

Utviklingskontrakter gir suksess

Tilskuddsordningene OFU og IFU som forvaltes av Innovasjon Norge og som går til forsknings- og utviklingskontrakter, gir nye prosjekter, nye produkter og får nye bedrifter til å vokse. Det er skapt betydelig omsetning og eksport gjennom prosjektene. Bedrifter som har samarbeid med utenlandske virksomheter har største utbytte.

Slik oppsummerer Econ en fersk evaluering av OFU/IFU-ordningene. Econ konkluderer med at OFU /IFU-ordningene når sine mål, og at Innovasjon Norge jobber godt med dem. Tilskuddene utløser en rekke samfunnsøkonomisk og bedriftsøkonomisk lønnsomme utviklingsprosjekter som ellers ikke ville blitt satt i gang.

Prosjektene bidrar til levedyktige, kompetente og innovative bedrifter som er internasjonalt konkurransedyktige. Evalueringen er basert på en spørreundersøkelse til leverandørbedrifter som har mottatt prosjektstøtte i perioden 1995-2005.

Hva er OFU/IFU?

Offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter er avtaler mellom en leverandør, en kunde og Innovasjon Norge, gjerne med utenlandske selskaper som kunde. Ordningene administreres av Innovasjon Norge og midlene bevilges over budsjettene til Nærings- og handelsdepartementet.

Ordningene forutsetter et forpliktende og målrettet samarbeid mellom næringslivet og det offentlige, eller større bedrifter i Norge eller utlandet. OFU-ordningen ble etablert i 1968. IFU ble satt i gang i 1993.

Enestående i verden

OFU/IFU er en unik støtteordning der markedsaspektet er med fra starten. Det stilles krav til at både leverandør og kunde er sammen om et utviklingsprosjekt. Innovasjon Norge gjør kontrakt med eieren av prosjektet eller produktet og stiller krav til at utviklingen skal skje i samarbeid med en god kunde.

Mandatet for evalueringen

Econ har evaluert følgende:

- OFU og IFUs overordnede mål og virkemåte i en innovasjonspolitisk sammenheng
- Virkningene og resultatene av ordningene
- Organisering og praktisering av ordningene

Evalueringens viktigste punkter

- 44 prosent av bevilgningene har ført til et nytt produkt eller en ny tjeneste i markedet. Det er gitt tilskudd til 876 prosjekter. Bare 12 prosent er mislykkede – sju prosent er enten ikke ferdig, videreført i annet prosjekt eller solgt.

- Prosjektene har skapt betydelig omsetning og eksport. Econ antyder en årlig omsetning i prosjektene tilsvarende de totale bevilgningene de siste ti årene.

- 1,4 milliarder er utbetalt gjennom ordningene fra 1995 til 2005.

- Virkningen, også effekter som ikke er direkte relatert til selve støttebeløpet, er høy for 70 prosent av prosjektene. Det er et svært godt resultat.
- Bedrifter som får støtte tidlig i utviklingsfasen har raskest vekst.
- Bedrifter som har samarbeid med utenlandske virksomheter har det største utbyttet av ordningene.
- Det er flest brukere av ordningene i sentrale strøk.

Kunnskapsbasert utvikling

De bedriftene som får mest ut av ordningene preges av

- høyt kompetansenivå
- en klar innovasjonsstrategi
- kopling til en krevende kunde, gjerne utenlandsk
- representerer kunnskapsbaserte næringer som softwareprodusenter, tekniske konsulenter og produsenter av tekniske produkter

Videreføring

Innovasjon Norge får ros fra bedriftene for sin innsats i selve søknadsfasen. Det er også påpekt en del forbedringspunkter og områder hvor innsatsen bør styrkes. Innovasjon Norge vil derfor vurdere

- å styrke rådgivningen for å finne gode kunder, særlig utenlands
- å styrke rådgivningen/støtten i en større del av prosjektet
- valg av bransjer som får støtte
- om størrelse skal legges til grunn for prioriteringer
- styrket informasjonsvirksomhet knyttet til anvendelse av OFU-prosjekter