

“Næringshagene - Omplanting og gjødsling av den eksisterende underskogen”

Evaluering av Næringshagesatsingen Sluttrapport

INNHALDSFORTEGNELSE

Sammendrag	3
1. Introduksjon	4
2 Næringshagene	6
2.1 Mål og forventninger	6
2.2 Rammene for næringshagesatsingen.....	7
3 Om evalueringen og datagrunnlaget	9
3.1 Bakgrunn.....	9
3.2 Mål for evalueringen	9
3.3 Metode og datagrunnlag	10
4 Evalueringpunktene	14
4.1 Interne effekter	14
4.2 Eksterne effekter	25
4.3 Andre effekter.....	32
4.4 Forskjeller knyttet til lokalisering	44
5 Målet med evalueringen - hovedkonklusjon	46
5.1 Nye arbeidsplasser innenfor kunnskapsbasert næringsvirksomhet i distriktene?	46
5.2 Momenter til læring og videre oppfølging	46
6 Anbefalinger	52
Vedlegg 1 Innovasjonsteori	53
Vedlegg 2 TEFT-programmet	58
Vedlegg 3 Distribuert inkubator	60

Sammendrag

Næringshagesatsingen i Norge ble etablert 1998 finansiert av Kommunal- og regionaldepartementet og administrert av Selskapet for Industrivekst. Frem til 2004 er det etablert et landsdekkende nettverk med 34 næringshager i 11 fylker. Intensjonen med næringshagesatsingen har vært å stimulere små virksomheter og nyetableringer i distrikts-Norge utenom de etablerte regionssentra både for å skape næringsvekst og for å styrke lokalmiljøet.

Det er, på oppdrag av KR D, gjennomført en evalueringen i løpet av første halvår 2004 som har til formål å bidra til "læring og kunnskap om næringshagesatsingen som tiltak og om satsingen har bidratt til – eller vil kunne bidra til – å nå målet om utvikling av nye arbeidsplasser innenfor kunnskapsbasert næringsvirksomhet i distriktene".

På bakgrunn av fire innledende case-studier og over 300 svar fra næringshageledere, virksomheter og eksterne respondenter på den påfølgende spørreundersøkelsen, er det i evalueringen trukket frem en del konklusjoner og anbefalinger på ulike nivåer.

Den overordnede konklusjonen er at man bare i meget begrenset grad kan si at etableringen av næringshager har bidratt til – eller vil kunne bidra til – etablering av genuint nye arbeidsplasser innenfor kunnskapsbasert næringsvirksomhet i distriktene. Evaluator trekker samtidig en utvidet konklusjon på overordnet nivå:

- Næringshagenes viktigste funksjon er ikke som virkemiddel i etablering av nye arbeidsplasser, men som et aktivt bidrag til styrking og videreutvikling av lokalt/regional næringsliv og den lokale/regionale nærings-satsingen som ledd i et bredere lokalt/regionalt utviklingsarbeid.

Ut over dette gir analysene i evalueringen noen viktige presiseringer:

- Det etableres nye arbeidsplasser i forhold til næringshagene når virksomhetene flytter inn, men dette er som regel arbeidsplasser som er flyttet lokalt eller regionalt
- Virksomheter med tilhold i næringshagene er små og har et begrenset fokus på vekst
- Arbeidsplassene i næringshagene er mer stabile enn på utsiden og bidrar dermed til redusert "turn-over" i lokalt næringsliv
- Virksomhetene i næringshagene kan, over tid, bidra til et økt utvalg av kompetansebaserte arbeidsplasser lokalt/regionalt.
- Arbeidsplassene som samles i næringshagene er mer egnet og attraktive for kvinner enn for ungdom og bidrar til en viss tilbakeflytting

Den overordnede anbefalingen på bakgrunn av disse konklusjonene er at næringshagene må konsentrere den fremtidige innsatsen om de oppgavene og resultatområdene hvor næringshagene har vist en evne til å lykkes. Videre anbefales følgende ressursprioriteringer innenfor en eventuell videre satsing:

- Styrking av den interne nettverksbyggingen i næringshagen
- Rendyrking av en portefølje av kommersielle virksomheter som leietakere
- Styrking av den nettverskbyggingen mot lokale næringsmiljøer utenfor næringshagene
- Styrking av miljøet for kvinnelige etablerere
- Styrking av overlevelses-evnen/konkurranssevnen til små, stabile bedrifter fremfor ekspansive bedrifter
- Styrking av SIVAs nettverksrolle
- Sikring av videre offentlig støtte til fellesfunksjoner og utvikling av lokalmiljøet
- Salg av konsulent-tjenester til lokale og regionale næringslivsmyndigheter

1. Introduksjon

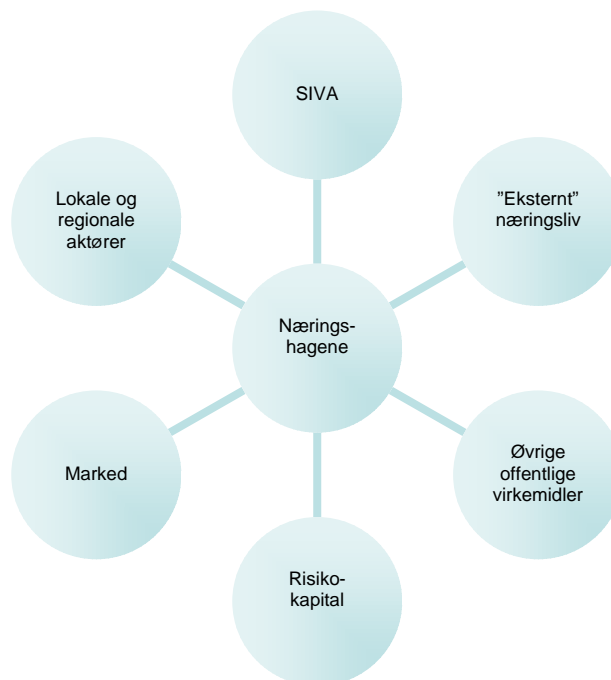
Næringshage: Et miljø for utvikling og vekst¹

En næringshage er flere kunnskapskrevende virksomheter under samme tak. Et slikt fellesskap vil gjøre det lettere å samarbeide, dele erfaringer og bidra til egen og andres kompetanseheving. Formålet er å skape fremtidsrettede og konkurransedyktige virksomheter i distriktene. Det vil legges til rette for å kunne bo lokalt og jobbe globalt.

Næringshagesatsingen i Norge ble etablert 1998 finansiert av Kommunal- og regionaldepartementet (KRD) og administrert av Selskapet for Industrivekst (SIVA). I perioden frem til 2004 er det etablert et landsdekkende nettverk med 34 næringshager i 11 fylker. Intensjonen med næringshagesatsingen har vært å stimulere små virksomheter og nyetableringer i distrikts-Norge utenom de etablert regionsentra både for å skape næringsvekst og for å styrke lokalmiljøet.

Siden KRDs støtte til den enkelte næringshagen har en tidsbegrensning på fem år, ønsker KRD gjennom denne evalueringen å se nærmere på ulike effekter av næringshagesatsingen og å avklare forventninger og format knyttet til videre drift av næringshagene.

Evalueringen er gjennomført i første halvår 2004 basert på et sett problemstillinger definert av KRD. Det er i forutsetninger og gjennomføring tatt hensyn til de mange forskjeller som eksisterer mellom de enkelte næringshagene mht. alder, lokalisering, næringsgrunnlag etc. og det faktum at næringshagesatsingen ikke ble etablert i et næringsmessig vakuum. Det har derfor vært viktig å se evalueringen på en bred bakgrunn av den samfunnsmessige, geografiske, virksomhetsmessige, økonomiske og menneskelige virkelighet de har operert innenfor.



Figur 1.1 Viktige premissleverandører for næringshagene

¹ SIVAs nettside om næringshagene

Figur 1.1 viser skjematisk noen av de viktigste premissleverandørene og premissene for etablering og utvikling av næringshagene. Dette rammeverket er i størst mulig grad søkt lagt til grunn for både informasjonsinnhenting og analyse. I tillegg er det lagt vekt på det nettverks- og innovasjonsteoretiske grunnlaget for satsingen og for vurderingene av fremtidige videreutvikling av konseptet. Disse forholdene er diskutert spesielt i hovedpunktene 5 og 6.

En av de største utfordringene i evalueringen har vært å definere, og få kvalifiserte svar på, en rekke kvalitative problemstillinger. Gjennom valg av ulike typer indikatorer og respondentgrupper, samt en kvalitetssikring og forankring i evalueringens referansegruppe, er analysegrunnlaget utviklet både med kvantitative og kvalitative observasjoner for å oppnå evalueringens hovedmålsetning. Den viktigste kilden til informasjon i evalueringsarbeidet har vært en omfattende spørreundersøkelse som ble utviklet på basis av fire innledende case-studier av fire, svært ulike, næringshager.

Evalueringsrapporten er strukturert og utformet med tanke på et bredt publikum, bl.a. i næringshagenes nærmiljø. Bakgrunnen i hovedpunkt 1 og 2 gir de viktigste momentene om ordningen, men legger liten vekt på historiske dokumenter og omtale som allerede foreligger i andre rapporter og analyser. Hovedpunkt 3 omtaler evalueringens bakgrunn og mål og diskuterer datagrunnlaget for analysene og konklusjonene.

Hovedpunkt 4 er det sentrale med tanke på innsikt i hovedkonklusjonenes grunnlag. Her presenteres tallmaterialet og drøftingene av de enkelte problemstillingene som departementet har ønsket belyst. Resultatene må sees i lys av diskusjonen i hovedpunkt 3.

I hovedpunktene 5 og 6 diskuteres hovedkonklusjoner og anbefalinger .

Evalueringen er gjennomført av Hartmark Consulting AS ved Tor-Petter Johnsen og Per O. Fjell i perioden januar til juni 2004.

2 Næringshagene

2.1 Mål og forventninger

I 1997 initierte KRD og SIVA en ideprosess knyttet til ønsket om nye initiativ for regional næringsutvikling. Som resultat av en konseptutvikling i 1998, ble næringshagene en realitet og en egen post på Statsbudsjettet i 1999. De første næringshagene ble formelt etablert samme år med en tidshorison for støtte over KRDs budsjett på fem år. Til og med første halvår 2004 er det totalt etablert 34 næringshager over hele landet.

I St.prp. nr. 1 (1998-1999) er de formelle mål med bevilgningen til SIVA og næringshagesatsingen beskrevet i en egen post i budsjettet²:

"Formålet med tiltaket er å stimulere utvikling av nye arbeidsplasser innenfor kunnskapsintensive næringer i distriktene gjennom å tilby infrastruktur og utviklingsmiljøer til personer med høy kompetanse. Gjennom å legge til rette for samlokalisering og synergivirkninger er målet å skape utviklingsmuligheter i distriktene for personer og næringsvirksomhet som i dag opplever marginale miljøer og liten stabilitet."

Stikkordsmessig:

- Nye arbeidsplasser i distriktene
- Kunnskapsintensive virksomheter
- Personer med høy kompetanse
- Stabilisering og utvikling av næringsmiljøet.

Formuleringene har stått tilnærmet uendret i budsjettet frem til St.prp. nr. 1 (2003-2004) hvor næringshagebevilgningen er lagt inn i den overordnede budsjettposten "Nasjonale tiltak for regional utvikling". Denne stabiliteten i formelle rammebetingelser er erfaringsmessig en viktig faktor i utviklingen av langsiktige offentlige virkemidler og er videre reflektert i de budsjettmessige rammer omtalt i punkt 2.2.

Som bakgrunn for en evaluering av næringshagenes virksomhet og effekter er det i tillegg interessant å se på den øvrige motivasjonen for etablering og utvikling av satsningen, initielle utvelgelseskriterier og forutsetninger, samt forventninger til effekter. Dette er spesielt viktig i mangel av formelle kvantitative mål.

I en situasjon med kvalitative mål og markert politiker- og departementsfokus (184 referanser i Odin over en 4-års periode), blir uttalelser og formuleringer fra politikere og representanter for ulike departementer, av langt større betydning enn ellers som uformelle føringer. Disse "signalene" er ikke reflektert i de underliggende Stortingsdokumenter. Det er følgelig av spesiell interesse for vurdering av resultater og prioriteringer i satsingen totalt og i den enkelte næringshage å registrere en del klart uttalte intensjoner og forventninger som går igjen:

- Kunnskapsintensive næringer³
- Personer med høy kompetanse⁴
- Ikke store virksomheter⁵
- Nye arbeidsplasser⁶
- Etablerte virksomheter skal videreutvikles⁷
- Arbeidsplasser for ungdom⁸

² Kap 552, Post 57

³ Statssekretær Sverre Bugge: Strategi for regional verdiskaping, mars 2001

⁴ Statssekretær Audun Tron: "Framtidige næringsmønster og distriktpolitiske strategier" Seminaret "Telemarksbygdene inn i framtiden", Høyskolen i Telemark, BØ 31. august 2000.

⁵ Politisk rådgiver Inge Bartnes: "Næringshager som virkemiddel for kreative kommuner i utkantstrøk" februar 1999

⁶ Politisk rådgiver Inge Bartnes: "Næringshager som virkemiddel for kreative kommuner i utkantstrøk" februar 1999

⁷ Statssekretær Audun Tron: "Næringshagesatsingen – forventninger og oppfølging", oktober 2000

- Arbeidsplasser for kvinner⁹
- Tilbakeflyttere¹⁰
- Hjelp til nettverksbygging¹¹
- Lokal forankring¹²
- Steder uten høyskole/ mindre regionsentra¹³

Det er også tydelig at det fra KRDs side er knyttet næringsmessige og regionalpolitiske vurderinger og teorier til næringshagesatsingen som et nytt virkemiddel. Mangelen på klare kvalitative mål og et relevant sammenligningsgrunnlag er en av årsakene til at de initielle vurderinger og teorier ikke lett lar seg etterprøve.

2.2 Rammene for næringshagesatsingen

Initielt var det satt relativt få, om noen, kvantitative mål for næringshagesatsingen. I dialogen mellom KRD og SIVA ble det planlagt med å etablere 30 næringshager, en ramme som senere ble utvidet med fire. Øvrige rapporteringsparametere er definert av SIVA og næringshagene og fungerer primært som løpende prosessindikatorer.

De økonomiske rammene for næringshagesatsingen er gitt av Stortinget gjennom en egen post i Statsbudsjettet (t.o.m. 2003). Næringshagesatsingen er finansiert med "øremerkede" og overførbare midler fra KRD og administrert av SIVA. Tabellen viser bevilgningene over statsbudsjettet i perioden 1998 til 2004 samt omfanget av SIVAs bevilgninger til satsingen.

Tabell 2.2-1
Bevilgninger til næringshagesatsingen

År	Disponibelt budsjett ¹⁴ i NOK mill	Faktisk forbrukt av SIVA i NOK mill
1998	2,0	5,8
1999	30,0	23,8
2000	31,0	24,5
2001	26,0	30,6
2002	30,0	28,9
2003	27,0	36,3
2004	29,0	
Sum	176,0	

Et budsjettmessig eksempel på den brede politiske forankringen til næringshagesatsingen er at bevilgningen i 2002 var redusert til NOK 23 mill, men ble hevet til NOK 30 mill i revidert budsjett. Tabellen bekrefter at en viktig premisse for ethvert utviklingsrettet virkemiddel; stabile rammebetingelser, har vært til stede for næringshagesatsingen også når det gjelder de formelle økonomiske rammene.

⁸ Kommunal- og regionalminister Odd Roger Enoksen: "Distriktsutvikling og entreprenørskap – hvordan kan det offentlige bidra?" september.99

⁹ Kommunal- og regionalminister Odd Roger Enoksen: "Distriktsutvikling og entreprenørskap – hvordan kan det offentlige bidra?" september.99

¹⁰ Statssekretær Olav Ulleren: Innlegg ved åpningen av DBC-Næringshage Gol januar 2000

¹¹ Statssekretær Audun Tron: "Framtidige næringsmønstre og distriktpolitiske strategier" Seminaret "Telemarksbygdene inn i framtiden", Høyskolen i Telemark, BØ 31. august 2000.

¹² St.prp. nr. 1 (1999-2000)

¹³ St.prp. nr. 1 (1999-2000)

Beslutninger om etablering av de individuelle næringshagene har vært delegert til SIVA, sammen med det generelle ansvaret for gjennomføring av satsingen, med utgangspunkt i følgende formulering i St.prp.nr. 1:

"Normalt vil ikke større byer eller steder med regionale forskningsmiljøer komme i betraktning. Etablering av næringshager skal i hovedsak skje innenfor det distriktpolitiske virkeområdet, og skal primært være rettet mot kunnskapsintensiv virksomhet. Det forutsettes sterkt lokalt engasjement."¹⁵

SIVA har på bakgrunn av dette behandlet et stort antall initiativ og henvendelser fra kommuner over hele landet og gjort sine beslutninger om tildeling av næringshagestatus ut fra en vurdering av forhold som lokalt engasjement, næringsgrunnlag og andre økonomiske forutsetninger for å kunne lykkes. Som lokaliseringssteder for næringshagene har KRD og SIVA følgelig lagt vekt på mindre regionsentra der det finnes sterke lokale initiativ og potensiale for utvikling.

¹⁵ St.prp. nr. 1 (2001-2002)

3 Om evalueringen og datagrunnlaget

3.1 Bakgrunn

Evalueringen er gjennomført for å kunne vurdere de problemstillinger som er spesifisert i utlysningen av anbudskonkurransen "Gjennomføring av evalueringsundersøkelse" med tilhørende konkurransegrunnlag.

3.2 Mål for evalueringen

3.2.1 Hovedmål for evalueringen

Av konkurransegrunnlaget for evalueringen er det spesifisert at hovedmålet for evalueringen er :

"Evalueringen skal bidra til læring og kunnskap om næringshagesatsingen som tiltak, om i hvilken grad satsingen har bidratt til – eller vil kunne bidra til – å nå målet om utvikling av nye arbeidsplasser innenfor kunnskapsbasert næringsvirksomhet i distriktene."

Det er videre presisert at evalueringen skal gi:

"grunnlag for en vurdering av en eventuell regional oppfølging av tiltaket, og om de arbeidsmetoder som er benyttet kan ha overføringsverdi til annet regionalt næringsutviklingsarbeid."

Konkurransegrunnlaget har på denne bakgrunn spesifisert en rekke evalueringsoppgaver som skal evalueres hver for seg og som til sammen skal gi grunnlag for hovedmålet for evalueringen. Hartmark Consulting AS har valgt å gruppere disse evalueringsoppgavene i tre kategorier:

- Interne effekter
- Eksterne effekter
- Andre effekter

Disse er beskrevet nedenfor.

Interne effekter

- Kan det påvises at næringshagene har bidratt til etableringer/utvikling av virksomheter som ellers ikke ville ha funnet sted uten næringshagene?
- I hvilken grad kan arbeidsplassene i næringshagene sies å være attraktive for kvinner og ungdom?
- Er det etablert systematisk kontakt mot eksterne FoU-, kompetanse- og næringsmiljøer internt i egen region og utenfor?
- I hvilken utstrekning har leietakerne lyktes med å etablere nettverk, samarbeid og felles prosjekter internt i næringshagemiljøet, og dermed oppnådd synergieffekter?

Eksterne effekter

- I hvilken grad har næringshagene bidratt til – eller vil kunne bidra til – utvikling av kunnskapsbaserte arbeidsplasser i Distrikts-Norge?
- Har etablering av næringshager påvirket etableringsrater, overlevelsessevne m.v. for øvrige lokale virksomheter/næringsliv?
- I hvilken grad har næringshage-etableringene bidratt til engasjement og mobilisering lokalt og regionalt, herunder oppnådd lokal/regional medfinansiering i etablerings- og utviklingsfasen?
- Har næringshagene hatt noen vesentlig betydning for den lokale/regionale verdiskapningen?

Andre effekter

- Har næringshagesatsingen gitt en større effekt enn det en alternativ anvendelse av virkemidlene kunne gitt?
- Skiller "næringshagevirksomhetene" seg fra omkringliggende næringsliv mht. Eksempelvis bruk av FoU, produktutvikling, eksternt samarbeid?
- Har lokalisering i næringshagen bidratt til bedre overlevelsessevne for de virksomhetene som er lokalisert i næringshagen enn tilfellet ville vært uten denne lokaliseringen?
- Er det grunn til å tro at næringshagene noen gang vil kunne bli selvfinansierende og hvilke forutsetninger må i så fall være til stede.
- Er det spesielle kjennetegn ved de næringshagene som overlever?

3.3 Metode og datagrunnlag

3.3.1 Innledning - datagrunnlag

Evalueringen bygger på følgende datagrunnlag fra fire primærkilder:

- Stortingsdokumenter
- Skriftlig materiale: Rapporter, kontrakter, tidligere evalueringsrapporter og utredninger etc.
- Case-studier: Det er foretatt 4 case studier. Dette er beskrevet i punkt 3.3.3
- Web-basert spørreundersøkelse: Det er foretatt en web-basert spørreundersøkelse med tre ulike grupper. Dette er beskrevet i punkt 3.3.4.
- SIVAs virksomhets- og prosjektdatabase: SIVA har oversendt relevant informasjon fra deres prosjektdatabase.

Evalueringen har vært gjennomført i fire hovedfaser.

3.3.2 Fase 1: Prosjektetablering - organisering

Ved oppstart av evalueringen ble det etablert en egen referansegruppe med representanter for departement, næringshageforeningen, SIVA og Kommunenes Sentralforbund. Referansegruppen har hatt som oppgave å bidra med synspunkter og som diskusjonsforum men har ikke vært involvert i evalueringens vurderinger og konklusjoner.

3.3.3 Fase 2: Gjennomføring av 4 case-studier

For å utvikle et sett med spørreskjemaer som både var relevant i forhold til evalueringens oppgavene og som tok hensyn til de tre ulike respondentgruppene for spørreundersøkelsen ble en case-studie av fire næringshager gjennomført.

Valget av næringshagene til case-studien ble basert på følgende kriterier:

- Geografi - Dekker ulike regiontyper
- Næringslivssituasjon - Ulike generelle næringsutviklingssituasjoner
- Alder - Ulike alder siden oppstart

Basert på disse kriteriene ble følgende fire næringshager valgt:

- Hammerfest, Nord-Norge, fiskeri i tilbakegang men olje/gass i kraftig fremgang, gjennomsnittsalder
- Odda, Vestlandet, tradisjonell tungindustri i tilbakegang, relativt nyetablert
- Gol, Østlandet/innlandet, varierte næringsliv med sterkt innslag av primærnærings, blant de første som ble etablert
- Risør - Sørlandet, industri i tilbakegang, gjennomsnittsalder

Basert på evalueringsoppgavene ble det utarbeidet tre sett med spørreundersøkelsesskjemaer et for hver av de følgende respondentgrupper:

1. Virksomheter i Næringshagene
2. Næringshage ASet
3. Eksterne kilder

Gjennom intervjuer med representanter med hver av de tre respondentgruppene ble spørreundersøkelsesskjemaet testet ut, synspunkter på relevans innhentet, erfaring med næringshagen beskrevet, kommunens næringsssituasjon beskrevet etc.

Erfaringene fra case-studiene ble diskutert med referansegruppen og var deretter grunnlag for det endelige settet med spørreskjemaer som ble brukt i evalueringen.

3.3.4 Fase 3: Spørreundersøkelse

Basert på erfaringene fra case-studiene og diskusjon i referansegruppen ble det utarbeidet spørreundersøkelsesskjemaer for de tre ulike respondentgruppene:

1. Virksomheter i Næringshagene
2. Næringshage ASet
3. Eksterne kilder til informasjon
 - a. Næringsutviklingsansvarlig i kommunen
 - b. Næringsutviklingskontakt i fylket
 - c. Kontakt i Innovasjon Norge
 - d. Lokal næringsorganisasjon
 - e. Lokal bank og finans

Spørreundersøkelsen ble gjennomført som en ren web-basert spørreundersøkelse. Spørreundersøkelsen ble sendt direkte fra Hartmark Consulting AS til respondentgruppe 2 og 3. Respondentgruppe 2 og 3 ble bedt om å returnere det utfylte skjemaet direkte til Hartmark Consulting AS. Spørreundersøkelsesskjema til respondentgruppe 1 ble sendt til leder av næringshagen som deretter sendte spørreundersøkelsesskjemaet til hver av virksomhetene i næringshagen med beskjed om at det utfylte spørreundersøkelsesskjemaet skulle returneres direkte til Hartmark Consulting AS.

Det ble presisert overfor alle tre respondentgrupper at mottatt utfylt spørreundersøkelsesskjema ville bli behandlet konfidensielt både i forhold til departementet og næringshagen. Resultatet av spørreundersøkelsen ville bare bli diskutert på aggregert nivå.

De ble purret på virksomhetene i næringshagene tre ganger med e-mail samt at lederne i næringshagene ble bedt om å følge opp personlig. Det ble også purret på eksterne kilder en gang.

Responser til spørreundersøkelsen er oppsummert i tabell 3.3.4-1

Tabell 3.3.4-1
Spørreundersøkelses respons

Respondentgruppe	Hele porteføljen	Web-respons i %
Virksomheter i næringshagene	Ca 450	Ca 48%
Næringshage ASet	33	97%
Eksterne kilder	128	51%

Bemerk at antall virksomheter i næringshagene ikke kan fastslås med 100% sikkerhet fordi det hele tiden er virksomheter både på vei inn og ut av næringshagene.

Fra tabell 3.3.4-1 kan vi se at:

- Ca 50% av virksomhetene i næringshagene har respondert - noe som anses som tilfredsstillende. Det var respons fra virksomheter i 30 av de 34 næringshagene; Hammerfest, Kirkenes, Sandane og Sand mangler av ulike årsaker.
- Det var respons fra 33 av 34 næringshageledere. Næringshagen i Rosendal har ikke respondert.

Responser fra eksterne ressurspersoner var varierende i forhold til grupperingen:

- Meget god respons fra kommunens næringsutviklingsansvarlig
- Svak respons fra fylkets næringsutviklingskontakt
- Tilfredsstillende respons fra Innovasjon Norge
- Svak respons fra lokal næringsorganisasjon
- Tilfredsstillende respons fra lokal bank og finans

Den svake responsen fra lokal næringsorganisasjon kan skyldes at dette er organisasjoner basert på tillitsverv slik at responsen er avhengig av at disse ansvarspersonene i sin fritid responderer. Det er derfor forståelig at utfylling av spørreskjema om den lokale næringshage har blitt prioritert ned. Det er derimot vanskeligere å forklare hvorfor fylkets næringslivskontakt i relativ liten grad har respondert.

3.3.5 Fase 4: Informasjonsbearbeiding, evaluering og rapportering

Informasjonsbearbeiding, evaluering og rapportering ble deretter gjennomført basert på følgende struktur:

- Bakgrunn/beskrivelse av problemstillingen
- Data/respondentobservasjoner
- Drøfting
- Konklusjoner

for hver av de spesifiserte evalueringsoppgavene. Drøftingen av de spesifiserte evalueringsoppgavene dannet deretter bakgrunn for drøfting av evalueringens hovedmål. Evalueringdelen av rapporten er derfor bygget med drøftelse av hver av de spesifiserte evalueringspunktene først, deretter en drøftelse av hovedmålene for evalueringen.

3.3.6 Reliabilitet¹⁶ og validitet¹⁷ av datagrunnlaget

Ut fra det noe begrensede tilfanget av respondenter og evalueringens behandling av primært kvalitative aspekter med noen grad av individuelt tolkningsrom, er det viktig å understreke at resultatene fra spørreundersøkelsen må betraktes som indikative og ikke absolutte.

Bruk av web-undersøkelse som metoden med påfølgende statistisk analyse gir en stor grad av reliabilitet i datagrunnlaget.

En svarprosent fra web-undersøkelsen på ca 50 er tilfredsstillende. Når det gjelder representativitet er den tilfredsstillende både for næringsvirksomhetene i næringshagene og næringshage ASet siden 100% av de aktuelle populasjonene er spurt og responsen ikke kan ses å være skjev. Imidlertid er de eksterne kompetansepersonene plukket ut av de lokale næringshagelederne og responsen er skjev mellom de ulike respondentgrupper.

¹⁶ Reliabiliteten bestemmes av hvordan målingene er utført. Betegnelsen sikter til nøyaktigheten i de ulike operasjoner i denne prosessen.

¹⁷ Validiteten avhenger av hva som er målt, om dette er de egenskaper problemstillingen gjelder. Validiteten betegner altså datas relevans for problemstillingen i undersøkelsen. Ved utformingen av den operasjonelle definisjonen forsøker en å sikre høy validitet ved å anstrenge seg til å fange opp innholdet i den teoretiske definisjonen - se f.eks Ottar Hellevik - Forskningsmetode i Sosiologi og Statsvitenskap.

Det er f.eks. mulig å anta at det er virksomheter med færrest ressurser som i minst grad har respondert. Dette kan gi grunnlag for å formulere hypoteser om at respondentene har en annen profil enn gjennomsnittet av virksomheter f.eks med gjennomgående høyere grad av "vellykkethet" og at dette derfor er virksomheter som i særlig grad har dratt nytte av næringshageprosjektet. Dette er en hypotese som ikke lar seg etterprøve uten en betydelig innsats i å analysere hvem av virksomhetene i næringshagene som har respondert og om disse kan klassifiseres som "vellykkete". Evaluatør har, av ressursmessige årsaker og i samråd med oppdragsgiver, valgt ikke å forfølge dette spørsmålet ytterligere. Ut fra gjennomgang av responsunderlaget er det imidlertid ingen indikasjon på at respondentene ikke skulle være typiske for hele populasjonen. Evaluatør vil tolke responsen fra virksomhetene som indikativ og med noe tolkningsrom.

Validiteten anses som god selv om evalueringsoppgavenes kvalitative struktur gir grunnlag for noe usikkerhet. Evaluatør har derfor som fast struktur gjengitt både enkeltpørsmål og respons uten drøfting i et eget punkt før drøftingen slik at dataforutsetningen for påfølgende drøfting og konklusjoner er gjengitt.

4 Evalueringspunktene

I sin konkretisering av evalueringsoppdraget har KR D identifisert 13 problemstillinger som de ønsker spesielt belyst som underlag for de overordnede konklusjoner og anbefalinger. Fire av problemstillingene dreier seg om effekter av satsingen som kan observeres i tilknytning til de virksomhetene som allerede er lokalisert i næringshagene. Datagrunnlaget for analysen av disse problemstillingene er primært hentet fra virksomhetene og fra næringshagelederne.

Ytterligere fire problemstillinger er knyttet til effekter utenfor næringshagens organisasjon og deltakervirksomheter. Analysegrunnlaget er her hentet primært fra representanter for eksterne informasjonskilder som kommuner, fylkeskommuner, banker og Innovasjon Norge.

De fem siste problemstillingene er av generell eller tverrgående karakter og analyseres basert på informasjon, og kombinasjon av informasjon, fra alle tre respondentgrupper.

Strukturen i gjennomgangen av de tre gruppene med problemstillinger er den samme;

- Bakgrunn/beskrivelse av problemstillingen
- Data/respondentobservasjoner
- Drøfting
- Konklusjoner

Konklusjonene er i utgangspunktet knyttet til den aktuelle problemstillingen, men bidrar også i varierende grad til underbygging av hovedkonklusjonene.

I forbindelse med evalueringsprosessen er det også introdusert en gjennomgående vurdering knyttet til identifisering av mulige forskjeller knyttet til lokaliseringsstedets størrelse. KR Ds inndeling i fire grader av sentralitet; storbyregioner, andre byregioner, større tettstedsregioner og mindre tettstedsregioner, er lagt til grunn. Vesentlige observasjoner knyttet til slike forskjeller er kommentert under hvert punkt der de forekommer og er for øvrig behandlet i punkt 4.3.

4.1 Interne effekter

4.1.1 Kan det påvises at næringshagene har bidratt til etableringer/utvikling av virksomheter som ellers ikke ville ha funnet sted uten næringshagene?

Bakgrunn

Dette er et spørsmålet om addisjonalitet som er generisk og en utfordring ved evaluering av alle typer offentlige virkemidler. Erfaringsmessig¹⁸ svarer 40-50% av de spurte at de ville ha gjennomført aktiviteten (utviklingsprosjektet, virksomhetsetableringen etc.) også uten støtte. Siden det ikke er mulig å finne/etablere noen kontrollgruppe som kan gi et grunnlag for å observere hva som hadde skjedd uten virkemiddelet, er man avhengi av et statistisk signifikant tilfang av respondenter og tillit til respondentens motivasjon for å svare korrekt.

Problemstillingen knytter seg til to faser i forholdet mellom virksomhet og næringshage; etableringsfasen og utviklingsfasen.

Data

For å belyse etableringsaspektet er det til virksomhetene i næringshagene stilt spørsmål om næringshagens betydning for etableringen av virksomheter som er lokalisert i næringshagen i dag. For om mulig å etablere et sammenlikningsgrunnlag i forhold til betydningen av andre virkemidler, er det også spurt om det var en forutsetning for etableringen at de mottok noen

¹⁸ Bl.a. basert på Hartmark Consulting AS's tidligere evalueringsoppdrag bl.a. for diverse departementer og Forskningsrådets studier av sine næringsrettede virkemidler

form for offentlig tilskudd og hvorvidt virksomheten faktisk mottok slik støtte i etableringsfasen. Resultatene er gjengitt i tabell 4.1.1-1 nedenfor.

Tabell 4.1.1-1
Betydningen av offentlig tilskudd og bistand

Betydning av offentlig bistand i % av alle svar		
	Ja	Nei
Mottok virksomheten offentlig tilskudd ved etableringen?	38	62
Var offentlig tilskudd en forutsetning for etablering?	21	79
Var bistand fra næringshagen en forutsetning for etableringen?	13	87

Fra tabell 4.1.1-1 ser vi at av det totale antall virksomheter fikk 2 av 5 offentlig støtte ved etablering, at ca halvparten av disse, dvs 1 av 5, var avhengig av tilskuddet og at 1 av 8 var avhengig av bistand fra den lokale næringshagen.

For å belyse næringshagens forhold til virksomhetenes videreutvikling er det i spørreundersøkelsen først kartlagt hvilken vekst virksomhetene faktisk har gjennomgått mht. antall årsverk og antall ansatte. Dernest er det spurt om en vurdering av næringshagens rolle i videreutviklingen av virksomheten. Dette er gjengitt i tabell 4.1.1-2 nedenfor.

Tabell 4.1.1-2
Virksomhetenes utvikling

Virksomhetenes utvikling		
	Antall ansatte	Antall årsverk
Status ved innflytting	670	609
Status 2004	822	731

Virksomhetene er dernest bedt om å angi i hvilken grad næringshagen har bidratt til virksomhetens utvikling etter at virksomheten ble lokalisert i næringshagen. Spørsmålet er åpent for å fange opp ulike behov og ulike former for bidrag. Fokus er på oppfattelsen av næringshagens betydning. På en skala fra 0 til 10, hvor 0 representerer "ingen betydning" og 10 "avgjørende betydning", ligger gjennomsnittet for samtlige næringshager på 4,4. Resultatene er gjengitt i tabell 4.1.1-3.

Tabell 4.1.1-3
Næringshagens betydning for virksomhetenes videreutvikling

Næringshagens betydning for virksomhetenes videreutvikling	Karakterintervall		
	0-2	2-5	5-10
	Næringshager med gjennomsnittsvurdering i ulike intervaller	3	14

Siden det er svært vanskelig å etablere et kvantitativt grunnlag for å vurdere næringshagens betydning for videreutviklingen av virksomhetene, er det også gjennom spørreundersøkelsen innhentet en kvalitativ vurdering fra eksterne kilder utenfor næringshagene. På spørsmålet om lokalisering i næringshagene har bidratt til en bedret overlevelsessevne for virksomheter lokalisert i næringshagene fordeler svarene seg som gjengitt i tabell 4.1.1-4.

Tabell 4.1.1-4
Næringshagens bidrag til økt overlevelsessevne vurdert av eksterne

Næringshagen har bidratt til økt overlevelsessevne, i % av alle svar			
Respondentgruppe	Ja	Nei	Vet ikke
Eksterne kilder	77	5	18
Virksomhetene i næringshagene	72	28	

Tabell 4.1.1-4 viser både virksomhetene i næringshagene og eksterne kilders vurdering av næringshagens betydning for virksomhetenes overlevelsessevne. Virksomhetene er ikke gitt svaralternativet "vet ikke".

Et annet aspekt ved virksomhetenes utvikling, veksten i antall sysselsatte pr. virksomhet, er også kartlagt gjennom undersøkelsen. Ser vi på antall ansatte pr. virksomhet ved oppstart og på tidspunktet for undersøkelsen slik de rapporteres fra næringshagene, er tallet tilnærmet konstant; i overkant av 2. Dette samsvarer med den årlige innrapporteringen fra SIVA til KR.D.

Drøfting.

Responser på spørsmålet om næringshagens betydning for etableringsprosessen fremstår som rimelig entydig; næringshagene spiller liten eller ingen rolle i virksomhetenes etableringsprosesser. Selv om en ikke ubetydelig andel av virksomhetene ble etablert før den lokale næringshagen, endrer det ikke på vurderingen av hvilken effekt/rolle næringshagen har i forhold til lokal nyetablering. Denne responsen underbygger en konklusjon om at næringshagene primært bidrar til relokalisering av arbeidsplasser og styrking av virksomhetenes overlevelsessevne.

Mens det i gruppen av de minst sentralt lokaliserte næringshagene var 15% som svarte positivt på dette spørsmålet var det kun 10% av de mer sentralt lokaliserte som svarte "ja". Det er ikke identifisert noen årsak til denne forskjellen.

Når det gjelder næringshagenes rolle i videreutvikling av virksomhetene etter at disse er lokalisert i næringshagen, er svartendensen også klar, om enn noe mer variert. På dette punktet er det også viktig å ta i betraktning at respondentene i stor grad er gründere og entreprenører som er vant til å ta og føle stort ansvar for egen virksomhet og dens utvikling.

Det siste aspektet som belyser spørsmålet om næringshagens effekt på virksomhetene er spørsmålet om økt overlevelsessevne. Selv om dette nødvendigvis blir en vurdering basert på ulike og til dels subjektive kriterier, er svarfordelingen rimelig entydig i positiv retning. Tar man "vet ikke"-gruppen til inntekt for manglende effekt blir det fortsatt et klart flertall som mener å observere en slik virkning.

Virksomhetene selv er langt mer positive til den generelle effekten på overlevelsessevne av det å være tilknyttet en næringshage enn til næringshagens spesifikke bidrag til videreutvikling. Dette kan ha mange årsaker, men det kan reflektere utfordringen med å identifisere konkrete ytelser fra næringshagen som resulterer i målbar vekst. Den generelle

effektvurderingen kan på den annen side være basert på en sammenligning med alternativet; ikke å være lokalisert i en næringshage.

Mangelen på vekst i antall ansatte i den enkelte virksomhet kan skyldes den generelle mangelen på vekst i næringslivet i store deler av den perioden de fleste av næringshagene har vært i virksomhet. Det kan også være årsaker knyttet til den typen virksomheter og personer som velger å etablere seg i, eller flyttet til, næringshagene. En grov kategorisering av virksomhetene viser en høy andel knyttet til personlig tjenesteyting og virksomheter som betjener et lokalt, stabilt marked. Det er et åpent spørsmål hvilke vekstambisjoner disse virksomhetene har.

Konklusjon

Fra drøftelse ovenfor er det mulig å påpeke følgende:

- Det er ikke mulig å påvise at næringshagene har bidratt i noen særlig grad til etableringen av nye virksomheter.
- Det er ikke mulig å påvise vesentlige effekter av næringshagene i forhold til næringshagevirksomhetenes generelle videreutvikling eller sysselsettingsøkning.
- Næringshagene har i noen grad bidratt til virksomhetenes videreutvikling.
- Både næringshagevirksomheter og eksterne kilder mener næringshagene har bidratt til økt overlevelsessevne for virksomhetene.

Hovedkonklusjon:

Næringshagene har bare i liten grad bidratt til etablering av nye virksomheter, men har i noen grad bidratt til videreutvikling.

4.1.2 I hvilken grad kan arbeidsplassene i næringshagene sies å være attraktive for kvinner og ungdom?

Bakgrunn

For å belyse denne problemstillingen kan man velge to alternativ tilnærminger. Den ene innebærer identifisering av en rekke faktorer som gjør en arbeidsplass attraktiv for hver av de to gruppene og en påfølgende kartlegging av om disse faktorene er til stede i næringshagevirksomhetene. Gjennom case-studien ble det avklart at dette var en lite egnet fremgangsmåte. Tilnærmet alle virksomhetene hadde f.eks. stor fleksibilitet mht. arbeidssted og –tid, og ingen hadde råd/tid til å tilby nyutdannet ungdom videre opplæring.

I stedet for å se etter årsak valgte evaluator derfor å kartlegge virkning; andel av de ansatte som er kvinner og andelen som er ungdom. Dette tar i utgangspunktet ikke høyde for om arbeidsplassene i næringshagen er lite attraktive, men de eneste aktuelle i området. To tilleggsaspekter er derfor inkludert for å karakterisere attraktiviteten ytterligere og for å skille mellom de to gruppene; kvinner og ungdom. Det ene aspektet er hvorvidt virksomheten vurderer arbeidsplassene som aktuelle/egnet for de to gruppene, og det andre er graden av engasjement fra kvinner i etableringsprosessen for virksomhetene.

Ved å se på egnetheten er det mulig å identifisere årsaker til eventuelle forskjeller i attraktivitet mellom de to gruppene. Engasjement i etableringsfasen kan bare i liten grad forventes av ungdom i forhold til kompetansebaserte virksomheter, mens kvinner erfaringsmessig er engasjert i å skape attraktive arbeidsplasser for kvinner når de er med i etableringsprosessen.

Ungdom er, av hensyn til andre offentlige kartlegginger, definert til å dekke gruppen 18 til 30 år. Dette innebærer at gruppen også inkluderer personer med noen års arbeidserfaring etter endt utdanning. For mange vil dette være den mest mobile fasen i forhold til varig bosted og spesielt interessant i forhold til ønsket om hjemflytting/tilflytting til distriktene. Spørreundersøkelsen har også gitt svar på hvor stor andel av de ansatte som var ungdom ved etableringen av virksomheten. Dette gir en indikasjon på "etterfyllingsgraden" for ungdom og hvorvidt det etableres arbeidsplasser som i ettertid trekker til seg ungdommer.

For å fange opp den direkte sysselsettingseffekten knyttet til næringshagens organisasjon er arbeidsplassene her kartlagt som egen gruppe.

Data

Tabell 4.1.2-1 viser andelen av arbeidsplassene som av næringshagelederne og virksomhetene i næringshagen vurderes som egnet for henholdsvis kvinner og ungdom¹⁹.

Tabell 4.1.2-1
Andel arbeidsplasser egnet for kvinner/ungdom

Andel arbeidsplasser egnet for kvinner/ungdom	
	Svar i %
Andel egnet for kvinner	81
Andel egnet for ungdom	42

Tabell 4.1.2-2 viser andelen arbeidstakere som er henholdsvis kvinner og ungdom i næringshagene.

Tabell 4.1.2-2
Andel av arbeidstakerne som er kvinner/ungdom

Andel av arbeidstakere som er kvinner/ungdom		
	Næringshagen AS	Virksomhetene i næringshagen
Andel kvinner i % av alle ansatte	53	38
Andel ungdom i % av alle ansatte	35	14

Tabell 4.1.2-3 viser andel av arbeidstakerne i næringshagen som har flyttet til kommunen på grunn av næringshagen.

Tabell 4.1.2-3
Andel av arbeidstakerne som har flyttet til kommunen pga. næringshagen

Andel av arbeidstakere som er tilflyttet pga. Næringshagen				
	Antall tilflyttede kvinner	Andel i %av de kvinnelige ansatte	Antall tilflyttede ungdommer	Andel i %av de ansatte ungdommene
Ansatte i Næringshagen AS	6	30		60
Ansatte i virksomhetene i næringshagen	44	14	47	39

Tabell 4.1.2-4 viser andel av kvinnelige næringshageledere og virksomhetsetablerere.

¹⁹ Ungdom definert som aldersgruppen 18-30 år., samme definisjon som brukt av Innovasjon Norge

Tabell 4.1.2-4
Andel av kvinnelige næringshageledere og virksomhetsetablerere

Andel av kvinnelige næringshageledere og virksomhetsetablerere		
	Antall	Andel i %
Kvinnelige næringshageledere	6	18
Kvinnelige virksomhetsetablerere	49	23

Tabell 4.1.2-5 viser andel ungdom av antall ansatt.

Tabell 4.1.2-5
Andel av ungdom blant ansatte i bedriftene i NH

Andel av ungdom blant ansatte		
	Antall	Andel i %
Ungdom ved ansettelse	161	20
Ungdom i 2004	119	14

Tabell 4.1.2-5 viser at både det totale antall ansatte ungdommer og andelen av arbeidsplassene besatt av ungdommer har gått ned.

Drøfting

Det kan innledningsvis være verdt å bemerke at fokuseringen på arbeidsplasser for kvinner og ungdom ikke er med i den opprinnelige næringshagemodellen og først blir introdusert i de formelle retningslinjene for næringshagesatsingen fra 2002.

Arbeidsplassene i næringshagevirksomhetene kan vurderes å representere spesielt attraktive arbeidsplasser for kvinner ut fra to forhold; tilstedeværelsen av et sosialt nettverk og tilgangen til praktisk støtte i belastede perioder. Ut over disse forholdene viser case-studiene at de typiske næringshagevirksomhetene representerer gjennomsnittet av småvirksomheter mht. mulighetene for å tilby fleksibel arbeidstid, hjemmearbeidsplasser, økonomisk dekning ved svangerskap etc.

Spørsmålet om arbeidsplassene er egnet for kvinner er primært et kontrollspørsmål som etablerer grunnlaget for observasjon av den faktiske kvinneandelen av arbeidsplassene. Det er få, om noen virksomheter i næringshagene som opererer i bransjer hvor arbeidsoppgavene ikke er kjønnsnøytrale.

Andelen kvinnelige ansatte og kvinnelige etablerere er i utgangspunktet ikke vesentlig forskjellig fra landsgjennomsnittet slik det fremkommer i SSBs arbeidsmarkedsundersøkelse. Det finnes ikke direkte anvendbar statistikk som belyser det mest relevante spørsmålet i forbindelse med næringshagene; representerer næringshagevirksomhetene en ny arbeids- og lokaliseringmulighet for høyt utdannede kvinner i distriktene utenom offentlig sektor? Både case-studiene og kvalitative kommentarer fra virksomheter og eksterne respondenter tyder på dette.

Blant virksomhetene i de minst sentrale lokaliseringene var 20% av etablererne kvinner, mens det i de mer sentrale lokaliseringene var 49%. Dette er en relativt stor forskjell som kan være relevant å studere nærmere med tanke på målet om å bidra til et bedre miljø for

kvinnelige etablerere i de minst sentrale lokaliseringene. Mulige årsaker til forskjellen er ikke analysert.

Ser vi på porteføljen av virksomheter i næringshagene finner vi at den dominerende gruppen er innen kategorien "annen tjenesteyting" med et gjennomsnitt i overkant av 2 ansatte. I tråd med studier av mønstre for virksomhetsetableringer i Norge er dette nettopp profilen for den typen virksomheter kvinner etablerer og synes er attraktive.

"Omtrent 80 prosent av alle nyetableringer i Norge foretas av menn. Professor ved Handelshøgskolen BI, Olav Spilling, har i sin undersøkelse av virksomhets-Norge våren 2001 funnet, at blant dem som starter nye virksomheter er det ca. 21 prosent kvinner og 79 prosent menn. Av disse danner 71 prosent av kvinnene enkeltmannsforetak, mens 55 prosent menn gjør det. For aksjeselskaper er fordelingen 26 prosent kvinner og 42 prosent menn.

Det finnes indikasjoner på at virksomhetsetableringer er langt mer kjønnssegregerte enn arbeidsmarkedet. Kvinner etablerer hovedsakelig innenfor et relativt smalt spekter av bransjer. De etablerer og leder i gjennomsnitt mindre virksomheter enn menn, målt både ved sysselsetting og omsetning. Bransjeforskjellene samsvarer med hvordan arbeidsmarkedet og utdanning i Norge er kjønnsdelt. Disse forskjellene oppstår altså fordi kvinner (samlet sett) har utdanning til, og erfaring fra, andre bransjer enn menn. Kvinner etablerer oftere virksomhet innen privat tjenesteyting, mens menn oftest etablerer innen bygg og anlegg og transport."²⁰

Når det gjelder arbeidsplassenes attraktivitet for ungdom er bildet noe annerledes. Den lave, og synkende, ungdomsandelen i forhold til landsgjennomsnittet (ca. 20%)²¹ kan ha ulike årsaker. Det er interessant å observere at færre arbeidsplasser er vurdert som egnet for ungdom enn for kvinner. Dette kan ha en sammenheng med at små, kompetansebaserte virksomheter i mindre grad har ønske om, eller mulighet til, å ansette personer uten vesentlig arbeidserfaring. Det er rimelig å anta at små, nyetablerte virksomheter i utgangspunktet vil ønske seg erfarne og selvgående medarbeidere som kan dekke flere arbeidsoppgaver i virksomheten. Generelt vil ungdom i denne aldersgruppen ha manglende relevant utdanning og/eller mangle relevant arbeidserfaring.

I de mer sentrale lokaliseringene er det prosentvis ca halvparten så mange ansatte ungdommer i virksomhetene og ca halvparten så stor tilflytting av ungdommer som i de minst sentrale lokaliseringene. Det første forholdet reflekterer den overordnede observasjonen at virksomheter i næringshagene i begrenset grad tilbyr arbeidsplasser egnet for ungdom. I de større tettstedene og byregionene er det større valgmuligheter for arbeidssøkende ungdom, noe som også naturlig påvirker andelen tilflyttet ungdom.

Utviklingstallene for andel ungdommer i virksomhetene viser også at det ikke nyansettes ungdommer i tilstrekkelig grad til å kompensere for "aldringen" i arbeidsstokken.

Selv om den prosentvise tilflyttingen er relativt høy, og at dette i seg selv er en positiv effekt, er det verdt å bemerke at volumet i datagrunnlaget er begrenset. 14 av kvinnene og 9 av ungdommene knytter seg til en enkelt virksomhet, hvilket alene beveger tilflyttingsprosenten fra henholdsvis 9 og 32 til 14 og 39.

For kvinnene knytter tilbakeflyttingen seg til muligheten for å etablere seg på hjemstedet med egen virksomhet, mens tilbakeflyttingen for ungdom fanger opp kvinner og menn som flytter etter endt utdanning. Begge effektene er i tråd med ønsket og tilsiktet virkning av næringshagesatsingen.

²⁰ Kilder: Global Entrepreneurship Monitor, "Entreprenørskap i Norge" O. Spilling

²¹ SSB Arbeidskraftundersøkelsen 2003

Konklusjoner

Fra drøftelse ovenfor er det mulig å påpeke følgende:

- Arbeidsplassene i næringshagevirksomhetene er i all hovedsak aktuelle for kvinner.
- Bare ca halvparten av arbeidsplassene i næringshagevirksomhetene er aktuelle for ungdom.
- Arbeidsplassene i næringshagevirksomhetene er attraktive for kvinner.
- Det er en relativ høy andel kvinnelige etablerere i virksomhetene.
- Arbeidsplassene i næringshagevirksomhetene synes ikke spesielt egnet for ungdom. Ungdomsandelen ligger vesentlig lavere enn i det generelle arbeidsmarkedet.
- Næringshagene har hatt en tilbakeflyttingseffekt både for kvinner og ungdom

Hovedkonklusjon:

Arbeidsplassene i næringshagene er relativt attraktive for kvinner, men er i mindre grad egnet for ungdom.

4.1.3 Er det etablert systematisk kontakt mot eksterne FoU-, kompetanse- og næringsmiljøer internt i egen region og utenfor?

Bakgrunn

Etablering av formelle og uformelle relasjoner er et sentralt tema for moderne innovasjons- og nettverksteori. I utviklingen av nye næringsrettede virkemidler og tiltak er det derfor lagt vekt på at nettverksbygging skal inngå som et viktig element i aktiviteter og tjenestetilbud.

Næringshagene har i tillegg en rolle å spille i forhold til det regionale innovasjonssystemet hvor en rekke aktører utvikler og tilbyr kunnskap og tjenester. Problemstillingen som er reist av KRD i denne evalueringen er derfor fulgt opp detaljert i forhold til hvilke nettverksstrukturer som utvikles og utnyttes.

Det er også i spørreundersøkelsen skilt mellom nettverksarbeid som involverer aktører utenfor næringshagens egen region og de nettverkene som er lokalt/regionalt fokusert. Dette skillet fanger også opp noe av markeds- og kompetansefokus til næringshagevirksomhetene; et fokus som reflekteres i næringshagelederens prioritering mellom tjenester som tilbys virksomhetene.

En nærmere diskusjon av nettverk og næringshagens rolle følger i hovedpunkt 5, men det er for tolkningen av ovenstående problemstilling verdt å understreke at nettverk er bygget opp om ulike typer relasjoner:

- Relasjoner mellom individer
- Aktivitetsrelasjoner mellom organisasjoner
- Ressursrelasjoner mellom organisasjoner

Typen relasjon og nettverk som er mest relevant og nyttig vil avhenge av virksomhetens karakter og markedsmessige fokus.

Det er totalt stilt tolv spørsmål til virksomhetene knyttet til nettverksbygging. Ni av disse er også stilt næringshagelederne for å kunne vurdere ulike syn og innsikter knyttet til nettverksarbeidet.

Kompetansemiljøer er definert som høyskole/universitet/institutt utenom FoU og næringsmiljøer er definert som næringsorganisasjoner, bransjeforeninger o.l. Regioner i denne sammenhengen er, i samråd med referansegruppen, definert til landsdel; Nord-Norge, Midt-Norge, Vestlandet, Sørlandet og Østlandet.

Data

Vurderingene til næringshagevirksomhetene mht. FoU-kontakt er gjengitt i tabell 4.1.3-1 nedenfor.

Tabell 4.1.3-1
Systematisk kontakt med FoU-miljøer

Systematisk kontakt mot FoU-miljøer				
	Virksomheter		Næringshageledere	
	Ja	Nei	Ja	Nei
Kontakt utenfor regionen i % av alle svar	23	77	65	35
Kontakt i egen region i % av alle svar	22	78	72	28

Vurderingene til næringshagevirksomhetene mht. kontakt med kompetansemiljøer er gjengitt i tabell 4.1.3-2 nedenfor.

Tabell 4.1.3-2
Systematisk kontakt med kompetansemiljøer

Systematisk kontakt med kompetansemiljøer				
	Virksomheter		Næringshageledere	
	Ja	Nei	Ja	Nei
Kontakt utenfor regionen i % av alle svar	44	56	61	29
Kontakt i egen region i % av alle svar	47	53	97	3

Vurderingene til næringshagevirksomhetene mht. kontakt med næringsmiljøer er gjengitt i tabell 4.1.3-3 nedenfor.

Tabell 4.1.3-3
Systematisk kontakt med næringsmiljøer

Systematisk kontakt med næringsmiljøer				
	Virksomheter		Næringshageledere	
	Ja	Nei	Ja	Nei
Kontakt utenfor regionen i % av alle svar	47	53	61	29
Kontakt i egen region i % av alle svar	58	42	97	3

I spørreundersøkelsen er både virksomheter og næringshageledere bedt om å vurdere næringshagens betydning for etablering av systematisk kontakt med de ulike miljøene.

Vurderingsskalaen går fra 0; ingen betydning, til 10; avgjørende betydning. Resultatene er gjengitt i tabell 4.1.2-4 nedenfor.

Tabell 4.1.3-4
Næringshagens betydning for systematiske kontakter med eksterne miljøer

Vurdering av næringshagens betydning for kontaktvirksomhet mot eksterne miljøer på en skala fra 0 til 10		
Næringshagens betydning for kontakt med	Næringshageleder	Virksomheter i næringshagen
FoU-miljøer	6,1	3,0
Kompetansemiljøer	6,3	3,8
Næringsmiljøer	6,2	3,8

Drøfting

Datagrunnlaget for dette punktet i spørreundersøkelsen er relativt omfattende. Tendensen i svarene er entydig. Kontaktvirksomheten er undersøkt langs to akser; graden av kommersiell relevans – fra FoU via kompetansemiljøer til næringsmiljøer - og nærhet til egen lokalisering. Det siste punktet er behandlet videre og må sees i sammenheng med punkt 4.1.4 nedenfor.

Grovt sett kan vi observere at det er økende kontaktvirksomhet og bidrag fra næringshagen desto nærmere kontakten kommer den kommersielle aktiviteten, dvs. næringsmiljøer, og det lokale/regionale miljøet. Dette er ingen overraskende tendens, hverken ut fra næringshagenes rolle og fokus eller ut fra virksomhetenes karakter og fokus. Det påfølgende punkt 4.3.2 i evalueringen viser eksempelvis at næringshagevirksomhetene er lite FoU-intensive og ser kundene som sin viktigste kilde til ny kunnskap

I tillegg er det i spørreundersøkelsen lagt grunnlag for en sammenlikning av synspunktene til virksomhetene og næringshagelederne. Det er et betydelig sprik i vurderingen av næringshagenes betydning for kontaktvirksomheten overfor eksterne miljøer. Tendensen langs de to aksene som er undersøkt er lik; økende betydning med økende kommersiell relevans og geografisk nærhet.

Spriket mellom de to vurderingene kan ha en rekke årsaker bl.a. synlighet, fokus, prioritering og grunnleggende holdning til verdien av egen innsats. Både næringshagelederne og mange av virksomhetslederne er typiske gründere som legger stor vekt på å ta ansvar for, og synliggjøre, egen virksomhet.

Konklusjoner

Fra drøftelse ovenfor er det mulig å påpeke følgende:

- Næringshagene bidrar i relativt liten grad til etablering av systematiske kontakter mot FoU-miljøer, men er noe mer aktive mot kompetansemiljøer.
- Næringshagene bidrar mest til kontaktvirksomheten mot næringsmiljøer i egen region, men vurderes av virksomhetene å ha en begrenset betydning for etablering av slike kontakter
- Det er en markert og systematisk forskjell mellom virksomhetenes og næringshageledernes syn på næringshagenes betydning for kontaktetablering med eksterne miljøer.

Hovedkonklusjon:

Virksomhetene vurderer næringshagenes betydning for etablering av eksterne kontakter som lav.

4.1.4 I hvilken utstrekning har leietakerne lyktes med å etablere nettverk, samarbeid og felles prosjekter internt i næringshagemiljøet, og dermed oppnådd synergieffekter?

Bakgrunn

Problemstillingen i dette punktet retter seg mot et kjerneområde for næringshagens aktivitet og for departementets opprinnelige motivasjon for å etablere satsingen. Betydningen av nettverk er understreket i punkt 4.1.3 og er konkretisert ytterligere gjennom drøftingen av de interne prosessene mellom virksomheter i samme næringshage.

Grunnlaget for etablering og utnyttelse av de interne nettverkene vil variere noe med næringshagens organisering og lokalisering, men også med graden av markedsmessige fellesinteresser mellom virksomhetene. Siden hovedtyngden av virksomhetene er knyttet til ulike typer tjenesteyting og mange av dem betjener et lokalt marked, synes forholdene å ligge godt til rette for konkret samarbeid og synergieffekter.

I spørreundersøkelsen er virksomhetene bedt om å identifisere tre ulike aspekter knyttet til de interne samarbeidsprosessene. Spørsmålet om konkrete synergieffekter er stilt åpent for å fange opp positive effekter av ulik karakter som vil variere mellom virksomheter; noen kan ha markedssynergieffekter mens andre opplever teknologisynergieffekter. Kravet er at samarbeidet skal gi styrkede konkurranseforutsetninger.

Data

Spørsmålene om intern nettverksvirksomhet er stilt alle virksomhetene i næringshagen. Resultatet er gjengitt i tabell 4.1.4-1 nedenfor.

Tabell 4.1.4-1
Interne nettverk og synergieffekter

Interne nettverk, konkret samarbeid og synergier		
	Ja	Nei
Er det etablert interne nettverk i næringshagen (i % av alle svar)	91	9
Er det etablert konkret samarbeid med virksomheten (i % av alle svar)	82	18
Er det konstatert konkrete synergieffekter av samarbeidet (i % av alle svar)	65	35

Drøfting

Lokalisering i næringshagene bidrar til en omfattende intern nettverksbygging. Vi ser videre at den interne nettverksbyggingen har i stor grad ført til konkret samarbeid mellom virksomheter som deltar i de interne nettverkene.

Nettverksbyggingen og det konkrete samarbeidet fører videre til at virksomheter i næringshagene får en høy grad av konkrete synergieffekter.

Disse svarene viser at nettverkstankegangen bak etableringen av næringshagesatsingen har vært riktig. Det er normalt antatt i moderne innovasjonsteori at det er en direkte sammenheng mellom innovasjon og nettverksbygging. Videre er det i teorien en sammenheng mellom innovasjon og konkurranseevne.

Svarene bygger også opp under vurderingen i punkt 4.3.3 knyttet til styrkingen av virksomhetenes overlevelsessevne.

Konklusjoner

Fra drøftelse ovenfor er det mulig å påpeke følgende:

- Virksomhetene utnytter aktivt næringshagelokaliseringens muligheter som nettverksarena
- Et klart flertall av virksomhetene etablerer konkret samarbeid med andre virksomheter i næringshagen
- Et klart flertall utvikler konkrete synergieffekter i form av bedre konkurranseforutsetninger.

Hovedkonklusjon:

Lokalisering i en næringshage fører i høy grad til utvikling av interne nettverk. Nettverkene fører i høy grad til konkret samarbeid mellom virksomheter i næringshagen og konkrete synergieffekter for den enkelte virksomhet.

4.2 Eksterne effekter

4.2.1 I hvilken grad har næringshagene bidratt til - eller vil kunne bidra til - utvikling av kunnskapsbasert arbeidsplasser i Distrikts-Norge ?

Bakgrunn

Med utgangspunkt i en definisjon av "kunnskapsbaserte arbeidsplasser"²², omforent med referansegruppen og oppdragsgiver, er det teoretisk mulig å definere flere ulike typer utviklingseffekter. De viktigste er:

1. Næringshagenes bidrag til utvikling av virksomheter i næringshager - nye og etablerte
2. Næringshagenes bidrag til utvikling av virksomheter utenfor næringshager som har sitt utspring i fra næringshagene
3. Næringshagenes bidrag til utvikling av virksomheter som er etablert på bakgrunn av nye markeder/behov som grunnes næringshagene og/eller virksomhetene i næringshagene
4. Næringshagenes bidrag til utvikling av virksomheter som er etablert fordi næringshagene har inspirert til oppstart

Case-studiene viste at det, på bakgrunn av næringshagenes relativt korte gjennomsnittlige alder - ca 2,5 år, ville være mest hensiktsmessig å basere undersøkelsen av denne problemstillingen på svar fra to av respondentgruppene:

1. Virksomhetene i næringshagene
2. Eksterne kilder

Spørsmålet kan videre deles i to:

- Hva har næringshagene faktiske bidrag vært? Dette bidraget - gitt en målbar definisjon av "bidraget" - kunne i teorien måles. Imidlertid vil det være meget vanskelig eller helt umulig å skille andre faktorer som også kan ha bidratt til en målt utvikling fra næringshagenes bidrag. Problemstillingen er derfor målt ut fra indirekte kriterier - som f.eks næringshagenes betydning for oppstart av ny virksomhet etc - samt bruk av kvalitative spørsmål
- Vil næringshagenes bidra fremover i tid? Denne problemstillingen vil måtte måles basert på bruk av kvalitative spørsmål.

Sider ved denne problemstillingen er også belyst i punkt 4.1.1.

²² Eks: "Arbeidsplasser hvor verdiskapning i hovedsak kommer fra ikke-fysiske innsatsfaktorer"

Data

Evalueringen har først sett på viktigheten av ulike former for offentlig bidrag til virksomhetene og betydningen av disse. Den første problemstillingen som ble undersøkt var om bidraget var viktig for oppstarten. Resultatet er sammenfattet i tabell 4.2.1-1

Tabell 4.2.1-1
Mottok virksomheten noen form for offentlige tilskudd ved etablering av virksomheten

Mottak av offentlig tilskudd ved etablering	Ja	Nei
I % av alle svar	38	62

Viktigheten av offentlige tilskudd til de virksomheter som mottok slike tilskudd i forbindelse med etablering ble undersøkt. Resultatene er vist i tabellen 4.2.1-2 nedenfor.

Tabell 4.2.1-2
Var forutsetningen for etableringen av virksomheten at den mottok offentlige tilskudd ved etableringen

Var offentlige tilskudd en forutsetning for etablering	Ja	Nei
I % av alle svar	21	79

Næringshagenes bidrag til virksomhetsetablering er gjengitt i tabell 4.2.1-3 nedenfor.

Tabell 4.2.1-3
Var forutsetningen for etableringen av virksomheten at næringshagen bidro

Var bidrag fra næringshagen en forutsetning for etablering	Ja	Nei
I % av alle svar	13	87

Etter å ha undersøkt betydning av bidragene fra næringshagene ved etablering, ble næringshagenes betydning for virksomhetens utvikling etter etablering undersøkt. Resultatene er gjengitt i tabell 4.2.1-4 nedenfor.

Tabell 4.2.1-4
I hvilken grad har næringshagen bidratt til virksomhetens utvikling etter at virksomheten ble lokalisert i næringshagen

Næringshagens bidrag til virksomhetens utvikling	Skala 0 til 10
Gjennomsnitt av alle svar	4,4

Skalaen er fra 0 - ingen bidrag til 10 vesentlig bidrag.

Videre ble eksterne kilders vurdering undersøkt. De eksterne kildenes vurdering av i hvilken grad næringshagen har bidratt til - eller vil kunne bidra til - utvikling av kunnskapsbaserte arbeidsplasser i distrikts-Norge er gjengitt i tabell 4.2.1-5 nedenfor.

Tabell 4.2.1-5
Eksterne kilders syn på
i hvilken grad næringsshagen har bidratt til - eller vil kunne bidra til
- utvikling av kunnskapsbaserte arbeidsplasser i distrikts-Norge

Svar	Ingen	Liten	Noen	Stor
Grad av bidrag til utvikling av arbeidsplasser i % av alle svar	1	4	54	41

De eksterne kildene ble videre spurt om etableringen av næringsshagen har påvirket etableringsratene, dvs oppstart av nye lokale virksomheter utenfor næringsshagen. Svarene er gjengitt i tabell 4.2.1-6 nedenfor.

Tabell 4.2.1-6
Eksterne kilders syn på
om etableringen av næringsshagen har påvirket etableringsraten
dvs oppstart av nye lokale virksomheter utenfor næringsshagen

Svar	Ja	Nei	Vet ikke
Positiv påvirkning av næringsshagen på lokal etableringsrate i % av alle svar	42	29	29

Bemerk at de eksterne kildene hadde mulighet til å svare "vet ikke".

Drøftelse

Det går frem av tabell 4.2.1-1 at ca 40% av alle virksomhetene i næringshagene mottok offentlige tilskudd ved etablering av virksomheten. Det viktige spørsmålet er om dette relativt høye mottak av offentlige tilskudd²³ var en forutsetning for nyetablering.

Svarene i tabell 4.2.1-2 viser at 1 av 2 av de nyetableringer som fikk tilskudd ikke ville ha blitt etablert uten det offentlige tilskuddet. Tilskuddene kan derfor karakteriseres som å ha middels addisjonalitet hvis formålet har vært å nå de virksomhetene som bare hadde blitt etablert fordi de mottok offentlige tilskudd. Som påpekt ovenfor i punkt 4.1.1 er dette på nivå med addisjonalitetseffekten fra andre næringsutviklingsvirkemidler. Tabell 4.2.1-1 viser at det var ca 20% av nyetableringene som forutsatte offentlige tilskudd.

Det er viktig å se på i hvilken grad næringshagene bidrar etter at virksomhetene er etablert i næringsshagen. Det fremgår av tabell 4.2.1-4 at, på en skala fra 0 - intet bidrag til 10 - vesentlig bidrag, virksomhetene i næringsshagen mener at næringsshagen bidrar i noen grad - score 4.4. Dette kan synes lavt når f.eks næringshagenes betydning for intern nettverksbygging er høy og at faktiske synergieffekter er konstatert fra virksomhetenes side.

I underkant av halvparten av de eksterne kilder mener at næringshagene bidrar i stor grad til utvikling av kunnskapsbaserte arbeidsplasser i distrikts-Norge. Så godt som ingen mener at næringshagene ikke har noen positiv effekt. Imidlertid må det påpekes at de eksterne kildene ikke har uttalt seg basert på direkte faktiske opplysninger, men det generelle inntrykk de har fra sine ståsteder. Validiteten av svarene må derfor anses som lav. Imidlertid gir svarene en entydig inntrykk av en positiv oppfatning av næringshagenes bidrag.

²³ Bemerk at undersøkelsen ikke har undersøkt størrelsen på offentlig tilskudd.

Når de eksterne kildene blir bedt om å svare på spørsmålet om næringshagens påvirkning på den lokale etableringsraten ser vi at svaralternativene "nei" og "vet ikke" utgjør ca 54% mens "ja" utgjør ca 45%. Sammenlignet med vurderingen av næringshagens betydning for utvikling av kompetansearbeidsplasser, er de eksterne kildene mindre positive til næringshagens effekter på lokale etableringsrater.

Konklusjoner

Fra drøftelse ovenfor er det mulig å trekke følgende konklusjoner:

- Ca 40% av virksomhetene i næringshagene mottok offentlig tilskudd ved etablering
- For ca 20% av virksomhetene i næringshagene var dette en forutsetning for etableringen
- Denne form for offentlige tilskuddsordninger går til like mange virksomheter hvor tilskuddet var en forutsetning for etablering som de som likevel hadde blitt etablert selv uten offentlig tilskudd.
- Næringshagens bidrag som en forutsetning for etablering var meget lav - 13%
- Næringshagens bidrag til virksomhetenes utvikling i næringshagene er ikke vesentlig, men av betydning.

Hovedkonklusjon

Det er rimelig å konkludere med at næringshagene i liten grad er viktig for etablering av kunnskapsbaserte virksomheter i distrikts-Norge, men at de har betydning for utvikling av virksomhetene etter etablering.

4.2.2 Har etablering av næringshager påvirket etableringsrater, overlevelsessevne m.v. for øvrige lokale virksomheter/næringsliv?

Bakgrunn

Denne problemstillingen innebærer et stort referanseproblem. En sammenlikning med tiden før etableringen av næringshagene vil involvere en omfattende justering for endring i rammebetingelser, mens et valg av et sammenlikningsdistrikt uten næringshage stiller krav til en høy grad av sammenfall i næringsstruktur.

På denne bakgrunn er problemstillingen illustrert ved å undersøke vurderingen til eksterne kilder mht. næringshagens effekt på overlevelsessevne til lokalt næringsliv lokalisert utenfor næringshagen. I tillegg er responsen sammenlignet med næringshagevirksomhetenes vurdering av næringshagens betydning for egen overlevelsessevne.

Det antas at særlig de eksterne kildene som arbeider med en grenseflate mot det øvrige lokale næringsliv - f.eks bank/finans og Innovasjon Norge - har en viss bakgrunn for å kunne svare objektivt på spørsmålet.

Data

Resultatene på spørsmål til eksterne kilder er gjengitt i tabell 4.2.2-1 nedenfor.

Tabell 4.2.2-1
Har etablering av næringshagen påvirket overlevelsessevnen av eksisterende virksomheter utenfor næringshagen positivt

Svar	Ja	Nei	Vet ikke
Positiv påvirkning av næringshagen på lokal overlevelsessevne av eksternt næringsliv i % av alle svar	38	31	31

Det fremgår av tabell 4.2.2-1 at ca 1/3 er positive, ca 1/3 er negative mens ca 1/3 svarer "vet ikke".

Holdningen til virksomhetene i næringsshagen mht. bedret egen overlevelsessevne er undersøkt. Se for øvrig punkt 4.3.3. Dette er oppsummert i tabell 4.2.2-2 nedenfor.

Tabell 4.2.2-2
Har lokalisering i næringsshagen bidratt til
å bedre overlevelsessevnen for din virksomhet

Bedret overlevelsessevne som konsekvens av næringshagelokalisering	Ja	Nei
I % av alle svar	72	28

Drøftelse

Som diskutert innledningsvis er problemstillingen meget vanskelig å teste ut med høy grad av validitet. Som det fremgår av tabell 4.4.2-2 er hele 3 av 4 virksomheter i næringshagene av den oppfatning at deres overlevelsessevne er bedret etter at de etablerte seg i næringsshagen. Problemstillingen er derfor om den positive holdningen til næringshagens bidrag til økt overlevelsessevne fra virksomhetene i næringsshagen har påvirket det eksterne næringsliv gjennom indirekte mekanismer som eksempelvis:

- Læring av virksomheter i næringsshagen som lykkes - eksemplets makt
- Direkte eller indirekte fordel av nettverksbyggingen i næringsshagen
- Bedre tilgang på kompetanse
- Kultur og klima for næringsutvikling og innovasjon
- Mer positive interne/ eksterne holdninger til kommunen
- Bedret image for regionen

Det kan imidlertid også anføres at hvis to virksomheter som er i direkte konkurranse i samme bransje er lokalisert i og utenfor næringsshagen og at virksomheten i næringsshagen har fått bedret overlevelsessevne så kan det bety at den eksterne virksomheten har fått en mer brysom konkurrent og derfor svekket konkurransevne.

1/3 av de eksterne kildene indikerer at virksomhetene utenfor næringsshagen har fått bedret overlevelsessevne. Som diskutert ovenfor er dataenes validitet usikker. Imidlertid er det rimelig å anta at responsen fra lokale banksjefer som finansierer det lokale næringsliv har høy grad av validitet. Det fremgår av bakgrunnstallene at denne responsgruppen mener at næringshagene har hatt en positiv påvirkning av også det eksterne næringslivs overlevelsessevne.

Konklusjoner

Fra drøftelse ovenfor er det mulig å trekke følgende konklusjoner:

- Ca 1/3 av eksterne kilder mener at også lokale virksomheter utenfor næringshagene har fått bedret overlevelsessevne pga. av næringshageetableringen
- Ca 3 av 4 virksomheter i næringsshagen mener at de har fått bedret overlevelsessevne
- Ca 40% av eksterne kilder med lokal bank/finans bakgrunn mener at også lokale virksomheter eksternt til næringshagene har fått bedret konkurransevne pga av næringshageetableringen. Datagrunnlaget er imidlertid lite.

Hovedkonklusjon

Det er rimelig å konkludere med at det er indikasjoner på at næringshagene har bidratt til å bedre overlevelsessevnen også til lokale virksomheter utenfor næringsshagen.

4.2.3 I hvilken grad har næringshage-etableringen bidratt til engasjement og mobilisering lokalt og regionalt, herunder oppnådd lokal/regional medfinansiering i etablerings- og utviklingsfasen

Bakgrunn

Aspekter som "engasjement" og "mobilisering" er klart kvalitative i sin natur. I samråd med oppdragsgiver og referansegruppen er problemstillingen begrenset til å gjelde næringshagen og ikke generelt i forhold til kommunen, lokalt næringsliv og lignende. Begrepene lokalt og regionalt tolkes i utgangspunktet til å gjelde kommunenivået og en naturlig samhørende region under fylkesnivå.

Det er grunn til å anta at lokalt bidrag i selve etableringen av næringshagen er viktig for det senere lokale/regionale engasjement. Årsaken til dette ligger både i at et økonomisk engasjement fører til økt grad av oppfølging/tilrettelegging og at et følelsesmessig engasjement bidrar til spredning av positive holdninger og beslutninger i lokalmiljøet.

Data

En oversikt over hvem som bidro til selve etableringen er vist i tabell 4.2.3-1 nedenfor.

Tabell 4.2.3-1
Hvem bidro til etableringen
av næringshagen

Bidragsyter til etablering	% av alle næringshager
Siva	100
Kommunen	91
Fylket	79
Innovasjon Norge	27
Andre lokale aktører	97

Med andre lokale aktører menes lokale næringsutviklingsfond/selskaper, lokale banker, lokale private investorer/selskaper etc. Siden SIVA administrerer ordningen for departementet er svarprosenten som forutsatt. Vi ser også at både kommunen og fylket er viktige samarbeidspartnere mens Innovasjon Norge bidrar i hver fjerde etablering. I nesten alle etableringene er også andre lokale interessenter med. Størrelsen og form på de ulike parters bidrag er ikke undersøkt.

Denne problemstillingen er ytterligere belyst i tabell 4.2.3-2 nedenfor.

Tabell 4.2.3-2
I hvilken grad var det lokal og regional medfinansiering
i etablerings- og utviklingsfasen av næringshagen

Grad av lokal/regional medfinansiering	Skala 0 til 10
Gjennomsnitt av alle svar	6,7

På skalaen fra 0 til 10 som er benyttet representerer 0 ingen lokal/regional finansiering mens 10 representerer all finansiering. De lokale næringshagelederne har videre vurdert engasjement og mobilisering lokalt og regionalt. Dette er gjengitt i tabell 4.2.3-3 nedenfor.

Tabell 4.2.3-3
I hvilken grad har næringshage etableringen
bidratt til engasjement og mobilisering lokalt og regionalt
- næringshagelederne

Svar	Ingen	Liten	Noen	Stor
Grad av bidrag i engasjement og mobilisering lokalt og regionalt i % av alle svar	0	0	44	56

Samme spørsmål ble også stilt til de eksterne ressurspersonene. Dette er gjengitt i tabell 4.2.3-4 nedenfor.

Tabell 4.2.3-4
I hvilken grad har næringshage etableringen
bidratt til engasjement og mobilisering lokalt og regionalt
- eksterne kilder

Svar	Ingen	Liten	Noen	Stor
Grad av bidrag i engasjement og mobilisering lokalt og regionalt i % av alle svar	0	3	48	49

Vi ser en høy grad av sammenfallende svar.

Drøftelse

Vi ser at det lokale bidraget til etableringen av næringshagen har vært meget høyt. Dette fremgår både fra tabell 4.2.3-1 og fra tabell 4.2.3-2. Det som er spesielt viktig er at nesten alle etableringene har andre enn de vanlige offentlige aktører som bidragsytere. Dette viser en relativ høy grad av lokalt/regionalt engasjement.

Det er rimelig å anta at den relativ høye graden av lokal medfinansiering til etableringen av den lokale næringshage har økt interessen for næringshagen og bidratt til å øke det generelle lokale/regionale engasjementet. Fra tabellene 4.2.3-3 og 4.2.3-4 er det en meget høy grad av samsvar mellom svarene ved at nesten alle mener at næringshagen har bidratt til lokalt/regionalt engasjement og mobilisering i noen grad og at ca halvparten mener at bidraget er av stor betydning.

Dette svarbildet samsvarer godt med evaluators inntrykk fra case-studiene.

Konklusjoner

Fra drøftelse ovenfor er det mulig å trekke følgende konklusjoner:

- Høyt lokalt/regionalt bidrag til etablering av den lokale næringshage
- Etableringen av næringshagen har bidratt i stor grad til engasjement og mobilisering lokalt.

Hovedkonklusjon

Det er rimelig å konkludere med at næringshageetableringen har vært en viktig bidragsyter til lokalt engasjement og mobilisering.

4.2.4 Har næringshagene hatt noen vesentlig betydning for den lokale/regionale verdiskapningen ?

Bakgrunn

Bidraget til verdiskapning fra næringshagene kan komme både fra virksomheter i næringshagene og i form av økt aktivitet i virksomheter utenfor næringshagene. Denne problemstillingen presenterer åpenbare utfordringer til å skille betydningen av næringshagene fra andre påvirkningsfaktorer som skattepolitikk, tilgangen på risikokapital, andre offentlige virkemidler etc.

Evaluator har valgt å undersøke denne problemstillingen ved å kartlegge de eksterne kilders vurdering. Denne er gjengitt i tabell 4.2.4-1 nedenfor.

Tabell 4.2.4-1
På hvilken måte har næringshagen bidratt
til lokal/regional verdiskapning, hvis noen

Svar	Ingen betydning	Etablering av nye arbeidsplasser	Kjøp av lokale produkter/ tjenester	Annet
Måte næringshagen har bidratt til lokal/regional verdiskapning, svar i % av respondenter	6	83	63	11

Det fremgår fra tabell 4.2.4-1 at den lokale/regionale verdiskapningen både består i nye arbeidsplasser direkte og av kjøp av lokale produkter og tjenester.

Drøftelse

Det fremgår av de eksterne kilders svar at den lokale verdiskapningen i hovedsak dreier seg om nye arbeidsplasser og at kjøp av lokale tjenester og produkter har økt. Andre faktorer som økt lokal kapitaltilgang, økt kompetanse etc er ikke undersøkt direkte, men det lave antallet som har svart alternativ "annet" indikerer at de eksterne kildene ikke har erfart at andre mulige parametere har vært viktige.

Konklusjoner

Fra drøftelse ovenfor er det mulig å trekke følgende konklusjoner:

- Næringshagenes bidrag til lokal verdiskapning består i hovedsak av nye arbeidsplasser
- Næringshagenes bidrag til lokal verdiskapning består også i stor grad av økt lokal leveranse av varer og tjenester
- Andre parametere har i liten grad vært påvist

Hovedkonklusjon

Det er rimelig å konkludere med at i den grad næringshageetableringen har bidratt til lokal/regional verdiskapning, har dette vært i form av økt lokal sysselsetting og økt tjeneste- og produktleveranser.

4.3 Andre effekter

4.3.1 Har næringshagene gitt en større effekt enn det en alternativ anvendelse av virkemidlene kunne gitt ?

Bakgrunn

Dette spørsmålet er viktig å kunne besvare, men samtidig vanskelig å få frem underlag for. For å besvare dette spørsmålet er det både nødvendig å presisere hvilke effekter man

ønsker å vurdere (arbeidsplasser, verdiskapning etc.), og hvilke alternative anvendelser virkemidlene (den finansielle støtten, nettverkene, kontorlokalene) kunne ha hatt. Den generelle kontrafaktiske problemstilling gjør at utreder har valgt å stille dette som et åpent spørsmål til respondentgruppen eksterne kilder hvor effekten er - etter avklaring med departementet - presisert til antall arbeidsplasser. Validiteten til dataene kan generelt være lav.

Data

Responser fra de eksterne kilder er gjengitt i tabell 4.3.1-1 nedenfor.

Tabell 4.3.1-1
Har næringshagesatsingen gitt en større effekt enn
det en alternativ anvendelse av virkemidlene kunne gitt målt i arbeidsplasser

Svar	Ja	Nei	Vet ikke
Har næringshagenes gitt større effekt på antall arbeidsplasser i forhold til alternativ anvendelse av virkemidlene - i % av alle svar	43	5	51

Drøfting

Det fremgår av tabell 4.3.1-1 at det er relativt mange som ikke kan gi noe annet svar enn "vet ikke". Av de som har svart "ja" eller "nei" svarer nesten alle "ja". De eksterne kildene består bl.a. av kompetansepersoner som kjenner de offentlige virkemidlene godt dvs næringsutviklingsansvarlig i kommuner, næringsutviklingsansvarlige i fylker samt Innovasjon Norge. Disse utgjør ca ¾ av respondentene av de eksterne kildene. På denne bakgrunn er det sannsynlig at denne gruppens vurderinger må kunne karakteriseres som basert på faktisk relevant kompetanse.

Selv om det ikke er lagt opp til noen kvantitativ analyse av dette forholdet er det verdt å registrere at det i perioden 1998 til og med 2004 er bevilget i alt kr 176 mill. Disse midlene vet vi i hovedsak er blitt samfinansiert med regionale og lokale midler slik at vi snakker her om en totalinnsats i størrelseordenen 342 mill. og for totalperioden antas det benyttet ca en halv milliard dersom vi forutsetter full bruk av bevilgningene.

Konklusjoner

Fra drøftelse ovenfor er det mulig å trekke følgende konklusjoner:

- Ca halvparten av respondentene mener at næringshagesatsingen har gitt større effekt målt i antall arbeidsplasser enn alternativ anvendelse av virkemidlene
- Det er nesten ingen som mener at alternativ anvendelse av virkemidlene ville gitt større effekt målt i antall arbeidsplasser
- Det er usikkerhet i forhold til konklusjonene pga høy "vet ikke"-prosent

Hovedkonklusjon

Det er indikasjoner på at næringshagesatsingen målt i antall arbeidsplasser har hatt større effekt enn alternativ bruk av virkemidlene. Imidlertid er det relativ stor usikkerhet knyttet til konklusjonen.

4.3.2 Skiller næringshagevirksomhetene seg fra omkringliggende næringsliv mht. Eksempelvis bruk av FoU, produktutvikling, eksternt samarbeid?

Bakgrunn

Denne problemstillingen er svært vanskelig å belyse uten å foreta en omfattende, parallell undersøkelse av næringslivet i et stort antall av de distriktene hvor næringshagene er lokalisert. I samråd med referansegruppen og oppdragsgiver har vi i stedet valgt å foreta en

sammenligning med et landsdekkende utvalg av virksomheter som ble kartlagt i forbindelse med evalueringen av TEFT-programmet i Forskningsrådet.

Programmet hadde som mål å koble FoU-institutter med lite FoU-erfarne virksomheter, hovedsaklig innenfor de distriktpolitiske virkeområdene. Selv om identifisering av en egnet FoU-utfordring i virksomheten var en forutsetning for deltakelse i programmet, fremstår utvalget som bredt sammensatt med hovedvekt på produktutvikling. TEFT henvendte seg bare i begrenset grad til rene tjenesteytende virksomheter.

Siden problemstillingen i næringshageevalueringen er å sammenligne næringshagevirksomhetene med det omkringliggende næringslivet, er TEFT-utvalget vurdert som rimelig egnet. Eksempelvis ligger ca 65% av virksomhetene innenfor offentlige tiltaksområder. Allerede i case-studiene ble det klarlagt at næringshagene var spesielt attraktive for mindre virksomheter innen tjenesteyting og dermed representerte en skjevfordeling i forhold til det samlede lokale næringslivet.

Næringshagevirksomhetene er stilt de samme spørsmålene som TEFT-virksomhetene.

Data

Næringshagevirksomhetene er bedt om å indikere hvorvidt de har drevet egen FoU-virksomhet for å se om de skiller seg fra omkringliggende næringsliv. Responsen er gjengitt i tabell 4.3.2-1 og sammenlignet med TEFT-utvalget av virksomheter som kan sies å være representativt for næringsliv utenfor næringshagene.

Tabell 4.3.2-1
Virksomheters FoU-aktivitet

Har virksomheten drevet egen FoU?				
	Næringshagevirksomhetene		TEFT-virksomhetene	
Svar	Antall	%	Antall	%
Ja	58	27	78	66
Nei	155	73	41	35
Totalt	213	100	119	100

Næringshagevirksomhetene er bedt om å indikere hvorvidt de har benyttet FoU-institutter i sitt utviklingsarbeid. Responsen er gjengitt i tabell 4.3.2-2 og sammenlignet med utvalget fra TEFT-evalueringen.

Tabell 4.3.2-2
Virksomheters anvendelse av FoU-institutter

Har virksomheten benyttet FoU-institutter i sitt utviklingsarbeid?				
	Næringshagevirksomhetene		TEFT-virksomhetene	
Svar	Antall	%	Antall	%
Ja	39	18	55	46
Nei	175	82	64	54
Totalt	214	100	119	100

Næringshagevirksomhetene er bedt om å indikere hvorvidt de har kjennskap til navngitte FoU-institutter. Responsen er gjengitt i tabell 4.3.2-3 og sammenlignet med utvalget fra TEFT-evalueringen.

Tabell 4.3.2-3
Virksomhetenes kjennskap til navngitte FoU-institutter

Har virksomheten kjennskap til SINTEF, RF, CMI og/eller NORUT?				
	Næringshagevirksomhetene		TEFT-virksomhetene	
Svar	Antall	%	Antall	%
Ja	149	69	108	91
Nei	66	31	11	9
Totalt	215	100	119	100

Næringshagevirksomhetene er bedt om å indikere aktuelle kilder til kunnskap ved gjennomføring av utviklingsprosjekter. Responsen er gjengitt i tabell 4.3.2-4 og sammenlignet med utvalget fra TEFT-evalueringen.

Tabell 4.3.2-4
Aktuelle kunnskapskilder ved gjennomføring av utviklingsprosjekter

Alternative kilder til kunnskap ved gjennomføring av utviklingsprosjekter				
	Næringshagene		TEFT	
Svar	Antall	%	Antall	% av totalen
Internt	115	68	31	54
Fra leverandør	97	45	45	79
Fra kunder	117	54	24	42
Fra forskningsmiljøer	102	47	37	65
Totalt	215	-	57	-

Som et ytterligere grunnlag for vurderingen av denne problemstillingen er det nedenfor gjengitt to tabeller hentet fra TEFT-evalueringen.²⁴

Tabell 4.3.2-5
Samarbeidseffekter av virkemiddelutnyttelse i TEFT

Etablering av virksomhetssamarbeid som følge av TEFT		
Svar	Antall	%
Ja	45	35
Nei	85	65

²⁴ Tabellnummer i TEFT-evalueringen:

Tabell 4.3.2-6
Konkrete resultater av samarbeid i TEFT

Graden av resultater fra virksomhetssamarbeid i TEFT		
Grad	Antall	%
Liten	5	11
Middels	27	60
Stor	13	29
Totalt	45	100

Til sammenligning gjengis tabell 4.1.4-1 fra punkt 4.1.4 ovenfor.

Tabell 4.1.4-1
Interne nettverk og synergieffekter

Interne nettverk, konkret samarbeid og synergier		
	Ja	Nei
Er det etablert interne nettverk i næringshagen	91	9
Er det etablert konkret samarbeid med virksomheten	82	18
Er det konstatert konkrete synergieffekter av samarbeidet	65	35

Drøfting

Tabellene over kan tolkes i to dimensjoner; de absolute tallene og prosentene fra næringshagevirksomhetene som en profil på disse; og de relative tallene mellom de to virksomhetsgruppene som grunnlag for en sammenligning med utenforliggende virksomheter.

De absolute tallene viser at næringshagevirksomhetene har liten egen FoU-aktivitet og at de i liten grad kjøper tjenester fra FoU-institutter selv om de gjennomgående kjenner til slike. På spørsmålet om kilder til kunnskap ved gjennomføring av utviklingsprosjekter setter virksomhetene egen kunnskap som klart viktigere enn eksterne kilder hvor alternativene fremstår som likeverdige.

Problemstillingen i evalueringen fokuserer på om dette er en profil som skiller næringshagevirksomhetene fra omkringliggende næringsliv. Gitt at TEFT-utvalget av virksomheter er representativt for næringsliv i distriktene utenfor næringshagene, fremstår næringshagevirksomhetene som forskjellige på fire måter;

- de er mindre FoU-engasjerte
- de er i mindre grad kjøper av tjenester fra FoU-institutter
- de anvender i langt større grad egen kompetanse i utviklingsprosjekter
- de er mer opptatt av kunder enn leverandører som tilleggskilde til kunnskap ved gjennomføring av utviklingsprosjekter

Disse forskjellene kan ha en rekke årsaker og må uansett vurderes mer som indikasjoner enn som eksakte målinger. Det er viktig å understreke at det ikke er unaturlig at næringshagevirksomhetene har et mer begrenset FoU-fokus enn gjennomsnittet av norsk

næringsliv. Av SIVAs årlige rapportering fremgår det at de største næringene i næringsshagene er:

- Annen forretningsmessig tjenesteyting (49%)
- Databehandling (8,3%)
- Undervisning (5%)
- Agentur- og engroshandel (4%)
- Omsetning og drift av fast eiendom (4%)

Dette er alle bransjer hvor andelen grunnforskning og anvendt forskning ligger under gjennomsnittet for norsk næringsliv²⁵.

Det er likevel verdt å merke seg at forskjellene er store og systematiske med unntak av kjennskapet til FoU-instituttene som ikke unaturlig er høy siden 85% av de ansatte har utdanning fra universitet eller høyskole.

Også andre observasjoner fra evalueringen underbygger ovenstående sammenligning;

- virksomhetene har i liten grad utviklet systematiske FoU-relasjoner
- tjenesteytende virksomheter, en gruppe med gjennomgående lav FoU-intensitet, dominerer blant næringshagevirksomhetene
- med en gjennomsnittsstørrelse på ca 2 ansatte er det ikke å forvente at FoU-intensiteten er høy

Det siste punktet kan virke paradoksalt når virksomhetene likevel svarer at de primært vil trekke på egen kompetanse i gjennomføring av utviklingsprosjekter. Ser man på etablerer- og gründerprofilen blant næringshagevirksomhetene og tar i betraktning fokuset på salg av egen kunnskap og egenproduserte tjenester, fremstår svarene likevel som konsistente.

På spørsmålet om virkeomheten har drevet egen FoU ligger virksomhetene i de mer sentrale lokaliseringene 50% høyere enn i de minst sentrale. De ligger også noe høyere når det gjelder bruk av FoU-institutter og kjennskap til slike. Denne forskjellen er mest sannsynlig knyttet til faktorer som nærhet til, og derigjennom eksponering overfor, FoU-miljøer.

Konklusjoner

Fra drøftelsen ovenfor er det mulig å trekke følgende konklusjoner:

- Det er sterke indikasjoner på at næringshagevirksomhetene skiller seg fra omkringliggende næringsliv gjennom lavere FoU-intensitet
- Det er også sterke indikasjoner på at næringshagevirksomhetene i større grad enn omkringliggende næringsliv baserer seg på egen kunnskap som basis for utviklingsprosjekter
- Næringshagevirksomhetene er langt mer aktive i å bygge lokale nettverk og etablere konkret samarbeid med andre virksomheter enn TEFT-virksomhetene.

Hovedkonklusjon:

Det er indikasjoner på at næringshagevirksomhetene skiller seg fra øvrig lokalt næringsliv med lavere bruk av FoU og større fokus på bygging og utnyttelse av lokale nettverk.

4.3.3 Har lokalisering i næringsshagene bidratt til bedre overlevelsessevne for de bedriftene som er lokalisert i næringsshagene enn tilfellet ville ha vært uten denne lokaliseringen ?

Bakgrunn

For å drøfte denne problemstillingen og etablere et relevant statistisk grunnlag er det både nødvendig å identifisere de sentrale indikatorene på overlevelsessevne (økonomi, tid, kompetanseressurser, nettverk o.l.) og et egnet sammenlikningsgrunnlag utenfor

²⁵ SSB: Driftsutgifter til FoU i næringslivet etter forskningsart, FoU type og næring i 2001

næringshagene. Dette kan enten være en sammenlikning med perioden før næringshagen ble etablert eller med bedrifter utenfor næringshagene etter etableringen. Begge valg representerer utfordringer knyttet til henholdsvis endringer i rammebetingelser og eventuelle ringvirkninger fra næringshagene.

Imidlertid vil en vurdering av bedret overlevelsessevne bestå av en avveining av en rekke av de faktorene som bidrar. Denne avveiningen er det rimelig at virksomhetens ledelse er best i stand til å vurdere. Dette åpner også for at det er mulig å ta med parametere som ikke er direkte kvantiserbare så som holdninger, internt virksomhets miljø, fremtidsopfatning etc. Tilnærmingen til denne problemstillingen er derfor å undersøke næringshagevirksomhetenes og de eksterne kilders vurdering.

Data

Svarene fra eksterne kilder er gjengitt i tabell 4.3.3-1 nedenfor.

Tabell 4.3.3-1
Har lokalisering i næringshage bidratt til bedre overlevelsessevne for de virksomhetene som er lokalisert i næringshagene enn tilfellet ville vært uten denne lokaliseringen

Svar	Ja	Nei	Vet ikke
Har lokalisering i næringshage bidratt til bedre overlevelsessevne for de virksomhetene som er lokalisert i næringshagene enn tilfellet ville vært uten denne lokaliseringen - i % av alle svar	77	5	17

Bemerk den relativt lave "vet ikke"-prosenten.

Tilsvarende er responsen fra virksomheter i næringshagen gjengitt i tabell 4.3.3-2 nedenfor.

Tabell 4.3.3-2
Har lokalisering i næringshage bidratt til bedre overlevelsessevne for din virksomhet

Svar	Ja	Nei
Har lokalisering i næringshage bidratt til bedre overlevelsessevne for din virksomhet - i % av alle svar	72	28

"Vet ikke" var ikke et svaralternativ.

Drøftelse

Som det fremgår av tabellene 4.3.3-1 og 4.3.3-2 er svarprofilene i høy grad sammenfallende. Ca av 3 av 4 mener at lokalisering av virksomhetene i næringshage har bedret virksomhetens overlevelsessevne. Det er rimelig å anta at med overlevelsessevne har både de eksterne kildene og lederne av virksomheter i næringshagen også ment bedret konkurranseevne.

Hvis vi sammenholder disse resultatene med resultatene fra punkt 4.1.4 er det igjen en stor grad av sammenfallende svar.

Det er en svak tendens til at eksterne kilder er noe mer positive enn lederne i næringshagevirksomhetene selv er. Evaluator har ingen direkte forklaring på denne

forskjellen utover at det er mulig at de eksterne kildene som direkte eller indirekte arbeider med offentlige tilskuddsordninger til næringsutvikling er mer positive til at disse tilskuddene generelt vil ha en positiv innvirkning på en virksomhets konkurransesituasjon.

Konklusjoner

Fra drøftelse ovenfor er det mulig å trekke følgende konklusjoner:

- 3 av 4 mener at lokalisering av virksomheten i næringshage har bedret virksomhetens overlevelsessevne
- Det er godt samsvar mellom de eksterne kilder og næringshagevirksomhetenes egen oppfatning av overlevelsessevne bedring som konsekvens av næringshagelokalisering
- Det er en viss tendens til at eksterne kilder er mer positive enn virksomhetslederne selv er.

Hovedkonklusjon

Lokalisering av virksomhet i en næringshage gir bedret overlevelsessevne for ca 3 av 4 bedrifter.

4.3.4 Er det grunn til å tro at næringshagene noen gang blir selvfinansierende og hvilke forutsetninger må i så fall være tilstede ?

Bakgrunn

Behandlingen av denne problemstillingen er egnet for en systemanalyse av dagens ordning og de premissene som er lagt til grunn for oppnåelsen av forventede resultater. Det er nødvendig å se på fordelingen av midler mellom direkte støtte til bedriftene så som subsidiering av leie, og mer indirekte investeringer som utviklingskostnader i næringshagene, nettverksfremmende tiltak etc.

For å kunne identifisere og beskrive forutsetningene som må være til stede for å sikre selvfinansiering er det også nødvendig å se nærmere på den eksisterende finansieringsfordelingen, forventninger til fremtidig avkastning og bedriftenes betalingsvillighet for fordeler ut over fysisk infrastruktur.

Det er en rekke parametere som medvirker til lønnsomhet i en virksomhet. De viktigste i næringshagesammenheng er:

- Erfaring og kompetanse til ledelsen
- Offentlige rammebetingelser
- Lokale næringslivsforutsetninger
- Generelle næringslivsforutsetninger

I tillegg er det i andre sammenhenger²⁶ - f.eks for inkubatorsatsingen - viktig at tidsrammen blir lang nok; fra etablering med offentlige driftstilskudd til å skulle drift uten offentlige tilskudd. Internasjonal forskning anslår at det for inkubatorer er mer enn 5 års drift.

For å undersøke denne problemstillingen nærmere er en rekke faktorer undersøkt. Næringshagene driver - som regel - med tre hovedtjenester:

- Utleie av kontorareal
- Levering av kontortjenester som ikt, møterom, resepsjon etc.
- Rekruttering av nye virksomheter

Spesielt for næringshagene gjelder at de skal ha ledig areal for nye virksomheter. Det betyr at hvis næringshagene i utgangspunktet skal være konkurransedyktige på sine tjenester, vil det ikke være mulig for næringshagen å ta seg betalt av virksomheter i næringshagen for ledige arealer. Næringshagene skal videre drive rekrutteringsarbeid av nye virksomheter. Dette er en tjeneste det kan være vanskelig å få virksomhetene i næringshagen til å betale

²⁶ Se f.eks "Ni norske inkubatorer" - FoU-rapport nr. 6/2003 Agderforskning

for. Næringshagene er således pålagt tjenester som ikke kommer virksomhetene i næringshagene direkte til gode og som derfor kan være vanskelig - noen vil si at det ville være urimelig - å betale for.

Det er derfor en rekke av næringshagenes offentlige rammebetingelser som vil belaste næringshagenes økonomi uten at det over tid er rimelig å forvente at virksomhetene i næringshagene skal betale for disse. Spissformulert betyr dette at virksomheter i næringshager i presumptivt næringsfattige strøk skal betale deler av kostnaden for å utvikle næringslivet lokalt.

Data

For å undersøke bakgrunnen til ledelsen ble en rekke parametere undersøkt. Disse er gjengitt i tabell 4.3.4-1

Tabell 4.3.4-1
Næringshageledelsens bakgrunn

Parameter	Fakta
Gjennomsnittets virketid som leder	1,5 år
Utdannelsesbakgrunn	Ca 90% har høyskole eller universitetsbakgrunn
Erfaringsbakgrunn	Ca 1/3 offentlig sektor Ca 2/3 privat sektor
Politisk aktiv lokalt/regionalt	Ca 40 %
Gjennomsnittsalder	45 år
Kjønnsfordeling	Ca 80% menn
Gjennomsnittlig årsverk pr næringshage	Ca 1,4

Utviklingen til næringshagene er gjengitt i tabell 4.3.4-2 nedenfor.

Tabell 4.3.4-2
Noen utviklingstrekk ved næringshageorganisasjonen

Parameter	Fakta
Antall virksomheter i oppstartsåret	244
Antall virksomheter i dag	522
Antall årsverk i oppstartsåret	548
Antall årsverk i dag	1140
Aktiviteter - % av alle næringshager:	
• Drift av bygg og service	85%
• Hjelp og veiledning til virksomheter i næringshagen	100%
• Rekruttering av nye virksomheter	100%
• Bistå kommunen i næringsutvikling	Ca 80%
• Annet	Ca 25%

Økonomisk utvikling i NOK mill: <ul style="list-style-type: none"> • Omsetning første fulle driftsår totalt • Omsetning 2003 totalt • Omsetning 2004 prognose totalt • Resultat første fulle driftsår totalt • Resultat 2003 totalt • Resultatprognose 2004 	46,4 71,4 84,9 6,8 0,0 3,2
Offentlige tilskudd: <ul style="list-style-type: none"> • Tilskudd første fulle driftsår totalt • Tilskudd 2003 totalt • Prognose tilskudd 2004 totalt 	74,3 54,8 46,2
Forutsetninger for selvfinansiering - de 4 oftest nevnte:	a. Offentlig kjøp av tjenester/tilskudd b. Riktig antall bedrifter c. Effektiv arealutnyttelse d. Salg av intern tjenester/konsulentvirksomhet

Drøftelse

Som det fremgår av tabell 4.3.4-1 er bakgrunnen til ledelsen av næringshagene noe spesiell sammenlignet med det generelle næringslivet i Norge. Noen interessante observasjoner er:

- Relativ høy utdannelse
- Relativ høy alder
- Relativ høy andel som ikke har bakgrunn fra privat næringsliv
- Relativ høy andel som er politisk engasjerte
- Relativ kort gjennomsnittlig virketid som leder

Av disse faktorene er erfaringsmessig en som kan trekke i positiv retning for suksess er - høy utdannelse - mens det er to som trekker i motsatt retning - relativ høy andel uten næringslivserfaring og relativ kort gjennomsnittlig virketid som leder.

Siden næringshagelederen ofte blir sett på som en viktig del av det lokale kommunale/offentlige næringslivsutviklingsapparatet kan det være forklaringen på den relativ høye andel ledere som mangler næringslivserfaring siden den lokalpolitiske forståelsen er antatt å være viktig. Denne dimensjonen bekreftes av det relativt høye politiske engasjementsbakgrunnen til lederne.

Fra tabell 4.3.4-2 kan vi observere at:

- Gjennomsnittets antall ansatte pr virksomhet er nesten konstant siden oppstart
- De økonomiske resultatene totalt for næringshagene er i balanse
- Det offentlige tilskuddets andel av inntektene er synkende
- Næringshagelederen utfører fire hovedoppgaver:
 1. Drift å utleie av arealer
 2. Hjelp og veiledning til virksomheter i næringshagen
 3. Rekruttering av nye virksomheter
 4. Bistår kommunen i næringsutvikling

Samtidig vet vi at de offentlige økonomiske rammer for næringshagesatsingen i hovedsak har vært konstant fra departementets side dvs at tilskudd som andel av omsetning har vært i kraftig tilbakegang.

Dagens næringshagemodell forutsetter at virksomhetene i næringshagen må betale for følgende tjenester som næringshagen utfører hvis de offentlige tilskudd falt helt bort:

1. Sitt eget areal
2. Andel av det til enhver tid ledig areal i form i en form for overpris for eget areal
3. Andel av fellestjenester
4. Andel av den til enhver tid ledige kapasitet av fellestjenester i en form for overpris for egen andel av fellestjenester
5. Kostnader assosiert med nyrekruttering til næringshagen av virksomheter
6. Kostnader assosiert med utføring av eventuelle lokale næringsutviklingsoppgaver som det ikke betales spesielt for.

Det er liten grunn til å anta at virksomheter generelt i næringshager i distrikts-Norge skal kunne både være konkurransedyktige og betale for tjenester som ikke påvirker deres konkurransekraft i positiv retning:

1. Betaling for areal og fellestjenester må være basert på konkurransedyktige priser
2. Betaling for kostnader ved rekruttering av nye virksomheter til næringshagen og kommunal næringsutvikling kan ikke over tid belastes næringshagevirksomhetene.

Konklusjoner

Fra drøftelsen ovenfor er det mulig å trekke følgende konklusjoner:

- Det er ikke mulig å drive næringshagene på kommersiell basis hvis næringshagene skal utføre ikke-kommersielle tjenester for aktører som ikke betaler for disse tjenestene
- Det er mulig å drive næringshagene på kommersiell basis hvis de ikke-kommersielle tjenestene blir betalt av det offentlige dvs av kommune, fylke og/eller stat.
- Erfaringsbakgrunnen til næringshagelederne har et relativt høyt innslag av offentlig virksomhet.
- Næringshagelederne må få en klarere prioritering av sine oppgaver og langsiktige rammevilkår

Hovedkonklusjon:

Det er mulig for næringshagene å være selvfinansierende hvis det offentlige betaler for de ikke kommersielle tjenestene dvs i hovedsak for ledig areal og innsats for lokal næringsutvikling.

4.3.5 Er det spesielle kjennetegn ved de næringshagene som overlever ?

Bakgrunn

Som diskutert i punkt 4.3.4 er det flere operative parametere som påvirker en næringshages økonomi i tillegg til god ledelse og relevant erfaring. Siden næringshagesatsingen har vart i ca 5 år og samtlige næringshager som har blitt etablert fremdeles er i drift, finnes det ikke erfaringstall fra noen som har mislykkes.

Det er imidlertid næringshager som driver bedre enn andre hvis måleparameterne er antall bedrifter, antall arbeidsplasser, antall ansatte kvinner, antall ansatte ungdom etc. Siden problemstillingen er fokusert på overlevelse er diskusjonen mer sammensatt. En overlevelsesstrategi kan være basert på ulike valg. Noen av disse er presentert nedenfor:

Modell "Kommers":

- Bare levering av kommersielt salgbare tjenester
- Intet ledig areal
- Ingen bidrag til lokal næringsutvikling som ikke er betalt
- Rekruttering av nye bedrifter ut fra et ren kommersiell vurdering
- Utkastelse av eksisterende bedrifter som ikke i stor grad kjøper næringshagens tilleggstjenester
- etc

Modell "Støtte":

- Størst mulig offentlig støtte
- Sterk lokal politisk forankring
- Interesfefellesskap mellom kommunens næringsutvikling og næringshagen
- Sterk regional politisk forankring
- Vektlegging av alle faktorer som understøtter argumentet for offentlig støtte
- etc

Modell "Samarbeid":

- Levering av kommersielt salgbare tjenester
- Levering av ikke-kommersielt salgbare tjenester mot betaling /støtte fra det offentlige
- Prioritering både av kommersiell optimal drift og samfunnsmessige ønsker ved næringshagesatsingen

Data

Det foreligger ikke noe faktagrunnlag for å vurdere overlevelsessevne på grunn av satsingens relative korte varighet. Drøftelsene under er derfor basert på generelle observasjoner samt kommentarer fra næringshageledere i forbindelse med case-studiene og spørreundersøkelsen.

Drøftelse

Alle de tre modellene definert ovenfor kan i utgangspunktet være grunnlag for en overlevelsesstrategi. For de ulike modellene kan det anføres at:

Modell "Kommers":

- Avhengig av et minimums antall virksomheter
- Sårbar for konkurser/økonomisk utvikling i egne virksomheter
- Kan være vanskelig å drive i spesielt næringsfattige områder eller i områder med særlig ensidig næringsliv, næringsliv i kraftig omstilling etc.

Modell "Støtte":

- Veldig sårbar for endringer i politiske prioriteringer
- Kan bli lite fokusert mot næringshagens kommersielle behov og profil
- Kan bruke for mye ressurser inn på den politiske arenaen

Modell "Samarbeid":

- Noe sårbar for konkurser/økonomisk utvikling i egne virksomheter
- Noe sårbar for endrede politiske prioriteringer
- Kan få problemer med avveiningen av ressursinnsatsen mellom den kommersielle arena og det politiske arena

Erfaringen så langt med norske inkubatorer - hvorav en er lokalisert i en næringshage - er at de i stor grad tilpasser seg det lokale næringsmiljø. Det som kjennetegner distriktsinkubatoren er:

- Formidling av kunnskap til bedrifter ut fra lokalt forankret forretningsideer
- Trekker på kunnskap/kompetanse fra forskningsinkubatorer eller forskningsmiljøer

Siden næringshagene i liten grad har nettverk mot eksterne forskningsmiljøer bekrefter det at næringshagevirksomhetene er forskjellige fra f.eks inkubatorvirksomhetene. Det er derfor naturlig at de rammebetingelser som vil være avgjørende for en næringshageoverlevelsesstrategi vil være både lokalt tilpasset og forskjellig fra f.eks inkubatoretableringer.

Konklusjoner

Evaluator har vurdert problemstillingene basert på resultatene fra denne evalueringen og evaluators generelle innsikt i lønnsomhetsutfordringer i næringslivet. Ut fra en slik total vurdering antar evaluator at en næringshage som skal overleve på sikt bør legge seg på en samarbeidsmodell, men tenderer i retning av den kommersielle modellen dvs:

- En bevist holdning til hvilke kommersielle tjenester som skal tilbys
- Et godt samarbeid med den politiske arena
- En prioritering av de behov de eksisterende næringshagebedrifter etterspør og vil belønne - nettverksbygging og kontortjenester
- Bindende avtaler med kommuner/fylke om støtte til virksomhet som ikke kommer eksisterende virksomheter i næringshagene direkte til gode. Dvs. Ledig areal, næringsutviklingsarbeid, rekruttering av nye virksomheter til næringshagen etc.

4.4 Forskjeller knyttet til lokalisering

Hele det innsamlede datamaterialet fra alle respondentgruppene er gjennomgått med tanke på å identifisere indikasjoner på resultatmessige forskjeller ut fra om næringshagen er lokalisert på befolkningsmessig større eller mindre steder i landet. Som grunnlag for klassifiseringen er følgende inndeling etter "sentralitet" benyttet i samråd med oppdragsgiver:

- Mindre tettstedsregioner (0) (Eks: Trysil, Sauda, Meråker, Kåfjord)
- Større tettstedsregioner (1) (Eks: Askim, Notodden, Ørsta, Vadsø)
- Andre byregioner (2) (Eks: Halden, Tønsberg, Kristiansund)
- Storbyregioner (3) (Eks: Oslo, Bergen, Stavanger, Tromsø)

Av de 34 næringshagene faller kun en i gruppe 2, seks i gruppe 1 og 27 i gruppe 0. I tillegg til å bekrefte at SIVA har fulgt Stortingets forutsetning om lokalisering i desentrale strøk, betyr denne sammensetningen av gruppen at datagrunnlaget er begrenset i forhold til å karakterisere forhold i næringshager lokalisert i gruppe 1 og 2.

Lokaliseringsdimensjonen har ikke eksplisitt ligget til grunn for evalueringen siden den ville stille omfattende krav til å kontrollere for en rekke parametre som kan være forklaringsvariabler på linje med befolkningsstørrelse; sammensetning og utvikling av omkringliggende næringsliv, avstand til større sentra, næringshagens alder, lederens og eiernes nettverk etc. En grundig gjennomgang ville også kreve en langt mer omfattende spørreundersøkelse overfor en vanskelig identifiserbar og svært inhomogen gruppe; øvrig norsk næringsliv.

Til tross for begrensningene i det foreliggende datamaterialet er det likevel grunnlag for å peke på noen indikasjoner som kommer ut av sammenlikningen mellom de syv næringshagene i gruppe 1 og 2, og de øvrige.

Den viktigste, og best dokumenterte observasjonen, er at det ikke er signifikante forskjeller i aktiviteter og resultater mellom de to størrelsesgruppene for noen av respondentgruppene. Både nivåer og fordelinger knyttet til responsen på ulike spørsmål er, med få unntak, tilnærmet identiske. Dette leder igjen til en hypotese om at andre faktorer enn lokalmiljøets størrelse er dominerende, for eksempel næringshagekonseptets grunnleggende utforming.

Gjennomgangen av svarene fra de eksterne respondentene gir ingen vesentlige forskjeller mellom de to størrelsesgruppene på noe spørsmål. Svarene fra næringshagelederne har kun to punkter med vesentlige avvik:

- Bakgrunn i politisk aktivitet. Mens det i de minst sentralt lokaliserte næringshagene er 41% som har slik bakgrunn er det blant de mer sentralt lokaliserte hele 86%. Vi har ikke funnet grunnlag for å vurdere årsaker eller effekter i denne sammenheng.

- Vurdering av egen betydning for etablering av FoU-nettverk. Her skiller lederne i de mer sentrale lokaliseringene seg fra de øvrige ved å angi karakteren 7,5 på en skala fra 0 til 10, mens den andre gruppen angir et snitt på 6,1. Dette virker ikke unaturlig siden den første gruppen har større sannsynlighet for å ha et FoU-miljø lokalt eller å ha næringsliv som har etablert samarbeid med slike.

De øvrige observasjonene knytter seg til et fåtall enkeltspørsmål og responsen fra virksomhetene i næringshagene. Av de 216 bedriftene som danner hele utvalget ligger 52 i gruppen "mer sentrale lokaliseringer", ca 25% av datagrunnlaget, men likevel et statistisk sett lite utvalg.

- Næringshagen som forutsetning for etablering av virksomheten. Mens det i gruppen av de minst sentralt lokaliserte næringshagene var 15% som svarte positivt på dette spørsmålet var det kun 10% av de mer sentralt lokaliserte som svarte "ja". Det er ikke identifisert noen årsak til denne forskjellen.
- Ansvar for etablering av virksomheten. Blant virksomhetene i de minst sentrale lokaliseringene var 20% av etablererne kvinner, mens det i de mer sentrale lokaliseringene var 49%. Dette er en relativt stor forskjell som kan være relevant å studere nærmere med tanke på målet om å bidra til et bedre miljø for kvinnelige etablerere i de minst sentrale lokaliseringene. Mulige årsaker til forskjellen er ikke analysert.
- Ungdommer. I de mer sentrale lokaliseringene er det prosentvis ca halvparten så mange ansatte ungdommer i virksomhetene og ca halvparten så stor tilflytting av ungdommer som i de minst sentrale lokaliseringene. Det første forholdet reflekterer den overordnede observasjonen at virksomheter i næringshagene i begrenset grad tilbyr arbeidsplasser egnet for ungdom. I de større tettstedene og byregionene er det større valgmuligheter for arbeidssøkende ungdom, noe som også naturlig påvirker andelen tilflyttet ungdom.
- Egen FoU. På spørsmålet om virksomheten har drevet egen FoU ligger virksomhetene i de mer sentrale lokaliseringene 50% høyere enn i de minst sentrale. De ligger også noe høyere når det gjelder bruk av FoU-institutter og kjennskap til slike. Denne forskjellen er mest sannsynlig knyttet til faktorer som nærhet til og derigjennom eksponering overfor FoU-miljøer.

5 Målet med evalueringen - hovedkonklusjon

Oppdragsgivers hovedmål for gjennomføringen av evalueringen har vært å:

- få avklart i hvilken grad satsingen har bidratt til – eller vil kunne bidra til – å nå målet om utvikling av nye arbeidsplasser innenfor kunnskapsbasert næringsvirksomhet i distriktene
- bidra til læring og kunnskap om næringshagesatsingen som tiltak
- etablere et grunnlag for en vurdering av en eventuell regional oppfølging av tiltaket
- etablere et grunnlag for en vurdering av om de arbeidsmetoder som er benyttet kan ha overføringsverdi til annet regionalt næringsutviklingsarbeid

Selv om de 13 gitte problemstillingene som er diskutert i hovedpunkt 4 gir et godt innblikk i næringshagenes virksomhet og effekter, finner evaluator det likevel nødvendig å foreta en overordnet gjennomgang bl.a. med tanke på å formidle et strukturert grunnlag for læring og for beslutninger knyttet til videre oppfølging av tiltaket.

5.1 Nye arbeidsplasser innenfor kunnskapsbasert næringsvirksomhet i distriktene?

Som det fremgår av vurderingsgrunnlaget og diskusjonene i hovedpunkt 4, kan man bare i meget begrenset grad si at etableringen av næringshager har bidratt til – eller vil kunne bidra til – etablering av genuint nye arbeidsplasser innenfor kunnskapsbasert næringsvirksomhet i distriktene.

Dette er samtidig en konklusjon med noen viktige presiseringer som underbygges av observasjonene i tilknytning til flere av problemstillingene:

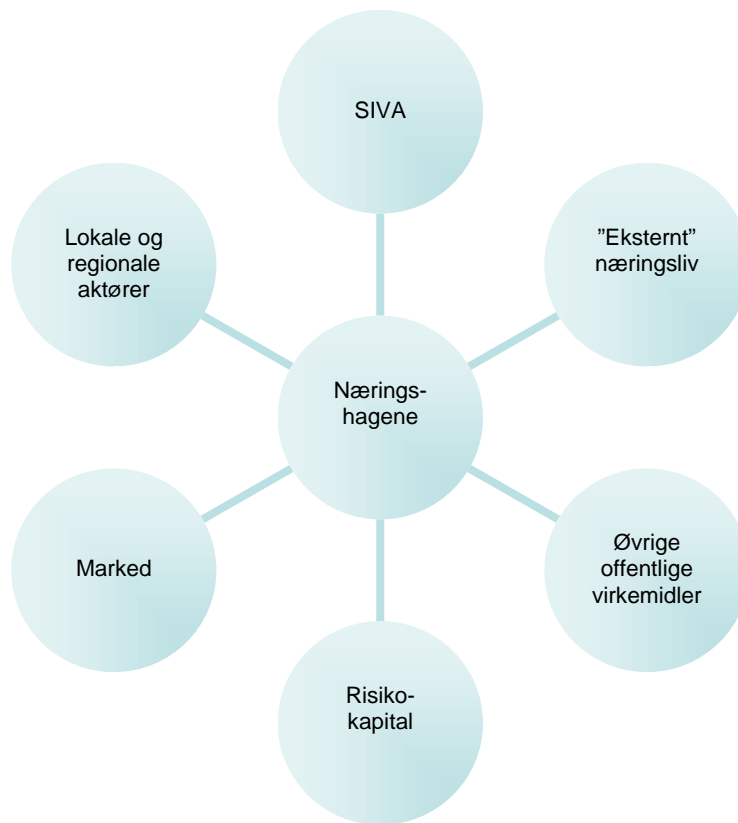
- Det etableres nye arbeidsplasser i forhold til næringshagene når virksomhetene flytter inn, men dette er som regel arbeidsplasser som er flyttet lokalt eller regionalt
- Næringshagene har i meget liten grad vært en drivkraft i etablering av nye virksomheter
- Virksomhetene som har tilhold i næringshagene er små og har et begrenset fokus på vekst
- Arbeidsplassene i næringshagene er mer stabile enn på utsiden og bidrar dermed til redusert "turn over" i lokalt næringsliv
- Virksomhetene i næringshagene kan, over tid, bidra til et økt utvalg av kompetansebaserte arbeidsplasser lokalt/regionalt.
- Arbeidsplassene som samles i næringshagene er mer egnet og attraktive for kvinner enn for ungdom og bidrar til en viss tilbakeflytting

Basert på evalueringen i sin helhet vil evaluator trekke en tilleggskonklusjon i tilknytning til denne problemstillingen:

- Næringshagenes viktigste funksjon er ikke som virkemiddel i etablering av nye arbeidsplasser, men som et viktig bidrag til styrking og videreutvikling av lokalt/regionalt næringsliv og den lokale/regionale nærings-satsingen som ledd i et bredere lokalt/regionalt utviklingsarbeid.

5.2 Momenter til læring og videre oppfølging

Går vi tilbake til den innledende illustrasjonen av næringshagenes samfunnsmessige og operative omgivelser, finner vi at evalueringen har dekket de fleste aspektene og aktørene og at observasjonene i hovedpunkt 4 kan knyttes til figur 1.1 som struktur:



5.2.1 SIVA og næringshagene

Som en del av SIVAs rolle knyttet til regional innovasjon og nettverksbygging er SIVA KRDs operatør for Næringshageprogrammet. Det er på disse områdene klare fellesinteresser og synergieffekter mellom SIVA og næringshagene.

Evalueringen har pekt på den interne og lokale nettverksbyggingen som en av de viktigste funksjonene til næringshagene sett fra virksomhetenes side. Det er derfor relevant å peke på forholdet til noe av det teoretiske grunnlaget som ble knyttet til etableringen av næringshagesatsingen.

Nettverk

Virksomheter søker i økende grad å utvide sin potensielle ressursbase gjennom en systematisk etablering av uformelle relasjoner innenfor aktuelle områder. Dette kan gjelde alle aspekter ved virksomheten fra teknologisk spisskompetanse og produksjonskapasitet til distribusjon og markedsføring. Når en markedsmulighet åpner seg, kan det hurtig etableres mer formaliserte allianser eller "joint ventures" med levetid tilsvarende prosjektets. Utviklingen mot "open innovation" stiller også nye krav til ledelse og organisering internt i de ulike organisasjonene og gir nye roller for offentlige virkemidler.

Når modellen legger vekt på å fange opp parallelliteten i innovasjonsarbeidet er dette også ut fra den "kortslutningen" som oppstår når slutt brukere i økende grad legger press på prosessen og eksempelvis involverer seg i å få til en iterativ utviklingsprosess hvor delprodukter eller –tjenester bringes frem til kommersialisering før totalkonseptet er ferdig. Modellen trekker også på økt samfinansiering (økonomiske og menneskelige ressurser) som reduserer både risiko og utviklingstid.

Slike nettverk er bygget opp om ulike typer relasjoner:

- Relasjoner mellom individer
- Aktivitetsrelasjoner mellom organisasjoner
- Ressursrelasjoner mellom organisasjoner

Etablering og strategisk utnyttelse av uformelle nettverk og relasjoner har alltid forekommet, men har fått økt aktualitet på grunn av flere sammenfallende drivkrefter i næringslivssammenheng:

- Globalisering øker konkurranse og stiller større krav til hurtig respons
- Økt konkurranse og krav til kortsiktig lønnsomhet kombinert med sviktende vekst i mange markeder, fremmer "slanking" av organisasjoner og reduserer tilgangen på interne "frie ressurser".

For å møte disse, til dels motstridende utfordringene, søker virksomheter i økende grad å utvide sin potensielle ressursbase gjennom en systematisk etablering av uformelle relasjoner innenfor aktuelle områder. Dette kan gjelde alle aspekter ved virksomheten fra teknologisk spisskompetanse og produksjonskapasitet til distribusjon og markedsføring. Når en markedsmulighet åpner seg, kan det hurtig etableres mer formaliserte allianser eller "joint ventures" med levetid tilsvarende prosjektets. Slike løsninger bidrar også til redusert negativ "lock-in".

"Nettverk gir økonomisk gevinst

Økonom Gaute Torsvik understreket at det var en sterk sammenheng mellom hvor aktive folk var på landsbygda og økonomisk utbytte, og dette er tema for hans kapittel i boka, "Social Capital and Economic Development: A Plea for Mechanisms".

– Man blir mer produktiv av å ha masse sosial kapital. Det å være knyttet sammen i nettverk, gir økonomisk gevinst. I kapitlet mitt prøver jeg å beskrive hvorfor dette skjer. Kanskje folk rett og slett blir mer glad i hverandre ved å være koblet sammen, og at den tilliten som oppstår fører til at de blir mer produktive?"

Investigating Social Capital - Comparative Perspectives on Civil Society, Participation and Governance, edited by Sanjeev Prakash/Per Selle, SAGE Publications New Delhi/thousand Oaks/London 2004 ISBN: 0-7619-9690-7 (US-Hb) 81-7829-154-1 (India – Hb)

Næringshager og nettverk

Arbeidet med å evaluere næringshagesatsingen har gitt god innsikt i betydningen av aktiv nettverksbygging og praktisk utnyttelse av slike.

Næringshagenes nettverk kan karakteriseres og vurderes på to nivåer; det kommersielt rettede virksomhetsnettverket som er en del av næringshagenes tilbud til sine leietakere, og det strategiske nettverket som næringshagelederne bygger overfor offentlige aktører inklusive Stortingetspolitikere.

Tar vi utgangspunkt i de ulike relasjonstypene nevnt over; relasjoner mellom individer, aktivitetsrelasjoner mellom organisasjoner samt ressursrelasjoner mellom organisasjoner, representerer det første nivået alle tre typene, ofte gjennom en utviklingsprosess hvor realiseringen av synergieffekter gir seg utslag i faktiske ressursrelasjoner. For mange av aktørene i næringshagene er relasjoner mellom individer i utgangspunktet det mest betydningsfulle

En av næringshagelederens viktigste oppgaver er å bidra til å bringe disse relasjonene over i ulike former for aktivitetsrelasjoner, ofte i kombinasjon med å introdusere organisasjoner utenfor næringshagen. Hvorvidt denne typen relasjoner videreutvikles til konkret prosjektsamarbeid av kommersiell karakter er nødvendigvis opp til virksomhetene selv.

Basert på case-studiene og spørreundersøkelsen er det klart at denne prosessen er et av næringshagenes viktigste bidrag til styrking av lokalt næringsliv, både knyttet til etableringer og videreutvikling av eksisterende virksomheter.

5.2.2 Lokale/regionale aktører og næringshagene

Det har vært en forutsetning for lokaliseringen av de ulike næringshagene at det er en tydelig og dokumentert lokal/regional interesse bak ønsket om etablering. Evalueringen viser at det private og næringslivsbaserte engasjementet i stor grad er til stede også etter at næringshagen har eksistert i flere år. I tråd med intensjonene har det generell offentlige bidraget blitt redusert over tid, men dette kan også føre til en redusert oppmerksomhet og prioritering av næringshagen som drivkraft.

5.2.3 Eksternt næringsliv og næringshagene

Siden en vesentlig andel av virksomhetene i næringshagene er veletablerte, lokale organisasjoner, bringer de med seg forankring og nettverk overfor det øvrige næringslivet i distriktet/regionen. Verdiskapning knyttet til kjøp og salg av lokale tjenester og produkter er også identifisert som en viktig effekt av næringshagene.

Den viktigste observasjonen knyttet til dette emnet synes likevel å være samlingen og styrkingen av et tjenesteytingsmiljø som er satbilt og som i større grad kan tilby integrerte tjenester basert på et bredt spekter av kompetansevirksomheter.

5.2.4 Øvrige offentlige virkemidler og næringshagene

Næringshagesatsingen ble etablert i parallell og inngrep med en rekke andre distriktsrettede virkemidler, men som et forsøk på å styrke lokal næringsutvikling basert på en sterk og bred lokal forankring.

I løpet av satsingens levetid har de sentrale virkemiddelaktørene og en rekke departementer, inklusive KRD, i økende grad fokusert på innovasjon som mål og som drivkraft i næringsutvikling. Selv om næringshagesatsingen har satt kompetansebaserte bedrifter i fokus, viser evalueringen at bare et fåtall av bedriftene driver egen FoU og at arbeidet med etablering av FoU-nettverk har lav prioritet. Dette kan tyde på at næringshagevirksomhetene ikke faller i den mest innovative gruppen ut fra en tradisjonell definisjon.

Det er likevel nødvendig å plassere en eventuell oppfølging av næringshagesatsingen i forhold til politiske prosesser/mål og utviklingen av strategiske virkemidler for regional næringsutvikling.

5.2.5 Risikokapital og næringshagene

Forholdet mellom kapitalmarkedet og næringshagene har bare i liten grad vært berørt i evalueringen, og da i tilknytning til finansiering av den initialle næringshageetableringen. Det er ikke sett på virksomhetenes kapitalbehov og finansieringsmiljøenes vurdering av næringshagevirksomheter som sted for ulike typer kapitalplassering/-investering.

5.2.6 Marked og næringshagene

Dette emnet er ikke berørt i evalueringen.

5.2.7 Er Næringshagene organisert for nyskaping?

For at en virksomhet skal kunne dra nytte av nettverk i sine innovasjonsprosesser, er det viktig at virksomhetens interne innovasjonssystem er tilpasset nettverksmulighetene. Offentlige tiltak som næringshager vil kunne være særlig effektive hvis sentrale virksomhetsinterne faktorer er identifisert og tiltakene tilpasset disse. På denne måten kan "innovasjon i nettverk" også fange opp den enkelte næringsvirksomhets interne forutsetninger og bli mer effektivt.

Seks bedriftsinterne faktorer er identifisert²⁷ som viktige for denne typen vurderinger:

²⁷ "The innovative company - Using Policy to Promote the development of Capacities for innovation", Arthur D. Little for OECD, feb. 2001

- Visjon og strategi
- Utnyttelse av kompetanse
- Kreativitet og ide-utnyttelse
- Kunnskap
- Kultur og klima

Ser vi på næringshagenes funksjon er de nettopp ment å imøtekomme og styrke flere av disse sentrale faktorene. Mens andre offentlige virkemidler retter seg mot støtte til bedriftenes organisasjonsutvikling eller deres tilgang til forskningskompetanse, har næringshagene fokus på kunnskap i nettverk og forhold som styrker klima og kultur i bedriftene.

Når det fremgår av evalueringen at når nyskapning måles i nyetableringer eller vekst i eksisterende bedrifter så er resultat meget begrenset kan dette skyldes en rekke eksterne faktorer så vel som interne. Ser vi nærmere på de interne driverne for nyskapning og innovasjon har evalueringen avdekket følgende basert på underlag fra næringshagene:

Visjon og strategi

Visjon og strategi for næringshagene omfatter ofte innovasjonsaspektet, men kampen for å overleve økonomisk gjør at næringshagene prioriterer å fylle opp ledig areal fremfor bevisst å rekrutterer spesifikke virksomheter som kan bidra aktivt i nettverksbygging

Utnyttelse av kompetanse

Evalueringen har ikke avdekket at det arbeides spesielt med dette utover intern nettverksbygging som for eksempel mellom virksomheter i forskjellige næringshager og lignende.

Kreativitet og ide-utnyttelse

Evalueringen har ikke avdekket at dette er et prioritert område for næringshagelederne.

Kunnskap

Næringshageledelsen har generelt sett god næringsutviklingserfaring eller offentlig virksomhetserfaring. Evalueringen har ikke avdekket at det er mangel på faktisk kunnskap om næringsutvikling.

Kultur og klima

Siden næringshagene i snitt har noe under 2 personer ansatt vil daglig leders evne til å utvikle et godt klima for innovasjon være avgjørende. Som evalueringen viser har næringshagelederne ofte høy utdannelse, god yrkeserfaring men har vært relativt kort i stillingen. Det er mulig at daglig leders arbeid med å utvikle en innovasjonskultur ikke har blitt prioritert pga mer presserende og kortsiktige prioriteringer.

Organisasjon og klima

Næringshageorganisasjonen er i utgangspunktet godt organisert for innovasjon med betydelig nettverksbygging og god kontakt med de andre næringshagene.

Konklusjon

Evalueringen har ikke direkte målt næringshagens interne forutsetninger for innovasjon og nyskapning. Indirekte er det likevel mulig å peke på en rekke faktorer som kan forklare den lave innovasjonsevnen målt i nyetableringer/vekst i eksisterende virksomheter:

- Ikke et bevisst prioritert område for næringshagelederne
- Sammensetningen av virksomhetene i næringshagene er generelt tilfeldig og ikke en del av en innovasjonsplan
- Det er mulig at SIVAs noe armelengdes avstand til driften ikke gir gode nok muligheter for læring mellom næringshager eller koordinering og deling av kunnskap

- Virksomhetene i næringshagene viser liten interesse for nettverksbygging utover egen region og kortsiktig nytteeffekt dvs lav FoU-interesse.

For at næringshagene skulle bli innovasjonsorienterte kunne flere tiltak settes inn:

- Skolering av næringshageledere om moderne innovasjonsteori og metoder
- Prioritering av innovasjonsaktiviteter fra styrene i næringshagene
- SIVA tar et eget ansvar gjennom sitt ansvar for næringshageordningen som pådriver og koordinator
- Deler av næringshagetilskuddet øremerkes innovasjon og nyetableringer

6 anbefalinger

Det er klare grenser for hvor langt man kan strekke gyldigheten av kunnskapen etablert gjennom en såpass kvalitativ kartlegging som den foreliggende. Evaluatør har likevel funnet grunnlag for å fremheve noen sentrale anbefalinger med tanke på en diskusjon om en videre oppfølging av næringshagesatsingen.

Anbefalingene retter seg primært mot etablering av et egnet fokus for næringshagene som grunnlag for en effektiv ressursutnyttelse og en avgrensning mot andre virkemidler. I tillegg er det også lagt vekt på noen mer operative anbefalinger som kan være til nytte for den enkelte næringshageleder, enten som grunnlag for en justering eller, for noen næringshager, som bekreftelse på allerede implementerte løsninger.

Den grunnleggende tilnærmingen til anbefalingen er at næringshagene må konsentrere den fremtidige innsatsen om de oppgavene og resultatområdene hvor næringshagene har vist en evne til å lykkes. Denne overordnede anbefalingen angår både KRD/SIVA som virkemiddeleiere og den enkelte næringshageledelsen.

Konkret betyr dette at evaluatør anbefaler følgende ressursprioriteringer innenfor en videre satsing:

- Styrking av den interne nettverksbyggingen i næringshagen
- Rendyrke en portefølje av kommersielle virksomheter som leietakere siden disse vil gi størst bidrag til det kommersielle fellesskapet og den kommersielle nettverksbyggingen
- Styrking av den nettverksbyggingen mot lokale næringsmiljøer utenfor næringshagene
- Styrking av miljøet for kvinnelige etablerere
- Styrke overlevelsessevnen/konkurransesevnen til små, stabile bedrifter fremfor ekspansive bedrifter
- Styrking av SIVAs nettverksrolle
- Sikring av videre offentlig støtte til fellesfunksjoner og utvikling av lokalmiljøet
- Salg av konsulenttenester til lokale og regionale næringslivsmyndigheter

Vedlegg 1 Innovasjonsteori²⁸

Det er regjernings mål å styrke nyskaping og innovasjon i næringslivet, og gjennom økt verdiskaping i distriktene sikre bærekraftig sysselsetting i disse. Effektene av de regionalpolitiske virkemidlene i seg selv, og den regionale effekten av det rent næringsrettede virkemiddelapparatet, må analyseres på bakgrunn av hvordan nyere utviklingstrekk i både norsk økonomi og verdensøkonomien har redefinert rammebetingelsene for regional utvikling. Nedenfor vil vi skissere disse utviklingstrekkene, og på bakgrunn av dette trekke mulige implikasjoner for virkemiddelapparatets *hvorfor, hvordan og hvem*. (Det er nylig fremlagt en offentlig utredning hvor effektiviteten til ulike tiltak er vurdert.²⁹ Denne utredningen vil inngå i dokumentunderlaget for analysen).

Post-fordisme, innovasjon og regional utvikling

Norsk økonomi er kjennetegnet av en *dobbel struktur* hvor små og mellomstore bedrifter utgjør en markant motpol til den direkte eller indirekte naturressursbaserte storindustri. Strukturen reflekter på mange måter kontrasten mellom den *fordistiske* industrielle æra, basert på *komparative konkurransefortrinn*, og den post-fordistiske æra basert på *absolutte konkurransefortrinn*³⁰. Økt nasjonal og internasjonal konkurranse³¹ medfører at selv små bedrifter som tradisjonelt har vært orientert mot skjermede markeder kontinuerlig må videreutvikle eller redefinere sin egen spesialisering. Det er derfor et spørsmål om kontinuerlige inkrementelle eller radikale innovasjoner i det etablerte næringslivet og *entreprenørskap* for å sikre oppblomstring av nye, konkurransedyktige aktiviteter.

Industri lokalisering under fordismen kan i stor grad forklares med Alfred Webers lokaliseringsteori³². Denne går kort ut på at optimalisering av transportkostnader (for innsatsfaktorer og til sluttmarked) versus lønnskostnader bestemmer industri lokalisering. Virkemidlene i industripolitikken ga her seg selv som subsidiering av aktuelle innsatsfaktorer (eks. energi jamfør elektrisitetsavgifter, arbeidskraft jamfør differensiert arbeidsgiveravgift etc). Utfordringen er imidlertid at disse virkemidlene ikke nødvendigvis er tilstrekkelig i den post-fordistiske tid, en problemforståelse som illustreres i regjeringens helhetlige innovasjonspolitik.³³

For å forstå lokalisering må vi forstå organisering.³⁴ Endringene i *hva og hvordan* det produseres (skalafortrinn gjennom standardisering vs. fleksibilitet og innovasjon) har sterke implikasjoner for *hvor* ved ulike krav til totalmiljøet rundt produksjonen. Tidligere regionale *komparative* fortrinn (nærhet til råvarer og stabil arbeidskraft) undermineres av et økende fokus på nettopp absolutte konkurransefortrinn relatert til og generert av *hvem* som produserer. Sistnevnte er sosialt produserte i den forstand at de må forstås i lys av kunnskap forankret i bedriftenes interne arbeidsstokk og den regionale tilgang og utvalg av arbeidskraft det rekrutteres fra samt tilgang til og kontakt med relevante eksterne kompetansmiljøer (inkludert leverandører og kunder), hvis tilgjengelighet for den enkelte aktivitet forutsetter at denne utgjør en del av et større sosialt, funksjonelt og institusjonelt system. Regioner utenfor de større byene skårer lavt på flere avhengige variable bak generering av absolutte konkurransefortrinn, eksempelvis et variert arbeidsmarked³⁵, en variert industriell struktur og nærhet til universiteter og høyskoler, samtidig som verdien av komparative fortrinn undermineres og komparative ulemper (avstand til markeder) vedvarer å eksistere.³⁶ En viss

²⁸ Denne diskusjonen er basert på et innspill fra bl.a. forskere ved TIK-senteret, UiO, 2004.

²⁹ NOU 2004:2 - effektutvalget

³⁰ Porter 1998, 2000.

³¹ KR D 2002

³² Hatling, Herstad og Isaksen 2000

³³ Ref fotnote 5

³⁴ Storper 2000

³⁵ Martin 2000, Herstad 2003

³⁶ Ref fotnote 5

sentralisering er derfor uunngåelig, og dels selvforsterkende ved den endogene utviklingsevne som et variert næringsliv i utgangspunktet representerer og et ensidig næringsliv vanskeliggjøre.

Det positive ved dette er at utviklingen mot et større fokus på sosialt skapte absolutte konkurransefortrinn fremfor dels naturgitte komparative fortrinn medfører at enkeltindivider, grupper og regioner i større grad enn tidligere selv kan forme den økonomiske utviklingen. Dette følger av at kapitalismen har utviklet seg til et punkt hvor *"...the variety of markets, firms and other institutional spheres of economic activity have been vastly increased"*³⁷. Betingelsene for suksess på bedrifts- og regionsnivå redefineres kontinuerlig både som resultat av endrede eksterne rammebetingelser, men også som resultat av hvordan bedriften eller regionen selv bidrar til å redefinere egne forutsetninger for suksess ved å avvike negative utviklingsbaner og etablere nye, positive. Dette er kjernen i konseptene lærende organisasjoner og lærende regioner, som nettopp ved sitt fokus på aktørenes evne til å *kollektivt* trekke på hverandres kunnskapsressurser i innovasjons- og omstillingsprosesser fremhever *"...the underlying environment or infrastructure which facilitate the flow of knowledge, ideas and learning"* som en sentral forutsetning for regional konkurranseevne og utvikling.³⁸

Både muligheter og begrensninger for regional utvikling må derfor forstås i lys av det Storper betegner som den regionale utviklings "hellige treenighet" – det udelelige, sirkulære samspillet mellom eksisterende produksjonsstruktur (den regionale spesialisering og tilhørende kunnskap), eksisterende organisatoriske set-ups og eksisterende institusjonell struktur (incentiver og begrensninger for samhandling forankret i nettverk mellom bedrifter, arbeids- og kapitalmarkeder samt eierskap og strategisk kontroll) som skaper *baneavhengighet* i regional utvikling. Virkemiddelapparatet må derfor bryte inn i eventuell negativ sirkularitet mellom disse elementene, eksempelvis i situasjoner hvor en ensidig industristruktur reproduserer seg selv og en tilhørende, ensidig kunnskapsmessig spesialisering i arbeidsmarkedene. Tilsvarende må virkemiddelapparatet støtte gryende positiv sirkularitet. Det kan derfor være viktig at virkemidlene er *kontekst-sensitive* fremfor generiske, og støtter den *endogenisering* av næringsutviklingen som er nødvendig for at denne skal være i stand til å holde tritt med de bevegelige mål den post-fordistiske økonomi skaper. Dette fremmes av desentralisert implementering. Viktig er det imidlertid også at virkemidlenes utforming og bruk koordineres slik at disse kan komplettere hverandre, som på sin side impliserer en viss overordnet, sentral kontroll.

Den interaktive innovasjonsmodell

En konsekvens av at innovasjon må forstås som en systemisk prosess er at den må tilsvarende forstås som en interaktiv prosess. Tidligere var det vanlig å forstå innovasjon som en lineær prosess der innovasjon forstås som et direkte resultat av forskning og utvikling - FoU. En lineær innovasjonsmodell innebærer også at mesteparten av forklaringskraften blir tilskrevet selve FoU prosessen og mindre fokus blir lagt på hvordan kommersialisering av innovasjon gjennomføres³⁹. I den senere tid har de fleste forskere på området gått vekk fra den lineære forståelsen av innovasjon, først og fremst fordi et stort antall bedriftsstudier har svekket dens forklaringskraft. I stedet har det blitt mer vanlig å ta i bruk en interaktiv innovasjonsmodell, der det understrekes at innovasjon er et komplekst fenomen med mange aktører og et utall læringsprosesser. En interaktiv forklaringsmodell tar høyde for at de involverte parter lærer av sine erfaringer og dermed endrer oppførsel på bakgrunn av det, eller hva Argyris og Schon kaller "double-loop learning"⁴⁰. I tillegg er den åpen for at forskjellige aktører kan spille en rolle i en innovasjonsprosess til forskjellig tid. Basert på den

³⁷ Storper 1997:29

³⁸ Florida 1995 i Asheim 1998:3

³⁹ Isaksen, A og Asheim B (1997): Regionale innovasjonssystemer – en teoretisk diskusjon. In Isaksen, A (red): *Innovasjoner, Næringsutvikling og regionalpolitikk*. Høyskoleforlaget

⁴⁰ Argyris, C and Schon, D, A. (1996): "Ch.1: What is an Organisation That it May Learn?", in *Organisational Learning 2: Theory, Method and Practice*. Addison-Wesley Longman 1996, pp. 3-29

interaktive innovasjonsmodellen kan man identifisere tre ulike tilnærminger til innovasjon og næringsutvikling på det regionale nivå:

- Næringsklynger
- Regionale innovasjonssystemer
- Lærende regioner

Klyngemodellen

En modell som har vært mye brukt på det nærings- og industripolitiske området er Porters⁴¹ ide om "næringsklynger". I denne modellen peker Porter på at en nasjons konkurransefortrinn ofte kan tilbakerføres til velfungerende klynger av økonomisk aktivitet. Årsaken til dette er at i disse næringsklyngene vil det være både interne og eksterne faktorer som styrker områdets konkurranseevne utad og som stimulerer til en dynamisk utvikling av ulike næringer som er representert der. Porters hovedfokus er konkurransedyktighet, som han hevder er en lokalisert prosess. Dette skjer ved at konkurransedyktigheten i områder med klyngedannelse økes ved at slike klynger blir arenaer for rivalisering så vel som kostnadsbesparelse ved samlokalisering. En svakhet med Porters klyngemodell er at den ikke sier noe om hvordan en slik klynge oppstår⁴² og det er derfor vanskelig å utlede noen helt konkrete klyngestimulerende næringspolitiske virkemidler av hans teori.

Regionale innovasjonssystemer

I motsetning til Porter, som ikke nevner dette eksplisitt, så tar regionale innovasjonssystemer - RIS - tilnærmingen utgangspunkt i at det er læringsprosesser lokalt som utgjør "limet" i den interaktive innovasjonsmodellen⁴³. Et innovasjonssystem er et sosio-teknisk system som består av en rekke økonomiske aktører som er mer eller mindre direkte involvert i innovasjon, både i dens kreative og kommersielle faser, samt relasjonene mellom disse aktørene. Rammen rundt interaksjonen i systemet blir hele tiden definert av institusjoner. Begrepet økonomisk aktør refererer i denne sammenhengen til markedsaktører slik som for eksempel private og offentlige organisasjoner, FoU sektoren og ikke-konkurransutsatte organisasjoner som for eksempel offentlige sykehus og lignende. I et regionalt innovasjonssystem er det den lokale "hellige treeninghet" som definerer rammen for innovasjonssystemet og tilnærmingen har vært brukt mye til å definere regionalpolitiske mål og peke på mulige virkemidler for å oppnå dem⁴⁴. Videre forstår man kunnskapen som lokalisert, det vil si at man forstår kunnskap som en lokalt distribuert ressurs på linje med naturressurser. I tillegg er det ofte slik at den best overføres gjennom menneskelig kontakt. RIS modellene legger derfor stor vekt på lokaliserte læringsprosesser, som de mener er drivkraften bak innovasjon på regionalt plan⁴⁵.

Lærende regioner

En tredje modell som kan føres tilbake til en interaktiv innovasjonsforståelse er ideen om lærende regioner.⁴⁶ Selve begrepet om lærende regioner stammer fra Lundvall og Johnsons begrep om nettopp post-fordismen som en "lærende økonomi".⁴⁷ Kjernen her er at i en lærende økonomi er økonomisk organisering løsere og mer nettverksbasert enn det som var vanlig i den fordistiske æra. I en lærende region, så vel som i en lærende økonomi oppstår læring i alle ledd og relasjoner og den vil dermed kunne reagere refleksivt ved å redefinere egne mål på en kontinuerlig basis i forhold til hva som etterspørres i markedet. På samme måte som i RIS - tilnærmingen så tar ideen om lærende regioner utgangspunkt i begrepet

⁴¹ Porter, M (1990): The competitive advantage of Nations

⁴² Maskell, P (2001): Towards a Knowledge-based Theory of the Geographical Cluster. *Industrial and Corporate Change* Vol. 10, No. 4, pp.921-943

⁴³ Cooke 1992, Asheim and Gertler 2004

⁴⁴ Isaksen, A og Asheim B (1997): Regionale innovasjonssystemer – en teoretisk diskusjon. In Isaksen, A (red): *Innovasjoner, Næringsutvikling og regionalpolitikk*. Høyskoleforlaget

⁴⁵ Maskell and Malmberg (1999): Localised Learning and Industrial Competitiveness, *Cambridge Journal of Economics*, 23, 167-186

⁴⁶ Florida 1995, Asheim 1996, Morgan 1997

⁴⁷ Lundvall og Johnson 1994

om lokaliserte læringsprosesser. Men i motsetning til RIS - tilnærmingen som fokuserer på samspillet mellom aktører og de omliggende institusjonene, så er en "lærende region" en mindre og oftere mer dynamisk enhet enn et regionalt innovasjonssystem. I en lærende region er det selve læringen som en kollektiv prosess som danner grunnfundamentet for utvikling og vekst og disse vil derfor kjennetegnes ved en mindre rigid institusjonsstruktur som er åpen for kontinuerlig endring.

Noen mulige implikasjoner for virkemiddelapparatets mål og målgrupper

Felles for alle tre innovasjonsmodellene er en forståelse av at innovasjonspolitiske virkemidler som tar sikte på å stimulere innovasjon på lokalt plan vil ha best effekt dersom de legger til rette for lokaliserte interaktive læringsprosesser i regionene og i nærmiljøet, komplettert med, men uten å være drevet av, kontakt med nasjonale kompetansemiljøer. Derfor kan de innovasjonspolitiske virkemidler ved implementering spesialtilpasses den aktuelle regionen gjennom å fokusere både på å stimulere læringsprosesser lokalt, men også på å sikre gjennomføringen. Udelelighet og sirkularitet medfører at apparatet ikke ensidig må fokusere på stimulering av bare en enkelt del av innovasjonssystemet, for eksempel på samarbeid mellom FoU sektoren og næringslivet, selv om denne interaksjonen er helt nødvendig i noen faser av innovasjonsprosessen, men sørge for at de rette aktører møter hverandre til rett tid slik at innovasjonsprosessen til en hver tid blir tilført den kunnskap den trenger. For en bredere diskusjon om ringvirkninger av direkte innovasjonsvirkemidler se f.eks.⁴⁸

Av dette følger at virkemidler eksplisitt rettet mot regional utvikling bør være fokusert på regionale *systemers* evne til fornye seg selv. Tilsvarende må det rent næringsrettede virkemiddelapparatet reflektere næringsers kontinuerlige innovasjons- og omstillingsbehov, og effekten av det totale virkemiddelapparatet hva gjelder regional utvikling evalueres på bakgrunn av hvordan disse kompletterer hverandre og danner grunnlaget for positiv sirkularitet. Dette betyr at apparatet må bidra til *idéunnfangelser* så vel som å støtte *prosjektgjennomføringer*, på bedriftsnivå men spesielt med fokus på hvordan idéunnfangelser og prosjektgjennomføringer forankret i nettverk av bedrifter og forskningsinstitusjoner kan etablere den sirkularitet av positive erfaringer og ny kunnskap forankret i eksisterende kunnskap og produksjonsstrukturer som kan danne grunnlaget for bærekraftig, endogen regional utvikling. Dette gir oss følgende mulige kategorisering av virkemidlene.⁴⁹

Mulig modell for klassifisering av ulike virkemidler

Virkemiddelapparatets målgruppe	Virkemiddelapparatets fokus	
	Gjennomføring/bevaring	Læring/nyskaping
Bedrift	<p style="text-align: center;">A</p> Reaktiv allokering av ressurser til gjennomføring av eksisterende prosjekter/subsidiering <ul style="list-style-type: none"> - risikolån - tilskudd 	<p style="text-align: center;">C</p> Stimulering av enkeltbedrifters innovasjons- og fornyelsesevne <ul style="list-style-type: none"> - skatteFUNN - FRAM - TEFT

⁴⁸ Step rapport 03-2003

⁴⁹ Nauwelaers og Wintjes i Isaksen et.al (2000:214-216)

System	<p style="text-align: center;">B</p> <p>Reaktiv allokering av ressurser for å sikre systemers overlevelsessevne – regionalpolitiske virkemidler basert på etablering og beskyttelse av komparative fortrinn/kompensasjon for komparative ulemper</p> <ul style="list-style-type: none"> - geografisk differensiert arbeidsgiveravgift - elektrisitetsavgift - transportstøtte 	<p style="text-align: center;">D</p> <p>Fokus på samspillet mellom produksjonsstruktur, organisatorisk set-up og institusjonell struktur hva gjelder regionale industrielle systemers nyskapingsevne (positiv sirkularitet i regionale innovasjonssystemer, lærende regioner og klynger)</p> <ul style="list-style-type: none"> - ARENA - Verdiskaping 2010 - Næringshager - omstillingsområder
--------	---	---

Regionalpolitiske virkemidler vil ofte ha et markant tyngdepunkt i tabellens felt D, og følgelig være basert på nyere teorier om og erfaringer med regionale innovasjonssystemer, klynger og lærende regioner. Effekten av virkemidler type D vil imidlertid kunne styrkes betraktelig ved et positivt samspill med virkemidler av type A og C, og for særskilte problemregioner med et markant fraflytningsproblem ved samspill med virkemidler av typen B som ren krisehåndtering. Vi har dermed en situasjon hvor den regionalpolitiske effekten av det totale virkemiddelapparatet kan evalueres på bakgrunn av hvordan *samspillet mellom læring og gjennomføring, på bedriftsnivå og systemnivå, bidrar til å bryte inn i den identifiserte sirkularitet, etablere positive utviklingsbaner og forankre disse regionalt som grunnlag for bærekraftig utvikling*. Samspillet vil måtte gå alle veier i tabellen, fra gjennomføring på bedriftsnivå til læring på systemnivå og vice versa; fra bevaring på systemnivå til læring på systemnivå og fra sistnevnte til læring og gjennomføring på bedriftsnivå. Samspillet kan videre være både positivt og negativt; virkemidler av typen A og spesielt B kan eksempelvis *bremse* den naturlige seleksjon som ligger til grunn for den fornyelse og dynamikk virkemidler av typen C og D søker å etablere.

Vedlegg 2 TEFT-programmet

TEFT – ”Teknologiformidling fra forskningsinstitutter til små og mellomstore bedrifter”, var et prosjekt under Norges forskningsråds program MOBI – ”Mobilisering av FoU-basert innovasjon”. TEFT har eksistert som virkemiddel i Forskningsrådet siden 1994, men har sitt utspring i program for Distriktsrettet Teknologispredning (DTS) som ble drevet av SINTEF og finansiert av Kommunal og arbeidsdepartementet i perioden 1989-1994. Frem til etableringen av MOBI fra 2002 var TEFT underlagt forløperen BRO - ”Program for brobygging mellom næringsliv og forskning”.

TEFT-konseptets kjerne var brobygging mellom bedrifter og forskningsmiljøer for å styrke SMBs konkurransevne gjennom bedret teknologiske utviklingsevne. TEFTs viktigste virkemiddel er et landsdekkende attachékorps som oppsøker bedriftene, avklarer behov og etablerer teknologiprojekter, identifiserer forskere og kobler bedriften videre til det øvrige virkemiddelapparatet.

Forskningsrådet inngikk en kontrakt med et prosjektansvarlig Konsortium bestående av NORUT Gruppen AS, SINTEF, Christian Michelsen Research AS (CMR), RF-Rogalandforskning AS og Matforsk –basisinstituttene- for gjennomføring av TEFT. SINTEF har både i fase 1 og fase 2 av TEFT vært konsortiets prosjektleder. Det ble videre inngått en avtale med NORUT om en samordning mellom TEFT i Nord-Norge og NT-programmets⁵⁰ fadderordning. Pga. TEFTs krav til regional profil i bedriftsporteføljen, ble attacheinnsatsen fordelt noe ulikt over landet. Størst innsats er kanalisert til fylker med størst innslag av bedrifter i SNDs virkeområder.

TEFT ble finansiert med midler fra Kommunal- og regionaldepartementet (KRD) og Nærings- og handelsdepartementet (NHD). Tabellen viser finansieringen i fase II

Budsjetter for TEFT

År	Disponibelt budsjett	KRD finans	NHD finans
1999	19,6	15,0 (76%)	4,6
2000	21,4	15,0 (70%)	6,4
2001	20,7	14,0 (66%)	7,1
2002	19,1	12,6 (60%)	8,2
2003	14,5	10,6 (68%)	5,0

Hovedmålet for TEFT II var bedriftsrettet:

”TEFT skal øke konkurransekraften i de deltagende bedriftene gjennom å heve den teknologiske utviklingsevnen og –kapasiteten.”

I prosjektbeskrivelsen er det fremhevet at det overordnede målet også skal understøttes ved at de medvirkende teknologiske instituttene:

- utvider sin erfaring og blir mer positivt innstilt til konkret prosjektsamarbeid med små og mellomstore bedrifter,
- utvikler et mer omfattende og permanent nettverk mot SMB
- opprettholder og videreutvikler kompetanse av særlig relevans for slike bedrifter, og
- utvikler arbeidsformer og formidlingsmetoder som er attraktive for SMB.

Strategien var bl.a. at:

⁵⁰ ”Programmet for nyskaping og teknologioverføring i Nord-Norge”

”TEFT skal konsentreres om teknologiske utviklingsprosjekter i bedriftene samt brobygging mellom lite FoU-aktive bedrifter og ulike FoU-miljøer. Det er også en sentral utfordring at de teknologiske utviklingsprosjektene relateres tett opp til de organisatoriske, strategiske og kompetansemessige oppgaver i bedriftene.”

De fire sentrale østlandsfylkene (Oslo, Akershus, Østfold og Vestfold) ble utelukket fra TEFT i 1999, men ble trukket inn igjen i prosjektet i 2000, dog med mindre attachéinnsats, og et mindre antall prosjekter enn de fleste andre fylker. TEFT har dermed vært landsdekkende siden 2000.

Forskningserfaring

Bedriftene i målgruppen er kjennetegnet ved at de har *”liten kontakt med relevante FoU-miljøer og/eller liten erfaring med FoU-basert utviklingsarbeid”*.

Bransje

Prosjektbeskrivelsen for TEFT II definerer en utvidet målgruppe i forhold til i TEFT I som kun hadde bergverk og industri som målgruppe. Fra 2001 ble målgruppen utvidet til også å omfatte bygg- og anleggsvirksomhet samt oppdrett/havbruk.

Geografi

Den viktigste føringen mht. målgruppen er basert på KRDs krav om at andelen TEFT-bedrifter som ligger i SND virkemiddelområder skal tilsvare KRDs andel av den årlige finansieringen, 60-76%. TEFT skal være landsdekkende.

Bedriftsstørrelse

I tillegg presiserer prosjektbeskrivelsen at den primære målgruppen skal være de små og mellomstore bedriftene med 10-100 ansatte, *”maksimalt 20% av bedriftene kan ligge utenfor denne størrelseskategorien.”*

De mest relevante konklusjonene fra evalueringen av TEFT var:

- TEFT II har bidratt til at mange bedrifter både har fått økt konkurransekraft og økt utviklingsevne
- TEFT og eierne har prioritert ned de innovasjonspolitiske forutsetningene for prosjektet til fordel for de distriktspolitiske føringene.
- Forskningsrådet har ikke fått noen vesentlig ny ”kundegruppe” til andre programmer gjennom TEFT
- Forskningsrådet og programstyrene for BRO og MOBI har ikke foretatt noen formell oppfølging av de praktiske tilpassninger som er foretatt i prosjektet mht. institutt mål og målgruppe

Vedlegg 3 Distribuert inkubator

Bakgrunn:

SIVA er operatør for KRD's inkubatorprogram som har som formål å tilrettelegge for økt kommersialisering av nye forretningsideer. Inkubatorene er fysisk knyttet opp mot Univeristet- og Høyskolemiljø. Pr. 31.12.03 er det etablert 18 inkubatormiljø fordelt over hele landet som får støtte gjennom dette programmet.

De første inkubatorene ble etablert i 2000 og har vært operativ i snart 4 år. KRD har et krav om at den inkubatorkompetansen som nå er etablert også skal være tilgjengelig for innovasjonsmiljø etablert i distriktet som for eks. Næringshagemiljø.

Distribuert Inkubator

I 2003 ble det etablert 4 pilotprosjekter i hhv. Møre & Romsdal, Rogaland, Vest og Aust – Agder og Oppland fylker, med formål å finne system for å overføre inkubatorkompetanse til mer distriktsbaserte innovasjonsmiljø.

De etablerte Inkubatorene fylkene inngikk samarbeidsavtaler med de etablerte Næringshagene i fylkene hvor Inkubatorene i hovedsak skulle:

- vurdere ideer gjennom sitt vurderingssystem
- stille med inkubatorkompetanse overfor aktører i Næringshagemiljøene
- legge til rette for utvikling av bedriftsideer fra Næringshagemiljøene
- markedsføre Næringshagene som attraktive innovasjonsmiljø

Næringshagene skulle i hovedsak:

- gi Inkubatorene økt tilgang på ideer
- sammen med Inkubatorene legge til rette for utvikling av ideene i eget miljø alternativt i samarbeid med Inkubatoren bistå til at ideene i en periode kunne utvikles i Inkubatormiljøet
- markedsføre Inkubatoren som fagmiljø for innovasjon

Resultat:

Pilotprosjektene kom i operativ funksjon på høsten 2003 og har derfor en meget kort operativ periode. Resultatet så langt kan kort oppsummeres slik:

- samtlige Næringshagemiljø har nå en samarbeidsavtale med et inkubatormiljø
- samtlige inkubatorer har fått bedriftsideer til vurdering
- i tre av fylkene har en eller flere ideer blitt godkjent av inkubatorens opptakskomite
- samarbeidet ser ut til å styrke nettverksbygging mellom miljøene også på andre områder

Erfaring:

Ut fra de erfaringene miljøene sitter igjen med så vidt tidlig i prosjektet, er man omforent omkring følgende hovedutfordring:

- det må utvikles et bonussystem som fremmer økt fokus på ideer fra distriktsmiljøene som gir fordeler både for inkubator og innovasjonsmiljø. Dette bør finansieres utenom dagens programbevilgninger til hhv. Inkubatorer og Næringshager.

I tillegg ser man utfordringer i at

- den distribuerte inkubatorfunksjonen er ressurskrevende både når det gjelder person- og pengeressurser
- man har i dag ikke et fullgodt system for overføring av kompetanse mellom miljøene
- det er viktig å videreutvikle (spisse) inkubatorkompetansen i den enkelte inkubator
- Næringshagene må utvikle en større bevissthet rundt inkubatorfunksjon i sitt miljø