering av næringsstrukturen. Nedgangen fra 2005 til 2006 består særlig av nedgang innenfor kategorien ”andre næringer”, men det er også en svak nedgang

²² Næringsinndelingen er gjengitt i vedlegg 5

i sysselsettingen i kompetanseindustri (som imidlertid var sterkere året før, men ble kompensert av sysselsettingsvekst i de andre næringene). Her har altså SIVA trukket seg tilbake fra anlegg som domineres av disse næringene i perioden.

Alt i alt tyder gjennomgangen altså på at antall sysselsatte i bedrifter i SIVA-anlegg har økt vesentlig gjennom 2000-tallet. Dette impliserer også at SIVAs betydning har økt i perioden. Tallene må tolkes med litt forbehold, siden tallene ikke omfatter alle som er sysselsatte i SIVA-anlegg. Tallene for 2009 representerer imidlertid i stor grad de samme bedriftene som er inkludert i surveyen i avsnitt 6.2 og sier dermed noe om aktivitetsnivået i disse bedriftene. I tillegg minner vi om at det er normalt at SIVA trekker seg ut av anleggene etter en tid, og da typisk når de ”klarar seg sjøl”. Dette er et uttrykk for at antall sysselsatte i bedrifter som har hatt en eller annen SIVA-relasjon på 2000-tallet nok er vesentlig høyere enn de ca 11.000 vi rapporterer i figurene ovenfor. SIVA rapporterer selv²³ at, dersom vi inkluderer de bedriftsmiljøene SIVA er og har vært en del av, og dersom vi inkluderer ikke-kommersielle virksomheter og virksomheter som er en del av større foretak, antall sysselsatte ligger rundt 30.000.

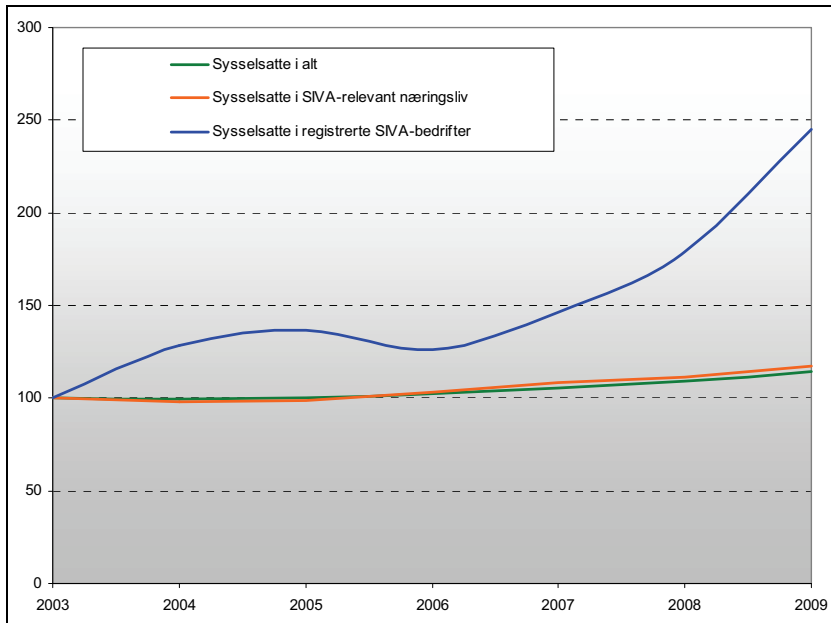
6.1.2 SIVA-bedrifter vs ikke-SIVA-bedrifter

Ovenfor har vi sett nærmere på hvordan aktiviteten i SIVA-bedriftene har utviklet seg over tid, med en relativt streng avgrensning av hva vi mener med SIVA-bedrifter. Det er imidlertid av interesse å sammenlikne utviklingen i SIVA-bedriftene med utviklingen i bedrifter som ikke er tilknyttet SIVA. Derfor har vi trukket et utvalg fra BoF basert på de samme kriterier²⁴ vi har brukt for SIVA-bedriftene, men der vi ser på bedrifter som ikke er knyttet opp mot SIVA. Omtrent 860.000 av landets i alt 2,58 millioner (2009) er sysselsatt i bedrifter som tilfredsstillt våre kriterier.

²³ Kommentar fra Silje Hole, direktør for samfunnskontakt i SIVA.

²⁴ Ved å bruke de samme kriteriene blir også relevansen av å sammenlikne de to populasjonene høy.

Figur 6.5 *Utviklingen i SIVA-bedrifter, ikke-SIVA-bedrifter 2003-2009. Antall sysselsatte, 2003=100.*



Kilde:SSB/BoF

Figur 6.5 illustrerer at sysselsettingen i bedrifter tilknyttet SIVA-anlegg (med vår avgrensning) har eksplodert både når vi sammenlikner med sysselsettingen i Norge totalt og når vi sammenlikner med sysselsettingen i SIVA-relevant næringsliv (over hele landet).

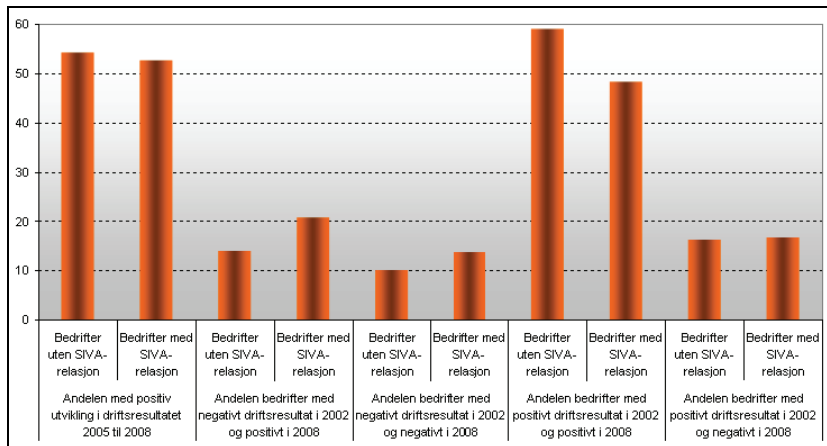
Det er mange måter å sammenlikne utviklingen i SIVA-bedrifter med utviklingen i bedrifter som ikke er lokalisert til SIVA-anlegg på. I tillegg til sysselsettingsutviklingen, som vi har presentert ovenfor, har vi sett på utviklingen i bedriftenes driftsresultat og utviklingen i antall bedrifter som flytter/legges ned.

Utviklingen i driftsresultat

Vi har altså trukket et utvalg ikke-SIVA-bedrifter fra BoF basert på de samme kriteriene som vi har trukket ut bedriftene knyttet til SIVA-anlegg. BoF gir oss en god del informasjon om bedriftene, men dessverre får vi ingen informasjon om bedriftenes økonomi. Derfor har vi koplet bedriftsnummeret mot regnskapstall fra Brønøysundregistrene. Dette gjør oss blant annet i stand til å diskutere utviklingstrekk knyttet til bedriftenes driftsoverskudd, og å sammenlikne utviklingen for driftsoverskuddet i SIVA-bedrifter med

utviklingen i tilsvarende bedrifter som ikke er tilknyttet SIVA-anlegg.

Figur 6.6 *Utviklingen i driftsresultat. Bedrifter med og uten en relasjon til SIVA i 2005. Andel av totalt antall bedrifter henholdsvis med og uten SIVA-relasjon.*



Kilde: Bronnoysundregistrene

Tallene i figuren tar utgangspunkt i hvilken relasjon bedriftene har til SIVA i 2005, uavhengig av om de er tilknyttet SIVA-anlegg i perioden før eller etter 2005. Dette gjør oss i stand til å vurdere utviklingen over tid, gitt at de er SIVA-bedrifter akkurat dette året. Vi sammenlikner utviklingen i driftsresultatet for de to populasjonene på ulike måter. Generelt sett er det små forskjeller mellom utviklingen i driftsresultatet i SIVA-bedriftene og dem som ikke er tilknyttet SIVA-anlegg.

Drøyt halvparten av bedriftene i begge populasjoner har en *positiv utvikling i driftsresultatet* fra 2005 til 2008. Det betyr at driftsresultatet har vokst i denne perioden, enten fra en høy negativ tallverdi til en lavere negativ tallverdi, fra negativt til positivt, eller fra en lav positiv tallverdi til en høyere positiv tallverdi.

Ser vi på hele perioden (fra 2002 til 2008), er det nesten 60 prosent av bedriftene uten SIVA-relasjon i 2005 som hadde et positivt driftsresultat på begge tidspunkter, mens tilsvarende gjaldt knapt 50 prosent av SIVA-bedriftene.

Omtrent 20 prosent av SIVA-bedriftene snudde et *negativt* driftsresultat i 2002 til et *positivt* resultat i 2008. Dette er litt bedre enn

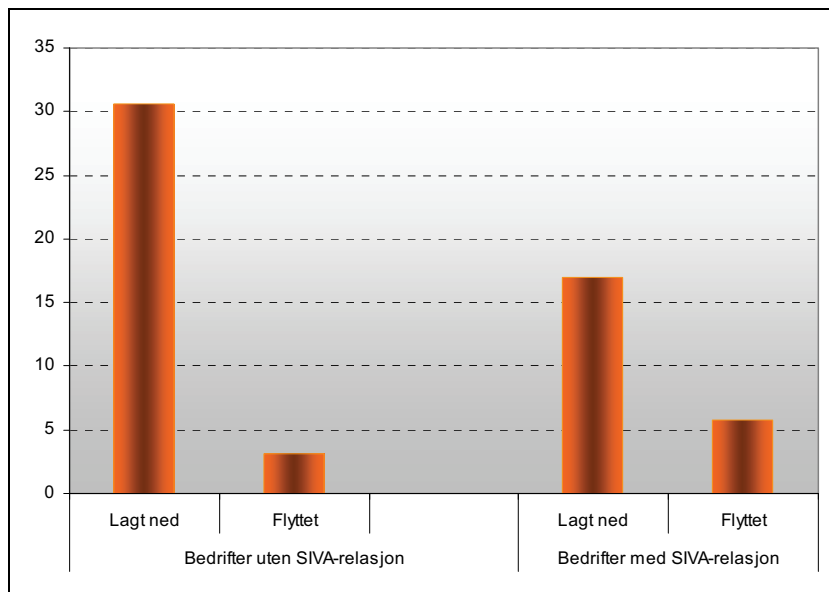
for bedriftene utenfor SIVA, der tilsvarende andel var omtrent 13 prosent. Andelen SIVA-bedrifter som hadde et negativt driftsresultat både i 2002 og 2008 var også omtrent 13 prosent, mens tilsvarende andel av bedriftene utenfor SIVA var omtrent 10 prosent. Andelen bedrifter som hadde positivt driftsresultat i 2002, men negativt i 2008, lå på omtrent 17 prosent i begge kategorier.

Hovedinntrykket er altså at bedrifter i begge populasjoner gjør det omtrent like bra, dersom vi sammenlikner utviklingen i driftsresultatet. Legger vi sammen andelen bedrifter som har snudd negativt resultat i 2002 til positivt resultat i 2008 og bedriftene med et positivt driftsresultat i hele perioden, blir også andelen bedrifter med en positiv utvikling gjennom hele perioden omtrent like høy i begge kategorier (omtrent 70 prosent).

Flytting og nedleggelse

I tillegg til beslutning om etablering, er beslutninger knyttet til omlokalisering (flytting) og nedleggelse sannsynligvis de største beslutninger som fattes i bedrifter. I avsnitt 6.2.4 ser vi nærmere på hva bedriftene sier de ville gjort uten SIVA, blant annet knyttet til nedleggelse og flytting. Det er derfor interessant å se på hva bedriftene faktisk gjør. Utgangspunktet for denne gjennomgangen er hvilken relasjon bedriftene hadde til SIVA i perioden 2001 til 2004, og om de har flyttet eller blitt lagt ned i perioden 2005 til 2008 uavhengig av SIVA-relasjon. I BoF er det kun flyttinger over kommunegrenser som registreres, så det er også det vi ser på.

Figur 6.7 *Bedrifter med og uten SIVA-relasjon i perioden 2001-2004 som flyttet eller ble lagt ned i perioden 2005-2008.*

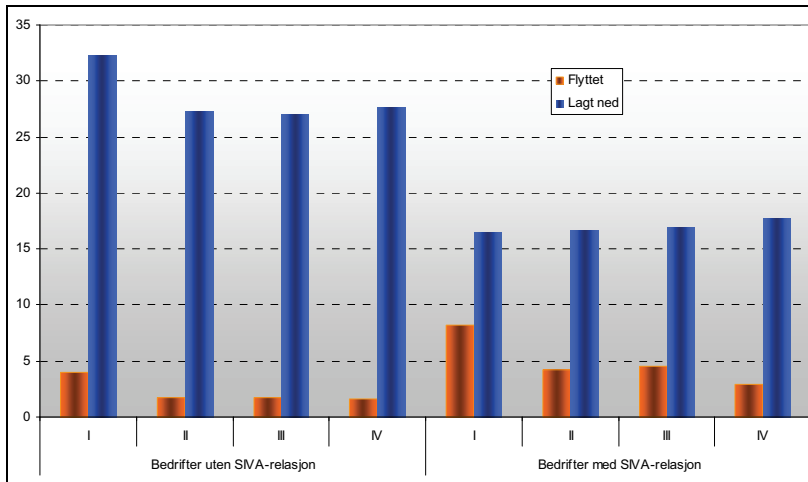


Kilde BoF/SSB

Figur 6.7 viser at flere bedrifter uten SIVA-relasjon enn med SIVA-relasjon ble lagt ned i perioden 2005 til 2008. Når det gjelder bedrifter som flyttet, var situasjonen omvendt. Summerer vi de to, er det færre bedrifter med enn uten SIVA-relasjon som tar en så stor beslutning.

Figur 6.8 viser tilsvarende tall fordelt på distriktpolitisk virkeområde. Vi ser at bedrifter i sone I flytter over kommunegrensene i større grad enn bedrifter i de andre sonene. Andelen som blir lagt ned er *mindre* innenfor enn utenfor det distriktpolitiske virkeområdet når det gjelder bedrifter uten en SIVA-relasjon. Hvorvidt bedriftene er lokalisert i eller utenfor det distriktpolitiske virkeområdet er ikke av så stor betydning når det gjelder SIVA-bedriftene.

Figur 6.8 *Bedrifter som flyttet eller ble lagt ned i periode 2005-2007 etter relasjon til SIVA i 2002-2004. Distriktpolitiske virkeområde*



Kilde: SSB/BoF

Oppsummering

De observerte forskjellene mellom SIVA-bedrifter og bedrifter uten tilknytning til SIVA gir først og fremst noen inntrykk. De sier mindre om i hvilken grad SIVA-tilknytningen faktisk kan *forklare* disse forskjellene. Det kan være mange andre kjennetegn ved bedriftene som er like viktige, for eksempel bedriftsstørrelse, næring, seleksjon av bedrifter til SIVA-anlegg etc.

Imidlertid er vårt inntrykk uansett at forskjellene i hovedsak er små. Det er visse forskjeller når det gjelder de "store" beslutningene, der SIVA-bedrifter synes å foreta store endringer i mindre grad enn dem utenfor SIVA. Dette kan kanskje tolkes som at koplingen til SIVA virker stabiliserende når det gjelder slike beslutninger. Når det gjelder driftsøkonomien er imidlertid forskjellene mellom SIVA-bedrifter og bedrifter utenfor relativt moderate.

6.2 SIVA-bedriftenes vurdering av SIVA

Det er gjennomført en spørreundersøkelse (survey) blant SIVA-bedrifter. Formålet med denne surveyen har vært å kartlegge bedriftenes syn på SIVAs bidrag i forhold til en rekke faktorer. Til sammen gir dette et bilde av bedriftenes syn på SIVAs addisjonaltet.

6.2.1 Noen egenskaper ved surveyen og bedriftene

Utvelgelsen av informanter til spørreundersøkelsen tok utgangspunkt i lister som SIVA sentralt oversendte NIBR. Listene inneholdt oversikt over bedrifter som har eller har hatt et leieforhold til enten SIVA Eiendom Holding (SEH) eller et innovasjonsselskap (næringshage, forsknings- og kunnskapspark eller industriinkubator) der SIVA er med. Sammenstilt dekket listene 2664 bedrifter som i løpet av perioden 2001 til 2009 hadde vært i en eller annen relasjon til et SIVA-anlegg.

Ved inspeksjon av materialet viste det seg at listene hadde noen åpenbare mangler. Hva som hadde blitt innrapportert til SIVA fra de ulike anleggene var tydeligvis noe forskjellig fra år til år, samtidig som vi savnet enkelte biter av materialet. Det ble derfor foretatt en kobling mot det sentrale bedrifts- og foretaksregisteret (BoF) for alle årganger tilbake til 2001 med adressen til alle SIVA-anlegg som nøkkel. Dermed fikk vi med alle bedrifter som hadde eksakt samme forretningsadresse²⁵ som SIVA-anlegg i de ulike årene. Disse la vi til materialet. Samtidig fjernet vi en stor mengde bedrifter som vi mente ikke var relevant for analysen. Dette var ikke-kommersielle bedrifter som stiftelser, boligbyggerlag, kommuneforetak, fylkeskommunale bedrifter, bedrifter innen kirken, sparebanker, statsbedrifter, kommuneadministrasjoner m.m. I alt 345 bedrifter ble fjernet på dette grunnlaget. I tillegg så vi oss nødt til å fjerne bedrifter som tilhørte foretak med flere bedrifter. SIVA har kun organisasjonsnummeret for foretaket, og ikke bedriftsnummeret. Når vi kobler organisasjonsnummeret mot BoF får vi med oss alle bedriftene i hele foretaket. Dette gjelder også offentlige virksomheter. Hvis Mattilsynet har en bedrift i en næringshage vil en kobling med organisasjonsnummeret medføre at alle Mattilsynets bedrifter kommer med.

Når alle bedriftene som ikke skulle med var skrellet vekk stod vi igjen med 233 bedrifter med direkte leieforhold til SEH, 413 bedrifter lokalisert i forsknings- eller kunnskapspark, 73 bedrifter i inkubatorer og 843 bedrifter tilknyttet næringshager. Til sammen utgjør dette 1560 bedrifter. SIVA har kun epostadresse til de med

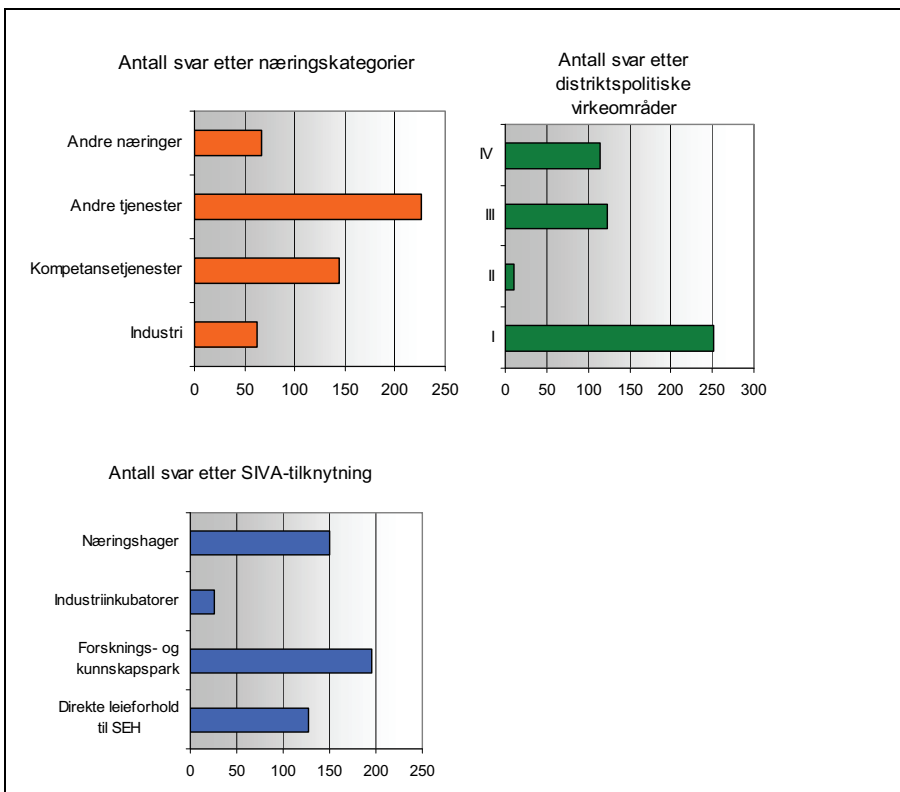
²⁵ Det ble benyttet *forretningsadresse* og ikke *postadresse* for å sikre at det var den samme fysiske beliggenheten som avgjorde om en bedrift hadde samme lokalitet som SIVA-anlegget.

et direkte leieforhold til SEH, mens NIBR selv har en god del epostadresser til bedrifter via BoF. 1171 bedrifter utgjorde dermed bruttoutvalget for undersøkelsen.

I løpet av undersøkelsen ble 56 respondenter tatt ut av utvalget etter informasjon via epost eller telefon som konkluderte med at de ikke skulle være med. Den typiske grunnen var at de mer eller mindre feilaktig hadde blitt inkludert i SIVAs register eller var blitt nedlagt før undersøkelsen ble sendt ut.

Det ble purret tre ganger, og 499 bedrifter startet på besvarelsen, mens 423 bedrifter fullførte hele skjemaet. Svarprosenten varierer dermed mellom 38 og 45, avhengig av hvor langt fram i skjemaet spørsmålet står.

Figur 6.9 *Antall svar på bedriftsundersøkelsen etter næringskategori, distriktpolitisk virkeområde og SIVA-tilknytning*



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

Vi har valgt en relativt grov næringsinndeling (se vedlegg 5)²⁶. Dette skyldes at tallgrunlaget er litt for svakt til å gi en tilfredsstillende fordeling mellom næringer på mer detaljert nivå, spesielt dersom vi skulle koplet næring med andre kjennetegn ved bedriftene. Figuren viser at det er flest svar innenfor *andre tjenester* og *kompetansetjenester*. Antall svar innenfor *industri* og *andre næringer* utgjør omtrent en fjerdedel av alle svar.

Ser vi svarfordelingen etter distriktpolitisk virkeområde²⁷, utgjør sone II en svært liten andel. Flest svar (drøyt halvparten) har vi fått fra bedrifter innenfor sone I (utenfor det distriktpolitiske virkeområdet). Knappt halvparten av svarene har kommet fra bedrifter lokalisert i sone III og IV. Dette gir omtrent den samme fordelingen som hele populasjonen, se avsnitt 6.1.

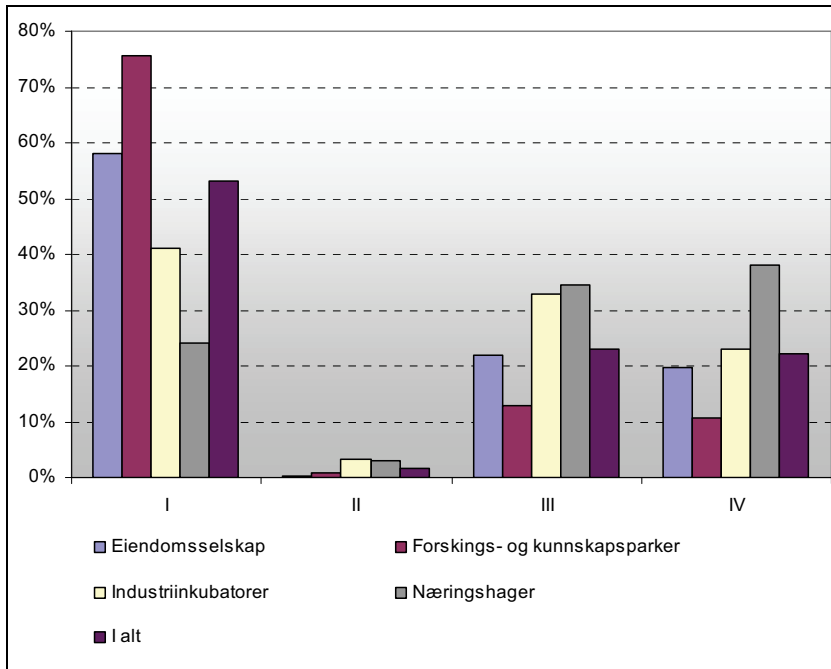
Bedriftene er også lokalisert til spesielle SIVA-anlegg, enten SEH eller innovasjonsinfrastrukturen, etter de opplysningene vi dels har fått fra SIVA, dels funnet fram til via BoF. Vi har fått relativt få svar fra bedrifter lokalisert til *industriinkubasjon*. FoU-inkubatorer er gjennomgående lagt til kategorien forsknings- og kunnskapsparker. Ca 120 bedrifter er knyttet direkte til SEH, ved at de leier lokaler direkte derfra. I noen tilfeller kan det være slik at et innovasjonsselskap, sammen med bedrifter, er lokalisert til eiendommer eid av SEH leier ut til et innovasjonsselskap. Dette har vi imidlertid ikke fått opplysninger om fra SIVA, og disse bedriftene er derfor lagt til vedkommende innovasjonsselskap.

Figur 6.10 viser hvordan svarene fra bedriftene fordeler seg etter distriktpolitisk virkeområde og ulike måter å være tilknyttet SIVA på. Naturlig nok har vi fått flest svar fra bedrifter lokalisert utenfor virkeområdet (sone I) i alle kategorier, siden utvalget av bedrifter derfra er størst. Unntaket fra denne profilen er næringshagebedriftene. Rundt 70 prosent av disse ligger i sone IV og III, mens omtrent 75 prosent av forsknings- og kunnskapsparksbedriftene ligger i sone I.

²⁶ Se for øvrig vedlegg 6 for detaljerte svarfordelinger for alle figurer presentert i dette kapittelet.

²⁷ Vi har benyttet den offisielle inndelingen av Norge i fire kategorier, som ble innført 1/1 2007, se www.krd.dep.no. Utgangspunktet er bedriftenes adresser.

Figur 6.10 *Andel svar på surveyen fordelt etter tilknytning til SIVA og etter distriktpolitisk virkeområde.*



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

Selve spørreskjemaet er gjengitt i vedlegg 3. Formålet med spørsmålene er at svarene skal bidra til å kartlegge SIVA-bedriftenes syn på hvordan de opplever addisjonaliteten av det å være tilknyttet et SIVA-anlegg. I tillegg kan svarenes fordeling brukes til å anslå hvilke typer addisjonalitet de vektlegger, og hvilke typer de synes er mindre viktige. Svarene kan derfor også brukes til å si noe om brukerne opplever infrastrukturen som nødvendig, noe som også kan bidra i forhold til diskusjonen både om SIVAs legitimitet og om SIVAs virkemidler blir brukt effektivt.

Spørreskjemaet er utformet slik at bedriftene har kunnet rangere sine svar etter viktighet (fra svært viktig til helt uviktig), og at de selv har kunnet bestemme hvordan de skal tolke viktighetsbegrepet. Dette gir oss en svarfordeling på hvert spørsmål som er relativt grov. For å illustrere forskjellen mellom svarene, har vi som hovedregel valgt å presentere flere svar i samme figur/tabell. Presentasjonen blir derfor ikke spesielt detaljert, og figurene kan synes uoversiktlige. Imidlertid mener vi at dette er en bedre måte å presentere svarene på fordi det gir leseren en god oversikt over

hvordan bedriftene prioriterer viktigheten av de ulike spørsmålene i forhold til hverandre. Alternativt kunne vi selvsagt presentert hvert spørsmål for seg. Det ville gitt mer oversiktighet når det gjelder svarene på hvert spørsmål, men mindre oversiktighet i forhold til sammenliknbarhet mellom svarene.

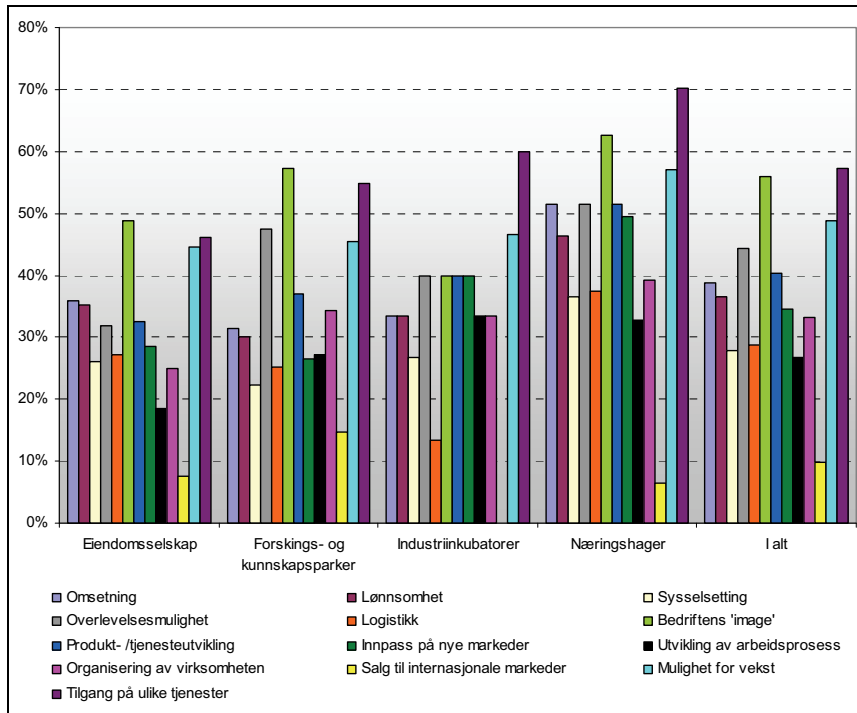
I noen få figurer har vi presentert fordelingen av svarene langs hele spekteret (fra svært viktig til helt uviktig), inkludert dem som ikke veit og dem som svarer spørsmålet ikke er relevant. Vi har i de fleste tilfeller imidlertid valgt å fokusere på den andelen av bedriftene som svarer *svært viktig* og *ganske viktig*. Resten av svarene fordeler seg da på *mindre viktig*, *uviktig*, *vet ikke* og *ikke relevant*. De som svarer en grad av *viktig*, opplever også addisjonaliteten som høy. En høy andel *viktig*-svar betyr altså at relativt mange opplever addisjonaliteten som høy, og dermed at addisjonaliteten i forhold til spørsmålet gjennomgående oppleves som god. Dette er dermed et suksesskriterium. I vedlegg 6 har vi gjengitt svarfordelingen fra figurene som er nyttet i dette kapittelet i tabeller.

6.2.2 SIVAs betydning for bedriftens utvikling

Bedriftene har blitt bedt om å vurdere hvor viktig det er å være tilknyttet SIVA-anlegg for bedriftens utvikling. Vi har sett på en rekke forhold knyttet til bedriftens aktivitetsnivå, utvikling og markeder. Figur 6.11 viser grovt sett at mellom halvparten og en fjerdedel av bedriftene svarer at tilknytningen vurderes som *viktig* eller *noe viktig*. Andelen varierer vesentlig både i forhold til hvilken variabel vi ser på og i forhold til tilknytningstype.

Ser vi på alle bedriftene under ett (til høyre i figuren), ser vi at knapt 60 prosent av bedriftene mener *tilgangen på tjenester* og *image* er viktig. Dette er den høyeste scoren. SIVA-anleggene bidrar altså med ulike former for tjenester som flesteparten av bedriftene nyter godt av. Det er ikke spesifisert spesielt hvilke tjenester det er snakk om, men en av de viktige oppgavene til infrastrukturen er nettopp å levere tjenester til bedriftene. Dette er spesielt viktig for små bedrifter, som gjennom en samlokalisering til felles infrastruktur kan benytte fellestjenester. At de fleste bedriftene samtidig mener at det er viktig for bedriftens image å være tilknyttet et SIVA-anlegg, er kanskje noe mer overraskende. Dette er delvis knyttet til at lokaliteten er attraktiv for potensielle arbeidstakere, slik at tilbudet av arbeidskraft blir bredere enn det ellers ville vært.

Figur 6.11 *Andel bedrifter som vurderer det som "noe viktig" eller "svært viktig" for bedriftens utvikling å være tilknyttet SIVA-anlegg.*



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

Figuren viser også at nesten halvparten av bedriftene mener at lokalisering til et SIVA-anlegg er viktig for *bedriftenes muligheter for vekst* og for *bedriftenes overlevelsesmuligheter*. Dette er de økonomiske forholdene som rangeres som viktig blant flest bedrifter. Imidlertid er det under halvparten som rangerer dette høyt. Andre økonomiske forhold, som omsetning og lønnsomhet, regnes også som viktig blant nesten 40 prosent av bedriftene.

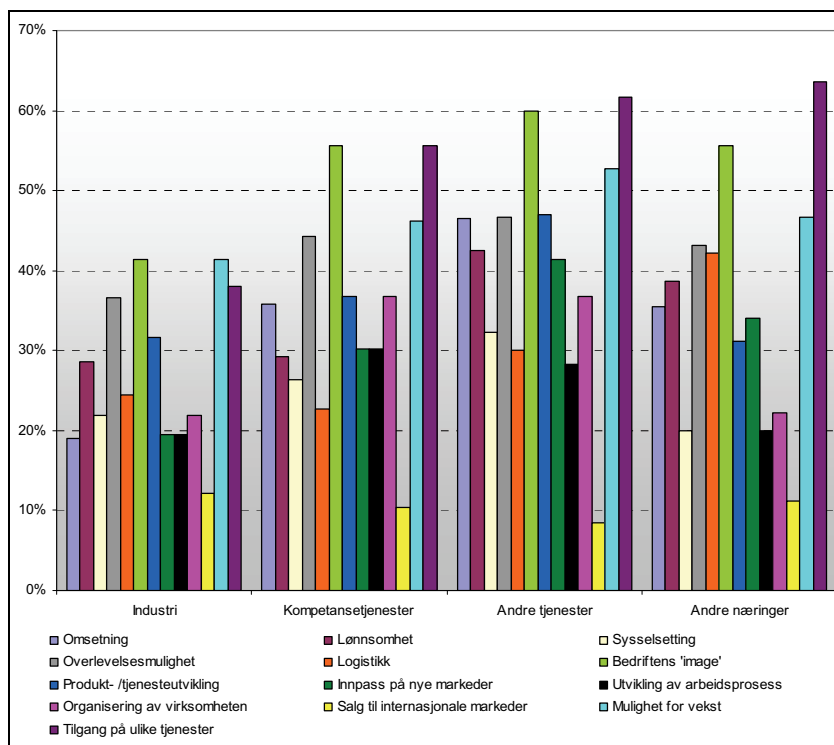
Færrest bedrifter mener at anleggstilknytningen er viktig for deres salg til internasjonale markeder. Totalt er det ti prosent av bedriftene som har merket av dette. Dette kan ha sammenheng med at internasjonale markeder ikke er spesielt relevante for disse bedriftene. Også når det gjelder sysselsetting, logistikk og utvikling av arbeidsprosesser er det mindre enn tretti prosent av bedriftene som anser at anleggstilknytninger er av betydning.

Det er imidlertid stor variasjon mellom type anlegg. Gjennomgående (unntatt for internasjonalisering) vurderer bedrifter i nærings-

hager tilknytningen til SIVA som viktigere enn bedrifter tilknyttet de andre anleggstypene. Næringshagene er også lokalisert til distriktene. Det er gjennomgående færre bedrifter tilknyttet *eiendoms-selskap* (enn til de andre kategoriene) som for de fleste kategoriene vurderer tilknytningen som til selskapet som viktig. Det kan selvsagt henge sammen med at SEH er en kommersiell bedrift, som i utgangspunktet leier ut lokaler til markedsmessige priser. Det er dermed naturlig at bedriftene tilknyttet SEH vurderer det opp mot alternativene og hva de får igjen.

Vurderinger etter næring

Figur 6.12 *Andel bedrifter som vurderer det som "noe viktig" eller "svært viktig" for bedriftens utvikling å være tilknyttet SIVA-anlegg.*



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

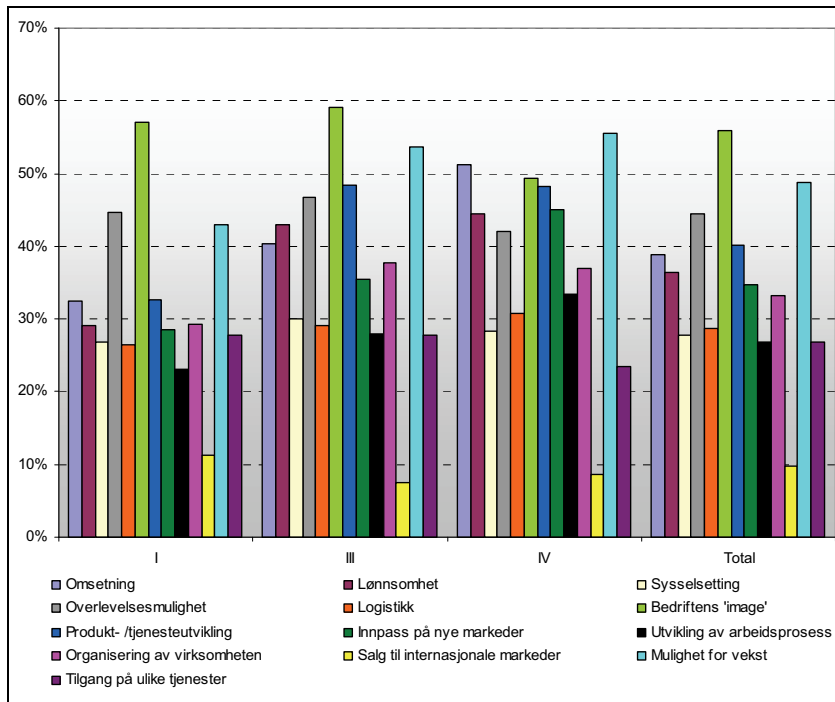
Noe av forklaringen på forskjellen mellom de ulike tilknytningsformene kan ligge i næringsstruktur. Ovenfor har vi delt bedriftene i SIVA-anleggene inn i fire næringskategorier. Generelt svarer færrest bedrifter innenfor *industri* at tilknytningen til SIVA er svært eller noe viktig for bedriftens utvikling. Flere bedrifter innenfor

kompetansetjenester, andre tjenester og andre næringer vurderer det gjennomgående som viktig å være tilknyttet SIVA-anlegg. Spesielt peker bedriftene innenfor kategorien *andre tjenester og andre næringer* seg ut som positive til SIVA-tilknytningen.

Noe av det samme mønsteret ser vi også for de svarkategoriene vi gjennomgår nedenfor. Vurderingen av SIVAs viktighet varierer ikke veldig med næringskategoriene, men færre bedrifter innenfor industri vektlegger SIVAs betydning enn bedrifter i de andre kategoriene. Nedenfor presenterer vi derfor ikke flere tall på dette.

Vurderinger etter distriktspolitisk virkeområde

Figur 6.13 *Andel bedrifter som vurderer det som "noe viktig" eller "svært viktig" for bedriftens utvikling å være tilknyttet SIVA-anlegg.*



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

Vi har også fordelt svarene etter bedriftenes lokalisering, utenfor (sone I) og innenfor (sone II-IV) det distriktspolitiske virkeområdet. Det lave antallet bedrifter i sone II har gjort at vi har fjernet denne sonen fra drøftingen.

Figur 6.13 viser at det er relativt små variasjoner knyttet til lokalisering når det gjelder hvordan bedriftene vurderer SIVA-tilknytningens betydning for bedriftens utvikling. Vår vurdering er at de forskjellene som kan observeres i stor grad også kan forklares med at det er et større antall næringshagebedrifter i sone III og IV enn i sone I.

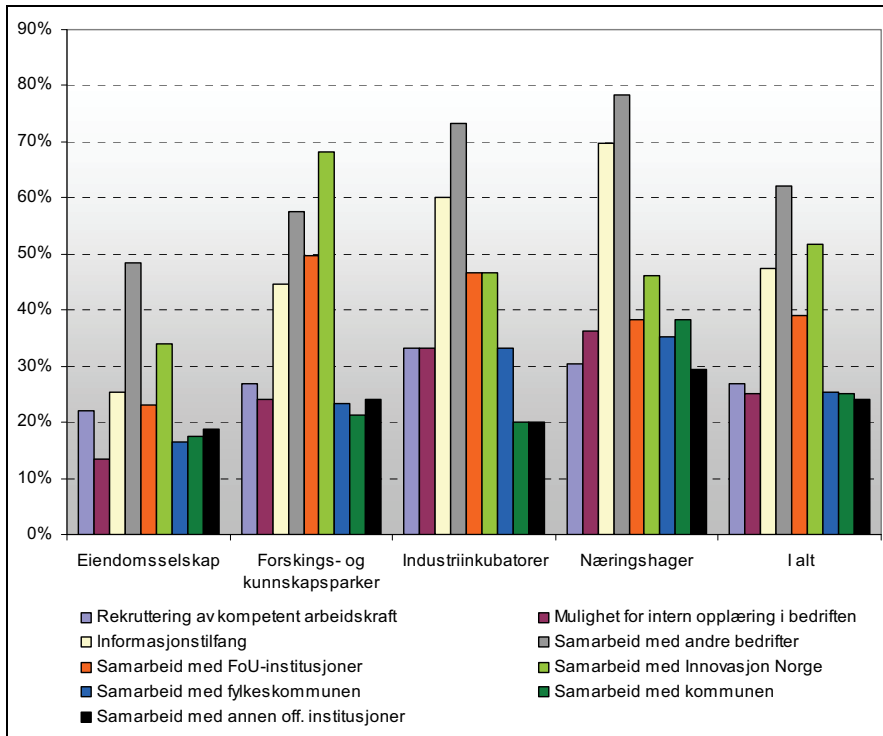
Noe av det samme mønsteret ser vi også for de andre spørsmålene vi har stilt. Imidlertid er variasjonen noe større etter geografi enn etter næring. Vi presenterer derfor tall etter geografi i de tilfeller vi synes variasjonen i svarene er stor nok.

6.2.3 SIVAs betydning for ulike former for samarbeid med mer

Bedriftene tilknyttet SIVA-anlegg blir automatisk også en del av et nettverk. Vi har derfor spurt bedriftene hvilken betydning tilknytningen har for en del områder knyttet til samarbeid med mer. Figur 6.14 viser at tilknytningen gjennomgående (bedriftene i alt) vurderes å være viktig for samarbeid med andre bedrifter, med Innovasjon Norge (IN) og med FoU-institusjoner. I tillegg synes mange bedrifter at tilknytningen er viktig for tilgangen på informasjon. At mer enn 60 prosent av bedriftene synes samarbeidet med andre bedrifter er et viktig trekk ved anleggstilknytningen, tyder på at dette er en viktig del av nettverkets funksjon. Addisjonaliteten på dette området vurderes altså som høy av bedriftene selv. Dette gjelder også samarbeidet med IN. Dette er sannsynligvis knyttet til at bedriftene mener at tilknytningen til et SIVA-anlegg gjør at de lettere blir kjent med, og får tilgang til, INs programmer. Dette henger kanskje sammen med at tilgangen på informasjon er også viktig for bedriftene i SIVA-anlegg. Samarbeid med FoU-institusjoner vurderes også som viktig av omtrent 40 prosent av bedriftene. Dette er det spesielt bedrifter knyttet til forsknings- og kunskapsparke og inkubatorer som vektlegger.

Gjennomgående vurderes imidlertid anleggstilknytningen viktig av færre bedrifter når det gjelder samarbeid med fylkeskommune, kommune og andre offentlige institusjoner, og når det gjelder rekruttering av kompetent arbeidskraft og mulighet for intern opplæring i bedriften. Addisjonaliteten vurderes altså lavere på disse områdene.

Figur 6.14 *Tilknytningens betydning for ulike former for samarbeid mm. Andel bedrifter som har svart "noe viktig" eller "svært viktig"*



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

Også når det gjelder samarbeid med mer er det flest bedrifter tilknyttet næringshagene som gjennomgående synes tilknytningen til SIVA er viktig. Mellom 70 og 80 prosent av næringshagebedriftene vurderer tilknytningens betydning for samarbeidet med andre bedrifter og for informasjonstilgangen som viktig. Blant bedrifter i forsknings- og kunnskapspark er det samarbeidet med IN som flest vurderer som viktig. I den andre enden av skalaen finner vi igjen bedrifter med direkte leieforhold i SEH, der det gjennomgående er færrest bedrifter som vurderer tilknytningen som viktig for samarbeid med mer.

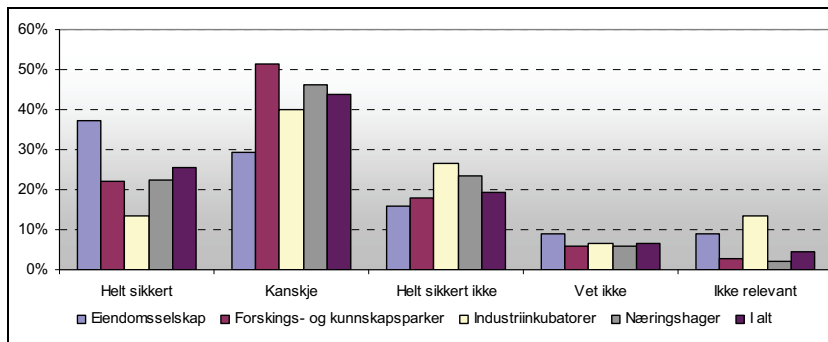
Dette illustrerer igjen at det er stor variasjon i hvordan bedriftene vurderer addisjonaliteten av det å være tilknyttet et SIVA-anlegg. Variasjonsbredden avhenger både av anleggstilknypning og av hvilken variabel vi ser på. Imidlertid ser det ut til at addisjonaliteten oppleves om sterk blant flere bedrifter i næringshager enn i de andre anleggstypene og at den oppleves lavest i bedrifter tilknyttet

SEH. Anleggstilknypningen vurderes også viktig for ulike former for samarbeid, spesielt med andre bedrifter og med IN. Dette er i tråd med SIVAs målsettinger (delmål innovasjon). Imidlertid virker det ikke som om addisjonaliteten oppleves så sterk når det gjelder øvrige deler av offentlig sektor, rekruttering og opplæring. Her lykkes i så fall ikke SIVA like godt.

6.2.4 Hva ville bedriftene gjort uten SIVA?

Et avgjørende spørsmål når det gjelder SIVAs addisjonalitet er hva bedriftene ville gjort dersom de ikke hadde vært tilknyttet et SIVA-anlegg. Vi har stilt bedriftene flere spørsmål om dette.

Figur 6.15 Påstand: "Bedriften ville utviklet seg på samme måte hvis den ikke hadde vært tilknyttet et SIVA-anlegg".

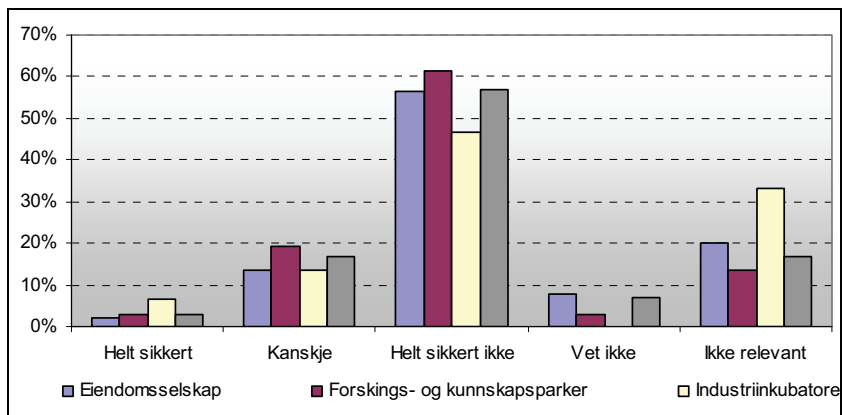


Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

Figur 6.15 viser hvordan bedrifter i de ulike SIVA-anleggene vurderer SIVAs betydning i forhold til om bedriften ville utviklet seg på samme måte dersom de ikke var tilknyttet SIVA-anlegg. Ser vi alle anleggstypene under ett, vurderer noen flere bedrifter at de helt sikkert ville utviklet seg på samme måte enn dem som vurderer at de helt sikkert ikke ville gjort det. Dette er et uttrykk for at noen flere bedrifter mener at SIVA har liten eller ingen betydning for deres utvikling enn dem som mener at SIVA har avgjørende betydning. Gjennomgående er det også slik at bedrifter tilknyttet *eiendomsselskap* virker mindre SIVA-avhengige, og på en måte tryggere på seg selv, enn bedrifter tilknyttet et innovasjonsselskap. Dette er ikke et overraskende resultat, siden eiendomsselskapet driver på kommersiell basis og først og fremst leverer tjenester knyttet til eiendomsdrift. Blant bedrifter i innovasjonsselskapene er

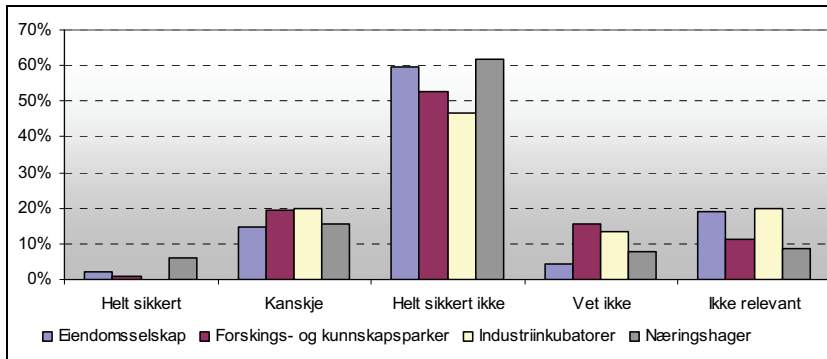
bedrifter tilknyttet *inkubatorer* de mest SIVA-avhengige, i den forstand at kun ti prosent av dem tror de ville utviklet seg på samme måte, mens omtrent 25 prosent tror de helt sikkert ikke ville gjort det. Dette er heller ikke spesielt overraskende, siden inkubasjon er knyttet til produktutvikling, kommersialisering av produkter og oppstart av bedrifter, og innovasjonsselskapet leverer tjenester som skal gjøre dette enklere for etablererne. Ellers er det et dominerende trekk ved figuren at mange av bedriftene er usikre på hvilken betydning det har for bedriftens utvikling at de er tilknyttet et SIVA-anlegg. Omtrent halvparten av bedriftene svarer ”kanskje” eller ”vet ikke” på spørsmålet om SIVAs betydning for deres utvikling. Bedrifter tilknyttet eiendomsselskap er minst usikre på anleggets betydning (og de vurderer gjennomgående tilknytning som mindre viktig for utviklingen enn de andre bedriftene, som sagt).

Figur 6.16 *Påstand: ”Bedriften ville flyttet ut av distriktet dersom den ikke var tilknyttet et SIVA-anlegg”.*



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

Figur 6.17 Påstand: "Bedriften ville vært nedlagt om den ikke var tilknyttet et SIVA-anlegg"



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

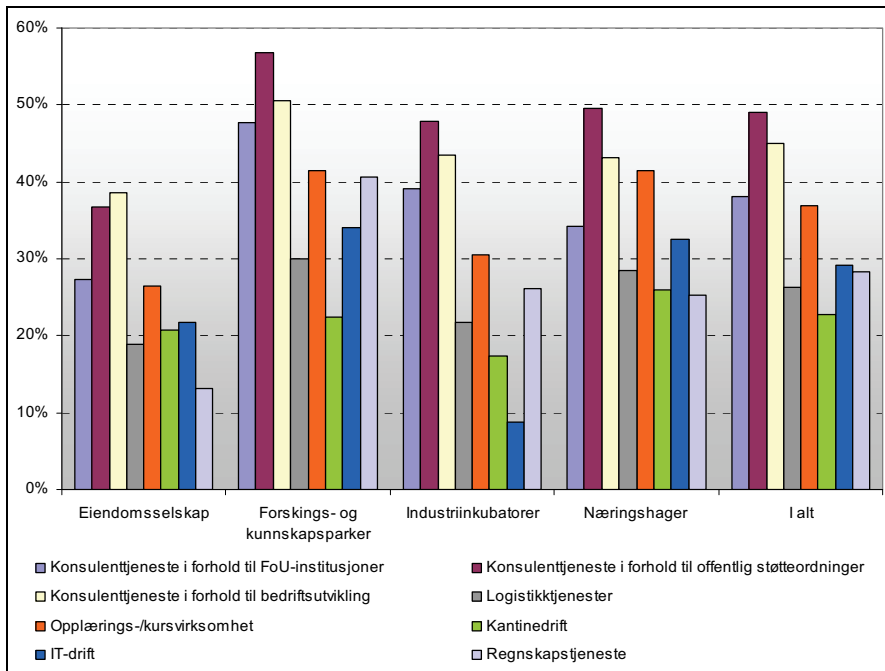
Figur 6.16 og Figur 6.17 viser om bedriftene tror de ville vært i drift og lokalisert til samme sted dersom de ikke var tilknyttet et SIVA-anlegg. Vi ser at det er få bedrifter som er sikre på at de enten ville flyttet eller blitt nedlagt. Det er samtidig mange bedrifter som tror de ville vært i drift på samme sted. Mellom 45 og 60 prosent (avhengig av tilknytning) av bedriftene mener at denne beslutningen²⁸ helt sikkert ikke påvirkes av tilknytningen, mens mellom 0 og 7 prosent (avhengig av tilknytning) mener at tilknytningen er avgjørende for beslutningen. Dette kan tolkes på forskjellige måter. En måte er at de gjennomgående mener at tilknytningen til SIVA er uavhengig av eventuelle beslutninger om omlokalisering eller terminering av driften. Det er ikke så rart, siden disse to beslutningene samtidig også er de største beslutningene som kan tas i enkeltvirksomheter. En annen tolkning er at deres fortsatte drift på stedet vurderes uavhengig av SIVA. I hvilken grad bedriftene har tenkt at de slik sett faktisk er uavhengige av SIVA (og alltid har kunnet vært det), og i hvilken grad svarfordelingen er betinget av historien og det forholdet de har hatt til SIVA, gir tallene oss ikke svar på. Sett i sammenheng med diskusjonen om bedriftens tilknytning til SIVA-anleggets betydning for utviklingen (Figur 6.15), virker det imidlertid som om tilknytningen til SIVA gjennomgående vurderes om viktig.

²⁸ Spørsmålsstillingen er strengt tatt sterkere – det dreier seg om faktisk flytting og nedleggelse, ikke bare om beslutningen om slik tilpasning.

6.2.5 Tjenestetilbud i SIVA-anlegg

Gjennom å være en del av et SIVA-anlegg mottar (kjøper) bedriftene (felles-)tjenester fra anlegget. Vi har spurt bedriftene hvilke tjenester de ønsker.

Figur 6.18 *Andelen bedrifter som svarer "viktig" eller "noe viktig" på spørsmålet om hvilke tjenester de ønsker tilbudt fra anlegget*



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

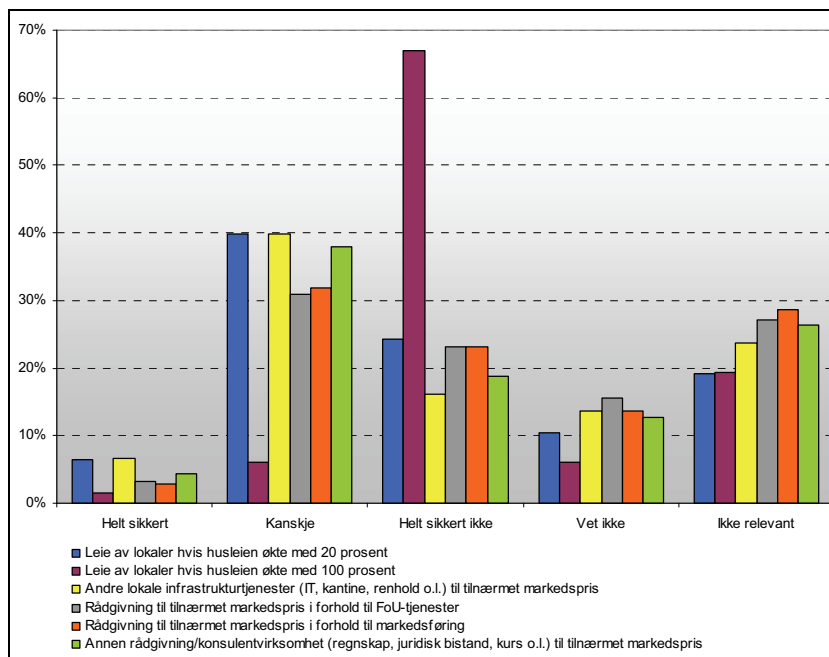
Figur 6.18 illustrerer at 50 prosent av bedriftene vurderer konsulenttjenester i forhold til offentlige støtteordninger som et viktig eller noe viktig tilbud fra SIVA-anlegget. Konsulenttjenester i forhold til bedriftsutvikling og FoU-institusjoner, samt opplærings- og kursvirksomhet vurderes også som viktige tilbud av 45-55 prosent av bedriftene. Slik sett prioriteres det vi kan kalle for "myk" infrastruktur høyt. Fellestjenester i form av kantine-, logistikk-, IT- og regnskapstjenester regnes som viktig av mellom 25 og 30 prosent av bedriftene. Omtrent ti prosent av bedriftene oppgir for øvrig disse tjenestene som "ikke relevante".

Det er igjen gjennomgående slik at en lavere andel av bedriftene knyttet til eiendomsselskap vurderer dette tjenestetilbudet som

viktig enn bedrifter knyttet til innovasjonsselskapene. Dette er et uttrykk for at bedriftene der først og fremst er leietakere i et bygg, mens bedriftene knyttet til innovasjonsselskaper er mer aktive brukere av fellestjenester. Blant innovasjonsselskapene er det flere bedrifter knyttet til kunnskaps- og forskningsparker enn dem tilknyttet inkubatorer og næringshager som prioriterer tjenestetilbudet høyt.

Vi har forsøkt å kartlegge hvordan SIVA-bedriftene tror deres etterspørsel etter tjenester som leveres fra eiendoms- eller innovasjonsselskapet vil kunne påvirkes av endringer i rammebetingelsene, for eksempel når programperioden utgår.

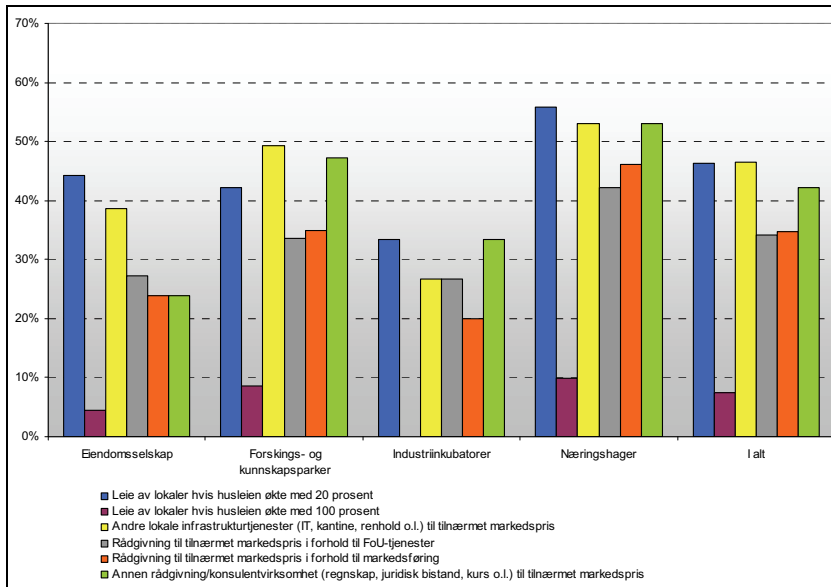
Figur 6.19 *Andelen bedrifter som ville benyttet seg av ulike tjenester. Svarfordeling.*



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

Ser vi bedriftene under ett, viser tallene at det er færre som helt sikkert ville bruke SIVA-tjenestene dersom rammene endrer seg enn som helt sikkert ikke ville brukt dem. Det er imidlertid en god del bedrifter som svarer ”kanskje”. Vi har nedenfor sett nærmere på hvordan ”helt sikkert”- og ”kanskje”-bedriftene fordeler seg etter anleggstype.

Figur 6.20 *Bedrifter som "belt sikkert" eller "kanskje" vil benytte seg av ulike tjenester ved endringer i tjenestetilbudet.*



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

Spørsmålene i Figur 6.20 dreier seg om hvordan bedriftene vil forholde seg til SIVAs tjenester dersom prisen²⁹ øker. Gjennomgående er det godt under halvparten av bedriftene som ville benyttet tjenestene (ligger mellom 35 og 45 prosent for ulike tjenester). Slik sett er potensialet for å øke prisen på tjenestene som leveres bedriftene lite. Gjennomgående er det flere bedrifter som er villige til å betale mer når det gjelder lokale infrastrukturtenester og ”annen rådgivning” enn når det gjelder rådgivning i forhold til FoU-tjenester og markedsføring. En liten husleieøkning (20 prosent) vurderes som godtakbart fra omtrent 45 prosent av bedriftene, mens knapt ti prosent av bedriftene er villig til å betale for en dobling av husleia.

Svarene varierer betydelig med type SIVA-tilknytning. Igjen er det gjennomgående flest bedrifter i næringshager som vil etterspørre SIVA-tjenester. Det gjelder for alle tjenestene. Bedrifter tilknyttet forsknings- og kunnskapspark er mer villige enn bedriftene

²⁹ Flere av spørsmålene dreier seg om de vil bruke tjenesten dersom den leveres til markedspris. Vi har ikke bedt bedriftene vurdere om tjenesten leveres til markedspris i dag. I noen anlegg kan vi imidlertid regne med at prisen ligger under markedspris.

tilknyttet eiendomsselskap og inkubatorer til å betale mer for tjenestene.

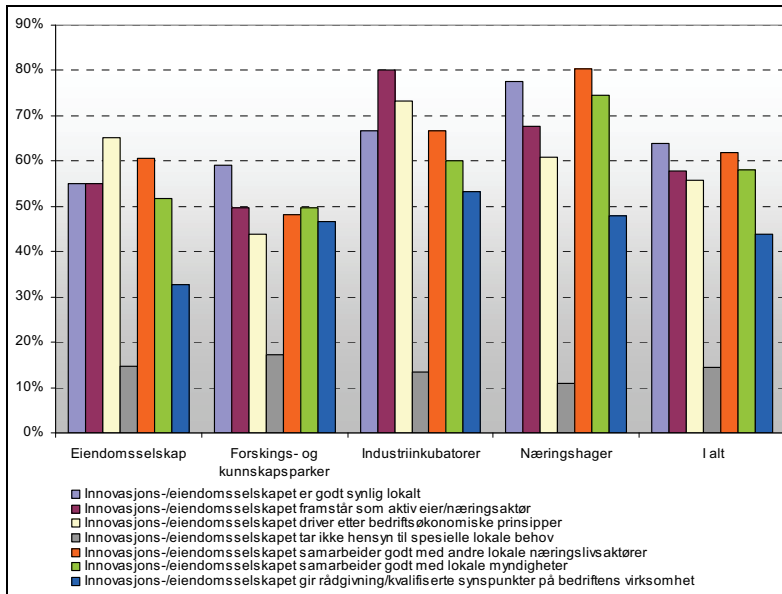
6.2.6 SIVAs image

Det er flere måter å analysere bedriftenes vurdering av SIVAs image på. Gjennomgående mener omtrent halvparten av bedriftene at SIVA er kjent i egen bedrift og i lokalmiljøet. Her er det flere bedrifter i næringshager, inkubatorer og eiendomsselskaper, enn i forsknings- og kunnskapspark, som mener SIVA er godt kjent. Vi har imidlertid også spurt bedriftene om deres holdninger til ulike påstander om SIVA. Her har vi valgt å dele svarene mellom deres syn på eiendoms- eller innovasjonsselskapet de selv er tilknyttet, og deres syn på SIVA mer generelt.

Figur 6.21 viser at bedriftene tilknyttet ulike SIVA-anlegg generelt er positive til de påstandene vi har bedt dem ta stilling til. Mer enn halvparten av alle bedriftene mener det anlegget de er tilknyttet drives godt, ved at det er synlig lokalt, er en aktiv eier/næringsaktør, drives etter bedriftsøkonomiske prinsipper og samarbeider godt både med næringsaktører og myndigheter. Bedriftene mener også at anlegget tar hensyn til lokale behov. Imidlertid er det noe færre som mener anlegget gir kvalifiserte råd i forhold til bedriftens virksomhet.

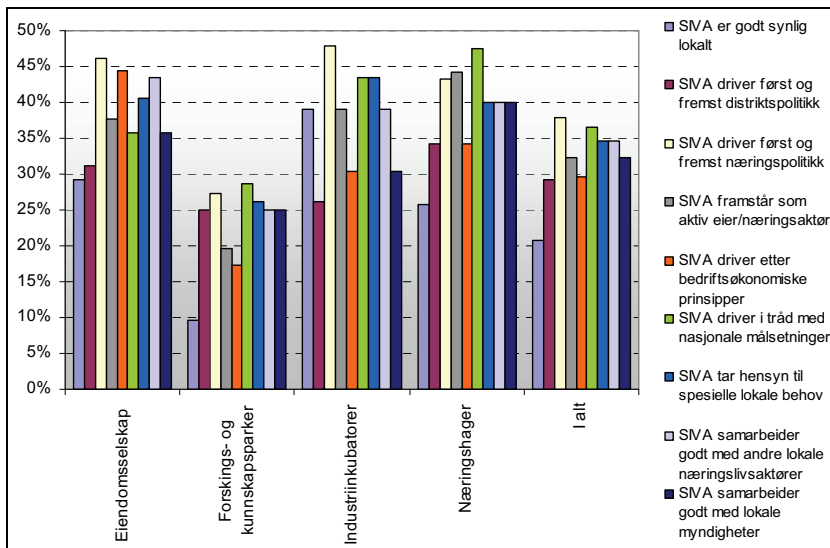
Svarene fordeler seg ulikt mellom de ulike anleggene. Det er spesielt bedrifter i næringshager og industriinkubatorer som gir anleggene gode skussmål, mens en lavere andel av bedriftene i forsknings- og kunnskapspark og eiendomsselskap er positiv. Vi understreker at den lave scoren når det gjelder bedrifter i forsknings- og kunnskapspark sannsynligvis har sammenheng med at vi ikke har klart å skille mellom bedrifter i FoU-inkubasjon og bedrifter tilknyttet selve parken. Selv om alle bedriftene i forsknings- og kunnskapsparkene etter definisjonen tilhører et SIVA-anlegg, slik vi har brukt bedrifter, er det derfor ikke sikkert de har noe spesielt forhold til SIVA som sådan.

Figur 6.21 *Bedrifter som svarer "belt enig" eller "noe enig" på ulike påstander om SIVA-anlegget de er tilknyttet*



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

Figur 6.22 *Bedrifter som svarer "belt enig" eller "noe enig" på ulike påstander om SIVA*

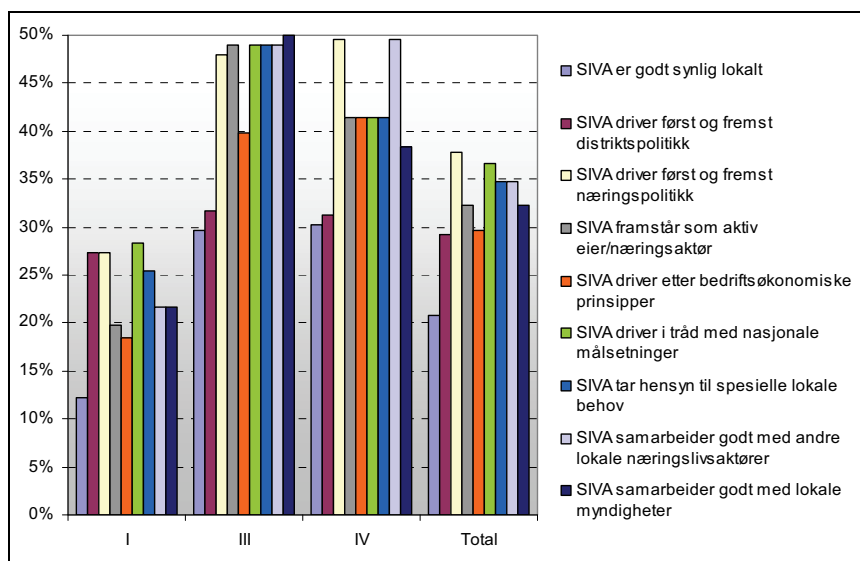


Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

Figur 6.22 viser hvordan bedriftene vurderer SIVA som helhet. Sammenlikner vi med hvordan de vurderer SIVA-anlegget de er tilknyttet, ser vi at det (naturlig nok) er flere bedrifter som er positive til påstandene om anleggene enn om SIVA som helhet. Det henger nok sammen med at deres kjennskap til SIVA som helhet er mindre. Dette reflekteres også gjennom holdningene til den første påstanden, der vi ser at kun 20 prosent av bedriftene mener SIVA er godt synlig lokalt. Vi tror også at de gjennomgående lave andelene innenfor forsknings- og kunnskapsparken reflekterer kjennskapen til SIVA.

Ellers ser vi at det er flere bedrifter (innenfor alle anleggstypene) som mener SIVA i større grad driver næringspolitikk enn distriktspolitikk. Denne observasjonen er interessant i forhold til SIVAs rolle som virkemiddelaktør med et spesielt ansvar for distriktene.

Figur 6.23 *Bedrifter som svarte "enig" eller "belt enig" på noen påstander om SIVA, fordelt etter distriktpolitiske virkeområde*



Kilde: Bedriftsundersøkelsen NIBR

Fordeler vi bedriftene geografisk, ser vi at synet på SIVA som organisasjon varierer betydelig. Flere bedrifter tilknyttet SIVA-anlegg innenfor det distriktpolitiske virkeområde er (ikke overraskende) mer positive enn bedrifter tilknyttet SIVA-anlegg utenfor virkeområdet. Det er interessant at det er relativt sett flere bedrifter lokalisert innenfor det distriktpolitiske virkeområdet

som mener SIVA i større grad driver næringspolitikk enn distriktspolitikk, enn bedrifter som mener SIVA i størst grad driver distriktspolitikk. Utenfor det distriktspolitiske området er det omtrent like mange som mener SIVA driver først og fremst med næringspolitikk som dem som mener SIVA driver med distriktspolitikk.

6.2.7 Oppsummering

Gjennomgangen i avsnitt 6.2 viser at forskjellene mellom bedriftene som har svart på undersøkelsen kommer tydeligere fram når vi ser langs dimensjonen type SIVA-anlegg, enn når vi sorterer etter næring og/eller geografisk. Derfor har vi gjennomgående valgt å presentere resultatene etter anleggstype. Gjennomgående viser også analysen at bedrifter som er tilknyttet eiendomsselskap er mindre positive til SIVA enn bedrifter tilknyttet et innovasjonsselskap. Dette har vi forklart med at eiendomsselskapet først og fremst er fokusert mot utleie av eiendom på kommersiell basis, mens innovasjonsselskapene også driver med innovasjonsinfrastruktur og har tilgang på programmidler. Bedrifter tilknyttet eiendomsselskapet er nok dermed der mer som leietakere enn fordi de ønsker å drive bedriftsutvikling som en del av et større fellesskap, mens det er omvendt for bedrifter tilknyttet et innovasjonsselskap. Bedrifter tilknyttet næringshagene er gjennomgående mer positive til SIVA enn bedrifter tilknyttet inkubatorer eller forsknings- og kunnskapsparkeer.

Den viktigste konklusjonen når vi gjennomgår svarene er nok at bedriftene ikke har særlig sterke syn på SIVA, verken i den ene eller den andre retningen, men at de nok gjennomgående er noe mer positive enn negative. De vurderer addisjonaliteten som grei og de synes det er bra å være tilknyttet et SIVA-anlegg. Tilknytningen bidrar til nettverksbygging, spesielt i forhold til samarbeid med andre bedrifter, FoU-institusjoner og Innovasjon Norge, men ikke så sterkt i forhold til annen offentlig virksomhet, rekruttering og intern opplæring. Selv om bedriftene mener at lokaliseringen til et SIVA-anlegg er en fordel for dem, er det vanskelig å hevde at det er avgjørende for bedriftene med utgangspunkt i dette materialet. Når det gjelder de store beslutningene, som flytting og nedleggelse av virksomheten, er det nesten ingen bedrifter som svarer at tilknytningen til SIVA har avgjørende betydning, mens det er relativt mange som svarer at lokaliseringen ikke har noen betyd-

ning. Dette er interessant, men tyder nok mer på at de som svarer er fornøyd med bedriften som den enn at det er en vurdering av SIVAs betydning.

Vi har sagt at bedriftene mener at det er en god del fordeler knyttet til det å være i et SIVA-anlegg. Imidlertid er det få bedrifter som sier de helt sikkert ville bruke SIVAs tjenester dersom rammene for å bruke dem endrer seg (prisen øker). Flere svarer at de helt sikkert *ikke* vil bruke disse tjenestene da. Imidlertid er det relativt få som tar stilling til dette spørsmålet, de fleste svarer ”kanskje”, ”vet ikke” eller ”ikke relevant”.

Bedriftene gir gjennomgående det SIVA-anlegget de er tilknyttet gode skussmål, mens de gir SIVA som helhet noe dårligere skussmål. Dette er nok mer et uttrykk for at deres kjennskap til de tilbud de får gjennom anlegget er bedre enn til SIVA, enn for at de faktisk mener at anlegget er bedre enn SIVA som helhet.

7 Ringvirkninger

Den tredje ”ringen i vannet” utgjøres av det vi kan kalle for SIVAs ringvirkninger. De består av summen av alle virkningene SIVA har. Nedenfor diskuteres disse nærmere. Vi gjør ikke noe forsøk på å måle alle disse virkningene. I stedet viser vi hvordan de kan analyseres, og hvordan de sannsynligvis ser ut. En del av effektene er selvsagt målt empirisk i de foregående kapitlene, og vi kommer mer tilbake til dem i kapittel 8.

7.1 Direkte virkninger av SIVA-aktiviteten

Driften av SIVA-anleggene (eiendoms- og innovasjonsanleggene) og de bedriftene som er lokalisert i SIVA-anlegg representerer aktivitet og virksomhet regionalt (lokalt). Denne aktiviteten kommer i tillegg til annen regional (lokal) virksomhet. Dersom aktiviteten ikke *fortrenger*³⁰ annen virksomhet, vil den representere en form for kvantitativ *addisjonalitet* der de er lokalisert. Denne addisjonaliteten kan måles gjennom de bidrag anleggene og bedriftene som er lokalisert i anleggene har til den regionale produksjon, verdiskapning og sysselsetting, fratrukket den fortrenning aktiviteten bidrar til. Dette kan kalles de *direkte virkningene av SIVA regionalt*.

I kapittel 6 har vi vist at det til sammen er nesten 1.300 bedrifter og omtrent 11.000 sysselsatte i bedrifter i SIVA-anlegg (gjennomsnittlig 8,5 sysselsatte per SIVA-bedrift), dersom vi ser bort fra aktiviteten i bedrifter som er en del av større foretak og aktiviteten i ikke-kommersielle bedrifter (blant annet offentlig virksomhet). Den reelle aktiviteten i anleggene er derfor noe større enn dette.

³⁰ Fortrenning vil si at aktiviteten bruker ressurser som alternativt kunne vært brukt i annen virksomhet.

Imidlertid representerer denne *bruttoeffekten* ikke addisjonaliteten av SIVA. Addisjonaliteten får vi når vi trekker fra fortrenkningseffektene. Slike effekter er vanskelige å måle. De avhenger blant annet av aktivitetsnivået i samfunnet generelt, og i den aktuelle regionen spesielt. Vi har imidlertid spurt bedriftene i SIVA-anleggene to spørsmål som kan bidra til å gi et slags anslag på addisjonaliteten:

1. Ville bedriften vært nedlagt om den ikke var tilknyttet et SIVA-anlegg?
2. Ville bedriften flyttet ut av distriktet om den ikke var tilknyttet et SIVA-anlegg?

Det er en relativt stor andel av bedriftene (50-60 prosent) som sier de enten verken vært nedlagt eller ville flyttet ut av distriktet om de ikke hadde vært tilknyttet anlegget. Samtidig er det en lav andel (0-7 prosent) som svarer de helt sikkert ville flyttet ut eller vært nedlagt. Det er noen flere som svarer kanskje på disse spørsmålene. Dette tyder på at addisjonaliteten er relativt liten.

Samtidig har vi imidlertid spurt bedriftene hvor viktige SIVA er for dem på ulike måter. Omtrent halvparten av bedriftene mener tilknytning til SIVA-anlegg er svært viktig for bedriftens image, tilgang til tjenesteyting, vekst og overlevelsesmulighet. Dette skulle tilsi at SIVA faktisk har stor grad av addisjonalitet for halvparten av bedriftene.

Graden av fortrenkning avhenger imidlertid også av aktivitetsnivået i regionen og kan ikke måles ved å spørre bedriftene i anleggene om addisjonaliteten av SIVA. Dersom vi ser på SIVA som en "ekstraaktivitet" i en region, vil det være slik at fortrenkningen (av annen virksomhet) vil være høyere jo høyere kapasitetsutnyttningen er uten SIVA. Det betyr at addisjonaliteten av SIVA vil være høyere i regioner med lav kapasitetsutnyttning enn i regioner med høy kapasitetsutnyttning, og at addisjonaliteten av SIVA vil være høyere (uavhengig av region) i perioder med lav kapasitetsutnyttning enn i perioder med høy kapasitetsutnyttning. Arbeidsledigheten og tilgangen på ledige stillinger gir en indikasjon på kapasitetsutnyttingsgraden.

7.2 Ringvirkninger av aktiviteten

SIVA og SIVA-bedriftene genererer inntekter i de aktuelle regionene. Disse inntektene brukes delvis i regionen, delvis utenfor regionen og bidrar slik sett til økt etterspørsel rettet inn mot andre virksomheter. Dette genererer inntekt og økt aktivitet også i de virksomhetene som etterspørselen rettes inn mot, noe som bidrar til økt inntekt og aktivitet i flere virksomheter osv. Totaleffekten av dette måles gjerne ved hjelp av såkalte multiplikatorer, som gjerne kvantifiseres ved hjelp av produksjons-, inntekts- eller sysselsettingstall. Ofte brukes sysselsettingstall til å beregne multiplikatorer på regionalt nivå. En regional sysselsettingsmultiplikator er forholdet mellom total sysselsettingseffekt (direkte virkninger pluss ringvirkninger) og den initiale sysselsettingseffekten (direkte virkninger) i regionen. Regionale sysselsettingsmultiplikatorer er større en 1, dersom tiltaket har en direkte sysselsettingseffekt og noe av inntekten brukes i regionen. De er også som regel (vesentlig) mindre enn 2, noe som innebærer at de direkte sysselsettingsvirkningene normalt er større enn ringvirkningene. Normalt beregnes regionale sysselsettingsmultiplikatorer til å ligge mellom 1,2 og 1,6-1,8.

Vi har ikke gjort noe forsøk på å beregne multiplikatorer for SIVA. Det skyldes først og fremst at aktiviteten i SIVA-anleggene er relativt moderat, sammenliknet med den totale økonomiske aktiviteten i en region, samtidig som de beregningsverktøy som finnes er laget for større forhold (makroøkonomiske modeller). Imidlertid vet vi en del om hva som påvirker størrelsen på slike multiplikatorer. De er større

- Desto større regionen er.
- Desto mer sammensatt næringslivet i regionen er.
- Desto større andel av aktiviteten i næringslivet foregår i privat tjenesteytende virksomhet.
- Desto mindre av den initiale etterspørselen lekker ut av regionen. Imidlertid skaper etterspørselslekkasjer virkninger i andre regioner (og i utlandet).

I tillegg avhenger ringvirkningene, på samme måte som de direkte virkningene, av graden av fortrengning regionalt og utenfor regi-

onen. Når man bruker modeller til å beregne regionale sysselsettingsmultiplikatorer, snakker man derfor ofte om ”potensialet” (eller den totale bruttoeffekten) av tiltaket (SIVA). Addisjonaliteten, som man i prinsippet³¹ kan observere, vil være mindre både for de direkte virkningene (som diskutert ovenfor) og for ringvirkningene (helt parallelt til diskusjonen ovenfor).

I den grad addisjonaliteten av SIVA (inkludert multiplikatoreffekter) er stor i en region, kan aktiviteten også ha andre ringvirkninger. Rent kvantitativt kan aktiviteten, via arbeidsmarkedet, påvirke befolkningsutviklingen ved at man trenger arbeidskraft. Når etterspørselen etter arbeidskraft øker, kan netto fraflytting reduseres i fraflyttingsregioner (eller netto innflytting øke i tilflyttingsregioner) – eventuelt er det arbeidsledigheten eller pendlingen som påvirkes. En del SIVA-anlegg og bedriftene lokalisert dit etterspør arbeidskraft med spesiell kompetanse. Slik sett kan aktiviteten bidra til å stabilisere arbeidsmarkedet som helhet, siden det gir flere sysselsettingsvalg for folk med slik kompetanse. Valgmuligheter er, generelt sett, viktig for stabiliteten i arbeidsmarkedet. Kompetanse kan også bidra til å gjøre regionen nyskappingsorientert, og også øke tilgangen på kapital og bidra til etablering av nye arbeidsplasser. Innovasjonsselskapene fungerer i mange tilfeller som samlingspunkter i lokalmiljøet, og bidrar gjennom sin tilstedeværelse som identitets- og miljøskaper.

7.3 Utviklingen over tid: SIVA-bedrifter som etablerer seg utenfor anlegget regionalt

SIVAs aktiviteter i en region er i utgangspunktet ikke ment å skulle være permanente over tid. Både når det gjelder eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur er tanken at SIVA kan og skal trekke seg ut etter en periode. SEH reinvesterer salg av eiendommer ett sted i nye eiendommer et annet sted. Innovasjonsaktivitetene er programmer med tidsavgrenset finansiering.

Evalueringen viser at SEH driver greit på kommersiell basis, med de rammebetingelsene og målsettingene selskapet har. Man kan selvsagt diskutere i hvilken grad selskapet kunne og burde tjent mer penger, men dette må sees i sammenheng med målsettingene

³¹ I praksis vil dette kunne være vanskelig, se diskusjonen i kapittel 2

for virksomheten. En viktig del av SEHs aktivitet er nettopp å bidra til oppbygging av nye eiendomsinfrastruktur, med utgangspunkt i verdien av de eiendommene selskapet allerede har. Dette innebærer selvsagt også å selge eiendommer. Evalueringen viser også at innovasjonsselskapene generelt sett ikke klarer seg så bra kommersielt. De er avhengige av en eller annen form for programfinansiering for å overleve. Dette er diskutert nærmere i kapittel 5 og 8. Imidlertid er altså tanken i begge tilfeller at SIVAs bidrag kan (skal eller bør) reduseres over tid.

Inkubatorinfrastrukturen skal være en hjelp for bedrifter i en periode. Industriinkubatorene er knyttet til en morbedrift og mottar støtte fra SIVA i en femårsperiode. Clausen og Rasmussen (2008) viser at bedrifter/prosjekter i industriinkubatorer vurderer sitt eget bidrag i forhold til utvikling i andre bedrifter og regionen generelt ganske høyt. De rapporterer imidlertid i mindre grad på hva som skjer når bedriftene flytter ut fra inkubatoren.

FoU-inkubatorene skal støtte FoU-bedrifter i oppstartsfasen (tre år). Deretter skal bedriftene tre ut av inkubatoren. Rønning m fl (2009) viser at omtrent halvparten av bedriftene går ut av inkubatorene etter treårsregelen. De øvrige bedriftene trer ut av inkubatoren når de viser tilstrekkelig grad av uavhengighet, eller dersom sentrale milepæler ikke nås.

Når det gjelder næringshagene, er det hos Ringholm m fl (2008) foretatt en undersøkelse av både nyetableringer og frafall. Når det gjelder frafall, viser det seg at drøyt sju prosent av bedriftene har blitt avvirket i programperioden. Knappt 25 prosent av bedriftene som har vært lokalisert til en næringshage (tilsvarende knapt åtte bedrifter per næringshage), flyttet ut i evalueringsperioden (2005-2007). Det er blandede forklaringer til at bedrifter flytter ut³² av næringshagene. Viktigst er *behovet for større plass*. En del bedrifter har altså vokst ut av lokalet. Ellers oppgis lønnsomhetsproblemer, økte leiekostnader i næringshagene, fusjoner og oppkjøp nevnt som viktige grunner til at bedrifter flytter. Noen bedrifter hadde også ment å være lokalisert til næringshagene i en etableringsfase, for deretter å flytte ut.

³² Bedrifter trenger for øvrig ikke være samlokalisert for å være en del av det samme næringshageprogrammet.

Når det gjelder kunnskaps- og forskningsparkene har vi færre opplysninger om hvordan bedriftene forholder seg over tid. De er lokalisert til andre deler av landet, og de er mer rettet mot kunnskapssegmentet enn næringshagene, men vi tror at bedriftene der har omtrent den samme tilpasning til verden rundt som næringshagebedriftene.

Noen bedrifter blir værende i infrastrukturen, og tilpasser seg de endringer som skjer der. Når det gjelder eiendomsinfrastrukturen SIVA tilbyr, leies lokaler ut på kommersiell basis. At SIVA velger å selge seg ut av enkelte eiendommer, bør derfor være sekundært for bedriftene. En del av de bedriftene som er knyttet til de ulike formene for innovasjonsinfrastruktur kan imidlertid tenkes å ble der helt fram til støtten til programmene de er en del av, termineres. Når denne støtten termineres, tyder vår evaluering på at det er fare for at den infrastrukturen som tilbys ikke lenger vil være økonomisk bærekraftig. Alternative inntektskilder er med andre ord nødvendige for å drive infrastrukturen videre. Dette gjelder spesielt for næringshagene.

Oppsummert kan en si at SIVA på eiendomssida bidrar med kapital knyttet til eiendomsinfrastruktur. Noen ganger etablerer og driver SIVA slik infrastruktur alene, og ofte vil SIVA kunne ha en utløsende funksjon i forhold til å framskaffe ytterligere kapital slik at infrastrukturen kommer på plass som et offentlig-privat samarbeid. I den grad alternativ infrastruktur ikke eksisterer, har SIVA gjennom SEH indirekte en utløsende effekt også på etableringer og/eller tilflytting av virksomhet. SEH sier selv at de ikke investerer i eiendomsinfrastruktur før de vet at de får et minimum av leietakere. Eiendomsinvesteringene har slik sett en utløsende effekt. Når eiendommene etter hvert avhendes fra SIVAs side, vil leieforholdet mellom den enkelte bedrift og den nye eieren kunne fortsette på kommersiell basis, noe som i prinsippet ikke fører til vesentlige endringer i rammebetingelsene for leietakerne. SEH driver også på kommersiell basis. Effekten er altså først og fremst utløsende.

Når det gjelder innovasjonsinfrastrukturen, er bildet mer komplisert. Evalueringene referert ovenfor, og vår evaluering, viser at innovasjonsinfrastrukturen generelt sett er av stor betydning for bedriftene i infrastrukturen. En del av bedriftene avvikles over tid. Dette er normalt. Samtidig viser evalueringene at inkubator-, kunn-

skaps-, forskningsparks- og næringshagevirksomheten vurderes som viktig for en god del bedrifter lokalisert dit, og at dette også har positive virkninger regionalt.

8 En samlet analyse av SIVAs virksomhet

I evalueringens tredje trinn drøftes SIVAs effekter (kapittel 8), ved å se den strategiske analysen (trinn 1) og empirien (trinn 2) i sammenheng. Det tredje trinnet omfatter også en vurdering av SIVAs framtid (kapittel 9) og for de konklusjonene som kan trekkes av evalueringen (kapittel 10).

8.1 Har vi behov for SIVA?

I del 1 av evalueringen (kapittel 2) stilte vi spørsmålet om vi har behov for offentlige inngrep på SIVAs område. SIVA jobber innenfor næringspolitikken, og selskapets område er å bidra til at det utvikles og finnes eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur, noe som igjen skal bidra til innovasjon og næringsutvikling over hele landet. I motsetning til de andre store aktørene innenfor næringspolitikken, som Innovasjon Norge og Forskningsrådet, skal SIVA ikke støtte utvikling i enkeltvirksomheter³³, men fokusere på infrastruktur.

De faglige argumentene for offentlige inngrep på SIVAs område er knyttet til markeds- og systemsvikt. Dersom det er markeds- eller systemsvikt, vil (de rette) offentlige inngrep bidra til mer effektiv ressursutnyttelse. Evalueringen viser at det er behov for offentlige inngrep på SIVAs område. Våre informanter er klare på at SIVA har en rolle i forhold til å bidra både med fysisk infrastruktur (eiendom) og nettverksinfrastruktur (innovasjon), ved at de vurderer det dit hen at det faktisk er markeds- og systemsvikt på

³³ SIVA tilbyr imidlertid eiendomsinfrastruktur, i form av lokaler, til enkeltvirksomheter.

SIVAs områder. Det er etter evaluators mening imidlertid viktig at SIVAs bidrag rettes mot områder der det er markedssvikt. Hvis ikke, forsvinner også de faglige argumentene for offentlige inngrep.

8.2 Når SIVA sine mål på en effektiv måte?

SIVAs målsettinger er delt i ett hovedmål og to (tre) delmål, se kapittel 3.2. Hovedmålet, eller formålsparagrafen, sier at SIVA skal bidra innovasjon og næringsutvikling i hele landet gjennom eiendomsvirksomhet og innovasjonsinfrastruktur, og at selskapet har et spesielt ansvar i distriktene. Det er knyttet mål til eiendomsvirksomheten (delmål eiendom), til innovasjonsaktivitetene (delmål innovasjon) og til andre aktiviteter inkludert internasjonalt engasjement (delmål andre aktiviteter).

Ingen av målsettingene sier noe om hvilket omfang SIVAs aktivitet skal ha. Fokus er innretningen, mot eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur og ”andre aktiviteter”, men konkrete tiltak omtales ikke ut over dette. Det betyr at både omfanget og de konkrete tiltakene er en funksjon av de rammebetingelsene SIVA står overfor. Rammebetingelsene er fastlagt politisk. Grovt sett kan man dele rammebetingelsene i økonomiske rammebetingelser (selskapets inntekter), organisering av selskapet (inkludert eierstruktur) og øvrige rammebetingelser (inkludert politiske styringssignaler). Gitt målene og disse rammebetingelsene, bestemmer SIVA selv hvordan selskapet vil løse sine oppgaver.

Evalueringen tyder på at SIVA i all hovedsak gjør det selskapet skal på en tilfredsstillende måte. Våre informanter sier at selskapet bidrar både til innovasjon og næringsutvikling, og de er også generelt sett fornøyd med den måten SIVA gjør dette på. SIVA regnes av brukerne for å være en viktig samarbeidspartner og bidragsyter, når det gjelder eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur, selskapets kompetanse, selskapets funksjon som pådriver og annen ”myk” infrastruktur.

SIVA er et relativt lite og ubyråkratisk selskap. Informantene peker da også på at SIVAs fleksibilitet og hurtighet i beslutninger er blant selskapets viktigste egenskaper. Dette er spesielt knyttet til selskapets funksjon som pådriver, blant annet i forhold til å få ulike aktø-

rer til å snakke sammen og bidra både med å få økonomien på plass og på andre måter i forhold til utviklingsprosesser. I mange tilfeller vurderes SIVA som helt avgjørende når det gjelder å få infrastrukturen (enten det er på eiendoms- eller innovasjonssida) opp og stå. Dette gjelder selv om selskapet ikke alltid har så mye penger å bidra med. Slik sett representerer SIVA ofte ”gnisten som får bålet til å brenne”, som en av våre informanter ordla seg. Samtidig er det flere av våre informanter som peker på at SIVA i noen tilfeller fokuserer for lite på å holde flammen ved like, og heller prioriterer å tenne nye bål andre steder.

Det at SIVA er et lite selskap har også noen ulemper. Våre informanter peker blant annet på at SIVA blir liten, når vi ser selskapet i forhold til andre nasjonale virkemiddelaktører (som Innovasjon Norge og Norges forskningsråd). Det innebærer for eksempel at selskapet har for liten kapasitet til fullt ut å fylle rollen som nasjonal virkemiddelaktør på like fot med disse. Samtidig vurderer informantene det slik at selskapet i for liten grad har kapasitet til fullt ut å delta i de regionale partnerskapene som fylkeskommunene står i spissen for.

Evalueringen viser således at SIVA generelt sett jobber målrettet og innenfor de politisk bestemte rammene for sin virksomhet. Vi har også sagt at det, generelt sett, er behov for offentlige inngrep på SIVAs område. Dette gir grunnlag for å hevde at SIVA også når sine mål. Spørsmålet er om selskapet når sine mål på en effektiv måte. Dette er blant annet et spørsmål om organisering.

8.2.1 Overordnet organisering av SIVA

SIVA er i dag organisert som et statsforetak med et styre oppnevnt av NHD. Selskapets oppgaver er definert gjennom en formålsparagraf, som også omfatter to (tre om vi inkluderer ”andre” oppdrag enn eiendoms- og innovasjonsaktivitetene) delmål. Disse oppgavene er ledende for hva SIVA skal gjøre, i vid forstand. I tillegg får SIVA årlige oppdragsbrev, både fra NHD og KR D, som definerer hva selskapet skal gjøre mer konkret. Det avholdes også møter mellom SIVAs ledelse og eieren (NHD) gjennom året, der en diskuterer hva SIVA gjør og skal gjøre. Innenfor disse rammene står SIVA relativt fritt, i den forstand at de har fått delegert ansvaret for å gjennomføre politikken på den måten selskapet finner mest hensiktsmessig. SIVAs styre fungerer også som et bindeledd mel-

lom eier og selskap. Spesielt vil vi nevne at de tiltak SIVA setter i gang godkjennes av styret, det vil i prinsippet si av eier (NHD). Slik sett jobber SIVA også formelt sett i tråd med de signaler selskapet får, og tiltakene er formelt sett i tråd med NHDs ønsker.

Denne måten å organisere selskapet på skal på den ene siden sikre at SIVA jobber i tråd med eierens ønsker. På den andre siden er den praktiske gjennomføringen av politikken, på tiltaksnivå, i stor grad overlatt til selskapet. Det har sammenheng med flere forhold. Selskapet besitter stor kompetanse på eiendoms- og innovasjonsområdet. Dermed blir selskapet også svært godt egnet til å foreta valg mellom ulike konkrete aktiviteter, det vil si til å prioritere, innenfor de rammene selskapet har. Slik sett foretar selskapet de ”faglige” prioriteringene innenfor gitte, politiske rammer. I tillegg er tanken at selskapet vil søke å drive mest mulig effektivt innenfor de ressursmessige rammer man står overfor. Selskapsorganiseringen av SIVA selskap skal altså bidra både til at politikken blir riktig og bra og til at driften blir effektiv, samtidig som det blir avstand mellom beslutningsfatter (eier) og gjennomfører (SIVA).

SIVA gis på denne måten en relativt fri rolle, noe som innebærer at selskapet ikke detaljstyres, men i stedet styres gjennom økonomiske og organisatoriske rammer, målsettinger og signaler. Organiseringen vil kunne bidra til god måloppnåelse dersom selskapet på den ene sida får gode og tydelige signaler fra sine eiere og oppdragsgivere (NHD og KRD i hovedsak), samtidig som selskapet på den andre sida selvsagt lytter og forholder seg til disse signalene.

Dette beskriver en harmonisk verden, der selskapet tilpasser seg signalene og gjennomfører tiltak i tråd med dem. I den virkelige verden kan det selvsagt være annerledes. Potensielt kan det for eksempel oppstå konflikter mellom de overordnede målene og signalene SIVA mottar og de konkrete tiltakene og prosjektene selskapet gjennomfører. Evalueringen gir ikke noe grunnlag for å hevde at dette skjer. Tvert om, våre data tyder på at selskapet gjennomfører sine oppgaver i tråd med signalene, og at de resulterende tiltakene og prosjektene gjennomføres i tråd med dem. Flere av våre informanter har påpekt at SIVAs størrelse (det er et relativt lite selskap) og ubyråkratiske stil bidrar til at man responderer raskt, og i den forstand også effektivt, i forhold til de behov som finnes ”der ute”. De vurderer det også som relativt lett å komme i kontakt med selskapets representanter, som samtidig er lyd-

høre i forhold til behovene. Dette bidrar til at SIVA leverer de tjenester som etterspørres. Det er for øvrig ikke noe i materialet fra evalueringen som tilsier at SIVA gjennomgående satser på feil prosjekter, selv om ikke alle satsinger er like vellykket. Selskapet gjør med andre ord det selskapet skal. Slik sett bidrar det til at målene for selskapet oppnås på en relativt effektiv måte.

Dersom eier ønsket mer styring og kontroll over aktivitetene SIVA har ansvaret for, kunne man valgt å organisere eiendoms- og innovasjonsaktivitetene på en annen måte. Ett alternativ kunne vært å legge dem direkte under departementet, for eksempel i et direktorat eller i en departementsavdeling. Det ville både gitt departementet bedre oversikt over selskapets prosjekter og ressursbruk, og bedre kontroll og styring. Kostnaden ville naturlig nok vært mindre fleksibilitet og kanskje mindre markedsorientering innenfor eiendoms- og innovasjonsaktivitetene, mer byråkratisk saksbehandling, og dermed også lavere effektivitet i forhold til behovene ”der ute”.

8.2.2 Intern organisering i SIVA

SEH er et eget selskap under morselskapet SIVA SF. Innovasjonsaktiviteten er lagt til SIVA SF. Denne er delvis finansiert gjennom programbevilgninger fra KRD, gjerne av tre til fem års varighet. I tillegg kommer bevilgninger fra NHD. Innovasjonsinfrastrukturen til SIVA er med andre ord ikke kommersiell på samme måte som SEH, selv om denne også delvis er avhengig av andre inntekter enn offentlig støtte. Programbevilgningene administreres gjennom SIVA sentralt, men går til konkrete infrastrukturiltak i innovasjonsselskaper lokalt/regionalt. SIVA bidrar normalt også med andre ting enn penger i forhold til drift av innovasjonsselskapene. SIVA kan gå inn med aksjekapital, selskapet kan ha styrerepresentasjon og kan bidra med sin kompetanse på mange forskjellige måter.

I dag er fortsatt alle SIVAs eiendommer lagt til SEH. Dette selskapet er ett av landets største eiendomsselskaper, og det driver på kommersiell basis. Inntil 2010 har imidlertid ikke eier hatt konkrete avkastningskrav³⁴ knyttet til eiendomsaktiviteten i SEH. Forutset-

³⁴ I tildelingsbrevet for 2010 er det stilt et avkastningskrav til egenkapitalen i eiendomsvirksomheten (eksklusive Fornebu) basert på rullende 5-års gjennomsnitt av 10-års statsobligasjonsrente med et risikopåslag på 2 %.

ningen har vært at SEH skulle drives uten offentlig støtte. Mangelen på konkrete avkastningskrav kan selvsagt i seg selv tolkes som offentlig støtte av SIVAs eiendomsvirksomhet, i det minste sammenliknet med private eiendomsaktører som har avkastningskrav fra sine eiere. Det manglende avkastningskravet kunne derfor sees på som et virkemiddel i den statlige eiendomspolitikken, som hadde sin legitimitet knyttet til markedsimperfeksjoner i eiendomsmarkedet (i visse næringer og regioner). I motsetning til andre kommersielle eiendomsaktører har SEH med andre ord i tillegg vært et politisk virkemiddel innenfor distrikts- og næringspolitikken. Imidlertid har SEH hatt interne avkastningskrav, omtrent tilsvarende det avkastningskravet selskapet nå pålegges fra sin eier. Det eksterne avkastningskravet er pålagt først og fremst for å sikre at SEH drives innenfor rammen av statsstøttereglene, slik at selskapets aktivitet ikke må notifiseres som en offentlig støtteordning.

Det finnes en rekke private aktører på eiendomsområdet som konkurrerer med SIVA. Vi mener imidlertid at SIVA her utfyller de private aktørene, og at det dermed er en arbeidsdeling mellom SIVA og private eiendomsaktører. SIVA tar i større grad enn andre kommersielle aktører initiativ når det gjelder utbygging av næringsbygg der avkastningen på investeringene er usikre. Siden SIVA er et relativt stort eiendomsselskap, kan det stille sikkerhet når det skal låne penger til eiendomsutvikling. Det betyr at blant annet at prisen på risiko kan bli lavere enn dersom selskapet var mindre. SIVA kan også bidra til å samle kapital fra flere kilder. Selskapet har ofte utløsende effekter når det gjelder utvikling av eiendommer de går med i. Alt i alt mener vi at SIVA slik sett bidrar til at det blir gjennomført flere investeringer også der private aktører synes det er vanskelig å gå inn alene, og at det slik sett blir bedre tilgang på eiendomsinfrastruktur og dermed lokaler. Tilgang på lokaler kan igjen bidra til at flere (potensielle) leietakere får et sted å være, enten for nyetablering eller for utvidelse av eksisterende virksomhet. Slik sett bidrar SIVAs eiendomsvirksomhet til næringsutvikling.

SIVA arbeider på (minst) to nivåer. SIVA SF er en nasjonal aktør, som også eier SIVA Eiendom Holding (SEH). På lokalt (regionalt) nivå har vi ulike eiendoms- og innovasjonsselskaper, som SEH og SIVA SF eier og driver alene eller sammen med andre. Ett av spørsmålene i evalueringen er om en kan identifisere synergier mellom SIVAs ulike aktiviteter på eiendoms- og innovasjonssida.

Evalueringen viser at det er synergier mellom innovasjonsaktivitet og eiendom. Dette gjelder uavhengig av hvem som eier eiendommene som innovasjonsselskapene er lokalisert i. I SIVA er de to aktivitetene i utgangspunktet er uavhengige av hverandre, men det er synergi mellom dem. Spørsmålet er imidlertid om ikke synergien kunne vært større dersom eiendom og innovasjon i større grad investerte på samme sted.

Resultatet av vellykket innovasjonsaktivitet er gode eiendomsinvesteringer.

Dette er et sitat hentet fra SIVAs direktør, Harald Kjelstad. I sitatet ligger det en tanke om at de innovasjonsnettverkene SIVA er med i, bidrar til at verdien på de eiendommer de er lokalisert til, stiger. Dette skjer ved at innovasjonsnettverkene framstår som attraktive for potensielle leietakere, noe som bidrar til å øke verdien på eiendommene. At innovasjonsnettverkene skal framstå som attraktive krever selvsagt at innovasjonsselskapene må være godt drevet, slik at de potensielle gevinstene knyttet til samlokalisering i slike nettverk faktisk realiseres.

8.2.3 Synergier på aktørnivå

Ovenfor har vi argumentert for at det er synergier mellom eiendoms- og innovasjonsaktiviteter av den typen SIVA er involvert i. Den økonomiske bærekraften i eiendomsaktivitetene er bedre enn i innovasjonsselskapene. Dette gjelder uavhengig av om SEH står som eier av de eiendommene innovasjonsselskapene er lokalisert til eller ikke. Derfor har vi argumentert for å gjennomgå om de økonomiske gevinstene knyttet til eiendoms- og innovasjonsaktivitetene kan fordeles på en annen måte, slik at den økonomiske bærekraften i innovasjonsselskapene bedres. Imidlertid er mye av grunnlaget for SIVAs eksistens også knyttet til de synergivirkninger, eller nettverkseffekter, vi finner på aktørnivå. Bedrifter, som enten er lokalisert til en SIVA-eiendom eller er tilknyttet et innovasjonsselskap, vil se det som en fordel å være lokalisert dit dersom de opplever synergi knyttet til denne lokaliseringen.

I bedriftsundersøkelsen svarer da også omtrent (drøyt) halvparten av bedriftene at ulike former for samarbeid vurderes som viktige elementer i det å være tilknyttet et SIVA-anlegg (se avsnitt 6.2). Det er relativt sett flere bedrifter innenfor SIVAs innovasjonsakti-

viteter (forsknings- og kunnskapspark, industriinkubatorer og næringshager) som vurderer samarbeid som viktig, enn blant bedrifter som er knyttet til SIVAs eiendomsselskaper.

Samarbeid med andre bedrifter vurderes å være viktig av flest bedrifter, både blant dem som tilhører eiendoms- og innovasjonsselskapene. *Samarbeid med Innovasjon Norge* og *samarbeid med FoU-institusjoner* scorer også høyt³⁵. Mer enn halvparten av bedriftene ser altså synergigevinster knyttet til å være en del av SIVA, i noe større grad for bedrifter knyttet til innovasjonsselskapene enn for bedrifter knyttet til eiendomsselskapene.

Samarbeid med fylkeskommunen, *samarbeid med kommunen* og *samarbeid med offentlige institusjoner* vurderes som viktige blant omtrent 25 prosent av bedriftene. SIVA-tilknytningen bidrar i så fall ikke så sterkt når det gjelder denne formen for samarbeid – blant virkemiddelaktørene er det derfor særlig samarbeidet med Innovasjon Norge flest bedrifter vurderer som viktig.

En viktig effekt av samlokaliseringen skal også være knyttet til kompetanseheving. Vi har derfor spurt bedriftene i hvilken grad de mener samlokalisering bidrar når det gjelder rekruttering av kompetent arbeidskraft og når det gjelder muligheten for intern opplæring i bedriften. På begge disse spørsmålene er det omtrent 25 prosent som svarer at dette er viktig, det vil altså si en relativt lav score. Dette er kanskje litt overraskende, siden dette ofte oppgis som en av hensiktene med samlokalisering. Også her er det imidlertid vesentlig flere bedrifter knyttet til innovasjons- enn eiendomsselskaper som vurderer synergier knyttet til kompetanseheving som viktig.

Generelt er det altså slik at det er flere bedrifter som er med i innovasjonsselskaper enn som er med i eiendomsselskaper som vurderer at det er synergigevinster knyttet til det å være en del av SIVA-familien. Det er spesielt næringshagebedrifter som generelt sett vurderer synergieffektene som viktige. De scorer høyest på alle ”synergikategorier”, unntatt *samarbeid med FoU-institusjoner*, der forsknings- og kunnskapsparkene og industriinkubatorene scorer høyest.

³⁵ Halvparten av bedriftene mener også at tilgangen på informasjon er bedre som en følge av SIVA-tilknytningen.

8.2.4 Drives SIVA effektivt? Input-effektivitet

Ovenfor har vi vist at SIVA gjør jobben de har blitt satt til, i den forstand at de forholder seg til overordnede mål så vel som til delmål for virksomheten. SIVA forholder seg også til de øvrige politiske rammebetingelsene som er lagt for virksomheten. Slik sett gjør SIVA det selskapet er satt til å gjøre, innenfor de rammene man har fått. Spørsmålet er om de gjør det på en effektiv³⁶ måte, det vil si om selskapet leverer sine tjenester med lav ressursbruk (såkalt input-effektivitet).

Vi har ikke klart å finne fram til tall for å måle SIVAs input-effektivitet direkte. Dette skyldes først og fremst at SIVA er en spesiell organisasjon med unike oppgaver. Slik sett finnes det ikke noe å sammenlikne med. I tillegg har SIVA valgt å løse oppgavene sine på en rekke forskjellige måter. De spenner fra direkte investeringer i eiendom og tilskudd til innovasjonsselskaper, til pådriverrolle, kompetanse, formidling av kontakter og andre vanskelig målbare forhold. Alle bidragene innebærer ressursbruk for SIVA, men om en annen sammensetning av porteføljen ville gitt mer effektiv ressursbruk er vanskeligere å si. Tilsvarende er det vanskelig å si om en annen organisering av SIVA ville gitt mer effektiv ressursbruk.

I våre surveys har vi spurt henholdsvis lederne av SIVA-anlegg (figur 5.8) og bedriftsledere (figur 6.21) om de mener SIVA drives etter bedriftsøkonomiske prinsipper. Vi har dessuten spurt bedriftslederne (figur 6.22) om de mener at det SIVA-anlegget de er tilknyttet drives etter bedriftsøkonomiske prinsipper. Bedriftsøkonomiske prinsipper er ikke nødvendigvis synonymt med input-effektivitet. Imidlertid tror vi at virksomheter som drives etter bedriftsøkonomiske prinsipper samtidig også søker å levere sine tjenester med lavest mulig ressursbruk. Slik sett vil vi hevde at input-effektiviteten er høyere desto flere av respondentene som hevder at SIVA driver etter bedriftsøkonomiske prinsipper.

Omtrent 70 prosent av lederne for SIVA-anlegg mener SIVA drives etter bedriftsøkonomiske prinsipper. Færre, omtrent 30 prosent av bedriftslederne, mener det samme om SIVA. Flere (omtrent 45 prosent) av bedriftsledere i bedrifter som leier direkte

³⁶ Effektivitet kan også knyttes opp mot eventuelle markedsimperfeksjoner. Slike diskuteres et annet sted i kapittelet. Her fokuserer vi på SIVAs ressursbruk.

fra SEH mener SIVA drives etter bedriftsøkonomiske prinsipper. Når det gjelder bedriftsledernes vurdering av om anlegget de er tilknyttet drives etter bedriftsøkonomiske prinsipper, er det omtrent 55 prosent som mener det. Her er det flest bedriftsledere for bedrifter lokalisert til industriinkubatorer (70 prosent), færrest tilknyttet forsknings- og kunnskapsparker (40 prosent) som mener det samme.

Her er det altså slik at de som er nærmest SIVA (ledere for SIVA-anlegg) gjennomgående vurderer at effektiviteten i SIVA er høyere enn dem som er lenger unna (bedriftsledere). De samme bedriftslederne er nærmere SIVA-anleggene, og vurderer effektiviteten der som høyere enn i SIVA som helhet. Det virker altså som at svarfordelingen avhenger av denne nærheten. Imidlertid er det lite i svarene som tyder på at SIVA (eller SIVA-anleggene) ikke driver effektivt. Våre øvrige informanter (gjennom intervjuer) har heller ikke pekt på SIVA som et ineffektivt selskap. Tvert i mot vurderes SIVAs størrelse (og portefølje, se kapittel 8.3) som effektiv. Imidlertid stilles det spørsmål blant våre informanter om SIVA har stor nok kapasitet (og virkemidler nok) til å kunne gjennomføre alle sine oppgaver.

8.3 Sammensetning av SIVAs portefølje

Gjennomgangen ovenfor illustrerer at SIVA, innenfor rammene av eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur, har en relativt brei portefølje. En brei portefølje bidrar til å spre risiko, men det kan også bidra til at det blir mindre fokus på den enkelte aktivitet. Her er det klare forskjeller mellom eiendoms- og innovasjonsinfrastrukturen.

8.3.1 Eiendomsinfrastruktur

Innenfor *eiendom* mener vi det er en stor fordel at SEH har en brei portefølje. Det bidrar til å spre risiko og gi selskapet et solid fundament, noe som igjen gjør selskapet til en attraktiv samarbeidspartner. Det gjør også at selskapet står friere til å gjennomføre investeringer på områder der private (og mindre) selskaper vurderer risikoen som for høy. Den faglige legitimiteten til SEH, basert på markeds- og systemsviktargumenter (se kapittel 2), ligger nettopp i å bidra til investeringer på disse områdene, for eksempel i distrik-

tene. Samlet sett mener vi at SIVA har bidratt til at det har blitt utviklet mer eiendomsinfrastruktur i slike områder, enn det ville blitt uten SIVA. Det har også ført til at det er mer næringsvirksomhet der enn det ellers ville vært. Addisjonaliteten blir dermed god.

SEH klarer i dag balansen mellom det å være en kommersiell aktør, og det å gå inn i områder der private investorer ikke vil gå inn, relativt greit. Balansen kan imidlertid være ganske skjør og lett påvirkelig av endringer i rammebetingelsene. Vår vurdering er at en endring av rammebetingelsene til selskapet i mer kommersiell retning kan bidra til at denne balansen kan bli forskjøvet i retning større vekt på prosjekter med stor avkastning. Da er det samtidig en fare for at selskapet ”graver sin egen grav”, i den forstand at SIVAs rolle som virkemiddelaktør når det gjelder eiendomsinfrastruktur på områder der det private markedet svikter, avtar. Da forsvinner også legitimiteten på dette området, og virkemiddelet kan bli borte. SEH kan da bli stående tilbake som en ren forvalter av statlige eiendommer, og ikke som en næringspolitisk og distriktspolitisk virkemiddelaktør. Dette vil i så fall være resultatet av, om ikke en eksplisitt så en implisitt, ønsket politikk. Det er ikke evalueringens rolle å blande seg inn i hva man ønsker politisk. Vi mener imidlertid vi har argumentert for at det er en sammenheng mellom utvikling av SIVAs eiendomsinfrastruktur og næringsutvikling, blant annet i distriktene, og at statlige inngrep på dette området kan forsvares faglig.

8.3.2 Innovasjon

På innovasjonsområdet er også porteføljen til SIVA svært spredt, det er mange ulike programmer og aktiviteter, og det er mange former for bidrag fra SIVA – ikke bare finansielle. Dette stiller store krav til organisasjonen SIVA, blant annet når det gjelder kompetanse.

De tre formene for innovasjonsselskaper og inkubatorer (forsknings- og kunnskapspark, næringshager og industriinkubatorer) er de viktigste typene innovasjonsinfrastruktur SIVA bidrar i forhold til. Disse inngår også i nasjonale nettverk, noe som bidrar til å sikre kompetanseoverføring mellom dem. SIVA bidrar på forskjellige måter. Selskapet bidrar finansielt, det vil si i forhold til driften av infrastrukturen, hovedsakelig gjennom nasjonale programmer, men også gjennom egne midler. SIVA er også medeier i

en rekke innovasjonsselskaper. I tillegg bidrar selskapet med ulike former for kompetansetilførsel, blant annet i forhold til styrerepresentasjon, nettverksbygging, kontakter etc.

Vi har tidligere vært inne på at en hovedutfordring når det gjelder innovasjonsinfrastrukturen er hvordan den skal finansieres etter hvert som programmene går ut. Her mener vi det er gode argumenter for en fortsatt offentlig finansiering. Det finnes også modeller som sikrer innovasjonsselskapene inntekter i forhold til eventuell verdistigning i eiendomsselskapene (enten eiendomsselskapene er SEH-selskaper eller ei), gjennom eierskap i, eller kontrakter med, eiendomsselskapene. Vi tar ikke dette opp på nytt.

Imidlertid viser analysen i kapittel 5 at det ikke bare er på finansieringssida SIVA har vært en viktig bidragsyter. Ved etablering av innovasjonsselskapet vurderer lederne at kompetanse- og finansieringsbidragene fra SIVA har vært like viktige. Selskapene samarbeider også i stor grad fortsatt med SIVA, og de vurderer samarbeidet som godt. Det er altså fortsatt stort behov for SIVA også etter etableringen, etter selskapenes vurdering.

Vi tror slik sett at det kan være gode grunner til å tenke konsolidering av SIVAs innovasjonsaktivitet. Stadig nye programmer der SIVA blir trukket inn, tærer på kapasiteten til et selskap som er relativt lite. I stedet bør man vurdere å øke innsatsen knyttet til de programmene SIVA allerede er en del av, og kanskje vurdere å gjøre dem mer permanente. SIVAs bidrag får gode skussmål av lederne for innovasjonsselskapene (kapittel 5). Bedriftene i SIVA-anlegg gir ikke SIVA så gode skussmål, noe som kan henge sammen med at det er lenger avstand til SIVA fra hver enkelt bedrift. Imidlertid gir bedriftslederne innovasjonsselskapene gode skussmål. Vi tror derfor fortsatt satsning innenfor kunnskaps- og forskningsparker, inkubasjon og næringshager bør være fokus for SIVAs innovasjonsvirksomhet. Disse aktivitetene har ulik regional spredning, og de er i stor grad tilpasset lokale forhold der de er.

8.3.3 Konklusjon vedrørende porteføljesammensetning

SIVAs portefølje er i all hovedsak hensiktsmessig sammensatt. Det virker som om addisjonaliteten er god. Vi tror imidlertid SIVA

med fordel kan konsolidere sine aktiviteter på innovasjonssida, knyttet til eksisterende programmer og aktiviteter.

8.4 SIVA i distriktene og i hele landet

SIVA har et ansvar for infrastruktur for innovasjon og eiendom i hele landet, samtidig som selskapet har et spesielt ansvar i distriktene. En gjennomgang viser at:

- Det er omtrent like mange SIVA-bedrifter i sentrale strøk som i distriktene:
- Det er omtrent like mange sysselsatte i SIVA-bedrifter i sentrale strøk som i distriktene (med utgangspunkt i de avgrensninger vi har gjort i kapittel 6).
- Fordelingen av antall sysselsatte i SIVA-bedrifter innenfor og utenfor virkeområdet er omtrent den samme i 2009 som i 2001.
- Det er få bedrifter og sysselsatte i SIVA-anlegg i sone II.
- Det er flere bedrifter som leier direkte fra eiendomsselskapet i sone I enn i de andre sonene til sammen.
- Det er vesentlig flere bedrifter som leier i forsknings- og kunskapsparker i sone I enn i de andre sonene til sammen.
- Det er flere bedrifter som tilhører inkubatorer innenfor enn utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Dette er i tråd med industriinkubatorprogrammets målsettinger.
- Det er vesentlig flere bedrifter tilknyttet næringshager innenfor enn utenfor det distriktpolitiske virkeområdet. Dette er i tråd med målsettinger for næringshageprogrammet.

Generelt sett må altså SIVA sies å fordele sin aktivitet godt regionalt, dersom en 50-50-fordeling innenfor og utenfor det distriktpolitiske virkeområdet er en god fordeling. Når vi vet at omtrent 30 prosent av innbyggerne er bosatt innenfor det distriktpolitiske virkeområdet, tilfredsstiller SIVA samtidig kravet om et spesielt ansvar i distriktene.

Vi ser også at inkubatorer og spesielt næringshager er de typiske distriktsaktivitetene til SIVA. Dette er i tråd med de programmene

som SIVA har hatt ansvaret for, i stor grad på oppdrag for KRD. Når det gjelder forsknings- og kunnskapspark, er forutsetningen at de skal lokaliseres til steder med universiteter og høyskoler. Disse finner vi ofte i sentrale strøk, samtidig som de samme parkene i sentrale strøk naturlig nok er større enn de av dem som er lokalisert til distriktskommuner. Derfor blir det også flere bedrifter som er tilknyttet forsknings- og kunnskapspark utenfor enn innenfor det distriktpolitiske virkeområdet.

Selve den regionale fordelingen av aktiviteten gir altså et greit inntrykk, sett i forhold til SIVAs målsettinger. Blant våre informanter mener lederne av innovasjonsselskapene at SIVA evner å bidra til næringsutvikling både i distriktene og i hele landet. Lederne av innovasjonsselskaper i sone I mener dog at SIVA i større grad driver distrikts- enn næringspolitikk. Blant bedriftene i SIVA-anlegg er det knapt 40 prosent som mener SIVA først og fremst driver næringspolitikk, mens knapt 30 prosent mener de først og fremst driver distriktpolitikk.

Kommentar til Riksrevisjonens (2009) gjennomgang av SIVAs innovasjonsprogrammer

Riksrevisjonen (2009) har gjennomgått SIVAs innovasjonsprogrammer med sikte på å måle programmenes bidrag til næringsutvikling og vekstkraft i distriktene. Vi vil understreke at dette, generelt sett, er vanskelig å måle (se kapittel 2). Nedenfor følger noen kommentarer til denne rapporten.

For det første har Riksrevisjonen fokusert mest på utviklingen *over tid*. Utviklingen i antall arbeidsplasser, antall bedrifter, vekstkrafts- og næringsutviklingsbidrag avhenger av en rekke faktorer, ikke bare av innovasjonsselskapets bidrag. Dersom utviklingen over tid *uten innovasjonsselskapets bidrag* (den kontrafaktiske utviklingen) hadde vært negativ, har bidraget fra innovasjonsselskapet med nødvendighet vært større enn det Riksrevisjonen har observert. Generelt sett har sysselsettingsveksten i sentrale strøk (se for eksempel Johansen 2009) vært vesentlig sterkere enn i distriktene på 2000-tallet. Slik sett mener vi at vår måte å måle sysselsettingsbidraget fra SIVA på er bedre enn Riksrevisjonens. Vi har da også vist at fordelingen etter distriktpolitisk virkeområde av bedrifter og arbeidsplasser knyttet til SIVA-anlegg er omtrent den samme i 2009 som i 2001. Tar vi hensyn til den skjeve, underliggende arbeidsplassveksten har altså SIVAs bidrag vært distriktpolitisk ut-

jevne gjennom 2000-tallet. Dette inntrykket forsterkes ved at våre tall ikke omfatter ikke-kommersielle selskaper (inkludert offentlig virksomhet) og bedrifter som er deler av større konsern. Vi har altså rendyrket en-bedriftsforetak i privat sektor i våre figurer (kapittel 6.1).

For det andre er det slik at virkemidler som brukes i sentrale strøk kan ha effekter også i distriktene. Dette er imidlertid også vanskelig å måle. På den annen side er det lettere å anslå ringvirkninger av virksomhet der den er lokalisert, for eksempel ved hjelp av modell-simuleringer. I kapittel 7 har vi vist hvordan dette kan gjøres, og diskutert styrker og svakheter ved slike simuleringer. Vi har anslått et intervall på regionale sysselsettingsmultiplikatorer fra 1,2 til 1,8. På grunn av små markeder og høy "lekkasje" ligger nok sysselsettingsringvirkningene i distriktene i den lavere enden av dette intervallet, men uansett bidrar dette til å gjøre sysselsettingsbidraget av SIVAs aktiviteter i distriktene høyere enn Riksrevisjonens tall viser.

For det tredje er vi usikre på om Riksrevisjonens vurderinger blir riktige ut fra SIVAs målsettinger, som faktisk er knyttet til vekst i hele landet (med et spesielt ansvar for distriktene). Imidlertid tror vi dette kan forsvares ut fra at de har fokusert på selve programmene. Alle programmene har et distriktsfokus. Næringshageprogrammet er designet relativt bredt mot næringslivet i distriktene. Industriinkubatorprogrammet er industriretta, mens FoU-inkubatorprogrammet er retta mot forsknings- og kunnskapsparke. I begge tilfeller er næring (egentlig: nyskaping og innovasjon knytta henholdsvis til morselskaper i industrien og til kunnskaps- og forskningsparke) i fokus. Den regionale fordelingen av suksess i inkubatorprogrammene avhenger selvsagt av hvor ideene er de beste, men også av inkubatorens innsats. Vi har allerede påpekt at det er vanskelig å måle hvordan ideer og vekstkraft sprer seg på regioner, og da spesielt fra sentrum mot distriktene. Her er det i tillegg faglig uenighet, der noen mener at de store og sterke regionene "spiser opp" de svake, mens andre mener at de store og sterke regionene fungerer som "lokomotiver", som trekker med seg de små og svake. Den siste teorien ligger til grunn for mye av tankegangen bak SIVAs innovasjonsprogrammer. Uansett er det nok slik at tiltak har sterkest effekt der de settes inn, og det er vel også i tråd med slik SIVA hovedsakelig jobber.

For det fjerde er det en del målsettinger knytta til innovasjonsprogrammene som er vanskelige å måle. Dette er Riksrevisjonen klar over, og vi kjenner måten de forsøker å løse dette på gjennom bruk av informanter og surveys. Slik har vi gjort det også. Imidlertid betyr ikke vanskelig målbarhet at effektene ikke finnes eller at de er irrelevante. Tvert om, de kan både være sterkere og svakere enn vi tror og får opplysninger om. Derfor mener vi at det sterke fokus de kvantitative målene (som antall arbeidsplasser, bedrifter og ideer) har fått hos Riksrevisjonen, og selvsagt seinere i media,³⁷ blir for unyansert. I stedet kunne man valgt å fokusere mer både på at dette faktisk er vanskelig å måle, og på at det er mange effekter som ikke kan måles.

8.5 Samarbeid med andre aktører

Fordelingen av roller mellom de tre statlige virkemiddelaktørene (SIVA, Innovasjon Norge og Norges forskningsråd) er rimelig veldefinert. SIVA er en organisasjon som utvikler infrastruktur for innovasjon gjennom eiendomsvirksomhet og etablering av innovasjonsselskaper (fellesbetegnelse for de ulike selskapene SIVA er engasjert i). Mens SIVA konsentrerer seg om infrastruktur, arbeider både Forskningsrådet og Innovasjon Norge mot enkeltvirksomheter. Både Forskningsrådet og Innovasjon Norge oppfatter at arbeidsdelingen er hensiktsmessig og at en egen virkemiddelorganisasjon som fokuserer på infrastruktur er ønskelig også i tiden framover. De uklarhetene som finnes er små, og oppstår i følge våre informanter der SIVA arbeider direkte mot enkeltbedrifter eller personer som ikke er knyttet til den fysiske infrastrukturen. Evaluator vil derfor anbefale at SIVA innen innovasjonsvirksomheten ikke engasjerer seg i satsinger mot enkeltpersoner og enkeltbedrifter, men beholder sitt fokus på infrastruktur for innovasjon

SIVA har i forhold til de to andre nasjonale organisasjonene begrensede ressurser og må enten tilpasse sine visjoner og mål i forhold til de ressursene de har, eller få tilført noe mer ressurser slik at organisasjonen kan være en mer likeverdig nasjonal virkemiddelaktør enn tilfellet kanskje er i dag. Organisasjonens størrelse gjør

³⁷ For eksempel Aftenpostens og Dagens Næringslivs framstilling av de dyre næringshagearbeidsplassene den 19. november 2009, 1,6 millioner per arbeidsplass – staten tar regninga!

også at det er en utfordring å være tilstrekkelig tilstede i de regionale partnerskapene som fylkeskommunene står i spissen for.

Evaluator ser svært mange styrker i den uformelle arbeidsformen som SIVA har hatt når de har arbeidet sammen med initiativrike lokale krefter for å etablere og utvikle innovasjonsselskaper. SIVA får kreditt for rask og ubyråkratisk saksbehandling. Det er en fare for at dette kan gå tapt dersom nye initiativer alltid skal synkroniseres med regionale planprosesser.

Tatt i betraktning antall selskaper som nå er etablert og så lenge innovasjonsselskapene har behov for offentlig finansiering også fra fylkeskommunene, mener imidlertid evaluator at tiden er inne for at SIVA i større grad arbeider gjennom de regionale partnerskapene, slik at det sikres at nye initiativ synkroniseres med det regionale behovet og at regionale aktører støtter initiativet fra starten av.

8.6 Samfunnsøkonomiske effekter

Spørsmålet om SIVAs aktiviteter fører til økt samfunnsøkonomisk effektivitet knytter vi dels til om det er markeds- eller systemsvikt på de områder SIVA opererer, dels til om virkemiddelbruken er god. Samfunnsøkonomiske argumenter dreier seg om en aktivitet fører til bedre ressursutnyttelse eller ikke, og ikke til om aktiviteten skjer i offentlig eller privat regi. I avsnitt 8.2 har vi gjennomgått en del samfunnsøkonomiske begrunnelser for SIVAs aktivitet, samt en del vurderinger knyttet til disse. Nedenfor oppsummeres noe av dette.

SIVAs eiendomsinfrastruktur

Når det gjelder eiendomsdriften, opererer SIVA i stor grad som en kommersiell aktør. Slik sett kan man sidestille SIVAs aktiviteter på dette området med private eiendomsaktørers. Forskjellen er relativt liten. Imidlertid er det et par viktige forskjeller, som er knyttet til at SIVA i tillegg er en virkemiddelaktør:

- SEH tar i større grad enn kommersielle aktører initiativ og risiko når det gjelder utbygging av næringsbygg *der avkastningen på investeringene er usikre*. Det kan typisk være i distriktene, eller andre steder der private investorer ikke tar slik risiko. Selskapets eiendomsinvesteringer gir også avkastning. Vur-

deringen er i stedet knyttet til den usikkerhet som er knyttet til nyetablering utenom de områder der det helt sikkert er et marked.

- SEH er et relativt stort eiendomsselskap. Dette påvirker den prisen selskapet må betale for risiko, eller den renten selskapet får når det investerer. Sammenlikner vi med små, private eiendomsaktører kan prisen et stort selskap betaler være vesentlig lavere. Størrelsen kan også fungere som en buffer når det gjelder usikkerhet knyttet til utleie av ferdigstilte lokaler.
- SEH kan samle ulike kapitaleiere og øke tilgangen på kapital når det gjelder eiendomsinvesteringer også der de normalt ikke ville investert. Selskapet oppfattes som en attraktiv og stabiliserende samarbeidspartner (når det gjelder risiko).

Evalueringen viser at SIVA ofte har utløsende effekter når det gjelder eiendommer selskapet går med i. Gjennom dette bidrar selskapet også til at samfunnets eiendomsinfrastruktur blir breiere, og kanskje med en annen regional fordeling, enn den ellers ville vært. Tilgang på utleielokaler bedrer også muligheten for at bedrifter kan starte opp og/eller utvide i de lokaler som tilbys.

SIVA tar altså risiko, og ikke alle eiendomsinvesteringer er like gode i den forstand at de genererer merverdi. Private selskaper tar ikke like stor risiko. I den grad SIVAs eiendomsinvesteringer ikke er vellykkede, kan det være en pris man må betale nettopp for å realisere næringsbygg i visse deler av landet eller rettet inn mot spesielle virksomheter eller næringer. Spesielt i nedgangsperioder kan effektene av SIVAs eiendomsaktivitet ha gunstige virkninger på den samlede ressursutnyttelsen i samfunnet.

Vellykkede SIVA-investeringer kan defineres på mange måter. En måte å definere dem på, er at de blir kommersielt drivverdige. I slike tilfeller finnes det argumenter for at SEH selger seg ut til markedspris, og at selskapet tar nye initiativ og risiko andre steder. Det er nettopp slik SEH driver i dag. De faglige argumentene for at SIVA skal drive eiendomsvirksomhet er knyttet dels til at selskapet tar risiko, men også dels til at det bidrar til å bygge opp samfunnets samlede eiendomsinfrastruktur. Dersom selskapet kun valgte de helt sikre prosjektene, og kun investerte der det finnes

private alternativer, kunne man like gjerne overlatt det hele til private investorer.

SIVAs innovasjonsinfrastruktur

På innovasjonsområdet er situasjonen ganske annerledes. Her er den infrastrukturen som bygges opp av en annen type, og det finnes få eller ingen private aktører. Samtidig leverer SIVA noen tjenester som vurderes som viktige av dem som bruker dem, og det er generelt slik at en del bedrifter synes det er viktig å være tilknyttet et SIVA-nettverk.

I kapittel 2.1 har vi diskutert hvordan innovasjon er en systematisk prosess som involverer en rekke aktører. Dette forutsetter samarbeid som hver enkelt aktør verken har bærekraft eller kapasitet til å initiere og delta i. Noen må ta slikt initiativ og bidra til å mobilisere aktuelle aktører. SIVAs innovasjonsselskaper vurderes av omtrent halvparten av bedriftene som viktige initiativtakere til slikt samarbeid i forhold til andre bedrifter, FoU-institusjoner og Innovasjon Norge, men i mindre grad i forhold til andre offentlige institusjoner. I forhold til utvikling av produkter og tjenester (dvs. innovasjon), vurderes SIVAs bidrag som viktig av omtrent 40 prosent av bedriftene. Når det gjelder innovasjonsselskapenes egen vurdering, mener omtrent 70 prosent at selskapene bidrar først og fremst til innovasjon og nyskaping over hele landet. Dette er et godt skussmål.

Vår vurdering basert på dette er at det er vanskelig å hevde at SIVAs innovasjonsaktiviteter generelt medfører svekket ressursutnyttelse. Innovasjonsaktivitetene bidrar sannsynligvis til at det utføres mer innovasjonsaktivitet enn det ville gjort uten SIVA, blant annet siden det ikke oppleves som lønnsomt for små aktører (bedrifter) å drive slik innovasjonsaktivitet individuelt. Denne formen for systemsvikt (markedssvikt) er et uttrykk for addisjonaliteten knyttet til SIVAs innovasjonsaktiviteter. Samtidig oppleves SIVA, gjennom innovasjonsselskapene, som en attraktiv medspiller på dette området av våre informanter. Det kan sees som et uttrykk for informantenes opplevelse av SIVAs effektivitet. Imidlertid gir ikke våre data grunnlag for å vurdere effektiviteten i en breiere kontekst, siden vi vet lite om hva alternativene skulle vært.

Addisjonalitet og fortregning

Addisjonalitet kan defineres som tiltakets effekter, det vil si virkninger av tiltaket fratrukket utviklingstrekk vi ville fått uansett. Vi har en egen vurdering fra ledere av SIVA-anlegg og av SIVA-bedrifter av SIVAs addisjonalitet. Egen vurderingen fra lederne av SIVA-anlegg (figur 5.5 og 5.6) viser at omtrent halvparten av eierne mener at anlegget ville blitt utsatt på ubestemt tid eller ikke realisert *dersom SIVA ikke hadde tilført henholdsvis kompetanse og finansiering*. Dette tyder på relativt god addisjonalitet.

Når det gjelder bedriftene (figur 6.15), mener omtrent 20 prosent at den helt sikkert ikke ville utviklet seg på samme måte om den *ikke var tilknyttet et SIVA-anlegg*. Disse bedriftene mener at SIVA har god addisjonalitet, samtidig som 40 prosent er usikre på anleggets betydning for bedriftens utvikling. Alt i alt kan dette tolkes som at SIVA-anlegget har hatt relativt avgjørende betydning for bedriftens utvikling. Imidlertid er det svært få bedrifter som mener de helt sikkert ville flyttet ut av distriktet eller blitt nedlagt dersom de *ikke var tilknyttet et SIVA-anlegg* (figur 6.16 og 6.17), mens opp mot 60 prosent mener de helt sikkert ikke ville gjort det. Dette tyder på at bedriftene mener at SIVA-anlegget ikke har avgjørende betydning for den fortsatte driften på stedet. Anlegget har med andre ord brukbar addisjonalitet i oppstartsfasen. I driftsfasen vurderer bedriftene sannsynligvis det slik at de føler seg sterke nok til å stå på egne bein.

Aktiviteten i bedrifter tilknyttet SIVA-anlegg kan fortrenge annen aktivitet. I kapittel 7 har vi diskutert hvordan slik fortregning kan skje. Imidlertid har våre empiriske undersøkelser lite informasjon om dette, og vi har derfor ikke kunnet vurdere hvorvidt slik fortregning har skjedd. Dette er, på mange måter, en svakhet ved empirien vår. Imidlertid tror vi det er svært vanskelig å finne fram til informanter som faktisk vet at det har skjedd slik fortregning. De må for det første vite hva SIVA er og hva SIVA driver med, og for det andre må de ha et forhold til dette med fortregning. Derfor må vi henvise til diskusjonen i kapittel 7, som gir relativt god, om ikke empirisk, informasjon om dette.

8.7 Kilder og metoder – en kritikk

Denne evalueringen er basert hovedsakelig på tre kilder. For det første har vi hatt en gjennomgang av SIVAs aktivitet og målene for evalueringen, samt en teoretisk drøfting av både SIVAs faglige berettigelse og av evalueringsmetodikk generelt. Dette utgjør bakgrunnen for evalueringen. For det andre har vi benyttet empiri enten fra sekundære kilder (BoF og Brønnøysundregistrene) eller samlet inn av oss gjennom surveys og informantintervjuer. Empirien har stått svært sentralt når det gjelder å anslå SIVAs addisjonalitet. For det tredje har vi benyttet eksisterende informasjon, i form av en rekke offisielle dokumenter om SIVA, skriftlig informasjon fra SIVA, gjennomførte evalueringer av SIVA (se blant annet vedlegg 1) og annen, relevant informasjon. Vi har forsøkt å kombinere denne informasjonen når vi har trukket konklusjonene av evalueringen. Kapittel 10 oppsummerer konklusjonene.

Vi har vært svært opptatt av at den analysen vi har gjort, skal være etterrettelig. Det betyr også at vi må understreke noen av de svakhetene vi mener analysen har.

1. Vi har fokusert mer på SIVA som helhet enn på en rekke nyanser knyttet til ulike aktiviteter SIVA har. Dette gjenspeiler seg blant annet i utvalget av figurer i kapittel 5 og 6. Det betyr ikke at vi ikke har drøftet detaljer i noen grad.
2. Empirien har vært av stor betydning for analysen. Vi har et bredt empirisk materiale, men våre informanter er valgt ut blant dem som kjenner SIVA godt. Det betyr også at det er deres syn som i stor grad kommer til uttrykk. Imidlertid har vi forsøkt å vekke de syn som har kommet fram med våre egne resonnementer og vurderinger, blant annet knyttet opp til de bakgrunnsvurderinger som ble gjort og de ønsker oppdragsgiver har hatt. Imidlertid er vurderingene våre, ikke noen andres.
3. SIVAs addisjonalitet er altså vurdert med utgangspunkt i empirien. Ulempen med dette er i tillegg at vi ikke har klart å gjennomføre en vurdering av den fortrenkning SIVA har hatt i forhold til annen virksomhet. En kvantifisering av dette anser vi for øvrig som umulig å få til.
4. En rekke andre ”mangler” er påpekt underveis. Vi kan blant annet peke på svarprosenter, utforming av spørreskjema

(gjengitt i vedlegg 2 og 3), statistiske skjevheter, ”rensing” av datagrunnlaget knyttet til bedriftene, manglende kvantifisering av ringvirkninger etc. Dette har vi imidlertid forsøkt å kommentere så godt vi har kunnet, slik at leseren kan ta det med seg i sin vurdering.

Når man er kjent med disse svakhetene, mener vi at konklusjonene, slik de framkommer nedenfor, holder vann. Vi tror vi har klart å kombinere det som finnes av informasjon med egne data på en god måte. Eventuelle logiske brister og feilkoplinger i analysen håper vi at vi har klart å luke ut.

9 SIVAs framtid

Med utgangspunkt i konklusjonene ovenfor og noen framtidsperspektiver for norsk økonomi vil vi nedenfor gjøre en vurdering av SIVAs framtid.

9.1 Noen utfordringer for norsk økonomi

Norsk økonomi står overfor flere utfordringer framover. Disse utfordringene er delvis av strukturell karakter. Med dette mener vi at de kan sees på som utviklingstrekk som kommer, og som man må forholde seg til enten man vil eller ei. Eksempler på slike forhold er klimakrise, globalisering, eldrebølge og redusert oljeformue og dermed oljeutvinning. Andre utfordringer er av mer politisk karakter. Eksempler på slike er hvordan vi skal svare på de strukturelle utfordringene (omstrukturering og politikk), hvor stor andel av økonomien offentlig sektor bør og skal utgjøre, samt hva slags velferdsstat vi skal ha i framtida. Noen forhold som er av betydning, er:

1. Globalisering og internasjonalisering
2. Strukturelle endringer i økonomien – utvikling av kunnskapsvirksomhet
3. Utvikling i distriktene
4. Omfanget av offentlig sektor, sees også i forhold til økte utgifter til eldre

Hvorvidt SIVA og SIVAs virksomhet skal opprettholdes og eventuelt styrkes i framtida er et politisk valg. Politiske prioriteringer knyttet til omfanget av offentlig sektor, sett i forhold til blant annet utgiftsvekst og skattenivå, vil være viktige betingelser også for hvordan man vurderer SIVA i framtida. Det er selvsagt også et

spørsmål om man ønsker at det offentlige skal drive nærings- og distriktpolitikk framover, eller om næringsutvikling og regional utvikling i større grad bør overlates til markedet. Spørsmålet om ”plan eller marked”, og hva inngrep i markedets funksjoner fører til, er et politisk spørsmål. Imidlertid kan det være et faglig spørsmål om inngrep i markedet er nødvendig. SIVA tilbyr i utgangspunktet infrastruktur for eiendom og innovasjon, noe som faglig sett gjerne kan drives og finansieres i offentlig regi. Samtidig tar SIVA risiko, både gjennom sine investeringer i ulike former for infrastruktur og særlig gjennom sine bidrag som igangsetter for ulike prosjekter. Dette endrer seg ikke som en følge av de utfordringene økonomien står overfor framover. Imidlertid kan det bli behov for å prioritere mellom SIVA og annen offentlig virksomhet.

SIVA driver innovasjonsvirksomhet, i grenselandet mot Innovasjon Norges og Norges forskningsråds oppgaver, blant annet rettet mot industri- og kunnskapsbedrifter. Slik sett kan SIVA, gjennom sine infrastrukturtiltak for innovasjon, være med på å legge til rette for utvikling av nye virksomheter i hele landet.

Signaler fra den sittende regjering tyder på at det i tiden framover vil være behov for innstramming av aktiviteten i offentlig sektor. Dette må blant annet sees i lys av at de siste par årene har vært preget av motkonjunkturpolitikk. Innstramming i offentlig aktivitet vil også kunne ramme SIVA og da spesielt SIVAs programmer, selv om de vurderes å bidra til bedre ressursutnyttelse gjennom at de utjevner markeds- og systemsvikt. Det politiske behovet for innstramming kan også innebære at det vil kunne være vanskelig å prioritere om SEHs aktiviteter, i retning av økt innsats rettet mot markedssviktsargumentet (knyttet til nærings- og distriktpolitikken) og redusert kommersiell aktivitet.

9.2 SIVAs framtid

Generelt sett utgjør SIVA etter vår vurdering en viktig del av virkemiddelapparatet for sine egne brukere. Aktørene som har befattning med SIVA, det vil si bedriftene, lederne i innovasjonsselskapene og involverte personer hos andre virkemiddelaktører, uttrykker tilfredshet med SIVAs virksomhet. Vi har dokumentert addisjonalitet knyttet til SIVAs virksomhet når det gjelder alle ”ringene

i vannet”, det vil si på overordnet nivå, på selskapsnivå, på bedriftsnivå og i form av ringvirkninger ut over de direkte SIVA-involverte aktørene. Vurderingen av omfanget av addisjonaliteten varierer en del mellom de ulike informantene. Effekten av SIVA må også vurderes ut fra virkemiddelaktørens størrelse og ressurstilgang. I et slikt perspektiv må effektene av SIVAs aktiviteter sies å være tilfredsstillende. Med utgangspunkt i disse vurderingene, vil vi ikke foreslå store endringer når det gjelder SIVA framover.

Vi har valgt å oppsummere hovedkonklusjonene når det gjelder SIVAs framtid i følgende punkter:

- SIVA bør bestå som en selvstendig virkemiddelaktør med fokus på tilretteleggende tiltak. Innen innovasjonsvirksomheten bør ikke SIVA engasjere seg i aktivitet rettet mot virksomheter og enkeltpersoner som ikke er knyttet til innovasjonsselskapene.
- Hvordan SIVA skal evne å fylle rollen som nasjonal virkemiddelaktør må avklares. Organisasjonen må enten tilføres kapasitet eller så må forventningene dempes noe. SIVA må fremover i mye større grad arbeide gjennom de regionale partnerskapene, noe som også setter krav på kapasitetssiden.
- SIVA har de siste 10 årene bidratt til å etablere en rekke innovasjonsselskaper. Nyten av SIVAs kompetanse og kapital er betydelig. Selskapene er imidlertid ikke økonomisk bærekraftige. Dette problemet må adresseres raskt. SIVA må justere sitt fokus fra å initiere nye innovasjonsselskaper til å støtte de etablerte i sin utvikling bl.a. ved å utvikle driftsmodeller som gjør at selskapene i større grad kan stå på egne ben. Synergi mot eiendom, eierskap i bedriftene som utvikler seg i innovasjonsselskapene, rollen i forhold til kommunale førstelinjetjenesten for etablering er elementer som kan trekkes inn i denne diskusjonen. SIVA har ikke ansvaret for dette alene. Selskapet er mindretallsaksjonær i innovasjonsselskapene. SIVA har imidlertid vært fødselshjelper for innovasjonsselskapene og har en viktig rolle som rådgiver for selskapene gjennom styremedlemskap, annen rådgiving og nettverksaktiviteter.
- Det må i forlengelsen av forrige punkt reises en diskusjon om hvordan inkubasjon skal finansieres i Norge. Et innovasjonsmiljø består av eiendom, samhandling mellom virk-

somhetene og inkubasjon. Det bør kunne etableres modeller slik at eiendom og samhandling står på egne ben, mens dette neppe er realistisk hva gjelder inkubasjon. Erfaringer fra utlandet viser at dette er en oppgave som krever permanent offentlig finansiering. Evalueringen viser også at det er behov for offentlige midler på permanent basis, og ikke bare som en serie programmer. Alternativet til offentlige midler på mer permanent basis vil være en betydelig strukturendring i floraen av innovasjonsselskaper der bare noen få vil kunne klare å beholde sitt primærfokus; vekst og utvikling i nyetablerte virksomheter, helst kunnskapsbaserte. Mange av selskapene vil utvikle seg til mer tradisjonelle konsulentselskaper som tar utviklingsoppdrag for offentlige og private kunder. Også dersom det offentlige går inn med finansiering på mer permanent basis, er det i en del regioner behov for en strukturdiskusjon der antall og arbeidsfordeling mellom innovasjonsselskapene avklares.

10 Konklusjoner

Hovedkonklusjonen er at SIVA gjør jobben sin, og at de gjør den på en god måte. Det betyr at selskapet jobber i forhold til de målsettinger som er satt for virksomheten, så vel som de styringssignaler og andre rammer selskapet står overfor. Denne hovedkonklusjonen kan imidlertid utdypes noe.

10.1 Organisering og effektiv ressursbruk

Selskapet er en del av virkemiddelapparatet innenfor nærings- og distriktpolitikken. Det er samtidig organisert som et statsforetak, det vil si som et selvstendig selskap. Når det er organisert som et selvstendig selskap, har det samtidig frihetsgrader. Disse frihetsgradene bruker selskapet etter vår vurdering på en måte som bidrar til at måloppnåelsen er relativt god. SIVAs kapasitet og kompetanse synes således å bli utnyttet hovedsakelig på en god måte. Informantene er svært fornøyd med SIVAs evne til raskt å bidra der det er behov og til å delta i nye prosesser, og til å skape nettverk og skaffe kapital. Imidlertid fører frihetsgradene også til at SIVA kan ta egne initiativ og starte egne prosesser, uten at de nødvendigvis er klarert med eier. Kostnadene for eier ved dette kan være at kontrollen med selskapet blir mindre enn med en annen organisering, for eksempel som direktorat eller etat.

Vår vurdering er at det synes som om SIVA driver rimelig effektivt i bedriftsøkonomisk forstand (input-effektivitet). Det er også informantenes vurdering.

10.2 SIVAs portefølje

Vi har tatt utgangspunkt i at SEH samtidig både er en eiendomsforvalter og en virkemiddelaktør innenfor nærings- og distriktspolitikken på eiendomsområdet. SEH skal drive kommersielt og lønnsomt innenfor disse feltene samtidig. Det kan være en vanskelig balansegang for selskapet, som det synes å ha fått godt til. Vi har også argumentert for at en, med utgangspunkt i teorier for markedssvikt, kan se at det er behov for en statlig aktør som driver eiendomsutvikling innenfor nærings- og distriktspolitikken. En forutsetning for at selskapet skal få dette til, samtidig som det driver kommersielt, er at det har en stor og spredt portefølje av eiendommer. Det bidrar til at selskapet er en attraktiv samarbeidspartner også der hvor private aktører ikke er så interessert i å drive eiendomsutvikling, ved at selskapet kan bidra til å framskaffe mer kapital til en billig penge enn det et mindre selskap kan.

Når det gjelder innovasjonsvirksomheten, viser evalueringen at SIVA har stor betydning for å realisere den fysiske infrastrukturen omkring i landet, så vel som de mange innovasjonsselskapene som er etablert. SIVA bidrar både med kompetanse og kapital, og begge delene er av stor betydning lokalt. Det må kunne fastslås at SIVAs addisjonalitet i det første leddet i effektkjeden (første ringen i nettet) er stor. Addisjonaliteten er større for innovasjonsselskapene enn på eiendomssiden. SIVA fungerer som en spredder av kunnskap og erfaring mellom de ulike stedene som arbeider med å realisere og utvikle innovasjonsselskaper. Også SIVAs tilbud for kunnskapsspredning mellom de etablerte selskapene er av stor verdi.

Evalueringen viser imidlertid at det er behov for å se nærmere på finansieringen av innovasjonsselskapene. Vi mener at det er behov for en mer stabil finansiering av disse selskapene og utvikling av de forretningsmodellene som selskapene drives etter. SIVA er mindretallsaksjonær i disse selskapene og således ikke ansvarlig for utviklingen alene. Likevel har SIVA en viktig rolle som aksjonær og som rådgiver for selskapene og bør ta en rolle i å utvikle modeller som kan gjøre selskapene mer økonomisk bærekraftige. Dette kan skje bl.a. ved at programmene gjøres mer permanente, eller ved at innovasjonsselskapene tilføres mer inntekter fra eiendoms-selskapene (enten de er lokalisert til et SEH-anlegg eller ei), ved å ta eierskap i bedriftene lokalisert hos selskapet i større grad og ved å få en mer avtalt rolle i forhold til kommunal førstelinjetjeneste.

Vi tror andre finansieringsformer, for eksempel det å selge konsulenttjenester og prosjektgjennomføring i markedet vil kunne ta fokus vekk fra hovedvirksomheten, som er å drive innovasjonsselskapet. Økt brukerbetaling av tjenestene innovasjonsselskapene leverer er et greit alternativ, dersom kostnadene ikke blir for høye for brukerne. Da risikerer man å havne i en situasjon der det ikke blir kostnadsdekning for innovasjonsselskapene, noe som kan medføre at innovasjonsaktivitetene termineres av økonomiske grunner.

Antallet innovasjonsselskaper har økt meget sterkt det siste ti-året, og det er neppe behov for særlig mange nye selskaper. SIVA bør derfor konsolidere sine aktiviteter på innovasjonssida og konsentrere seg om å utvikle selskapene til å bli sterkere bidragsytere til nyskaping og innovasjon. Dette betyr at selskapet, innen dagens ressursrammer, ikke bør pålegges nye oppgaver, og at det selv ikke bør initiere nye arbeidsområder.

10.3 SIVA i distriktene

Vi har vist at SIVAs aktiviteter fordeler seg omtrent likt på sentrale strøk (utenfor det distriktpolitiske virkeområdet) og distriktene. Denne andelen gjelder enten vi ser på antall bedrifter tilknyttet ulike anlegg eller vi ser på antall sysselsatte. Fordelingen er omtrent den samme i 2009 som den var i 2000. Siden sysselsettingsutviklingen har vært vesentlig svakere i distriktene enn i sentrale strøk i denne perioden, mener vi SIVAs aktiviteter virker regionalt utjevne. En bedrifts- og sysselsettingsandel på 50 prosent i distriktene viser samtidig at SIVA er overrepresentert i distriktene når vi sammenlikner med befolkningsandelen på 30 prosent. Vår vurdering er at dette er i tråd med hovedmålsettingen for SIVA.

10.4 Samarbeid med andre aktører

På nasjonalt nivå er samarbeidet mellom de tre store virkemiddelaktørene (IN, NFR og SIVA) rimelige veldefinert og velregulert. NFR og IN jobber mot enkeltvirksomheter, mens SIVA fokuserer på infrastruktur for eiendom og innovasjon. Dette vurderes som en hensiktsmessig arbeidsdeling av virkemiddelaktørene. SIVA er imidlertid vesentlig mindre enn de andre aktørene og må enten

tilføres mer ressurser, eller tilpasse visjoner og mål til de ressursene virksomheten har.

Organisasjonens størrelse gjør at det er en utfordring for SIVA å være til stede i de regionale partnerskapene fylkeskommunene har ansvar for. Vi tror imidlertid at det er viktig at SIVA i vesentlig større grad enn i dag deltar i disse partnerskapene, slik at det sikres at nye initiativ synkroniseres med det regionale behovet og at regionale aktører støtter initiativet fra starten av.

10.5 Samfunnsøkonomiske effekter

Vår vurdering er at det er markedssvikt og/eller systemsvikt både når det gjelder eiendoms- og innovasjonsinfrastruktur. Det innebærer også at det er behov for offentlige inngrep på SIVAs område. Slike inngrep vil i så fall bidra til at samfunnets samlede ressursutnyttelse bedres.

10.5.1 Innovasjon

På innovasjonssida finnes det få eller ingen private aktører, og SIVA forvalter her flere offentlige programmer og har ansvaret for innovasjonsinfrastruktur. Innovasjonsaktivitetene bidrar til at det blir utført mer innovasjon enn det ville blitt uten SIVA, blant annet siden det ikke oppleves som lønnsomt for små aktører (bedrifter) å drive slik innovasjonsaktivitet individuelt. Denne formen for systemsvikt (markedssvikt) er et uttrykk for addisjonaliteten knyttet til SIVAs innovasjonsaktiviteter. Samtidig oppleves SIVA, gjennom innovasjonsselskapene, som en attraktiv medspiller på dette området av våre informanter. Det kan sees som et uttrykk for informantenes opplevelse av SIVAs effektivitet. Imidlertid gir ikke våre data grunnlag for å vurdere effektiviteten i en breiere kontekst, siden vi vet lite om hva alternativene skulle vært. Vår vurdering er derfor at det er behov for innovasjonsaktiviteter av den typen SIVA jobber med, at informantenes vurderinger tyder på at ressursbruken i forbindelse med innovasjonsaktivitetene er effektiv, men at vi ikke har grunnlag for å hevde at alternativ bruk av disse ressursene ville kastet mer av seg (vært mer effektiv).

10.5.2 Eiendom - SEH

På eiendomssida bidrar SIVA gjennom SEH blant annet med utvikling og drift av infrastruktur der hvor private aktører ikke finnes. Selskapet tar i større grad enn private aktører initiativ og risiko. Det bidrar også til å skape nettverk, både på eier- og leiesida, noe som gjør både utbygging og drift av eiendomsinfrastruktur mer bærekraftig. Slik sett har selskapet utløsende effekter og oppleves som en attraktiv samarbeidspartner både for eiere og leietakere. Gjennom dette bidrar selskapet til at samfunnets samlede eiendomsinfrastruktur blir breiere også på områder der det ikke finnes så mange private alternativer. SEH bidrar også til at infrastruktur som av private ikke ble vurdert som attraktiv, etter en stund blir kommersielt drivverdig. Selskapet kan da selge til private, og re-investere i ny eiendomsinfrastruktur. Dette kan etter vår vurdering sees som et uttrykk for effektivitet, ved at eiendommer som ikke vurderes kommersielt drivverdige av private, gjennom SIVAs bidrag, blir attraktive for private eiere.

10.5.3 Konklusjon

Myndighetene kan bidra til bedre ressursutnyttelse ved å satse på innovasjons- og eiendomsinfrastruktur. Våre data gir grunnlag for hevde at addisjonaliteten av SIVAs aktivitet er god på begge disse områdene. Dataene gir ikke noe grunnlag for å hevde at dette skjer på en ineffektiv måte i SIVAs regi. Tvert i mot mener våre informanter at SIVA er en attraktiv partner, både på innovasjons- og eiendomssida. Dette kan tolkes som om de også mener at SIVA løser sine oppgaver på en relativt effektiv måte, og vi har ikke informasjon som tilsier at dette er feil.

Dersom addisjonaliteten er god, og SIVA drives på en relativt effektiv måte, bør myndighetene fortsette å satse på SIVA. Statsfinansielle grunner, eller politiske ønsker om å stramme inn i finanspolitikken, bør ikke ligge i veien for en fortsatt satsning. Slik sett er det spesielt viktig å sikre trygg finansiering av innovasjons-selskapene som ligger under SIVA.

10.6 SIVAs framtid

Evalueringen viser i kapittel 9 at det vil være behov for SIVA også i framtida, både når det gjelder SIVAs eiendoms- og innovasjonsaktiviteter. Vi har i den forbindelse pekt på behovet for å avklare hvordan finansieringen av spesielt SIVAs innovasjonsaktiviteter skal organiseres i framtida. Her vil det, etter vår vurdering, stadig være behov for offentlig finansiering. Av forskjellige grunner, og uavhengig av om innovasjonsselskapene rundt omkring i landet leier av SEH eller ikke, kommer lite av den verdiskapningen som skjer som en følge av aktiviteten i innovasjonsselskapene disse selskapene til nytte. Enkeltaktører (bedrifter) og eiendomsselskap (inkludert SEH) kan imidlertid tjene godt på dette. Det kan derfor også stilles spørsmål om den verdiskapningen som skjer i innovasjonsselskapene i større grad bør allokere dit enn tilfellet er i dag.

Vi har også stilt spørsmålet om det framover vil være behov for at SIVA i større grad enn i dag bruker sine ressurser på eksisterende aktiviteter, framfor å satse hovedsakelig på nye prosjekter. Her har vi, med utgangspunkt i våre informanters vurderinger, antydnet at en forskyvning av SIVAs ressursbruk i retning av ”gammel” virksomhet kan være ønskelig. Det betyr samtidig at SIVA bør satse mindre på ”ny” virksomhet i form av nye prosjekter. SIVA besitter i den forstand en kompetanse som er etterspurt blant brukerne, også etter at det enkelte innovasjonsselskapet er etablert.

Til slutt har vi pekt på at SIVA møter sterke forventninger, både ute blant brukerne og i brukernes nærmiljøer (regioner) så vel som sentral virkemiddelaktør. For å møte disse forventningene bør SIVA enten tilføres mer kapasitet, eller så bør forventningene til selskapet dempes noe.

Litteratur

- Clausen og Rasmussen (2008): *Resultatevaluering av SIVAs industri-inkubatorprogram*. NF-rapport nr 4/2008. Nordlandsforskning, Bodø.
- Furre m fl (2009): *Effektindikatorsystem for og evaluering av kapittel 551, post 60: Harmoni innen vide rammer*. Oxford Research og NIBR, Kristiansand.
- Johansen, S. (2008): *Virkemidler i distriktpolitikken. En strategisk analyse av statsbudsjettets kapittel 551.60*. NIBR-notat 2008:110. Norsk institutt for by- og regionforskning, Oslo.
- Johansen, red (2009): *"Sentraliseringens pris". Er sentralisering et problem?* NIBR-rapport 2009:5, Norsk institutt for by- og regionforskning, Oslo.
- Kaloudis, A. (2003): *Ringvirkninger av direkte innovasjonsvirkemidler. En drøfting*. Step-rapport 03/2003. STEP-gruppen, Oslo.
- NHD (2006). *Mål- og resultatstyringsystem for SIVA*. Rapport utarbeidet av en arbeidsgruppe nedsatt av Nærings- og handelsdepartementet.
- Onsager, K. (2009): *By- og småstedsregionene i Innlandet - kompetanse, innovasjon og utvikling*. NIBR-rapport 2009:14, Oslo: NIBR.
- Ringholm m fl (2008): *Hager i skiftende landskap - Evaluering av SIVAs næringshagesatsning*. NORUT-rapport 11/2008. NORUT, Tromsø – Alta.
- Riksrevisjonen (2009): *Riksrevisjonens kontroll med forvaltningen av statlige selskaper for 2008*. Vedlegg 7: Revisjonsrapport om SIVAs

innovasjonsprogrammer – bidrag til næringsutvikling og vekstkraft i distriktene. Dokument 3:2 (2009-2010), Riksrevisjonen, Oslo.

Rønning m fl (2009): *Følgeevaluering av "FoU-inkubatorer med distribuerte løsninger"*. NF-rapport nr 4/2009. Nordlandsforskning, Bodø.

Vedlegg 1

En skjematisk gjennomgang av tidligere SIVA-evalueringer

Under følger en oversikt over de viktigste evalueringene av SIVAs virksomhet gjennomført de senere årene. De nyeste og mest sentrale evalueringene er beskrevet med hovedkonklusjoner.

Evalueringene av SIVAs utenlandsvirksomhet (fire rapporter i 2001) er gjennomgått og beskrevet i NHDs rapport fra 2002.

Tidligere evalueringer av SIVA		
Årstall	Evaluator	Beskrivelse
1990	Avenir	Evaluering av SIVA
1995	Møreforskning	Evaluering av SIVA. Anbefalte at SIVA burde ha et begrenset engasjement i enkeltbedrifter. Kombinasjonen av de tre innsatsfaktorene eiendom, virksomhetsutvikling og arbeid gjennom andre selskaper ble vurdert som effektiv. SIVA ble vurdert som et fleksibelt og markedsrettet virkemiddel.
1996	Widar Salbuvik	Evaluering av SIVAs eiendomsportefølje
1997	ECON	Evaluering av SIVAs virksomhet i 1996
2000	STEP-gruppen	Evaluering av SIVA, "Fra eiendomsfor-

		<p>valter til utviklingsaktør”</p> <p>Hovedkonklusjonene framhever SIVA som en kreativ initiativtaker og utvikler av konseptene forsknings- og kunnskaps-parker samt næringshager og inkubatorer. Målsettingen om å skape sterke utviklingsmiljøer ved de tradisjonelle anleggene er imidlertid ifølge evaluators i liten grad oppnådd. De eksterne virkningene fra SIVA vurderes som begrensede, men sysselsettingseffektene av SIVAs virksomhet anses likevel å gi tilfredsstillende resultater av investeringene. Evaluators mener SIVA kan stå i fare for å spre sitt engasjement på for mange ulike initiativ, og anbefaler å konsentrere aktiviteten om færre områder. Man finner at SIVA i liten grad overlapper andre virkemiddelaktører innen sin hovedstrategi om å utvikle regionale verdiskapingsmiljøer.</p>
2001	ECON	Utenlandssatsing som distriktpolitikk – evaluering av SIVAs internasjonale virksomhet – Del 1
2001	STEP-gruppen	SIVA Internasjonal: Perifer regionalpolitikk. En evaluering av SIVAs internasjonale engasjement – Del 2
2001	Prudentia	Virkemiddelapparatet for å styrke norske bedrifters internasjonale virksomhet – Evaluering av SIVAs internasjonale virksomhet – Del 3
2001	ECON	SIVAs utenlandssatsing – en oppsummering
2002	NHD	<p>Gjennomgang og vurdering av SIVAs utenlandsvirksomhet</p> <p>Rapporten framholdt at virkningene for</p>

		de norske bedriftene som er leietakere i SIVAs næringsparker i utlandet er positive. Parkene bidrar til lavere kostnadsnivå, styrket konkurransevne og bedret inntjening for bedriftene. Dette kan styrke det økonomiske grunnlaget for de deler av bedriftenes virksomhet som opprettholdes i Norge, som for eksempel produktutvikling, design, markedsføring og distribusjon. Ringvirkningene for lokalsamfunnene hvor næringsparkene er etablert er også positive, ettersom parkene tilfører arbeidsplasser og skatteinntekter. Gjennomgangen avdekket ikke negative virkninger av SIVAs utenlandsvirksomhet for næringslivet i Norge.
2003	STEP-gruppen	Vurdering av flytting av SIVAs eierskap fra KRD til NHD i 2002, med hensyn til endringer i SIVAs distriktpolitiske profil
2003	Agderforskning	”Ni norske inkubatorer. Midtveiseevaluering av første pulje i SIVAs program”.
2003	Deloitte & Touche	”Økonomisk vurdering av SIVA SF” Evalueringen konkluderte med at selskaps økonomiske situasjon var meget bekymringsfull, og at selskapet ikke hadde mulighet til å forrente hele statskassgjelden eller avdra statskasselån. Vurderingen viser til at SIVAs ambisjonsnivå og kostnadsforbruk er høyere enn det bevilgninger og andre inntekter dekker, og at kontantstrømmen er negativ både fra drifts-, finans- og investeringsaktiviteten. Evaluator anbefaler å organisere SIVAs økonomi i klart atskilte virksomhetsområder for lettere å kunne styre virksomheten og vurdere resultatene. Videre anbefales det i vurderingen å skille ut såkorn-/ventureaktiviteten fra SIVA,

		da man ikke finner positiv resultateffekt fra samspill mellom SIVAs investeringer i såkorn-/venturefond og øvrig virksomhet.
2004	Deloitte	”Finansiering og styring av SIVA SF”
2008	Norut	<p>”Hager i skiftende landskap”. Evaluering av SIVAs Næringshagesatsing</p> <p>Næringshagene beskrives dels som en samlokalisering av bedrifter, og dels som utviklingsaktør. Rollen som utviklingsaktør gjelder utviklingstiltak rettet mot bedrifter både i og utenfor næringshagene, og denne rollen har blitt sterkere vektlagt over tid. Kommunene og regionale virkemiddelaktører har en positiv oppfatning av næringshagene, og bedriftene som er samlokalisert i næringshagene oppfatter dette som generelt svært positivt. Næringshagene har oppfylt sin ambisjon om å samlokalisere bedrifter i gruppen kunnskapsintensiv forretningsmessig tjenesteyting (KIFT), men disse bedriftene har en vesentlig lavere lønnsomhet enn det nasjonale gjennomsnittet. Miljøene i næringshagene karakteriseres som utviklingsorienterte. Rapporten konkluderer imidlertid med at det er behov for å klargjøre hvilke funksjoner som skal ha prioritet i den videre utviklingen av næringshagesatsing, og hvor mye ressurser som skal brukes på dette.</p>
2008	Nordlandsforskning	<p>Resultatevaluering av SIVAs industriinkubatorprogram</p> <p>Hver krone som har kommet fra SIVA har utløst to kroner i form av driftstilskudd eller aksjekapital fra private aktører og drøyt 0,7 kroner fra andre offentlige</p>

		<p>aktører. Evalueringen slår fast at en stor del av denne innsatsen, og de nye bedriftene, ikke ville ha kommet uten arbeidet til inkubatorene. Inkubatorene arbeider i stor grad med infrastrukturiltak som for eksempel nettverk mot lokale, regionale og nasjonale aktører, og det blir sett på som viktig for en positiv utvikling av prosjektideene.</p>
2009	Nordlandsforskning	<p>Følgeevaluering av ”FoU-inkubatorer med distribuerte løsninger”</p> <p>Evalueringen viser at programmet i tråd med intensjonen har etablert et inkubatortilbud over hele landet. Evaluator konkluderer med at et betydelig antall bedrifter har blitt hjulpet til mer effektiv etablering. Utover dette viser data fra inkubatorbedriftene at FoU-inkubatorene er tilknyttet har bidratt til å utvikle deres innovasjons- og vekstpotensial. Evaluators hovedinnvending er at FoU-inkubatorprogrammets distribuerte løsninger ser ut til å være implementert i en regional kontekst uten nødvendige tilpassninger til et virkeområde som er svært forskjellig fra sentrale og veletablerte FoU-miljøer rundt de største byene hvor FoU-inkubatorprogrammet har sin opprinnelse. Rapporten hevder videre at FoU inkubatorprogrammet bør ta hensyn til at FoU-inkubatorene vanskelig kan bli selvfinansierende slik de legger opp til. Evalueringen forslår videre at FoU-inkubatorene i større grad tilpasses regionalt, og at det må inn en forståelse av at hva "regional innovasjon" er, og at dette vil variere fra inkubatormiljø til inkubatormiljø. Evalueringsrapporten anbefaler av at SIVA og IN på nytt dis-</p>

		<p>kuterer hvordan IN sitt inkubatorstipend skal forvaltes og administreres. Per dags dato er inkubatorstipendet administrert av IN og for mange inkubatorbedrifter og inkubatorledere ville det vært naturlig at dette forvaltes av SIVA og inkubatorene. Samtidig hevder inkubatorbedriftene i FoU-inkubatorene at det er manglende læring og interaksjon med andre bedrifter innad i FoU-inkubatorene. Evalueringsrapporten gir dermed SIVA en anbefaling om å teste ut bransjevis klynge dannelse som et alternativ til dagens modell der innovative tidligfase bedrifter fra alle næringer samlokaliseres.</p>
<p>Kilde: Evalueringsrapportene, St.meld. nr. 46 (2003-2004), St.prp. nr. 51 (2002-2003), St.meld. nr. 25 (2008–2009)</p>		

Vedlegg 2

Spørreskjema til ledere av SIVA-anlegg

Velkommen til en undersøkelse om SIVA og de innovasjonsselskapene som SIVA er involvert i. Undersøkelsen gjøres på oppdrag fra Nærings- og handelsdepartementet, og vil være viktig for hvordan videre næringspolitikk utformes på områder der SIVA er en aktør. Vi håper derfor det enkelte innovasjonsselskapet benytter sjansen til å flagge sitt syn ved å svare på undersøkelsen så godt det lar seg gjøre.

Undersøkelsen tar kun 7-8 minutter å besvare, og alle svar vil bli behandlet konfidensielt. Publisering vil kun være av summarisk karakter, så det vil ikke være mulig å spore seg tilbake til den enkelte besvarelsen.

Etablering av den fysiske infrastrukturen/næringsbygget

Hvem var den mest sentrale initiativtakeren til etableringen av den fysiske infrastrukturen/næringsbygget?

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| SIVA | <input type="checkbox"/> |
| Kommune | <input type="checkbox"/> |
| Fylkeskommunen | <input type="checkbox"/> |
| Interkommunalt selskap | <input type="checkbox"/> |
| Bedrift/næringslivet | <input type="checkbox"/> |
| FoU-miljø | <input type="checkbox"/> |
| Konsulentselskap | <input type="checkbox"/> |
| Andre (spesifiser under) | <input type="checkbox"/> |
| Ikke relevant | <input type="checkbox"/> |

Andre:

SIVAs rolle ved etableringen av den fysiske infrastrukturen/næringsbygget

Ved etableringen av den fysiske infrastrukturen/næringsbygget, i hvor stor grad bidro SIVA med ...?

	I svært stor grad	I stor grad	I noen grad	I liten grad	Ikke i det hele tatt	Vet ikke
Kompetanse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finansiering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

I hvilken grad ville den fysiske infrastrukturen ha blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med kompetanse?

Den fysiske infrastrukturen/næringsbygget ville ha blitt realisert i samme skala og på samme tid

Den fysiske infrastrukturen/næringsbygget ville ha blitt realisert i samme skala, men over lengre tid

Den fysiske infrastrukturen/næringsbygget ville ha blitt realisert i mindre skala, men på samme tid

Den fysiske infrastrukturen/næringsbygget ville ha blitt realisert i mindre skala og over lengre tid

Realiseringen av den fysiske infrastrukturen/næringsbygget ville ha blitt utsatt på ubestemt tid

Den fysiske infrastrukturen/næringsbygget ville ikke ha blitt realisert

Ikke relevant

SIVAs rolle ved etableringen av den fysiske infrastrukturen/næringsbygget (forts.)

I hvilken grad ville den fysiske infrastrukturen ha blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med finansiering?

Den fysiske infrastrukturen/næringsbygget ville ha blitt realisert i samme skala og på samme tid

Den fysiske infrastrukturen/næringsbygget ville ha blitt realisert i samme skala, men over lengre tid

Den fysiske infrastrukturen/næringsbygget ville ha blitt realisert i mindre skala, men på samme tid

Den fysiske infrastrukturen/næringsbygget ville ha blitt realisert i mindre skala og over lengre tid

Realiseringen av den fysiske infrastrukturen/næringsbygget ville ha blitt utsatt på ubestemt tid

Den fysiske infrastrukturen/næringsbygget ville ikke ha blitt realisert

Ikke relevant

Etablering av innovasjonsselskapet

Hvem var den mest sentrale initiativtakeren til etableringen av innovasjonsselskapet?

SIVA	<input type="checkbox"/>
Kommune	<input type="checkbox"/>
Fylkeskommunen	<input type="checkbox"/>
Interkommunalt selskap	<input type="checkbox"/>
Bedrift/næringslivet	<input type="checkbox"/>
FoU-miljø	<input type="checkbox"/>
Konsulentselskap	<input type="checkbox"/>
Andre (spesifiser under)	<input type="checkbox"/>
Ikke relevant	<input type="checkbox"/>

Andre:

SIVAs rolle ved etableringen av innovasjonsselskapet

Ved etableringen av innovasjonsselskapet, i hvor stor grad bidro SIVA med ...?

	I svært stor grad	I stor grad	I noen grad	I liten grad	Ikke i det hele tatt	Vet ikke
Kompetanse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finansiering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

I hvilken grad ville innovasjonsselskapet ha blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med kompetanse?

Innovasjonsselskapet ville ha blitt realisert i samme skala og på samme tid	<input type="checkbox"/>
Innovasjonsselskapet ville ha blitt realisert i samme skala, men over lengre tid	<input type="checkbox"/>
Innovasjonsselskapet ville ha blitt realisert i mindre skala, men på samme tid	<input type="checkbox"/>
Innovasjonsselskapet ville ha blitt realisert i mindre skala og over lengre tid	<input type="checkbox"/>
Realiseringen av innovasjonsselskapet ville ha blitt utsatt på ubestemt tid	<input type="checkbox"/>
Innovasjonsselskapet ville ikke ha blitt realisert	<input type="checkbox"/>
Ikke relevant	<input type="checkbox"/>

SIVAs rolle ved etableringen av innovasjonsselskapet (forts)

I hvilken grad ville innovasjonsselskapet ha blitt realisert dersom SIVA ikke hadde bidratt med finansiering?

Innovasjonsselskapet ville ha blitt realisert i samme skala og på samme tid	<input type="checkbox"/>
Innovasjonsselskapet ville ha blitt realisert i samme skala, men over lengre tid	<input type="checkbox"/>
Innovasjonsselskapet ville ha blitt realisert i mindre skala, men på samme tid	<input type="checkbox"/>
Innovasjonsselskapet ville ha blitt realisert i mindre skala og over lengre tid	<input type="checkbox"/>
Realiseringen av innovasjonsselskapet ville ha blitt utsatt på ubestemt tid	<input type="checkbox"/>
Innovasjonsselskapet ville ikke ha blitt realisert	<input type="checkbox"/>
Ikke relevant	<input type="checkbox"/>

Synspunkter på SIVAs rolle og tjenester

I hvilken grad er du enig i følgende påstander knyttet til SIVA...?

	Helt enig	Noe enig	Nøytral	Noe uenig	Helt ue
SIVA bidrar til å senke barrierene for etablering av fysisk infrastruktur/næringsbygg	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA har en virkemiddelportefølje som er godt egnet for å realisere eiendomsinvesteringer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA bidrar til å redusere risikoen ved eiendomsinvesteringer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA har en virkemiddelportefølje som er godt egnet for å bygge opp verdiskapingsmiljøer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA har en virkemiddelportefølje som er godt tilpasset entreprenørens/bedriftenes behov	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA er godt synlig lokalt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA bidrar først og fremst til å fremme vekstkraft i distriktene	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA bidrar først og fremst til nyskaping og innovasjon over hele landet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Synspunkter på SIVAs rolle og tjenester (forts.)

I hvilken grad er du enig i følgende påstander knyttet til SIVA...?

	Helt enig	Noe enig	Nøytral	Noe uenig	Helt uenig	Vet ikke
SIVA framstår som aktiv eier/næringsaktør	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA driver etter bedriftsøkonomiske prinsipper	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA driver i tråd med nasjonale målsetninger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA tar hensyn til spesielle lokale behov	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA samarbeider godt med andre lokale næringslivsaktører	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA samarbeider godt med lokale myndigheter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Det er en klar rollefordeling mellom SIVA og Innovasjon Norge, Forskningsrådet og fylkeskommunen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA er dyktig i forhold til drift av den fysiske	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

infrastrukturen/næringsbygget

SIVA har tilfredsstillende kapasitet til å følge opp driften av den fysiske infrastrukturen/næringsbygget



Tjenester fra SIVA

I hvor stor grad har innovasjonsselskapet hatt nytte av følgende tjenester fra SIVA ...?

	I svært stor grad	I stor grad	I noen grad	I liten grad	Ikke i det hele tatt	Vet ikke
SIVA-skolen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA-nett	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samling for ledere i næringsshagene	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samling for ledere av FoU- og Industriinkubatorer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Møteplass for Kvinneinnovasjon	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rådgiving fra SIVA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Samarbeid med andre aktører

Samarbeider innovasjonsselskapet med følgende aktører...?

	I svært stor grad	I stor grad	I noen grad	I liten grad	Ikke i det hele tatt	Vet ikke
Andre innovasjonsselskaper	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fylkeskommunen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovasjon Norge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Norges Forskningsråd	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kommunene i regionen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Universiteter, høyskoler og forskningsinstitutter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Hvis innovasjonsselskapet har samarbeidet med en eller flere aktører, hvor tilfreds er selskapet med samarbeidet med...?

	I svært stor grad	I stor grad	I noen grad	I liten grad	I svært liten grad	Har ikke samarbeidet	Vet ikke
Andre innovasjonsselskaper	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fylkeskommunen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovasjon Norge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Norges Forskningsråd	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kommunene i regionen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Universiteter, høyskoler og forskningsinstitutter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Innovasjonsselskapets økonomi

Hvor stor inntekt hadde innovasjonsselskapet i 2008? Vennligst oppgi dette i kroner.

Vennligst skriv inn prosentvis fordeling av inntektene på de ulike inntektskildene (summen skal bli 100!):

Midler fra SIVA	<input type="text"/>
Midler fra fylkeskommunen	<input type="text"/>
Andre offentlige tilskudd	<input type="text"/>
Leieinntekter fra bedrifter	<input type="text"/>
Salg av tjenester til bedrifter	<input type="text"/>
Salg av eierandeler i bedrifter	<input type="text"/>
Aksjeutbytte	<input type="text"/>
Prosjektgjennomføring for offentlige og private organisjoner	<input type="text"/>
Annet	<input type="text"/>

Innovasjonsselskapets økonomi (forts.)

I hvilken grad driver innovasjonsselskapet med følgende tiltak/investeringer?

	I svært stor grad	I stor grad	I noen grad	I liten grad	I svært liten grad	Vet ikke
Eiendomsinvesteringer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tilbyr tjenester til entreprenørene/bedriftene som er lokalisert i selskapet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har eierandeler i bedriftene som er lokalisert i selskapet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Påtar seg prosjektoppgaver for offentlige og private kunder?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

I hvor stor grad kan innovasjonsselskapet øke sine inntekter gjennom følgende former for tiltak/investeringer:

	I svært stor grad	I stor grad	I noen grad	I liten grad	I svært liten grad	Vet ikke
Eiendomsinvesteringer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tilbyr tjenester til entreprenørene/bedriftene som er lokalisert i selskapet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ta del i den verdistigningen som skjer i bedriftene lokalisert i selskapet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Påta seg prosjekteroppgaver for offentlige og private kunder?



SIVAS rolle for framtidig drift

I hvilken grad kan nåværende

driftsmodell videreføres uten offentlig støtte?

I hvor stor grad får innovasjonsselskapet selv en

økonomisk gevinst av å skape et godt innovasjonsmiljø?

I svært stor grad I stor grad I noen grad I liten grad I svært liten grad Vet ikke



Innovasjonsselskapets eierandeler

I hvilken grad har innovasjonsselskapet eierandeler i den fysiske infrastrukturen/næringsbygget?

Eier det helt



Eier en andel, oppgi under



Eier ikke noe



Er ren leietaker



Er leietaker som driver framleie



Er agent for et eiendomsselskap



Har ingen rolle ift til eiendom



Hvis eier en andel, oppgi andelen i prosent:

Styredeltakelse fra SIVA

Sitter SIVA i styret i innovasjonsselskapet?

Ja

Nei

Vurdering av bedriftsporteføljen

I hvor stor grad er du enig i følgende påstander...?

Det har vært en bevisst strategi i forhold til sammensetningen av bedriftsporteføljen?

Det er lett å rekruttere

bedrifter til innovasjonsselskapet?

I svært stor grad I stor grad I noen grad I liten grad I svært liten grad



Bedriftsporteføljen har den rette miksen av bedrifter?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedriftsporteføljen er konsentrert rundt noen få bransjer?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ved rekruttering av bedrifter tenker vi først og fremst på om de kan bidra til utvikling i de eksisterende bedriftene?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Det er stor grad av samarbeid mellom bedriftene?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Det er en god balanse mellom avgang av bedrifter og nyrekruttering?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Annet

Hvis det er noe annet du ønsker å informere om som er relevant for utviklingen av SIVA og innovasjonsselskapet vil vi gjerne at du skriver det her:

Vedlegg 3

Spørreskjema til SIVA-bedriftene

Velkommen til en undersøkelse om ulike bedrifters forhold til SIVA og innovasjonsselskaper/eiendomsselskaper som SIVA er involvert i. Undersøkelsen er en del av en større evaluering av SIVA og gjøres på oppdrag fra Nærings- og handelsdepartementet, og vil være viktig for hvordan videre næringspolitikk utformes på områder der SIVA er en aktør. Vi håper derfor den enkelte bedrift benytter sjansen til å flagge sitt syn ved å svare på undersøkelsen så godt det lar seg gjøre, og dermed være med på å legge føringene for en best mulig næringspolitikk for fremtiden.

Bedrifter som får denne henvendelsen er registrert med en eller annen form for tilknytning til SIVA, f.eks. som deltakere i et program eller lokalisert sammen med - eller leietaker i - et innovasjonsselskap/eiendomsselskap der SIVA er involvert. Det er ikke alltid bedriften vet at SIVA står bak eller er deleier i innovasjonsselskapet/eiendomsselskapet (næringshagen, forskningsparken, FoU-inkubatoren eller industri-inkubatoren) som bedriften tar del i. Vi ønsker derfor først og fremst at bedriften svarer i forhold til innovasjonsselskapet/eiendomsselskapet de har relasjon til, selv om de ikke kjenner SIVAs rolle i dette selskapet.

Undersøkelsen tar mindre enn fem minutter å besvare, og alle svar vil bli behandlet konfidensielt. Publisering vil kun være av summarisk karakter, så det vil ikke være mulig å spore seg tilbake til den enkelte besvarelsen.

Litt om bedriftens relasjon til innovasjonsselskapet/eiendomsselskapet

SIVA driver eller er medeiere i en rekke ulike innovasjonsselskaper/eiendomsselskaper, slik som næringshager, forskningsparker, FoU-inkubatorer eller industri-inkubatorer, og tilbyr ulike typer tjenester gjennom disse selskapene. Selv om bedriften ikke nødvendigvis forholder seg til SIVA eller kjenner til SIVAs rolle i innovasjonsselskapet/eiendomsselskapet som bedriften er tilknyttet ønsker vi likevel å vite hvilke relasjoner bedriften har til dette selskapet.

Bedriften er leietaker i et bygg

Bedriften er leietaker i annet anlegg (industriområde o.l.)

- Innovasjonsselskapet er eier i bedriften
- Bedriften mottar gratis rådgivning fra innovasjonsselskapet/eiendomsselskapet
- Bedriften kjøper rådgivning fra innovasjonsselskapet/eiendomsselskapet
- Bedriften kjøper tjenester (IT, logistikk, kantine e.l.) fra innovasjonsselskapet/eiendomsselskapet
- Innovasjonsselskapet/eiendomsselskapet er representert i bedriftens styre
- Annet (spesifiser under)
- Kjenner ikke til at bedriften har noen relasjon til noe innovasjonsselskap/eiendomsselskap

Hvis 'Annet', spesifiser:

Innovasjonsselskapets/eiendomsselskapets betydning for enkeltbedriftens aktiviteter

Hvor stor betydningen har det hatt for bedriftens utvikling å være lokalisert i/tilknyttet til innovasjonsselskapet/eiendomsselskapet på følgende områder?

	Stor betydning	Noe betydning	Liten betydning	Ingen betydning	Vet ikke	Ikke relevant
Omsetning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lønnsomhet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sysselsetting	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Overlevelsesmulighet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Logistikk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedriftens 'image'	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produkt- /tjenesteutvikling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innpass på nye markeder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utvikling av arbeidsprosess	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Organisering av virksomheten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Salg til internasjonale markeder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mulighet for vekst	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tilgang på ulike tjenester	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Innovasjonsselskapets/eiendomsselskapets betydning for enkeltbedriftens samarbeid og kompetanse

Hvor stor betydningen har det hatt for bedriften å være lokalisert i/tilknyttet til innovasjonsselskapet/eiendomsselskapet på følgende områder?

	Stor betydning	Noe betydning	Liten betydning	Ingen betydning	Vet ikke	Ikke relevant
Rekruttering av kompetent arbeidskraft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mulighet for intern opplæring i bedriften	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informasjonstilfang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samarbeid med andre bedrifter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samarbeid med FoU-institusjoner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samarbeid med Innovasjon Norge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samarbeid med fylkeskommunen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samarbeid med kommunen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samarbeid med annen off. institusjoner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Innovasjonsselskapets/eiendomsselskapets overordnede betydning

Hvordan vurderer du at din bedrifts utvikling ville ha vært dersom bedriften IKKE var lokalisert i/knyttet til innovasjonsselskapet/eiendomsselskapet?

	Helt sikkert	Kanskje	Helt sikkert ikke	Vet ikke	Ikke relevant
Bedriften ville utviklet seg på samme måte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedriften ville utviklet seg på samme måte, men det ville tatt lengre tid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedriften ville ha flyttet ut av distriktet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedriften ville vært nedlagt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Endret tjenestetilbud

Innovasjonsselskapene har i utgangspunkt offentlig tilskudd i en femårsperiode. Etter denne perioden er det krav om at selskapene går i balanse. I praksis betyr dette at innovasjonsselskapene må øke prisen på og/eller utvide sine tjenester. Ville bedriften benyttet seg av ...

	Helt sikkert	Kanskje	Helt sikkert ikke	Vet ikke	Ikke relevant
- leie av lokaler hvis husleien økte med 20 prosent	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- leie av lokaler hvis husleien økte med 100 prosent	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- andre lokale infrastrukturtenester (IT, kantine,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

renhold o.l.) til tilnærmet markedspris					
- rådgivning til tilnærmet markedspris i forhold til FoU-tjenester	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- rådgivning til tilnærmet markedspris i forhold til markedsføring	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- annen rådgivning/konsulentvirksomhet (regnskap, juridisk bistand, kurs o.l.) til tilnærmet markedspris	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Innovasjonsselskapets/eiendomsselskapets rolle lokalt

Når du vurderer innovasjonsselskapets/eiendomsselskapets rolle lokalt, hvor enig er du i følgende påstander:

	Helt enig	Noe enig	Nøytral	Litt uenig	Helt uenig	Vet ikke
Innovasjons-/eiendomsselskapet er godt synlig lokalt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovasjons-/eiendomsselskapet framstår som aktiv eier/næringsaktør	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovasjons-/eiendomsselskapet driver etter bedriftsøkonomiske prinsipper	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovasjons-/eiendomsselskapet tar ikke hensyn til spesielle lokale behov	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovasjons-/eiendomsselskapet samarbeider godt med andre lokale næringslivsaktører	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovasjons-/eiendomsselskapet samarbeider godt med lokale myndigheter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovasjons-/eiendomsselskapet gir rådgivning/kvalifiserte synspunkter på bedriftens virksomhet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Mulige nye tjenester

Hvilke tjenester savner du som du mener et innovasjonsselskap/eiendomsselskap gjerne kunne ha tilbudt?

	Viktig	Noe viktig	Ikke viktig	Ikke relevant	Er allerede etablert	Vet ikke
Konsulenttjeneste i forhold til FoU-institusjoner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Konsulenttjeneste i forhold til offentlig støtteordninger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Konsulenttjeneste i forhold til bedriftsutvikling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Logistikkjenester	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Opplærings-/kursvirksomhet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kantinedrift	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
IT-drift	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Regnskapstjeneste	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Annet (utdyp nedefor)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Annet:

Kjennskap til SIVA

Til slutt ønsker vi å vite mer om bedriftenes forhold og kunnskap om SIVA spesielt.

Hvor godt kjent er SIVA i din bedrift?

Veldig godt kjent

Noe kjent

Ikke så kjent

Kun kjent blant de spesielt interesserte

Overhode ikke kjent

Hvor godt kjent tror du SIVA er blant de andre lokale bedriftene?

Veldig godt kjent

Noe kjent

Ikke så kjent

Kun kjent blant de spesielt interesserte

Overhode ikke kjent

SIVAs rolle lokalt

Når du vurderer SIVAs rolle lokalt, hvor enig er du i følgende påstander:

	Helt enig	Noe enig	Nøytral	Litt uenig	Helt uenig	Vet ikke
SIVA er godt synlig lokalt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA driver først og fremst distriktspolitikk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA driver først og fremst næringspolitikk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA framstår som aktiv eier/næringsaktør	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA driver etter bedriftsøkonomiske prinsipper	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA driver i tråd med nasjonale målsetninger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA tar hensyn til spesielle lokale behov	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA samarbeider godt med andre lokale næringslivsaktører	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIVA samarbeider godt med lokale myndigheter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Annet

Er det noe annet du ønsker å informere om, som du mener er relevant når innovasjonsselskapets/eiendomsselskapets/SIVAs rolle skal staves ut for framtiden?

Vedlegg 4

Deltakere på fokusgruppe- intervjuer

Intervjuer på sentralt/strategisk nivå

Kåre Movold og Bente Boye Lund, Kommunal- og regionaldepartementet

Arnt Egil Ursin og Mette Hjermann, Nærings- og handelsdepartementet

Trine Paus og Åse Kaurin, Norges forskningsråd

Siri Bjerke, divisjonsdirektør Innovasjon Norge

Torkel Ystgaard, direktør SIVA internasjonal

Geir Reiersen, direktør Sivatech

I tillegg er det avholdt et besøk hos SIVA, med hele ledelsen til stede.

Deltakere på workshop med representanter for virkemiddelapparatet og innova-sjonsselskaper i Troms

Forskningsparken i Tromsø, 12. november 2009 kl. 9.30-12.00

Randi Abrahamsen, Innovasjon Norge

Elisabeth Bakkelund, Forskningsrådet

Per Andersen, SIVA

Kari Mette Åsheim, Troms fylkeskommune

Stig Ulvang, Troms fylkeskommune

Hilde Ludvigsen, Norinnova

Bjørn Brastad, Oxford Research

Harald Furre, Oxford Research

Deltakere på workshop med representanter for virkemiddelapparatet og innovasjonsselskaper i Nord-Trøndelag

Tindved Kulturhage i Verdal, 18. november 2009 kl. 9.00 – 11.30

Ivar Skjerve, Innovasjon Norge

Lars André Dahle, Forskningsrådet

Oddrun Englund, SIVA

Arild Egge, Nord-Trøndelag fylkeskommune

Rudolf Holmvik, Verdal kommune

Svenn Frøseth, Tindved Kulturhage

Bjørn Bratt, Kunnskapsparken Nord-Trøndelag

Svein Ivar Larsen, Proneo

Tore Svartås, Proneo

Håvard Vannebo, Namdalshagen

Tor Borgar Hansen, Oxford Research

André Flatnes, Oxford Research

Deltakere på workshop med representanter for virkemiddelapparatet og innovasjonsselskaper i Vest-Agder

Kjøita 42, 19. november 2009 kl. 13.00 – 15.30

Johan Pensgård, Vest-Agder fylkeskommune

Sigvart Bariås, Vest-Agder fylkeskommune

Frans Karlson, SIVA

Erling Hellum, Innovasjon Norge

Are Østmo, Lindesnesregionen Næringshage

Geir Hammersmark, Sørlandet Kunnskapspark

Daniel Collett, Lygna Næringshage

Eirik Grønsund, Lista Nyskaping

Bjørn Brastad, Oxford Research

André Flatnes, Oxford Research

Vedlegg 5

Næringsinndeling brukt i kapittel 6

I kapittel 6 har vi brukt følgende aggregerte næringsinndeling i figurene:

Industri er definert som tosiffer NACE 14 til 37, mens *tenester* er definert som NACE 55 til 99. *Andre tenester* inneholder dermed NACE under 14 (oljeutvinning og primærnæringer) og NACE 40 til 55 (vann- og energiforsyning, bygg- og anlegg og handelsnæringer)

Innenfor *industri* og *tenester* er det skilt mellom *kompetanseintensive næringer* og *ikke-kompetanseintensive næringer*. Dette er gjort ved hjelp av en inndeling som bygger på de enkelte næringers bruk av FoU, enten som egenutført eller som innkjøpt teneste. Dette er en metode som stammer fra en OECD-klassifisering der NIBR (Onsager 2009) har benyttet den norske FoU- og innovasjonsundersøkelsen til SSB for å tilpasse klassifiseringen til norske forhold. Klassifiseringen bruker FoU-kostnader per sysselsatt innen hver næring (på laveste, dvs femsiffer-nivå) som mål på kompetanseintensivitet. Tester viser at denne inndelingen også er svært samvarierende med utdanningsnivået innen enkelt næringer.

Vedlegg 6

Tall for figurene i kapittel 6

Nedenfor følger tallgrunnlaget for figurene som er presentert i kapittel 6.

Bedrifter med og uten SIVA-relasjon i perioden 2001-2004 som flyttet eller ble lagt ned i perioden 2005-2008

	I	II	III	IV
Bedrifter med direkte leieforhold til SEH	123	1	70	77
Bedrifter i inkubatorer	10	0	35	43
Bedrifter i forsknings- og kunnskapspark	266	0	54	51
Bedrifter i næringshager	128	18	203	192

Bedrifter med og uten SIVA-relasjon i perioden 2001-2004 som flyttet eller ble lagt ned i perioden 2005-2008

Bedrifter uten SIVA-relasjon	Lagt ned	30,60
	Flyttet	3,16
Bedrifter med SIVA-relasjon	Lagt ned	16,93
	Flyttet	5,75

Andelen bedrifter som flyttet eller ble lagt ned i periode 2005-2007 etter relasjon til SIVA i 2002-2004. Distriktpolitisk virkeområde

		Flyttet	Lagt ned
Bedrifter uten SIVA-relasjon	I	3,94	32,35
	II	1,74	27,36
	III	1,72	27,00
	IV	1,64	27,71
Bedrifter med SIVA-relasjon	I	8,16	16,49
	II	4,17	16,67
	III	4,55	16,97
	IV	2,95	17,70

Utviklingen i SIVA-bedrifter, ikke-SIVA-bedrifter 2003-2009.

Antall sysselsatte, 2003=100

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Sysselsatte i alt	100,0	99,4	100,1	102,6	105,7	109,0	114,1
Sysselsatte i SIVA-relevant næringsliv	100,0	97,8	98,9	103,4	108,2	111,5	117,1
Sysselsatte i registrerte SIVA-bedrifter	100,0	128,7	136,4	126,5	146,5	178,7	244,7

Utviklingen i driftsresultat. Bedrifter med og uten en relasjon til SIVA i 2005. Andel av totalt antall bedrifter henholdsvis med og uten SIVA-relasjon

Andelen med positiv utvikling i driftsresultatet 2005 til 2008	Uten SIVA-relasjon	54,28
	Med SIVA-relasjon	52,69
Andelen bedrifter med negativt driftsresultat i 2002 og positivt i 2008	Uten SIVA-relasjon	14,13
	Med SIVA-relasjon	20,94
Andelen bedrifter med negativt driftsresultat i 2002 og negativt i 2008	Uten SIVA-relasjon	10,21
	Med SIVA-relasjon	13,79
Andelen bedrifter med positivt driftsresultat i 2002 og positivt i 2008	Uten SIVA-relasjon	59,20
	Med SIVA-relasjon	48,52
Andelen bedrifter med positivt driftsresultat i 2002 og negativt i 2008	Uten SIVA-relasjon	16,46
	Med SIVA-relasjon	16,75

Sysselsatte i bedrifter i SIVA-anlegg etter distriktspolitisk virkeområde, 2001-2009

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
I	654	964	2343	2844	3242	2080	2766	3238	5099
II		3	8	21	22	23	56	64	139
III	1072	1357	1524	2116	1888	2601	2427	2852	3590
IV	186	403	559	726	895	907	1246	1769	2025

Andel bedrifter som vurderer det som ”noe viktig” eller ”svært viktig” for bedriftens utvikling å være tilknyttet SIVA-anlegg

	Eiendoms- selskap	Forsknings- og kunnskapsparke	Industri- inkubatorer	Nærings- hager	I alt
Omsetning	35,9 %	31,5 %	33,3 %	51,4 %	38,8 %
Lønnsomhet	35,2 %	30,1 %	33,3 %	46,3 %	36,5 %
Sysselsetting	26,1 %	22,4 %	26,7 %	36,4 %	27,9 %
Overlevelsesmulighet	31,9 %	47,6 %	40,0 %	51,4 %	44,4 %
Logistikk	27,2 %	25,2 %	13,3 %	37,4 %	28,8 %
Bedriftens 'image'	48,9 %	57,3 %	40,0 %	62,6 %	56,0 %
Produkt- /tjenesteutvikling	32,6 %	37,1 %	40,0 %	51,4 %	40,2 %
Innpass på nye markeder	28,6 %	26,6 %	40,0 %	49,5 %	34,6 %
Utvikling av arbeidsprosess	18,5 %	27,3 %	33,3 %	32,7 %	26,8 %
Organisering av virksomheten	25,0 %	34,3 %	33,3 %	39,3 %	33,2 %
Salg til internasjonale markeder	7,6 %	14,7 %	0,0 %	6,5 %	9,8 %
Mulighet for vekst	44,6 %	45,5 %	46,7 %	57,0 %	48,7 %
Tilgang på ulike tjenester	46,2 %	54,9 %	60,0 %	70,1 %	57,4 %

Andel bedrifter som vurderer det som ”noe viktig” eller ”svært viktig” for bedriftens utvikling å være tilknyttet SIVA-anlegg.

	Industri	Kompetanse-tjenester	Andre tjenester	Andre næringer	I alt
Omsetning	19,0 %	35,8 %	46,4 %	35,6 %	38,8 %
Lønnsomhet	28,6 %	29,2 %	42,5 %	38,6 %	36,5 %
Sysselsetting	22,0 %	26,4 %	32,3 %	20,0 %	27,9 %
Overlevelsesmulighet	36,6 %	44,3 %	46,7 %	43,2 %	44,4 %
Logistikk	24,4 %	22,6 %	30,1 %	42,2 %	28,8 %
Bedriftens 'image'	41,5 %	55,7 %	59,9 %	55,6 %	56,0 %
Produkt-/tjenesteutvikling	31,7 %	36,8 %	47,0 %	31,1 %	40,2 %
Innpass på nye markeder	19,5 %	30,2 %	41,3 %	34,1 %	34,6 %
Utvikling av arbeidsprosess	19,5 %	30,2 %	28,3 %	20,0 %	26,8 %
Organisering av virksomheten	22,0 %	36,8 %	36,7 %	22,2 %	33,2 %
Salg til internasjonale markeder	12,2 %	10,4 %	8,4 %	11,1 %	9,8 %
Mulighet for vekst	41,5 %	46,2 %	52,7 %	46,7 %	48,7 %
Tilgang på ulike tjenester	38,1 %	55,7 %	61,7 %	63,6 %	57,4 %

Andel svar på surveyen fordelt etter tilknytning til SIVA og etter distriktpolitisk virkeområde

	I	II	III	IV
Eiendomsselskap	58,1 %	0,3 %	21,8 %	19,7 %
Forsknings- og kunnskapsparke	75,7 %	0,7 %	13,0 %	10,6 %
Industriinkubatorer	41,0 %	3,3 %	32,8 %	23,0 %
Næringshager	24,2 %	3,1 %	34,6 %	38,0 %
I alt	53,2 %	1,5 %	23,1 %	22,2 %

Andel bedrifter som vurderer det som ”noe viktig” eller ”svært viktig” for bedriftens utvikling å være tilknyttet SIVA-anlegg

	I	III	IV	Total
Omsetning	32,4 %	40,4 %	51,2 %	38,8 %
Lønnsomhet	29,1 %	43,0 %	44,4 %	36,5 %
Sysselsetting	26,8 %	30,1 %	28,4 %	27,9 %
Overlevelsesmulighet	44,7 %	46,7 %	42,0 %	44,4 %
Logistikk	26,4 %	29,0 %	30,9 %	28,8 %
Bedriftens 'image'	57,0 %	59,1 %	49,4 %	56,0 %
Produkt- /tjenesteutvikling	32,6 %	48,4 %	48,1 %	40,2 %
Innpass på nye markeder	28,5 %	35,5 %	45,0 %	34,6 %
Utvikling av arbeidsprosess	23,0 %	28,0 %	33,3 %	26,8 %
Organisering av virksomheten	29,2 %	37,6 %	37,0 %	33,2 %
Salg til internasjonale markeder	11,2 %	7,5 %	8,6 %	9,8 %
Mulighet for vekst	43,0 %	53,8 %	55,6 %	48,7 %
Tilgang på ulike tjenester	27,7 %	27,8 %	23,5 %	26,9 %

Tilknytningens betydning for ulike former for samarbeid mm.
Andel bedrifter som har svart ”noe viktig” eller ”svært viktig”

	Eiendoms- selskap	Forskins- og kunnskapsparker	Industri- inkubatorer	Nærings- hager	I alt
Rekruttering av kompetent arbeidskraft	22,0 %	27,0 %	33,3 %	30,4 %	26,9 %
Mulighet for intern opplæring i bedriften	13,3 %	24,1 %	33,3 %	36,3 %	25,2 %
Informasjonstilfang	25,3 %	44,7 %	60,0 %	69,6 %	47,4 %
Samarbeid med andre bedrifter	48,4 %	57,4 %	73,3 %	78,4 %	62,0 %
Samarbeid med FoU-institusjoner	23,1 %	49,6 %	46,7 %	38,2 %	39,1 %
Samarbeid med Innovasjon Norge	34,1 %	68,1 %	46,7 %	46,1 %	51,7 %
Samarbeid med fylkeskommunen	16,5 %	23,4 %	33,3 %	35,3 %	25,4 %
Samarbeid med kommunen	17,6 %	21,3 %	20,0 %	38,2 %	25,1 %
Samarbeid med annen off. institusjoner	18,7 %	24,1 %	20,0 %	29,4 %	24,0 %

Påstand: ”Bedriften ville utviklet seg på samme måte hvis den ikke hadde vært tilknyttet et SIVA-anlegg”

	Helt sikkert	Kanskje	Helt sikkert ikke	Vet ikke	Ikke relevant
Eiendomsselskap	37,1 %	29,2 %	15,7 %	9,0 %	9,0 %
Forskins- og kunnskapsparker	22,1 %	51,4 %	17,9 %	5,7 %	2,9 %
Industriinkubatorer	13,3 %	40,0 %	26,7 %	6,7 %	13,3 %
Næringshager	22,5 %	46,1 %	23,5 %	5,9 %	2,0 %
I alt	25,6 %	43,8 %	19,3 %	6,6 %	4,6 %

Påstand: ”Bedriften ville flyttet ut av distriktet dersom den ikke var tilknyttet et SIVA-anlegg”.

	Helt sikkert	Kanskje	Helt sikkert ikke	Vet ikke	Ikke relevant
Eiendomsselskap	2,2 %	13,3 %	56,7 %	7,8 %	20,0 %
Forsknings- og kunnskapsparke	2,9 %	19,3 %	61,4 %	2,9 %	13,6 %
Industriinkubatorer	6,7 %	13,3 %	46,7 %		33,3 %
Næringshager	2,9 %	16,7 %	56,9 %	6,9 %	16,7 %

Påstand: ”Bedriften ville vært nedlagt om den ikke var tilknyttet et SIVA-anlegg”

	Helt sikkert	Kanskje	Helt sikkert ikke	Vet ikke	Ikke relevant
Eiendomsselskap	2,2 %	14,6 %	59,6 %	4,5 %	19,1 %
Forsknings- og kunnskapsparke	0,7 %	19,3 %	52,9 %	15,7 %	11,4 %
Industriinkubatorer		20,0 %	46,7 %	13,3 %	20,0 %
Næringshager	5,9 %	15,7 %	61,8 %	7,8 %	8,8 %

Andelen bedrifter som ”helt sikkert” eller ”kanskje” vil benytte seg av ulike tjenester ved endringer i tjenestetilbudet

	Industri	Kompetanse-tjenester	Andre tjenester	Andre næringer	I alt
Leie av lokaler hvis husleien økte med 20 prosent	37,5 %	47,6 %	47,9 %	45,0 %	46,2 %
Leie av lokaler hvis husleien økte med 100 prosent	7,5 %	4,9 %	9,2 %	7,5 %	7,5 %
Andre lokale infrastrukturtenester (IT, kantine, renhold o.l.) til tilnærmet markedspris	32,5 %	50,5 %	45,4 %	55,0 %	46,5 %
Rådgivning til tilnærmet markedspris i forhold til FoU-tjenester	35,0 %	34,0 %	29,4 %	52,5 %	34,1 %
Rådgivning til tilnærmet markedspris i forhold til markedsføring	30,0 %	35,9 %	31,9 %	47,5 %	34,7 %
Annent rådgivning/konsulentvirksomhet (regnskap, juridisk bistand, kurs o.l.) til tilnærmet markedspris	42,5 %	43,7 %	36,8 %	60,0 %	42,2 %

Andelen bedrifter som svarer ”helt enig” eller ”noe enig” på ulike påstander om SIVA

	Eiendoms- selskap	Forsknings- og kunnskapspark	Industri- inkubatorer	Nærings- hager	I alt
SIVA er godt synlig lokalt	29,2 %	9,5 %	39,1 %	25,8 %	20,8 %
SIVA driver først og fremst distriktspolitikk	31,1 %	25,0 %	26,1 %	34,2 %	29,2 %
SIVA driver først og fremst næringspolitikk	46,2 %	27,4 %	47,8 %	43,3 %	37,8 %
SIVA framstår som aktiver/næringsaktør	37,7 %	19,6 %	39,1 %	44,2 %	32,3 %
SIVA driver etter bedriftsøkonomiske prinsipper	44,3 %	17,3 %	30,4 %	34,2 %	29,7 %
SIVA driver i tråd med nasjonale målsetninger	35,8 %	28,6 %	43,5 %	47,5 %	36,6 %
SIVA tar hensyn til spesielle lokale behov	40,6 %	26,2 %	43,5 %	40,0 %	34,7 %
SIVA samarbeider godt med andre lokale næringslivsaktører	43,4 %	25,0 %	39,1 %	40,0 %	34,7 %
SIVA samarbeider godt med lokale myndigheter	35,8 %	25,0 %	30,4 %	40,0 %	32,3 %

Andelen bedrifter som svarer ”viktig” eller ”noe viktig” på spørsmålet om hvilke tjenester de ønsker tilbudt fra anlegget

	Eiendoms- selskap	Forsknings- og kunnskapspark	Industri- inkubatorer	Nærings- hager	I alt
Konsulenttjeneste i forhold til FoU-institusjoner	27,4 %	47,6 %	39,1 %	34,1 %	38,1 %
Konsulenttjeneste i forhold til offentlig støtteordninger	36,8 %	56,8 %	47,8 %	49,6 %	49,1 %
Konsulenttjeneste i forhold til bedriftsutvikling	38,7 %	50,6 %	43,5 %	43,1 %	44,9 %
Logistikkjenester	18,9 %	30,0 %	21,7 %	28,5 %	26,2 %
Opplærings-/kursvirksomhet	26,4 %	41,4 %	30,4 %	41,5 %	37,0 %
Kantinedrift	20,8 %	22,4 %	17,4 %	26,0 %	22,7 %
IT-drift	21,7 %	34,1 %	8,7 %	32,5 %	29,1 %
Regnskapstjeneste	13,2 %	40,6 %	26,1 %	25,2 %	28,4 %

Andelen bedrifter som svarer ”helt enig” eller ”noe enig” på ulike påstander om SIVA-anlegget de er tilknyttet

	Eiendoms- selskap	Forsknings- og kunnskapsparke	Industri- inkubatorer	Nærings- hager	I alt
Innovasjons-/eiendomsselskapet er godt synlig lokalt	55,1 %	59,0 %	66,7 %	77,5 %	63,8 %
Innovasjons-/eiendomsselskapet framstår som aktiv eier/næringsaktør	55,1 %	49,6 %	80,0 %	67,6 %	57,7 %
Innovasjons-/eiendomsselskapet driver etter bedriftsøkonomiske prinsipper	65,2 %	43,9 %	73,3 %	60,8 %	55,7 %
Innovasjons-/eiendomsselskapet tar ikke hensyn til spesielle lokale behov	14,6 %	17,3 %	13,3 %	10,8 %	14,5 %
Innovasjons-/eiendomsselskapet samarbeider godt med andre lokale næringslivsaktører	60,7 %	48,2 %	66,7 %	80,4 %	61,7 %
Innovasjons-/eiendomsselskapet samarbeider godt med lokale myndigheter	51,7 %	49,6 %	60,0 %	74,5 %	58,0 %
Innovasjons-/eiendomsselskapet gir rådgivning/kvalifiserte synspunkter på bedriftens virksomhet	32,6 %	46,8 %	53,3 %	48,0 %	43,8 %

Andelen bedrifter som ville benyttet seg av ulike tjenester. Svarfordeling.

	Helt sikkert	Kanskje	Helt sikkert ikke	Vet ikke	Ikke relevant
Leie av lokaler hvis husleien økte med 20 prosent	6,4 %	39,9 %	24,3 %	10,4 %	19,1 %
Leie av lokaler hvis husleien økte med 100 prosent	1,4 %	6,1 %	67,1 %	6,1 %	19,4 %
Andre lokale infrastrukturtenester (IT, kantine, renhold o.l.) til tilnærmet markedspris	6,6 %	39,9 %	16,2 %	13,6 %	23,7 %
Rådgivning til tilnærmet markedspris i forhold til FoU-tjenester	3,2 %	30,9 %	23,1 %	15,6 %	27,2 %
Rådgivning til tilnærmet markedspris i forhold til markedsføring	2,9 %	31,8 %	23,1 %	13,6 %	28,6 %
Annen rådgivning/konsulentvirksomhet (regnskap, juridisk bistand, kurs o.l.) til tilnærmet markedspris	4,3 %	37,9 %	18,8 %	12,7 %	26,3 %

Bedrifter som svarte ”enig” eller ”helt enig” på noen påstander om SIVA, fordelt etter distriktpolitisk virkeområde

	I	III	IV	Total
SIVA er godt synlig lokalt	12,3 %	29,6 %	30,3 %	20,8 %
SIVA driver først og fremst distriktpolitikk	27,4 %	31,6 %	31,3 %	29,2 %
SIVA driver først og fremst næringspolitikk	27,4 %	48,0 %	49,5 %	37,8 %
SIVA framstår som aktiv eier/næringsaktør	19,8 %	49,0 %	41,4 %	32,3 %
SIVA driver etter bedriftsøkonomiske prinsipper	18,4 %	39,8 %	41,4 %	29,7 %
SIVA driver i tråd med nasjonale målsetninger	28,3 %	49,0 %	41,4 %	36,6 %
SIVA tar hensyn til spesielle lokale behov	25,5 %	49,0 %	41,4 %	34,7 %
SIVA samarbeider godt med andre lokale næringslivsaktører	21,7 %	49,0 %	49,5 %	34,7 %
SIVA samarbeider godt med lokale myndigheter	21,7 %	50,0 %	38,4 %	32,3 %