

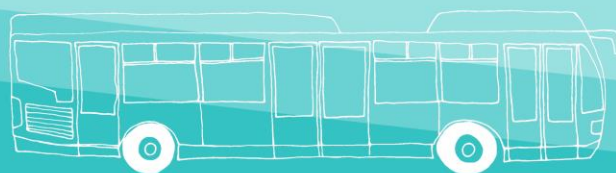
- IRIS Energi
- IRIS Samfunnsforskning
- IRIS Biomiljø
- ULLRIGG Bore- og brønnsenter



Evaluering av Næringslivets Horisont 2020 Kontor i Nordland

Paul Vigmostad og Christian Quale

RAPPORT - 2017/113



IRIS Samfunnsforskning

Prosjektnummer: 7303007
Prosjektets tittel: Evaluering av Næringslivets Horisont 2020 Kontor i Nordland
Oppdragsgiver(e): Nordland fylkeskommune
ISBN: 978-82-490-0888-9
Gradering: Åpen
Kvalitetssikrer: Einar Leknes

Stavanger, 29.09.2017



Christian Quale
Prosjektleder



Einar Leknes
Direktør IRIS Samfunnsforskning

©Kopiering er kun tillatt etter avtale med IRIS eller oppdragsgiver.

Vår forskning er sertifisert etter et kvalitetssystem basert på NS-EN ISO 9001 og NS-EN ISO 14001:2004

Forord

Prosjektet Næringslivets Horisont 2020-kontor i Nordland er et tiltak for å styrke næringslivets internasjonale samarbeidsflate gjennom deltagelse i EUs forskningsprogram Horisont 2020.

Denne rapporten er leveransen fra oppdraget som IRIS fikk av Nordland fylkeskommune for å gjennomføre en evaluering av prosjektets arbeid med mobilisering til Horisont 2020 i perioden 2014 til 2016. Som et rammeverk for evalueringen, presenterer rapporten også en modell for strukturering av slikt mobiliseringsarbeid.

Evalueringen ble gjennomført våren 2017 der datamaterialet besto av intervjuer, statistikk og dokumentgjennomgang. En rekke informanter fra bedrifter, klynger, næringshager og virkemiddelapparat har delt sine synspunkter og erfaringer fra Horisont 2020 og Horisont 2020-kontorets virksomhet, og vi vil takke alle bidragsyterne for hjelpen vi har fått.

Stavanger, 26. juni 2017.

Christian Quale, prosjektleder

Innholdsfortegnelse

Forord.....	3
Innholdsfortegnelse	5
Sammendrag	7
Summary	10
1. Innledning.....	13
2. Modell for mobiliseringsprosessen	15
2.1 Presentasjon av modellen	15
2.2 Modellens bruk.....	16
3. Metode og gjennomføring	19
3.1 Evalueringens tre faser.....	19
3.2 Datakilder og metoder	19
3.3 Erfaringer fra gjennomføring av evalueringen	21
4. Dokumentasjon av resultater.....	23
4.1 Bidrag til økt deltagelse i Horisont 2020	23
4.2 Oppfølging av prosjektets delmål.....	26
4.3 Relative mål, geografi og innovasjonsaktivitet	28
5. Kartlegging av prosessene.....	35
5.1 Direkte støtte i søknadsprosesser	35
5.2 Indirekte støtte til søknadsprosesser	38
5.3 Nasjonale føringer og regionale innovasjonsprosesser	39
6. Bidrag til læring og utvikling.....	41
6.1 Søknadsprosessen som læringsprosess	41
6.2 Søknadsprosesser som utviklingsprosess med trappetrinn	42
6.3 Søknadsprosessen som internasjonal nettverksbygging.....	43
6.4 Styrking av søknadsmiljø i regionen	43
7. Prosjektledelse og organisering	45
7.1 Arbeidsprosessene	45
7.2 Prosjektledelse NHO Nordland.....	47
7.3 Samarbeid i støtteapparatet	48
8. Nytteverdi og tilrådninger	49
8.1 Nytteverdi.....	49
8.2 Tilrådninger ved fortsettelse	54
8.2.1 Prioritér søknadstyper.....	54
8.2.2 Målrettet mobilisering	55

8.2.3 Presentér en plan som er gjennomførbar.....	56
8.2.4 Se satsing inn mot Horisont 2020 som del av en større sammenheng.....	56
Litteraturliste.....	58

Sammendrag

På oppdrag fra Nordland fylkeskommune foretok IRIS våren 2017 en evaluering av Næringslivets Horisont 2020-kontor i Nordland for perioden 2014-2016.

Som rammeverk for evalueringen ble det brukt en modell som representerer fem typer kompleksitet knyttet til søknader og støtte til Horisont 2020-prosjekter. Modellen ble benyttet for å beskrive mobiliseringsarbeidet i Næringslivets Horisont 2020-kontor og for å sammenligne med mobiliseringsarbeider andre steder i landet. Videre ble tre metoder anvendt i evalueringsarbeidet: Statistikk, semistrukturerte intervjuer og dokumentanalyse. Bl.a. ble intervjuer foretatt med alle næringslivsvirksomhetene i Nordland som i perioden 2014-2016 mottok støtte gjennom Horisont 2020 og Eurostars. Kombinasjonen av flere typer metoder, og overlappende spørsmål stilt til respondenter med forskjellig ståsted, bidro til triangulering som vi mener ga et nokså balansert bilde.

I gjennomgangen av *resultater* kom det frem at, sammenlignet med andre fylker, ligger prosjektstøtte fra Horisont 2020 og Eurostars til næringsliv med tilknytning til Nordland, noe over hva en kunne forvente ut fra næringslivets samlede nivå på FoU-investeringer. Men samtidig kunne ingen av bedriftene som hadde mottatt slik støtte, vise til direkte kontakt med Næringslivets Horisont 2020-kontor i sine søknadsprosesser. Gjennomgangen viser derimot betydelig aktivitet i tidlig mobiliseringsfase, der rundt 150 bedrifter er blitt orientert om Horisont 2020. Næringslivets Horisont 2020-kontor samarbeider godt med annet støtteapparat og flere igangsatte søknadsløp kan føre til Horisont 2020-prosjekter på sikt.

I kartlegging av *prosesser* ble det sett på direkte og indirekte støtte i søknadsprosesser, også for søknadsløp som ikke endte opp i godkjente søknader. Dette inkluderer smartby-prosessen i Mo og Bodø som har lagt grunnlag for en rekke tilstøtende aktiviteter med potensial for innovasjon i næringslivet. Videre har Næringslivets Horisont 2020-kontor vært sentral i to store satsinger som vi forventer vil føre til prosjekter i fremtiden. Den ene er etableringen av Nord universitets kurs for søknadsutvikling til Horisont 2020. Første gjennomføring av dette samlet mer enn 30 deltagere, hvorav mange fra aktuelle prosjektsøkere og sentralt støtteapparat. Den andre satsingen er generelt økt kunnskap om Horisont 2020 i det regionale støtteapparatet.

Vi vurderte så Horisont 2020-mobilisering som *bidrag til læring og utvikling*. Offentlige institusjoner kunne vise til at arbeid med EU-søknader ga læringseffekter i form av nye nettverk og kunnskap, og store offentlige aktører med koordineringsoppgaver, anså nettverksbyggingen som verdifull. Dette gjaldt også en stor SMB i konkurranseutsatt internasjonal bransje. Men samtidig tar søknadsarbeidet for Horisont 2020 svært mye tid, og rutiner og internettverktøy er kilde til frustrasjon. Særlig for mindre bedrifter er derfor muligheten til prosjektfinansiering deres kjernemotivasjon for å bruke ressurser på å søke.

For *prosjektledelse og organisering* av Næringslivets Horisont 2020-kontor ble tre aspekter studert; prosjektledelse lagt til NHO Nordland, arbeidsprosessen i mobiliseringsarbeidet, og

samarbeid i støtteapparatet. Prosjektledelse tillagt NHO Nordland har gitt fordelene med bred kontaktflate overfor fylkets næringsliv. Men mobiliseringsarbeidet preges av at bedriftene i stor grad har håndtert mye av kompleksiteten i søknadsarbeidet selv. Dette ser vi som en konsekvens av å ha gått bredt ut, og vi tror det kan være hensiktsmessig å heller gjøre mer for færre ved at en på forhånd i enda større grad evaluerer hvilke bedrifter som kan ha gode muligheter i Horisont 2020, og fokuserer på disse. En for bred mobilisering blant NHO-medlemmene vil bruke både søkers og mobiliseringsapparats tid og ressurser. Støtteapparatet i Nordland er sammensveiset og det er velfungerende samarbeid med Forskningsrådet, Innovasjon Norge, kunnskapsparke, universitet og Nord-Norges Europakontor.

For å vurdere *nytteverdien* av Horisont 2020-satsingen, tok vi utgangspunkt i tilgjengelig teori og studier på nytten av økt FoU-innsats. En sentral forskjell i forhold til tidligere omfattende studie av en nasjonal FoU-støtteordning, er at vi for Horisont 2020 fant at administrative kostnader er svært høye i forhold til FoU-aktiviteten som genereres. Som følge av mye tid brukt til søknader og store kostnader rundt mobilisering, og at kun en liten andel av innsendte søknader blir innvilget, er samlede administrative kostnader på nivå med bevilgningene fra Horisont 2020. Ved bred mobilisering tror vi også at nytten er avtagende. Bedriftene som hadde fått innvilget prosjektstøtte, var gjennomgående enten blitt invitert inn som deltagere eller hadde funnet frem selv, uavhengig av mobiliseringsaktivitetene. Men Næringslivets Horisont 2020-kontor har samtidig arbeidet strategisk, og det er gode muligheter for fremtidige prosjekter som resultat av mobiliseringsarbeidet. I tillegg passer Horisont 2020 godt med Nordland fylkeskommunes strategier, med muligheter for internasjonalisering og triple helix-samarbeid. Smartbysatsingene i Mo og Bodø er eksempler på dette. De største innvilgede prosjektene i Nordland hittil, er imidlertid prosjekter der én bedrift søker og driver prosjektet alene, dvs. potensialet for at Horisont 2020-prosjekter som så skal innfri disse strategiene, har så langt vist seg begrenset.

Det er gitt *fire tilrådninger* som vi mener kan øke effekten av Næringslivets Horisont 2020-kontor, og av mobiliseringsarbeidet til Horisont 2020 generelt.

a) *Prioritering av søknadstyper*, der en foretrukket satsing kan være på Innovation Actions samarbeidsprosjekter. Her er relativt sett høy akseptrate, store budsjetter, samt industrifokus med rom for å løfte hele verdikjeder på tvers av land inn i prosjektene. Slike prosjekter vil bidra godt til oppnåelse av fylkeskommunens mål om triple helix-samarbeid og internasjonalisering.

b) *Målrettet mobilisering* for bedre å imøtekomme de høye kravene til konsepter og søknadskvalitet. Virkemiddelapparatet i Nordland kjenner næringslivet godt, og denne kunnskapen kan utnyttes til målrettet å identifisere og oppsøke aktører med særlig gode muligheter for gjennomslag i Horisont 2020.

c) En *gjennomførbar plan for søknadsprosessen* bør tidlig settes opp sammen med bedriften som har identifisert en Horisont 2020-mulighet. Et realistisk syn på hele prosessen er viktig. Her må usikkerhet og risiko forklares og avklares, og en må unngå å sette i gang omfattende prosesser som nesten helt sikkert ikke vil lykkes. Erfarne søkermiljø bør også kobles på.

d) Se mobiliseringsarbeidet inn mot *Horisont 2020 som del av en større sammenheng*. Utvikling av FoU-kompetanse kan illustreres som en trinnvis prosess, der prosjekttilgang blir stadig mer komplisert og krevende etter som en beveger seg oppover. Det kan være grunn til å vurdere på hvilket nivå nåløyet blir trangere, både gjennom økte krav og økt konkurranse. Nordland står i hovedsak overfor to utfordringer; generelt lavt FoU-investeringsnivå og at få prosjekter tar steget fra SkatteFUNN til de større nasjonale ordningene. Utfordringen er dermed ikke Horisont 2020 som så, og en kan forvente bedret effekt ved å satse på regionale og nasjonale programområder som gir grunnlag for økt aktivitet i EU-programmer i neste omgang. Det må presiseres at dette gjelder for det store flertall av søkerbedrifter, og at det i Nordland også vil være de som har gode muligheter for å søke direkte til Horisont 2020.

Summary

In spring 2017 IRIS was appointed by the Nordland County Council to conduct an evaluation of "Næringslivets Horisont 2020-kontor i Nordland" for the period 2014-2016.

As a framework for the evaluation we applied a model representing five inherent complexities associated with Horizon 2020 project applications and support. The model was used to describe the mobilisation process of NÆRINGSLIVETS HORISONT 2020-KONTOR, and to compare with mobilisation projects in other parts of Norway. Further, the evaluation was based on three methods: Statistics, semi structured interviews and document analysis, and interviews were conducted with all enterprises in Nordland that in the period 2014-2016 received support through Horizon 2020 and Eurostars. By combining a set of methods and by asking overlapping questions to respondents with different roles, triangulation was achieved for a fairly balanced picture.

The review of *results* showed that, compared with other counties, the Horizon 2020 and Eurostars funding received by Nordland affiliated companies, was higher than expected when considering the industry's overall low level of R&D investments. However, none of the companies that had received such EU support referred to direct interaction with NÆRINGSLIVETS HORISONT 2020-KONTOR in their application processes. On the other hand, NÆRINGSLIVETS HORISONT 2020-KONTOR reported substantial activity in the early mobilisation phase, where about 150 companies had been informed about Horizon 2020. NÆRINGSLIVETS HORISONT 2020-KONTOR collaborates closely with other support apparatus actors, and successful Horizon 2020 projects should be expected from initiated application processes.

For mapping of *processes*, we examined direct and indirect support to application processes, also those that did not lead to approved projects. These include the smart city processes of Mo and Bodø, which in turn have triggered activity with innovation project potential. Furthermore, NÆRINGSLIVETS HORISONT 2020-KONTOR has been central in two major undertakings that we expect will contribute to EU projects in the future. One is the formation of a university course at Nord University, targeting skill building for Horizon 2020 application development. The course gathered more than 30 participants, including relevant applicant organisations and support apparatus. The second undertaking is the increased Horizon 2020 awareness and knowledge of within the regional support apparatus.

Next, we assessed the contribution of Horizon 2020 mobilisation to *learning and development*. Public institutions referred to learning effects in the form of new networks and knowledge. Large public actors with international coordination responsibilities, expressed value in the opportunity for an extended international network. This was also true for an SMB in competitive international industry. At the same time, however, Horizon 2020 application is time and resource consuming. Thus, especially for smaller companies, their core motivation for spending the application effort, is the prospect of solid project funding.

To review the *project management and organization* of NÆRINGSLIVETS HORISONT 2020-KONTOR, we studied three aspects; project management by NHO Nordland, work processes in

mobilisation work, and collaboration in the support apparatus. Project management assigned to NHO Nordland provided the advantage of broad contact with the county's business community. However, one characteristic is that the enterprises themselves had been left with a large share of the complexity associated with the Horizon 2020 application process. We consider this to be a consequence of aiming too broadly, and it may be more productive to concentrate the efforts on fewer project cases by pre-assessing which companies will have fair opportunities in Horizon 2020. A too broad mobilisation among NHO members will seize the time of companies as well as mobilisation agents. The entities that constitute the Nordland support apparatus have close ties, and there is good cooperation with the Research Council, Innovation Norway, knowledge parks, universities and the North Norway European Office in Brussels.

The assessment of *usefulness and utility* of the Horizon 2020 initiative was based on available theory and studies on the effects of R&D support. One key difference when compared to a comprehensive study of a national R&D support scheme, is that administrative costs for Horizon 2020 are high relative to the generated R&D. Overall administrative cost accrued from time spent by companies and support apparatus on preparations and project applications, is on par with the sum of grants received, given the low acceptance rate in Horizon 2020. It suggests that broad mobilisation leads to decreased utility relative to cost. The most appropriate applicants had either found the way themselves or had been invited into projects, independent of mobilisation activities. At the same time, NÆRINGSLIVETS HORISONT 2020-KONTOR has worked in a strategic manner, and there are good prospects of future projects coming as result of the mobilisation work. Also, Horizon 2020 can underpin Nordland County Council strategies such as internationalisation and collaboration across the triple helix. Good examples are the smart city activities in Bodø and Mo. The largest granted projects in Nordland to date, however, are one-company projects, i.e. where one company has applied and executes the project alone. Hence the potential for Horizon 2020 projects per se to fulfil the aforementioned strategies, has so far been limited.

We propose *four recommendations* that we believe can increase the impact of NÆRINGSLIVETS HORISONT 2020-KONTOR, and the Horizon 2020 mobilisation in general.

a) *Prioritisation of application types*, where a preferred focus can be collaborative projects of the type Innovation Actions. These are categorised by relatively high acceptance rate, substantial budgets and an industrial focus that allows for projects that involve entire cross-boundary value chains. Such projects will contribute to achieving the county council's goals of triple helix cooperation and internationalisation.

b) *Targeted mobilisation* to better accommodate the expectations to high-level concepts and quality applications. The support apparatus in Nordland has a good overview of the industries, and this knowledge can be utilised to identify and target companies possessing capabilities that can increase their likelihood for successful Horizon 2020 application outcomes.

c) An *achievable plan for the application process* should at an early stage be developed together with the company that has identified a Horizon 2020 opportunity. A realistic view of the *entire* process is important. Uncertainty and risk must be explained and clarified, and one

should avoid launching comprehensive efforts that almost certainly will not succeed. Further, a capacity representing valuable Horizon 2020 application experience should be included.

d) View the *Horizon 2020 mobilisation work in a broader context*. Development of R&D expertise can be illustrated as a stepwise process, where access to project funding becomes increasingly more complex and demanding as one moves upwards. There is good reason to consider at what level the gate is getting narrow, caused by increased demands and increased competition. Nordland is mainly faced with two challenges; the generally low R&D investment level and that few companies manage to take their concepts and projects from SkatteFUNN to the next level R&D support schemes. Thus, the challenge is not Horizon 2020 per se, and more could be achieved with increased focus on regional and national R&D scheme projects, that in turn build substance for activity in EU programmes. It must be emphasized that this applies to the majority of firms, and in Nordland there will certainly also be candidates with good prospects for an application directly to Horizon 2020.

1. Innledning

Nordland fylkeskommune finansierer det meste av prosjektet *Næringslivets Horisont 2020-kontor i Nordland* [benevnt videre i rapporten som Næringslivets Horisont 2020-kontor]. I denne forbindelse utlyste fylkeskommunen en anbudskonkurranse for å evaluere arbeidet, og dette oppdraget ble tildelt IRIS.

Bakgrunnen for etablering av Næringslivets Horisont 2020-kontor i Nordland er todelt. På regionalt nivå har fylkeskommunen en FoU-strategi der det er mål om økt internasjonalt samarbeid for næringsliv og forskning. Næringslivets Horisont 2020-kontor er et tiltak for å bidra til dette. Samtidig skal tiltaket støtte opp under regjeringens ambisjon om at forskning innen 2030 skal utgjøre 3 prosent av BNP og at Norge skal vinne tilbake 2 prosent av de konkurranseutsatte midlene i Horisont 2020. Norge får i dag igjen langt mindre enn vi betaler inn til Horisont 2020. Deltagelsen koster mer enn 17 milliarder kroner for perioden 2014-2020 og gir norske aktører adgang til å søke støtte i programmet. Per mars 2017 hadde de norske aktørene blitt innvilget eller innstilt til 392,4 millioner Euro.

Næringslivets Horisont 2020-kontor i Nordland er plassert hos NHO Nordland. Forventningene fra Nordland fylkeskommune er at prosjektet skal mobilisere næringsliv og offentlig sektor i Nordland til økt deltagelse i EU sitt forskningsprogram. Prosjektet ble først tildelt midler for perioden fra 2014 og ut første halvår 2016, og er nå videreført ut 2018. Prosjektet er ett av flere initiativ i Nordland med mobilisering inn mot Horisont 2020 som siktemål. I 2015 ble NHO Nordland tildelt et tilknyttet prosjekt, Nordland 2020, med støtte fra Norges forskningsråd. Innovasjon Norge og FoU-institusjonene har også egne mobiliseringsarbeid. Innsatsen til særlig de to NHO-ledede prosjektene, og også delvis de andre mobiliseringsinitiativene, går inn i hverandre. Av denne grunn omtales tema som også de andre mobiliseringsarbeidene arbeider med. Deler av evalueringen vil derfor ha bredere relevans for mobiliseringsarbeidet i regionen, selv om dette er indirekte effekter av at vi evaluerer Næringslivets Horisont 2020-kontor.

Rapporten er bygget opp med utgangspunkt i strukturen gitt i konkurransegrunnlaget fra Nordland fylkeskommune der hvert av de fem temaene har fått hvert sitt kapittel. Før disse kommer to innledende kapitler, ett om modellen for mobilisering som vi presenterte i forslaget til prosjektdesign, og ett som forklarer metode og fremgangsmåte. Det gir følgende kapittelstruktur:

Kapittel 2: Modell. Evalueringen er midtveiseevaluering av et prosjekt som vil fortsette minst ut 2018. Det er derfor viktig å ikke bare gi en evaluering av prosjektet, men også å gi tilrådninger for videre arbeid. For lettere å sammenholde mobiliseringsarbeidet med mobiliseringsarbeid som tidligere har vist betydelig gjennomslag i Horisont 2020, presenterer vi i kapittel 2 en modell for mobiliseringsarbeid.

Kapittel 3: Metode. Kvantitative mål gir nøyaktig informasjon på det de måler, men flere av aktivitetene og prosessene i dette arbeidet, har ikke målbare størrelser. Vi kombinerer derfor

kvantitative mål, dokumentanalyse og egen informasjonsinnhenting ved intervjuer. Det var et moderat antall aktuelle respondenter, så målet var å fange opp så mange relevante respondenter som mulig heller enn å gjøre et utvalg. Vi har intervjuet en svært stor andel av de som har hatt betydelig aktivitet relatert til Horisont 2020: Bedrifter, støtteapparat, FoU-institusjoner og offentlige aktører. Dette inkluderer samtlige bedrifter som har mottatt midler fra Horisont 2020 i perioden. Metodene benyttet og strukturen på gjennomføringen, gjennomgås i kapittel 3.

Kapittel 4-8: Tema. I konkurransegrunnlaget var det gitt hvilke områder som oppdragsgiver ønsket evaluert. Vi har strukturert evalueringen etter disse, med ett kapittel for hvert av de fem temaene: «Dokumentasjon av resultater så langt» (kapittel 4), «Kartlegging og vurdering av prosesser som er satt i gang, nettverk som er utviklet og andre tiltak som bidrar til økt engasjement rundt internasjonalt samarbeid for næringslivet, forskning og innovasjon, og som vil kunne gi resultater i løpet av prosjektperioden eller på lengre sikt» (kapittel 5), «Hvordan prosjektet bidrar til læring og utvikling hos målgruppen til prosjektet og hos relevante samarbeidspartnere» (kapittel 6), «Vurdering av prosjektledelse og organisering av prosjektet» (kapittel 7); og «Diskusjon om nytteverdi og tilrådinger for videre utvikling av arbeidet» (kapittel 8).

2. Modell for mobiliseringsprosessen

Vi presenterer en modell for mobiliseringsprosessen, utviklet av forskere ved IRIS¹, som virker som et rammeverk og referansepunkt for evalueringen. Modellen strukturerer mobiliseringsprosessen og presiserer hva som gjøres i mobiliseringsarbeid. Den skaper også et grunnlag for å sammenligne på tvers av flere mobiliseringsinitiativer. Dette gjør at en kan identifisere hvor i prosessen det er særlige utfordringer, samtidig som en kan vurdere om det er komponenter i særlig vellykkede mobiliseringsarbeid som kan gjenbrukes i Nordland.

2.1 Presentasjon av modellen

Det er flere utfordringer som må løses på veien fra å være en innovativ bedrift til å få innvilget et europeisk prosjekt som delfinansierer innovasjonen.

Vertikalt deler vi opp søknadsprosessen i fire steg som bygger på hverandre og typisk følger hverandre i tid: Identifisere prosjekt, Identifisere utlysning, Bygge konsortium og Skrive søknad. I tillegg har vi med et femte steg som enkelte mobiliseringsarbeid også hjelper med, som er administrasjon av prosjekter.

Horisontalt presenterer vi alternativer for hvem som har hovedansvaret i disse prosessene, der vi for å forenkle har laget tre kategorier: *Søker* bedriften selv, aktører i et bredere *nettverk*, og *mobiliseringsarbeidet* (som i dette tilfellet er prosjektleder for Næringslivets Horisont 2020-kontor).

Ved å sette sammen stegene i søknadsprosessen med ansvaret innen de ulike stegene, får vi følgende matrise:

STEGENE I SØKNADSPROSESSEN:		DET MESTE AV KOMPLEKSITET HÅNDRERES AV:		
Steg 1. Identifisere søker: Mange mulige søkere → Finne søkere med gode sjanser	Søker Etter generell informasjon om H2020 vurderer søker selv om de er aktuelle søkere.	Nettverk Dialog med søkers nettverk, som for eksempel klynge eller IN, om hvem som bør søke.	Mobiliseringsarbeidet Mobiliseringsarbeidet finner søkere, feks ved å analysere databaser over tilskudd fra NFR og IN.	
Steg 2. Identifisere utlysning: Mange mulige utlysninger → Koble søker og riktig(e) utlysning(er)	Søker Søker går igjennom arbeidsprogrammene og finner passende utlysninger.	Nettverk Dialog med NCP-er, IN, Europakontor etc om hvilke utlysninger som passer.	Mobiliseringsarbeidet Mobiliseringsarbeidet går igjennom arbeidsprogram og finner passende utlysninger.	
Steg 3. Bygge konsortie: En/få prosjekt-deltagere. → Samle konsortie fra 3+ land.	Søker Søker finner og kontakter konsortiemedlemmer.	Nettverk Dialog med NCP-er, IN, klynge og Europakontor om hvem og hvordan kontakte partnere.	Mobiliseringsarbeidet Mobiliseringsarbeidet arbeider selv med å finne og etablere konsortier.	
Steg 4. Skrive søknad: Behov for å få skrevet søknad. → Søknad av høy kvalitet utarbeidet	Søker Søker ansvar for å skrive søknaden (andre kommenterer).	Nettverk Skriveprosessen settes ut til FoU-institusjon, EU-rådgiver, konsulent etc.	Mobiliseringsarbeidet Mobiliseringsarbeidet ansvar for å skrive søknaden (andre kommenterer).	
Steg 5. Administrere prosjekt: Uerfaren prosjekt-admin → Kompetanse på H2020 admin system	Søker Søker ansvar for å administrere prosjektet.	Nettverk Administrasjon settes ut til konsulent, EU-enhet ved FoU-institusjon etc.	Mobiliseringsarbeidet Mobiliseringsarbeidet ansvar for ikke-faglig prosjektadministrasjon.	

Figur 1: Modell for mobiliseringsarbeidet

¹ Modellen er utviklet på grunnlag av både eget mobiliseringsarbeid og erfaringer fra andres arbeid. De to som gjennomførte evalueringen, er plassert i henholdsvis Forskningsrådets og Innovasjon Norges nettverk for EU-rådgivere. Dette har gitt god oversikt over mobiliseringsarbeid i Norge.

De fem stegene: Første steg er å identifisere prosjekter. Formelt er det ganske åpne krav som stilles for å søke Horisont 2020, men kun en liten andel av mulige søkere vil ha innovasjonstyngden og FoU-kapasiteten som kjennetegner den type selskaper som har særlig gode muligheter for å få innvilget prosjekter. De to neste stegene (steg 2 og 3) er satt i klammer, da de i begrenset grad gjelder for ordningene spesielt rettet mot SMBer (SMB-instrumentet og Eurostars). Disse to stegene er imidlertid svært viktige i de store samarbeidsprosjektene. Steg 2 er å identifisere utlysning. Det er mange hundre utlysninger i Horisont 2020, men typisk ingen eller få som er aktuell for en individuell søker. Tredje steg er å sette sammen et konsortium, der en trenger nettverk for å få med gode partnere i flere Europeiske land, eventuelt hekte bedriften på et konsortium med gode partnere. I steg fire skal søknaden skrives. En vellykket søknad krever som regel at søknadsskriver har erfaring fra tidligere søknadsarbeid, enten i Horisont 2020 eller fra komplekse nasjonale søknader, eller at denne får tett oppfølging av erfarne søknadsskrivere. I tillegg er det et femte steg, som vi ikke har fokusert på i denne evalueringen, men som enkelte andre mobiliseringsarbeid tar ansvar for. Det gjelder rapportering etter godkjent prosjekt, som for Horisont 2020 ofte er nokså komplekst, og som har ført til at det har vokst frem spesialisert kompetanse. Det å kunne tilby hjelp til rapportering ved godkjent prosjekt, er noe som for enkelte aktører kan redusere terskelen for å søke.

Ansvarsfordelingen: Modellen deler videre opp hvem som har hovedansvaret for å løse oppgavene, i tre. Til venstre har bedriften (søker) selv ansvar, i midten brukes ulike typer tredjeparter og nettverk, og til høyre har prosjektlederen hele ansvaret. Hvis en tar steg 1 som eksempel, hvordan en identifiserer et prosjekt: Informeres det bredt og en lar bedriftene som eksempelvis kommer til informasjonsmøter, selv vurdere om det er aktuelt å søke? Samarbeider prosjektlederen med tilgjengelige nettverk som Innovasjon Norge eller klynger for å vurdere hvem en skal forsøke å mobilisere? Eller har prosjektlederen egne systemer for å identifisere de mest sannsynlige søkerne, for eksempel ved å gå gjennom databasene til Forskningsrådet (historiske bedriftstilskudd gjennom BIA, MAROFF og lignende ordninger) og Innovasjon Norge (større IFU-tilskudd)?

2.2 Modellens bruk

Prediksjonsverdi: Formålet med modellen er ikke bare å beskrive prosessen, men også å illustrere egenskaper som karakteriserer mobiliseringsarbeid som fører til gode resultater. Forskerne i denne evalueringen er blant annet med i de eksterne EU-rådgivernetttverkene til henholdsvis Forskningsrådet og Innovasjon Norge, og har gjennom disse fått god kjennskap til mobiliseringsarbeidene i Norge. Vi mener å se en empirisk sammenheng mellom resultatene i mobiliseringsarbeid og hvordan de er plassert i denne modellen, som er i tråd med hva en forventer å finne med et analytisk perspektiv. Om vi starter med det analytiske perspektivet: I Horisont 2020 deles det ut 80 milliarder EUR på grunnlag av faste regulerte prosesser. For eksempel er søknadsskjemaet likt i nær alle utlysninger, og mange av de mer uformelle forventningene til søknader er også like. Dette gjør at det er mulig å bygge seg opp søknadskompetanse som kan gjenbrukes gang etter gang. Mange bedrifter som søker, har ikke denne kunnskapsbasen, da de typisk kun en sjelden gang søker om et prosjekt. Disse bedriftene konkurrerer med en rekke profesjonaliserte miljøer som stadig sender inn

søknader bygget på samme mal. En kan da forvente at bedrifter som selv må løse kompleksiteten i å søke Horisont 2020, ofte ikke vil nå opp i det som er en svært konkurranseutsatt situasjon. Våre erfaringer² bekrefter denne forventningen. Det er en tendens til at mobiliseringsarbeidene som baserer seg på at bedriften skal bli informert, for så å finne frem selv, ikke har godt gjennomslag. De som lykkes godt, for eksempel NCEene Smart Energy Systems og Oslo Medtech, beveger seg godt ut til høyre på modellen i minst steg 1, 2 og 4. Søknadskonsulenter som har godt gjennomslag, arbeider på samme måte, og løser kompleksiteten for bedriften. Med ordene til en konsulent vi snakket med i et relatert prosjekt under arbeidet med denne rapporten, "*Bedriften vi hjalp var nesten ikke klar over hva Horisont 2020 var for noe*".

Begrensninger: Det er samtidig flere begrensninger ved bruk av modellen. For det første er det farer knyttet til at bedriften blir for lite involvert. Dersom konsortiet bygges ut fra en søknadskonsulents nettverk, eller konseptet i all hovedsak utvikles for å tilpasses en utlysning heller enn bedriftens interesser, kan et innvilget prosjekts verdi for bedriften bli redusert. Å forstå og ta over kompleksiteten fra bedriften, krever også betydelige ressurser av mobiliseringsarbeidet. Det er også begrenset hva som med rimelighet kan forventes av en prosjektleder i et mobiliseringsarbeid som dekker et helt fylke, et felt som er langt mer omfattende enn for EU-rådgivere som kun har ansvar for en mer avgrenset bedriftsklynge. Samtidig tror vi kjernestrategien for begge har en del til felles. Begge står overfor en erkjennelse av at det vil kreve for mye av bedriften til at en, slik det praktiseres for mobilisering til SkatteFUNN, kan informere om mulighetene, og at søker så på egenhånd klarer å ta alle stegene til godkjent og rapportert prosjekt. Begge har en større gruppe bedrifter de kan hjelpe, og må snevre inn til de med særlig gode muligheter. En forskjell er kanskje at et regionalt mobiliseringsarbeid i større grad fordeler ansvar på flere aktører og bredere nettverk. Vi er også klar over at det for flere av stegene er vanskelig å raskt bevege seg til høyre i modellen, men håper at modellen kan bevisstgjøre rundt viktigheten av å finne strukturer som hjelper bedriftene i arbeidet med Horisont 2020.

Relevans for evalueringen: I den videre evalueringen preger forståelsen fra modellen flere av kapitlene. I kapittel 7 analyserer vi arbeidsprosessene i Næringslivets Horisont 2020-kontor i perioden ut fra modellen. I tilrådingene i kapittel 8 forslår vi en strategi hvor en spisser seg mot få prosjekter innenfor en bestemt prosjekttype, samtidig som en samarbeider med annet støtteapparat om å se Horisont 2020 som del av et større system av regionale og nasjonale støtteordninger. Dette springer også ut av modellen, hvor vi mener at det for Nordland også er riktig å ligge lang til høyre på minst steg 1, 2 og 4 (at enten mobiliseringsarbeidet eller nettverk tar kompleksiteten ved søknadsprosessen).

² Vi har ikke formalisert dette empiriske grunnlaget, men det er basert blant annet på: En god oversikt over mobiliseringsarbeidene i ulike regioner og klynger finansiert av Forskningsrådet og Innovasjon Norge (etter selv å ha deltatt i disse nettverkene), en god oversikt over konsulentaktivitet inn mot Horisont 2020 (som i denne sammenheng også kan sees på som et slags mobiliseringsarbeid), og en oversikt over hvordan FoU-instituttene med særlig godt gjennomslag arbeider (som det fremgår også av denne rapporten, har for eksempel SINTEF spesialisert kompetanse som gjenbrukes i mange søknadsprosesser).

3. Metode og gjennomføring

Evalueringen ble gjennomført våren 2017, og omfatter perioden 2014 til og med 2016. Samtidig har vi dokumentert resultater og prosesser av tidligere påbegynt arbeid, også for våren 2017. I dette kapitlet gir vi en kort oversikt over evalueringens faser, datakilder og metode.

3.1 Evalueringens tre faser

Fase 1. Kunnskapsgrunnlaget: Før vi startet med å intervju informanter, dannet vi oss et kunnskapsgrunnlag basert på statistikk, dokumentstudier og samtaler med oppdragsgiver. Vi søkte også i offentlige databaser med komplette oversikter for mottagere av midler fra EU eller til EU-mobilisering (gjennom prosjektetableringsstøtte (PES)-ordningen administrert av Forskningsrådet). Rapporter og søknader for arbeidet i Næringslivets Horisont 2020-kontor utgjør en annen del av kunnskapsgrunnlaget.

Fase 2. Intervjuer: Utvelgelse av informanter var basert på offentlige registre over søknader (se fase 1), egen oversikt over støtteapparatet, og dialog med oppdragsgiver. Antall aktuelle intervjukandidater var ikke større enn at vi heller forsøkte å få med alle, enn å foreta et utvalg. Vi intervjuet fire typer aktører: Bedrifter, kommune, FoU-institusjoner og støtteapparat. Bedriftene fordi de er hovedmålet med mobiliseringen, en kommune som har vært sentral i Horisont 2020-arbeidet, tre FoU-institutter som potensielt er interessante for triple helix industrimobilisering og som Næringslivets Horisont 2020-kontor arbeidet med, og støtteapparatet som har mål om å arbeide samordnet med Horisont 2020 mobilisering. Som grunnlag for intervjuene ble det utarbeidet en intervjuguide som også ble sendt til oppdragsgiver.

Fase 3. Analyse og tilrådninger: Etter intervjuene har vi sammenstilt informasjonen fra intervjuer, statistikk og dokumentanalyse. Vi analyserer prosjektet gjennom fem tematiske kapitler, hvorav det siste oppsummerer med å vurdere nytten av tiltaket og gi tilrådninger til tiltak som kan øke denne nytten.

3.2 Datakilder og metoder

Informasjon er hentet inn gjennom tre metoder: Statistikk, dokumentgjennomgang og intervju.

Statistikk: Vi gjennomgikk de nasjonale (Forskningsrådets Prosjektbanken³) og europeiske (EASME⁴ og Cordis⁵) oversiktene over hvem som har mottatt ulike typer prosjektstøtte, samt makrotall på FoU-investeringer fra Statistisk Sentralbyrå⁶. Ved behov for ytterligere detaljer,

³ <https://www.forskningsradet.no/prosjektbanken/>

⁴ <https://ec.europa.eu/easme/en/sme-instrument-projects>

⁵ http://cordis.europa.eu/projects/home_en.html

⁶ <https://www.ssb.no/teknologi-og-innovasjon/statistikker/foun/aar-endelige>

fikk vi tilsendt spesifikk informasjon fra Forskningsrådet og Innovasjon Norge. Disse kildene ble brukt til å sette mål på aktivitetsnivået og for å skaffe oversikt over hvem som skulle intervjues. Vi gjorde så statistisk analyse langs to akser. En geografisk, der vi sammenlignet Nordland med andre fylker, og en med typer innovasjonsmål, for å se sammenhenger mellom investeringer i FoU i fylket, tilslag i ulike nasjonale støtteordninger og EU-satsingen. Formålet her var å etablere en referanseramme for forventningene til mobiliseringsarbeidet i Næringslivets Horisont 2020-kontor. Å forvente samme gjennomslag i Horisont 2020 i Nordland som i etablerte universitetsregioner med langt høyere FoU-aktivitet, vil ikke være naturlig.

Dokumentgjennomgang: Vi gjennomgikk flere typer dokumenter. En gruppe er interne dokumenter, som søknader og rapporter sendt av Næringslivets Horisont 2020-kontor til oppdragsgiver.

Dokumenter mottatt fra oppdragsgiver
Nordland fylkeskommune (2016). Beslutning vedrørende forlengelse av Næringslivets Horisont 2020 kontor i Nordland. Ref. 16/808.
NHO Nordland (2013). Prosjektsøknad Horisont 2020. Ref. 2013-0405.
NHO Nordland (2015). Forlengelse Næringslivets Horisont 2020 kontor Nordland. Ref. 2015-0586.
Nordland fylkeskommune (2015). Tilsagn om tilskudd inntil kr 2 500 000,- til Næringslivets Horisont 2020 kontor Nordland. Ref. 15/58394.
Nordland fylkeskommune (2013). Tilsagn om tilskudd inntil kr 2 500 000 til prosjekt Horisont 2020.
NHO Nordland (2016). Sluttrapport Næringslivets Horisont 2020 kontor Nordland.
NHO Nordland (2017). Evalueringsskjema fra Nordland 2020.

En neste gruppe dokumenter er, i hovedsak, ikke-publiserte presentasjoner av ulike typer mobiliseringsarbeid opp mot Horisont 2020. Disse kjenner forskerne gjennom deltagelse i henholdsvis Forskningsrådets og Innovasjon Norges nettverk for EU-rådgivere. Denne typen dokumenter har blant annet vært viktige i utviklingen av modellen for mobilisering (kapittel 2). Vi har også brukt en avisartikkel der en gruppe forskere estimerer kostnader ved å søke Horisont 2020 (Hylland-Eriksen et al, 2016). I tillegg kommer referanselitteratur.

Intervju: Vi gjennomførte intervjuer både ved personlige fremmøte og pr. telefon. Disse var semistrukturerte, med utgangspunkt i intervjuguide som var tilpasset bruk i ulike situasjoner. Vi intervjuet følgende grupper:

Bedrifter: Hovedfokus for evalueringen var å se på næringslivsmobilisering, så det var viktig å fange opp oppfatningene ute i bedriftene. Vi har intervjuet alle bedriftene i Nordland som enten har mottatt penger fra de europeiske programmene Horisont 2020 og Eurostars, eller som har mottatt midler fra Forskningsrådet for å etablere europeiske søknader. Vi intervjuet også bedrifter som har tilknytning til Nordland, uten å være registrert der. I tillegg har vi forsøkt å fange opp bedrifter som har søkt Horisont 2020 uten å ha fått innvilget prosjekt eller å ha mottatt Forskningsrådet støttemidler for å etablere søknader. Totalt intervjuet vi 11 bedrifter der vi snakket med personer som hadde arbeidet med Horisont 2020. I de fleste tilfellene var dette sammenfallende med de som utgjorde bedriftens ledelse.

Støtteapparat: Vi møtte alle organisasjonene som er engasjert i Horisont 2020-mobilisering på fylkesnivå: Innovasjon Norge, Forskningsrådet og NHO Nordland. I tillegg intervjuet vi en næringsklynge og to næringshager. I alle disse organisasjonene intervjuet vi de som hadde mest med Horisont 2020 å gjøre.

FoU-institusjoner: Universiteter og institutter deltar ofte i prosjektene i de europeiske forsknings og innovasjonsprogrammene. Vi har intervjuet en stor andel av FoU-institusjonene med betydelig aktivitet i Nordland: Nord universitet, SINTEF Helgeland og Nordlandsforskning, i tillegg til Nordlandssykehuset (som også har betydelig forskningsaktivitet). Vi intervjuet lederen for SINTEF Helgeland og Nordlandsforskning. Hos Nord universitet og Nordlandssykehuset møtte vi personen med ansvar for mobilisering opp mot Horisont 2020. Instituttene vi intervjuet ble valgt etter anbefaling fra oppdragsgiver.

Kommune: Vi intervjuet en kommune (gjennom en tidligere ansatt i kommunen). Kommunen ble anbefalt av oppdragsgiver da den hadde vært aktiv inn mot Horisont 2020 og Næringslivets Horisont 2020-kontor.

3.3 Erfaringer fra gjennomføring av evalueringen

Få respondenter: En utfordring har vært at det ikke er mange bedrifter som har kommet langt i søknadsprosesser mot Horisont 2020, og at mange av de som har kommet langt, ikke har hatt mye kontakt med Næringslivets Horisont 2020-kontor. Vi startet med å intervjuer de bedriftene som har fått godkjent prosjekter fra de europeiske programmene, og blant disse oppga ingen å ha mobilisert med bistand fra Næringslivets Horisont 2020-kontor. Noe flere tilbakemeldinger på Næringslivets Horisont 2020-kontor kom etter gjennomgang av listen med bedrifter som har mottatt prosjektetableringsstøtte (tiltak fra Forskningsrådet som betaler for utvikling av søknader), men det dreide seg fortsatt om relativt få bedrifter. I tillegg intervjuet vi aktører som vi ble tipset om av enten oppdragsgiver eller Næringslivets Horisont 2020-kontor, men dette var også bare en håndfull aktører.

Sammenvevd støtteapparat: En neste utfordring var å skille innsatsen til de ulike aktørene i virkemiddelapparatet. Disse samarbeider tett, både om arrangementer og opp mot bedriftene, og det kan være vanskelig å spore hvem som har bidratt med hva. Særlig gjelder dette med de to prosjektene som NHO Nordland har for mobilisering av næringslivet: Næringslivets Horisont 2020-kontor (finansiert av Nordland fylkeskommune) og Nordland 2020 (finansiert av Forskningsrådet). I tillegg er Innovasjon Norge svært aktiv som kontaktpunkt for SMB-instrumentet. Vi har forsøkt å fange opp effekter av de enkelte organene, men når de har arbeidet sammen om felles eller sammenfallende tiltak, er det vanskelig å vurdere i detalj hvem som bidro med hva. På den annen side er slikt samarbeid, når det er bevisst og koordinert mellom virkemiddelaktørene, et positivt tegn på velfungerende mobilisering i fylket. Dette er altså ikke en kritikk av arbeidet, men en kommentar rundt de metodiske utfordringene rundt å isolere effekter fra Næringslivets Horisont 2020-kontor.

Egenrapportering: Flere av intervjuene er egenrapportering. For å kvalitetssikre informasjon, har vi spurt overlappende spørsmål til flere aktører, inkludert bedriftene som har blitt hjulpet;

vi har hentet ut kvantitative tall og offentlig statistikk der det er mulig; og tilgjengelige dokumenter er gjennomgått, selv om disse også i stor grad er basert på egenrapportering. Til sammen mener vi at denne trianguleringen med bruk av flere typer respondenter og metoder, har gitt et nokså balansert bilde.

Datagrunnlag: Vi begynte med å legge Prosjektbanken til grunn som en kilde for statistikk, blant annet for SkatteFUNN. Vi fant en feil i dette datagrunnlaget: Basert på Prosjektbankens tall, viste en sammenstilling at Nordland fylke hadde svært høy andel (47 prosent) budsjetterte SkatteFUNN-fradrag i forhold til samlede FoU-kostnader (2015), mens det for øvrige fylker lå mellom 10 og 20 prosent. En mulig forklaring ville være fokusert rekruttering til SkatteFUNN i Nordland de siste årene, men tallene for Nordland i 2014 og 2015 var også svært høye i forhold til årene før og etter. For å undersøke nærmere, gikk vi inn i SkatteFUNNs årsrapporter for 2014 og 2015. Her stemte tallene overens med Prosjektbanken for alle fylker, bortsett fra for Nordland der Prosjektbanken for disse to årene viste budsjetterte fradrag dobbelt så store som i årsrapportene. Vi modifiserte derfor datagrunnlaget til Prosjektbanken med tallene fra årsrapportene. Merk samtidig at vi fant ut av dette kun fordi tallene hadde stort avvik fra hva vi forventet å se. Det er en påminnelse om at offentlig tilgjengelig statistikk ikke alltid er feilfri.

4. Dokumentasjon av resultater

Oppdraget fra konkurransegrunnlaget lød: «Dokumentasjon av resultater så langt»

Hovedmålet for det opprinnelige prosjektet var: «Næringslivets Horisont 2020 kontor Nordland skal sikre økt bedrifts- og kommunal deltagelse fra Nordland i EUs nye rammeprogram for forskning og utvikling i perioden 2014-2020. Dette skal føre til økt innovasjon og utvikling i næringslivet i fylket og sikre og styrke Nordlands posisjon som et næringsvennlig fylke⁷.» Dette skulle realiseres gjennom tre delmål i) oppsøkende informasjonsvirksomhet, ii) oppfølging og bistand, og iii) samarbeid med Nord-Norges Europakontor i Brussel, Forskningsrådet, Innovasjon Norge og FoU-institusjoner. Hovedmålet ble justert i søknad om forlengelse i 2015 til: «Styrke deltagelse fra Næringslivet i Nordland i EUs nye rammeprogram for forskning og utvikling - Horisont 2020 - i perioden 2014-2020»⁸. Delmålene forble de samme.

I dette kapitlet deler vi dokumentasjon av resultater i tre. Første del ser på oppfyllelsen av hovedmålet, som er økt deltagelse i Horisont 2020. Andre del ser på oppfyllelsen av de tre delmålene: Informere, bistå og samarbeide. For å sette resultatene i en videre sammenheng, som gir et sammenligningsgrunnlag, er det et tredje kapittel der vi justerer forventningene ut fra mobilisering i andre fylker og mot andre søknadstyper.

4.1 Bidrag til økt deltagelse i Horisont 2020

Vi begynner med å gå gjennom innvilgede søknader. Dette er offentlig informasjon, tilgjengelig i Forskningsrådets database Prosjektbanken. Merk at dette viser alle bedriftsprosjekter tilknyttet Nordland som er med, uavhengig av hvem som bidro til å mobilisere selskapene. Etter oversikten med prosjekter følger derfor en gjennomgang av hvert prosjekt, inkludert hvordan det ble mobilisert. Dette er et mer direkte mål på Næringslivets Horisont 2020-kontor sin betydning.

⁷ NHO Nordland (2013). Prosjektsøknad Horisont 2020. Ref. 2013-0405.

⁸ NHO Nordland (2015). Forlengelse Næringslivets Horisont 2020 kontor Nordland. Ref. 2015-0586.

4.1.1 Prosjekter støttet⁹

Selskap	Kommune	Søknads- type ¹⁰	Ledet av	Mottatt	I NOK
Andøya Space Center AS	Andøy	RIA	Ekstern	0,26 MEUR	2,34 MNOK
Andøya Rakettskytefelt AS	Andøy	RIA	Ekstern	0,063 MEUR	0,5 MNOK
Hafenstrom AS	Vågan	RIA	Ekstern	0,63 MEUR	5,5 MNOK
TAG Sensors AS	Rana	SMB-inst	TAG	0,05 MEUR	0,46 MNOK
Melbu Systems AS	Hadsel	Eurostars	Melbu S	3,1 MNOK	3,1 MNOK
<i>Totalt mottatt Nordland</i>					11,9 MNOK
Planktonic AS ¹¹	Trondheim / Herøy	SMB-inst fase 1	Planktonic	0,05 MEUR	0,42 MNOK
Planktonic AS	Trondheim/ Herøy	SMB-inst fase 2	Planktonic	1,403 MEUR	12,6 MNOK
Norwegian Crystals AS ¹²	Oslo / Meløy	RIA	Ekstern	0,46 MEUR	4,2 MNOK
<i>Sum andre m/ tilknytning Nordland</i>					17,22 MNOK
<i>Sum alle med tilknytning Nordland</i>					29,12 MNOK

I tillegg har en offentlig institusjon og to forskningsaktører fått godkjent prosjekter:

Selskap	Kommune	Søknadstype	Ledet av	Mottatt	I NOK
Registreringsenheten i Brønnøysund	Brønnøy	IA	Ekstern	0,35 MEUR	3,3 MNOK
Norut Narvik	Narvik	RIA	Ekstern	0,3 MEUR	2,7 MNOK
Nord universitet	Bodø	ERC ¹³	Nord uni	2 MEUR	17,9 MNOK
<i>Totalt</i>					23,9 MNOK

Mye informasjon kan trekkes ut av disse oversiktene. Et interessant funn, som riktignok ikke direkte fremgår av tabellen, er at det ikke samarbeides internt innen regionen i det enkelte prosjekt. Et annet er at de største prosjektene er uten internasjonale konsortiumpartnere,

⁹ Inkluderer selskaper med tilknytning til Nordland som har mottatt støtte gjennom de europeiske samarbeidsprogrammene Horisont 2020 og Eurostars i perioden 2014 - Q1 2017. Verdiene er hentet fra en kombinasjon av Forskningsrådets Prosjektbanken og den Europeiske portalen Cordis. Vi benytter Cordis for å skaffe oversikt over støttebeløp per norske deltager, noe som ikke kommer frem i Prosjektbanken. Informasjonen er hentet mai 2017.

¹⁰ Søknadstyper:

RIA - Research and Innovation Actions (Store forskningstunge samarbeidsprosjekt).

IA - Innovation Action (Store innovasjonspregede samarbeidsprosjekt).

Eurostars (Forskningsordning ledet av SMBer med små konsortium).

SMB-inst - SMB-instrumentet (Innovasjonsprosjekter der en SMB typisk søker som eneste partner, men med underleverandører).

¹¹ Planktonic var tidligere registrert i Nordland, men er nå registrert i Sør-Trøndelag. De kommer opp for Sør-Trøndelag i Prosjektbanken, så vi valgte å plassere selskapet i egen kategori for å se effekten med og uten dem i Nordland fylke.

¹² Norwegian Crystals er registrert i Oslo, men har 3 av 3,5 årsverk i sin FoU-avdeling i Nordland (i tillegg til å ha produksjonen i Nordland).

¹³ ERC - European Research Council (Program for fremdragende forskning, enkeltforskere søker alene).

dette gjelder både prosjektene til Nord universitet og Planktonic. En eksplisitt forventning fra Nordland fylkeskommune om at Horisont 2020 skal bidra til internasjonalt samarbeid, og en implisitt forventning om bidrag til triple helix-samarbeid, er altså kun delvis oppfylt. Diskusjonen videre fokuserer imidlertid på evalueringenes hovedtema, som er mobiliseringsarbeidet bak disse prosjektene og Næringslivets Horisont 2020-kontor sin rolle.

4.1.2 Mobilisering av støttede prosjekter

Andøya Space Center (tidl. Andøya Rakettskytefelt): Selskapet støtter rakett- og ballongoperasjoner både på Andøya og på Svalbard og tilbyr bakkebaserte installasjoner og vitenskapelige instrumenter som kunder gjør bruk av i sine prosjekter. De har nylig omorganisert og etablert en sentral FoU-avdeling som støtter fagavdelingene i utvikling av søknader. Andøya Space Center deltar i to Horisont 2020-prosjekter der de er invitert med av samarbeidsinstitusjoner i henholdsvis Frankrike og Nederland. De har hatt besøk av Forskningsrådet, er i kontakt med deres relevante kontaktpersoner for Horisont 2020 og gjennomgår sammen med dem Forskningsrådets og EUs programmer for prosjektmuligheter. Andøya Space Center deltok på Horisont 2020 prosjektutviklingskurs i Bodø våren 2016 og har nå to medarbeidere som deltar på Horisont 2020-tilbudet ved Nord universitet. Dette skal gjøre Andøya Space Center bedre rustet for å etablere egne Horisont 2020-prosjekter i tiden fremover.

Hafenstrom: Selskapet har flere aktivitetsområder innrettet mot smarte miljø- og energiløsninger for maritim sektor. De har deltatt i en lang rekke søknadsprosesser i regionale, nasjonale og europeiske ordninger. De har vært med i flere søknader mot Horisont 2020 gjennom deltagelse i en av gruppene på europeisk nivå med tingenes internett. En av disse søknadene ble godkjent. En som arbeider i selskapet, har hatt kontakt med Næringslivets Horisont 2020-kontor, men da som innleid konsulent gjennom et annet selskap for å hjelpe med en smartbysatsing i fylket. Indirekte kan derfor det ha vært en effekt av samarbeidet med Næringslivets Horisont 2020-kontor, men denne effekten er ikke klar.

Norwegian Crystals: Selskapet produserer krystaller til bruk i solceller. De har overtatt fabrikken til REC i Glomfjord, hvor de i tilknytning til produksjonen har en FoU-avdeling på 3 personer. De har blitt involvert i Horisont 2020 ved at de har blitt invitert inn i søknader fra internasjonalt fagnettverk (FoU-miljø i Tyskland, Nederland og Sveits). De rapporterer at de er en attraktiv partner fordi de er en av få produsenter av krystaller til solceller i Europa, og FoU-miljøene er avhengig av å få råmateriale å forske på. De er med i en Research and Innovation Action (forskningsprosjekt i Horisont 2020). I tillegg er de med i en ERA-Net (co-fund) på solceller, selv om Norge ikke medfinansierer programmet. De er til nå svært fornøyd med dette samarbeidet, blant annet fordi de får en rekke kompetente miljøer til å kjøre tester på sitt råmateriale.

Melbu Systems: Selskapet driver produktutvikling, produksjon og salg og er en ledende leverandør av prosessutstyr i rustfritt stål til næringsmiddelindustrien, spesielt mot fiskeoppdrett, fiskeindustri og fiskefartøy. Produktene selges over hele verden. I 2015 søkte de og fikk innvilget Eurostars-prosjekt for perioden 2016-2018. Søknadsprosessen ble initiert etter

henvendelse fra Akvaplan-Niva i Tromsø som hadde kontakt med dansk leverandør av utstyr til oppdrettsnæringen. Melbu Systems er prosjektleder der partnere er AquaGreen og DTU i Danmark og Akvaplan-Niva i Tromsø. Melbu Systems har god kontakt med Forskningsrådet, i og med at Forskningsrådet administrerer Eurostars i Norge.

TAG Sensors: Selskapet er lokalisert på Mo og lager en løsning for å spore temperaturen over tid i matvarer. De ble tipset om SMB-instrumentet av en kontakt i Kunnskapsparken Helgeland. For sin søknad til SMB-instrumentet fase 1 fikk de hjelp av en ansatt i den lokale næringsparken, som de er svært fornøyd med, og fikk gjennomslag første gang de søkte. Deretter hadde de hjelp fra Innovasjon Norge til fase 2-søknaden, men uten å få gjennomslag med den. De ble av en bedrift i Oslo (som fikk godkjent søknad også i fase 2) tipset om en konsulent som selskapet nå benytter til å søke på nytt til fase 2 (sendes juni 2017). TAG Sensors var svært fornøyd med fase 1, og med mulighetene i fase 2, men skulle gjerne blitt fortalt tidligere om hvor vanskelig det er å komme gjennom til fase 2. Hadde de visst dette før, ville de heller kjøpt profesjonalisert hjelp til søknaden enn å legge inn mye egen tid i noe som med stor sannsynlighet ikke ville føre frem.

Planktonic: Selskapet lager planktonbasert fiskefor og har utviklet en metode for kryokonservering av dette. De var lokalisert i Herøy kommune frem til 2016 da de meldte flytting til Trondheim. Selskapet har betydelig kompetanse i å utvikle forskningssøknader. Informanten hadde vært post doc og forsker på NTNU, der han hadde bidratt til flere søknader med gjennomslag hos Forskningsrådet. Planktonic har fått godkjent Eurostars og SMB-instrumentet (fase 1 og 2). Planktonic oppgir å ha funnet frem til både Eurostars og SMB-instrumentet gjennom internett. Samtidig oppgir de å ha fått hjelp til SMB-instrumentet fra Innovasjon Norge i etterkant, og til fase 2 av en konsulent. De rapporterer å ha vært i kontakt med Næringslivets Horisont 2020-kontor, men da invitert av Innovasjon Norge som foredragsholder etter å ha fått gjennomslag i Horisont 2020.

Oppsummering: Av bedriftene med gjennomslag, ser vi at de enten fant frem selv (Planktonic), ble invitert med (Norwegian Crystals, Andøya Space Center, Melbu Systems) eller ble tipset av etablert relasjon i lokal næringspark (TAG Sensors). Næringslivets Horisont 2020-kontor var ikke direkte involvert i noen av disse mobiliseringsprosessene. Et av selskapene, Andøya Space Centre, deltar imidlertid på Horisont 2020-kurset ved Nord universitet som ble etablert etter initiativ fra Næringslivets Horisont 2020-kontor. Næringsparken som mobiliserte TAG Sensors, har igjen kontakt med Næringslivets Horisont 2020-kontor. Det kan altså være indirekte mobiliseringseffekter.

4.2 Oppfølging av prosjektets delmål

Prosjektet har satt opp en plan for å nå hovedmålet gjennom tre typer delmål. Første steg er å informere om mulighetene i Horisont 2020, dernest oppfølging og bistand til søker, og til slutt samarbeid med andre mobiliseringsarbeid. I søknadene fra NHO til Nordland fylkeskommune er det siste delmålet på samarbeid delt opp i en rekke delmål for hver individuell samarbeidspartner. Vi beskriver her aktiviteten i de tre.

4.2.1 Oppsøkende informasjonsvirksomhet

Næringslivets H2020-kontor Nordland har vært i kontakt med, i denne sammenheng, mange bedrifter. Det oppgis at rundt 150 bedrifter har blitt informert om muligheter innen Horisont 2020. Bedriftene er nådd gjennom flere typer tiltak:

Workshops: Det har blitt arrangert seminarer og workshops om mulighetene i Horisont 2020. I tillegg til egne arrangement, informerer Forskningsrådet kort om mulighetene i Horisont 2020 som del av sine informasjonsmøter om SkatteFUNN-ordningen.

Medlemsturneer: Mange bedrifter har blitt nådd ved at prosjektlederen, som er ansatt i NHO Nordland, har vært med på NHOs turneer til medlemsbedrifter i fylket. Hun har her ikke vært med ut til alle typer bedrifter, men et betydelig antall virksomheter er møtt gjennom denne aktiviteten. Imidlertid har få eller ingen av disse endt opp med å søke.

Direkte kontakt: Prosjektleder har tatt direkte kontakt med bedrifter som hun mener har særlig gode muligheter for å søke, og bedt om personlige møter for å gjennomgå deres søknadsmuligheter. Flere av disse har endt opp med å søke. Blant annet Bodø kommune, Mo industripark og Hovedredningsentralen.

Andre arrangement: Informasjon om mulighetene har også blitt gitt i tilknytning til andre typer arrangement. Dette inkluderer frokostmøter og møter i næringsforeninger. Det er også et koordinert samarbeid med andre mobiliseringsaktører. Forskningsrådet oppgir å alltid ha med minst en slide om Næringslivets Horisont 2020-kontor når de mobiliserer til SkatteFUNN.

4.2.2 Oppfølging og bistand

Prosjektleder har fulgt opp bedrifter som har bestemt seg for å søke, men har bevisst ikke tatt noe ansvar for å skrive søknader. Prosjektdeltagerne er imidlertid fulgt opp på andre måter, som å hjelpe dem til å finne partnere gjennom internasjonale nettverk. Mer om søknadsprosesser inngår i kapittel 5, kartlegging av prosessene.

4.2.3 Samarbeid med andre mobiliseringsarbeid

*Nordland 2020*¹⁴: Nettverksprosjektet Nordland 2020 er også administrert av NHO Nordland, finansiert av Forskningsrådet. Det var prosjektleder i Næringslivets Horisont 2020-kontor som i 2014 ble oppmerksom på denne muligheten for mobiliseringsmidler, og som tok initiativ til å søke. Nordland 2020 er et av Forskningsrådets 18¹⁵ regionale og tematiske nettverk som skal bidra til økt norsk deltagelse i Horisont 2020. Nordland 2020, som i tillegg har offentlig sektor

¹⁴ Også referert til som "EU Nettverk Nordland". Nettverket var ikke tatt med i de opprinnelige delmålene for Næringslivets Horisont 2020-kontor siden det ikke var etablert på tidspunktet da søknad om Næringslivets Horisont 2020-kontor ble utarbeidet, men samhandlingen med Nordland 2020 har blitt svært viktig i gjennomføringen.

¹⁵ På tildelingstidspunktet var det kun 8 nettverk i landet som hadde fått godkjent Horisont 2020 nettverksprosjekt.

som målgruppe, har dermed betydelig overlapp i prioriteringer med Næringslivets Horisont 2020-kontor Nordland, og de to arbeider tett. I tillegg til å samarbeide om workshops, har de to prosjektene blant annet vært sammen om å kontakte særlig aktuelle søkere direkte for å informere om muligheter i Horisont 2020.

Innovasjon Norge: En medarbeider i Innovasjon Norge, lokalisert i Narvik, er EU-rådgiver med ansvar for Nord-Norge. Hun har i den evaluerte perioden hatt ansvaret for SMB-instrumentet, og bedrifter som har søkt SMB-instrumentet, har fått hjelp av henne. Prosjektlederen i Næringslivets Horisont 2020-kontor har støttet seg på Innovasjon Norges medarbeider i saker som har med SMB-instrumentet å gjøre.

Forskningsrådet: Forskningsrådet har regional representant lokalisert i Bodø med ansvar for all forskningsrådsaktivitet i Nordland. Overfor bedriftene har han det siste året hatt en strategi på å mobilisere til SkatteFUNN, en av Forskningsrådets støtteordninger. I denne sammenheng er det arrangert en rekke workshops flere steder i Nordland, der han også har hatt med minst en slide med informasjon om virksomheten til Næringslivets Horisont 2020-kontor. Forskningsrådets representant rapporterer at han har kunnet ha godt fokus på andre felt enn Horisont 2020, da han anser at dette blir løst på en god måte av de to Horisont 2020 mobiliseringsprosjektene som styres av NHO Nordland.

FoU-institusjoner: Det har vært nært samarbeid med Nord universitet, der Næringslivets Horisont 2020-kontor blant annet har arbeidet sammen med EU-rådgiveren på universitetet opp mot forskere for å etablere prosjekter. I forbindelse med etablering av søknadsløp har Næringslivets Horisont 2020-kontor, sammen med søkerbedrift og aktuelt Horisont 2020-prosjekt, også arbeidet med å koble bedrifter med NTNU og SINTEF.

Nord-Norges Europakontor i Brussel: Disse har i noen grad vært involvert når aktører i Nordland skal på delegasjonsturer til Brussel, men vårt inntrykk er at dette kontoret i hovedsak arbeider med andre tema enn Horisont 2020.

4.3 Relative mål, geografi og innovasjonsaktivitet

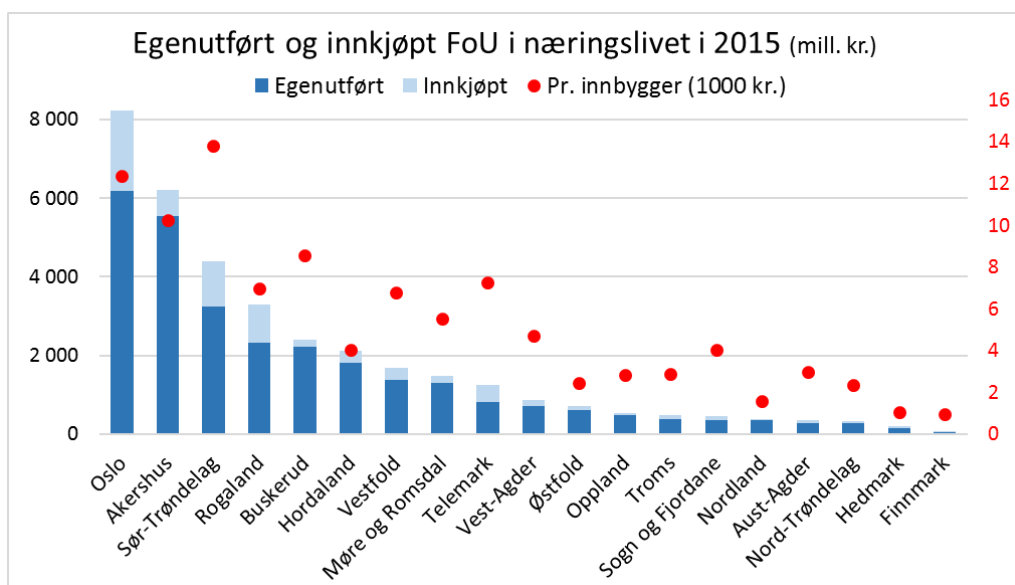
Mobiliseringsarbeid har ulike forutsetninger. Det er langt lettere å mobilisere til en FoU-ordning dersom en kan bygge på store innovasjonsmiljøer. Faktorer som næringslivsstruktur og avstand til universiteter og relevante FoU-institusjoner, gir til dels store utslag i fylkenes registrerte FoU-aktivitet. Oslo, Akershus, Rogaland, Hordaland og Sør-Trøndelag skiller seg ut og representerer i mange sammenhenger deltagelse i FoU-prosjekter i en annen størrelsesorden enn de øvrige fylkene. For Østfold skiller samtidig næringsdeltagelse i Horisont 2020 seg positivt ut, som vi kommer tilbake til.

I statistikken fremkommer også en pyramidestruktur med et omvendt hierarki. På laveste nivå er samlede FoU-investeringer. Størrelsen på SkatteFUNN kommer så som en andel av dette, og en finner så færre og færre prosjekter i tematiske Forskningsrådsprogrammer og EU-programmer som i økende grad stiller krav til søknadskvalitet og FoU-innhold i prosjektene. For å få en balansert vurdering av mobiliseringsarbeidet opp mot Horisont 2020,

sammenligner vi derfor både på FoU-investeringnivå og relativt gjennomslag på tvers av støtteordninger.

4.3.1 FoU-investeringer

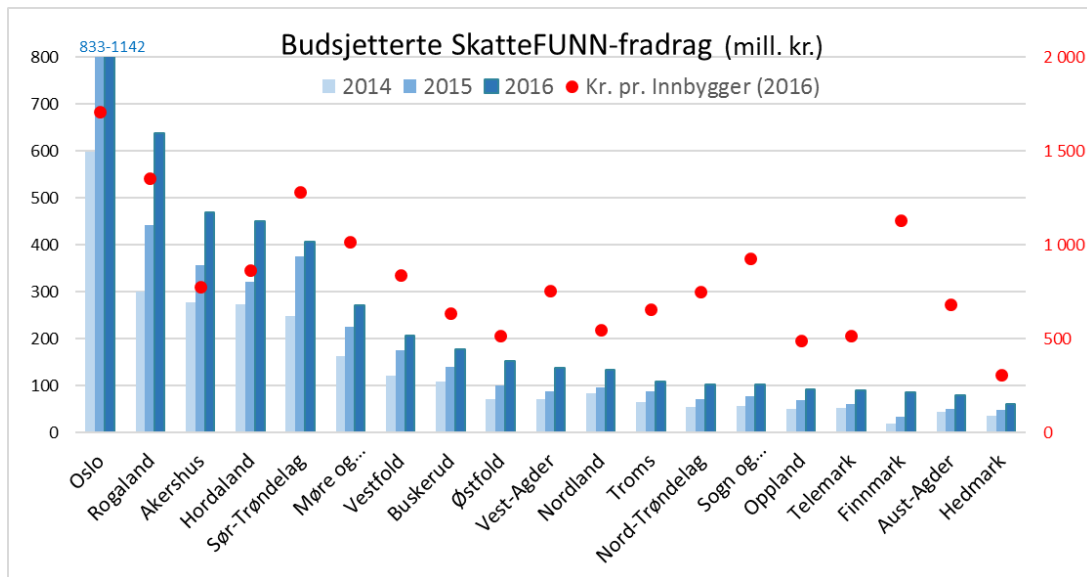
Grunnlaget for alle FoU-prosjekter er FoU-investeringer, og næringslivet i Nordland er lite forskningsintensivt. I 2015 var Nordland fylket med tredje lavest FoU-investering i næringslivet per innbygger og med femte lavest FoU-investering i næringslivet i absolutte tall. En svært liten andel er innkjøpt FoU, noe som tyder på begrenset samarbeid mellom næringsliv og FoU-sektor. Dette har trolig igjen å gjøre med at det tradisjonelt har vært få næringslivsorienterte FoU-institusjoner i fylket.



Figur 2: Samlede FoU-kostnader i næringslivet (Kilde: SSB)

4.3.2 Nasjonal FoU-støtte

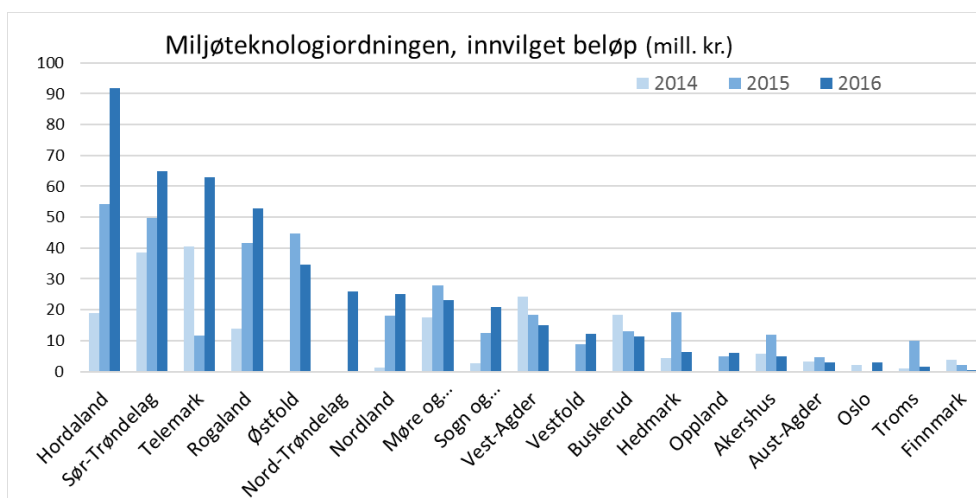
SkatteFUNN: Søknader om støtte til FoU begynner gjerne med SkatteFUNN. Til forskjell fra de andre støtteordningene, er SkatteFUNN en rettighet og en prosjekttype som de aller fleste som søker (mer enn 80 prosent) får godkjent. Første steg er å se på utnyttelsen av SkatteFUNN, som det første trinnet på virkemiddelpyramiden, og sammenligne mobilisering til SkatteFUNN med samlet nivå på FoU-investeringer.



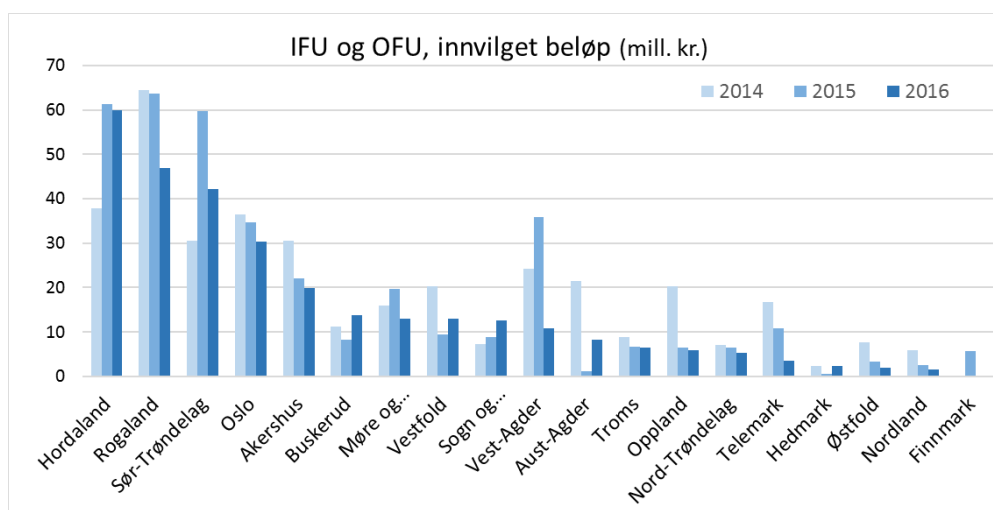
Figur 3: Budsjetterte SkatteFUNN-fradrag (Kilde: Prosjektbanken)

Figur 3 viser at i bruk av SkatteFUNN rangerer Nordland høyere enn på samlede FoU-investeringer og i antall SkatteFUNN-prosjekter hadde Nordland den fylkesvise nest største prosentvise økningen fra 2015 til 2016 med 31 prosent. Aktiviteten i SkatteFUNN kan forklares med god mobilisering og kompetanse på SkatteFUNN i fylket. Blant annet har den regionale representanten fra Forskningsrådet hatt en rekke serier med mobilisering rettet mot SkatteFUNN, og slike tiltak kan forklare kraftig økning for SkatteFUNN i Nordland hvert år siden 2013. I tillegg er SkatteFUNN, sammen med Miljøteknologiordningen hvor Nordland også har gjort det godt, rettet mot praktisk gjennomføring av innovasjonsprosjekter. Det kan passe næringer i fylket, som for eksempel fiskeoppdrett, godt.

Innovasjon Norge: Fra Innovasjon Norge ser vi på de to store ordningene for større prosjekter, Miljøteknologiordningen og IFU/OFU¹⁶. Her gjør Nordland det godt i Miljøteknologiordningen, men ikke tilsvarende bra i IFU/OFU-ordningen.



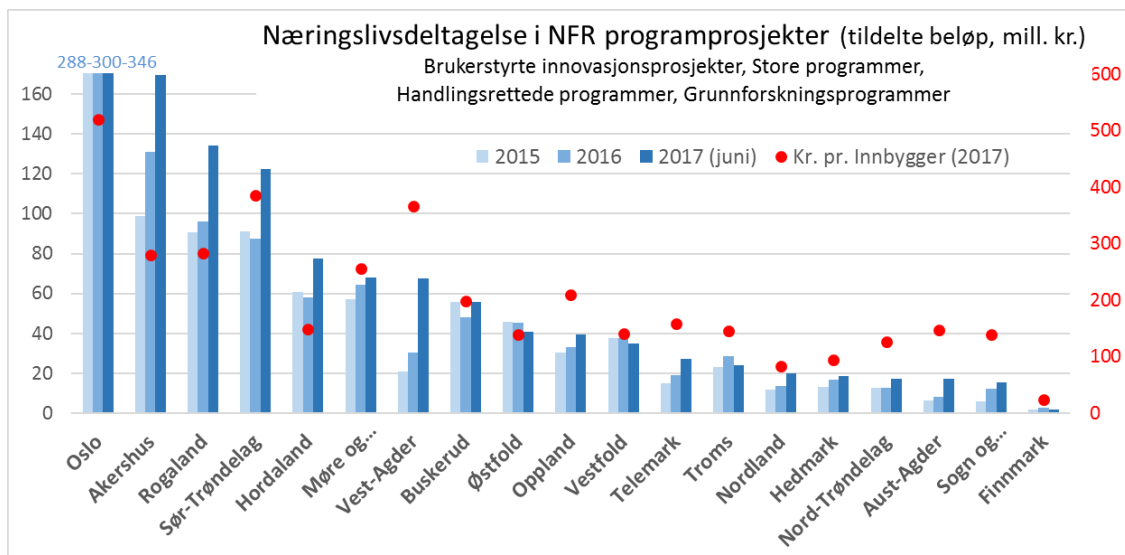
Figur 4: Fylkesvise innvilgede beløp i Miljøteknologiordningen (Kilde: Innovasjon Norge)



Figur 5: Fylkesvise innvilgede beløp samlet for IFU og OFU (Kilde: Innovasjon Norge)

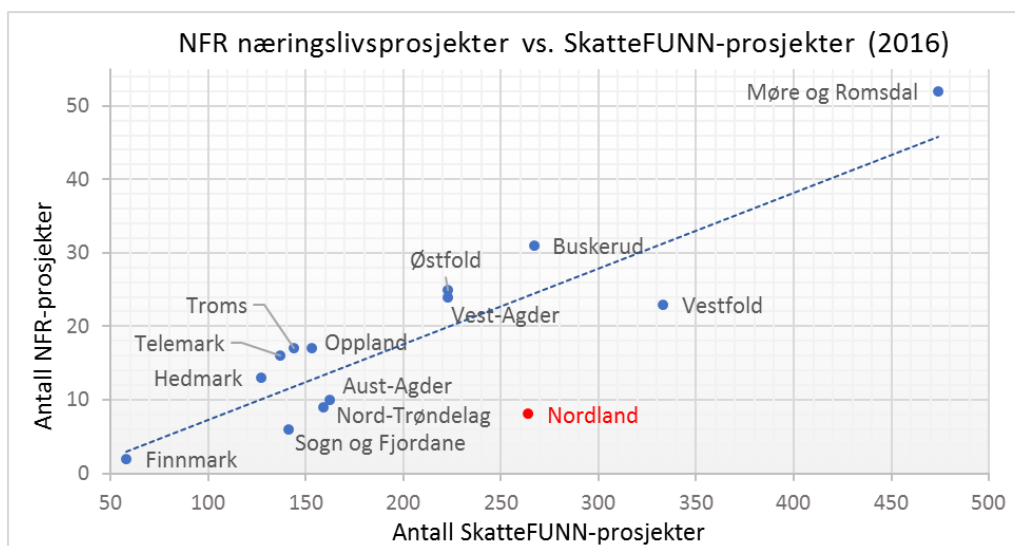
Forskningsrådet: Forskningsrådet har en rekke tematiske programmer innrettet mot næringslivet. Dette inkluderer programmer for blant annet oppdrett (HAVBRUK), maritim (MAROFF), olje og gass (PETROMAKS2 og DEMO2000) og det tematisk åpne BIA. Vi ser at i denne sammenheng faller Nordland på rankingen.

¹⁶ IFU, Industriell Forskning og Utviklingskontrakter. OFU, Offentlige Forsknings og Utviklingskontrakter. Innovasjon Norge har nå innført *Innovasjonskontrakter* (tilskudd til markedsnære løsninger) som felles betegnelse for det som tidligere het IFU og OFU.



Figur 6: Næringslivets bruk av Forskningsrådets programmer. (Kilde: Prosjektbanken)

Nordland ligger her på 14. plass blant landets fylker og er på linje med rangeringen på totale FoU-investeringer i fylket. Målt pr. innbygger er nivået lavt. Men trenden er positiv med flere nye prosjekter innvilget i 2017.



Figur 7: Forskningsråd programprosjekter i forhold til SkatteFUNN-prosjekter (Kilde: Prosjektbanken)

Figur 7 viser en sammenheng mellom aktivitetsnivået i SkatteFUNN og i andre programmer hos Forskningsrådet.

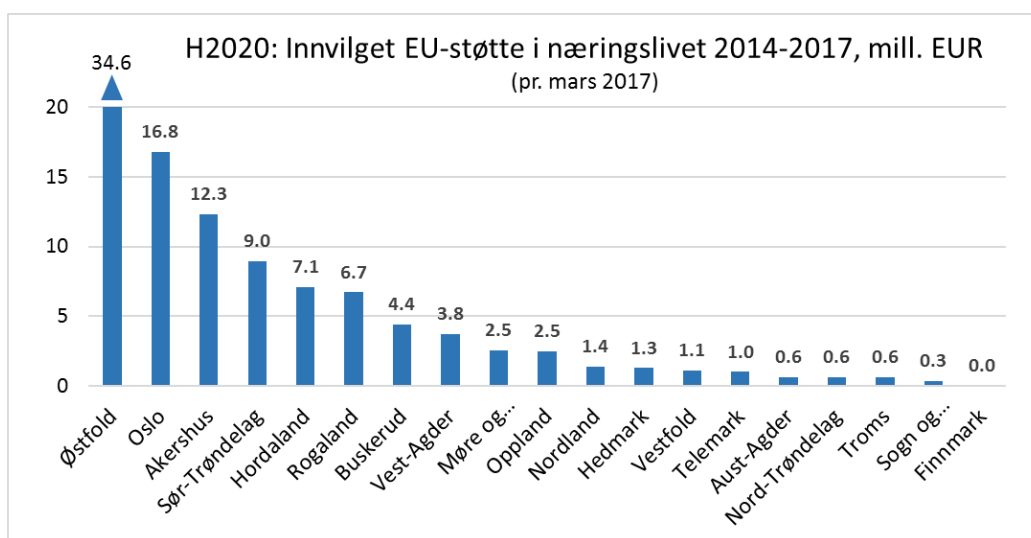
På nasjonalt nivå utgjør *antall* NFR næringslivsprosjekter ca. 9 prosent av *antall* SkatteFUNN-prosjekter. Fra fylke til fylke varierer dette mellom 6 og 12 prosent, bortsett fra i Finnmark, Sogn og Fjordane og Nordland, som ligger lavest med 3 prosent (8 prosjekter i NFR-programmer, 264 i SkatteFUNN i 2016).

Dette spriket, som også kan ses på som et udekket gap, i forhold til snittet på 9 prosent i andre fylker, indikerer at Nordland kan ha en del å hente ved å utvikle FoU-potensialet som

sannsynligvis ligger i de mange SkatteFUNN-prosjektene, med henblikk på økt innsats i nasjonale FoU-programmer og på litt sikt også i EU-programmer.

4.3.3 Europeisk FoU-støtte.

Figur 8 viser innvilget FoU-støtte for næringslivet i landets fylker. 8 fylker har mottatt mindre enn Nordland, mens 10 fylker har fått mer. Nordland gjør det altså vesentlig bedre enn hva nivået på samlede FoU-investeringer (jf. kap. 4.3.1) skulle tilsi, og bedre enn i rangeringen for Forskningsrådets store programmer. Merk samtidig at det er et betydelig potensial for å oppnå langt mer.



Figur 8: Resultater pr. fylke i signerte kontrakter for EU-støtte¹⁷ til norsk næringsliv (Kilde: Forskningsrådet)

Om en ser på Østfold, fylket som har hentet ut mest støtte, har de fått dobbelt så mye som neste fylke på listen, Oslo. Dette skyldes et fåtall store piloter, Innovation Action-type programmer, hvor mye av prosjektmidlene går til de bedriftene som bygger piloten. Størst av disse var en bevilgning til Borregaard i EXILVA-prosjektet, som alene var på 25 MEUR av de 34,6 MEUR til næringslivet i Østfold. Se ellers kapittel 8 om tilrådninger, der vi mener det er gode grunner til at Nordland også bør satse på prosjektypen Innovation Actions. Her ligger det ofte store budsjetter, og det er mulig å arbeide målrettet mot et fåtall store industriaktører.

4.3.4 Oppsummering

Når mobiliseringsarbeidet kalibreres mot samlet nivå på FoU-investeringer og gjennomslag i relaterte mobiliseringsarbeid, finner vi noe høyere deltagelse i Horisont 2020 enn det som var forventet. Ellers har Nordland relativt høy aktivitet innen SkatteFUNN og Miljøteknologiordningen. I de store nasjonale ordningene, som IPN og BIA i Forskningsrådet og IFU/OFU i Innovasjon Norge, er deltagelsen fra Nordland lav eller omtrent som forventet ut fra nivå på samlede FoU-investeringer.

¹⁷ Inkluderer ikke Eurostars.

Dagens lave investeringsnivå i FoU i Nordland tilsier at en ikke kan forvente betydelig deltagelse i de store FoU-programmene. Men samtidig er ikke dette til hinder for at latente muligheter, også i fylker med begrenset FoU-miljø og lav deltagelse i nasjonale ordninger, skal kunne oppnå betydelig gjennomslag i Horisont 2020. Dette fordrer imidlertid et særlig vellykket og målrettet mobiliseringsarbeid.

5. Kartlegging av prosessene

Oppdraget fra konkurransegrunnlaget lød: «Kartlegging og vurdering av prosesser som er satt i gang, nettverk som er utviklet og andre tiltak som bidrar til økt engasjement rundt internasjonalt samarbeid for næringslivet, forskning og innovasjon, og som vil kunne gi resultater i løpet av prosjektperioden eller på lengre sikt».

Vi ser her på tre typer prosesser, nettverk og tiltak. Det første er konkrete søknadsprosesser som er satt i gang, vi kaller dette direkte støtte til søknadsprosesser. Det andre er større prosesser satt i gang på regionalt nivå for å støtte søknadsprosesser, vi kaller dette indirekte støtte til søknadsprosesser. Det tredje er en kort introduksjon til en bredere diskusjon om sammenhengen mellom mobilisering til Horisont 2020 og bredere innovasjonspolitik.

5.1 Direkte støtte i søknadsprosesser

Horisont 2020 har en akseptrate som er så lav (15,7% i Norge, 21,7% i Nordland)¹⁸ at en må forvente at mange søknadsprosesser ikke ender opp i godkjente prosjekter. Det har blitt jobbet betydelig med prosesser som ennå ikke har endt opp som godkjente prosjekter. For å få mer informasjon om arbeidet til Næringslivets Horisont 2020-kontor, var det derfor nødvendig å gå gjennom også de prosessene som ikke endte opp i godkjente søknader.

Datagrunnlag: Her finnes ikke en fullstendig offentlig database med informasjon om alle innsendte søknader, slik det er for godkjente prosjekter som vi gikk gjennom i kapittel 4. Likevel har vi i evalueringen fått god oversikt over søknadsprosessene gjennom kombinasjoner av ulike datakilder og kvalitetssikring av disse. Det finnes en database som viser støtte til etablering av EU-prosjekter, en ordning som Forskningsrådet administrerer, som gir en god pekepinn. Det er svært høy akseptrate på denne ordningen, så mange av bedriftene som søker til Horisont 2020 benytter denne ordningen. Søknadene fra større FoU-institusjoner vises typisk ikke her da de istedenfor å søke på prosjektbasis, gjennom Forskningsrådet har egne rammebevilgninger for prosjektetablering. I Nordland dreier dette seg om rundt 20 søknadsprosesser, som i all hovedsak har vært uten bedriftsdeltagelse (unntak for smartby-initiativene under). Videre er det ikke alle prosjektsøknader som søker prosjektetableringsstøtte. I intervjuene, dukket det opp andre initiativer, og to større initiativ som vi kartla, har fått egne kapitler: Smartby-initiativ i Bodø og Mo.

Gjennom tilgang på totalt antall søknader sendt (uten navn på søkere) fikk vi også anledning til å gjøre et overslag over hvor langt unna vi var fra å ha oversikt over alle søknadsprosessene. Samlet sett var det fra 2014 frem til mars 2017 sendt inn 46 søknader fra Nordland til Horisont 2020¹⁹. Dette inkluderer alle søkere, inkludert FoU-institusjoner. En søknad som sendes inn flere ganger, noe som er vanlig i særlig SMB-instrumentet, telles flere ganger. Det totale antall søknader vi har oversikt over gjennom alle kildene ovenfor, er ikke langt fra 46, og det bekrefter at vi har fanget opp de aller fleste søknadsprosessene.

¹⁸ Gjelder perioden 2014 til mars 2017. Data fra eCordas H2020 Søknadsdatabase (Kommisjonen).

¹⁹ eCordas H2020 Søknadsdatabase (Kommisjonen).

5.1.1 Prosesser direkte finansiert av prosjektetableringsstøtte (PES)

I Forskningsrådets database Prosjektbanken er det offentlig tilgjengelig informasjon om hvilke selskaper som gjennom ordningen med prosjektetableringsstøtte mottar finansiering for å utvikle enkeltsøknader til Horisont 2020.

Selskap	Kommune	Antall søknadsløp	Mottatt kNOK
Biovivo Technologies AS	Bodø	1	60 kNOK
Hafenstrom AS	Vågan	3	220 kNOK
Hovedredningssentralen Nord-Norge	Bodø	2	161 kNOK
Mektron AS	Saltdal	3	110 kNOK
Melbu Systems AS	Hadsel	1	150 kNOK
Nordic Blue Crude AS	Narvik	1	120 kNOK
TAG Sensors AS	Rana	1	150 kNOK
Samlet		12	971 kNOK

Biovivo Technologies: Selskapet utvikler fiskehelseteknologi rettet mot oppdrettsnæringen. De ble kjent med Horisont 2020 gjennom en tysk legemiddel-SMB han har kjent i langt tid. Høsten 2016 satte de seg sammen og fant en Horisont 2020-utlysning (RIA) som passet godt, og i løpet av 3 måneder fikk de konsortium på plass (Tyskland, UK, Spania) og leverte fase 1-søknad i februar 2017. God evaluering på kriteriet excellence, men ikke så bra på impact, og de gikk ikke videre til RIA fase 2. Vurderte da å søke SMB-instrumentet fase 2 med bistand fra tysk og britisk konsortiumpartner, begge med erfaring fra Horisont 2020-søknader, men dette ble skrinlagt da prosjektet ikke passet utlysningen. Deler av det planlagte RIA-prosjektet blir nå isteden forsøkt finansiert av Regionale forskningsfond eller FHF. Biovivo kjente til NHO Nordlands Horisont 2020-støtte, tok kontakt dit og fikk kjennskap til muligheten med PES og søknad om PES-midler ble sendt til Forskningsrådet.

Hafenstrom: Innvilget søknad. Se beskrivelse kapittel 4.

Hovedredningssentralen Nord-Norge ble kjent med prosjektmulighetene i Horisont 2020 gjennom et møte med Nord universitet og med NHO Nordlands EU-rådgiver. Horisont 2020-støtteapparat bidro til at de søkte og ble tildelt midler fra Nordland fylkeskommune til å promotere forslaget om et Horisont 2020-prosjekt for potensielle partnere samt hovedredningssentralens arktiske nettverk innen samfunnsberedskap. Det samarbeides nå tett med Nord universitet og med utenlandske H2020-søknadskonsulenter for å søke prosjekt av type CSA (Coordination and Support Action). Gjennom Nord universitet har de også fått god dialog med Norges forskningsråds medarbeidere i Brussel.

Mektron: Mektron AS ble etablert i Drammen i 2010 og utvikler robotbaserte løsninger innen velferdsteknologi. I 2016 ble Mektron kjøpt av helsehjelpemiddelselskapet Hepro på Rognan og fikk da forretningsmessig postadresse i Nordland. Mektrons utviklingsaktiviteter foregår på Østlandet, mye knyttet til Oslo Medtech som er sentral støttespiller rundt Horisont 2020-muligheter.

Melbu Systems: Innvilget søknad. Se beskrivelse kapittel 4.

Nordic Blue Crude: Bedriften har virksomhet i Grenland (Herøya) og i Oslo og har hovedkontoradresse og regnskap i Narvik. De utvikler teknologi for å produsere syntetisk biodrivstoff basert på CO₂ fra prosessindustrien, i første omgang i Grenland. De har også kontakt med Alcoa i Mosjøen med tanke på å etablere produksjon der når konseptet er ferdig utviklet. Selskapet har sendt to søknader til Horisont 2020: Fast Track to Innovation Pilot-01-2016 og SMB-instrumentet fase 1. Den første ble ført i pennen av konsulent i Trondheim som også tipset dem om fast-track-muligheten. Søknaden til SMB-instrumentet ble utformet av Inspiralia (Spania) etter råd fra Oslo International Hub (OIH), og oppnådde Seal of Excellence. Skal nå søke fase 2, også da med Inspiralia som søknadsskriver. Nordic Blue Crude har underveis kommet i god dialog med Forskningsrådet og FoU-støttemiljø i Oslo (OIH).

TAG Sensors: Innvilget søknad. Se beskrivelse kapittel 4.

Oppsummering: Næringslivets Horisont 2020-kontor var med på å starte søknadsprosessen sammen med Hovedredningsentralen Nord-Norge. I tillegg støttet de Biovio i løpet av søknadsprosessen. Flere av de andre har hatt kontakt med andre typer mobiliseringsarbeid.

5.1.2 Søknadsprosesser på FoU-instituttene

De større FoU-institusjonene har egne rammebevilgninger for prosjektetableringsstøtte. Vi har hatt intervjuer med tre FoU-institusjoner for å kartlegge disse: Nord universitet, Nordlandsforskning og SINTEF Helgeland. Ved Nord universitet og Nordlandsforskning har det til sammen vært rundt 20 søknadsprosesser. Flere av disse er ennå til behandling eller under utvikling, da disse institusjonene i 2017 har vært langt mer aktive enn tidligere. Aktiviteten gjelder i all hovedsak søknadstypene RIA (Research and Innovation Action) og CSA (Coordination and Support Action). Det er liten eller ingen grad av næringsdeltagelse som konsortiumpartner, selv om næringslivet ofte er med som case-studier. SINTEF Helgeland, som nettopp startet opp, har ennå ikke søkt, men de planlegger søknadsaktiviteter sammen med industrien fra 2018. Norut har søkt og fått ett prosjekt, og har kanskje også hatt flere søknadsprosesser. (Vi snakket kort med Norut, men kom ikke i kontakt med rett person).

Vi går ikke videre inn på søknadene fra FoU-institusjoner og offentlige institusjoner som er uten bedriftsdeltagelse, da evalueringen i hovedsak fokuserer på å studere mobilisering rettet mot næringslivet. Imidlertid går vi i detalj på to større regionale initiativ som Næringslivets Horisont 2020-kontor har jobbet betydelig med, der det delvis også har vært næringslivsdeltagelse. Dette er smartbysatsingene i Bodø og Mo, som har fått egne kapitler.

5.1.3 Smartbysatsing og ny flyplass i Bodø

En aktivitet som flere oppgir har utspring i Næringslivets Horisont 2020-kontor, er smartbysatsingen i Bodø og, i forlengelsen av dette, Ny by - ny flyplass. Det startet med at Næringslivets Horisont 2020-kontor møtte Bodø kommune og informerte om EUs utlysninger på smarte byer. Dette førte til delegasjonstur til relatert arrangement i Brussel, der deltagerne fra Bodø fikk en rekke nye kontakter som igjen resulterte i forespørsler om å bli med på prosjektsøknader. Det ble sendt inn en søknad til programmet JPI Urban, ledet av en

nederlandsk koordinator. Selv om den ikke fikk tilslag, rapporteres det at å ha blitt del av europeiske nettverk, kan ha hjulpet Bodø med å få gjennomslag nasjonalt, blant annet med beslutningen om bygging av ny flyplass i Bodø. I tillegg har det vekket interesse hos lokale IT-bedrifter som her ser muligheter til å utvikle nye konsepter i samarbeid med kommunen.

Bodø kommune arbeider nå sammen med SINTEF, vegvesenet og partnere i Tyskland, UK og Estland med fase 2-søknad til ART-07 (Innovation Action for demo av førerløse kjøretøy), som skal sendes inn i september 2017. Samtidig har Bodø kommet med i flere prosjekter utenfor Horisont 2020, blant annet ZEN Research Centre for Zero Emission Neighbourhoods. Dette er ledet av NTNU og SINTEF, og er et av Norges største FoU-prosjekter. Det er støttet av det prestisjetunge programmet FME (Forskningssentre for Miljøvennlig Energi) i Forskningsrådet. Videre deltar kommunen i Interreg-prosjektet E-lighthouse sammen med Nord universitet.

5.1.4 Smartby og annen satsing i Mo i Rana

Inspirert av både arbeidet i Bodø og Næringslivets Horisont 2020-kontor, har også Mo startet en smartbysatsing. Dette arbeidet blir ledet av Mo Industripark på vegne av de industrielle aktørene, sammen med Rana kommune. Herfra ble det i mars 2017 sendt en stor søknad til Horisont 2020 SCC-02 fase 1 med SINTEF/NTNU som partnere. Koblingen til FoU-miljøet kom gjennom informantens tidligere kontakt med professoren som ledet søknadsarbeidet, og Mo ble spurt om å være med. Men samtidig var det lett å si ja til dette når industriparken allerede gjennom arbeidet med Næringslivets Horisont 2020-kontor hadde begynt å se på temaet smartby. Selv om denne fase 1-søknaden fikk avslag i mai, arbeides det nå videre for å utvikle muligheter med smartby.

SINTEF har lang erfaring med å få gjennom kombinerte FoU/industriprosjekter i andre deler av landet. Ikke minst gjelder det på Raufoss, men også med Eyde-klyngen²⁰ som sammen med SINTEF har flere godkjente prosjekter på prosessindustri. Industrien på Mo er i tett dialog med Eyde-klyngen, det er nyopprettet SINTEF-kontor på Mo, ingeniørutdanning er åpnet på Mo, og fylkets satsing i FORREGION er innrettet med Mo-basert kompetansemegler som er dedikert til industrien i Rana. Samlet sett, og i kombinasjon med god kunnskap også om Horisont 2020, er det dermed de siste par årene lagt et helt nytt grunnlag for FoU-basert utvikling av industrien.

5.2 Indirekte støtte til søknadsprosesser

5.2.1 Prosjektutviklingskurs ved Nord universitet

Et av resultatene som tilskrives Næringslivets Horisont 2020-kontor i Nordland, er et kurs ved Nord universitet som gir 10 studiepoeng. Sammen med Forskningsrådets representant i Nordland, var Næringslivets Horisont 2020-kontor en viktig pådriver for at kurset ble initiert. Bakgrunnen var et klart behov for generell kompetanseheving på Horisont 2020 i Nordland, både innen klyngestrukturene og andre miljø. Kurset har mer enn 30 elever, som inkluderer

²⁰ I utgangspunktet en klynge for prosessindustrien på Sørlandet, men som også har et nasjonalt ansvar som deltager i Horisont 2020-partnerskapet SPIRE.

mange av de mest relevante søkermiljøene i Nordland, inkludert flere av klyngene. I kurset bygger deltagerne opp skisser til Horisont 2020-søknader, og flere utvikler gjennom kurset søknader som faktisk skal sendes inn. Det er dermed på gang flere søknadsprosesser med utspring i dette kurset. Andøya Space Center, som har to ansatte på kurset, rapporterer at det har bidratt til at en gruppe hos dem jobber målrettet med utlysninger i Horisont 2020. Det er liten tvil om at dette kompetansehevende tiltaket over tid vil ha en betydelig effekt på antall godkjente Horisont 2020 prosjekter i Nordland.

5.2.2 Økt kunnskap og bevissthet blant regionale innovasjonsaktører

Næringslivets Horisont 2020-kontor har profilert seg godt rundt de regionale innovasjonsaktørene i Nordland. Næringsparker og klynger er blant de som Næringslivets Horisont 2020-kontor har kontakt med, både gjennom universitetskurset beskrevet ovenfor og gjennom andre kanaler. Disse har igjen et bredt bedriftsnettverk, så vi antar at denne typen indirekte effekt av økt bevissthet om Horisont 2020, har eller vil få effekt på økt prosjekttilgang. For eksempel ble TAG Sensors tipset om mulighetene i SMB-instrumentet av en næringspark, og denne har igjen kontakt med Næringslivets Horisont 2020-kontor.

5.3 Nasjonale føringer og regionale innovasjonsprosesser

Støtte til økt deltagelse i Horisont 2020 vurderes av Nordland fylkeskommune som del av større regionale innovasjonsprosesser, dels bygget på føringer fra nasjonalt nivå, med mål om å skape et mer internasjonalt næringsliv.

Nasjonale føringer: Beslutningen om å delta i Horisont 2020 er tatt på nasjonalt nivå. Norge betaler inn en høy medlemskontingent og det er forventning om at dette skal gi utbytte i form av prosjekter, innovasjon og forskning. For å stimulere til økt deltagelse i programmet, er det satt i gang en rekke tiltak som også påvirker regionalt nivå. De større FoU-institusjonene i Nordland blir styrt inn mot å arbeide med Horisont 2020, det samme gjelder til dels andre innovasjonsaktører. Disse føringene er en blanding av overordnede strategier²¹, økonomiske incentiver og også uformell kontakt. Gjennom intervjuene fikk vi innblikk i hvor viktig disse føringene var for aktørene. En større institusjonell aktør hadde kalkulert effekten av en krone fra Horisont 2020 til å være tre ganger større i form av økt annen offentlig støtte til institusjonen, knyttet opp til deres gjennomslag i Horisont 2020. De vil langt heller ha en krone fra Horisont 2020 enn en krone fra et regionalt program. Det er villighet i fylket til å mobilisere betydelig til Horisont 2020 selv om det viser seg at samlet inntjening i form av prosjektstøtte, relativt sett er lavere enn for andre program. Mobiliseringen er dels basert på overordnede regionale og nasjonale prosesser som ikke så lett kan endres, og som må settes i sammenheng med mobiliseringstiltaket. Mest sannsynlig vil de store institusjonelle aktørene i Nordland arbeide med Horisont 2020 selv om det isolert sett kanskje ikke viser god avkastning.

²¹ Strategi for forsknings- og innovasjonssamarbeidet med EU. Horisont 2020 og ERA. Kunnskapsdepartementet 05/2014.

Mål om triple helix-samarbeid: Om en stipulerer at FoU-institusjoner i Nordland i alle tilfeller må arbeide med Horisont 2020, og en samtidig ønsker samarbeid mellom FoU-institusjoner og næringsliv, er det et argument for fortsatt satsing mot Horisont 2020, også for næringslivet. For prosjektypene med de største budsjettene i Horisont 2020, de store samarbeidsprosjektene²², ligger det krav om denne typen samarbeid. Som et minimum forventes det at FoU-institusjoner og industri er med, og i tillegg er ofte ulike typer offentlige aktører med. Det er altså muligheter for å bruke Horisont 2020 som et instrument for regionalt samarbeid og innovasjon. I flere av søknadsprosessene som Næringslivets Horisont 2020-kontor har jobbet med, ser vi at dette har vært et sentralt mål. Særlig gjelder dette smartbysatsingene i Mo og Bodø. Her er FoU-institusjoner, næringsliv og kommuner involvert i å tenke ut fremtidige løsninger. Respondenter hevder også at det å arbeide med planlegging og samarbeid om denne typen samarbeidsprosjekter, har skapt bedre samarbeid på tvers av triple helix.

Mål om internasjonalt samarbeid: En hensikt for Nordland fylkeskommune med støtte til Horisont 2020-mobilisering, er å bidra til et mer internasjonalt næringsliv. Prosjektypen med størst budsjetter i Horisont 2020, samarbeidsprosjektene, oppmuntrer til slikt internasjonalt samarbeid. Det skal være samarbeid med partnere fra minst to andre land, oftest er det flere. I prosjektene skal en altså utveksle erfaringer og koble seg på spisskompetanse fra andre land. Verdien av slikt samarbeid kan ha potensial ut over den direkte kronestørrelsen i prosjektet. Et av selskapene som deltar i slike samarbeidsprosjekter, Norwegian Crystals, rapporterer stor potensiell nytte av de internasjonale prosjektene de deltar i. Norwegian Crystals, som overtok anlegget etter den avviklede REC-fabrikken i Glomfjord, utvikler krystaller til solceller og er involvert i to store europeiske prosjekter sammen med ledende FoU-miljø på solcelle-energi. De rapporterer at de både får fulgt med i forskningsfronten og får testet sine produkter av kompetente miljøer. Samtidig var det ennå tidlig i prosjektperioden, og selv om det så lovende ut, ville de gjerne vente med å konkludere med hvor verdifullt det var. En respondent (kommune) oppga at selv om prosjektet ikke ble finansiert og fikk oppstart, hadde de som følge av søknadsprosesser kommet i kontakt med nye internasjonale aktører og næringsliv. Verdien av slike søknadsprosesser med henblikk på internasjonalt samarbeid, er det imidlertid delte oppfatninger om. Næringslivet i Nordland har per i dag få Horisont 2020-prosjekter der næringsliv samarbeider med internasjonale partnere, og den bedriften som har det største prosjektet, gjennomfører dette uten partnere (som del av SMB-instrumentet). For å nå målsettingen om internasjonal erfaringsutveksling, er det viktig å være oppmerksom på at dette ikke i like stor grad oppnås gjennom alle søknadstypene. Dette poenget er tatt opp i tilrådingene, i kapittel 8.

²² Med Samarbeidsprosjekter menes her «Collaborative projects» av typen Innovation Actions (IA), Research and Innovation Actions (RIA) og Coordination and Support Actions (CSA). De to første (IA og RIA) får det meste av bevilgningene gjennom Horisont 2020.

6. Bidrag til læring og utvikling

Oppdraget fra konkurransegrunnlaget lød: «*Hvordan prosjektet bidrar til læring og utvikling hos målgruppen til prosjektet og hos relevante samarbeidspartnere*».

Å arbeide med mobilisering til Horisont 2020 kan gi en lærings- og utviklingseffekt som er relevant for andre typer oppgaver. Med læring og utvikling tenker vi her på prosesser som å bygge nettverk eller å bygge kompetanse på prosjektutvikling. Som del av intervjuguiden hadde vi med spørsmål relatert til dette, og vi trekker det her sammen med en analyse der vi diskuterer tre slike lærings- og utviklingseffekter: Det første er å se på læringsprosesser som kan knyttes til arbeidet med Horisont 2020-søknader. Det andre å se på hvordan regionale, nasjonale og europeiske søknadstyper bygger på hverandre og hvordan sammenhenger mellom disse kan brukes i utviklingsprosesser. Den tredje ser på hvordan Næringslivets Horisont 2020-kontor har bidratt til en generell satsing mot Horisont 2020 blant sentrale aktører, som trolig vil føre til flere prosjekter med tiden.

6.1 Søknadsprosessen som læringsprosess

Søknad som byutviklingsstrategi: Det er gjennom Europeisk samarbeid lagt mye innsats i det som benevnes teknologiplattformen (ETP - European Technology Platforms) og andre policy-organer som skal identifisere aktuelle utfordringer for årene som kommer. Dette er oppgaver som ikke i samme grad utføres på regionalt nivå. Intervjuguiden hadde ikke direkte spørsmål om relevansen av slikt arbeid, men vi fikk indirekte fanget opp at respondenter syntes det var nyttig med informasjon om disse satsingsområdene. Det beste eksempelet var at prosjektlederen for Næringslivets Horisont 2020-kontor hadde presentert utlysninger knyttet til Horisont 2020s smartbysatsing. Dette førte til at først Bodø og deretter Mo i Rana startet aktiviteter inn mot smartby. Dette arbeidet ble delvis frakoblet et løp direkte mot Horisont 2020, men opplevdes fortsatt som relevant. Selv om en i første omgang ikke skulle ende opp med innvilgede Horisont 2020-prosjekter, kan kunnskapsoverføring og nye initiativer slik oppstå fra arbeid med Horisont 2020-utlysninger som er formulert med tanke på å løse samfunns- eller teknologiutfordringer.

Søknad som forretningsplan: Et neste funn er knyttet til SMB-instrumentet. Søknadsskjemaet til SMB-instrumentet er intendert å gjenspeile en forretningsplan. Mange unge bedrifter utvikler forretningsplaner, også uavhengig av søknadsprosesser. Det var ikke mange bedrifter som hadde søkt SMB-instrumentet, men særlig én søker var svært forøyd og mente SMB-instrumentet ga en god mal for forretningsplan. Gjennom arbeidet med denne, fikk de fremskaffet og strukturert informasjon om en rekke sider ved selskapet. Da samme respondent senere skulle i dialog med profesjonelle finansieringsmiljø, fikk de svært god tilbakemelding på dette bakgrunns materialet, som de da allerede hadde utarbeidet i forbindelse med Horisont 2020.

Opplæring i prosjektutvikling: Forberedelser til og skriving av en Horisont 2020-søknad, kan komme til nytte og gjenbrukes om bedriften heller vil søke til et program i Forskningsrådet eller Regionale forskningsfond. Hvordan en utvikler en forskningssøknad vil ha mange

likhetstrekk på tvers av programmene. En informant mente også at «under jakten på gode Horisont 2020-prosjekter, kunne det gjerne dukke opp muligheter for andre programmer».

Uenighet om læringsverdi: Ikke alle aspekter ved søknadsprosessene mot Horisont 2020 opplevdes like relevant av alle aktørene. En søker hadde brukt en uke på å klare å sende inn søknadsskjemaet²³. En annen respondent mente at bedrifter kviet seg til å søke, og til og med til å være med i prosjekter andre skrev, som følge av den administrative byrden. En annen søker mente at det var lite å lære av søknadsprosessene, og at en i stor grad brukte det en allerede hadde.

Oppsummering: Selv om store deler av søknadsprosessene i seg selv nok ikke har umiddelbar verdi, er det som nevnt over, flere eksempler på at selskaper fant deler av dem nyttige. Tid brukt på søknadsprosesser er dermed ikke nødvendigvis kun å anse som en utgift.

6.2 Søknadsprosesser som utviklingsprosess med trappetrinn

Søknader som trappetrinn: Som vi så i kapittel 4.3, utgjør størrelse og antall prosjekter en pyramide. Det er mange prosjekter med SkatteFUNN, så et mindre antall innen ulike andre nasjonale ordninger, og deretter få prosjekter finansiert av de europeiske ordningene. Akseptratene gjenspeiler dette, hvor en nederst har SkatteFUNN med mer enn 80 prosent aksept, og SMB-instrumentet nær toppen med 3-4 prosent akseptrate i fase 2. Flere respondenter påpekte at søknader fulgte et trappetrinnsystem, og brukte denne forståelsen i arbeidet.

Retning i trappen: Siden kompleksiteten øker når en kommer lenger opp i trappetrinnene, er det naturlig å tenke seg at en begynner med enklere ordninger for så å gå på de europeiske. De aller fleste bedriftene som har mottatt støtte i EU, følger dette mønsteret hvor de har lang erfaring fra regionalt eller nasjonalt støtteapparat. For mobiliseringsarbeidet i Næringslivets Horisont 2020-kontor er det imidlertid snarere eksempler andre veien, at en begynner med å forsøke å søke EU, for så å gå til regionale og nasjonale ordninger. Et eksempel er smartbysøknaden i Mo, der Nordland fylkeskommune ga finansiering til et forprosjekt. Et annet eksempel er smartbysatsingen i Bodø, som ennå ikke har kommet inn i EU-programmer, men som har generert et Interreg-prosjekt og i tillegg har blitt hektet på et stort nasjonalt program for smartby, ZEN. Prosjektledelsen i Næringslivets Horisont 2020-kontor var involvert i begge, og en kan tenke seg at noen av disse satsingene med tiden også kan bli til EU-prosjekter. Et tredje eksempel er Biovivo som etter å ha fått avslag på fase 2-søknad til en RIA-utlysning i Horisont 2020, gjenbruker store deler av det samme prosjektforslaget til isteden å søke Regionale forskningsfond eller Fiskeri- og havbruksnæringsens forskningsfond. Det er ikke nødvendigvis galt at en går ned, så vel som opp, trappetrinnene. Imidlertid bør en passe på så en ikke forsøker seg på for ambisiøse ordninger til å begynne med. Relatert til dette poenget, se også tilrådninger om strategi for FoU-satsing i kapittel 8.

²³ Dette er en kjent problemstilling for søkere til Horisont 2020. Ikke alle nettlelere fungerer, og en må finne frem i mange ulike typer brukergrensesnitt som alle må være riktig utfylt for at søknaden skal kunne sendes.

6.3 Søknadsprosessen som internasjonal nettverksbygging

Internasjonalisering, godkjente prosjekter: En viktig hensikt med Nordland fylkeskommunes støtte til Næringslivets Horisont 2020-kontor, er at det skal bidra til internasjonale nettverk. Tallmaterialet vårt basert på godkjente prosjekter er begrenset da det ennå ikke forelå mange leverte søknader, og en betydelig andel av disse igjen gjaldt søknadstyper der en typisk søkte som eneste partner²⁴. En søker som var med i et stort samarbeidsprosjekt, Norwegian Crystals, var imidlertid svært optimistisk. De så dette som en mulighet til å få koblet seg på ledende kompetanse på ny utvikling av solceller.

Internasjonalisering, søknadsprosesser: Også i tilfeller der søknaden ennå ikke er godkjent, mente deler av respondentgruppen at det hadde ført til internasjonal nettverksbygging. Et betydelig nettverk synes å ha oppstått i kjølvannet av Bodøs tidlige sonderinger om smartby-søknad. Byen, og ikke minst prosjektutviklings- og leveransepotensialet som ligger i Ny by - ny flyplass-konseptet, er attraktivt for mange, også i utlandet. Søknaden som Hovedrednings-sentralen Nord-Norge arbeider med, er av type Coordination and Support Action, som i seg selv innebærer samarbeid med andre aktører. For prosjektet tar Hovedrednings-sentralen utgangspunkt i eksisterende nordatlantisk nettverk, men sannsynligheten er stor for at nye kontakter vil komme til. Men der var også uenighet om graden av ny nettverksbygging. En respondent som hadde søkt uten å få gjennomslag, mente at i deres arbeid, var det deres eksisterende nettverk som ble brakt inn i søknadsprosessen, og at dette nettverket hadde blitt utviklet gjennom andre aktiviteter. Det gir et langt mer begrenset internasjonalt nettverk å kun delta i en søknadsprosess, i forhold til å arbeide sammen med internasjonale partnere over tid i et prosjekt.

Internasjonalisering, organisasjonsstørrelse: Argumentet om at deltagelse i søknadsprosesser mot Horisont 2020 ga positive ikke-økonomiske effekter som ny kunnskap, erfaringsutveksling og bedre profilering, synes å henge sammen med type og størrelse på organisasjonene. Store organisasjoner var mer opptatt av muligheter for internasjonalisering og profilbygging enn mindre bedrifter. En stor kommune var fornøyd med prosessen fordi de lærte og fikk profilert seg. Bedrifter argumenterte annerledes for sin deltagelse. Her var det et større fokus på prosjektfinansieringen de kunne få enn på verdien av flere internasjonale kontakter og profil. Dette henger naturlig sammen med at prosjektfinansieringen kunne være helt avgjørende for om prosjektet som bedriften var bygget opp rundt, ble gjennomført eller ikke, og uten et prosjekt var profil og kontakter mindre viktig. Samtidig er bedrifter positive til internasjonalisering når det kan gi prosjektdeltagelse som hjelper dem i utvikling av selskapet, som tilfellet med Norwegian Crystals.

6.4 Styrking av søknadsmiljø i regionen

Flere aktører i Nordland har de siste årene etablert satsinger mot Horisont 2020. Næringslivets Horisont 2020-kontor Nordland har vært med på å etablere og styrke disse, både gjennom direkte kontakt med de potensielle søkerne, og gjennom å ta initiativ til et universitetskurs for kompetanseheving arrangert av Nord universitet. En slik spisset kompetanse hos sentrale

²⁴ Gjelder søknadstypene SMB-instrumentet og ERC (European Research Council).

potensielle søkere vil være viktig for gjennomslag i Horisont 2020 på sikt. Søkmiljøene rundt smartbysatsingene i Bodø og Mo, og samarbeidet de har satt opp med NTNU og SINTEF, er gode eksempler på et slikt arbeid. Et annet er Andøya Space Center, som allerede deltar i godkjente prosjekter og som har to ansatte på universitetskurset initiert av Næringslivets Horisont 2020-kontor. Disse prosessene er beskrevet i kapittel 4 om resultater (Andøya) og kapittel 5 om pågående prosesser (Bodø og Mo).

7. Prosjektledelse og organisering

Oppdraget fra konkurransegrunnlaget lød: «*Vurdering av prosjektledelse og organisering av prosjektet*».

Hvordan prosjektledelsen er, har svært stor påvirkning på tiltaket. Vi starter med å analysere arbeidsprosessene i tiltaket med hjelp av modellen i steg 2, og da utelukkende med formål å få frem søknader med høyt akseptpotensial. Deretter går vi inn på en særegenhet i Nordland, der arbeidet er organisert gjennom NHO Nordland. I tillegg kommenterer vi organiseringen på tvers av virkemiddelapparatet.

7.1 Arbeidsprosessene

Modellen for mobiliseringsarbeidet i kapittel 2 har fem steg. I hvert av disse er det ulike arbeidsprosesser der ulike aktører kan ta hovedansvaret for å løse kompleksiteten som ligger i søknadsprosessen. Vi ser her på hvordan Næringslivets Horisont 2020-kontor har arbeidet.

Steg 1. Identifisere prosjekt: Prosjektleder har her kombinert flere arbeidsprosesser. Det anslås at 150 bedrifter har blitt informert om søknadsmulighetene i Horisont 2020. I betydelig grad er dette gjort ved brede initiativ, som å delta på turneer til medlemsbedriftene i NHO og større møter. Når en ikke gjør en utvelgelse på forhånd, eller en svært begrenset utvelgelse, så vil vi se på det som kategorien til venstre i modellen presentert i kapittel 2. Samtidig er det gjort et strategisk arbeid med å finne frem til utlysninger passende til særlig aktuelle bedrifter, som har blitt kontaktet direkte. Dette har blitt gjort i samarbeid med det andre mobiliseringsnettverket som NHO Nordland leder, Nordland 2020. I tillegg har prosjektlederen hatt et samarbeid med EU-rådgiveren på Nord universitet. Hun har også arbeidet alene opp mot bedrifter for å informere om utlysninger. Det er vanskelig å vekte disse ulike kanalene, men arbeidet har altså beveget seg over alle de tre kategoriene i steg 1 av modellen. Samtidig har det kommet få søknadsprosesser ut av de 150 bedriftene en har startet med, som vist i kapittel 5. Det kan tyde på at en enten har gått for bredt ut, eller ikke i tilstrekkelig grad har vært målrettet mot bedrifter med særlig gode muligheter.

Steg 2. Identifisere utlysninger: Der prosjektleder har arbeidet målrettet mot særlig aktuelle søkere, har de også i flere tilfeller funnet utlysninger som passer. Dette arbeidet har også blitt gjort i samarbeid med nettverket Nordland 2020. Flere oppgir at de har fått god hjelp av støtteapparatet i Nordland til å finne frem til riktig utlysning. Samtidig utgjør denne typen prosesser en liten andel av den totale innsatsen som er mobilisert. Det virker som det har vært et skifte i tilnærmingen, og at en i den siste tiden har snevret inn og i større grad møtt de mest aktuelle aktørene med håndplukkede, relevante utlysninger, altså beveget seg mot høyre i modellen i kapittel 2.

Steg 3. Bygge konsortium: I de søknadsprosessene som er ledet fra norsk FoU-institusjon, virker det som at det er FoU-institusjonen som har hatt med partnere inn i prosjektet. Vi anser dette å ligge til venstre i modellen der søker selv tar ansvar for konsortiet. Samtidig har nettverket arbeidet for å koble søkere til prosjekter gjennom matchmaking-events. Dette har

ført til minst en innsendt søknad, som riktignok ikke ble godkjent. I dette tilfellet var det de utenlandske partnerne som bygget konsortiet, og inviterte med en norsk kommune. Det var også en regional søker som deltok på matchmaking-eventet, så vi plasserer også dette til venstre i modellen.

Merk at mange som arbeider med mobilisering, mener det er gode grunner for at søker selv skal ta oppgaven med å etablere konsortiet, basert på eksisterende nettverk. Det er ikke kritikk av nettverket at det ikke har arbeidet mer med å finne partnere for søkere. Vi oppfordrer samtidig til å være forsiktig med å bruke matchmaking-events til å finne hovedstammen i konsortier²⁵.

Steg 4. Skrive søknad: Dette er så langt vi kan se det avgjørende punkt. En informant sier det slik: «Søknaden er flaskehalsen». Det kreves profesjonaliserte miljøer for å utvikle gode nok søknader. Næringslivets Horisont 2020-kontor har her enten latt søker skrive selv, eller forsøkt å koble dem på nettverk som eksempelvis SINTEF, som skriver søknader. Mye av denne kontakten har gått direkte mellom søker og FoU-institusjon. En har altså beveget seg til venstre og i midten av modellen.

I særlig vellykkede mobiliseringsarbeid, som ved NCE Smart Energy Systems i Halden og NCE Oslo Medtech, har de kombinasjoner av egne søknadsspesialister og / eller rammeavtaler med eksterne firma som utformer søknader. Dette gir bedre kontroll over innhold, konsortium og budsjett. Sistnevnte er en nøkkel til å få stor uttelling regnet i kroner gjennom Horisont 2020. Fra kapittel 4 ser vi at partnerne fra Nordland som har deltatt i prosjekter der søknad og konsortium er styrt utenfor regionen, har fått små bevilgninger i forhold til totalbudsjettet i en stor EU-søknad. Både Planktonic og Nord universitet har fått store bevilgninger, men da i prosesser hvor de selv var koordinator og kontrollerte søknaden (begge i samarbeid med en konsulent). Vi sier ikke dermed at prosjektleder for Næringslivets Horisont 2020-kontor, som dekker et helt fylke, skal skrive alle søknadene, men et viktig punkt er at uten søknadskompetanse, mister en kontroll på en avgjørende faktor i mobiliseringsarbeidet. Siden Næringslivets Horisont 2020-kontor hadde vært lite involvert i utformingen av søknadene, vil de være plassert til venstre i modellen.

Steg 5: Administrere prosjekter: Dette har ikke vært aktuelt, og er ikke noe som mobiliseringsarbeidet i dag har en strategi om å ta ansvar for. Mobiliseringsarbeidene nevnt ovenfor, NCEene Smart Energy Systems og Oslo Medtech, har begge spesialisert kompetanse på prosjektadministrasjon og fungerer også gjerne som koordinator for prosjekter.

Oppsummering: En har startet med informasjon til rundt 150 bedrifter, og endt opp med få innsendte søknader som direkte resultat av arbeidet i Næringslivets Horisont 2020-kontor. Det er vanlig at de fleste faller fra et sted i søknadsprosessen, men en bør vurdere om det er mer målrettede tiltak som kan få en større andel frem til innlevering. Den største utfordringen for mobiliseringsarbeidet, det en informant kaller «flaskehalsen», er å få skrevet gode nok

²⁵ Dette er basert på både andres og egne erfaringer. IRIS har hatt interne prosesser for å forsøke å forstå og lære av de prosessene som har resultert i godkjente søknader. Det er en klar tendens til at godkjente søknader i vårt tilfelle springer ut av etablerte forskningsnettverk, inkludert deltagelse i de europeiske teknologi-plattformene, og ikke fra de prosessene som ble initiert ved å møte opp på matchmaking events.

søknader. Så lenge det er en flaskehals, må en vurdere nytten av det å arbeide bredt på de tidlige stegene. Se også kapittel 8 om tilrådninger.

7.2 Prosjektledelse NHO Nordland

Bred kontaktflate: En fordel med å representere NHO er at en har medlemsbedrifter som organisasjonen har en eksisterende relasjon til. Prosjektleder mener at det i møte med bedriftene, har hjulpet å komme fra NHO, selv om hun har jobbet med prioriteringer satt av Nordland fylkeskommune. Flere av aktivitetene i nettverket har vært knyttet opp mot andre aktiviteter i NHO, som frokostmøter og rundreiser til medlemsbedrifter. I prosjektets første år ble det rapportert om møter med 40 bedrifter. Prosjektleder anslår at hun i prosjektperioden har informert rundt 150 bedrifter om mulighetene i Horisont 2020.

Fem steg nødvendig: Som vi viser i forrige delkapittel, er det å informere bedriftene om mulighetene i Horisont 2020 kun første steg. Det er en lang prosess, og kapittel 4 om resultater og kapittel 5 om prosesser viser at det ikke er mange bedrifter som er på vei til en søknad i Horisont 2020. Erfaring fra både dette og lignende mobiliseringstiltak i andre regioner, viser at informasjon om mulighetene, ikke er nok for å få inn godkjente søknader. Horisont 2020 er så komplisert at det er behov for ytterligere assistanse. Det er flaskehals på veien som stopper prosessene, der den største nok er å skrive søknaden. NHO Nordland er ikke skyld i disse flaskehalsene, men de er nødt til å ta høyde for disse når de planlegger sitt mobiliseringsarbeid.

Spissing av fokus: Det er en klar fordel å kjenne bedriftene når en mobiliserer til Horisont 2020. Dersom en også kjenner virkemidlene i Horisont 2020 på et detaljert nivå, vil en med nokså høy treffsikkerhet kunne forutsi hvilke søknadsløp som kan klare å komme gjennom nåløyet i Horisont 2020. Det gjør igjen at en kan satse mer på de med best muligheter, istedenfor å mobilisere bredt. Det må påpekes at prosjektleder heller ikke har forsøkt å mobilisere alle kategorier medlemsbedrifter i NHO, eksempelvis frisørsalonger og andre som ikke bør eller skal bruke tid på Horisont 2020. Vi vil oppfordre til forsiktighet med for bred mobilisering, som kan skje om en knytter det generelle arbeidet i NHO Nordland for tett med mobilisering til Horisont 2020. Dersom en svært liten del av bedriftene som deltar, ender opp med å søke, som statistikken på søknader og søknadsprosesser tyder på, er det kanskje bedre å gå mer målrettet på søkere som en tror har best muligheter. Ingen er tjent med å starte mange prosesser som ikke når frem, og prosjektleders evne til å forutsi hva som vil lykkes, er nøkkelen til å fokusere innsats og minimere frustrasjon hos bedriftene. Merk at etter de første årene med nødvendig bred informasjonsaktivitet for å gjøre Horisont 2020 og Næringslivets Horisont 2020-kontor kjent, har mobiliseringsarbeidet den siste tiden hatt mindre fokus på opplysningskampanjer og mer innsats rettet mot å identifisere aktuelle Horisont 2020-utlysninger og aktuelle kandidatbedrifter.

Overlapp med Nordland 2020: Flere av informantene hadde problemer med å skille arbeidet til de to mobiliseringstiltakene ledet av NHO Nordland. I intervjuer med støtteapparatet ble det ved flere anledninger vist til at prosjektlederen hadde bidratt med tips, hjelp og nyttig informasjon, men da gjerne i egenskap av "EU-nettverket", "H2020-nettverket" eller tilsvarende, uten at Næringslivets Horisont 2020-kontor som så, ble nevnt eller assosiert. Det

underbygger at de to mobiliseringsprosjektene som ledes av NHO Nordland, i praksis var utøvd og ble oppfattet som én aktivitet, og at få er i stand til å differensiere mellom Næringslivets Horisont 2020-kontor og Nordland 2020.

7.3 Samarbeid i støtteapparatet

Sammensatt virkemiddelapparat: Finansieringen fra Horisont 2020 er kun en liten del av FoU-midlene som bedrifter i Nordland kan motta. Regionale og nasjonale midler utgjør samlet langt mer; fra aktører som Regionale forskningsfond, Nordland fylkeskommune, Innovasjon Norge og Forskningsrådet (inkluderer SkatteFUNN). I tillegg til egne mobiliseringstiltak fra disse aktørene, er det en lang rekke organisasjoner som arbeider med å videreformidle informasjon om støtteapparat. Blant disse er klynger, næringsparker og NHO Nordland.

Samarbeid om mobilisering: I intervjuene med støtteapparatet fanget vi opp synergieffekter av at deres aktiviteter slik henger sammen. Forskningsrådet i Nordland har de senere årene hatt en strategi der de fokuserer på SkatteFUNN, og delvis de nasjonale ordningene, men bevisst overlater arbeidet med Horisont 2020 til EU-nettverkene. Dette er i tråd med avtalt arbeids- og ansvarsfordeling, og respondenten sier at han nok måtte ha mobilisert mer innsats til Horisont 2020, dersom EU-nettverket ikke hadde eksistert. Altså kan EU-nettverket ha en indirekte positiv effekt på SkatteFUNN-mobiliseringen og annet nasjonalt mobiliseringsarbeid ved at de som arbeider med dette, får frigjort tid til å fokusere på disse og ikke på Horisont 2020. Forskningsrådet har en rekke seminarer om SkatteFUNN der de i sin presentasjon legger inn en side om Horisont 2020 og Næringslivets Horisont 2020-kontor. En oppnår da to effekter: Bedriftene som kommer, får informasjon om en ordning som passer for mange av dem, og det spres i tillegg bevissthet om Horisont 2020 uten at det tar mer enn få minutter. Alle bedrifter som er aktuelle for Horisont 2020, bør være interessert i SkatteFUNN, men det motsatte er ikke tilfelle. De som ønsker å få mer informasjon om Horisont 2020, får da et sted å henvende seg til, i tillegg til at støtteapparatet forsøker å strategisk fange opp de som aller helst bør søke.

Støtte til øvrig virkemiddelapparat: Gjennom de to NHO-ledete nettverkene har det for Horisont 2020-relaterte tema blitt etablert både felles fora og personlige kontakter på tvers av virkemiddelapparatet. Virkemiddelapparatet er generelt svært fornøyd med hjelpen de får fra disse nettverkene. Det oppleves at de i saker som gjelder Horisont 2020, har en regional ekspertise som kan kontaktes.

8. Nytteverdi og tilrådninger

Oppdraget fra konkurransegrunnlaget: «*Diskusjon om nytteverdi og tilrådninger for videre utvikling av arbeidet*».

Evalueringen er en midtveiseevaluering med rom for å lede til endringer i prosjektet. Vi deler diskusjonen i to. Første del diskuterer nytteverdien av prosjektet, belyst ved positive og negative effekter gjennom administrative kostnader, muligheter for internasjonalisering og muligheter for triple helix-samarbeid. Andre del gir tilrådninger for videre arbeid. Tilråkningene er basert på en sammenstilling av hva en har lykkes med andre steder, hva informantene i dette prosjektet har argumentert for, og en analyse av hva vi tror vil virke i Nordland.

8.1 Nytteverdi

8.1.1 Målinger av nytteverdi

Når en skal måle nytte av et FoU-program, er det anerkjent at den samfunnsøkonomiske nytten av en bedrifts FoU-investeringer overgår de direkte investeringene. Grunnlaget for dette poenget stammer fra Arrow (1962), som viser at investeringer i FoU, gir positive indirekte effekter som bedriften som tar investeringsbeslutningen, ikke får kapitalisert. Dette er «ringvirkninger» av FoU-investeringer som foretas i bedriftene. Slike indirekte effekter, eller ringvirkninger, gir incitament for myndigheter til å gripe inn og stimulere til at det blir mer av det som skapte ringvirkningene. Dette er det teoretiske grunnlaget bak hvorfor de fleste rikere land har FoU-programmer som skal gjøre at samfunnsøkonomisk lønnsomme FoU-investeringer, også blir bedriftsøkonomisk lønnsomme.

Evalueringer av FoU-program i Norge (Cappelen et al 2008, Mark et al 2015) og i utlandet (blant annet Görg og Strobl 2005) tyder på at denne økonomiske sammenhengen stemmer, og at det oppnås økonomisk aktivitet og verdi som er betydelig større enn det en brukte på å subsidiere FoU-tiltakene.

Samtidig er det forskjell på ordninger som skal stimulere til økt FoU. Som vi vil vise i dette kapitlet, er arbeid opp mot Horisont 2020 så vesensforskjellig fra nasjonale FoU-program som tidligere er evaluert, at det er gode grunner til å gjøre en separat nyttevurdering. En slik differensiering er i tråd med EU sitt eget regelverk. Metodikken som Norge gjennom ESA anvender for evaluering av sine FoU-program, foreskriver at en skal sammenligne effekter av FoU-tiltak opp mot hverandre (Europakommisjonen 2012). En kan altså ikke bare se på en generell effekt av FoU-programmer, men må se på effekten av hvert enkelt FoU-program.

Den mest grundige måten å studere nytten av et FoU-program eller et tiltak på, ville vært å foreta en selvstendig statistisk analyse som dokumenterte ringvirkningene, eller den samfunnsøkonomiske nytten. Det er to årsaker til at vi ikke har gjort dette. For det første er det statistiske grunnlaget i Nordland lite og en slik evaluering burde blitt gjort på nasjonalt nivå. For det andre fordrer en slik øvelse et betydelig arbeid. Forprosjektet for ny evaluering av SkatteFUNN (Mark et al 2015) estimerer omfanget av å gjennomføre en evaluering av SkatteFUNN, til 1700 timer. I vår evaluering var det ikke rom for noe av et slikt omfang, særlig

når en slik nytteevaluering kun ville vært en del av et delmål. Fokus har dermed vært på mobiliseringsarbeidet heller enn en statistisk analyse av nytten.

Vår metode for å si noe om nytten, inkludert ringvirkninger, har isteden vært å følge en analogi til eksisterende evalueringer av nytteeffekter, der Cappelen (2008) har foretatt den mest grundige norske evalueringen. Som vist nedenfor, er det vesentlige forskjeller mellom hvordan bedrifter arbeider ifølge Cappelen og slik vi har funnet at de arbeider. Dette gjør at en ikke uten videre kan ta Cappelen og andre sine positive syn på stimulering til økt FoU, til å gjelde for stimulering til Horisont 2020 i Nordland. I hovedsak dreier det seg om administrative kostnader på et helt annet nivå. Samtidig er det effekter som gir mulighet til å nå politiske prioriteringer i Nordland fylkeskommune, som økt mulighet for internasjonalisering og triple helix-samarbeid.

8.1.2 Administrative kostnader

Den største forskjellen mellom den store evalueringen som Statistisk Sentralbyrå foretok av SkatteFUNN (Cappelen et al 2008), og vår evaluering av mobilisering til Horisont 2020 i Nordland, er forskjellen i anslag for administrative kostnader. Cappelen anslår at bedriftene bruker 30 timer til utfylling av søknad og administrative skjema, og at 1/3 av bedriftene benytter konsulenter som i snitt tar 4000 kroner (4 timer) for oppdraget (Cappelen 2008, side 12). En sak er at Cappelen trolig har et for lavt anslag på administrative kostnader; for SkatteFUNN tar ikke den typiske konsulent 4000 kroner per søknad²⁶. Videre blir administrative kostnader for Horisont 2020 langt høyere enn for SkatteFUNN, av to årsaker: For det første er akseptraten lavere i Horisont 2020 (15 prosent i snitt i Europa, ned til 3 prosent for SMB-instrumentet fase 2) enn i SkatteFUNN (akseprate over 80 prosent), noe som betyr at en langt større andel selskaper arbeider med Horisont 2020-søknader uten å få prosjektmidler. For det andre er det betydelig mer komplisert og dyrere å utvikle en søknad og administrere et prosjekt i Horisont 2020 enn i SkatteFUNN. Justeres det for akseptraten (effekt på søknadskostnaden, ikke på prosjektadministrasjon), ender administrative kostnader opp på et helt annet nivå enn det som kommer frem i SkatteFUNN-evalueringen.

Det har tidligere vært forsøkt å regne på administrative kostnader knyttet til det å søke mot Horisont 2020. I Norge finner vi et eksempel (Hylland-Eriksen et al 2016). Dette er publisert som en kronikk i Aftenposten, men gir likevel en indikasjon. Artikkelen estimerer at arbeidet med en søknad til Horisont 2020, utgjør omtrent ett årsverk, inkludert arbeid i støtteapparatet, og bruker satsen for et forskerårsverk ved Universitetet i Oslo (1,5 MNOK inkludert overhead) for å regne om tidsbruk til kostnader. Da artikkelen ble skrevet, lå akseptraten på 14 prosent. De grosser dermed opp (1,5 MNOK/0,14) og får en forventet kostnad per *innvilget* søknad i overkant av 10 MNOK. Videre skriver de at gjennomsnittlig bevilgning også er 10

²⁶ Store selskaper som i hovedsak arbeider med å utvikle SkatteFUNN-søknader, er Nofas og Front Innovation. Begge tar i sin standardkontrakt 20% av støtten (som også er på 18 eller 20%). For 2016 var et gjennomsnittlig SkatteFUNN-prosjekt på 3,8 MNOK, som konsulenten da tar omkring (3,8 MNOK * 20% * 20%) 150.000 NOK av. I året da Cappelen et al 2008 kom ut, hadde Nofas alene over 30 MNOK i omsetning (i hovedsak SkatteFUNN-søknader), i de senere årene over 60 MNOK. Cappelen anslår total konsulentbruk i SkatteFUNN til 4 millioner (1000 prosjekter ganger 4 000 NOK per prosjekt), altså alt for lavt.

MNOK, og ser derfor på deltagelse i Horisont 2020 som et nullsumspill, før en tar hensyn til den nasjonale kontingentbetalingen på mer enn 17 milliarder kroner.

Inntrykket fra to av FoU-institusjonene som ble intervjuet, er at situasjonen her er nokså tilsvarende (en tredje institusjon hadde nettopp etablert kontor i Nordland og ennå ikke sendt søknader). En av informantene nevner rundt 12 månedersverk for søknader som de er sentral i, gjerne fordelt på fire personer, og inkluderer tid brukt av både forskere og støtteapparat ved FoU-institusjonen. I tillegg kommer ressurser fra eksternt støtteapparat og kostnader brukt til konsulent. Halvparten av innsendte søknader har tidsbruk i denne størrelsesorden. De øvrige søknadene har lavere tidsbruk, helt ned til et par ukesverk. I gjennomsnitt er en da i nærheten av tidsbruk og kostnader som ble anslått ved Universitetet i Oslo, kanskje noe lavere. På inntektssiden hadde de intervjuede institusjonene til sammen mottatt ett prosjekt på nesten 18 MNOK. I løpet av perioden som ble evaluert, var det sendt til sammen rundt 20 søknader til Horisont 2020, hvorav noen ennå ikke er vurdert (flere ble sendt inn våren 2017). En ender også her trolig opp i samme område som anslått ved Universitetet i Oslo, dvs. omtrent 1 MNOK gjennomsnittlig inntekt per sendt søknad, og også søknadskostnader i samme størrelsesorden. Om evalueringen trekkes lengre tilbake i tid, kommer en enda dårligere ut.

Men det må presiseres at der er forskjeller mellom Horisont 2020-mobilisering overfor forskere ved FoU-institusjon og mobiliseringen mot næringslivet i Nordland. Bedriftene i Nordland hadde enten søkt på SMB-instrumentet, Eurostars, eller deltatt i store samarbeidsprosjekter uten å ha drevet søknadsprosessen selv. Alt dette er oppgaver som krever mindre tid enn å lede eller være sentral i søkeprosessen for store samarbeidsprosjekter, som er hva institusjonene ovenfor har gjort. Men tilsvarende er bedriftenes innvilgede prosjektstøtte lavere enn hva universiteter som er sentrale i store samarbeidsprosjekter, kan anta. For UiO ble det anslått et snitt på 10 MNOK per prosjekt, mens gjennomsnittlig støtte fra Horisont 2020 til bedriftene med tilknytning til Nordland, var 3,64 MNOK.

Vi har ikke nøyaktig tall på hvor mange Horisont 2020-søknader de sendte inn, men anslår at næringslivet i Nordland har oppnådd omtrent 25 prosent akseptrate²⁷, som er høyere enn gjennomsnittet for alle typer Horisont 2020-søknader (15,7 prosent for Norge, 21,7 prosent for Nordland). Høyere akseptrate tilsier gjennomsnittlig lavere administrative kostnader per søknad fra bedrifter. Men en faktor som bidrar til høye administrative kostnader, er kostnader knyttet til støtteapparatet som arbeider med mobilisering av bedrifter. Næringslivets Horisont 2020-kontor hadde budsjett på 3,3 MNOK for den evaluerte treårsperioden. Mobiliseringsinnsats fra øvrig støtteapparat og klynger, samt konsulentkostnader, som for enkelte ordninger er betydelige både hos universiteter og bedrifter, kommer i tillegg. Kostnader for bedrifter som ender opp med å ikke sende inn søknad, er heller ikke regnet med. Selv om de fleste nok kun har vært med på et møte, er det et betydelig antall bedrifter (150) som Næringslivets Horisont 2020-kontor rapporterer å ha mobilisert i noen grad. Med begrenset

²⁷ Vi kjenner samlet antall søknader fra Nordland og antall søknader fra bedrifter til ordningen for prosjektetableringsstøtte. Av 12 søknader om prosjektetableringsstøtte, har 3 ført til innvilgede prosjekter (25 prosent akseptrate). Totalt er det innsendt 46 søknader fra Nordland. Her inngår søknader fra FoU-institusjoner og offentlige institusjoner, som vi antar står for mer enn halvparten. 5 bedriftsprosjekter er registrert i Nordland, og antatt 20 søknader innsendt fra bedrifter, blir akseptraten 25 prosent.

datagrunnlag, har vi ikke kunnet kvantifisere det nøyaktig, men i sum er det ikke urimelig at de administrative kostnadene, om alle komponenter inkluderes, kommer minst på nivå med samlede bevilgninger fra EU til næringslivsaktørene, som i samme periode var på 11,9 MNOK for bedrifter registrert i Nordland.

Videre må det bemerkes at det er forskjell på omfanget av Horisont 2020-deltagelsen fra Nordlands næringsliv, og deltagelse som er fremmet av Næringslivets Horisont 2020-kontor. Som det fremgår av kapittel 4.1, hadde bedriftene som mottok prosjektstøtte fra EU, ofte spesiell kompetanse og / eller veldig god erfaring med søknadsskriving, og hadde dermed funnet frem selv eller blitt oppsøkt av sterke søkermiljøer og invitert med i prosjekter. Det er dermed kun indirekte effekter av Næringslivets Horisont 2020-kontor, i tillegg til bidragene i prosesser som er gjennomgått i kapittel 5. Med bred mobilisering, er lavere akseptrate derfor å forvente. At en ser få resultater fra de 150 bedriftene som i hovedsak ble nådd gjennom workshops og NHO-turneer, styrker dette poenget. Lav akseptrate og mye tid brukt til brede mobiliserings- og søknadsprosesser, øker administrative kostnader per innvilget prosjekt.

Det er heller ingen enkel løsning på hvordan en skal få redusert de administrative kostnadene. De er i stor grad koblet til generelt høye krav til søknadskvalitet, som igjen henger sammen med en dreining av innovasjons- og forskningspolitikken i mange europeiske land. Her har en på minst to måter tilpasset seg for å få mest mulig ut av det felles forskningsprogrammet Horisont 2020. Særlig i Sør-Europa er nasjonale innovasjons- og forskningsprogrammer blitt bygget ned, og desto mer innsats brukes for å mobilisere til EU-programmet. Vi ser lignende tendenser i Norge, hvor det legges opp til at flere nasjonale prosjekter skal lede til Horisont 2020-prosjekter. Mange land har i tillegg gjort som Norge og etablert ulike incentiver tilsvarende PES-ordningen²⁸. For det enkelte land er dette rasjonelt siden det søkes mot en felles pott der hvert land betaler inn en liten del og forsøker å få mer tilbake. Når alle landene etablerer incentivordninger, blir mer tid brukt på å utvikle søknader uten at det fører til flere prosjekter. Resultatet blir svært mange innsendte søknader, også mange gode søknader.

I denne sammenheng har det utviklet seg profesjonaliserte miljø som bidrar til å øke søknadskvaliteten, og samtidig gjør det svært vanskelig å komme gjennom til prosjekt uten betydelige administrative kostnader. Særlig gjelder dette for SMB-instrumentet. Et spansk firma, Inspiralia, med mer enn 100 ansatte (i tillegg til tilsvarende antall innleide konsulenter) oppgir å ha skrevet mer enn 50 godkjente søknader til SMB-instrumentet fase 2 og mer enn 100 godkjente søknader til fase 1²⁹. De danske firmaene Nordic Innovators og Innovayt har utformet de fleste godkjente norske søknadene til SMB-instrumentet fase 2³⁰. De største konsultantselskapene som kan vise til gode resultater, tar 50 prosent eller mer av bevilgningen til et SMB-instrument fase 1-prosjekt (fast beløp 50 kEUR), og 6-10 prosent³¹ av et innvilget

²⁸ Prosjektetableringsstøtte som gis til de som søker Horisont 2020.

²⁹ Tall fra interne Inspiralia-presentasjoner.

³⁰ I perioden vi evaluerte (2014-16) var det 12 prosjekter fra Norge som mottok fase 2-finansiering. Gjennom ulike kanaler har vi indikasjon på at ca. 10 av de 12 ble hjulpet av Nordic Innovators eller Innovayt (i tillegg kommer andre konsulenter i markedet). Det betyr at nær ingen bedrifter utarbeidet en vellykket søknad uten hjelp. Tatt i betraktning at bedriftene generelt er dyktige, og at de ikke vil bruke mye penger unødvendig, viser dette hvor komplisert det er å utvikle gode søknader.

³¹ De som tar 10 prosent, inkluderer støtte til prosjektadministrasjon under gjennomføring av EU-prosjektet.

fase 2-prosjekt (som kan være 2,5 MEUR). Begge kun ved aksept, men uansett får de som regel betalt hele PES-bevilgningen (50 kNOK). Innovayt har en noe annen forretningsmodell, da de i liten grad tar betalt gjennom suksesshonorar men heller på timebasis. En av bedriftene vi intervjuet hadde kommet rimeligere ut da de kun fikk hjelp til å forbedre en ferdig søknad.

Konsulentkostnadene viser seg samtidig å være påkrevd for de aller fleste bedriftene som søker SMB-instrumentet, da de i liten grad klarer å utvikle godkjente søknader uten profesjonell hjelp. Søknadene blir gode, noe som ikke alltid står direkte i forhold til hvorvidt prosjektet er godt eller ikke. Som en respondent sier det - det som betyr noe, er ikke om prosjektet ditt er bra, men om du i søknaden har konsultentspråket som kreves. Men dette krever innkjøpt bistand, som sammen med egen ressursbruk og lav akseptrate, også bidrar til de høye administrative kostnader per igangsatt prosjekt.

Dersom nytten av Horisont 2020 hadde vært et hovedmål, ville denne gjennomgangen av administrative kostnader blitt gjort mer grundig, med flere og andre typer intervjuer og statistikk. Samtidig håper vi at det innblikket vi fikk, viser at en ikke uten videre kan lene seg på tidligere grundige analyser av nytten av FoU (som Cappelen 2008).

8.1.3 Rom for internasjonalisering

Et viktig mål for Nordland fylkeskommune er å oppnå økt internasjonalisering av næringslivet. Det teoretiske grunnlaget er her at en gjennom samarbeid med internasjonale fagmiljøer, får ny kompetanse, eller i andre tilfeller koordinerer innsats. For de store evalueringene av SkatteFUNN (Cappelen et al 2008, og forprosjektet til Mark et al 2015) har denne typen effekter vært mindre viktige, som et resultat av at internasjonalt samarbeid i begrenset grad gjelder SkatteFUNN-prosjekter.

Vi har funnet flere eksempler på internasjonaliseringseffekter. Både Andøya Space Center og Norwegian Crystals ble invitert inn i internasjonale konsortier på grunn av det de kan tilby. Norwegian Crystals ble til og med invitert inn i en prosjekttipe hvor Norge ikke har bidratt til finansiering (ERA-Net co-fund på solceller) og gir dem mulighet til å arbeide sammen med kjente internasjonale prosjekter. Disse to virksomhetene ble imidlertid invitert inn gjennom egne nettverk uten innspill fra Næringslivets Horisont-2020 kontor, og deres deltagelse er ikke en direkte effekt av Næringslivets Horisont 2020-kontor. Men det kan ha vært indirekte effekter da to fra Andøya Space Center deltar på universitetskurset om Horisont 2020 initiert av Næringslivets Horisont 2020-kontor. Et eksempel der Næringslivets Horisont 2020-kontor har bidratt i prosessen, er Hovedredningsentralen Nord-Norges utvikling av to Horisont 2020-søknader for et omfattende prosjektsamarbeid som skal forankres i Arktisk råd. Dette handler om å koordinere redningsarbeid på tvers av nasjoner, og kan slik få en effekt som overgår den direkte økonomiske kostnaden. Den første av de to søknadene ble ikke innvilget, men det skal sendes inn ny søknad. Videre er det internasjonalt samarbeid i smartbysatsingene til Mo og Bodø. Her ser aktørene også stor egenverdi i det internasjonale samarbeidet.

Det er i denne sammenheng også viktig å være klar over at flere av instrumentene i Horisont 2020, ikke er designet for å bidra til internasjonalisering i samme grad som i tidligere rammeprogram. I overgangen mellom det forrige rammeprogrammet for forskning (FP7) og det nåværende (Horisont 2020), har det blitt klart at EU mer har utviklet et generelt program

for innovasjon og forskning enn et program for internasjonalt samarbeid. Det beste eksempelet er SMB-instrumentet der bedriftene typisk søker støtte alene, uten internasjonale konsortier. For Nordland er de *største* prosjektene hittil nettopp prosjekter der en har søkt alene, det gjelder både SMB-instrumentet (Planktonic) og ERC-ordningen (Nord universitet). Det genererer inntekter, kunnskaps- og kompetanseheving og internasjonal anerkjennelse, men det må ikke overvurderes hvor mye denne typen prosjekter bidrar til internasjonalisering utover at en flytter konkurransen om bevilgningene opp til et europeisk nivå.

8.1.4 Rom for triple helix samarbeid

De søknadstypene i Horisont 2020 med størst budsjetter, samarbeidsprosjektene Innovation Actions og Research and Innovation Actions, legger opp til at en har større samarbeid, gjerne med mer enn 20 partnere, der hele verdikjeden til et produkt eller tjeneste inngår i prosjektet. Dette gjør at ulike typer aktører samarbeider, også på tvers av land. Fire av de godkjente prosjektene er av denne prosjekttypen: Norwegian Crystals, Hafenstrom og Andøya Space Center (sistnevnte har to prosjekter). Som for internasjonalt samarbeid, ser en fordeler ved prosjektdeltagelse som går ut over finansieringen. Det som skiller dette punktet fra det forrige på internasjonalisering, er at vi poengterer verdien av at det er ulike typer aktører som samarbeider. Verdien av dette ble også sett for smartbysatsingene til Mo og Bodø. Disse er ennå ikke godkjente prosjekt i Horisont 2020, men særlig Bodø kommune var svært positiv til hvordan initiativene hadde samlet ulike typer aktører.

8.2 Tiltrådnings ved fortsettelse

8.2.1 Prioriterte søknadstyper

I EU er det mange søknadstyper. Ikke alle egner seg like godt for å nå målene i Nordland fylkeskommunes planverk om å internasjonalisere bedrifter. For å komme nærmere denne målsetningen, vil vi av flere årsaker argumentere for å sikte inn mot samarbeidsprosjekter og søknadstypen Innovation Actions (IA):

- i) IA er et instrument der mye av pengene går til industrien, gjerne 70-80 prosent.
- ii) IA er et instrument som gjennomgående har langt høyere aksepterte enn både Research and Innovation Actions (RIA, dominert av universiteter og institutter) og SMB-instrumentet (der en ikke trenger partnere, som gjør det mye enklere å mobilisere til og dermed avstedkommer mange flere søknader enn til andre programmer).
- iii) IA er et instrument der det legges til rette for samarbeid mellom aktørene, gjerne med mer enn 20 deltagere i samme prosjekt, noe som gjør at en kan løfte hele verdikjeder inn i prosjektene og komme nærmere målene til Nordland fylkeskommune om internasjonalisering av industrien.
- iv) IA har lavere krav til FoU-bakgrunn enn Research and Innovation Actions, noe som kan være gunstig for en region uten modne forskningsmiljø på en del felt.
- v) IA har gjerne større budsjetter enn de andre søknadstypene; prosjekter fra 5 MEUR og opp til 20 MEUR er ikke uvanlig.

Samtidig må en se mobilisering til Næringslivets Horisont 2020-kontor som ledd i det totale regionale mobiliseringsarbeidet. Nord universitet har allerede en EU-rådgiver som fokuserer på søknadstyper der FoU er særlig viktig (ERCer og Research and Innovation Actions), og Innovasjon Norge har EU-rådgiver med fokus på SMB-instrumentet. En ordning som fortsatt faller noe imellom, er Eurostars, men vi vil foreslå at mobilisering til Eurostars skjer i sammenheng med mobilisering til store forskningsprogram i Forskningsrådet og Regionale forskningsfond, da disse søknadstypene har mye til felles.

8.2.2 Målrettet mobilisering

Det gjennomføres årlig flere tusen SkatteFUNN-prosjekter, mens det hvert av de tre første årene med SMB-instrumentet var kun fire i Norge som fikk innvilget fase 2-prosjekt (12 prosjekter over 3 år, noe bedre til nå i 2017). En må derfor tilpasse mobiliseringsstrategi til instrumentet, og ikke kopiere mobiliseringsstrategiene for nasjonale midler som SkatteFUNN når en arbeider mot EU. Dette er en erfaring flere i virkemiddelapparatet har gjort de siste årene, og som også bekreftes i Nordland. En med lang erfaring i mobiliseringsarbeid mot EU sier: *«De der folkeopplysningsmøtene kommer det ingenting ut av. Jeg bruker mindre og mindre tid på det. Det som gir effekt er å gå direkte på bransjer, direkte på bedrifter [som en vet er gode søkere]»*. Næringslivets Horisont 2020-kontor har en bevisst holdning til hvilke miljøer de ønsker å mobilisere.

Kravene til konsepter og søknadskvalitet er høye, og i betydelig grad er det mulig å forutse hvilke konsepter og søknader som har gode muligheter. Dette er steg 1 i modellen i kapittel 2. Om en ikke mobiliserer målrettet, har det negative konsekvenser for både bedrift og støtteapparat. For bedrift, fordi den starter på noe som ikke fører frem, som igjen kan ha negative virkninger ved at det ikke søkes annen finansiering og dermed utsettelse av prosjektet. For støtteapparat er konsekvensen at en allerede begrenset ressurs blir spredt for vidt utover, noe som går på bekostning av spissede løp med miljø som kunne ha kapasitet til å få gjennomslag med en EU-søknad. Det er mange støtteordninger, og Horisont 2020 er blant de det er vanskeligst å få gjennomslag hos. For at bedriften ikke må nøste opp i dette eller i verste fall prøve og feile, er det viktig at de som arbeider med mobilisering, gjør det klart for både seg selv og for bedrift hva som karakteriserer og kreves for ulike prosjekttyper (SkatteFUNN-prosjekt, Innovasjon Norge-prosjekt, Regionale forskningsfond-prosjekt, Forskningsråds--prosjekt og ulike typer EU-prosjekt), og hva som mest effektivt kan håndteres som ordinær drift.

I tillegg er målrettet mobilisering trolig lettere gjennomførbart i Nordland enn i de aller fleste andre fylker. En viktig grunn er at næringslivet i Nordland er forholdsvis oversiktlig, og at det er mange i støtteapparatet som har denne oversikten. Flere av de som arbeider i virkemiddelapparatet, har påpekt at de kjenner godt til næringene, inkludert evnen til å identifisere potensielle prosjekter hos bedriftene. En skulle da ha de aller beste forutsetningene for å mobilisere målrettet overfor disse enkeltbedriftene, eller mindre miljøer av bedrifter. For NHO Nordland, som er på utsiden av virkemiddelapparatet, er det viktig å samarbeide med de andre aktørene for å implementere mobilisering til EU som del av et større puslespill.

8.2.3 Presentér en plan som er gjennomførbar

Dette henger sammen med forrige punkt om å mobilisere målrettet, men hvor en også tar med de neste stegene i mobiliseringsmodellen i kapittel 2. En vellykket prosess slutter ikke idet en får en bedrift til å kjenne til ordningen, men den går minst til en søknad blir godkjent. Når en samtaler med en bedrift og forsøker å få denne til å søke til en ordning, bør en presentere en realistisk plan for hele prosessen. Det kan være risiko, men den bør da forklares og forstås, og en bør ikke sette i gang omfattende prosesser som nesten helt sikkert ikke fører frem.

For samarbeidsprosjektene (RIA og IA) er det avgjørende å være med i et konsortium som har ledende kompetanse på det aktuelle tematiske området. Dette kan oppnås på flere måter, og de FoU-institusjonene og bedriftene som til nå har fått gjennomslag i samarbeidsprosjekter, har blitt invitert inn ad ulike veier. Samtidig er det potensial for å utvikle egne samarbeidsprosjekter, eller mer aktivt jobbe for å koble bedrifter inn på samarbeidsprosjekter. SINTEF som nylig har etablert seg på Helgeland, er eksempel på en aktør som har hatt svært godt gjennomslag i Horisont 2020 (Helgelandskontoret har ennå ikke søkt selv, men planlegger å starte slik aktivitet neste år). En åpenbar mulighet for mobiliseringsarbeidet er å utvikle samarbeidsprosjekter sammen med dem. En har da kort vei til både internasjonale nettverk og skrivekompetanse.

For SMB-instrumentet fase 2 er det ekstreme krav til søknadskvalitet. De første tre årene ble det totalt innvilget 12 norske prosjekter. Våre opplysninger tilsier at én konsulent skrev 8-9 av disse og at en annen skrev minst en. Altså var det kun 2 eller 3 søknader, eller færre, som *ikke* ble skrevet av profesjonaliserte søknadsskrivere. Dette bildet ble bekreftet i denne evalueringen. For SMB-instrument fase 2 er det 3-4 prosent akseptrate for Europa under ett, og for de som utvikler søknad uten bruk av konsulent, er akseptraten trolig lavere enn 3 prosent.

Av de to intervjuede virksomhetene som hadde fått godkjent egenutviklet SMB-instrumentet fase 1-søknad, hadde én deretter brukt konsulent i fase 2 og fått gjennomslag etter først ikke å ha nådd opp på egen hånd. Den andre, som heller ikke på egen hånd nådde opp i første forsøk på fase 2, har nå leid inn konsulent som de fikk anbefalt av en annen bedrift. En tredje virksomhet benyttet konsulent til fase 1 og skal benytte samme (spanske) konsulent til å søke SMB-instrumentet fase 2.

Bestillingen fra bedriftene er veldig klar: De ønsker tidlig i prosessen å bli gjort kjent med at nivået er så høyt for denne ordningen, at det kreves spesialisert kompetanse på søknadsskriving. Vi ser samtidig etiske betenkeligheter med at en betydelig andel av støtteordningene skal lønne konsulenter, men mener at det er best å være åpen om situasjonen. Dette er også en utfordring for politisk nivå som har laget en ordning der søknadskompetanse er blitt mer utslagsgivende enn prosjektkompetanse for å få et prosjekt godkjent.

8.2.4 Se satsing inn mot Horisont 2020 som del av en større sammenheng

Som kapittel 4 viste, er ikke Nordland i særlig grad underrepresentert i mobilisering mot Horisont 2020. Kjernen av problemet er generelt lave FoU-investeringer. Sammenlignet med

andre fylker og gitt utgangspunktet med lave FoU-investeringer, har en gjort et ekstraordinært godt mobiliseringsarbeid inn mot ordninger som SkatteFUNN og Miljøteknologiordningen. Fylkets næringsliv har, basert på samme grunnlag, også gjort det bedre i mobiliseringen mot Horisont 2020 når en sammenligner med andre fylker. Det er 4 fylker med lavere FoU-investeringer enn Nordland, men 8 som har mindre utbetalt fra EU til næringslivsprosjekter.

Hvis en følger trappetrinnmodellen, der prosjekter blir stadig mer kompliserte etter som en beveger seg oppover, er det grunn til å se på hvilket nivå det begynner å snevres inn. Her står Nordland i hovedsak overfor to utfordringer. Den ene er et generelt lavt FoU-investeringsnivå. Den andre er at svært få prosjekter tar steget fra SkatteFUNN til de større nasjonale ordningene (Innovasjonskontrakter fra Innovasjon Norge og programprosjekter fra Forskningsrådet³²). Utfordringen er ikke i hovedsak Horisont 2020 som så.

Vi har i dette prosjektet ikke sammenlignet ulike typer tiltak, men fra et analytisk perspektiv forventer vi større FoU-uttelling ved å satse på disse regionale og nasjonale programområdene, som *kan* legge grunnlag for økt aktivitet innen EU-programmer i neste omgang. Trappetrinnmodellen predikerer at her på kort sikt er relativt sett større uforløst potensial enn innen Horisont 2020, gitt samme innsats. Et motargument er at Horisont 2020 er særlig egnet til større regionale samarbeidsprosjekter, så for slike kan det fortsatt være hensiktsmessig å prioritere Horisont 2020 fremfor de nasjonale ordningene.

Samtidig vil FoU-mobiliseringstiltak alltid arbeide noe i motvind før en får løst de fundamentale utfordringene som gjenspeiles i lav bruk av FoU. En videre effekt er at det kan være frustrerende å starte på prosesser som en ikke får gjennomført, slik det er stor fare for når en søker til ordninger med så lav aksepterte som Horisont 2020.

Det er derfor nyttig også å vurdere satsing på Horisont 2020 i lys av en slik trappetrinnmodell. Med utgangspunkt i relativt lavt FoU-investeringsnivå og lavt gjennomslag i de nasjonale programmene, kan det være viktig å gå steg for steg og sikte inn også mot mer lavhengende frukter. Det er flere gode eksempler på at fylket er bevisst på dette, og legger grunnlag for det som kan være en nært forestående vekst i FoU. Et eksempel er Forskningsrådet som i Nordland har satset på rekruttering til SkatteFUNN. Et annet er arbeidet med å etablere ingeniørutdanning og åpne instituttavdeling for anvendt forskning (SINTEF Helgeland) på Mo der industrimiljøet er sterkest. Etter hvert som en iverksetter og ser resultater av denne type grunnleggende tiltak, vil stegene opp til neste trappetrinn gå lettere.

³² IPN, Innovasjonsprosjekter for Næringslivet. BIA, Brukerstyrt Innovasjonsarena og andre store næringsrettede programmer.

Litteraturliste

Publisert referanselitteratur:

Arrow K. 1962. «Economic welfare and the allocation of resources for invention. In Nelson R (ed). The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, Princeton University Press. Princeton.

Europakommisjonen. 2014. Commission staff working document: Common methodology for State aid evaluation. Brussel.

Cappelen, A et al. 2008. Evaluering av SkatteFUNN. Oslo. Statistisk Sentralbyrå.

Görg, Holger og Strobl, Eric. 2005. The effect of R&D subsidies on private R&D. Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, University of Nottingham, Research Paper 2005/38.

Hylland Eriksen, Thomas, Thomas Hegghammer og Stein Tønnesen. 2016. «EU-forskning koster Norge dyrt». Kronikk i Aftenposten 25. mai 2016.

<http://www.aftenposten.no/meninger/kronikk/EU-forskning-koster-Norge-dyrt-197934b.html>

Kunnskapsdepartementet. 2014. Strategi for forsknings- og innovasjonssamarbeidet med EU. Horisont 2020 og ERA. Kunnskapsdepartementet. 05/2014.

Mark, Michael Spjelkavik et al. 2015. Evaluation of «SKATTEFUNN» (TAX DEDUCTION SCHEME FOR R&D INVESTMENTS) – A FEASIBILITY STUDY. Samfunnsøkonomisk analyse. Rapport nr. 23-2015.

Morsut og Leknes 2012 Evaluering av Nordland fylkeskommunes internasjonale engasjement. Arbeidsnotat IRIS 2012/042.

Interne dokumenter:

Nordland fylkeskommune (2016). Beslutning vedrørende forlengelse av Næringslivets Horisont 2020 kontor i Nordland. Ref. 16/808.

NHO Nordland (2013). Prosjektsøknad Horisont 2020. Ref. 2013-0405.

NHO Nordland (2015). Forlengelse Næringslivets Horisont 2020 kontor Nordland. Ref. 2015-0586.

Nordland fylkeskommune (2015). Tilsagn om tilskudd inntil kr 2 500 000 til Næringslivets Horisont 2020 kontor Nordland. Ref. 15/58394.

Nordland fylkeskommune (2013). Tilsagn om tilskudd inntil kr 2 500 000 til prosjekt Horisont 2020.

NHO Nordland (2016). Sluttrapport Næringslivets Horisont 2020 kontor Nordland.

NHO Nordland (2017). Evalueringsskjema fra Nordland 2020.



International Research Institute of Stavanger

Hovedkontor

Postboks 8046
4068 Stavanger
Tlf: 51 87 50 00
Fax: 51 87 52 00

Besøksadresse: Prof. Olav Hanssensvei 15

E-post: firmapost@iris.no

Org. nummer: 988 944 459 MVA

Bergen

Thormøhlensgate 55
5506 Bergen

Mekjarvik

Mekjarvik 12
4072 Randaberg