



PROGRAMVEILEDER

Næringshageprogrammet
2023-2032

Versjon 1. januar 2025

siva

siva

Innhold

1	Begrep/definisjoner:.....	4
2	Hensikt med programveilederen.....	6
3	Bakgrunn næringshageprogrammet.....	6
4	Næringshageprogrammets Visjon, mål, målgrupper og forventet effekt.....	6
4.1	Visjon	7
4.2	Næringshageprogrammets mål.....	7
4.3	Målgrupper for næringshageprogrammet.....	8
4.4	Forventet effekt av næringshageprogrammet.....	9
4.5	Evalueringsmåling av måloppnåelse i næringshageprogrammet.....	9
5	Næringshageprogrammets strategier og arbeidsmetoder	10
6	Leveranser fra Siva til programoperatør	11
6.1	Kompetanse, nettverk og tilskudd	11
6.2	Utviklingssamtaler	12
6.3	Kundetilfredsundersøkelse.....	12
6.4	Rapporteringssystem (Flerbedriftsportalen).....	13
6.5	Måltall.....	13
6.6	Årlige samlinger	13
7	Differensiert tilskuddsmodell	14
7.1	Prinsipper for differensiert tilskuddsmodell i næringshageprogrammet	14
7.2	Differensieringsanalyser.....	15
8	Næringshageprogrammets overordnede rammer	15
8.1	Samarbeidspartnere og samarbeidsplaner på programnivå.....	15
8.2	Målbedriftsavtale	16
8.3	Stimulere til økt samhandling og henvisningskompetanse.....	16
8.4	Bærekraft.....	16
8.5	Organisering og styring av programmet.....	17
9	Leveranser/Programtjenester fra programoperatør til målbedrift	17
10	Økonomi	19
10.1	Finansiering	19
10.2	Programtilskudd næringshager	19
10.3	Utbetalingsrutiner	19
10.4	Utbetaling og prinsipper for bokføring av Sivas programtilskudd	19
10.5	Statsstøtte	22
11	Rapportering	22
11.1	Oversikt over hva Programoperatører skal rapportere	22
11.2	Måltall.....	23
11.3	Oversikt over hva Siva skal rapportere.....	25
12	Varighet	26
12.1	Tiårig program, fem pluss fem år	26
12.2	Opptak av nye operatører i programperioden.....	26

13	Profiling	26
14	Vedlegg	27
14.1	Vedlegg 1: Sustainable Readiness Level - SRL	27
14.2	Vedlegg 2: Taksonomiens miljøområder	29
14.3	Vedlegg 3: Veileder statsstøtte næringshageprogrammet 2023 – 2032	30
1	ESA-definisjon av små og mellomstore bedrifter (SMB) (GBER)	31
1.1	Terskelverdier	31
1.2	Hvilken kategori er den aktuelle virksomheten/målbedriften?	31
1.3	Hvor mange «ledd» må man inkludere i beregningen av terskelverdiene?	33
1.4	Eksempler på beregning av terskelverdier for målbedriften	34
1.5	Er det noen unntak knyttet til klassifiseringen av målbedriften?	36
1.6	Offentlig eierskap	0
1.7	Andre sentrale føringer for beregning av terskelverdier	0
2	Øvrige betingelser som må være oppfylt ifht GBER	2
2.1	Insentiveffekt (GBER art. 6 pkt 1-3)	2
2.2	Utestående tilbakebetalingskrav etter beslutning i ESA (GBER art 1, pkt 4, bokstav a-b)	2
2.3	Selskaper «i vanskeligheter» (GBER art 2 pkt 18, bokstav a-d)	2
2.4	Forbud mot støtte utover terskelverdien (GBER art 4, pkt 1 bokstav l)	3
2.5	Kumulering – støtte (tilskudd) fra andre offentlige kilder (GBER art 8)	3
2.6	Støtteberettigede kostnader innenfor artikkel 28 (GBER art 28)	3
3	Tilskudd til gjennomføring og administrasjon (ikke statsstøtte)	4
4	Egenerklæringskjema som virksomheten må fylle ut	5
14.4	Endringslogg av programveilederen	6

1 BEGREP/DEFINISJONER:

Administrasjons- og gjennomførings-kostnader – ikke statsstøtte	Kostnader knyttet til drift og gjennomføring av programaktiviteten
Bærekraft	I næringshageprogrammet defineres bærekraft i bred forstand innenfor økonomiske, sosiale, og miljømessige aspekter. Se kap. 11.2 ift. bærekraftige forretningsmodeller.
Differensiert tilskuddsmodell	Transparent finansieringsmodell basert på en rekke kriterier knyttet til blant annet resultater, måloppnåelse, aktivitet og kundetilfredshet
Digitalisering	Digitalisering henger tett sammen med industriutvikling, og her menes å effektivisere driften med overgang til digitale løsninger og prosesser, og å ta i bruk muliggjørende digitale teknologier for nye eller forbedrede forretningsmodeller for å øke sin konkurransekraft.
Fakturert egenandel	Fakturakrav fra næringshagen til målbedrift. Dette kravet er å anse som en ordinær forretningsmessig fordring, som skal ilegges merverdiavgift. Kravet skal inndrives på ordinær måte
Flerfunksjonelle selskap	Selskap med flere forretningsområder utover programoppdraget som gir flere inntektskilder og komplementære tjenester som forsterker programaktiviteten
Henvisningskompetanse	Kompetanse til å koble målbedrifter opp mot relevante virkemidler, kompetanseaktører og andre relevante aktører
Innovasjonsarena	Møteplass/samlingsarena hvor målbedrifter/næringsliv kan møtes og få tilgang til kompetanse, beste praksis og innovasjonstjenester. Kan være en samlokalisering eller annen strukturert møteplass
Innovasjonsmiljø	Aktører og ressurser som bidrar til innovasjon innen et geografisk område
Innovasjonsrådgivning	Begrepet skal forstås i tråd med definisjonen i GBER artikkel 2(94), og omfatter rådgivning, bistand og opplæring innen kunnskaps-overføring, anskaffelser, beskyttelse og utnyttelse av immaterielle verdier, bruk av standarder og forskrifter som inkluderer slike
Innovasjonsselskap	Aksjeselskap der næringshageprogrammet inngår som en viktig del av aktiviteten
GBER – gruppeunntaksforordning	GBER - gruppeunntaksforordningen
Innovasjonsstøtte (artikkel 28)	Differansen mellom markedsverdien på tjenesten målbedriften mottar, og den egenandelen målbedriften betaler. Innovasjonsstøtte fra Siva kanaliseres gjennom næringshagen, som deretter fordeler denne videre til målbedriftene i sin helhet i form av tjenester til reduserte priser. Innovasjonsstøtten brukes til innovasjonsstøtte-tjenester og innovasjonsrådgivning
Innovasjonsstøttetjenester	Begrepet skal forstås i tråd med definisjonen i GBER artikkel 2(95) og omfatter levering av kontorlokaler, databanker, biblioteker, markedsundersøkelser, laboratorier, kvalitetsmerking, testing og sertifisering med det formål å utvikle mer effektive produkter, prosesser eller tjenester. Næringshageprogrammet gir ikke åpning for støtte i form av reduserte husleiekostnader, jf. programbeskrivelsen
Leveranser	Tilgjengeliggjøring av kompetanse-/rådgivnings-/tilretteleggings-tjenester innenfor næringshageprogrammets rammer for små og mellomstore bedrifter basert på reelle behov

Målbedriftsavtale	Gjensidig forpliktende avtale mellom målbedrift og programselskapet (næringshagen) som regulerer leveransene fra næringshagen til målbedriften
Målbedrift	Enhver bedrift eller næringsdrivende som mottar innovasjons-rådgivning og/eller støttetjenester til redusert pris fra program-selskapet. Målbedriften skal alltid være en norsk SMB. Målbedriften blir tilknyttet næringshagen gjennom en målbedriftsavtale og skal ha en utviklingsplan
Måltall	Kvantifiserbare mål på programaktivitet som programoperatør årlig sender inn til Siva
Næringshage(n)	Brukes ofte for å omtale programoperatører i næringshageprogrammet.
Programoperatør/Programselskap	Ofte flerfunksjonelle innovasjonsselskap som er tatt opp i næringshageprogrammet, og som mottar tilskudd fra Siva gjennom programdeltagelse
Små og mellomstore bedrifter (SMB-er)	Målbedriftene skal <u>alltid</u> være en liten eller mellomstor bedrift (SMB), dvs. at den må ha færre enn 250 ansatte og omsetning på inntil 50 millioner euro og/eller samlet balanse på inntil 43 millioner euro. I praksis innebærer dette: <ul style="list-style-type: none"> • Flere enn 250 ansatte = stor bedrift • Færre enn 250 ansatte og overstiger begge de økonomiske verdiene = stor bedrift • Færre enn 250 ansatte og overstiger kun en av de økonomiske verdiene = SMB • Færre enn 250 ansatte og overstiger ingen av de økonomiske verdiene = SMB Henviser videre til statsstøtteregelverkets definisjon, GBER bilag 1.
SRL-skalaen	Denne skalaen viser ni ulike utviklingsnivåer innen bærekraft, og hva som kreves for å defineres på de ulike nivåene. Skalaen er basert på KTH Innovations «Innovation readiness level-modell»
Støtteintensitet	Innovasjonsstøtte (artikkel 28) i prosent av tjenestens markedsverdi. Støtteintensiteten kan ikke overstige 75 % av markedsverdien på tjenestene målbedriften mottar
Økosystem	Økosystem defineres her som næringshagens nettverk av aktører (for eksempel næringsliv/industri, FoU, kapital), og ressurser som bidrar til målbedriftenes vekst, omstilling og verdiskaping.

2 HENSIKT MED PROGRAMVEILEDEREN

Veilederen inneholder retningslinjer og prosedyrer for programoperatører som mottar støtte gjennom næringshageprogrammet. Næringshageprogrammet er et bedriftsrettet og indirekte virkemiddel, og er et næringsnøytralt program. Programinnholdet (kompetanse, nettverk og tilskudd) vil av innovasjonsselskapene benyttes til å understøtte regionale fortrinn og næringsliv i den enkelte region.

Veilederen tar utgangspunkt i den til enhver tid gjeldende programbeskrivelse for næringshageprogrammet 2023–2032. Næringshageprogrammet har oppstart i 2023 og er et tiårig program som bygger på et bredt kunnskaps- og erfaringsgrunnlag fra tidligere programperioder.

3 BAKGRUNN NÆRINGSHAGEPROGRAMMET

Næringshageprogrammet er et viktig distriktpolitisk virkemiddel som gir økt verdiskaping, gjennom å utvikle allsidig, bærekraftig og konkurransedyktig næringsliv i hele landet. Aktiviteten skal skje i områder med svak eller ensidig næringsstruktur, fortrinnsvis innenfor virkeområdet for distriktsrettet investeringsstøtte. Næringshageprogrammet skal bidra til å korrigere markeds- og systemsvikter i distriktene ref. kapittel 2.1 i programbeskrivelsen for næringshageprogrammet 2023-2032.

Næringshageprogrammet skal forsterke og videreutvikle nasjonal og regional infrastruktur for innovasjon, og tilgjengeliggjøre relevante kompetanse-/rådgivnings-/tilretteleggingstjenester for små og mellomstore bedrifter. Små og mellomstore bedrifter i distriktene skal få bistand til et bærekraftig utviklingsløp over tid gjennom tilgang til ressurser, kompetanse og nettverk. For næringshagene er det viktig med en god dynamikk i bedriftsporteføljen.

Gjennom næringshageprogrammet vil et nasjonalt nettverk av sterke operatører utvikle en hensiktsmessig arbeidsdeling. Spisset kompetanse og kapasitet som deles, og gjøres tilgjengelig gjennom nettverket bidrar til effektivitet og sikrer tilgang til relevant spisskompetanse, for små og mellomstore bedrifter i hele landet.

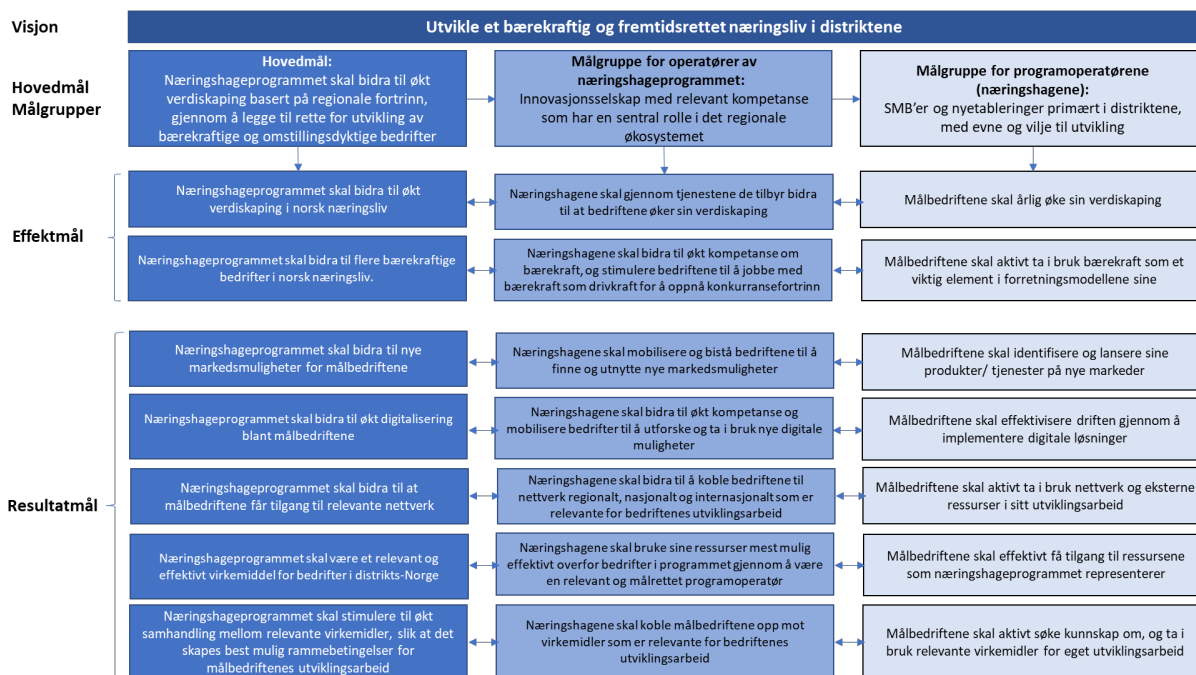
Utlysningen til næringshageprogrammet 2023-2032 ble gjennomført i 2022. Det vil ikke bli flere utlysninger i løpet av programperioden. Hvis innovasjonsselskaper skal bli tatt opp i næringshageprogrammet i løpet av programperioden 2023-2032, må aktuell(e) fylkeskommune(r) gi Siva i oppdrag å gjennomføre et forprosjekt for å avdekke om selskapet er kvalifisert for opptak i programmet. Dersom konklusjonen er positiv, vil Siva foreslå et tilskuddsnivå overfor fylkeskommunen som så kan vedta finansiering og gi Siva i oppdrag å ta opp selskapet i programmet.

Næringshageprogrammet 2023-2032 bygger på tidligere næringshageprogram (2011-2022).

4 NÆRINGSHAGEPROGRAMMETS VISJON, MÅL, MÅLGRUPPER OG FORVENTET EFFEKT

Næringshageprogrammet er et bedriftsrettet og indirekte virkemiddel, med en sentral rolle i det nasjonale «virkemiddelkartet». Næringshagene arbeider med bedrifter i distriktene.

Næringshageprogrammets visjon, mål og målgrupper oppsummeres i tabellen nedenfor og kommenteres videre i kapitlet.



Næringshageprogrammets visjon, mål og målgrupper

4.1 Visjon

Næringshageprogrammets visjon er å «*utvikle et bærekraftig og fremtidsrettet næringsliv i distriktene*». Næringshageprogrammet skal bidra til økt verdiskaping ved å tilby tjenester som gjør at bedriftene effektivt evner å bli bærekraftige og fremtidsrettede. Dette skal oppnås gjennom å tilgjengeliggjøre kompetanse, nettverk og møteplasser samt øke tilgang til kapital der de små og mellomstore bedriftene finnes – i hele Distrikts-Norge.

4.2 Næringshageprogrammets mål

Næringshageprogrammet har ulike mål på ulike nivå; programnivå, operatørnivå og målbedriftsnivå. Hovedmålet for næringshageprogrammet er at det skal bidra til økt verdiskaping basert på regionale fortrinn, gjennom å legge til rette for utvikling av bærekraftige og omstillingsdyktige bedrifter.

Dette skal oppnås gjennom programmålene, som består av to effektmål og fem resultatmål. Effektmålene er knyttet til programmets langsiktige virkninger, effekter som vil bestå etter programmets tiårige varighet. De to effektmålene er knyttet til økt verdiskaping og flere bærekraftige bedrifter. Resultatmålene er knyttet til løsninger som skal frembringes innenfor programperioden. De fem resultatmålene omhandler nye markedsmuligheter, digitalisering, tilgang til relevante nettverk, effektive virkemidler og økt samhandling mellom virkemidler. De til sammen sju målene på de tre ulike nivåene er presentert i tabellen overfor. Måloppnåelse for næringshageprogrammet vil være akkumulert måloppnåelse på programoperatør- og målbedriftsnivå.

Målsetningene for programmet kan bli revidert og videreutviklet underveis i programperioden sett i lys av endringer av behov hos næringslivet og samfunnet.

4.3 Målgrupper for næringshageprogrammet

Næringshageprogrammet har to hovedmålgrupper, en for programmet og en for operatørene av programmet:

1. Innovasjonsselskaper med relevant kompetanse og som har en sentral rolle i det regionale økosystemet. Disse innovasjonsselskapene kalles programoperatører og næringshager. Innovasjonsselskapene skal utvikle og tilby et relevant tjenestetilbud til målbedriftene, ofte gjennom å ta i bruk ressurser i økosystemet de er en del av. Sterk samhandling mellom næringshagen og aktørene i økosystemet vil gi en positiv effekt på utvikling av målbedriftene. Næringshagen jobber med. Næringshagene har en sentral rolle i økosystemet ved både å bidra med ressurser inn i økosystemet og hente ut ressurser for å styrke målbedriftenes utviklingsarbeid. Ofte har næringshagene en rolle ved å koble sammen aktører i økosystemet.
2. Små og mellomstore bedrifter og nyetableringer med evne og vilje til omstilling og vekst. Denne målgruppen nås gjennom innovasjonsselskapene/operatørene av næringshageprogrammet, og er primært i distriktene. Disse kalles målbedrifter.

Målgruppe 1: Programoperatører

Følgende kriterier ligger til grunn for opptak av programoperatører i næringshageprogrammet:

- Innovasjonsselskapet må være et aksjeselskap med privat aksjemajoritet
- Innovasjonsselskapet skal ikke utbetale ut utbytte
- Innovasjonsselskapet må kunne dokumentere lokal forankring og engasjement – fra offentlige aktører og privat næringsliv
- Innovasjonsselskapet må ha tilstrekkelig og tilgjengelig kapasitet i form av ressurser og kompetanse
- Innovasjonsselskapet må ha et tilstrekkelig geografisk nedslagsfelt. Dette for å sikre kritisk masse av små og mellomstore bedrifter som ønsker å bruke næringshageprogrammet som verktøy i utvikling og bærekraftig omstilling
- Innovasjonsselskapet skal være en del av et etablert økosystem/nettverk (regionalt, nasjonalt, og internasjonalt)
- Innovasjonsselskapet skal ha koblinger opp mot relevante regionale, nasjonale og internasjonale virkemidler
- Innovasjonsselskapet skal ha kompetanse og fokus på bærekraft

Målgruppe 2: Målbedrifter

Målbedrifter som kan motta innovasjonsstøtte er små og mellomstore bedrifter (se SMB-definisjon innledningsvis) og nyetableringer, primært i distriktene, med evne og vilje til omstilling og vekst.

Det er noen bedrifter som ikke kan tas opp som målbedrift og dermed ikke motta innovasjonsstøtte:

- Allmennaksjeselskap (ASA)
- Offentlig eide foretak (herunder KF og SF)
- Banker og forsikringsselskap
- Andre innovasjonsselskap (herunder kunnskaps-/forskningspark, inkubator, næringshage)

Foretak som i svært sjeldne tilfeller kan motta innovasjonsstøtte (pga. kravet til næringsvirksomhet): Stiftelser, lag og foreninger (for eksempel idrettslag), non-profit organisasjoner, næringsforeninger, næringsorganisasjoner, opplæringskontor o.l. (vær spesielt oppmerksom på bedrifter med NACE-kode i 94-serien).

Når det gjelder støtte til rådgivnings- og støttetjenester knyttet til innovasjon, kan støtteintensiteten økes opp til 100 % av de støtteberettigede kostnadene, forutsatt at det samlede støttebeløpet for

rådgivnings- og støttetjenester knyttet til innovasjon ikke overstiger 220 000 euro pr foretak i løpet av en treårsperiode, jf. Artikkel 28(4).

Det er forbud mot støtte til selskaper «i vanskeligheter» i henhold til GBER (se vedlegg 3: Veileder statsstøtte næringshage – og inkubasjonsprogrammene 2023-2032).

4.4 Forventet effekt av næringshageprogrammet

Næringshageprogrammet bidrar til levende lokalsamfunn og sterke regioner gjennom utvikling av bærekraftig og fremtidsrettet næringsliv i distriktene. Økt verdiskaping, sysselsetting og bærekraftig omstilling er sentrale effekter av programmet. Forventet effekt kan deles inn i bedriftsøkonomisk og samfunnsøkonomisk effekt:

Bedriftsøkonomisk effekt:

- Økt evne til omstilling og utvikling hos små og mellomstore bedrifter
- Økt evne til grønn omstilling, samt økonomisk og sosial bærekraft
- Økt digitalisering og industriutvikling gjennom målrettet bistand for å utnytte muliggjørende teknologier
- Økt evne til kompetanseutvikling i bedrifter
- Markedsutvidelse gjennom målrettet å utnytte potensialet for vekst og utvikling på hjemme- og utemarked, både for enkeltbedrifter og bedriftsmiljøer.

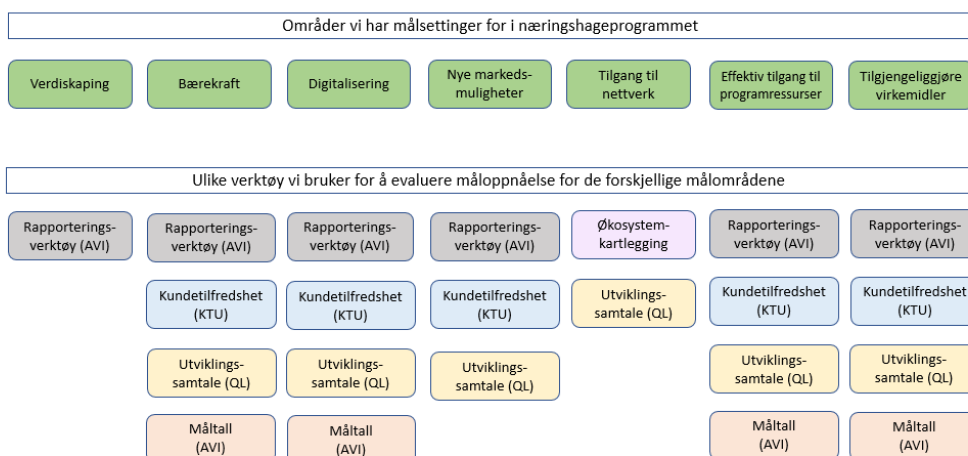
Samfunnsøkonomisk effekt:

- Økt sysselsetting og sterkere lokalsamfunn
- Økt omsetning og lokal verdiskaping
- Realisering av regionale fortrinn og strategier
- Utvikling av sterke regionale innovasjonsmiljøer som knyttes sammen i et nasjonalt nettverk
- Flere bærekraftige bedrifter (sosialt, økonomisk og miljømessig)

4.5 Evaluering av måloppnåelse i næringshageprogrammet

Siva vil årlig gjennomføre evalueringer for å avdekke hvorvidt næringshageprogrammets målsettinger nås. Disse evalueringene vil inkludere bruk av ulike verktøy som illustrert i figuren nedenfor. De grønne firkantene illustrerer hvilke områder næringshageprogrammet har målsettinger for. Nederst i figuren vises det hvilke ulike verktøy Siva bruker for å evaluere måloppnåelse innenfor de ulike målområdene. De ulike verktøyene vil bli nærmere beskrevet i kapittel 6.

Målområder i næringshageprogrammet – og hvordan vi evaluerer disse målområdene



I tillegg til disse årlige evalueringene, vil det gjennomføres en midtveiseevaluering av næringshageprogrammet i 2027. Videre vil det gjennomføres en sluttevaluering av programmet. Disse vil lyses ut og utføres av eksterne FoU-miljø.

5 NÆRINGSHAGEPROGRAMMETS STRATEGIER OG ARBEIDSMETODER

Næringshageprogrammet er næringsnøytralt og rettet mot små og mellomstore bedrifter i områder med svak eller ensidig næringsstruktur. Innovasjonsselskapene skal gjennom nærhet til næringslivet bygge tillit og tilegne seg kunnskap om næringslivets behov. Programoperatørene skal initiere og tilrettelegge for relevante kompetanse- og nettverksaktiviteter, og tilby faglige tjenester, rådgivning og verktøy som er relevante for små og mellomstore bedrifter.

Nye og forsterkede elementer og tjenester i næringshageprogrammet er:

- Bærekraft er gjennomgående i programmet. Siva tilbyr kompetanse- og nettverkstjenester innenfor bærekraft og det stilles krav til at programoperatørene inkluderer bærekraft i sine tjenester overfor bedriftene.
- Digitalisering henger tett sammen med industriutvikling og handler om å ta i bruk muliggjørende digitale teknologier for nye eller forbedrede forretningsmodeller for å øke sin konkurransekraft. Siva tilbyr kompetanse- og nettverkstjenester innenfor digitalisering, og det stilles krav til at programoperatørene inkluderer digitalisering i sine tjenester.
- Forsterket kobling og samspill med andre virkemidler og relevante aktører – økt krav til henvisningskompetanse og henvisning til relevante aktører som kan bidra i bedriftenes utviklingsløp.
- Forsterket kobling og samspill med FoU-miljøer basert på næringslivets behov. Økt krav når det gjelder å koble bedrifter og forskningsmiljøer.
- Forsterket fokus på markedsutvidelser til hjemme- og utemarkedet med tanke på økt eksport og internasjonalisering.

For å nå næringshageprogrammets mål skal følgende strategier og arbeidsmetoder benyttes:

Utvikling av sterke programoperatører

Næringshageprogrammet skal utvikle lønnsomme og etterspurte innovasjonsselskaper med sterk lokal og regional forankring. Sammen med andre relevante aktører utgjør disse et nettverk av sterke innovasjonsmiljø, og vil gjennom samarbeid tilgjengeliggjøre regionale programtjenester. Selskapene skal ha relevant kompetanse og kapasitet til å levere og videreutvikle relevante rådgivningstjenester i tråd med behovet i næringslivet.

Flerfunksjonelle selskap

Innovasjonsselskapene bør være flerfunksjonelle selskaper for å oppnå bedre resultater og redusere sårbarheten i selskapet. Operatøroppdrag for næringshageprogrammet kan kombineres med ulike virksomhetsområder og forskjellige oppdrag – fra både private og offentlige aktører som blir finansiert utenom næringshageprogrammet.

Skape sterk forankring og eierskap

Næringshagene skal ha en sentral rolle i det regionale innovasjonssystemet. Dette forutsetter bredt engasjement og god forankring hos privat næringsliv og offentlige aktører. Aksjeselskapsformen gir formelle styringsinstrumenter i form av eierskap og styrerepresentasjon. Krav til privat aksjemajoritet og god lokal/regional forankring bidrar til å mobilisere både kapital og engasjement fra regionalt næringsliv, og vertskapskommuner og fylkeskommuner.

Kompetanseplattform

Næringshageprogrammet skal bidra til utvikling av kompetanse, nettverks- og læringsarenaer i det nasjonale nettverket av programoperatører for å kunne videreutvikle tjenester i tråd med markedsutviklingen. Videreutvikling av kompetanseplattform utviklet i tidligere program, og kompetanseheving for medarbeidere i innovasjonsselskapene, skal forsterkes kontinuerlig gjennom hele programperioden. Siva som nasjonal aktør forventer at den enkelte programoperatør deler sin kompetanse og beste praksis i den nasjonale innovasjonsstrukturen.

Utvikling av relevante tjenestemoduler

Næringshageprogrammet skal muliggjøre oppfølging og rådgivning til små og mellomstore bedrifter over en lengre tidsperiode, gjennom ulike behov og faser av aktiviteter og prosjekter. Det gjøres kontinuerlig opptak av nye bedrifter i næringshageprogrammet, samtidig som bedrifter tas ut av programmet når målbedriftsavtalene avsluttes. Dette sikrer en dynamisk bedriftsportefølje.

For å bidra til økt fart på omstilling og innovasjon skal næringshagene tilby rådgivning og kompetanse til målbedriftene blant annet innenfor disse områdene:

- Bedriftsutvikling
- Innovasjonsmetodikk
- Omstilling til bærekraft
- Digitalisering og industriutvikling
- Markedsutvidelser til hjemme- og utemarkedet
- Kompetanseutvikling og kobling til FoU

6 LEVERANSER FRA SIVA TIL PROGRAMOPERATØR

Det er tre hovedgrupper av tjenester i programmet fra Siva til programoperatørene; kompetanse, nettverk og tilskudd. Disse beskrives kort nedenfor. I tillegg beskrives sentrale verktøy som Siva benytter for å kunne tilby disse tjenestene.

6.1 Kompetanse, nettverk og tilskudd

Gjennom den tiårige programperioden vil tjenestene kontinuerlig videreutvikles basert på næringslivets behov, og i tabellen nedenfor vises eksempler på leveranser fra Siva til programoperatørene.

Kompetanse	Nettverk	Tilskudd
<ul style="list-style-type: none">• Webinarer, kurs• Fagseminar/fagsamlinger• Utviklingssamtale med programoperatørene• Spredning av beste praksis• Rådgivning fra Siva-ansatte• Felles verktøy og maler• Årlig tilbakemelding på kundetilfredshetsundersøkelsen• Differensieringsanalyser hvert andre år• Årlig kvalitetssikring og vurdering av næringshagenes måltall og rapportert aktivitet	<ul style="list-style-type: none">• Nasjonalt og regionalt nettverk med andre næringshager, inkubatorer og katapulter• Årlig Siva-partnersamling• Årlig fagsamling• Nettverk til øvrige aktører i virkemiddelapparatet• Samarbeidsavtaler, f.eks. Digital Norway, Enova, Eksfin, Doga	<ul style="list-style-type: none">• Tilskudd (ref. kap. 7) til den enkelte næringshage, basert på potensial og resultat• Tilskudd til forprosjekter basert på oppdrag fra fylkeskommunene

Eksempler på leveranser fra Siva til næringshagene innenfor kompetanse, nettverk og kapital

Nedenfor utdypes noen av de sentrale tjenestene/verktøyene i næringshageprogrammet.

6.2 Utviklingssamtaler

Siva vil sammen med den respektive fylkeskommune årlig gjennomføre utviklingssamtale med næringshagen, hvor hensikten med samtalen er å gi et kvalitativt bilde av næringshagen i tillegg til å bidra med kompetanse og erfaringsoverføring mot programaktiviteten. Områder som belyses i samtalen er relatert til næringshageprogrammets målsettinger og aktiviteter knyttet til programmet, i tillegg til øvrig selskapsforhold og annen aktivitet i selskapet. Siva benytter et utarbeidet spørsmålsett som ledetråd gjennom samtalen. Næringshagen vil i etterkant motta en oppsummeringsrapport med forslag til oppfølging/tiltak og eksempler på beste praksis til for videre utvikling og strategiske diskusjoner i selskapet. Den vil ikke erstatte øvrig rapportering som forventes i programsammenheng.

6.3 Kundetilfredsundersøkelse

Kundetilfredshetsundersøkelsen har et todelt formål: 1) Evaluere hvor tilfreds målbedriftene er med sin næringshage, og 2) Evaluere hvor tilfreds næringshagene er med Sivas leveranser. Næringshageledernes evaluering av Siva gjennomføres hver desember, mens undersøkelsen til målbedriftene er en årlig undersøkelse som har fire ulike utsendelsestidspunkt gjennom året. Undersøkelsen er et verktøy som brukes aktivt for å gi tilbakemelding til hver enkelt næringshage om utvikling over tid og hvordan egen næringshage presterer sammenlignet med gjennomsnittet for alle næringshagene.

Undersøkelsen til målbedriftene består av tre ulike skjemaer:

1. Oppstartskjema: Et kortfattet spørreskjema med fokus på oppstarten i næringshagen (herunder tilfredshet) som skal sendes ut 2-4 måneder etter avtalestart.
2. Underveisskjema: Dette skjemaet vil bli sendt ut et år etter oppstartskjema (og vil deretter sendes ut årlig frem til avtaleslutt). Dette skjemaet er noe mer omfattende og bygger på målbedriftenes erfaringer med næringshagen det siste året.
3. Exit-skjema: Et skjema som oppsummerer bedriftens erfaringer med næringshagen gjennom hele avtaleperioden. Dette skal sendes ut 2-4 måneder etter avtaleslutt. Dette gjør at målbedrifter som går ut av program ikke må vente i inntil et år før de får spørreskjema.

For at denne metodikken for utsendelse for kundetilfredshetsundersøkelsene skal fungere, er det et krav at næringshagene oppdatere Flerbedriftsportalen fire ganger i løpet av året med nye inntak og nye exit. Konkret innebærer dette at næringshagene hver tredje måned må:

- Registrere nye målbedrifter som er tatt opp i næringshagen siden siste oppdatering i Flerbedriftsportalen. For disse målbedriftene er det viktig at det legges inn avtalestart, måned for utsendelse av oppstartskjema, navn på daglig leder og epostadresse til daglig leder. Alle andre data om målbedriften kan legges inn senere dersom det ønskes.
- Legge inn avtaleslutt dato for målbedrifter som har avsluttet målbedriftsavtalen siden siste oppdatering i Flerbedriftsportalen. Her skal det legges inn måned for utsendelse av exit-skjema, og sjekke at navn og epostadresse til daglig leder stemmer. Det anbefales at det avventes med å avslutte rapporteringen i Flerbedriftsportalen for disse målbedriftene inntil årsrapporteringen i desember.

Måned for utsendelse av oppstart- og exit-skjema, samt frist for oppdatering av Flerbedriftsportalen, vises i tabellen:

Måned for avtalestart/-slutt	Utsendelse oppstartsskjema	Utsendelse exitsskjema	Frist for å oppdatere AVI
November - januar	Mars	Mars	1. mars
Februar - april	Juni	Juni	1. juni
Mai - juli	September	September	1. september
August - oktober	Desember	Desember	1. desember

Årsaken til at det bes om å oppgi måned for utsendelse av oppstart- og exit-skjema og ikke bare benyttes avtalestart og avtaleslutt som grunnlag for å sende ut skjemaene, er at erfaring viser at dette er datoer som endres i løpet av tiden målbedriften er i næringshagen (spesielt avtaleslutt).

Når det gjelder underveisskjema, så skal det ikke fylles inn noe der. Dette feltet fylles ut automatisk i Flerbedriftsportalen basert på måned for utsendelse av oppstartsskjema. Eksempel: Dersom en målbedrift får oppstartsskjema i juni 2023, vil det i Flerbedriftsportalen automatisk komme opp «juni» i feltet for utsendelse av underveisskjema når dere viderefører bedriften som aktiv målbedrift inn i 2024.

6.4 Rapporteringssystem (Flerbedriftsportalen)

Et arbeids- og rapporteringsverktøy (database) hvor hver næringshage registrerer data og kan hente relevant informasjon fra. Flerbedriftsportalen brukes til analyse, dokumentasjon og rapportering av bl.a. næringshagens bruk av midler og utvikling av målbedriftene i porteføljen. Næringshagene legger inn måltall i Flerbedriftsportalen, og Flerbedriftsportalen viser status på i hvilken grad målene nås. Flerbedriftsportalen gir viktig informasjon og oversikt for programoperatørene og Siva. Dagens rapporteringssystem vil bli erstattet av et nytt rapporteringssystem enten høsten 2023 eller etter årsrapportering 2023 (dvs. ca. februar 2024).

6.5 Måltall

Hver 1. desember skal næringshagene legge inn måltall i Flerbedriftsportalen for det kommende året. Dette er næringshagens egne måltall knyttet til definerte måltall i næringshageprogrammet, og utdypende informasjon om hva som måles i næringshageprogrammet finnes under kapittel 11.2.

6.6 Årlige samlinger

Siva gjennomfører fag- og partnersamling, digitalt og fysisk, årlig for alle programoperatører. Samlingene er en viktig utviklingsarena for hver enkelt programoperatør og effektiv samhandling i strukturen, gjennom faglig påfyll og deling av erfaring og beste praksis. Deltagelse forventes som en del av programoppdraget.

6.7 Ekstraordinær oppfølging

Siva har på vegne av fylkeskommunene et nasjonalt ansvar for oppfølging av den enkelte næringshage basert på næringshageprogrammets mål og rammer. Siva skal sørge for effektiv ressursbruk som sikrer høyest mulig måloppnåelse i programmene. Dersom Siva eller den respektive fylkeskommune som oppdragsgiver for programmet anser at en programoperatør leverer vesentlig dårligere enn forventet, vil en ekstraordinær oppfølging av denne programoperatøren være et viktig tiltak for å sikre forsvarlig, riktig og effektiv bruk av offentlige penger.

Som en av tjenestene fra Siva i programmet gjennomføres digitale eller fysiske utviklingssamtaler med næringshagene hvor det gjøres en helhetlig vurdering av programaktiviteten samt utviklingspotensialet i næringshagen. Hvis resultatene etter utviklingssamtalen viser at programoperatøren ikke har ønsket utvikling i henhold til programmets mål og rammer, vil dette

kunne være grunnlag for å igangsette en ekstraordinær oppfølging. Også avvik i forbindelse med ordinær årsrapportering kan utløse ekstraordinær oppfølging. I tillegg kan dette igangsettes basert på resultater i forbindelse med differensieringsprosesser (hvert 2. år) hvis denne analysen viser områder med negativ utvikling innenfor tjenesteleveransene til programoperatøren.

En ekstraordinær oppfølging av en programoperatør er mulighetsorientert og med en ambisjon om å bidra til positivt fokus. Gjennom denne prosessen vurderes om programoperatørens utvikling er i tråd med gjeldende innretning av programmet, hva som eventuelt bør gjøres for å sikre dette, eller om dette er programoperatører som Siva bør avslutte samarbeidet med. Dette vil være et viktig utviklingstiltak for programoperatøren for videreutvikling av programaktiviteten hvis konklusjonen er at samarbeidet fortsetter. Hvis konklusjonen av prosessen blir å avslutte samarbeidet med programoperatøren oppheves samarbeidsavtalen som foreligger mellom programoperatøren og Siva. Denne beslutningen tas i samråd med den respektive fylkeskommune.

Prosesen har en varighet på 3 – 6 måneder og gjennomføres ved en kombinasjon av fysiske og digitale møter, samt dialog på e-post og telefon underveis i prosessen. Vurderingene og analysene som skjer gjennom prosessen av programoperatørens aktiviteter og tjenester skal bidra til anbefalinger og igangsetting av tiltak for å sikre tilfredsstillende programleveranser. På bakgrunn av resultatene fra den ekstraordinære oppfølgingen vil Siva konkludere med anbefaling om videre programdrift eller om å avslutte samarbeidet med programoperatøren. Arbeidet foregår i tett dialog med den respektive fylkeskommune.

Ekstraordinær oppfølging må ikke forveksles med en oppfølging av differensieringsprosessen der formålet er hvordan man kan styrke programaktiviteten hos operatører som har scoret svakt. I disse oppfølgingene inkluderes ikke en vurdering om programoperatøren skal være med videre i programmet, det er kun fokus på hvordan programaktiviteten kan bedres.

7 DIFFERENSIERT TILSKUDDSMODELL

Programtilskudd til den enkelte programoperatør fastsettes i programperioden gjennom en differensiert tilskuddsmodell som bygger på oppnådde resultater og potensial. Den differensierte tilskuddsmodellen er transparent og bidrar til å forsterke de innovasjonsselskapene som har størst utnyttet potensial. Datagrunnlag for differensieringsanalyse blir utarbeidet våren 2023. Modellen bidrar til å nedjustere eller avslutte programaktiviteten hos programoperatører som over tid leverer dårligere enn forventet. En faglig vurdering bidrar til økt kunnskap og fokus hos programoperatørene og bidrar til profesjonalisering av innovasjonsmiljøene. Erfaring og evalueringer viser at en slik modell fører til en effektiv satsing som gir økte resultater i form av økt verdiskaping og sysselsetting.

7.1 Prinsipper for differensiert tilskuddsmodell i næringshageprogrammet

Noen hovedtrekk ved bruk av den differensierte tilskuddsmodellen:

- Det gjennomføres omfattende differensieringsanalyser av alle programoperatører annethvert år. Analysene baseres på et sett med differensieringskriterier og operatører sammenlignes på en nasjonal konkurransearena. Basert på differensieringsanalysene foreslås både revidert differensiert tilskuddsmodell og innplassering av det enkelte innovasjonsselskap. Siva er faglig ansvarlig for dette arbeidet.
- Dersom det i disse analysene avdekkes behov for særskilt oppfølging, iverksetter Siva oppfølging det kommende året. Videre gjennomføres det en begrenset differensieringsanalyse av disse etter ett år for å bestemme hvorvidt disse skal settes ned i tilskudd, være på samme nivå eller tas ut av program.

- De økonomiske rammene for differensieringsmodellen fastsettes av programstyret annethvert år etter innspill fra den enkelte fylkeskommune.
- Siva gjennomfører møter med alle fylkeskommunene for å diskutere Sivas forslag til innplassering av respektive innovasjonsselskaper før Siva oversender endelig forslag til innplassering til Programstyret.
- Programstyret vedtar den endelige innplasseringen (under forutsetning av tilførte midler i statsbudsjettet og fylkesvise politiske/administrative vedtak)
- Differensieringsanalyser vil gjennomføres for første gang i 2024 (med effekt fra 2025)
- Den differensierte tilskuddsmodellen finansieres via post 61 i statsbudsjettet, og følgende føringer gjelder for oppdragene fra fylkeskommunene til Siva: Ved ingen endring eller økning i post 61 har fylkeskommunene en intensjon om minimum å opprettholde de differensierte tilskuddsmodellene i to-årsperioder (periodene mellom hver differensiering). Dersom fylkeskommunene får kutt i post 61, forholder de seg til formålet med post 61 og gjør en vurdering av hvordan post 61 bør disponeres for å oppnå mest mulig effekt av midlene i eget fylke. Dersom dette resulterer i kutt i oppdragene til Siva, inviterer fylkeskommunene Siva til dialog om det er særskilte hensyn som bør ivaretas.
- For å ta høyde for økt aktivitet og opptak av nye næringshager, ble det i programbeskrivelsen budsjettet med en økning på 15 prosent av rammen til programtilskudd hvert annet år i forbindelse med differensieringen.

7.2 Differensieringsanalyser

Annethvert år gjennomføres det såkalte differensieringsanalyser. Dette er en grundig gjennomgang av hver enkelt næringshage basert på flere ulike kriterier. Første differensieringsanalyse i dette næringshageprogrammet blir våren/sommeren 2024, og denne vil danne grunnlag for en eventuell revidering av tilskuddsnivå og antall trinn i den differensierte tilskuddsmodellen, samt Sivas forslag til innplassering av hver enkelt næringshage i tilskuddsmodellen. Den reviderte differensierte tilskuddsmodellen vil ha effekt fra 1. halvår 2025.

I løpet av 2023 vil det utarbeides en oversikt over hvilket datagrunnlag differensieringsanalysene skal bygge på, og dette vil alle næringshagene bli orientert om. Eksempler på områder som vil inngå i differensieringsanalysene er aktivitet, kundetilfredshet, måloppnåelse ift. handlingsplan, økosystem, utviklingssamtaler, verdiskaping og omsetning i målbedriftene. Programveilederen oppdateres når kriteriene er etablert.

8 NÆRINGSHAGEPROGRAMMETS OVERORDNEDE RAMMER

8.1 Samarbeidspartnere og samarbeidsplaner på programnivå

Næringshageprogrammet skal tilgjengeliggjøre relevante kompetanse-/rådgivnings-/tilretteleggings-tjenester for små og mellomstore bedrifter. Disse tjenestene forsterkes gjennom samarbeid med en rekke aktører, private og offentlige. Samarbeidspartnere inngår i programoperatørens økosystem og tilfører bedriftene kompetanse, kapital og nettverk med relevante ressurser.

Næringshageprogrammet retter seg i første rekke mot etablerte små og mellomstore bedrifter og vil samarbeide tett med inkubasjonsprogrammet for å gi et best mulig tilbud knyttet til bærekraftig omstilling og vekst for programmets målgruppe.

Det forventes stor grad av delingskultur og samarbeid mellom operatører av de to programmene. Siva som nasjonal aktør forventer også at den enkelte operatør deler sin kompetanse og beste praksis i den nasjonale innovasjonsstrukturen.

Andre ordninger og ressurser kan supplere tjenester gjennom næringshageprogrammet og skal kobles inn når og hvor det er relevant for den enkelte bedrift. Dette omfatter både finansielle- og kompetansevirkemidler på lokalt, regionalt, nasjonalt og internasjonalt nivå.

8.2 Målbedriftsavtale

Enhver bedrift eller næringsdrivende som mottar innovasjonsrådgivning og/eller støttetjenester gjennom innovasjonsstøtte fra programselskapet betegnes som målbedrift. Målbedriften blir tilknyttet næringshagen gjennom en målbedriftsavtale og skal ha en utviklingsplan basert på reelle behov.

8.3 Stimulere til økt samhandling og henvisningskompetanse

Et sømløst virkemiddelapparat er viktig for å god kundereise og effektiv ressursbruk. Det er en prioritert nasjonal målsetting. Samspill mellom eksisterende ordninger og samarbeid mellom aktører er relevant på programoperatørnivå, og for næringshageprogrammet. Aktiviteter og oppdrag utover programaktiviteten som tillegges næringshagen, må tilleggsfinansieres fra andre ordninger eller oppdragsgivere hvor dette er relevant.

Næringshagene skal samarbeide tett med andre virkemidler og virkemiddelaktører. Næringshagene har som rådgiver/sparringpartner en sentral rolle i å mobilisere bedrifter til riktige aktører og virkemidler til rett tid.



Figur: Samspill mellom virkemidler

For å stimulere til aktivitet og korrigere markeds- og systemsvikt er det etablert mange forskjellige virkemidler som er organisert og distribuert gjennom ulike virkemiddelaktører. For å oppnå ønsket utvikling og verdiskapingseffekt er enkel tilgang og koordinering av disse tilbudene viktig. Næringshageprogrammet skal bistå bedrifter over tid. Andre virkemidler, både finansielle og kompetansevirkemidler, vil være viktige supplementter.

8.4 Bærekraft

Bærekraft er gjennomgående i programmet. Siva vil tilby nye kompetansetjenester innenfor bærekraft. Bærekraft defineres i bred forstand innen økonomiske, sosiale og miljømessige aspekter. Programoperatørene skal gjennom sine leveranser til målbedriftene ha bærekraft som et sentralt element, og skal så langt som mulig benytte bærekraft som konkurransefortrinn i utviklingsarbeidet

med målbedriftene. Programmet vil inneholde tilbud som styrker kompetanse på bærekraft hos programoperatørene.

I måling av bærekraft vil SRL-skalaen og EUs taksonomi brukes. SRL-skalaen viser ni ulike utviklingsnivåer og hva som kreves for å definere de ulike nivåene.

8.5 Organisering og styring av programmet

Tabellen nedenfor beskriver de ulike aktørene og deres rolle overfor næringshageprogrammet. Viser til retningslinjer for kap. 553, post 61 som angir de ulike aktørenes ansvar og roller.

Aktør	Rolle
Kommunal- og distriktsdepartementet (KDD)	<ul style="list-style-type: none"> Eier av næringshageprogrammet Oppdragsgiver overfor fylkeskommunene
Fylkeskommunene	<ul style="list-style-type: none"> Nasjonale oppdragsgivere overfor Siva på næringshageprogrammet Regionale oppdragsgivere overfor Siva på næringshageprogrammet
Programstyret	<ul style="list-style-type: none"> Består av representanter fra fem fylkeskommuner og KDD, Innovasjon Norge og Norges forskningsråd er observatører Siva er sekretariat Programstyret har fullmakt til å koordinere fylkeskommunenes oppdragsgiveransvar for Sivas næringshage – og inkubasjonsprogrammer. Programstyret skal gjennom sin rolle bidra til å styrke den regionale medvirkningen i utvikling og oppfølging av Sivas programvirksomhet på post 61, samt ha ansvar for en helhetlig tilnærming på tvers av fylkeskommunene.
Nasjonalt programråd	<ul style="list-style-type: none"> Rådgivende organ for Programstyret og Sivas programvirksomhet Består av representanter fra fylkeskommunene, Foreningen for Innovasjonsselskaper i Norge (FIN), Næringshagene i Norge (NHIN), Innovasjon Norge og Norges forskningsråd. Siva leder Nasjonalt programråd
Siva	<ul style="list-style-type: none"> Nasjonal operatør av og oppdragstaker for næringshageprogrammet. Siva avsetter dedikerte ressurser til oppfølging av den enkelte operatør og til videreutvikling av næringshageprogrammet.
Næringshagene	<ul style="list-style-type: none"> Programoperatører som yter innovasjonsrådgiving og innovasjonsstøtte-tjenester overfor målbedriftene i program. Operatørene inngår i en nasjonal innovasjonsinfrastruktur.

9 LEVERANSER/PROGRAMTJENESTER FRA PROGRAMOPERATØR TIL MÅLBEDRIFT

Næringshageprogrammets tjenester er oppfølging og rådgivning til små og mellomstore bedrifter, hvor tjenestene er delvis finansiert gjennom innovasjonstilskudd. Det er ikke direkte økonomisk støtte til bedrifter.

Alle programoperatører skal ha utarbeidet etiske retningslinjer, inkludert vurdering av habilitet i arbeidet med målbedrifter (investeringer, styreverv ol.). Videre skal det foreligge rutiner for jevnlig avsjekk av habilitet.

Figuren nedenfor illustrer leveransene næringshagen har til sine målbedrifter.



Figur: Tjenester til bedrifter over tid, og i ulike faser

I programtjenestene inngår:

- Rådgivningstjenester er til en for bedriftene
- Kompetanse og nettverk for enkeltbedrifter og grupper av bedrifter
- Henvising og kobling til relevante aktører og virkemidler (for tilgang på kompetanse og kapital)

Programtjenestene skal treffe ulike faser i en bedrifts utviklingsløp og kompetanseområdene som er relevante for programmets resultat og effektmål.

Det er viktig at næringshagene gjennom tett dialog og bruk av verktøy kartlegger bedriftenes behov og sammen med bedriften blir enig om et utviklingsløp gjennom næringshageprogrammet, og at det inngås en avtale mellom målbedrift og næringshagen som ivaretar dette. Små og mellomstore bedrifter mangler i mange tilfeller kunnskap, tid og ressurser til å initiere prosesser for omstilling. Næringshagene vil gjennom kartlegging av behov og oppfølging over tid kunne spille en viktig rolle i å motivere til omstilling hos bedriftene gjennom synliggjøring av potensial og gevinster ved å benytte bærekraft som konkurransefordel, og ved å ta i bruk ny teknologi og bruk av data for effektivisering av drift og prosesser. Dette innebærer også å mobilisere og koble bedriftene til relevante FoU- og kompetansmiljø, samarbeidspartnere og virkemidler.

For å nå målene i programmet og følge opp valgte strategiske retninger, skal det tilbys ulike tjenester gjennom programmet fra programoperatør til målbedrift. Tabellen under viser eksempler på tjenester som kan leveres gjennom programmet, listen er ikke uttømmende.

Kompetanse	Nettverk	Kapital
------------	----------	---------

<p>Individuell rådgivning for omstilling/vekst:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategi- og bedriftsutvikling • Innovasjon (nye markeder, nye produkter/ tjenester og nye prosesser) • Bærekraft • Digitalisering og industriutvikling <p>Felles kompetansetiltak for bedriftene:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompetansefora, fagmøter, workshops <p>Henvisnings- og koblingskompetanse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regionale og nasjonale virkemidler • Potensielle samarbeidspartnere <p>Kartlegge bedriftenes kompetansebehov gjennom årlige utviklingssamtaler med målbedriftene</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Innovasjonsarenaer og møteplasser • Tilgang til sosialt og faglig og utviklingsmiljø, med kontorplass, møterom og teknisk infrastruktur • Tilgang til regionalt, nasjonalt og internasjonalt økosystem, f.eks. kapitalmiljø, utdanningsmiljø, FoU-miljø, test- og demoutstyr, næringslivsaktører og klynger • Tilrettelegging for samhandling og koordinering mot regionale og nasjonale virkemidler, samt potensielle samarbeidspartnere 	<ul style="list-style-type: none"> • Innovasjonsstøtte gjennom rabatterte tjenester (maks. 75 prosent støtteintensitet) • Kobling/rådgivning mot øvrige virkemidler (f.eks. Norges forskningsråd, Innovasjon Norge, regionale midler) • Kobling mot private kapitalkilder
--	--	--

10 ØKONOMI

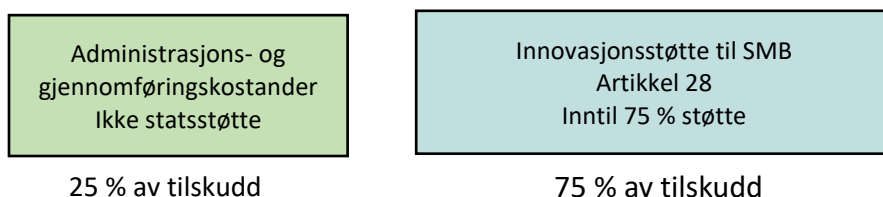
10.1 Finansiering

Næringshageprogrammet finansieres via statsbudsjettet, kap. 553, post 61 Mobiliserende og kvalifiserende næringsutvikling, og midlene overføres fra KDD til den enkelte fylkeskommune basert på årlige statsbudsjett. Fylkeskommunene overfører midler til Siva basert på årlige oppdragsbrev.

10.2 Programtilskudd næringshager

Fylkeskommunene gir årlige oppdrag til Siva basert på gjeldende finansieringsmodell. Basert på oppdragsbrevene fra fylkeskommunene, utarbeider Siva tilsagnsbrev til næringshagene. Programtilskuddet utbetales som innovasjonsstøtte til SMB (artikkel 28) og administrasjons- og gjennomføringskostnader (ikke statsstøtte).

Tilskudd fra Siva til næringshagene blir utbetalt etter følgende kriterier:



10.3 Utbetalingsrutiner

Fylkeskommunene utbetaler midler til Siva to ganger årlig (1. februar og 15. august) basert på oppdragsbrev. Siva utbetaler programtilskudd til næringshagene i februar og september. Dersom tilskuddsmottaker gir uriktige opplysninger eller tilskudd ikke benyttes i samsvar med fastsatte betingelser for tildelingen, kan støtte utbetalt i forbindelse med tilsagnet kreves helt eller delvis tilbakebetalt.

10.4 Utbetaling og prinsipper for bokføring av Sivas programtilskudd

Sivas totale programtilskudd utbetales forskuddsvis, normalt hvert halvår. I tråd med regnskapsloven skal inntektsføring i programselskapets regnskap relateres til utførte tjenester i perioden. Programtilskudd fra Siva til programselskapene er ikke momspliktige.

1. Innovasjonsstøtte til SMB – artikkel 28

Sivas programtilskudd bevilget etter GBER artikkel 28 (innovasjonsstøtte til SMB) skal ikke inntektsføres på utbetalingstidspunktet, men føres som kortsiktig gjeld i balansen. Midlene skal inntektsføres (og kortsiktig gjeld reduseres tilsvarende) først når tjenesten er utført og faktura er sendt til målbedriften. Ved årets slutt skal ubenyttede midler framkomme i balansen under posten «kortsiktig gjeld». Det må være samsvar mellom de beløp som regnskapsføres og det som innrapporteres i Sivas gjeldende rapporteringssystem.

Ubrukte midler fra årets tildeling blir overført til neste år, og skal rapporteres på neste år. Dersom et programselskap akkumulerer ubrukt innovasjonsstøtte, kan Siva kreve at midler skal tilbakebetales, eller at det akkumulerte ubrukte tilskuddet brukes før eventuell ny tildeling skjer. Det er ikke anledning til å rapportere inn bruk av mer innovasjonsstøtte på målbedriftene enn disponibelt innovasjonstilskudd (artikkel 28 fra Siva, fylkeskommunen, ev. andre offentlige/private aktører, samt ev. overføring av ubrukte midler fra tidligere år).

Siva anbefaler at fakturering av egenandel til målbedrifter skjer jevnlig, for eksempel per måned, for å sikre god likviditet i programselskapet. Fakturakrav fra programselskapet til en målbedrift er å anse som en ordinær forretningsmessig fordring og skal faktureres med merverdiavgift, selv om tilskuddet fra Siva til programselskapet ikke er momspliktig. Fakturaen skal tydelig vise hva som er markedsverdi på tjenesten, egenandelen som skal betales av målbedriften, samt hvor mye innovasjonsstøtte dette utgjør.

Eksempel på bruk av artikkel 28 i praksis:

Eksempel 1: Næringshagen leverer tjenesten	Eksempel 2: Ekstern tjenestekjøp
1. NH beregner markedsverdi på tjenesten (som oftest er tjenesten enten en pakkedøsning eller timer).	1. NH inngår avtale med ekstern leverandør (basert på bedriftens behov). I avtalen skal pris fremgå.
2. NH avklarer støtteintensiteten (bør fremgå av avtalen med bedriften)	2. NH avklarer støtteintensiteten med bedriften
3. NH fakturerer bedriften: (markedsverdi * (1-støtteintensitet)). Faktura skal ha mva.	3. NH mottar faktura fra ekstern leverandør som NH betaler i sin helhet (inkl mva)
4. NH inntektsfører artikkel 28 fra Siva (markedsverdi * støtteintensitet). Ikke mva. Dette reduserer posten kortsiktig gjeld tilsvarende	4. NH fakturerer bedriften: (markedsverdi * (1-støtteintensitet)). Faktura skal ha mva.
	5. NH inntektsfører artikkel 28 fra Siva (markedsverdi * støtteintensitet). Ikke mva. Dette reduserer posten kortsiktig gjeld tilsvarende

Talleksempel:

Markedsverdi = 10 000
Støtteintensitet = 75 %

Faktura til bedrift: kr 2 500 + mva
Inntektsføring av art. 28: kr 7 500

Talleksempel:

Markedsverdi = 20 000
Støtteintensitet = 50 %

NH betaler faktura til ekstern leverandør: kr 20 000 + mva
Faktura til bedrift: kr 10 000 + mva
Inntektsføring av art. 28: kr 10 000

2. Administrasjons og gjennomføringskostnader – ikke statsstøtte

Før Siva tildeler midler til bruk på administrasjons- og gjennomføringskostnader av programaktiviteten skal programselskapet oversende Siva et budsjett hvor det framgår hvilke(n) timepris(er) programselskapet benytter. Timesatsen skal dekke lønnskostnader og indirekte kostnader. Videre skal budsjettet inneholde direkte kostnader som selskapet har og som skal dekkes innenfor gjennomføring og administrasjon. Det bærende prinsippet er at det ikke skal ligge igjen fortjeneste i selskapet.

Ved årsslutt skal programselskapet oversende Siva en revisorgodkjent attestasjon som bekrefter at det foreligger timelister som dokumenterer medgått tid. Timelistene skal spesifisere hvem som har utført arbeidet og hvordan tiden er brukt i programarbeidet (frist 20. februar). Timelistene skal kunne fremlegges på forespørsel. Videre må den revisorgodkjente attestasjonen dokumentere at tildelingen til «Gjennomførings- og administrasjonskostnader» er disponert i sin helhet og at det ikke ligger igjen noen statsstøtterettslig «fordel» i programselskapet. Dersom det er utbetalt for mye, vil Siva kreve overskytende beløp tilbake. For de som ikke er revisorpliktige, kan regnskapsfører utarbeide slik attestasjon.

Siva anbefaler at dere lager en prosjektkonto som heter «Gjennomføring og administrasjon» der dere posterer alle relevante timer og direkte kostnader. Gjør dere dette, trenger dere IKKE spesifisere hvilken aktivitet hver enkelt time er brukt på.

Beregning av timesats og aktiviteter som faller inn under gjennomføring og administrasjon

Følgende regler gjelder for å beregne timesats(er) for bedriftens ansatte som benyttes i programaktiviteten:

- Timesats beregnes med utgangspunkt i nominell årslønn
- Timesatsen skal også reflektere en forholdsmessig del av programselskapets relevante indirekte kostnader
- Timesatsen skal ikke overstige 1 100 kroner eller 1,2 ‰ av nominell årslønn (du må ha en nominell årslønn på mer enn 916 667 kroner for at 1,2 promille av nominell årslønn utgjør mer enn 1 100 kroner)

Når man skal finne frem til totalkostnaden forbundet med en arbeidstaker summerer man lønnskostnader og andre indirekte kostnader, og man ser bort fra hvor stor andel av stillingen som benyttes til programvirksomhet. Poenget med å finne frem til relevant timesats er nettopp å fastslå hvor mye det koster arbeidsgiver per time å ha den ansatte i arbeid. Denne timekostnaden er den samme, uavhengig av hva den ansatte driver med. Kostnadene arbeidsgiver pådras ved at den ansatte gjennomfører og administrerer programvirksomheten avhenger av hvor mange timer den ansatte bruker på dette. Når man har funnet frem til hva den ansatte koster arbeidsgiver totalt sett, må dette deles på antallet timer i et årsverk (Siva benytter 1 695 timer), og der har du timesatsen. Dersom man har en ansatt i deltidsstilling, omregnes denne til årslønn ved beregning av timesats.

Beregning av timesats - eksempel

Eksempel på beregning av timespris	Beløp
Direkte personalkostnader	
Nominell lønn	700 000
Øvrige lønnskostnader og kostnader til personaltiltak	
Pensjonsinnskudd (eks 8 % av nominell lønn)	56 000
Arbeidsgiveravgift (eks 14,1 % av nominell lønn, pensjon, forsikring)	107 090
Ansattforsikring (eks 0,5 % av nominell lønn)	3 500
Velferdskostnader (eks 1 % av nominell lønn)	7 000
Indirekte kostnader	
Andel husleie, strøm, kontorer (eks)	50 000
PC, mobil, data og kontorutstyr (eks)	35 000
Administrative støttefunksjoner (HR, HMS, regnskap, revisjon) (eks)	45 000
Totalsum lønn, sosiale- og indirekte kostnader	1 003 590
Antall timer i et fullt (netto) årsverk for beregning av timesats	1 695
Timesats med utgangspunkt i fullt årsverk (1695 timer)	592
Beregningsfaktor = Timesats/lønn	0,00085

I dette eksemplet utgjør 1,2 promille av nominell årslønn 840. Dersom dere hadde brukt denne timesatsen, bruker dere en timesats som gir mer enn kostnadsdekning (med tallene i dette eksemplet). Det er ikke lov.

Retningslinjer:

- Dersom beregnet timespris er under 1,2 promille av nominell årslønn: bruk den beregnede timesprisen
- Dersom beregnet timespris overstiger 1,2 promille av nominell årslønn (men er under 1100 kroner); bruk 1,2 promille av nominell årslønn som timespris
- Dersom beregnet timespris overstiger 1,2 promille av nominell årslønn (og er over 1100 kroner); bruk 1100 kroner som timespris

Timebruk som kan inngå i budsjettet overfor:

- Prosjektledelse (organisering av arbeidsgrupper og andre faste møteplasser)
- Profilering og markedsføring av næringshagen
- Deltakelse på messer og konferanser
- Dialog med bedrifter og andre aktører med sikte på rekruttering av nye bedrifter
- Planlegging/organisering av studieturer til nasjonale og internasjonale kunnskapsmiljøer etc.
- Kompetansehevende tiltak for ansatte i næringshagen
- Rapporteringsforpliktelser

Totalt budsjett for administrasjon og gjennomføring

I tillegg til timer kan en del direkte kostnader dekkes innenfor administrasjon og gjennomføring:

- Eksterne kostnader
- Eksterne kostnader knyttet til profilering
- Direkte kostnader for samlinger i regi av næringshagen
- Direkte kostnader knyttet til næringshagens deltakelse på samlinger (f.eks Siva-samlinger)
- Direkte kostnader knyttet til næringshagens deltakelse på kompetansehevende tiltak
- Direkte kostnader knyttet til rekruttering/mobilisering av bedrifter

Excelmaler for beregning av timesats og totalt budsjett for gjennomføring og administrasjon er sendt ut til alle næringshagene.

10.5 Statsstøtte

Siva tildeler på oppdrag fra fylkeskommunene midler til næringshageprogrammet i overenstemmelse med EØS-avtalens regler om statsstøtte. Statsstøttereglene setter skranker for muligheten norske myndigheter har til å gi støtte til næringslivsvirksomhet. Forbudet mot statsstøtte er nedfelt i EØS-avtalen artikkel 61(1), og formålet er å forhindre at konkurransen vris ved at staten gir støtte til foretak som setter disse i en gunstig konkurranseposisjon i forhold til foretak som ikke nyter godt av slik støtte.

Veileder for bruk av statsstøtte finnes som vedlegg 3 (pkt. 14.3). Disse beskriver nærmere kriterier for bruk av midlene, og krav til utbetaling, bruk og rapportering i tråd med innmelding av programmet til ESA. Dersom det er uklarheter i veilederen, skal tolkning som samsvarer med EØS-avtalens statsstøtteregler legges til grunn. Gruppeunntaksforordningen - [GBER](#)

I vedlegget ligger også egenerklæringsskjemaet som bedriftene skal fylle ut før opptak, og som skal oppdateres årlig innen 30.06.

11 RAPPORTERING

Rapportering i næringshageprogrammet gjennomføres på to nivå:

- 1) Programoperatørene skal rapportere til Siva
- 2) Siva rapporterer til fylkeskommuner, programstyret og departementer (KDD og NFD).

11.1 Oversikt over hva Programoperatører skal rapportere

Dato	Rapportering
15. januar	All rapportering for fjoråret knyttet til bruk av innovasjonsstøtte (artikkel 28) skal være ferdigstilt. Dette innebærer at rapportering for alle målbedrifter, samt næringshagestatusskjemaet skal være avsluttet.
1. februar	Skjema for regionalrapportering skal fylles ut og sendes på epost til Siva.
20. februar	Revisorbekreftelse på timer brukt på administrasjon og gjennomføringskostnader knyttet til programaktiviteten for fjoråret (ikke statsstøtte) skal oversendes på epost til Siva
1. mars	Oppdatering av målbedrifter i Flerbedriftsportalen til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse
1. juni	Oppdatering av målbedrifter i Flerbedriftsportalen til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse
30. juni	Halvårsrapportering (aktive målbedrifter første halvår skal være registrert i Flerbedriftsportalen)
30. juni	Oppdaterte egenerklæringskjemaer for bedriftene i program
1. september	Oppdatering av målbedrifter i Flerbedriftsportalen til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse
1. desember	Oppdatering av målbedrifter i Flerbedriftsportalen til bruk for utsendelse av kundetilfredshetsundersøkelse
1. desember	Måltall for det kommende året legges inn i Flerbedriftsportalen
1. desember	Budsjett for administrasjons- og gjennomføringskostnader for det kommende året (ikke statsstøtte) sendes på epost til Siva
31. desember	Alle målbedrifter som er/har vært aktive i løpet av året skal være registrert i Flerbedriftsportalen

11.2 Måltall

Siva gjennomgår måltallene til hver enkelt næringshage, og når disse er godkjent låses de for det kommende året. Næringshagen kan følge med på egen måloppnåelse gjennom året i Flerbedriftsportalen.

Måltallene som næringshagene skal fylle ut vises i tabellen nedenfor.

Måltall	Hjelpetekst i Flerbedriftsportalen i måltallskjemaet
Aktivitet	
Antall nye målbedrifter som tas opp i programmet i løpet av året	Antall SMB-bedrifter som forventes å bli tatt opp som målbedrifter i næringshagen i løpet av det kommende året
Antall målbedrifter som næringshagen jobber med i løpet av året	Antall SMB-bedrifter som forventes å ha målbedriftsavtale med næringshagen i hele eller deler av det kommende året
Andel målbedrifter som næringshagen forventer å bruke innovasjonsstøtte på i løpet av året	Total andel (%) av målbedriftene som forventes å motta innovasjonsstøtte fra næringshageprogrammet i løpet av året. Siva har et minimumskrav på 90 %
Bærekraft	
Antall kompetansehevende tiltak innenfor bærekraft som ansatte i næringshagen skal delta på i løpet av året	Antall kompetansehevende tiltak innenfor bærekraft som ansatte i næringshagen skal delta på i løpet av året. Dette kan være alt fra seminarer til studiepoenggivende kurs.

Antall kompetansehevende tiltak innenfor bærekraft som skal tilbys målbedriftene i regi av næringshagen i løpet av året	Antall kurs, seminarer, workshops e.l. med fokus på bærekraft som skal tilbys målbedriftene. Næringshagen tilbyr disse kompetansetilbudene enten ved å bruke egne ansatte eller ved å hente inn eksterne ressurser. Her skal det telles antall tiltak overfor målbedriftene som planlegges gjennomført kommende år, og ikke antall bedrifter som deltar per tiltak.
Andel målbedrifter som har bærekraft som et sentralt element i forretningsmodellen	<p>Total andel (%) av målbedriftene som har bærekraft som et sentralt element i forretningsmodellen. Bærekraft som et sentralt element forutsetter at alle tre dimensjoner innenfor bærekraftig utvikling er hensyntatt: miljømessig, sosial og økonomisk bærekraft. Bærekraftige forretningsmodeller representerer ofte en overgang fra lineære "utvinn, bruk og kast"-modeller til mer sirkulære verdikjeder basert på stor grad av samarbeid, materialgjenvinning, gjenbruk og deling.</p> <p>Bærekraftige forretningsmodeller innebærer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • minimum en nøytral miljøeffekt, men som oftest en positiv miljøeffekt gjennom for eksempel reduksjon av negative miljø- og klimaeffekter, ivaretagelse av økosystemer, naturmangfold og langsiktig forvaltning av naturressurser. • en samfunns-effekt som ivaretar menneskerettigheter, anstendige arbeidsforhold og mangfold i arbeidslivet. • en tilfredsstillende lønnsomhet og ansvarlig virksomhet. <p>At alle tre dimensjoner innenfor bærekraftig utvikling er hensyntatt betyr at bedriften som et minimum ikke har noen negativ påvirkning innenfor noen av de tre dimensjonene. Merk at det er forretningsmodellen til bedriften som skal vurderes i forhold til bærekraft. Bærekraftstiltakene i forretningsmodellen må være igangsatt, men trenger ikke å være fullført.</p>
Andel målbedrifter som har hatt en økning i SRL-skalaen	SRL (Sustainability Readiness Level) er en skala med 9 trinn (se vedlegg 1). Fra og med måltallene for 2024 skal det her angis total andel (%) av målbedriftene som dere forventer har hatt en økning i SRL-skalaen fra forutgående år. I 2023 kan ikke dette beregnes siden dette er første året dere skal klassifisere målbedriftene deres etter SRL-skalaen.
Andel målbedrifter som svarer opp på minst ett av seks miljømål i taksonomien	Total andel (%) av målbedriftene som dere forventer at svarer opp minst ett av de seks miljømålene i taksonomien (se vedlegg 2) per 31.12 neste år
Andel målbedrifter som har kvinnelig gründer og/eller kvinnelig daglig leder og/eller kvinnelig styreleder	Total andel (%) målbedrifter som per 31.12 neste år forventes å ha en kvinne i en eller flere av følgende roller: gründer, daglig leder og/eller styreleder.

Digitalisering	
Antall kompetansehevende tiltak innenfor digitalisering som ansatte i næringshagen skal delta på i løpet av året	Antall kompetansehevende tiltak innenfor digitalisering som ansatte i næringshagen skal delta på i løpet av året. Dette kan være alt fra seminarer til studiepoenggivende kurs.
Antall kompetansehevende tiltak innenfor digitalisering som skal tilbys målbedriftene i regi av næringshagen i løpet av året	Antall kurs, seminarer, workshops e.l. med fokus på digitalisering som skal tilbys målbedriftene. Næringshagen tilbyr disse kompetansetilbudene enten ved å bruke egne ansatte eller ved å hente inn eksterne ressurser. Her skal det telles antall tiltak overfor målbedriftene som planlegges gjennomført kommende år, og ikke antall bedrifter som deltar per tiltak.
Andel målbedrifter som har digitalisering som et sentralt element i forretningsmodellen	Total andel (%) av målbedriftene som har digitalisering som et sentralt element i forretningsmodellen. Med digitalisering menes å effektivisere driften med overgang til digitale løsninger og prosesser.
Eksport og internasjonalisering	
Antall kompetansehevende tiltak innenfor eksport som tilbys målbedriftene i regi av næringshagen i løpet av året	Antall kurs, seminarer, workshops e.l. med fokus på eksport som skal tilbys målbedriftene. Med eksport menes innenlandsk produserte varer som sendes ut av Norge. Næringshagen tilbyr disse kompetansetilbudene enten ved å bruke egne ansatte eller ved å hente inn eksterne ressurser. Her skal det telles

	antall tiltak overfor målbedriftene som planlegges gjennomført kommende år, og ikke antall bedrifter som deltar per tiltak.
Andel målbedrifter der hele eller deler av omsetningen består av eksport	Total andel (%) av målbedriftene der eksport utgjør hele eller deler av omsetningen. Med eksport menes innenlandsk produserte varer som sendes ut av Norge.
Andel målbedrifter med internasjonalt marked	Total andel (%) av målbedriftene som har et internasjonalt marked (enten ved at de eksporterer eller ved at de selger varer og tjenester i Norge til utenlandske kundegrupper).
Samarbeid innad i programmene	
Antall konkrete kompetanse- og/eller nettverksprosjekter næringshagen forventer å gjennomføre sammen med andre programoperatører i løpet av året	Antall konkrete kompetanse- og/eller nettverksprosjekter (f.eks. kurs, seminarer, workshops) næringshagen planlegger å gjennomføre med andre programoperatører (næringshager og/eller inkubatorer) i løpet av året.
Antall bedrifter som næringshagen i løpet av året forventer å henvise til andre programoperatører istedenfor å ta de opp som egen målbedrift	Antall bedrifter som næringshagen i løpet av året forventer å henvise til andre programoperatører (næringshager og inkubatorer) istedenfor å ta de opp som egen målbedrift
Antall målbedrifter som næringshagen forventer vil motta rådgivning fra andre programoperatører i løpet av året	Antall målbedrifter som næringshagen forventer vil motta rådgivning fra andre programoperatører (næringshager/inkubatorer) i løpet av året. Målbedriftene vil motta rådgivningen ved at næringshagen kjøper innovasjonsstøttetjenester fra andre næringshager og/eller inkubatorer
Antall bedrifter hos andre programoperatører som næringshagen forventer vil motta rådgivning fra næringshagens ansatte i løpet av året	Antall bedrifter hos andre programoperatører (næringshager/inkubatorer) som næringshagen forventer vil motta rådgivning fra næringshagens ansatte i løpet av året (ved at andre næringshager og/eller inkubatorer kjøper innovasjonsstøttetjenester fra næringshagen).
Antall egne målbedrifter som forventes å være tatt opp i program også hos andre programoperatører i løpet av året	Antall egne målbedrifter som vil motta så mye rådgivning fra andre programoperatører (næringshager/inkubatorer) i løpet av året at de også tas opp/er tatt opp i program som målbedrift/inkubatorbedrift i andre næringshager/inkubatorer.
Tilgang til andre virkemidler	
Andel målbedrifter næringshagen i løpet av året forventer å bistå i prosesser med å få tilgang til andre virkemidler.	Total andel (%) av målbedriftene som næringshagen i løpet av året forventer å bistå i prosesser med å få tilgang til andre virkemidler. Eksempler på prosesser kan være å henvise målbedrifter til andre virkemiddelaktører eller rådgivning knyttet til målbedriftenes søknadsskriving til en eller flere virkemidler.

11.3 Oversikt over hva Siva skal rapportere

- Resultater og effekt av næringshageprogrammet basert på Sivas mål og resultatstyringsystem (MRS) (inngår i Sivas årsrapport)
- Årlig rapport til ESA som viser bruk av programtilskudd
- Årlige fylkesvise rapporter om aktivitet, resultater og effekt av næringshageprogrammet
- Halvårlig aktivitetsstatus på de regionale styringsmøtene med fylkeskommunene
- Tertialrapportering til programstyret og fylkeskommunene

12 VARIGHET

12.1 Tiårig program, fem pluss fem år

Næringshageprogrammet vil ha en varighet på ti år. I første omgang vil næringshagen få innvilget en programperiode på fem år, med mulig forlengelse på fem år. Det forutsettes leveranser som avtalt. Ved manglende leveranser kan næringshagen få et lavere tilskuddsnivå eller deltakelsen kan opphøre.

12.2 Opptak av nye operatører i programperioden

Opptak av programoperatører etter oppstart av programmet i 2023 vil skje ved at fylkeskommunene initierer forprosjekt knyttet til mulig opptak av nye innovasjonsselskaper i programmet. Basert på resultatet av forprosjektet, fremmer Siva et forslag til respektive fylkeskommune som fatter beslutning om endelig opptak (gitt at selskapet anses som kvalifisert til opptak i program).

13 PROFILERING

Programoperatører i næringshageprogrammet og inkubasjonsprogrammet er Siva-partnere. For å bygge og styrke vår felles merkevare skal programoperatørene forholde seg til følgende retningslinjer og Sivas til enhver tid gjeldende grafiske profil. Noder underprogramoperatører kan bruke Siva-partner logo dersom de ønsker.

Siva-partnerne skal ha:

- partner-logo på forsiden på egne hjemmesider (se Grafisk profil på Siva.no)
- standard-omtale av programmet og Siva SF på egnet sted på egne hjemmesider (se tekst Grafisk profil på Siva.no)
- Siva-logo sammen med andre eiere på egne hjemmesider – der Siva er eier (se Grafisk profil på Siva.no)
- som hovedregel også å omtale seg selv med begrepet «Siva-partner», «Siva-inkubator» eller «Siva-næringshage» i digitale kanaler, på arrangementer, i media osv.

Siva-partnerne bør:

- snakke frem nytten av å være del av en nasjonal Siva-struktur ved passende anledninger
- melde inn suksesshistorier som Siva kan publisere, og dele i hele Siva-strukturen
- finne gode muligheter for å dele relevant informasjon fra Siva og andre Siva-partnere i egne kanaler (suksesshistorier m.m.)
- informere Siva i forkant når det kommer offisielle besøk fra regjering, storting o.l.
- bruke tagging #SivaPartner #Sivanæringshage, #Sivainkubator, @SivaNorge når det passer i sosiale medier

Siva kan tilby:

- bistand/rådgiving i krevende mediasaker etter eget ønske (innsalg og kritikk)
- tilgang til presentasjonsmaterieell om inkubasjons- og næringshageprogrammene m.m.
- beste praksis/sjekkliste/råd/etc. på kommunikasjon
- omtale i Sivas egne kanaler av aktivitet og suksesshistorier fra Siva-strukturen

14 VEDLEGG

14.1 Vedlegg 1: Sustainable Readiness Level - SRL

SRL 9	Bærekraftstrategien bidrar til konkurransekraft og inntektsvekst og gir et bevist bidrag til relevante deler av FNs mål for bærekraftig utvikling
SRL 8	Forretningsmodellen og driften er finjustert basert på måling og evaluering, ved hjelp av KPIer for bærekraft, for å forberede skalering/vekst
SRL 7	Måling, rapportering og kommunikasjon om resultater og effekter av bærekraftsarbeidet implementeres
SRL 6	Bærekraft er forankret i hele teamet og i hele virksomheten
SRL 5	Forretningsmodellen inkludert bærekraft testes/valideres mot potensielle kunder/brukere
SRL 4	Forretningskonsept inkludert bærekraftshypotese er testet/validert mot potensielle kunder/brukere
SRL 3	Første beskrivelse av verdiskaping og behovet for å integrere bærekraft i forretningsideen / forretningsmodellen
SRL 2	Noe bevissthet om hvordan bærekraft påvirker den planlagte virksomheten
SRL 1	Ingen eller svært lav bevissthet om hvordan bærekraft påvirker planlagt virksomhet

Nivå	Beskrivelse
9	<ul style="list-style-type: none"> Selskapets arbeid med bærekraft har både klare og målbare fordeler. De positive effektene overgår de negative Effektene av bærekraftsarbeidet er klart definert og kommuniserbart Selskapet har omfavnet muligheter og risikoer ved bærekraftsarbeidet, og dette er del av forretningskulturen Selskapets leverandører og partnere velges ut fra et bærekraftperspektiv
8	<ul style="list-style-type: none"> Det foreligger planer for å integrere standarder for den langsiktige utviklingen av selskapet og dets troverdighet, for eksempel ISO-sertifisering Salg og andre måleparametere viser at forretningsmodellen er levedyktig og bærekraftig for eksempel relatert til kunders kostnader ved kjøp Det er etablert transparent kommunikasjon om informasjon om bærekraftpåvirkning (positive og negative), som kan ha verdi for interessenters forhold til forretningsmodellen (økonomisk, miljømessig og sosialt)
7	<ul style="list-style-type: none"> Det er etablert transparent kommunikasjon om bærekraft, som kan ha verdi for kunder når de skal gjøre vurderinger av kjøp Det er laget en grunnleggende måling av effekt, mot relevante selskaper, for å kunne kommunisere effektmåling og hvilke effekter som skapes Krav til leverandører, for eksempel etiske retningslinjer, er dokumentert og validert Rutiner for rapportering av bærekraftsarbeid er integrert i selskapets oppfølgingsaktiviteter En «helsesjekk» er oppdatert og gjennomført, både for kostnader og inntekter relatert til bærekraftsarbeidet – for å se om positive bidrag er større enn negative effekter
6	<ul style="list-style-type: none"> Mål, måleparametere og handlinger (interne og eksterne) for bærekraftsarbeidet er integrert i forretningsplaner (strategier, handlingsplaner etc.) Validert innsikt i tilbudets konsekvenser for kunder og brukere, når det gjelder fordeler og verdier Validert innsikt i mulige negative konsekvenser for kunder og brukere av tilbudet Bærekraftrelaterte KPIer som er relevante for kundeløftet (reduksjon av risiko/økning av positive effekter) er operasjonalisert
5	<ul style="list-style-type: none"> Relevante områder for bærekraft er definert og prioritert etter nivå av påvirkning Forretningsmuligheter og risikoer ved bærekraftsarbeidet er definert Mål, måleparametere og handlinger (interne og eksterne) for bærekraftsarbeidet er utviklet og integrert i forretningsplaner (strategier, handlingsplaner etc.) Det er laget en første skisse for økonomiske, miljømessige, og sosiale effekter, som er testet mot potensielle kunder og partnere
4	<ul style="list-style-type: none"> Det er gjennomført en første interessent- og leverandørverifisering, mot det foreslåtte økosystemet, av hypotesen om negativ og positiv samfunns- og miljømessig innvirkning Det er etablert kommunikasjon om bærekraft og Agenda 2030 koblet til forretningskonseptet, basert på kundeverifisering, som kan kommuniseres til interessenter
3	<ul style="list-style-type: none"> Teamets kompetanse om, og selskapets tilnærming til bærekraft er beskrevet Det er laget en skisse av tiltak og hva selskapet ønsker å oppnå når det gjelder bærekraft En bærekraftig forretningsmodell og et bærekraftig verdiforslag er skissert og evaluert opp mot markedet og konkurrenters tilbud
2	<ul style="list-style-type: none"> Noe innsikt i fordeler ved å etablere en bærekraftig forretningsmodell Det er formulert en hypotese om både negativ og positiv samfunns- og miljømessig innvirkning det foreslåtte produktet, forretningskonseptet og interessentaktiviteter har (Kunder, brukere, samfunn, natur etc.)
1	<ul style="list-style-type: none"> Liten eller ingen kunnskap om Agenda 2030 og bærekraftig utvikling Liten eller ingen innsikt i fordeler ved å etablere en bærekraftig forretningsmodell Ingen eller vag ide om hvordan bærekraft bør integreres for å løse utfordringene som foreslått forretning og drift skal adressere

14.2 Vedlegg 2: Taksonomiens miljøområder

Nr	Taksonomiens hovedområder	Beskrivelse
1	Begrensning av klimaendringer	Herunder utvikling og implementering av klimateknologi og klimatjenester, redusert energi- og råvarebruk, omlegging til fornybar energi, energigjenvinning eller andre CO2-reduserende tiltak.
2	Klimatilpasning	Dette innebærer å forstå konsekvensene av at klimaet endrer seg og iverksette tiltak for å på den ene siden å hindre eller redusere skade, og på den andre siden utnytte mulighetene som endringene kan innebære.
3	Bærekraftig bruk og bevaring av vann- og havressurser	Herunder løsninger for å hindre forurensing fra ulike avløpskilder og tiltak for å beskytte økosystemer, beskyttelse og tilgjengeliggjøring av drikkevann, samt miljøvennlige løsninger for akvakultur, fiskeri og andre aktiviteter som sørger for bærekraftig bruk av marine økosystemer og reduserer utslipp til havet.
4	Omstilling til en sirkulær økonomi	Sirkulær økonomi er å opprettholde verdien av produkter, materialer og ressurser så lenge som mulig ved å utnytte og gjenbruke ressursene mer effektivt. Omstilling til sirkulærøkonomi innebærer at materialsøyfer lukkes for å forhindre at ressurser går tapt, og innsatsen på alle steg i verdisyklusen rettes mot å sørge for at verdien og kvaliteten på ressursene forblir så høye som mulig, så lenge som mulig. Sirkulærstrategier er å revurdere og redusere, dele, gjenbruke, bevare og reparere, produsere, resirkulere og gjenvinne råvarer og ressurser, ressurseffektivitet og sirkulære forretningsmodeller mv.
5	Forebygging og bekjempelse av forurensning	Overvåke og unngå utslipp, forbedre luft-, vann- eller jordkvalitet, forhindre helseskader eller miljøskader som kan følge av produksjon eller bruk av kjemikalier.
6	Beskyttelse og gjenopprettelse av biologisk mangfold og økosystemer	For eksempel gjennom bærekraftig arealbruk, landbruk og skogforvaltning.

14.3 Vedlegg 3: Veileder statsstøtte næringshageprogrammet 2023 – 2032

Siva tildeler på oppdrag fra fylkeskommunene midler til inkubasjonsprogrammet og næringshageprogrammet i overensstemmelse med EØS-avtalens regler om statsstøtte. Statsstøttereglene setter begrensninger for muligheten norske myndigheter har til å gi støtte til næringslivsvirksomhet. Forbudet mot statsstøtte er nedfelt i EØS-avtalen artikkel 61(1), og formålet er å forhindre at konkurransen vris ved at staten gir støtte til foretak som setter disse i en gunstig konkurranseposisjon i forhold til foretak som ikke nyter godt av slik støtte.

EØS-avtalen artikkel 61(1), oppstiller i utgangspunktet et forbud mot statsstøtte. For at det skal foreligge statsstøtte må det aktuelle tiltaket innebære støtte i form av tildeling av en økonomisk fordel (støttebegrepet), støtten må være gitt av statsmidler (offentlig støtte), støtten må begunstige enkelte foretak eller produksjonen av enkelte varer eller tjenester (selektivitetskriteriet), den må ytes til foretak som driver økonomisk virksomhet (foretaksbegrepet) og være egnet til å påvirke samhandelen innen EØS-området (samhandelskriteriet). Samtlige vilkår må være oppfylt for at et tiltak skal være i strid med statsstøtteforbudet. Hvis det er tilfellet, vil støtten i utgangspunktet være forbudt.

Statsstøtte kan likevel være nødvendig for å nå legitime målsetninger, artikkel 61(2) og (3) åpner derfor for at støttetiltak på gitte vilkår kan være forenlig med EØS-avtalens formål. Et tiltak som innebærer offentlig støtte i henhold til EØS-avtalen kan godkjennes, men støttegiver må notisere støtten til EFTAs overvåkingsorgan (ESA), og støttetiltaket kan ikke iverksettes før ESAs godkjenning foreligger (iverksettelsesforbudet). Notifikasjonsplikten og iverksettelsesforbudet gjelder likevel ikke for støttetiltak som er omfattet av såkalte gruppeunntak, som innebærer at visse typer støtte er forhåndsgodkjent og ansett forenelige med EØS-avtalen.

Gruppeunntaksforordningen (forordning (EU) nr. 651/2014, også kalt «GBER») åpner for at det kan gis offentlig støtte til nærmere definerte formål. Forordningen innebærer at en rekke former for statsstøtte skal anses å være forhåndsgodkjent, slik at notifikasjon og en nærmere vurdering fra ESA ikke er nødvendig. Forordningen er tatt inn i EØS-avtalen og gjennomført i norsk rett ved forskrift 14. november 2008 nr. 1213. GBER oppstiller alminnelige vilkår og særlige vilkår for den enkelte støttekategori, som må være oppfylt for at tiltaket skal være omfattet av gruppeunntaket.

Tilskudd til næringshageprogrammet og inkubasjonsprogrammet vil utgjøre statsstøtte til fordel for de bedriftene som er tatt opp i programmene. Denne støtten er forankret i GBER artikkel 28. Når det gjelder tilskudd rettet mot inkubatorene og næringshagene knyttet til gjennomføring og administrasjon av programmene, er tilskuddet av en slik størrelse at det ikke tilfører selskapene noen statsstøtterettslig fordel.

Denne veilederen beskriver nærmere hvilke GBER-krav som må oppfylles for at en bedrift skal kunne tas opp i næringshage- og inkubasjonsprogrammene. Veilederen innledes med ESAs definisjon av en SMB (som er et sentralt krav for bedrifter som tas opp i program), og fortsetter med øvrige GBER-krav som stilles for at bedriften kan tas opp i programmene. Videre inkluderer veilederen føringer for tilskuddet næringshagene og inkubatorene mottar for gjennomføring og administrasjon av programmene, selv om dette tilskuddet ikke anses som statsstøtte. Veilederen avsluttes med egenerklæringskjemaet som bedrifter i program må signere.

Denne veilederen bygger på følgende dokumenter fra ESA: [GBER](#)
Veilederen er ikke en fullstendig gjengivelse av GBER, men den mest relevante informasjonen for programmene er inkludert i dette dokumentet.

1 ESA-definisjon av små og mellomstore bedrifter (SMB) (GBER)

Støtte gitt av Siva gis etter GBER artikkel 28 som åpner for innovasjonsstøtte til små og mellomstore bedrifter (SMBer). Når man skal finne ut om en virksomhet defineres som SMB av ESA, må man se på terskelverdiene både for den aktuelle virksomheten og eventuelle partnervirksomheter og/eller tilknyttede virksomheter.

1.1 Terskelverdier

Terskelverdiene setter ytre rammer for hvor mange årsverk de ansatte i en virksomhet kan utføre og for hvor stor omsetningen eller balansen kan være for at virksomheten skal kunne klassifiseres som en SMB. Terskelverdiene for en SMB er:

- mindre enn 250 årsverk, og
- har en årlig omsetning som ikke overstiger 50 millioner euro eller en balanse som ikke overstiger 43 millioner euro (bedriften kan overstige en av verdiene, men ikke begge).

Dette innebærer følgende:

Alternativer	Antall årsverk	Årlig omsetning	Årlig balanse	SMB?
Alternativ 1	250 eller flere	irrelevant	irrelevant	Nei
Alternativ 2	Færre enn 250	> 50 mill. EUR	> 43 mill. EUR	Nei
Alternativ 3	Færre enn 250	> 50 mill. EUR	< 43 mill. EUR	Ja
Alternativ 4	Færre enn 250	< 50 mill. EUR	> 43 mill. EUR	Ja
Alternativ 5	Færre enn 250	< 50 mill. EUR	< 43 mill. EUR	Ja

Hvilke organisasjonsnummer som må inkluderes når man beregner disse terskelverdiene¹, avhenger av hvilken kategori den aktuelle virksomheten klassifiseres som.

1.2 Hvilken kategori er den aktuelle virksomheten/målbedriften?

I ESA-sammenheng må man avklare hvilken kategori virksomhet det er snakk om når man skal beregne terskelverdiene. Vi kaller bedriften som skal tas opp i program for en Målbedrift. Det er tre alternativer for å kategorisere Målbedriften (M):

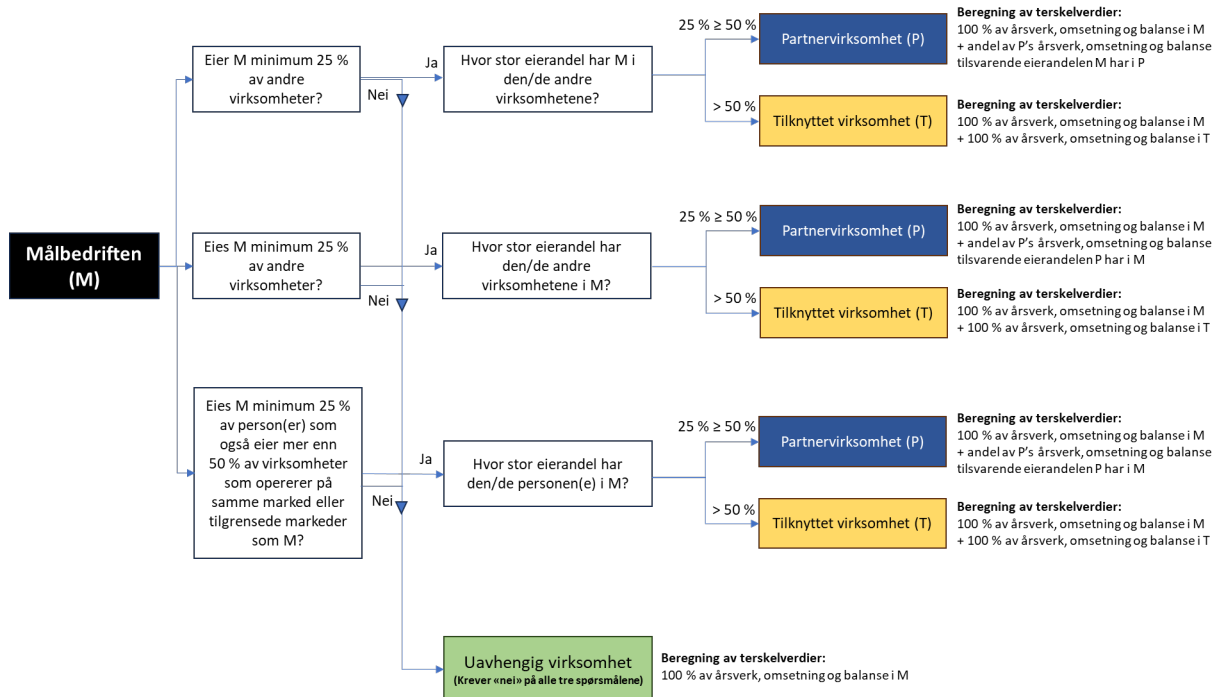
1. **Uavhengig virksomhet:** M har ingen partnervirksomheter eller tilknyttede virksomheter (M besitter under 25 % av kapitalen eller stemmerettighetene i en annen virksomhet og ingen virksomheter besitter 25 % eller mer av kapitalen eller stemmerettighetene i M)
2. Har en eller flere **partnervirksomheter:** M besitter f.o.m 25 % t.o.m 50 % av kapitalen eller stemmerettighetene i en annen virksomhet, og/eller en annen virksomhet besitter f.o.m 25 % t.o.m 50 % av kapitalen eller stemmerettighetene i M
3. Har en eller flere **tilknyttede virksomheter:** M besitter mer enn 50 % av kapitalen eller stemmerettighetene i en annen virksomhet, og/eller en annen virksomhet besitter mer enn 50 % av kapitalen eller stemmerettighetene i M

I definisjonen brukes «besitter x % av kapitalen». I all hovedsak vil dette være andelen aksjer som enten målbedriften eier i andre virksomheter eller hvor stor eierandel andre virksomheter har i målbedriften. Videre brukes det i definisjonene «besitter x % av stemmerettighetene». Dette er med

¹ Når vi skriver å «beregne terskelverdiene», så er det litt upresist – da terskelverdiene er satt (ref tabellen i 2.1). Vi bruker imidlertid «beregne terskelverdiene» som begrep for å beregne antall årsverk, omsetning og balanse.

fordi en virksomhet kan ha «bestemmende innflytelse» over en annen virksomhet selv om den ikke eier 25 % eller mer av aksjene i den aktuelle virksomheten. Dette kan for eksempel reguleres gjennom virksomhetens vedtekter eller gjennom avtale med eierne. I retningslinjene står det at man skal legge den største andelen til grunn (altså den høyeste prosentdelen av andel aksjer og andel stemmerettighet).

For å avklare om målbedriften er en uavhengig virksomhet, partnervirksomhet eller tilknyttet virksomhet, illustrerer figuren nedenfor hvilke spørsmål som må besvares. Siden dere i praksis mest vil vurdere eierandeler (og ikke stemmeandeler) er det dette som er tatt med i figuren. Klassifiseringen av målbedriften påvirker hvordan man skal beregne terskelverdiene for målbedriften.

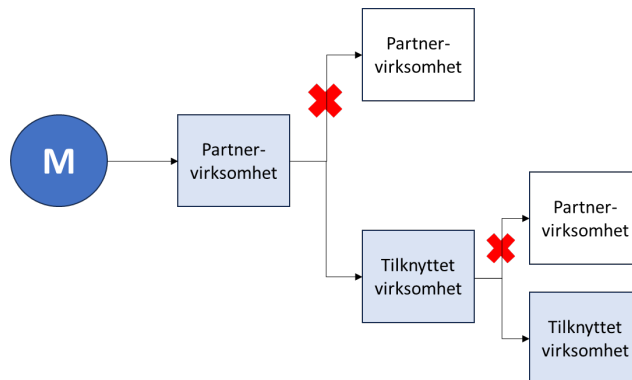


Ved hjelp av figuren ovenfor, kan man finne ut hvordan målbedriften klassifiseres. Hvis den klassifiseres som «Uavhengig virksomhet» kan dere stoppe her og bare bruke årsverk, omsetning og balanse for målbedriften når dere skal beregne terskelverdiene. Er målbedriften klassifisert som Partnervirksomhet eller Tilknyttet virksomhet må dere undersøke et/flere ledd.

At en virksomhet operer på samme eller tilgrensede markeder innebærer at produktene/tjenestene er komplementære/tilhører et produktsortiment som vanligvis kjøpes av samme kundegruppe som anvender det til samme formål. Dette innebærer at man må hensynta markeder for alle liknende/konkurrerende produkter/tjenester som fremstår som alternativer basert på egenskaper, anvendelse og pris.

1.3 Hvor mange «ledd» må man inkludere i beregningen av terskelverdiene?

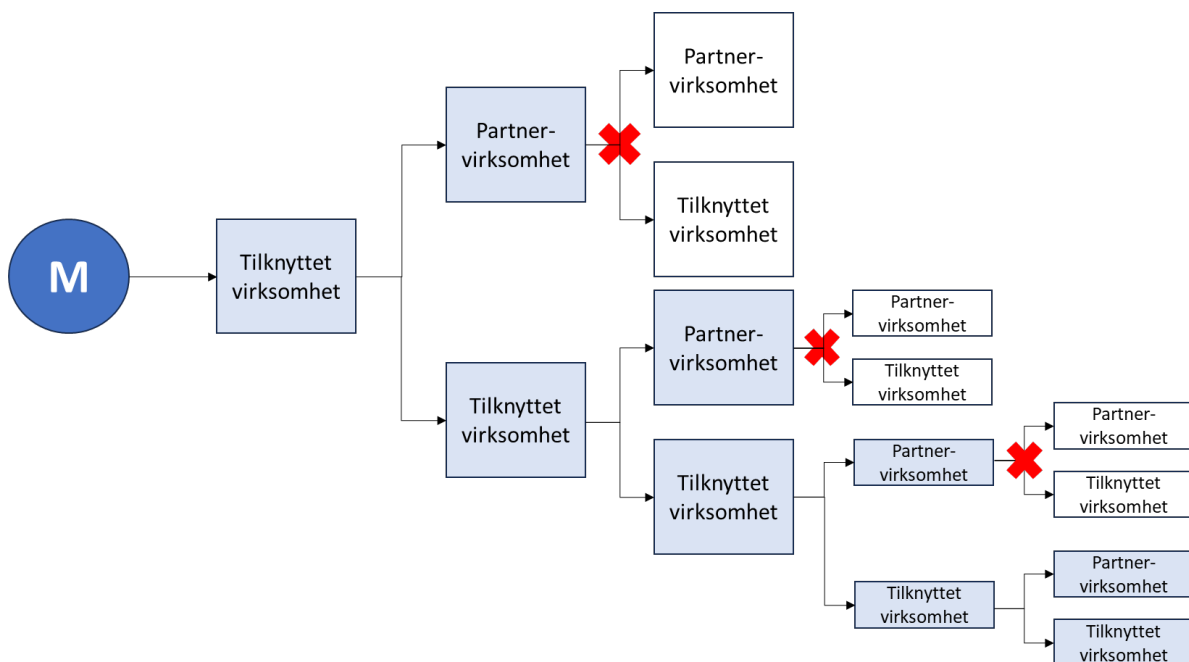
Figuren nedenfor viser prinsippene for å beregne terskelverdiene når målbedriften har partnervirksomheter (det er de blå boksene i tillegg til M som skal inkluderes i beregningen).



Prinsipper:

- Det er bare den første av flere etterfølgende partnervirksomheter som skal tas med i beregningen
- Tilknyttede virksomheter må tas med i beregningen så lenge eierskapet inkluderer en direkte rekke av tilknyttede virksomheter

Figuren nedenfor viser prinsippene for å beregne terskelverdiene når målbedriften har tilknyttede virksomheter (det er de blå boksene i tillegg til M som skal inkluderes i beregningen).



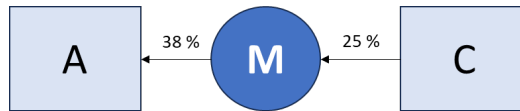
Prinsipper:

- Tilknyttede virksomheter må tas med i beregningen så lenge eierskapet inkluderer en direkte rekke av tilknyttede virksomheter
- Første partnervirksomhet skal inkluderes i beregningen, men etterfølgende partnervirksomheter og tilknyttede virksomheter skal ikke inkluderes

1.4 Eksempler på beregning av terskelverdier for målbedriften

Eksempel 1: Partnerbedrifter (25 % >= 50 % eierskap)

Målbedriften (M) eier 38 % av A. M og A er derfor partnervirksomheter. Målbedriften eies 25 % av C. M og C er derfor partnervirksomheter.



Når dere skal beregne terskelverdiene for M må dere i eksemplet ovenfor inkludere:
100 % av M + 38 % av A + 25 % av C.

Eksempel 2: Tilknyttede virksomheter (> 50% eierskap):

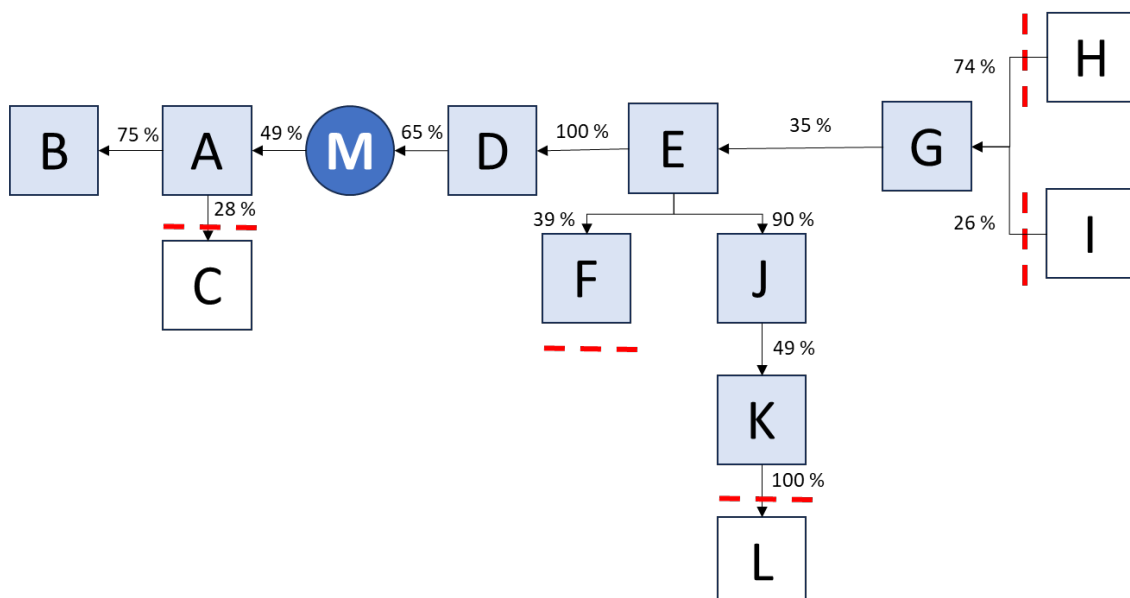
Målbedriften eier 51 % av A. Dette medfører at M og A er tilknyttede virksomheter. M eies 100 % av C. M og C er derfor tilknyttede virksomheter



Når dere skal beregne terskelverdiene for M må dere i eksemplet ovenfor inkludere:
100 % av M + 100 % av A + 100 % av C.

Eksempel 3: Kombinasjoner av partnervirksomheter og tilknyttede virksomheter

Til forskjell fra partnervirksomheter, der bare den første av flere etterfølgende partnervirksomheter skal tas med i beregningen, er det ikke slike begrensninger for tilknyttede virksomheter. Her må dere ta med alle tilknyttede virksomheter i flere ledd og også partnervirksomheter til de tilknyttede virksomhetene. Nedenfor er det et eksempel som viser kompleksiteten i dette.



Relasjonene mellom de ulike virksomhetene forklares i tabellen nedenfor, og der spesifiseres det også hvilke virksomheter som må inngå i beregningen av terskelverdiene for målbedriften (M) (dette er illustrert med de blå firkantene og målbedriften i figuren ovenfor).

Relasjon	Forklaring	Klassifisering	Inkluderes i terskelverdiene?
M + A	M eier 49 % av A	Partnervirksomheter	M og A
A + B	A eier 75 % av B	Tilknyttede virksomheter	A og B
A + C	A eier 28 % av C	Partnervirksomheter	Kun A (C er 2. partnervirksomhet etter A)
M + D	M eies 65 % av D	Tilknyttede virksomheter	M og D
D + E	D eies 100 % av E	Tilknyttede virksomheter	D og E
E + F	E eier 39 % av F	Partnervirksomheter	E og F
E + J	E eier 90 % av J	Tilknyttede virksomheter	E og J
J + K	J eier 49 % av K	Partnervirksomheter	J og K
K + L	K eier 100 % av L	Tilknyttede virksomheter	Kun K *
E + G	E eies 35 % av G	Partnervirksomheter	E og G
G + H	G eies 74 % av H	Tilknyttede virksomheter	Kun G *
G + I	G eies 26 % av I	Partnervirksomheter	Kun G (I er 2. partnervirksomhet etter G)

* Partnere til tilknyttede virksomheter skal inkluderes i beregningen av terskelverdier (f.eks. K som er partnervirksomhet med J), men dersom disse partnerne har tilknyttede virksomheter skal ikke disse tas med i beregningen (f.eks L som er tilknyttet K).

Når man skal beregne terskelverdiene for M i eksemplet ovenfor, blir dette som følger:

100 % av M
 + 49 % av (A + 100 % av B)
 + 100 % av D
 + 100 % av (E + 39 % av F + 100 % av J + 49 % av K + 35 % av G)

Nedenfor er et eksempel basert på antall ansatte i de ulike selskapene (i eksemplet brukes antall ansatte selv om terskelverdiene skal beregnes ut fra antall årsverk. Dette fordi det er antall ansatte som oppgis på f.eks proff.no).

Selskap	Antall årsverk
M	34
A	25
B	8
D	10
E	75
F	2
G	36
J	50
K	100

Beregningen av antall årsverk for M i eksemplet ovenfor blir som følger:

100 % av 34
 + 49 % av (25 + 8)
 + 100 % av 10
 + 100 % av (75 + (39 % av 2) + 50 + (49 % av 100) + (35 % av 36))

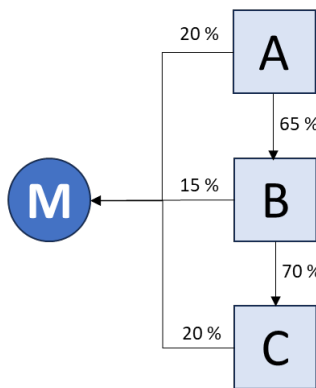
Dette blir 34 + 16 + 10 + 75 + 1 + 50 + 49 + 13 = 248

Dette gir altså antall ansatte på 248. Dette tilsier at denne bedriften har akkurat under 250 ansatte. Her er det to ting dere må være oppmerksomme på: 1) Siden M er så nærme terskelverdien er det viktig å følge med på utviklingen av antall ansatte, og 2) Det kan være hensiktsmessig å sjekke om disse 248 ansatte representerer 248 årsverk (dette er særlig aktuelt i næringer med høy andel deltidsstillinger). Husk at terskelverdien er 250 *årsverk*, men i praksis er det antall ansatte beregningen baseres på. Overstiges 250 ansatte er det viktig at dere innhenter informasjon om faktisk antall årsverk.

1.5 Er det noen unntak knyttet til klassifiseringen av målbedriften?

Dette avsnittet tar for seg unntak knyttet til klassifiseringen av målbedriften som enten uavhengig virksomhet, partnervirksomhet eller tilknyttet virksomhet.

Det er et tilfelle der en målbedrift (M) som ikke overstiger 25 %-grensen likevel ikke regnes som en uavhengig virksomhet. Dette inntreffer når de andre virksomhetene som hver eier mindre enn 25 % av M er tilknyttede virksomheter, se illustrasjon nedenfor.



Målbedriften eies under 25 % av virksomhet A, B og C, som i utgangspunktet vil medføre at M defineres som en uavhengig virksomhet.

Her er imidlertid A, B og C tilknyttede virksomheter fordi B eies mer enn 50 % av A og B eier mer enn 50 % av C. A, B og C utgjør en gruppe av tilknyttede virksomheter.

Terskelverdiene for M blir i dette tilfellet
 $100\% \text{ av M} + 100\% \text{ av A} + 100\% \text{ av B} + 100\% \text{ av C}$

Dersom en målbedrift (M) eies/eier 25 % \leq 50 % av andre virksomheter/person(er) (der personene også eier over 50 % av virksomheter som opererer på samme marked eller tilgrensede markeder som M), er utgangspunktet at disse defineres som partnervirksomheter. M kan likevel være en uavhengig virksomhet hvis eierskapet/ stemmeretten innehas av følgende eier-/investorkategorier, forutsatt at disse hverken enkeltvis eller i fellesskap er tilknyttet til M (dvs har bestemmende innflytelse over M, se figur ovenfor):

- Offentlige investeringsselskaper (f.eks. Investinor), ventureselskaper og «business angels» (for «business angels» kan ikke finansiell deltakelse i en og samme virksomhet overstige 1,25 millioner euro).
- Universiteter eller non-profit forskningscentre (vær oppmerksom på at f.eks stiftelser og andre som driver med bl.a oppdragsforskning i utgangspunktet ikke vil anses å være non-profit).
- Institusjonelle investorer (f.eks aksjefond, pensjonsfond o.l), herunder regionale utviklingsfond (f.eks såkornfond). Begrepet «institusjonell investor» henviser primært til forsikringsselskaper, pensjonsfond, banker og investeringsselskaper, som tar imot sparekapital og tilfører markedet kapital, men begrepet omfatter også andre former for institusjonelle formuer (f.eks. legatstiftelser, fond etc.). Som regel disponerer institusjonelle investorer en betydelig kapital og god investorkompetanse.
- Selvstyrende lokale myndigheter (f.eks en kommune, med et årlig budsjett på mindre enn 10 millioner euro og færre enn 5000 innbyggere).

1.6 Offentlig eierskap

Målbedriften vil ikke anses som en SMB dersom 25 % av eierskapet eller stemmene innehas av ett eller flere offentlige organer (f.eks kommune og fylkeskommune):

- enkeltvis eller sammen med flere
- direkte eller indirekte

Det er imidlertid et unntak knyttet til dette: Se pkt 2.5 om selvstyrende lokale myndigheter med et årlig budsjett på mindre enn 10 millioner euro og færre enn 5000 innbyggere.

1.7 Andre sentrale føringer for beregning av terskelverdier

- Ved beregning av terskelverdiene, er det tallene i bedriftenes siste reviderte årsregnskap som skal legges til grunn ved fastsettelsen av antall årsverk/ansatte, omsetning og balanse
- For nyetablerte virksomheter (som ennå ikke har avsluttede regnskaper), må terskelverdiene fastsettes etter beste skjønn basert på foreløpige tall
- Dersom det forekommer endringer i terskelverdiene som endrer status på virksomheten fra en SMB til en ikke-SMB (og motsatt), skal dette først tas hensyn til når endringene har vedvart i to sammenhengende år. Det vil si at dersom målbedriften i 2024 endrer status fra SMB til ikke-SMB, så kan denne være i program også i 2025, men ikke i 2026 dersom statusen som ikke-SMB har vedvart siden 2024.
- Det er eierforholdene til målbedriften på støttetidspunktet (når den mottar innovasjonsstøtte) som skal være bestemmende for hvilke virksomheter som skal inngå i klassifiseringen av målbedriften som uavhengig virksomhet, partnervirksomhet eller tilknyttet virksomhet. Dette innebærer at det er terskeltallene til nåværende partnervirksomheter og/eller tilknyttede virksomheter som skal inngå i fastsettelsen av terskelverdiene også for tidligere år. Dette kan innebære at en målbedrift som i flere år har vært klassifisert som en SMB, umiddelbart kan bli en ikke-SMB dersom denne f.eks kjøpes opp av en stor bedrift. Disse målbedriftene må tas ut av program når denne endringen i eierskap inntreffer dersom den nå regnes som en stor bedrift de siste to årene. Motsatt kan en virksomhet som har vært vurdert som en stor bedrift i flere år

umiddelbart endre status til en SMB dersom den store bedriften selger aksjene til en SMB-bedrift (og som har vært det de to siste årene). Disse virksomhetene kan tas opp som målbedrifter i program når denne endringen i eierskap inntreffer.

- Valutakurs for euro skal beregnes som gjennomsnittlig valutakurs for det året virksomheten har mottatt innovasjonsstøtte. Kursen fastsettes fra den europeiske sentralbanken: [Kurs euro](#)
- I utgangspunktet kan dere bruke konsoliderte regnskapstall for konsernet for å beregne terskelverdiene i partnervirksomheter og i tilknyttede virksomheter. Der det ikke foreligger konsoliderte konserntall, må tallene for hver enkelt bedrift benyttes.

2 Øvrige betingelser som må være oppfylt ifht GBER

I forutgående kapittel ble et av de viktigste kriteriene for bruk av artikkel 28 gjennomgått; at støttemottaker må være en SMB. Det er imidlertid flere betingelser og begrensninger i gruppeunntaksregelverket (GBER), og disse presenteres nedenfor. Det offisielle gruppeunntaksregelverket finnes her: [GBER](#)

2.1 Incentiveeffekt (GBER art. 6 pkt 1-3)

Det er et krav at støtten som gis skal ha incentiveeffekt, med andre ord at støtten er utløsende. I praksis betyr dette følgende innenfor næringshage- og inkubasjonsprogrammet:

- Næringshagene/inkubatorene skal inngå skriftlig avtale med bedriften hvor det fremgår hvem mottaker er, omfang på tjenesteleveransen, avtalestart og avtaleslutt.
- Støtten har vært utløsende. Det vil si at tiltaket ikke ville blitt gjennomført, eller gjennomført i mindre grad, uten støtte.

2.2 Utestående tilbakebetalingskrav etter beslutning i ESA (GBER art 1, pkt 4, bokstav a-b)

Foretak som har utestående tilbakebetalingskrav etter at EFTAs overvåkingsorgan («ESA») eller EU-kommisjonen har fattet en offisiell beslutning om at foretaket har mottatt ulovlig statsstøtte, kan ikke motta statsstøtte i henhold til GBER.

Merk at det kun er i de tilfeller hvor enten ESA eller EU-kommisjonen har fattet et vedtak om at foretaket har mottatt ulovlig støtte, og der foretaket ikke har betalt tilbake støtten, at foretaket er forhindret fra å motta ytterligere støtte. Det vil si at selskapet har en utestående tilbakebetaling av støtte hvor støtten er erklært ulovlig eller uforenelig med det indre marked.

2.3 Selskaper «i vanskeligheter» (GBER art 2 pkt 18, bokstav a-d)

Det er ikke anledning til å gi støtte til bedrifter «i vanskeligheter». En bedrift er «i vanskeligheter» dersom ett eller flere av følgende kriterier er oppfylt:

- 1) Hvis mer enn halvparten av den tegnede aksjekapitalen, inklusive overkurs, har forsvunnet som resultat av akkumulerte tap.² Tegnet aksjekapital omfatter ikke ansvarlige lån eller andre gjeldsinstrumenter. SMB er unntatt denne regelen i de tre første årene etter foretaksregistrering av bedriften eller konsernet.

Dette punktet gjelder både for bedriften og konsernet som bedriften eventuelt er en del av. Dersom bedriften inngår i et konsern, skal konsoliderte regnskaper legges til grunn. Dersom dette ikke foreligger, må konsernselskapenes tall summeres manuelt, dog med adgang til å foreta elimineringsreguleringer. Det er tillatt å basere seg på en skjønnsmessig plausibilitets sjekk dersom summering av konsernselskapenes tall fremstår som uforholdsmessig komplisert.

- 2) Hvis det i bedriften eller konsernet som bedriften inngår i er åpnet offentlige gjeldsforhandlinger eller konkursbehandling, eller bedriften/konsernet oppfyller konkurslovens vilkår for konkurs. Sistnevnte innebærer at bedriften er insolvent, og dette inntreffer når den verdijusterte egenkapitalen er negativ og det ikke finnes midler til å dekke løpende forpliktelser.

² Dersom bedriften er et ansvarlig selskap, defineres bedriften til å være i vanskeligheter dersom mer enn halvparten av regnskapsført kapital har forsvunnet som følge av akkumulerte tap. Også her er SMBer som har eksistert i mindre enn tre år unntatt denne regelen.

2.4 Forbud mot støtte utover terskelverdien (GBER art 4, pkt 1 bokstav I)

Det kan ikke gis støtte til selskaper som allerede har mottatt støtte opp til maksimal terskelverdi. For støtte gitt i henhold til art 28, Innovasjonsstøtte til SMB, er maks støttebeløp 10 millioner euro pr foretak eller pr prosjekt.

Merk at for artikkel 28 er maksimal støttesats 50 % av de støtteberettigede kostnadene. Det er imidlertid anledning til å forhøye støttesatsen til 100 % for kostnader til innovasjonsrådgivning og innovasjonsstøttetjenester under forutsetning av at det samlede støttebeløp til slik rådgivning og slike tjenester ikke overstiger EUR 220 000 pr. bedrift innenfor en løpende treårsperiode. I Sivas næringshageprogram er støttesatsen maks 75 %, mens den i inkubasjonsprogrammet er inntil 100 % for bedrifter i fase preinkubasjon og maks 75 % for bedrifter i øvrige faser.

2.5 Kumulering – støtte (tilskudd) fra andre offentlige kilder (GBER art 8)

I noen tilfeller må ulike tildelinger av offentlig støtte regnes sammen (kumuleres), når man skal vurdere om støttetildelingen er innenfor beløpsgrensene og tillat støtteintensitet. Hvis bedriften (støttemottager) har fått offentlig støtte tidligere, eller får flere tildelinger fra ulike aktører samtidig, må man vurdere om tildelingene må regnes sammen. Dersom bedriften er del av et konsern, så må støtten regnes på konsernnivå.

Dersom en støttmottager får to eller flere støttetildelinger, men de går til forskjellige støtteberettigede kostnader, er det ikke nødvendig å regne dem sammen. Kumulering skal bare finne sted dersom statsstøtten går til å dekke de samme støtteberettigede kostnadene.

I programmene mottar bedriftene artikkel 28. Annen offentlig støtte kan benyttes til å dekke de samme støtteberettigede kostnadene, men bare inntil det maksimale tillatte støttenivå. For artikkel 28 er det maksimale støttebeløpet 220 000 euro over en løpende treårsperiode. Husk at dere må sjekke maksimalt støttebeløp også for de(n) andre ordning(en)e som den øvrige støtten kommer fra ved kumulering av støtte.

2.6 Støtteberettigede kostnader innenfor artikkel 28 (GBER art 28)

Støtteberettigede kostnader innenfor artikkel 28 inkluderer:

- 1) Kostnader ved å oppnå, validere og beskytte patenter og andre immaterielle rettigheter.
- 2) Kostnader ved å få utplassert høyt kvalifisert personell fra en forsknings- og kunnskapsformidlingsorganisasjon eller en stor bedrift, som skal arbeide med forskning, utvikling og innovasjon i en nyopprettet funksjon i støttmottakers virksomhet forutsatt at dette ikke erstatter eksisterende personell.
- 3) Kostnader til innovasjonsrådgivning og til innovasjonsstøttetjenester, inkludert de tjenestene som leveres av FoU-institusjoner, testfasiliteter eller innovasjonsklynger.

Det er i all hovedsak punkt 3) som inngår i leveransene som næringshagene og inkubatorene tilbyr bedriftene i programmene. I innovasjonsrådgivning inngår rådgivning, bistand og opplæring innenfor kunnskapsoverføring, anskaffelse, beskyttelse og utnyttelse av immaterielle rettigheter, og bruk av standarder og tilknyttet regelverk. Innovasjonsstøttetjenester inkluderer anskaffelse av kontorplass, databaser, bibliotek, markedsundersøkelser, laboratorier, kvalitetsmerking, testing og sertifisering for å utvikle mer effektive produkter, produksjonsmetoder eller tjenester.

Vær oppmerksom på at det er maks 50 % støtteintensitet for kostnader knyttet til pkt 1) og 2).

3 Tilskudd til gjennomføring og administrasjon (ikke statsstøtte)

Deler av overføringen til næringshagene og inkubatorene utgjør ikke statsstøtte etter EØS-avtalen artikkel 61. De delene av tilskuddet som programselskapet skal benytte til administrasjon og gjennomføringskostnader utover innovasjonsrådgivning og innovasjonsstøttetjenester (artikkel 28), faller utenfor statsstøttereguleringen. Grunnen til det er at programselskapene ikke får noen «fordel» i statsstøtterettslig forstand hvis de bare får dekket kostnadene til administrasjon og gjennomføring av programaktiviteten. En aktør som på vegne av staten kanalisere statsstøtte videre til en eller flere tredjeparter kan få dekket kostnadene ved dette uten å bli ansett som støttemottaker etter statsstøttereguleringen.

Relevante kostnader vil blant annet knytte seg til innlemmelsen av deltagere i programmet, rapporteringsforpliktelser, prosjektledelse (organisering av arbeidsgrupper og andre faste møteplasser), profilering og markedsføring av næringshagene og inkubatorene (ekstern kommunikasjon gjennom web, sosiale medier etc.), deltakelse på messer og konferanser, dialog med bedrifter og andre aktører med sikte på rekruttering av nye målbedrifter, planlegging/organisering av studieturer til nasjonale og internasjonale kunnskapsmiljøer etc. Kostnadene dekkes ut fra medgått tidsbruk, og etter timesats som dekker lønnskostnader og indirekte kostnader som er relevante for medarbeiderens innsats i programvirksomheten.

Før Siva tildeler midler til bruk på administrasjons- og gjennomføringskostnader av programaktiviteten skal programselskapet oversende Siva et budsjett hvor det framgår hvilke(n) timepris(er) programselskapet benytter. Timesatsen skal dekke lønnskostnader og indirekte kostnader. Videre skal budsjettet inneholde direkte kostnader som selskapet har og som skal dekkes innenfor gjennomføring og administrasjon. Det bærende prinsippet er at det ikke skal ligge igjen fortjeneste i selskapet.

Timesatsen beregnes etter følgende regler:

- Timesatsen beregnes med utgangspunkt i nominell årslønn
- Timesatsen skal også reflektere en forholdsmessig del av programselskapets relevante indirekte kostnader
- Timesatsen skal ikke overstige 1 100 kroner eller 1,2 % av nominell årslønn

Ved årsslutt skal programselskapet oversende Siva en revisorgodkjent attestasjon som bekrefter at det foreligger timelister som dokumenterer medgått tid. Timelistene skal spesifisere hvem som har utført arbeidet og hvordan tiden er brukt i programarbeidet (frist 20. februar). Timelistene skal kunne fremlegges på forespørsel. Videre må den revisorgodkjente attestasjonen dokumentere at tildelingen til «Gjennomførings- og administrasjonskostnader» er disponert i sin helhet og at det ikke ligger igjen noen statsstøtterettslig «fordel» i programselskapet. Dersom det er utbetalt for mye, vil Siva kreve overskytende beløp tilbake. For de som ikke er revisorpliktige, kan regnskapsfører utarbeide slik attestasjon.

4 Egenerklæringsskjema som virksomheten må fylle ut

Det er utviklet et egenerklæringsskjema for næringshageprogrammet og et for inkubasjonsprogrammet. Disse finnes som egne dokumenter. Dette er et skjema som virksomhetene må signere på før de tas opp i program, og som må oppdateres årlig innen 30.06.

I 2024, som er året dette egenerklæringsskjemaet innføres, må alle nye opptak etter 1. juli signere skjemaet før opptak. For virksomheter som var i program før 1. juli, har næringshagene og inkubatorene frist til 31.12.2024 for å få bedriftene til å signere på egenerklæringsskjemaet. De virksomhetene som står i fase Alumni i 2024, kreves det ikke egenerklæringsskjema for.

Det er fire punkter som virksomheten må signere på i egenerklæringsskjemaet:

1. Bekrefte at virksomheten kan defineres som en SMB i henhold til ESAs terskelverdier for antall årsverk, omsetning og balanse. I tillegg må virksomheten krysse av for hvorvidt den klassifiseres som uavhengig virksomhet eller partnervirksomhet og/eller tilknyttet virksomhet.
2. Bekrefte at virksomheten ikke er et foretak i økonomiske vanskeligheter
3. Bekrefte at virksomheten ikke har utestående tilbakebetalingskrav rettet mot seg etter beslutning fra EFTAs overvåkingsorgan eller EU-kommisjonen
4. Oppgi hvorvidt virksomheten (eller konsernet som virksomheten evt er en del av) har mottatt statsstøtte de siste tre årene som har gått/går til å dekke de samme støtteberettigede kostnadene som innovasjonsstøtten (artikkel 28) i næringshageprogrammet/inkubasjonsprogrammet dekker?

14.4 Endringslogg av programveilederen

Versjon	Endringer gjort ifht forrige utgave av programveilederen
23.03.2023	Avsnitt 4.3: Presisert målgruppen (målbedrifter) Avsnitt 10.4: Utdypet punktet om Gjennomførings- og administrasjonskostnader Vedlegg 3, pkt 4.2: Presisert punktet om Gjennomførings- og administrasjonskostnader
08.06.2023	Satt inn boks med utviklingssamtale under målbildefigur under avsnitt 4.5 Tilgjengeliggjøre virkemidler
23.06.2023	Begrep/definisjoner: La til henvisning til bærekraftige forretningsmodeller Oppdatert hjelpetekst for måltallet «Andel målbedrifter som har bærekraft som et sentralt element i forretningsmodellen». s. 22
16.11.2023	Avsnitt 13 Profilerings: lagt til setning «Noder under programoperatører kan bruke Siva-partner logo dersom de ønsker»
07.06.2024	Endring i vedlegg 3 Veileder statsstøtte næringshageprogrammet 2023 - 2032
07.06.2024	Avsnitt 6.6 Sivanett er tatt ut av veilederen
07.06.2024	Rapporteringsverktøyet AVI endret navn til Flerbedriftsportalen
01.07.2024	Vedlegg 14.3 har blitt oppdatert med den nye veilederen for statsstøtte
06.01.2025	Oppdatering av tall i tekst under kapittel 4.3 - Målgruppe 2 : Målbedrifter: «, forutsatt at det samlede støttebeløpet for rådgivnings- og støttetjenester knyttet til innovasjon ikke overstiger 200 000 euro pr foretak i løpet av en treårsperiode, jf. Artikkel 28(4).», til «forutsatt at det samlede støttebeløpet for rådgivnings- og støttetjenester knyttet til innovasjon ikke overstiger 220 000 euro pr foretak i løpet av en treårsperiode, jf. Artikkel 28(4). «
06.01.2025	Nytt pkt 6.7 - «Ekstraordinær oppfølging» under kapittel 6 – Leveranser fra Siva til programoperatør.