

INNOVASJONSLØFT NORD

Prosjektgruppe nedsatt av
Kommunal- og Regionaldepartementet

Tiltak for styrket innovasjon i Nord Norge

Prosjektgruppens anbefalinger
15. august 2006

Forord

Innovasjonsløft Nord ble etablert av Kommunal- og Regionaldepartementet våren 2004. Prosjektgruppen har bestått av Thor Andersen (Adm. Direktør, Rapp Marine), Tore Andreassen (selvstendig næringsdrivende, Anupa), Asbjørn Rasch (Direktør, Innovasjon Norge), Wiktor Sørensen (Adm. Direktør, Norut), Beate Juliussen (Markedssjef, Finnmark Reiseliv), Arvid Jensen (Partner, Bedriftskompetanse), Liv Rasch Sørensen (Spesialrådgiver, Nordland Fylkeskommune). Elise Husum (Daglig Leder, Kunnskapsparken Rana) deltok frem til sommeren 2005 og Arent M. Henriksen (Direktør, SIVA) deltok frem til vinteren 2006. Kunnskapsparken Bodø har vært sekretariat for utvalget.

Formålet har vært å utarbeide konkrete forslag som kan bidra til en styrket innovasjonsgrad i Nord Norge. Innovasjonsløft Nord har ikke gjennomført egne studier, men har bygget sine anbefalinger på strukturerte sammenstillinger av eksisterende kunnskap og den erfaring prosjektgruppens medlemmer besitter. Disse sammenstillingene er vedlagt denne rapport.

Gjennom 2004 fokuserte Innovasjonsløft Nord på å identifisere problemstillinger med tilhørende tiltak. Forslagene ble diskutert med departementet og man vedtok å initiere 3 pilotprosjekter for demonstrasjon og læring. Gjennom 2005 fokuserte man på å få etablert disse demonstrasjonsprosjektene. Det ble her lagt vekt på samarbeid mellom bedrifter, kobling mellom bedrifter og forskningsmiljøene, og en klar markedsorientering med tilhørende internasjonalt potensial.

Innovasjonsløft Nord har i 2006 fokusert på å sammenstille eksisterende kunnskapsbase og konkretisere et prioritert sett med tiltak. De forslag som skisseres i dette dokumentet kan sees på som en oppfølging og ytterligere konkretisering av regjeringens distrikts- og regionalpolitikk.

Nord-Norge
15. August, 2006

Thor Andersen
Leder, Innovasjonsløft Nord

INNHold

1	Oppsummering og konklusjoner	3
2	Innledning	4
3	Utvalgets mandat	5
4	Offentlig satsing på innovasjon	6
5	Grunnlag for satsing i Nord Norge	7
6	Status for innovasjon i Nord-Norge.....	10
7	Spesielle utfordringer i Nord Norge.....	14
7.1	Kunnskap og kompetanse.....	14
7.2	Kapital.....	14
7.3	Nettverk og samarbeid.....	15
7.4	Kvinner og unge.....	16
8	Demonstrasjonsprosjektene	18
9	Prioriterte tiltak	21
9.1	Avslutning av Innovasjonsløft Nord som prosjekt	21
9.2	Virkemidler som raskt kan implementeres.....	22
9.3	Kultur og rekruttering	27
10	Tiltakenes underbygging av regjeringens politikk	29
	Vedlegg 1: Offentlige dokumenter med særlig relevans	32
	Vedlegg 2: Innovasjonsindikatorer for Nord-Norge	49
	Vedlegg 3: Historien om Catch Communication.....	55
	Vedlegg 4: Kapitalmarkedet for innovasjon i Nord Norge.....	67
	Vedlegg 5: Notat på entreprenørskap og unge.....	78
	Vedlegg 6: Innovasjon i Nord-Norge	88
	Vedlegg 7: Barrierer for kvinners entreprenørskap	128
	Vedlegg 8: Flaskehalser for innovasjon.....	142
	Vedlegg 9: Beskrivelse av innovasjonspiloten	154
	Vedlegg 10: Beskrivelse av markedspiloten.....	161
	Vedlegg 11: Evaluering av måloppnåelse for Innovasjonsløft Nord.....	169

1 Oppsummering og konklusjoner

Virkemidlene som foreslås implementert har basis i følgende hovedpunkter:

- (a) Næringslivets premisser må ligge til grunn for den videre satsing. Næringslivet må ha innflytelse og styre innovasjonsarbeidet, med læring av de mange med suksess. Markedsorientering må ligge til grunn for det vi gjør i det videre, med utvikling gjennom den krevende kunde.
- (b) Forskning i seg selv fører ikke nødvendigvis til mer innovasjon. Vi trenger andre tiltak i tillegg til forskningen. Kobling (av aktører) og Utvikling kan være vel så relevant, men markedsorienteringen må ligge som premiss.
- (c) Et hovedproblem er manglende markedsorientering og markedsinngrep. Dette skyldes dels historiske og kulturelle forhold, men også den nærhet man tradisjonelt har og har hatt til råstoff.
- (d) Suksess krever innovasjon i bredden. Kanskje fokuseres det for mye på produkt, prosess og råstoff og for lite på organisering, tjenester og marked.
- (e) Det er et stort behov for at innovasjonssystemet går i takt og at det skjer endringer hos flere. Da må næringslivet definere behov, ønsker og visjoner med fokus på markedsmuligheter. Kunnskapssystemet må i økende grad gripe fatt i disse problemstillingene og forske frem løsninger på relevante problemstillinger som støtter opp om dette behovet. Samarbeidet må være interaktivt gjennom hele utviklingsprosessen frem mot kommersialisering. Støttesystemet må ha kompetanse til å følge opp, samt organisere seg med krav til kort behandlingstid av søknader.
- (f) Den lave støtteandelen fra Norges Forskningsråd er et uttrykk for manglende forståelse for næringens behov ved brukerstyrte prosjekter (små bedrifter, erfart kunnskap, uakademiske problemstillinger) og at beslutnings- og maktapparatet sitter sørpå. Det er behov for at ressursene tilknyttet innovasjon (inklusive forskning) i større grad styres regionalt.
- (g) Samarbeid mellom bedrifter og bedrifter og FoU er viktig for kreativitet, impulser, kompetansebygging og utvikling av produkter og tjenester. Nettverkene må i økende grad fylles med arbeid som utføres sammen, ikke bare nettverk for å være sammen.
- (h) Det må samarbeides bedre på tvers av fylkesgrenser og fylkesinstitusjoner. Når NT-programmet nedlegges i sin nåværende form forsvinner en av få fylkesovergripende institusjoner i nord med fokus på innovasjon.
- (i) Det skjer veldig mye positivt i Nord-Norge nå. Deler av Øst-Finnmark sliter kanskje ennå, men generelt er det mer positivisme nå enn noen gang før.

Prosjektgruppen foreslår en satsing på 3 områder:

1. Markeds- og innovasjonspiloter. Større innovasjonsprosjekter mellom flere virksomheter. Innovasjon i bredden med fokus på markedspotensial.
2. Innovasjon gjennom nettverk og samARBEID. Styrking av Arena og NCE virkemidlene. Regionale innovasjonssystem i takt mot felles mål.
3. Markedsorientert innovasjon. En styrking av bedriftenes evne og kapasitet for bedre markedsinngrep og utvikling sammen med den krevende kunde.

Prosjektgruppen understreker at det må en betydelig satsing til for å møte de utfordringer som er identifisert, og for å realisere de potensialer som er synliggjort. Den offentlige andel av tiltakene er kostnadsberegnet til 140 mill kr årlig. En slik satsing vil utløse privat kapital i samme størrelsesorden.

2 Innledning

Nord-Norge antas å ha en lav innovasjonsrate totalt sett. Det skyldes bl.a. landsdelens bedrifts- og næringsstruktur og avstand til markeder og kompetansemiljøer. Utfordringen framover er derfor å øke innovasjonsaktiviteten i etablerte bransjer og samtidig øke tilstedeværelsen av nye, mer kunnskapsintensive bedrifter, regionale miljøer mv. Innovasjonsløft Nord er forankret i regjeringens arbeid med å skape en helhetlig innovasjonspolitik.

Mandatet gir prosjektgruppen i oppdrag å komme med forslag til virkemidler som kan bidra til å skape økt innovasjon¹, herunder komme frem med:

- Konkrete tiltak for økt innovasjon i Nord-Norge
- Foreslå og igangsette piloter og demonstrasjonsprosjekter

Prosjektet skal ha både et kortsiktig og et langsiktig perspektiv i den forstand at det både skal rette fokus på hvilke tiltak som kan bidra til å øke innovasjonsevnen hos dagens bedrifter og gründere, og samtidig fokusere på hvilke tiltak som kan motivere bedrifter og enkeltpersoner til å satse på nyskaping. Herunder skal prosjektgruppen komme frem med:

- Kartlegging av forbilder og eksemplifisering på innovasjon i landsdelen
- Langsiktige tiltak for å motivere til nyskaping
- Kortsiktige tiltak rettet mot bedrifter og gründere – piloter og demonstrasjonsprosjekter

Det er ingen grunn til å anta at det er andre faktorer som skaper innovasjon i Nord-Norge enn det er i landet for øvrig, eller utenfor Norges grenser for den saks skyld. Prosjektet vil imidlertid ta hensyn til de forutsetninger som gjelder i Nord-Norge med hensyn til naturgitte ressurser, kostnadsnivå, etablerte næringsstrukturer og bedriftsklynger, etablerte kunnskapsmiljøer, finansieringsinstitusjoner og etablert virkemiddelapparat.

Denne rapporten er oppsummerende i karakter og bygger i hovedsak på de notater som inngår som vedlegg. I kapittel 3 gjengis utvalgets mandat. Kapittel 4 peker på noen hovedtrekk i den offentlige satsingen på innovasjon generelt, og Nord-Norge spesielt (Vedlegg 1). I kapittel 5 oppsummeres noen indikatorer for innovasjon i Norge med en mer detaljert beskrivelse i Vedlegg 2. Det er en rekke positive trekk ved Nord-Norge som gir et godt grunnlag for den videre satsing. Vi har pekt på noen slike forhold i kapittel 6. Kapittel 7 oppsummerer en del utfordringer og problemområder for innovasjon i Nord-Norge, og er i hovedsak basert på notatene inkludert som Vedlegg 3-8. I Kapittel 8 gis det en kort oppsummering på de tiltak som er testet ut gjennom prosjektet. En nærmere beskrivelse av disse er gitt i Vedlegg 9 og 10. Avslutningsvis gis prosjektgruppens anbefalinger på konkrete tiltak i Kapittel 9, med en konkretisering av relasjoner til regjeringens politikk i Kapittel 10. I Vedlegg 11 er det gjort en egenvurdering av prosjektgruppens måloppnåelse.

¹ Innovasjon kan forstås som et nytt produkt, en ny tjeneste, en ny produksjonsprosess, anvendelse eller organisasjonsform som er lansert i markedet, eller tatt i bruk i produksjon for å skape økonomiske verdier.

3 Utvalgets mandat

Målet er å bidra til å skape en helhetig, treffsikker, tilstrekkelig og kraftfull innovasjonspolitik i landsdelen. Prosjektet tar utgangspunkt i og mobiliserer regionale fortrinn.

Prosjektets hovedoppgave er å avdekke flaskehalsar og muligheter og på grunnlag av dette foreslå konkrete tiltak for økt innovasjon i Nord-Norge. Det inviteres også til å foreslå piloter og demonstrasjonsprosjekter. I tilknytning til initiering av pilotprosjekter skal utvalget også bidra til å skaffe finansiering utover den finansieringen som departementet yter. Arbeidet skal ha et bredt næringspolitisk fokus og ta utgangspunkt i sentrale bransjer. Vurderingen av tiltak skal ha en vid innfallsvinkel. Unge voksne og kvinner skal ha en sentral plass i arbeidet. Regionale særtrekk og betydningen av å utløse regionale synergier skaper også behov for tilpasninger i utformingen og forvaltning av tiltakene. Forslagene skal ha et langsiktig perspektiv og særlig påvirke innovasjonssystemet i sin helhet i landsdelen. Prosjektet skal fokusere på tiltak for å motivere bedriftene til å satse på innovasjon og nyskaping for å skape et innovativt næringsliv i landsdelen. Bedriftenes situasjon og bedriftenes behov vil således være sentrale i arbeidet i prosjektet.

Det ligger utenfor prosjektets mandat å drøfte mål for levekår, bosetting mv. Likeledes skal ikke fiskekvoter, konsesjoner for olje og gass og lignende tas opp.

Prosjektet skal ikke sette i gang nye utredninger, men ta utgangspunkt nasjonale og regionale strategier og planer og eksisterende kunnskap om innovasjon i landsdelen.

Tiltakene skal primært søkes finansiert innenfor eksisterende budsjettmidler som faller ned i landsdelen. Det oppfordres til å søke løsninger som også omfatter organisatoriske grep, regelverk som hindrer innovasjon mv.

I nødvendig grad skal prosjektet:

- På bakgrunn av hva som kjennetegner vellykkede og nyskapende bedrifter, bransjer, miljøer og regioner, finne eksempler som kan tjene som forbilder.
- Foreslå konkrete mål og oppfølgingskriterier for økt innovasjon i landsdelen.
- Kartlegge iverksatte tiltak for å fremme innovasjon i landsdelen.
- Være utadrettet og spre resultatene fra prosjektet på regionalt nivå og bidra til en kultur for innovasjon.

4 Offentlig satsing på innovasjon

Innovasjonsløft Nord ble etablert høsten 2004 som en del av den daværende regjerings satsing på innovasjon og nyskaping^{2,3}. Den nåværende regjering har satt innovasjon i Nord-Norge på agendaen direkte og indirekte gjennom Soria Moria erklæringen. Her legger regjeringen opp til å utvikle regionale verdiskapningsmiljøer gjennom bl.a. fokus på regionale fortrinn, tilgang på risikokapital og et styrket samarbeid mellom næringsliv og forskning.

Distriktsmeldinga⁴ følger opp med mer konkrete signaler om regjeringens virkemidler. Gjeninnføring av regionalt differensiert arbeidsgiveravgift er en viktig rammebetingelse. Innovasjonsløft Nord har i sine anbefalinger valgt å skjule til de tiltak meldinga skisserer, både for å komplettere og for å utdype disse. Meldingen trekker frem en rekke forhold som samlet sett vil bidra til økt verdiskaping også i Nord-Norge, med særlig vekt på følgende virkemidler som er særlig relevante for økt innovasjon:

1. Styrke den målrettede virkemiddelbruken gjennom Innovasjon Norge, SIVA, Forskningsrådet, fylkeskommunene og kommunene.
2. Medvirke med ulike typer risikokapital gjennom blant annet såkornfond.
3. Støtte etableringen av nye næringshager og nyskaping i eksisterende næringshager, og en egen gründersatsing på kvinner i næringshager.
4. Støtte opprettingen av flere Norwegian Centres of Expertise (NCE).
5. Øke tallet på gründere og nyetablerer gjennom støtte til entreprenørskap i skolen, bistand til etablerer, kommersialisering av forskningsbaserte ideer og knoppskyting fra eksisterende næringsliv.
6. Redusere barrierer for unge, kvinner og innvandrere som ønsker å starte opp sin egen virksomhet.
7. Vurdere å åpne for støtte til driftsutgifter for små virksomheter i oppstartfasen.
8. Satse på kommunale næringsfond via fylkeskommunene og fremme samarbeid mellom kommuner om næringsutvikling.
9. Næringsrettet sektorinnsats (kultur, reiseliv, landbruk, petroleum, energi og fiskeri og havbruk).
10. Utvikling av høyere utdanning og FoU i alle deler av landet, med særlig vekt på et finansieringssystem som kan medvirke til å styrke koblingen mellom universitet/høgskoler og næringsliv i ulike deler av landet.

Disse virkemidlene er hensyntatt i prosjektgruppens anbefalinger (Kapittel 9). I Vedlegg 1 har vi gjort en oppsummering fra relevante offentlige dokumenter som det er tatt hensyn til i arbeidet til Innovasjonsløft Nord.

² St.prp. nr 51 (2002-2003) Virkemidler for et innovativt og nyskapende næringsliv

³ Fra idé til verdi, Regjeringens plan for en helhetlig innovasjonspolitik, NHD (2003)

⁴ St. meld. Nr. 21 (2005-2006) Hjarte for heile landet, Om distrikts- og regionalpolitikken

5 Grunnlag for satsing i Nord Norge

Nordområde meldingen⁵ peker ikke på konkrete virkemidler for nyskapning i det nordnorske næringslivet, men vektlegger regionens strategisk rolle. Den nåværende regjeringens har i Soria Moria erklæringen understreket nordområdenes betydning. Dette bidrar til å skape den nødvendige optimisme som både motiverer til utvikling av næringslivet i landsdelen og som tiltrekker virksomhet, ideer og kapital til Nord Norge. Optimismen ble understøttet av NHO's rapport om mulighetene i nordområdene.

NHO Troms og Troms Fylkeskommune har fått utarbeidet en rapport som gjennomgår 4 stortingsmeldinger^{5,6,7,8} og 2 offentlige utredninger^{9,10} for å oppsummere nordnorske muligheter og utfordringer¹¹, samt foreslå overordnede prioriteringer. Meldingene peker som forventet på Nord-Norges særlige fortrinn knyttet til rike naturressurser og de muligheter disse innebærer i en økonomi preget av globalisering, kunnskapsbasert vekst og miljøutfordringer. Vekstnæringene i Nord-Norge de neste 10-20 årene forventes særlig innen marine næringer, energisektoren, privat og offentlig tjenesteyting, kultur og reiseliv. På et overordnet nivå peker meldingene på behovet for samhandling mellom fylkeskommunene, byenes sentrale rolle som motor i økonomien, økt samarbeid mellom utdanningsinstitusjonene, nødvendigheten av kompetansebygging og fordelene ved en internasjonal orientering.

I Nord-Norge finner vi en rekke spennende bedrifter innenfor informasjonsteknologi, miljøteknologi og bioteknologi. Den energikrevende industri med tilhørende knoppskytninger og innovasjoner er i stadig større grad basert på industriell kompetanse.

Det åpner seg også nye og interessante muligheter for nyskapning i skjæringspunktet mellom de foran nevnte områdene. Det kan være mellom fiskeindustri og bioteknologi (f.eks. medisin, næringsmiddel), energi og miljøteknologi (f.eks. overvåking, beredskap), helse og informasjonsteknologi (f.eks. telemedisin, elektroniske pasientjournaler), etc. Vi må utvikle kompetansen (formell kunnskap, erfaring og motivasjon) tilknyttet disse mulighetene og vi må fokusere innsatsen. Landsdelen er inne i en positiv utvikling, men skal vi lykkes med kommersielle suksesser satsingen skje med basis i en aktiv markedsorientering der næringslivets premisser legges til grunn.

Landsdelen har ikke mange felles institusjoner som kan understøtte en felles koordinert satsing på innovasjon. Landsdelsutvalgets betydning er redusert, fylkesovergripende virkemidler som NT-programmet (Nyskappings- og Teknologiprogrammet i Nord-Norge) avvikles og Innovasjon Norge sine fylkeskontorer fokuserer naturlig på de fylker de er satt til å betjene. Her kan fylkeskommunene i Nord-Norge selv organisere sitt arbeid med større vekt på felles nordnorske utfordringer og muligheter.

Sparebank1 Nord-Norge og Innovasjon Norge, avd Troms, oppsummerte høsten 2005 10 år med Arena publikasjonen der utvalgte temaer med relevans for

⁵ St.meld. nr. 30 (2004-2005) Muligheter og utfordringer i nord

⁶ St.meld. nr. 25 (2004-2005) Om regionalpolitikken

⁷ St. meld. nr. 20 (2004-2005) Vilje til forskning

⁸ St. meld. nr. 19 (2004-2005) Marin næringsutvikling. Den blå åker

⁹ NOU 2004: 19 Livskraftige distrikter og regioner

¹⁰ NOU 2005: 4 Industrien mot 2020 – kunnskap i fokus

¹¹ Vekstkraft i Nord, Rapport utarbeidet av Anupa, 2005

nordnorsk næringsliv og samfunnsliv ble diskutert¹². Globalisering, sentralisering og petroleum som storpolitikk trekkes frem som drivkrefter som vil berøre Nord-Norge i særlig grad i årene fremover. Den marine næringen vurderes til å bli preget av sterkere markedsorientering, oppdrett av nye arter og miljøproblematikk. Publikasjonen peker på den ressurs og de muligheter som ligger i biproduktene fra fiskeri- og havbruksnæringen. Reiselivsnæringen forventes å bli preget av at aktiviteter og opplevelser etterspørres i større grad, og at disse gjerne skal ha et natur- og kulturbaserte innhold. Velvære er et marked i vekst og det er en økende andel eldre som reiser. Reiselivsnæringen må utnytte mulighetene gjennom en offensiv markedsinnsats. Nord-Norge har rike muligheter knyttet energi generelt. Ifølge Arena publikasjonen forventes det nest tiåret å bli preget av et kommersielt gjennombrudd innenfor fornybar energi og oppbygging av petroleumsaktivitet med ringvirkninger i nord. Mulighetene knyttet til petroleumsaktivitetene i Nord-Norge er nærmere beskrevet i bl.a. rapportene til Econ¹³ og Barlindhaug¹⁴.

Følgende mer generelle faktorer for fremtidsutviklingen i Nord-Norge trekkes frem i foran nevnte Arena publikasjon:

- Arbeidsstyrken flyttes fra primærnæringen og industrien til tjenesteytende næringer med mer kunnskapsintensive arbeidsplasser i by områder.
- Kunnskap blir en viktig drivkraft – særlig mindre bedrifter må støtte seg på nettverkene rundt seg for å ha tilgang på nødvendige ressurser (ideer, kompetanse, kapasitet).
- Veien videre handler om hva som må til for å utløse skaperkraft, samarbeid og den nødvendige stolthet som vil gjøre landsdelen ennå mer attraktiv.
- Mennesker med kunnskap og pågangsmot får landsdelen til å skyte fart. De vågale må heies frem, vi må anerkjenne hverandres styrker og vi må samarbeide – også på tvers av tradisjonelle skillelinjer.

De over nevnte naturressurser (energi, marin og turisme) er sentrale for nyskaping i Nord-Norge, men en vesentlig del av kompetansebasen for realisering av innovasjoner på disse områder er å finne i næringslivet. Det er følgelig sentralt å utløse denne for å øke innovasjonsgraden. De offentlige bedriftsstøtteordninger er samlet sett på linje med landsgjennomsnittet med en relativt mindre andel fra Norges Forskningsråd og en relativt større andel fra Innovasjon Norge (se Vedlegg 4).

Det er positivt og viktig at regionens økonomiske utvikling måles og dokumenteres, og at historien om de mange suksesser nå formidles i stadig sterkere grad^{15,16,17}. Det bidrar til å skape tro på egen utvikling i landsdelen og

¹² Arena, Ett attraktivt Nord-Norge, bilag til Konjunkturbarometer for Nord-Norge, høst 2005, Sparebank1 Nord-Norge og Innovasjon Norge. Arena bilagene kan lastes ned fra: www.snn.no/weblink/felles/wlAktuelt.nsf/nyheter/SECO091224121858?OpenDocument&mid=privat

¹³ Econ, 2025 Ringer i vannet, 2005, www.econ.no

¹⁴ Barlindhaug, Petroleumsvirksomhet i Barentshavet - Utbyggingsperspektiver og ringvirkninger, 2005, www.barlindhaug.no

¹⁵ Arena, Suksessbedrifter i Nord-Norge, bilag til Konjunkturbarometer for Nord-Norge, høst 2004, Sparebank1 Nord-Norge og Innovasjon Norge.

¹⁶ Verdifulle Nordland, publikasjon utgitt av Nordlandsbanken AS, 2005

den kompetanse gründerne bak disse bedriftene besitter må komme flere til del. Her trekkes det frem en rekke bedrifter innenfor produksjon, tjenesteyting og handel som har hatt suksess på svært ulike områder. Vi har valgt å la Catch Communication ASA være representant for de mange suksessbedrifter i denne rapporten. En kort beskrivelse er gitt i Vedlegg 3. Barrierer som trekkes frem er lokalisering av selskapet i Bodø (avstand til sentrale miljøer), kapitaltilgang og den pedagogiske utfordring det er å presentere ny teknologi i et nytt marked. Når Catch Communication AS likevel greide å utvikle et selskap fra idé til børs på 5 år trekkes følgende forhold frem som relevante:

- *Timing* (utnytte muligheter knyttet til endring av markedsreguleringer)
- *Teknologi* (først ute med ny teknologi basert på kjente elementer)
- *Produktstrategi* (enkel produktserie med fokus på bedriftenes behov)
- *Kundeservice* med fokus på kompetanse, personlig kontakt og responstid.
- *Distribusjonssystem* gjennom flere kanaler med rask kundeakkvisisjon.
- *Støttesystem* med stor grad av automatisering i tjenesteproduksjonen.
- *Bedriftskultur* med korte beslutningsveier og evne til raske omstillinger.

Nærheten til Russland, med den nærings- og samfunnsmessige utvikling som der finner sted, må ansees som en ekstraordinær fordel for Nord-Norge. Dette er ikke bare en fordel knyttet til geografisk avstand, men en fordel som er like mye knyttet til kulturell forståelse og nettverk opparbeidet gjennom flere år.

Avslutningsvis bør man også trekke frem at Nord-Norge har et godt utbygd utdanningssystem med ett universitet og 7 høyskoler. Landsdelen har et omfattende nettverk av næringshager, forskningsparker og kunnskapsparker. Med rike ressurser fra naturens side og en godt utbygd fysisk infrastruktur for utdanning og nyskaping er grunnlaget til stede for innovasjon og verdiskapning i Nord-Norge. Utfordringen ligger i å skape et innhold gjennom kunnskap, produkter og tjenester. Dette må skje gjennom økt markedsorientering og samarbeid mellom sentrale aktørene (næringslivet, FoU/UoH institusjoner og myndigheter).

¹⁷ Indeks Nordland 2005, Rapport utarbeidet på oppdrag av NHO Nordland, Innovasjon Norge Nordland, Nordland Fylkeskommune og Kunnskapsparken Bodø AS.

6 Status for innovasjon i Nord-Norge

Kunnskapen om innovasjonsgraden i Nord-Norge er mangelfull (se Vedlegg 6). Foreliggende indikatorer (Tabell 1) for innovasjon i regionen støtter opp om hypotesen at innovasjonsgraden er lavere i denne delen av landet enn for gjennomsnittet av fylker i Norge (nærmere beskrevet i Vedlegg 2).

Indikatorerne kan deles i 3 kategorier; input, prosess og output. Bevilgninger til FoU ved universiteter og høyskoler (UoH) og instituttsektoren representerer input parameter. Her ligger Nord-Norge grovt sett på nivå med landsgjennomsnittet (15% høyere) for UoH sektoren, mens bevilgningene til instituttsektoren relativt sett tilsvarer 60% av landsgjennomsnittet.

Prosess parameterne ansees i denne sammenheng å være egenutført FoU i næringslivet, innkjøp av FOU av næringslivet og antall SkatteFUNN søknader. Sammenlignet med landsgjennomsnittet ligger nivået på 30-80% av landsgjennomsnittet. Særlig er innkjøp av FoU fra næringslivet lav. Igjen ligger Troms høyere enn Nordland som igjen ligger vesentlig høyere enn Finnmark.

Output parameterne forteller noe om resultatene som innovasjonssystemet samlet sett produserer. Bedriftsetableringsraten, antall patentsøknader og andelen nye produkter og tjenester av bedriftenes omsetning (innovasjonsraten) er slike måleparametere. Vi registrerer at bedriftsetableringsraten ligger nær landsgjennomsnittet (80%), mens de mer teknologisk orienterte parameterne som patentsøknader og innovasjonsrate ligger på ca 50% av landsgjennomsnittet.

Tabell 1. Indikatorer for innovasjon i Nord-Norge (utdypet i Vedlegg 2).

Innovasjonsindikator	Norge*	Nord-Norge*	Nordland	Troms	Finnmark
FoU i universitet og høyskole ⁽¹⁾	1,6	1,8	0,3	4,9	0,3
FoU i instituttsektoren ⁽²⁾	1,4	0,8	0,2	1,8	0,5
Egenutført FoU av næringslivet ⁽³⁾	18,6	8,1	10,8	11,9	1,5
Innkjøpt FoU av næringslivet (4)	4,2	1,3	1,4	2,6	0
Søknader til SkatteFUNN (5)	6,7	5,5	5,8	6,7	3,6
Bedriftsetableringsrate (6)	8,5	6,8	6,3	7,6	6,5
Patentsøknader (7)	2,5	1,9	1,2	1,7	0,9
Innovasjonsraten (8)	29,0	16,7	19,0	18,0	13,0

⁽¹⁾ Gjennomsnittlig kostnader per innbygger i 1000 kr

⁽²⁾ Gjennomsnittlig kostnader per innbygger i 1000 kr

⁽³⁾ Kostnader til egenutført FoU per sysselsatt i 1000 kr

⁽⁴⁾ Kostnader til innkjøpt FoU per sysselsatt i 1000 kr

⁽⁵⁾ Innsendte søknader til SkatteFUNN i 2005, delt på antall innbyggere i fylkene i 2005 (verdien angir gjennomsnitt per 10000 innbyggere).

⁽⁶⁾ Nyetableringer i 2004 per 1000 innbyggere

⁽⁷⁾ Patentsøknader for perioden 1994–2003, delt på antall innbyggere i fylkene (verdien angir gjennomsnitt per 1000 innbyggere).

⁽⁸⁾ Andel foretak (i prosent) med prosess eller produktinnovasjon, eller begge deler

* Verdien for Norge og Nord-Norge angir gjennomsnittsverdien for de berørte fylkene

Troms skiller seg ut ved å ligge godt over landsgjennomsnittet på input parameterne uten å score tilsvarende høyt på output parameterne. Vi skal være forsiktige med å trekke konklusjoner basert på fylkesvise målinger da kunnskap og oppdrag flyter på tvers av fylkesgrenser. Likevel er det grunn til å understreke at økte bevilgninger til forskning generelt (input) ikke automatisk medfører større innovasjonsgrad (output) (se også Vedlegg 6). I en region med begrensede og spredte menneskelige ressurser ansees det som særlig viktig at forskningen målrettes mot næringslivets behov og at det utvikles et samarbeid mellom næringsliv og FoU/UoH sektoren der markedsorientering og næringslivets premisser i større grad blir reflektert. Vi må prioritere slik at vi får tilstrekkelig store kunnskapsmiljøer på noen utvalgte områder.

De forskjeller som indikatorene avdekker mellom Nord-Norge og landsgjennomsnittet forklares ofte med strukturelle forhold. Vi har i det videre tatt utgangspunkt i gjennomsnittelige faktorer¹⁸ for Norge for å beregne parametere som kan beskrive disse strukturelle forskjellene:

- Det bor ca 460.000 mennesker i Nord-Norge (10% av Norges befolkning). Antall ansatte er ca 220.000. Dette er ca 12.000 (eller 5%) færre enn den gjennomsnittelige sysselsettingsgraden i Norge tilsier.
- Jordbruk, fiskeri og havbruk sysselsetter opp mot 14.000 personer i Nord-Norge. Det er 6.000 flere enn det nasjonale gjennomsnitt tilsvarer.
- Offentlig sektor sysselsetter nær 100.000 som er drøyt 16.000 flere målt mot det nasjonale gjennomsnitt.
- Privat sektor (ex primærnæringen) har ca 105.000 ansatte. Det er drøyt 22.000 færre i forhold til fordelingen for Norge.

De strukturelle forskjellene er altså betydelig med 5 % færre ansatte og en vridning mot offentlig ansatte og primærnæringen som til sammen tilsvarer 10 % av arbeidsstyrken. Hvor stor effekt dette har for den faktiske innovasjonsgraden, eller for den målte innovasjonsgraden gjennom indikatorene gitt over vites ikke.

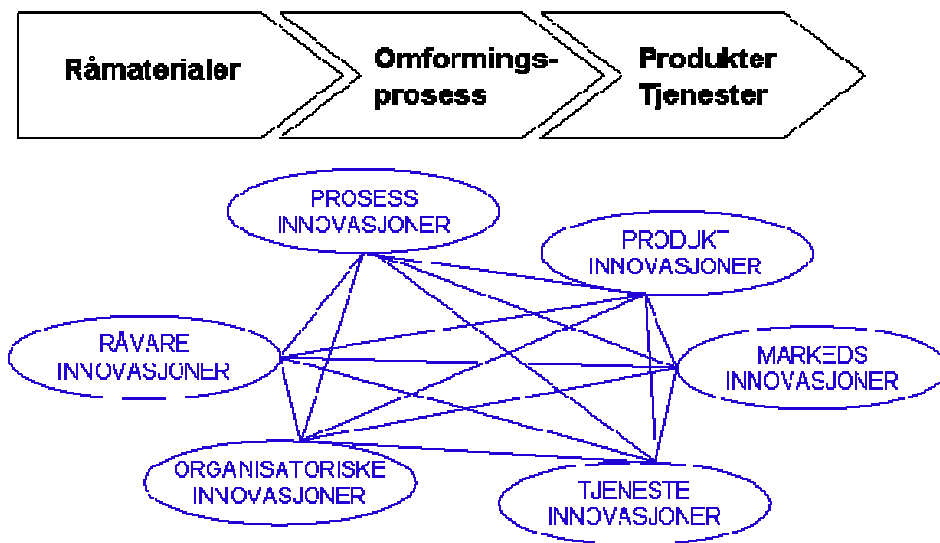
De strukturelle forskjellene utgjør nær 20% målt mot privat sektor. Privat sektor i Nord Norge består vesentlig av små og mellomstore bedrifter (80% har færre enn 5 ansatte) og større bedrifter er i stor grad del av konserner (døtre) der beslutninger og FoU infrastruktur ligger utenfor landsdelen. Disse forhold påvirker kanskje innovasjonsgraden målt for Nord-Norge i større grad.

Det kan være vanskelig å måle resultater fra innovasjonssystemet. Det foregår for eksempel en betydelig nyskaping i marin sektor (produksjonsforbedringer, oppdrett av torsk) som ikke inngår i offentlig statistikk, som ikke kommer med i den mer akademiske tilnærming til FoU, og som i stor grad er finansiert av næringsaktørene selv.

Ofte er kommersiell suksess avhengig av nyskaping på flere ulike områder som illustrert i Figur 1. Tilfellet Catch Communication ASA (se Vedlegg 3 og Kapittel 5) representerer et eksempel på bredden av nyskaping som må til for å gi kommersiell suksess. Det er en tendens til å fokusere mye på produkt- og råstoffinnovasjoner. Prosessinnovasjoner løftes særlig frem i forhold til teknologi, men i mindre grad i forhold til tjenester. Det er behov for nyskaping i forhold til markedet, tjenester vi kan levere og hvordan vi organiserer virksomheten i

¹⁸ Data lastet ned fra Statistisk Sentralbyrå, www.ssb.no

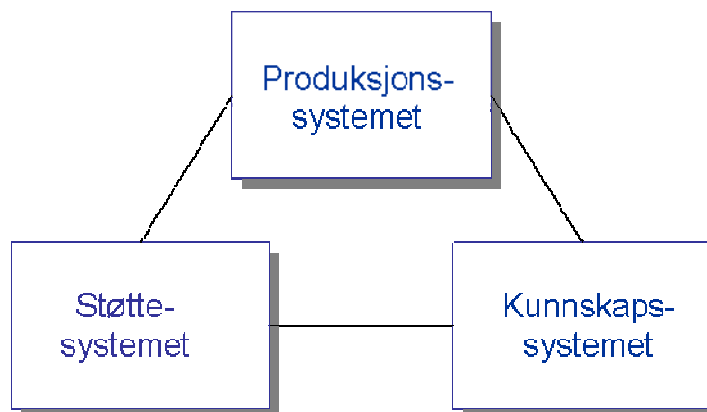
forhold til egen produksjon, samarbeidspartnere og kunder. Det må legges større vekt på denne bredden i fremtiden.



Figur 1. Kategorisering av det regionale innovasjonssystemer (kilde: professor Bjørn Olsen, Handelshøgskolen i Bodø)

Det regionale innovasjonssystemet (Figur 2) beskrives ofte med 3 aktører der næringslivet og virksomheter utgjør Produksjonssystemet. Kunnskapspark og Innovasjon Norge er eksempler fra Støttesystemet, mens FoU/UoH tradisjonelt utgjør Kunnskapssystemet.

Dersom en region skal ha suksess gjennom økt innovasjon må disse aktørene utvikle et fellesskap (språk, kultur, identitet, tillit etc.) og hver for seg også være nyskapende og endringsvillig. Det betyr at næringsliv og virksomheter må søke samarbeid. Internasjonal orientering og impulser utenfra må fokuseres slik at det blir et åpent innovasjonssystem.



Figur 2. Kategorisering av det regionale innovasjonssystemer

FoU/UoH sektoren må i økende grad innta et interaktivt samarbeid med næringsliv og virksomheter gjennom hele fasen fra idé til produkt. I dag oppleves FoU/UoH sektoren som lineær i den forstand at kunnskap først skal utvikles og så "overleveres" Produksjonssystemet. Det er et utstrakt behov for at UoH/FoU sektoren griper fatt i ideer fra virksomhetene og aktivt bidrar til at disse blir kommersielle suksesser ved kunnskapsutvikling gjennom hele prosessen. Vi skal i denne sammenheng være oss bevisst at universitetene og høyskolen i stor grad er organisert med sikte på utdanning. Det er derfor her behov for endringer knyttet til organisering, insentiver og samarbeid mellom institusjonene. Dette ansees for å være en stor endringsprosess med tilhørende endring av kultur og holdninger.

Bedriftene i Nord-Norge kjøper i mindre grad forskningstjenester enn bedriftene i landet for øvrig (se tabell 1). Bedriftenes kompetanse som kunde hos FoU institusjonene må derfor styrkes. Slik kompetanse kan omfatte prosjekt spesifikasjon, finansieringsmuligheter, intellektuelle rettigheter, krav til åpenhet, etc. Erfaringsutveksling i nettverk kan styrke bedriftenes kunnskapsbase ved innkjøp av FoU.

Støttesystemet, og særlig kanskje Innovasjon Norge, har vært gjennom store endringer med økt fokus på nyskapning. Men, kompetansebasen og prosedyrer for saksbehandlingen er kanskje ikke endret tilsvarende. Det er et behov for korte beslutningsveier og fleksibilitet slik at fremdrift sikres. Aktiv oppfølging av prosjektene og kobling mot miljøer/personer med erfaring er en utfordring for Støttesystemet generelt.

Innovasjonssystemet i en region med knapphet på menneskelige ressurser og kapital må i større grad gå i "samme takt" mot felles mål.

7 Spesielle utfordringer i Nord Norge

7.1 Kunnskap og kompetanse

FoU-andelen og det formelle kompetansenivået er lavt i Nord-Norge i forhold til landsgjennomsnittet, både blant befolkningen generelt og i næringslivet. Forskning viser at dette kan ha konsekvenser for bedriftenes innovasjonsgrad, da denne er nært knyttet til formalkompetanse. Utfordringen vil være å øke andelen kandidater innenfor høyere utdanning, samt at det gis tilbud til næringslivet om videreutdanning av nøkkelpersonell. Innovasjonssatsing i bedrifter krever ofte en kombinasjon av erfaringsbasert og formell, utdanningsbasert kompetanse. For å sikre påfyllingen av kunnskap til innovasjonsarbeidet er man avhengig av at det utvikles gode systemer for innhenting av eksternt informasjon og kunnskap (Vedlegg 6). Denne kunnskapen vil i stadig større grad måtte hentes i et globalt landskap. I tillegg til at nordnorske bedrifter må øke sin kunnskap knyttet til slik informasjonsinnhenting, er det i økende grad viktig for bedriftene å være aktivt tilstede på eksterne møteplasser. Forskning viser at noen av de viktigste informasjonskildene knyttet til innovasjonsarbeid nettopp er slike arenaer der en kan drive systematisk sammenligning med andre, og fange opp nye ideer.

En av de mer spesifikke utfordringene i Nord-Norge er knyttet til at landsdelen tappes for kunnskap, gjennom at nyutdannede studenter fra våre høyskoler og universitet reiser sørover. Dette skyldes i første rekke at landsdelen i for liten grad har evnet å skape arbeidsplasser der det er behov for den kompetansen studentene besitter. I en årrekke var det offentlige den viktigste avtaker av denne kompetansen, men med en utflating av den offentlige veksten, får vi en øking i kunnskapseksporten.

Olje og gass sektoren åpner for nye muligheter for nordnorske sysselsetting og verdiskapning. Nordnorske virksomheter skal inn på veletablerte markeder utviklet over tid. Dette er en særskilt og stor utfordring som påkaller bedriftsnettverk, utvikling og etablering av nye bedrifter, forskning og høyere utdanning. Her må det offentlige også være seg bevisst en satsing tilsvarende den oljesamarbeidsavtale Norge hadde i perioden 1970-1990.

7.2 Kapital

Næringslivet i Nord-Norge består hovedsakelig av små og mellomstore bedrifter. Disse har i liten grad kunnet bruke ressurser rettet mot langsiktig og målrettet satsing på forskning og utviklingsarbeid for å skape kommersielle muligheter. Innenfor flere næringer er det store utviklingsoppgaver med stort kommersielt potensial som ikke utnyttes som en følge av at bedriftene mangler kapasitet til å kjøre tunge utviklingsløp over tid. FoU støtte er sannsynligvis uaktuelt for de fleste av dem, men Innovasjon Norge kan yte noe støtte, forutsatt en betydelig egenkapitalandel. De vil ikke motta inkubatorstøtte fordi vekstpotensialet er for lite, men kan få noe etablererstøtte. Støtteintensiteten til innovasjon i Nord-Norge er samlet sett på nivå med landet for øvrig, men med en relativt større andel fra Innovasjon Norge og en tilsvarende mindre andel fra Norges Forskningsråd (Vedlegg 4).

Endringene i banknæringen med konsolidering og sentralisering kan ha medført endringer de siste årene. Generelt er det en utfordring for bankene å finansiere selskaper som i stor grad kun har immaterielle verdier. Innlåsningseffekten i distriktene vil generelt begrense risikoviljen for investeringer i disse geografiske

områdene. Det gjelder særlig alle investeringer knyttet til ikke mobile anleggsmidler fordi annenhånds verdien er betydelig lavere i distriktene enn i de sentrale strøk (Vedlegg 4). Bankenes krav til sikkerhet og medinvestorer kan også være et problem for mindre selskaper.

Egenkapitalfinansieringen i en tidlig fase er også identifisert som et problem i Nord-Norge, da venture- og såkorn-selskapene i hovedsak er lokalisert rundt de store byene, og i hovedsak utenfor Nord-Norge. Det er forventet at denne situasjonen vil forbedre seg etter opprettelsen av to nye såkornfond. Likevel er det begrenset hva disse kan få utrettet, gitt fondenes størrelse og begrensninger i deres handlingsrom. Det er også usikkert hva venturemiljøer og regionale fond bidrar med i form av sysselsetting i distriktene da hensikten til slike fond er salg av aksjer og rettigheter som gjerne kjøpes opp av større bedrifter i de større byene. Fondene har en viktig funksjon i form av å sette i gang utvikling av en lokal kapital, som igjen bidrar til å skape lokale/regionale investeringsmiljøer.

Vi skal likevel være oppmerksomme på utfordringene til de "Små bedriftene" i Nord-Norge som er viktige for regional sysselsetting og fornying av næringslivet. Disse vil ofte ikke være relevante for såkorn- og ventureselskapene, da blant annet "exiten" kan være for usikker til at regionale fond går inn. Det vil derfor være viktig å legge til rette for å utløse private midler. Private investorer anses i dag som vanskelig tilgjengelig for nystartede foretak, men opprettelsen av et formaliserte investornettverk, også kalt "Business Angels Network" (BAN), kan bedre denne situasjonen (Vedlegg 8).

*Kapitaltilgangen – eller mangelen på dette – var en betydelig utfordring for selskapet. "The window of opportunity" var begrenset, og en raskere tilgang til kapital hadde gitt selskapet enda mer tid til å bygge en posisjon uten konkurranse. På et tidspunkt var det viktig å få inn lokale investorer, også i forbindelse med lånefinansiering. Den lokale forståelsen og investerings- og lånevilligheten var på avgjørende tidspunkt meget lav. Flere viktige fremskritt ble til mer "på tross av" enn "på grunn av" kapital situasjonen
(Historien om Catch Communication ASA, Vedlegg 3)*

De senere år har flere nordnorske gründere utviklet bedrifter som deretter har blitt solgt til relativt store summer. Dette har skapt en finansiell tyngde hos enkelte private investorer i landsdelen, og viktigere: disse investorene har entreprenørfaring og nettverk som er svært viktige i forhold til utvikling av morgendagens bedrifter.

7.3 Nettverk og samarbeid

Når man diskuterer nettverk og samarbeid i innovasjonssammenheng er det ofte naturlig å fokusere på innovasjonssystem. En sentral målsetning med et slikt system er å få til samarbeid innad i næringslivet og mellom næringslivet og FoU-miljøene. Dette er viktig fordi innovasjon oppstår gjennom interaksjon mellom bedriften og markedet, mellom bedrifter med tilgrensende virksomhet og gjennom kontakt mellom bedrifter og FoU miljøer, finansieringsmiljøer og virkemiddelapparat (Vedlegg 6).

Nettverk mellom bedriftene antas å være relativt dårlig utviklet i landsdelen, og årsaken til dette kan ligge i at det tradisjonelt har vært manglende fokus og kapasitet til å arbeide målrettet sammen med andre bedrifter og miljøer for å

utvikle egen virksomhet. Det nevnes blant annet at det i enkelte tilfeller vil være hensiktsmessig at bedrifter innenfor samme bransje samarbeider om større utviklingsoppgaver (eksempelvis innenfor satsing på nye marine arter).

Et annet nettverk som er dårlig utviklet i Nord-Norge er mellom næringsliv og FoU-miljø. I koblingen med FoU-miljøene har prosjektsamarbeidet ofte vært gjennomført på FoU-miljøenes premisser, og i for liten grad ivarettatt bedriftenes interesser. En annen utfordring for små og mellomstore bedrifter er å skape faglig grunnlag og kapasitet til å kjøre lengre og tyngre utviklingsprosjekter. Her vil eksisterende kunnskapsmiljøer i og utenfor landsdelen representere en viktig infrastruktur. Om virkemiddelapparatet sin visjon om å gi lokale ideer globale muligheter skal kunne virkeliggjøres, vil det være avgjørende at man i sterkere grad fokuserer på mer åpne regionale innovasjonssystemer, der fokus rettes mot en kopling mot globale kompetansenettverk, og et større fokus på "kopling og utvikling (KoU)" og ikke bare på forskning og utvikling (FoU).

En av de viktigste drivkreftene bak innovasjon er samspillet mellom markedet og bedriften gjennom de krav som fremkommer fra krevende kunder. Tradisjonelt er markedsorienteringen til små og mellomstore bedrifter i landsdelen svak, og en større fokusering på markedsarbeid antas å kunne gi bedre grunnlag for å fremme bedriftenes innovasjonsevne. Markedsarbeidet i bedriften er avhengig av personell med den riktig kompetanse og personlige egenskaper.

Landsdelen mangler også gründere som starter opp i kunnskapsintensive næringer, som videre kan bidra til å koble landsdelen på nasjonale og internasjonale innovasjonsnettverk og markeder med stor, potensiell vekstkraft. Disse personene kan kombinere høy formell utdanning med erfaring innen bransjer som for eksempel forretningsmessig tjenesteyting, høyteknologibasert industri og kultursektoren. Flere ressurspersoner bør også engasjeres i å skape entreprenørielle nettverk, som igjen fører til at større satsinger finner sted både i privat og offentlig regi. Dette er typisk personer med samfunnsengasjement som ikke er interessert i å eie og lede en virksomhet, men som synes det er spennende "å få ting til å skje". I landsdelen har vi hatt flere gode eksempler på denne typen personer, og de blir stadig viktigere etter hvert som kompleksiteten og konkurransen øker, både i markedet og i offentlig forvaltning og politikk.

7.4 Kvinner og unge

Det har den siste tiden vært et sterkt fokus på entreprenørskap blant kvinner og ungdom. Utfordringene og barrierene disse to gruppene står ovenfor er ikke noe som er typisk for landsdelen (se Vedlegg 5 og 7).

Ungdom:

- Føler at de mangler det erfaringsgrunlaget som trengs for å vurdere om en idé er unik nok til å starte opp en bedrift.
- Mangler profesjonelt nettverk.
- Usikker på hvem de skal henvende seg til med hensyn til finansiering.
- Føler at de blir sett på som seriøse utenfor skolens vegger

Kvinner:

- Mindre tro på egen kompetanse med hensyn til bedriftsetablering enn menn.
- Jobber oftere innen offentlig sektor.
- Menn har oftere "lukkede" nettverk som kan være vanskelig for kvinner å komme innenfor.
- Finansieringsgap og lavere ambisjoner hindrer vekst i bedrifter som ledes av kvinner.
- Omsorgsansvar gjør at kvinner etablerer lavere maksimumsstørrelse på bedriftene, og er mindre opptatt av vekst.
- Sosiale konstruksjoner i samfunnet, hvor blant annet gründervirksomhet oftest blir assosiert med menn.
- Starter oftest bedrifter i privat tjenesteyting og detaljhandel, disse bransjene anses ikke som innovative og/eller med internasjonalt potensial, noe som igjen kan gjøre dem mindre attraktiv for finansiering.

8 Demonstrasjonsprosjektene

Av de forslag som Innovasjonsløft Nord fremmet høsten 2004, ble de såkalte innovasjons- og markedsplaner besluttet gjennomført. Disse er nærmere beskrevet i Vedlegg 9 og 10. 3 planer ble planlagt som hver skulle motta inntil 3 millioner kroner i støtte til innovasjonsarbeid innenfor gjeldende EØS regelverk. Det legges vekt på en milepælsorientert rapportering og utbetaling i prosjektene. Virkemiddelet bygger på erkjennelsen av at innovasjon krever langsiktig satsing, det krever samarbeid mellom bedrifter som kan utnytte ulike fortrinn, og det krever at man evner å utnytte kunnskapsmiljøer også i de FoU miljøene som er etablert i landsdelen.

Arbeidet med å identifisere mulige kandidater til de 2 planlagte innovasjonsplanene kom i gang primo mai 2005. Bedrifter, forskningsmiljøer og innovasjonsmiljøer (næringshager, kunnskapsparke, o.l.) ble kontaktet for å identifisere mulige kandidater. Aktuelle nettverk (arena-programmer, næringsforaer, fylkeskommunale initiativ, etc) ble også benyttet for å spre kunnskapen om de planlagte innovasjonsplanene. Det ble også annonsert i landsdelens aviser. Spesifikasjon for de egenskaper man søkte etter ble distribuert til aktuelle miljøer og kandidater og er gitt i innrammingen nedenfor. Det ble lagt vekt på kortfattede søknader med fokus på de gitte kriterier.

KRAV TIL MARKEDS- OG INNOVASJONSPILOTENE I FØRSTE RUNDE

Følgende kriterier ble kommunisert til aktuelle kandidater i forkant av deres søknad:

1. **Prosjektidé:** nytt produkt, ny tjeneste, ny arbeidsmåte, ny produksjonsprosess (beskriv kort målsettingen, hva ideen er og hvilket kommersielt behov den adresserer)
2. **FoU innhold:** prosjektene skal ha forsknings- og utviklingsoppgaver (beskriv kort hvilke aktiviteter som må gjennomføres)
3. **Bedriftsgruppering:** Minimum 3 selvstendige bedrifter hvorav en kan være et forsknings- og utviklingsmiljø (oppgi navn og kontaktpersoner, og bakgrunn og målsetting for samarbeidet)
4. **Langsiktighet:** det skal ligge til grunn en forpliktende og langsiktig avtale mellom bedriftene som krever langsiktig satsing – inntil 5 år (oppgi status for samarbeidet og tidshorisont frem mot full kommersialisering)
5. **Marked:** innovasjonen skal være rettet mot internasjonale markeder på områder der sterke konkurransefortrinn utnyttes (beskriv kort markedsområde og hvilke fortrinn som utnyttes)
6. **Ressursgrunnlag:** bedriftene må til sammen ha kompetanse, kapasitet og økonomisk grunnlag for gjennomføringen av prosjektet (beskriv kort kompetanse og personell som planlegges benyttet i prosjektet, inklusive innleie, og bedriftenes omsetning og resultat for 2004).

Følgende kriterier ble vektlagt i utvelgelsen av de mest aktuelle kandidatene

1. **Bedriftsgruppering.** Antall aktører, deltagelse av FoU institusjon, tilgang på kompetanse og kapasitet, nettverk og evne til å omsette ide til kommersiell suksess.
2. **Marked.** Internasjonalt potensial, markedsvolum, utnyttelse av fortrinn.
3. **Prosjektidé.** Prosjektet har et klart mål med begrunnet identifisert behov eller mulighet.
4. **FoU innhold.** Grad av nyskaping knyttet til ideen. Identifisert omfang av forskning og utvikling for å realisere ideen.

Det ble gitt en score fra 1-5 på hvert kriterium som resulterte i en totalscore for hvert prosjekt.

Ved utgangen av fristen 1. august 2005 var det kommet inn 35 søknader. Disse ble evaluert med fokus på de 4 overordnede kriterier som oppsummerte i rammen over. Evalueringen resulterte i en anbefaling om å gå videre med 12 søknader som etter diskusjon i prosjektgruppen resulterte i at 6 aktuelle kandidater ble valgt ut til en finalerunde.

De 6 finalistene fikk et nytt sett med kriterier som de skulle utdype sin søknad i forhold til (Tabell 2). Samtlige ble også intervjuet over 2 timer. Utdypningen fra de 6 finalistene ble så evaluert der det ble gitt en score fra 1-5 på hver av de 11 kriteriene. Styret gjennomgikk evalueringen med notater fra intervjuene på sitt møte den ultimo august. Først ble 2 innovasjonspiloter valgt ut og senere kom en markeds-pilot på plass.

Tabell 2. Kriterier benyttet ved utvelgelse av pilotprosjekter i finalen

Ref	Kriterium	Beskrivelse
1.	Naturlige fortrinn	Hvilke fortrinn er det prosjektet utnytter som sikrer kommersiell suksess og potensiell vekst
2.	Markedsforhold	Hvor stort er markedet, hvilke land er mest aktuelle, hva driver markedet, hvem er konkurrentene
3.	Unikhet	Hva blir unikt nytt som følge av prosjektet, og hvordan kan dette beskyttes (patent, intellektuell rettigheter, markedsposisjon, etc)
4.	Markedsbehov	Innovasjonen bør respondere på en opplevd etterspørsel i markedet. Har dere f.eks. allerede en krevende kunde som kan være med på kravspek og uttesting.
5.	"State-of-the-art" kunnskap	Pek på andre pågående prosjekter (nasjonalt/internasjonalt) som er relevante og hvordan dere skiller dere fra disse.
6.	Innovasjonsløft	Hvilke spørsmål er det prosjektet skal besvare og/eller hvilke utviklingsaktiviteter er det som skal gjennomføres?
7.	Kommersialiseringsevne	Hvorfor vil akkurat dette prosjektet evne å skape en forretning ut av prosjektresultatene (har gjort det før, tilgang på markedskanaler, eller lignende)
8.	Ledelse / erfaring	Hvem av de deltagende virksomheter skal ta resultatene ut i markedet. CV for leder av aktuell(e) bedrift(er)
9.	Gjennomføringsevne	Har bedriftene økonomisk evne til å ta prosjektet helt frem til kommersialisering med nødvendig egenkapital. Bedriftene som skal ta resultatene ut i markedet vedlegger regnskap m/balanse for siste regnskapsår.
10.	Prosjektledelse	Hvordan blir prosjektet organisert og hvem skal være prosjektleder. Prosjektet skal eies av bedrift som skal kommersialisere, men prosjektleder kan leies inn. Referanser fra andre utviklinger som har ført til kommersiell suksess. CV for valgt prosjektleder.
11.	Bedriftsgruppering	Alle bedrifter som skal delta i prosjektet må bekrefte dette per mail med referanse til prosjektet.

I perioden frem til mars 2006 arbeidet de utvalgte kandidatene med forprosjekter som resulterte i en prosjektplan. Pilotene avsluttet sitt arbeid på ulike tidspunkter, men i løpet av denne perioden ble planene godkjent og 3 hovedprosjekter er nå i gang.

Høgskolen i Finnmark leder et prosjekt hvor markedskommunikasjonen for reiselivet støttes opp med informasjons- og kommunikasjonsteknologi. Well Diagnostics leder et prosjekt som skal utvikle et system for sikret nettbasert bestilling og tilgang til medisinske tjenester internt på sykehus og mellom legekantor og sykehus. Invenia AS leder et prosjekt som utvikler teknologi og tjenester for sikker lagring og deling av data via internett. Prosjektene er nå godt i gang og avsluttes i løpet av 2007/2008.

I forbindelse med etableringen av pilotene ble det besluttet å etablere en læringsarena. Hensikten med læringsarenaen var å følge opp prosjektene, samt å føre prosjektene sammen for erfaringsutveksling, idéskapning og identifisering av potensielle synergier. Det første møtet ble gjennomført i juni 2006. Her deltok også representanter for SIVA og for Innovasjon Norge, som skal følge opp prosjektene etter at Innovasjonsløft Nord avsluttes som prosjekt.

På det første møte i Læringsarenaen fikk vi dokumentert behovet for et slikt samlingspunkt. Bedriftene presenterte sine prosjekter, utvekslet erfaringer på problemområder og gav hverandre tips knyttet til teknologi, anvendelsesområder og relevante kontaktpersoner. Det ble identifisert fellesskap både på markeds- og teknologiområder. Videre fikk prosjektene kommunisert de behov de har i forhold til virkemiddelapparatet og vise versa fikk Innovasjon Norge kommunisert sine rammebetingelser. Det planlegges minst et møte til i læringsarenaen senere i utviklingsfasen. I tillegg blir prosjektene fulgt opp underveis.

I forbindelse med Læringsarenaen ble representantene for pilotene bedt om å gi tilbakemeldinger på markeds- og innovasjonspiloten som virkemiddel. Noen hovedpunkter er:

1. Ubyråkratisk proaktiv ordning med lav overhead kostnad i søknadsfasen og god oppfølging.
2. Tilstrekkelig støttebeløp (3 mill kr.) til at bedriften kan ta frem de større satsingene, "tillate" seg å samarbeide med andre og bruke tid på en søknadsprosess. Med større fokuserte satsinger blir det tilstrekkelig kraft bak satsinger.
3. Krav til kobling med andre aktører gir mulighet for nye spennende ideer.
4. Langsiktighet i virkemiddelet gjør det mulig å drive prosjektet så langt frem at man ved prosjektets avslutning er moden nok til å diskutere den videre kommersialisering med investorer.

9 Prioriterte tiltak

Innovasjonsløft Nord har gjennom sitt prosjekt diskutert et 30-talls forslag for styrket innovasjon i Nord-Norge. Disse har vært knyttet til (i) bedriftenes behov for risikoavlastning og tilgang på kompetent egenkapital, (ii) nødvendigheten av innovasjonsprogrammer med basis i nordnorske forutsetninger og utfordringer, (iii) større fokus på nærhet til potensielle kunder og markedsorientering, og (iv) behov for et sterkere samarbeid mellom næringsliv og FoU sektoren. I tillegg har det generelle behovet for å skape en innovativ kultur og stoppe kompetansetapet gjennom utflyttingen av ungdom vært drøftet.

I dette kapittelet er forslagene strukturert i 3 seksjoner. I den første seksjonen beskriver vi de mer umiddelbare anbefalinger ved avslutningen av Innovasjonsløft Nord som prosjekt. Den andre seksjonen beskriver virkemidler som vi mener bør implementeres så raskt det er praktisk mulig. I den tredje og siste seksjonen peker vi på noen mer langsiktige forhold som bør adresseres for å øke innovasjonsgraden i Nord-Norge, og som i større grad er knyttet til behov for endring av kulturen for innovasjon.

9.1 Avslutning av Innovasjonsløft Nord som prosjekt

Prosjektgruppen ser det ikke som formålstjenelig at Innovasjonsløft Nord som prosjekt videreføres i sin nåværende form. Det er gjort en rekke analyser av muligheter og problemområder. Flere av dem er referert til i denne rapporten. Behovet er nå først og fremst å få etablert det sett med virkemidler som bidrar best. 3 slike virkemidler er beskrevet i den neste seksjonen.

Erfaringskonferanse:

I forbindelse med at Innovasjonsløft Nord avsluttes som prosjekt bør det gjennomføres en erfaringskonferanse der anbefalingene fra Innovasjonsløft Nord presenteres. Hensikten er å diskutere hvilke virkemidler som vil gi størst effekt på innovasjonsgraden med basis i de erfaringer vi har og de evalueringer av ulike virkemidler som er gjennomført. Konferansen bør inkludere 3-4 foredragsholdere som har evaluert virkemidler i tillegg til en presentasjon fra KR D på St.meld. nr 21 (2005-2006). Aktører fra Støttesystemet (kunnskapsparke, næringshager, forskningsparke, SIVA, Innovasjon Norge) bør i første omgang inviteres til konferansen. Dette kan bidra til at nettopp disse aktørene ytterligere kan konkretisere hvordan deres bidrag til innovasjonsprosessene kan styrkes. Vi regner med 20-30 deltagere. Møtet foreslås gjennomført mot slutten av september 2006 med et budsjett på inntil kr 100.000,- til forberedelser, foredragsholdere og lokaliteter. Kunnskapsparke Bodø AS kan stå som arrangør for en slik konferanse, som må finansieres utover de midler som er allokert til Innovasjonsløft Nord.

Læringsarena:

Innovasjonsløft Nord har etablert en læringsarena som bør videreføres etter at prosjektet som sådan er avsluttet. Læringsarenaen skal følge opp prosjektene med råd og tips (formell oppfølging gjøres av Innovasjon Norge), sørge for at det oppnås synergier mellom prosjektene og evaluere virkemiddelet. Denne finansieres innenfor rammene av tilsagn gitt til Innovasjonsløft Nord, og foreslås

budsjettet med kr 100.000,-. Av dette vil ca 25.000,- være reisekostnader. Det er gjort avsetninger i regnskapet til Innovasjonsløft Nord for dette. Resultatene fra læringsarenaen rapporteres innen 1. juli 2007 med Kunnskapsparken Bodø AS som ansvarlig og Anupa som deltagende partner i gjennomføringen.

9.2 Virkemidler som raskt kan implementeres

I det følgende beskrives 3 virkemidler som bygger opp om de områdene regjeringen har skissert i meldingen om distrikts- og regionalpolitikk. Innovasjonsløft Nord har i sitt arbeid fokusert på den næringsrettede innovasjon. Tiltakene understreker likevel behovet for et nært samspill mellom offentlige og private virksomheter. Offentlig sektor kan i tillegg øke sitt engasjement for nyskaping gjennom å være pilotkunde og/eller å gjøre infrastruktur tilgjengelig i forbindelse med utviklingsarbeid.

1. Videreføring av markeds- og innovasjonspilotene

Grunnlaget for markeds- og innovasjonspilotene er beskrevet i Vedlegg 9 og 10 og utdypes ikke nærmere her. Videre er det gitt en beskrivelse av selve utvalgsprosessen med tilbakemeldinger fra pilotene i Kapittel 8.

Erfaringene med dette tiltaket har vært svært positivt og synes å ha motivert bedrifter og FoU/UoH¹⁹ institusjonene til kreativitet og samarbeid. Prosjektene skal utnytte fortrinn og/eller nasjonale strategier. Det stilles krav til samarbeid mellom flere virksomheter, internasjonal markedsorientering, høy innovasjonsgrad, gjennomføringsevne og langsiktighet i den forstand at det kan etableres flerårige prosjekter som bringer utvikling opp til et nivå hvor investorer i neste fase kan gå inn og støtte opp om kommersialiseringen. Prosjektene kan gjerne være i en tidlig fase med betydelig risiko. Prosjektene må ha oppfølging med definert milepæler og utbetaling underveis i henhold til måloppnåelse. Dette vil hjelpe på likviditeten i prosjektene. EØS regelverket må utnyttes med hensyn til støttenivå. Det betyr stor grad av inndeling i prosjektløp (forprosjekt, industriell forskning, prekompetitiv utvikling) som gjennomføres parallelt. SkatteFUNN reglene bør legges til grunn for kostnadsberegning av egeninnsats.

Hensikten er å få etablert større satsinger mot områder hvor det er et markedspotensial. Satsingene vil bidra til utvikling av kunnskapsbaserte arbeidsplasser. Virkemiddelet vil fostre bedre samarbeid mellom bedriftene og mellom bedriftene og FoU/UoH sektoren. Samarbeid gir kompetanse og kapasitet til gjennomføring. Gjennom større satsinger og det skisserte samarbeid styrkes muligheten for nødvendig innovasjon i bredden (se Figur 1), og derved sannsynligheten for markedssuksess.

Prosjektgruppen mener at det bør være rom for 4 nye piloter hvert år. I gjennomsnitt bør pilotene ha en varighet på 2-4 år med et gjennomsnittelig årlig budsjett på 6 mill kr, hvorav 50% er offentlig støtte. Dette gir et årlig offentlig budsjett til støtte på omlag 30 mill kr. Utvelgelse bør skje gjennom proaktiv kontakt med innovasjonsmiljøer og 2 utlysninger årlig som inviterer til konkurranse og status.

Virkemiddelet bør organiseres i regi av Innovasjon Norge med dedikerte personer fra hvert av de 3 nordligste avdelingskontorene i en egen

¹⁹ FoU: Forskning og Utvikling, UoH: Universitet og Høgskoler

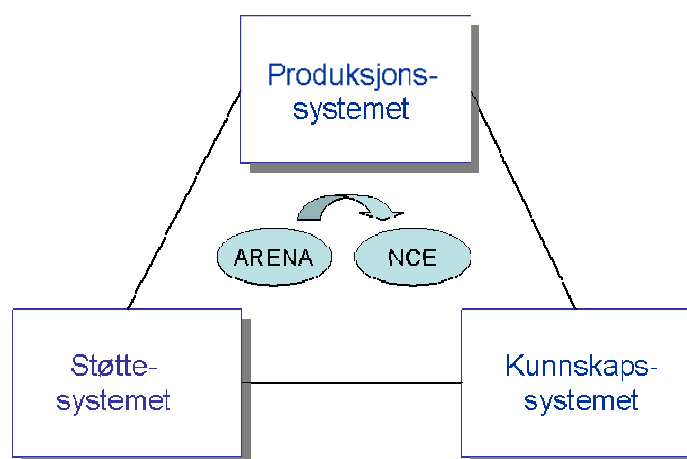
oppfølgingsgruppe. I en region med lav støtteintensitet fra Norges Forskningsråd bør det etableres virkemidler på tvers av fylkesgrensene i Nord-Norge. Virkemiddelet kan sees på som en erstatning for det eksisterende NT-programmet²⁰ som planlegges innlemmet i Innovasjon Norge, men vil ikke være begrenset til teknologiske prosjekter. Det bør settes av midler til oppfølging av pilotene, et næringslivsorientert styre som velger ut piloter og en læringsarena der prosjektene møtes for erfaringsutveksling, nettverksdannelse og idéskapning. De administrative kostnadene bør samlet sett kunne begrenses til 3 mill kr årlig (ex lønnskostnader for utvalgte ansatte fra Innovasjon Norge kontorene). Tiltaket vil derfor årlig ha en kostnadsramme på 33 mill kr.

2. Innovasjon gjennom nettverk og samARBEID

Den innovative styrken i en bedrift avhenger ikke bare på hvor dyktig bedriften er isolert sett, men også av hvordan den klarer å nyttiggjøre seg erfaringer og kompetanse hos andre bedrifter, FoU-aktører og offentlige myndigheter. Begrepet innovasjonssystem er basert på dette, siden innovasjon omfatter læring og interaksjon med andre. Bedrifter kombinerer ressurser og kunnskap hos mange aktører for å bygge opp en unik, bedriftsspesifikk kunnskapsbase, som ikke raskt og enkelt kan kopieres av konkurrenter. Dette innebærer at bedriftene skaper innovasjon gjennom sitt nettverk med andre aktører.

Vi har i overskriften tydeliggjort at samarbeid også krever at det ARBEIDES ikke bare at man er sammen. I en satsing på nettverk ansees det som sentralt at nettverkene tilføres ny energi gjennom prosjekter og innovasjonsarbeid.

Det må satses mer på å utvikle nettverkene mellom bedrifter, FoU institusjoner og støttesystemene. Arena nettverk²¹ og Norwegian Center of Expertise²² (NCE) er gode instrumenter å ta utgangspunkt i (Figur 3), med en samorganisering mellom NFR, SIVA og Innovasjon Norge som passer godt i den nordnorske strukturen. Disse kan tilpasses næringslivets behov og det faktum at en vesentlig del av kompetansebasen er å finne nettopp her.



Figur 3. Arena nettverk og NCE som instrumenter for samarbeid i klynger

²⁰ Nyskappings- og Teknologiprogrammet i Nord-Norge, www.nt.norut.no

²¹ http://www.innovasjon norge.no/templates/TjenestePage_53132.aspx

²² http://www.innovasjon norge.no/templates/TjenestePage_58393.aspx

Det er nå fire Arena prosjekter i Nord-Norge på havbruk, bioteknologi, sjømat og reiseliv. Verken Arena-programmet eller disse prosjektene er evaluert, men forskning viser at det er mye å hente på denne typen tiltak. Prosjektene kan være viktige for å etablere et tettere samarbeid i innovasjonssystemet. Her møtes sentrale aktører for å identifisere felles utfordringer/muligheter, utveksle erfaringer fra egne satsinger og planlegge felles prosjekter. Administrative kostnader dekkes av det offentlige. Nettverkens suksess er avhengig av prosjektleder, dedikerte bedrifter og tilgang på finansiering av studier og delprosjekter. Det er viktig at disse nettverkene tilføres energi gjennom prosjektutførelse, kunnskapsutvikling og nyskapende arbeid. I motsatt fall dør nettverket ut i mangel av at "noe skjer". Nettverkene må derfor tilføres større ressurser til gjennomføring av prosjekter der virksomheter i nettverkene deltar.

Det er nå etablert 6 "Norwegian Center of Expertise" i Norge, men ingen i Nord-Norge hvor nettopp et slikt instrument er svært velegnet. Prosjektgruppen regner med at dette vil endre seg i de kommende rundene der nordnorske klynger forhåpentligvis vil vise seg konkurransedyktig. Det er viktig at Arena nettverkene også brukes til å kvalifisere klynger for NCE, som illustrert i Figur 3. Det understøtter behovet for større offentlig støtte til innovasjonsprosjekter i regi av nye og kommende nettverk. Det er et særlig behov for en styrking av Arena og NCE ordningene mot nordnorske initiativ med mange små miljøer, lange avstander og et næringsliv med mindre erfaring i forhold til innkjøp av FoU. Dette handler om å snu negative spiraler.

Næringslivets premisser må tydeliggjøres også i nettverkene. Større markedsfokus og markedsforståelse vil over tid medføre at innovasjonssystemet i større grad går i "samme takt" mot samme mål. En større satsing på nettverk vil også styrke bedriftenes tilgang på ressurser slik at prosjekter kan gjennomføres med tilgang på nødvendig kompetanse og kapasitet. Det er viktig å innovere i bredden. Dersom FoU/UoH sektoren gjennom et tettere samarbeid og økt forståelse for næringslivets utfordringer kan påta seg flere oppgaver i innovasjonsprosessen, vil dessuten bedriftene få en vesentlig risikoavlastning og begrensninger i EØS reglene med hensynt til støttesatser reduseres.

Nordnorske FoU miljøer deltar i 3 av de nyetablerte Senter for Forskningsdrevet Innovasjon (SFI). 2 av sentrene styres fra Nord-Norge. De 3 sentrene adresserer søketeknologi, telemedisin og marin bioteknologi. Dette representerer områder hvor nordnorske FoU miljøer er langt fremme. På disse områdene kan vi forvente nordnorske spin-offs og etablering av kunnskapsbaserte arbeidsplasser.

I en satsing på nettverk bør såkalte "Business Angel Network" (BAN) også få en plass. Slike nettverk kan bidra til en strukturering av mye av kapitalen som er tilgjengelig blant mindre investorer. Derved gjøres den også mer tilgjengelig som egenkapital for nye bedrifter og eksisterende bedrifter med vekstambisjoner. Denne kapitalen investeres i dag i stor grad i eiendomsprosjekter. BAN vil også bidra til at den kompetanse som følger med kapitalen i større grad kan gjøres tilgjengelig for nettopp bedriftene i en innovasjonsprosess. Disse investorene har ofte vært gjennom både suksess og fiasko og kan bidra til en styrking av markedskunnskapen med tilhørende relasjoner. Vi trenger mentorer til aktivitetene i næringshager, kunnskapsparter, inkubatorer og forskningsparker.

Den foreslåtte styrking av satsingen på Arena nettverk og NCE for Nord-Norge kan organiseres innenfor rammen av dagens organisasjon for disse virkemidlene (samarbeid mellom NFR, SIVA og Innovasjon Norge). Det er behov for 3-5 NCE i Nord-Norge som dekker de områder landsdelen har med vekstpotensial. Tilsvarende er behovet for nye Arena nettverk i samme størrelsesorden, og nye

og eksisterende nettverk må styrkes med prosjektmidler. Det vil også utløse større grad av privat finansiering til innovasjonsprosjekter. Med et offentlig støttenivå på 5 mill kr per Arena prosjekt per år og 15 mill kr per NCE vil de offentlige kostnadene beløpe seg til 60-100 mill kroner per år. Støttenivået bør tilsvare ca 50% av kostnadene slik at en tilsvarende sum utløses av private og offentlige virksomheter som deltar. De foreslåtte støttenivåene reflekterer behovet for at det arbeides i samarbeidet. Bare slik kan det utvikles nære og tette relasjoner i innovasjonssystemet, som "går i takt" mot felles mål.

3. Markedsorientert innovasjon – styrking av markedsinngrepet

En av de viktigste drivkreftene bak innovasjoner er samspillet mellom markedet og bedriften gjennom de krav som fremkommer fra krevende kunder. Tradisjonelt er markedsorienteringen til små og mellomstore bedrifter i landsdelen svak, og en større fokusering på markedsarbeid antas å kunne gi bedre grunnlag for å fremme bedriftenes innovasjonsevne. I arbeidet med å utvikle en markedsorientering i bedriftene eksisterer det flaskehalser som virkemiddelapparatet kan bidra til å avhjelpe; dette gjelder bl.a. kompetanse, kapasitet og ressurser til å satse. Det antas at det eksisterer et potensial i bedriftene som kan utløses ved større grad av markedsinnsats og markedsorientering. Det antas at dette vil kunne skape bedre lønnsomhet for eksisterende produkter, og bedre utnyttelse av ny teknologi og nye produkter.

Ut fra dette foreslås det at det utformes et tiltak som kan bidra til at markedsorienteringen i nordnorske bedrifter bedres, og at markedspotensialet både når det gjelder eksisterende produkter/tjenester og fremtidige produkter/tjenester utnyttes bedre enn tilfellet er i dag. Tiltaket bør i første omgang ha form av en forsøksordning med en varighet på 5 år med påfølgende evaluering. Finansielle virkemidler benyttes til å teste denne hypotesen på en gruppe bedrifter som ønsker å delta. Hensikten er å bidra med både kompetanse, kapasitet og læring knyttet til markedsarbeid.

Tiltaket kan organiseres i Innovasjon Norge med dedikert personell fra hvert av de 3 nordligste avdelingskontorene. Tiltaket kan gis en tilsvarende organisering som beskrevet under tiltak 1 med potensial for samordning.

Det må avsettes ressurser for å øke bedriftenes evne til å gjennomføre innovasjonsprosjekter gjennom økt markedsorientering, og målbevisst satsing på markedsarbeid. Prosjektgruppen mener behovet i en slik forsøksfase tilsier at ressurser avsettes til å støtte 30 slike prosjekter med en varighet på 5 år. Støtten skal gis til prosjekter som defineres av bedriften, og som tilfredsstillende følgende kriterier:

- Det eksisterer et definert prosjekt og en prosjektplan for hvordan bedriften kan utvide sin virksomhet gjennom utvikling av eksisterende produkter, nye produkter eller nye markeder for eksisterende produkter. Denne skal utvikles gjennom et forprosjekt.
- Prosjektet skal være definert som et utviklingsprosjekt som innebærer innovasjon for bedriften – og det skal engasjeres en leder for prosjektet gjennom rekruttering/innleie av ny kapasitet.
- Bedriften er villig til å delta i et kompetanseprogram der formålet er å utvikle større grad av markedsorientering. Programmet skal være basert

på læring gjennom praksis der all aktivitet er koblet opp mot de relevante utviklingsprosjektene.

Prosjektene skal motta støtte til aktivitetene på 3 måter; støtte til gjennomføring av forprosjektet, støtte til rekruttering av personell, og støtte til gjennomføring av kompetanse/opplæringsprogrammet. Følgende nivåer foreslås:

- Gjennomføringen av forprosjektet støttes 100 % med en maksimal støtte på kroner 250.000,-.
- Støtte til rekruttering legges på det nivået som har vært anvendt i de programmer som tidligere har vært kjørt av Norges Forskningsråd med en støtte på 40 % av lønnskostnadene til den som rekrutteres, maksimalt begrenset til kr 350.000,- per år.
- Opplæringsprogrammet finansieres med 80 % av de totale kostnadene og dekker ekstern bistand til å kjøre samlinger for prosjektledere, bedriftsinterne samlinger og innsamling og analyse av nødvendig materiale som anvendes som undervisningsmaterieell i programmet. Opplæringsprogrammet skal være kompetansegivende og skal administreres av en godkjent undervisningsinstitusjon.

Prosjektene velges ut med basis i tilsvarende organisering som beskrevet for tiltak 1. Hovedkriterier for utvelgelse er at bedriften har den nødvendige evne til gjennomføring av større innovative prosjekter, og at bedriften har potensial for utvikling av sin virksomhet med tilhørende ambisjoner for vekst. I tillegg skal følgende forutsetninger være innfridd:

- Det ansettes en prosjektleder med nødvendig markedskompetanse i bedriften som skal ha primæransvar for gjennomføringen av prosjektet.
- Bedriften har økonomisk styrke til å finansiere prosjektet utover den støtten som gis.
- Prosjektet skal ha en internasjonal orientering i forhold til markedspotensial.

Med 30 bedrifter innefor tiltaket vil det medgå 7,5 mill kr det første året til forprosjektene (inntil kr 250.000,- per prosjekt). Den offentlige støtten til rekruttering av markedskompetanse (inntil kr 350.000,- per prosjekt per år) vil årlig utgjøre 10,5 mill kr. Opplæringsprogrammet vil årlig koste det offentlige inntil 10,8 mill kr. Vi har da antatt en årlig kostnad på kr 450.000,- for opplæringsprogrammet som støttes med 80 % av det offentlige. Videre må vi anta at rekrutteringskostnadene og utgifter til opplæringsprogrammet er begrenset til ca halve året det første året. Dette virkemiddelet krever også administrasjon og en læringsarena der prosjektene møtes for å skape synergier. Det bør settes av en årlig kostnad på inntil 3 mill kr til disse formål. I Tabell 3 har vi sammenstilt offentlig og privat finansiering av tiltaket og i Tabell 4 har vi oppsummert de årlige offentlige kostnader. Av den samlede kostnaden på drøye 200 mill kr finansierer det offentlige ca 120 mill kr, mens bedriftene bidrar med drøye 80 mill kr. Den årlige offentlig kostnaden utgjør i snitt ca 24 mill kr.

Tabell 3. Samlet budsjett for tiltaket "Markedsorientert innovasjon" over prøveperioden.

Aktivitetsområde	Sum budsjett	Finansiert av bedrifter	Finansiert av det offentlige
Forprosjekter	7 500 000	0	7 500 000
Rekruttering	118 125 000	70 875 000	47 250 000
Opplæringsprogram	61 500 000	12 300 000	49 200 000
Adm og læringsarena	15 000 000	0	15 000 000
Sum	202 125 000	83 175 000	118 950 000

Tabell 4. Offentlige kostnader fordelt over prøveperioden (tall i 1000 kr).

Aktivitetsområde	År 1	År 2	År 3	År 4	År 5	Sum
Forprosjekter	7 500	-	-	-	-	7 500
Rekruttering	5 250	10 500	10 500	10 500	10 500	47 250
Opplæringsprogram	6 000	10 800	10 800	10 800	10 800	49 200
Adm/læringsarena	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	15 000
Sum	21750	24 300	24 300	24 300	24 300	118 950

9.3 Kultur og rekruttering

De tiltak som er beskrevet i den foregående seksjon (kapittel 9.2) vektlegger 3 sentrale problemstillinger; (i) behovet for større grad av markedsorientering, (ii) fokus på større innovasjonsprosjekter der flere virksomheter samarbeider, og (iii) etablering av aktive nettverk som kvalifiserer til de nye Norwegian Center of Expertise ordningene. Prosjektgruppen er av den oppfatning at fokus på samarbeid gjennom større prosjekter med tilhørende læringsarenaer også vil åpne nye dører med møteplasser for kvinner og unge. Det er vårt håp at en nordnorsk satsing på innovasjon med de tiltak som er foreslått skal bidra til de uttalte målsettinger for kvinner og unge over tid.

Prosjektgruppen anerkjenner det arbeidet som Ungt Entreprenørskap utfører for å skape en gründerkultur på de lavere alderstrinn. Det arrangeres gründeropplæring og motivasjonssamlinger både i regi av Innovasjon Norge og lokale støttesystemer. Etter hvert har det vokst frem en rekke inkubatorer som skal støtte opp om nye ideer og personer med skapertrang. Det gjøres mye godt arbeid og mye arbeid med de beste intensjoner. Utfordringene med å skape en innovasjons- og gründerkultur er i stor grad felles for alle regioner i landet. Prosjektgruppen ønsker i denne rapporten å peke på 2 områder som ansees for å

være nordnorske problemområder i større grad og som krever mer langsiktige innretninger.

For det første må vi i en region med begrenset kompetanse og kapasitet spesielt sørge for å utnytte de ressurser som ligger i universitets- og høyskolesektoren (UoH). Det må skapes insentiver for økt samhandling mellom bedrifter og UoH institusjonene. Slike insentiver kan kanskje være en del av finansieringssystemet. Det må oppleves som attraktivt å være tilknyttet eksterne prosjekter med basis i næringslivets premisser. Integriteten til den enkelte forsker må ivaretas og behov for publisering og generalisering til undervisningsformål må vektlegges. Men, det må utvikles mer interaktive modeller for samarbeid. Over tid vil dette også resultere i relevante og interessante studieretninger og fagkombinasjoner.

For det andre er det avgjørende viktig at regionen oppleves som attraktiv, og at de som tiltrekkes landsdelen får muligheten til å bo her. Innovasjonssystemet må organiseres på en måte som bidrar til denne attraktiviteten og vi må evne å rekruttere den beste kompetansen på de områder vi velger å bli gode på. Det kan bedrifter og virksomheter gjøre noe med ved å fokusere på samarbeid, nyskaping og markedsorientering for derved å skape flere kunnskapsintensive arbeidsplasser. Men, dette er også et spørsmål om å snu negative spiraler slik at kompetent ungdom flytter tilbake til regionen eller forblir i regionen for å ta utdanning. I dette ligger et selvforsterkende element ved at tilstedeværelsen av kompetente mennesker i seg selv skaper et grunnlag for innovasjoner. Universitetene og høyskolene må i større grad samarbeide om felles spennende utdanninger, gjerne med opphold ved utenlandske institusjoner. Utdanningene må orienteres mer mot næringsrettede vekstområder med potensial. Et mer utstrakt samarbeid med næringslivet om FoU vil bidra til dette. Øremerkede stipendiatstillinger med fokus på næringslivets problemstillinger kan opprettes ved FoU institusjonen eller bedriftene. Virksomheter kan etablere felles profilering av kompetansearbeidsplasser med traineeordninger for opplæring, kompetanseoverføring mellom virksomheter og fleksibilitet i arbeidsmarkedet. Det er en utfordring å sikre relevant og interessant jobb også til ektefelle/samboer.

10 Tiltakenes underbygging av regjeringens politikk

Nedenfor har vi søkt å utdype de tiltak Innovasjonsløft Nord har foreslått (kapittel 9) i relasjon til regjeringens melding om distrikts- og regionalpolitikk.

1. *Styrke den målrettede virkemiddelbruken gjennom Innovasjon Norge, SIVA, Forskningsrådet, fylkeskommunene og kommunene.*

Den foreslåtte satsingen på "Innovasjon gjennom nettverk og samARBEID" utnytter det samarbeid som eksisterer mellom disse 3 institusjoner i dag. De 2 øvrige tiltakene vil medføre en styrking av Innovasjon Norge med koordinerte aktiviteter på tvers av fylkene i Nord-Norge.

2. *Medvirke med ulike typer risikokapital gjennom blant annet såkornfond.*

Det er nå etablert ett nytt SMB- og såkornfond for Nord-Norge, og et nytt er under etablering med særlig fokus mot tidlig fase. Innovasjonsløft Nord har også foreslått at det arbeides mot etablering av "Business Angels Network" (BAN) i Nord-Norge slik at mer privat kapital med tilhørende kompetanse blir tilgjengelig for nyetablering og realisering av vekstpotensialer.

3. *Støtte etableringen av nye næringshager og nyskaping i eksisterende næringshager, og en egen gründersatsing på kvinner i næringshager.*

Innovasjonsløft Nord har ikke foreslått noen eksplisitte tiltak på dette området, men ønsker gjennom den foreslåtte erfaringskonferansen å bidra til at det støttes bedre opp om nyskappingsarbeidet i næringshagene. Dette kan skje gjennom erfaringsutveksling om hvilke tiltak som gir størst effekt. Det er prosjektgruppens vurdering at etablering av flere velfungerende nettverk vil bidra til møteplasser der kvinner får tilgang på etterspurte ressurser og at aktørene i nettverket blir bevisst på og får tilgang på den kompetanse som kvinner med skapertrang og ambisjoner har.

4. *Støtte opprettingen av flere Norwegian Centres of Expertise (NCE).*

Prosjektgruppen støtter opp om denne satsingen og det må etableres 3-5 slike senter i Nord-Norge i løpet av kort tid. Virkemiddelet er godt egnet for å utløse den kompetanse som næringslivet besitter i et samspill med FoU institusjonene – på næringslivets premisser. Dette er den nordnorske utfordring i en region med store avstander og begrenset tilgang på kompetanse og kapasitet.

5. *Øke tallet på gründere og nyetablerer gjennom støtte til entreprenørskap i skolen, bistand til etablerer, kommersialisering av forskningsbaserte ideer og knoppskyting fra eksisterende næringsliv.*

Innovasjonsløft Nord har ikke knyttet eksplisitte forslag til entreprenørskap i skolen men anerkjenner og støtter opp om det arbeid for eksempel Ungt Entreprenørskap gjør. Dette er neppe et spesielt nordnorsk problem. En satsing på velfungerende nettverk og for eksempel Business Angels Network vil være en viktig støtte for etablerere. I prosjektperioden har

Innovasjonsløft Nord testet ut et konsept med "Markeds- og innovasjonspiloter" der ett av prosjektene nettopp søker å kommersialisere en forskningsbasert idé som er utviklet over en periode på 10 år. Erfaringen viser at risikoen i slike satsinger er så stor at det må spesielle tiltak til for å realisere slike satsinger. "Markeds- og innovasjonspiloten" er et svar på dette. Knoppskytinger fra næringslivet skjer enten ved utnyttelse av eksisterende ressurser mot nye markeder eller ved at nye produkter møter behov i eksisterende markeder. Tiltaket "Markedsorientert innovasjon" har nettopp til hensikt å få til en slik vekst i eksisterende nordnorske virksomheter.

6. *Redusere barrierer for unge, kvinner og innvandrere som ønsker å starte opp sin egen virksomhet.*

Dette er ikke vurdert til å være et spesielt nordnorsk problemområde. Prosjektgruppen mener at den skisserte satsing på velfungerende nettverk vil bidra til at slike barrierer bygges ned.

7. *Vurdere å åpne for støtte til driftsutgifter for små virksomheter i oppstartfasen.*

Innovasjonsløft Nord har vurdert dette til å omfatte inkubatorstipend og etablererstøtte som begrenses av nivået på bagatellmessig støtte i EØS reglene. Dette området er ikke nærmere drøftet av prosjektgruppen.

8. *Satse på kommunale næringsfond via fylkeskommunene og fremme samarbeid mellom kommuner om næringsutvikling.*

Dette området er ikke nærmere drøftet av Innovasjonsløft Nord.

9. *Næringsrettet sektorinnsats (kultur, reiseliv, landbruk, petroleum, energi og fiskeri og havbruk).*

Vi har foreslått en styrket satsing på "Innovasjon gjennom nettverk og samARBEID". I en slik satsing utvikles nettverkene mot næringsklyngen, som igjen er innrettet mot ulike sektorer. Derfor vil den satsing Innovasjonsløft Nord har foreslått bidra til en slik næringsrettet sektorinnsats.

10. *Utvikling av høyere utdanning og FoU i alle deler av landet, med særlig vekt på et finansieringssystem som kan medvirke til å styrke koblingen mellom universitet/høgskoler og næringsliv i ulike deler av landet.*

De tiltak Innovasjonsløft Nord har skissert er gjennomsyret av behovet for en sterkere kobling mellom næringslivet og FoU/UoH sektoren. Den mulige løsning med insentiver gjennom finansieringssystemet til universitetene og høgskolene er ikke eksplisitt utredet. Innovasjonsløft Nord har vært mer opptatt av å foreslå tiltak som raskt kan implementeres og som forhåpentligvis bidrar til den ønskede styrkede kobling:

- ⇒ "Markeds- og innovasjonspiloten" stiller krav til deltagelse fra UoH/FoU sektoren og vil aktivt bidra til et tettere samarbeid mellom aktørene i hele innovasjonsarbeidet.
- ⇒ "Innovasjon gjennom nettverk og samARBEID" skaper en møteplass for felles forståelse av muligheter og utfordringer. Gjennom utførelse i definerte prosjekter skal det arbeides med utfordringer som i størst mulig grad kommer hele klyngen til del og som bidrar til at UoH/FoU sektoren aktivt involveres i relevante problemstillinger.
- ⇒ "Markedsorientert innovasjon" skal styrke markedskompetansen til bedriftene og deres evne til å få et bedre markedsinngrep. UoH sektoren skal utvikle trenings- og undervisningsopplegg og gi nødvendig utdanning til bedriftene, inklusive bedriftsinterne kurs. Derved øker også UoH sektorens forståelse for næringslivets konkrete utfordringer.

Denne gjennomgangen synliggjør at de tiltak Innovasjonsløft Nord har foreslått understøtter regjeringens politikk. Med kraft og handling vil potensialene i Nord-Norge realiseres.