

Virkemiddelapparatet og forsvarsindustrien i Norge

Arne Fevolden, Eva Næss Karlsen og Edina Ringdal

Forsvarets forskningsinstitutt (FFI)

15. september 2008

FFI-rapport 2008/02066

1024

P: ISBN 978-82-464-1449-2

E: ISBN 978-82-464-1450-8

Emneord

Forsvarsindustri

Virkemiddelapparat

Stortingsmelding 38 (2006/2007)

Godkjent av

Einar Willassen

Prosjektleder

Jan Erik Torp

Avdelingssjef

Sammendrag

Denne rapporten presenterer resultatet av en kartlegging av det offentlige virkemiddelapparatet for næringsutvikling og forsvarsindustriens bruk av dette. På bakgrunn av forsvarsindustriens spesielle karaktertrekk og behov er det utarbeidet forslag til hvordan virkemiddelapparatet kan bidra til en styrking av det forsvarsrelaterede miljøet.

Utredningen er gjort på oppdrag for Forsvarsdepartementet. Oppdraget er gitt på bakgrunn av St.meld. nr. 38 (2006-2007) *Forsvaret og industrien – strategiske partnere*. Et av tiltakene som er presisert i stortingsmeldingen er at det skal gjøres en gjennomgang av virkemiddelapparatet for å kartlegge effektene og mulighetene som finnes, for å komme frem til eventuelle spesielle behov forsvarsindustrien kan ha. Stortingsmeldingen sier at det er nødvendig med en slik gjennomgang for å vurdere innretningen på virkemidlene, som igjen kan bidra til å øke norsk industris konkurransedyktighet og sikre en ønsket eksportutvikling.

Forsvarsindustrien i Norge består av noen få store bedrifter og et større antall små og mellomstore bedrifter. Mange av bedriftene opererer både på det sivile markedet og forsvarsmarkedet. Forsvarsmarkedet skiller seg fra andre markeder ved at det er relativt få tilbydere på systemnivå og få kunder. Et kjennetegn er også at det ved utvikling av forsvarsmateriell ofte er høye utviklingskostnader. Disse forholdene innebærer at de bedriftene som retter seg mot forsvarsmarkedet på enkelte områder har andre utfordringer enn annen industri, og at industrien har spesielle behov når det gjelder virkemidler for industriutvikling. Dette blir beskrevet innledningsvis i rapporten. Vi har spesielt pekt på avhengighet av eksport, høy FoU-intensitet i industrien og et mulig potensial for økt grad av samarbeid mellom aktørene i forsvarsmarkedet.

I kartleggingen av programmer og tiltak i virkemiddelapparatet er det spesielt fokusert på tilbudet som Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA har. Virkemidler som Forsvarsdepartementet har ansvar for er også beskrevet. Når det gjelder industriens bruk og erfaringer kommer det frem i rapporten at gjenkjøp er vurdert av industrien som det viktigste virkemiddelet. OFU/IFU og Skattefunn er de programmene i det næringsrettede virkemiddelapparatet som industrien er hyppigst bruker av.

Studien konkluderer med at det foreligger et omfattende virkemiddelapparat og at ulike aktører har ansvar for ulike deler av dette. Det kan være behov for en bedre samordning av virkemidler, og da spesielt innenfor de tre områdene – FoU, eksport og samarbeid – der det er pekt på at industrien har spesielle behov. For industrien vil en mer helhetlig og samlet oversikt over relevante virkemidler være nyttig.

English summary

In this report an assessment of the Norwegian industrial policy support system is presented. The report discusses whether defence companies face special challenges and how the industrial policy system might help them improve their response to these challenges.

The assessment was requested by the Norwegian Ministry of Defence as a part of the process of implementing the white paper, St.meld. nr. 38 (2006-2007), *Forsvaret og industrien – strategiske partnere*. One of the initiatives listed in this White Paper is to explore the different support schemes of the Norwegian industrial policy system and investigate how the system could help defence companies become more competitive and stimulate to increased export of defence related products.

The defence industry in Norway consists of a few large companies and great number of small and medium sized business. Many of the defence companies have a substantial part of their business in the civilian market. The defence market is unlike most other markets in the sense that there is usually only one customer in each country and only a few companies that can take an overall system level responsibility. The defence market is also characterized by a high level of research and development activity. This implies that companies operating in the defense market often face different challenges than companies operating in other markets, and that these companies often have different requirement with regards to the industrial policy system. All these aspects are discussed in the report. We have decided to put a special emphasis on three characteristics of the defence industry in Norway, and look at their implications for the industrial policy system, namely the high R&D level, the need for an international market, and the lack of collaboration between competing companies.

In our survey of the Norwegian industrial policy support system, we have emphasized the industrial policy programs supported by Innovation Norway, the Norwegian Research Council and SIVA. Industrial policies that are administered by the Ministry of Defence are also described. The report finds that the industrial policy support schemes that the defence companies consider as most import is offset. OFU/IFU and SkatteFUNN are the most popular programs within the non-defence related industrial policy system.

The report concludes that the Norwegian industrial policy system is extensive, with different ministries and institutions being responsible. There might be a need for better coordination between the different industrial policy systems, especially with regards to R&D, export and collaboration.

Innhold

1	Innledning	7
1.1	Bakgrunn	7
1.2	Organisering av arbeidet	7
1.2.1	Informasjonskilder	8
1.3	Organisering av rapporten	8
2	Forsvarsmarkedet og forsvarsindustrien i Norge	9
2.1	Forsvarsmarkedet	9
2.2	Forsvarsindustrien i Norge	10
2.2.1	Generell beskrivelse	10
2.2.2	Konkurrans- og samarbeidsforhold	14
2.2.3	FoU og innovasjon i forsvarsindustrien	15
2.3	Forsvarsindustriens behov i forhold til virkemiddelapparatet	16
3	Kartlegging av virkemiddelapparatet nasjonalt	17
3.1	Bakgrunn og teori for virkemiddelapparatet	17
3.2	Aktører	18
3.2.1	Departementene	18
3.2.2	Virkemiddelaktørene	19
3.3	Kartlegging av programmer og prosjekter	20
3.3.1	Innovasjon Norge, Forskningsrådet, SIVA	20
3.3.2	FDs virkemidler	23
3.4	Sammendrag av evalueringer	25
3.5	Oppsummering	29
4	Kartlegging av industriens bruk av virkemiddelapparatet	29
4.1	Hvilke programmer har forsvarsindustrien vært brukere av?	29
4.1.1	Brukere av Innovasjon Norge/SND-midler	29
4.1.2	SkatteFUNN	30
4.1.3	Norwegian Centre of Expertise (NCE) og forsvarsindustrien	31
4.2	Erfaringer ved bruk av virkemiddelapparatet	31
4.2.1	Vurdering av viktigheten virkemiddelapparatet	31
4.3	Oppsummering av erfaring og bruk av virkemiddelapparatet	33
5	Det forsvarsrettede virkemiddelapparatet i utvalgte land	33
5.1	Det internasjonale forsvarsmarkedet	33
5.2	Storbritannia	33
5.3	Spania	34

5.4	Canada	35
5.5	Oppsummering av kartlegging i utvalgte land	36
6	Virkemiddelapparatet og forsvarsindustrien – Vurderinger og anbefalinger	36
6.1	Vurderinger av tilpasning av virkemiddelapparat til forsvarsindustrien	36
6.2	Bedre samordning av virkemiddelapparatet	36
6.2.1	Eksportstøtte/internasjonalisering	37
6.2.2	Samarbeid	37
6.2.3	FoU og innovasjon	38
6.3	Behov for ytterligere utredninger	38
	Referanser	39
	Appendix A Programmer og tiltak i regi av Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA	40
	Appendix B Oversikt over aktuelle linker	52

1 Innledning

1.1 Bakgrunn

St.meld. nr. 38 (2006-2007) *Forsvaret og industrien – strategiske partnere* beskriver Regjeringens strategi for samarbeidet mellom Forsvaret og industrien. I meldingen vises det til Soria Moria-erklæringen der det legges vekt på at næringslivet skal gis stabile, forutsigbare og konkurransedyktige rammebetingelser, hvor staten er engasjert i partnerskap med næringsliv og arbeidstakere. Strategien har følgende målsetting (St.meld. nr. 38, kap. 2.2.1):

Basert på Forsvarets behov, vil strategien for de næringspolitiske aspekter ved Forsvarets anskaffelser bidra til økt nasjonal verdiskapning og utvikling av konkurransedyktig næringsliv, samt sikre Forsvaret nødvendig tilgang på kompetanse, materiell og tjenester. Videre vil det strategiske samarbeidet mellom Forsvaret, FoU-miljøene og næringslivet, basert på Forsvarets behov, styrkes. Samarbeidet vil omfatte både nasjonale og internasjonale prosjekter.

Forsvarets Forskningsinstitutt (FFI) ved prosjekt 1024 *Materiellanskaffelser og industrielt samarbeid* bistår Forsvarsdepartementet (FD) med ulike tiltak i forbindelse med implementering av St.meld. nr. 38. Et av oppdragene er knyttet til gjennomgang av virkemiddelapparatet og industriens bruk av dette, jamfør St.meld. nr. 38, kapittel 8.3 *Offentlige, næringsrettede virkemidler*. FFI har fått følgende oppdrag fra FD:

Forsvarets forskningsinstitutt vil, i samarbeid med industrien og virkemiddelapparatet, gå igjennom virkemidlene for å kartlegge effektene og mulighetene som finnes. Målet med dette arbeidet vil være å finne frem til hvilke spesielle behov forsvarsindustrien kan ha, og komme med forslag for en bedre tilpasning av virkemidlene. Det er et stort behov for å vurdere hvorvidt eksisterende virkemidler alene eller i kombinasjon med andre eller nye virkemidler vil kunne bidra til å øke norsk industris konkurransedyktighet og derved sikre nødvendig og ønsket eksportutvikling.

Sentralt i strategien er forskning og utvikling, støtte til eksportrettede tiltak og samarbeid mellom Forsvaret, FD, industrien, forskningsmiljøer og Innovasjon Norge. Innenfor disse områdene spiller det offentlige virkemiddelapparatet en viktig rolle. Ved å kartlegge industriens bruk og erfaringer, samt vurderinger av innretningen på virkemiddelapparatet vil man kunne bidra til et virkemiddelapparat som treffer industriens behov og dermed sikrer en best mulig måloppnåelse.

1.2 Organisering av arbeidet

FFI har gjennomført prosjektet etter oppdrag fra FD. I forbindelse med oppdraget ble det nedsatt en referansegruppe som har fungert som en rådgiver overfor FFI i prosessen. Referansegruppen har bestått av representanter fra FSi, Innovasjon Norge, NHD, FLO, FD og FFI. Det er avholdt tre møter i referansegruppen.

1.2.1 Informasjonskilder

FFI har gjennomført analyser og vurderinger på bakgrunn av tilgjengelig litteratur, informasjon fra kilder som Innovasjon Norge, Forskningsrådet og Forsvarsdepartementet. Det er også gjort en kartlegging av hvordan Canada, Storbritannia og Spania har organisert virkemiddelapparatet til støtte for forsvarsindustrien.

Det er gjennomført to spørreundersøkelser som har vært relevante for FFIs arbeid om virkemiddelapparatet. Den ene undersøkelsen er gjennomført av SSB høsten 2007 og omhandler FoU og innovasjon i næringslivet.¹ FFI har inngått en avtale med SSB om bruk av resultatene fra undersøkelsen som gjelder forsvarsindustribedrifter. Den andre undersøkelsen er gjennomført av FFI første halvår 2008 og er gjort i forbindelse med en studie av verdiskaping i forsvarsindustrien (VIFIN). Relevante resultater fra denne undersøkelsen blir presentert her. Resultatene fra undersøkelsen vil i sin helhet bli presentert i en egen FFI-rapport.

1.3 Organisering av rapporten

Innledningsvis (kapittel 2) gis det en kort beskrivelse av forsvarsmarkedet og forsvarsindustrien i Norge. Dette er viktig for å ha en relevant tilnærming til analysene av virkemiddelapparatet. Virkemiddelapparatet er omfattende og har ulike formål avhengig av satsningsområder, f.eks. fokus på enkelt næringer, lokalisering, eller andre fokusområder. En beskrivelse av industrien og markedsforholdene og andre rammebetingelser vil derfor være sentralt i forhold til hvilke deler av virkemiddelapparatet som er relevant å studere nærmere.

I kapittel 3 kartlegges virkemiddelapparatet med beskrivelse av aktørene, relevante virkemidler, og sammendrag av tidligere evalueringer av virkemiddelapparatet. En metode i vårt arbeid har vært å bruke tilgjengelig litteratur på området som informasjonskilde, da vi ikke har sett det som vår oppgave å evaluere ulike programmer og satsninger i det næringsrettede virkemiddelapparatet.

I kapittel 4 presenteres forsvarsindustriens bruk og erfaringer med virkemiddelapparatet. Informasjonskilder har vært data fra Innovasjon Norge, FFIs spørreundersøkelse i bedriftene og bedriftsintervjuer.

Virkemiddelapparatet rettet mot nasjonal forsvarsindustri er organisert forskjellig fra land til land. I en vurdering av hvordan virkemiddelapparatet bør innrettes for forsvarsindustrien i Norge er det derfor viktig å se på hvordan dette er gjort i andre land, og hvilke erfaringer disse har gjort seg. Kapittel 5 gir en gjennomgang av hvordan virkemiddelapparatet i forhold til eksportsatsning for forsvarsindustrien er organisert i Canada, Storbritannia og Spania.

På bakgrunn av de analyser og observasjoner som er gjort kapittel 2-5, dvs. beskrivelse av forsvarsindustrien, markedet og rammebetingelser, tilgjengelige næringsrettede virkemidler og

¹ Undersøkelsen over næringslivets FoU-virksomhet gjennomføres hvert år av Statistisk sentralbyrå på oppdrag fra Norges forskningsråd. Undersøkelsen av næringslivets innovasjonsvirksomhet blir gjennomført hvert annet år.

evalueringer av disse, industriens bruk og erfaringer med virkemiddelapparat og sammenligning mot andre land vil vi i kapittel 6 foreslå tiltak for en videre utvikling av forsvarsbransjen.

2 Forsvarsmarkedet og forsvarsindustrien i Norge

2.1 Forsvarsmarkedet

Forsvarsmarkedet og produksjon av forsvarsmateriell skiller seg på mange måter fra andre typer markeder og produkter. En viktig karakteristikk gjelder tilbud og etterspørsel i markedet. Det er generelt få tilbydere på systemnivå og det er én sluttkunde i hvert land.

Produksjon av forsvarsmateriell er tradisjonelt ansett å være av nasjonal sikkerhetspolitisk betydning, der det er viktig å ha egen forsvarsindustri. Derfor blir nasjonal forsvarsindustri favorisert i mange land og forsvarsmarkedet kan i mange tilfeller beskrives som proteksjonistisk eller lukket. Det hevdes også at for å få innpass på internasjonale markeder er det ofte avgjørende for foretaket at egen myndighet/eget forsvar er kunde.

Det er en gjensidig avhengighet mellom Forsvaret og forsvarsindustrien. Forsvaret har vurdert det som vesentlig å ha nasjonal kompetanse innenfor utvalgte teknologiområder (Skogstad og Warberg, 2005). Forsvarsindustrien vil i fremtiden kunne spille en betydelig rolle som Forsvarets samarbeidspartner innenfor disse områdene, da Forsvaret selv i mindre grad vil ha ressurser til å bygge opp og vedlikeholde kompetanse på alle disse områdene.

Samtidig som kundeforholdet mellom nasjonalt forsvar og industri er viktig, er industrien også avhengig av eksport. Materiellet har ofte en lang levetid, noe som gjør at anskaffelsene skjer i bolker og med mange års mellomrom. For å kunne holde på og videreutvikle kompetansen er det derfor ikke tilstrekkelig kun å være nasjonal leverandør av forsvarsmateriell. Mange bedrifter har derfor både sivile kunder og Forsvaret som markedsområder.

Når det gjelder eksport av forsvarsmateriell er det visse begrensninger. Eksportøren må forholde seg til et eksportkontrollregelverk som håndheves av Utenriksdepartementet. Dette gjelder strategiske varer, dvs. militært materiell og visse sivile varer som også har stor militær betydning.

Forsvarsmarkedet karakteriseres også ved at kundene er krevende. Produktene skal dekke et spesifikt og ofte kritisk behov, noe som krever høy presisjon og lav toleranse for feil. I en situasjon der man ønsker et best mulig forsvar er også betalingsviljen høy. Produktene er sjeldent ”hyllevarer”, og produktutvikling skjer ofte i nært samarbeid med kunden. I mange tilfeller er det høyteknologiske produkter med høye FoU-kostnader. Et kjennetegn ved forsvarsmateriell er en høyere grad av teknologisk fordyrelse over tid enn produkter på det sivile markedet. Årsaken til dette er høye FoU-kostnader, avansert teknologi og økt kompleksitet.

Utvikling av nye produkter starter ofte på bakgrunn av etterspørsel fra flere land eller allianser, der man innleder internasjonalt materiellsamarbeid. Deltagere i slikt samarbeid er myndigheter

(forsvar), FoU-institusjoner og industribedrifter (konkurrenter). Karakteristisk er at produkt- og teknologiutvikling skjer over lang tid, med høye FoU-investeringer.

Mange land setter krav om gjenkjøpsordninger ved forsvarsanskaffelser.² Fra norsk side fungerer ordningen slik at det ved anskaffelser av forsvarsmateriell fra utenlandsk leverandør over en fastsatt terskelverdi etableres en gjenkjøpsavtale. Fra april 2008 er terskelverdien satt til 50 millioner NOK. I perioden fra 2001 til 2008 har terskelverdien vært på 75 millioner NOK. Ordningen forplikter den utenlandske leverandøren til å inngå industriavtaler med norsk forsvarsrelatert virksomhet, tilsvarende anskaffelsens verdi. Gjenkjøpsordninger praktiseres i flere og flere land, verden rundt. Dette innebærer at norske leverandører av forsvarsmateriell også møter denne type forpliktelser ved salg til utenlandske myndigheter. I mange utviklingsland benyttes ordningen for å bygge opp nasjonal industri, både forsvarsindustri og sivil industri. I Norge er ordningen i hovedsak begrunnet med behovet for å få tilgang til markeder og behovet for å opprettholde og videreutvikle kritisk kompetanse. Som en markedsbetingelse er gjenkjøp viktig for mange norske forsvarsindustribedrifter, da dette fungerer som en døråpner til nye markeder.

Anskaffelser til Forsvaret kan i henhold til EU- og EØS-regelverket unntas fra ordinære handelsregler. Dette innebærer muligheten til å inngå kontrakter direkte med nasjonale leverandører uten å sette oppdraget ut på internasjonal konkurranse. Enkelte leverandører har derfor vært, og er fortsatt i, en monopolsituasjon på sitt hjemmemarked.

2.2 Forsvarsindustrien i Norge

2.2.1 Generell beskrivelse

Med forsvarsindustri mener vi her leverandører av forsvarsmateriell eller forsvarsrelatert materiell og tilhørende teknologi og tjenester. Vi vil ta for oss forsvarsindustri i Norge, uavhengig av eierskap. Det kan imidlertid være vanskelig å etablere en presis definisjon på forsvarsindustri. Årsaken til dette er at forsvarsindustri ikke er en homogen gruppe, men representerer mange forskjellige typer virksomhet, alt fra ren industriproduksjon til programvareleverandører.³ I tillegg kan det være vanskelig å gjøre en eksakt avgrensning mellom produkter og teknologi som både har sivil anvendelse og anvendelse i forsvaret. Som analysene våre nedenfor vil vise er det få bedrifter som er rene forsvarsindustribedrifter. Vi vil ikke gå inn i detaljer på dette her, men bare nevne denne problemstillingen.

Utvalget av bedrifter som er brukt i det statistiske materialet er valgt blant medlemmene i FSi. Dette er et begrenset antall bedrifter, men representerer samtidig hovedtyngden av forsvarsindustrien i Norge (hvis vi sammenholder våre data for eksempel med UD's oversikt over eksport av lisenspliktig forsvarsmateriell). Vi mener derfor at dette er et representativt utvalg av forsvarsindustribedrifter i Norge. Men det er også bedrifter som ikke er medlem hos FSi, som det

² Internasjonalt er "offset" et begrep som hyppigst brukes om denne type ordninger. Andre begrep er *industrial co-operation* eller *industrial participation*.

³ Det vil for eksempel ikke være mulig å trekke ut forsvarsindustri i standarder for næringskategorisering.

ville være relevante å inkludere i tallgrunnlaget. De viktigste årsakene til den valgte avgrensningen er at FSi-bedriftene er en identifiserbar gruppe og omfatter de fleste forsvarsindustribedriftene i Norge.

På bakgrunn av bedriftsutvalget kan vi si at forsvarsindustrien i Norge består av noen få store bedrifter og et større antall små og mellomstore bedrifter. Tabellen nedenfor gir en oversikt over FSis ca. 100 medlemmer, fordelt etter størrelseskategori.

Størrelseskategori	%-andel
Mikrobedrifter (< 10 ansatte)	34 %
Små bedrifter (10-49 ansatte)	36 %
Mellomstore bedrifter (50 - 249 ansatte)	19 %
Store bedrifter (> 250 ansatte)	11 %
	100 %

Tabell 2.1. Fordeling av FSis medlemmer på størrelseskategorier

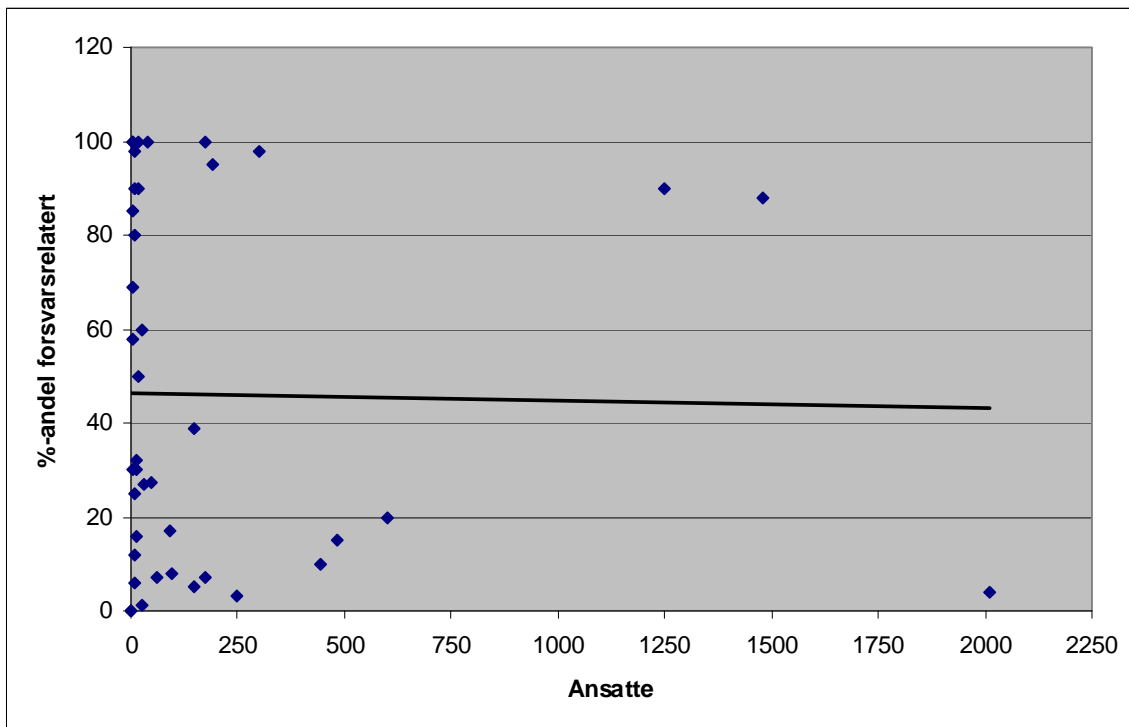
I spørreundersøkelsen blant FSi-bedrifter er det relevante utvalget⁴ på 80 bedrifter. Antall bedrifter som har svart er 44. Disse bedriftene har oppgitt en forsvarsrelatert omsetning på totalt 7,2 milliarder kroner (2006-tall). Bedriftene ble bedt om å oppgi hvor stor andel av omsetningen i 2006 som var forsvarsrelatert. Tabellen nedenfor viser hvordan denne andelen av omsetningen fordeler seg etter antall ansatte. I gjennomsnitt er andel forsvarsrelatert omsetning på ca. 46 %.

Antall ansatte	Antall bedrifter i utvalget	%-Andel forsvarsrelatert
Mindre enn 5	5	50,80 %
5 til 9	9	55,44 %
10 til 19	6	53,00 %
20 til 49	5	43,10 %
50 til 200	8	34,75 %
Flere enn 200	8	41,00 %
	41	46,16 %

Tabell 2.2. Andel forsvarsrelatert omsetning i 2006

Det er viktig å understreke at det er store variasjoner i andel forsvarsrelatert omsetning slik som figuren under viser.

⁴ Spørreundersøkelsen retter seg først og fremst mot industri/-tjenesteprodusenter og ikke mot for eksempel salgskontorer som er lokalisert i Norge.



Figur 2.1. Spredning i forsvarsrelatert omsetning fordelt etter størrelse på bedriftene (antall ansatte).

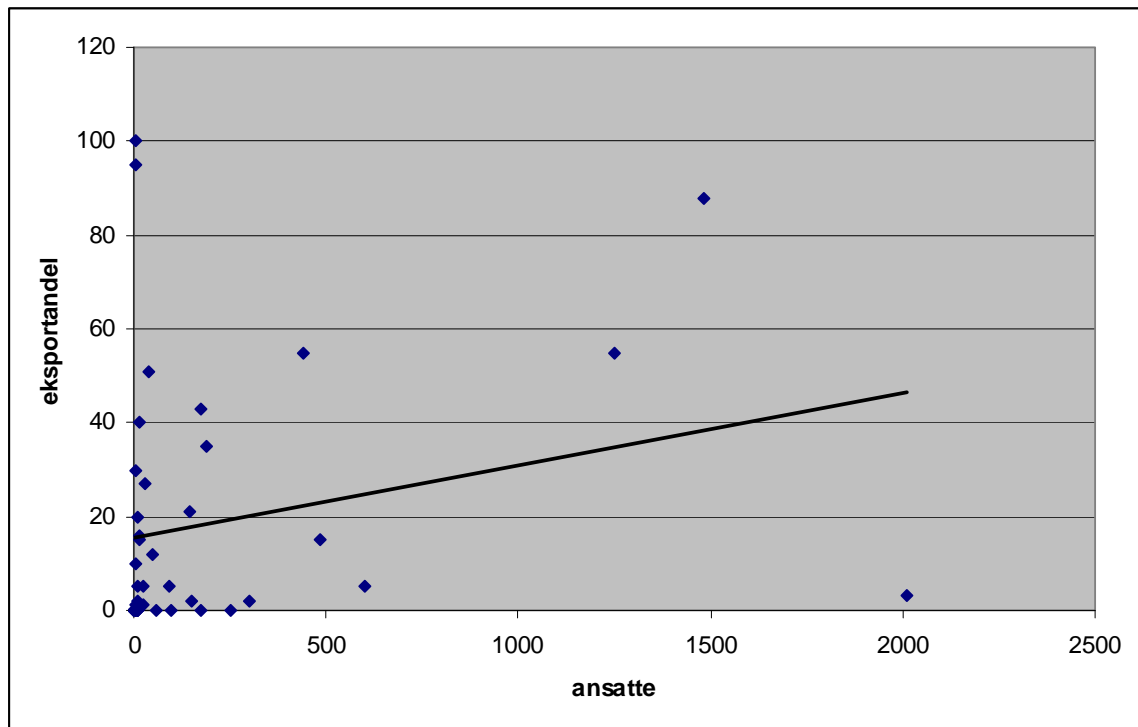
Bedriftene ble også bedt om å oppgi hvor stor andel av forsvarsproduksjonen som ble eksportert. I tabellen nedenfor er det beregnet et gjennomsnitt av eksportandelen for ulike størrelseskategorier av selskap. Bedriftene i undersøkelsen har en beregnet eksport på ca 4 milliarder kroner, noe som tilsvarer en eksportandel på 56 %.⁵ Den høye eksporten forklares med en høy eksportandel hos de store forsvarsindustribedriftene. Uten Nammo og KDA er eksportandelen på ca 20 %.

Antall ansatte	Antall bedrifter	Eksportandel
1 til 9	14	18,43 %
10 til 49	11	15,73 %
50 til 200	8	13,25 %
Flere enn 200	8	27,88 %
	41	18,82 %

Tabell 2.3. Andel av forsvarsrelatert omsetning til eksport, fordelt etter størrelseskategorier

Det er store forskjeller i oppgitt andel eksport i alle størrelseskategorier av selskap, fra 0 til 100%, noe som figurene nedenfor viser.

⁵ Sammenlignet med tall fra St.meld. nr 29 (2007-2008) er tallene fra vår undersøkelse høyere. Mulig årsak til forskjellene er at vi har bedt om et anslag på eksporttall, mens stortingsmeldingen presenterer faktiske eksporttall. En annen mulig feilkilde er at den eksporten som er oppgitt i undersøkelsen ikke nødvendigvis er lisenspliktig.



Figur 2.2. Spredning i eksportandel, fordelt etter størrelse på bedriftene (antall ansatte).

2.2.1.1 Forsvarsindustrien og FDs teknologiske kompetanseområder

I en kartlegging av forsvarsindustrien i Norge, dens kompetanse og mulig bruk av virkemiddelapparatet, er det interessant å se på hvilke kompetanseområder bedriftene som er med i undersøkelsen fordeler seg på. FD har definert teknologiske kompetanseområder som også i fremtiden vil være sentrale i forhold til samarbeidet mellom Forsvaret og industrien, jf. St.meld. nr. 38, kap. 4.6. Kartleggingen viser naturligvis ikke et totalbilde av norsk industris kompetanse innenfor denne kategoriseringen, men kun bedriftene som deltok i denne undersøkelsen.

I FFIs undersøkelse kartlegges fordelingen av bedriftene innenfor FDs teknologiske kompetanseområder. Hvis det var relevant kunne bedriftene velge flere kompetanseområder. 23 bedrifter kategoriserte seg selv innenfor *IKT*. 20 bedrifter kategoriserer seg selv i området *Systemintegrasjon*. Deretter fordeler bedriftene seg jevnt på de øvrige områdene. 12 bedrifter vurderte at klassifiseringen ikke var egnet for deres bedrift.

I forbindelse med implementering av strategien av St.meld. nr. 38 skal det gjøres en nærmere presisering av Forsvarets kompetansebehov innenfor disse områdene. I den forbindelse er det interessant å ha en oversikt over hva slags kompetanse forsvarsindustrien i Norge har.

FDs teknologiske kompetanseområder	Totalt
Informasjons og kommunikasjonsteknologi	23
Systemintegrasjon	20
Missilteknologi og autonome våpen og sensorsystemer	9
Undervannsteknologi og sensorer	6
Simuleringsteknologi	8
Våpen- og rakettmotorteknologi, ammunisjon og militære sprengstoff	4
Materialteknologi	10
Maritim teknologi	10
Klassifisering ikke egnet	12
Sum	102

Kommentar: bedriftene har i snitt valgt to kompetanseområder

Tabell 2.4. Fordeling av forsvarsindustribedrifter etter kompetanseområde (Kilde: FFIs spørreundersøkelse)

2.2.2 Konkurransen- og samarbeidsforhold

FFIs undersøkelse kartla også forsvarsindustriens ”næringsomgivelser”⁶, bl.a. hvordan bedriftene opplever konkurransesituasjon, forhold til kunden og samarbeid med ulike aktører. De to tabellene nedenfor viser hvordan bedriftene i forsvarssektoren oppfatter konkurranseintensiteten, og i hvilken grad de opplever kundene sine som avanserte. Svaret skulle oppgis på en skala fra 1 (i liten grad) til 4 (i stor grad).

Hvordan vil du karakterisere konkurranseintensiteten i forsvarssektoren?

I Norge (1 svak - 4 sterk)	2,73
Internasjonalt (1 svak - 4 sterk)	3,45

Tabell 2.5. Vurdering av konkurranseintensiteten i forsvarssektoren

I hvilken grad opplever du kundene som krevende (avanserte, sofistikerte)?

Kundene på hjemmemarkedet (1 liten grad; 4 stor grad)	3,33
Kundene på internasjonale markeder (1 liten grad; 4 stor grad)	3,33

Tabell 2.6. Vurdering av kundene i forsvarssektoren

Bedriftene vurderer konkurranseintensiteten til å være delvis sterk/sterk internasjonalt og noe svakere i Norge. Når det gjelder vurdering av kundene, får kunder på hjemmemarked og internasjonalt samme vurdering i gjennomsnitt, dvs. at de vurderes som krevende.

Bedriftene ble også bedt om å beskrive i hvilken grad de samarbeider med konkurrenter regionalt, nasjonalt og internasjonalt.

⁶ Med næringsomgivelser mener vi bedriftenes konkurranse- og markedssituasjon, samarbeidsrelasjoner, innovasjonsvirksomhet og innsatsfaktorer.

I hvilken grad skjer samarbeidet (1 liten grad; 4 stor grad):

Regionalt	1,80
Nasjonalt	2,10
Internasjonalt	2,12

Tabell 2.7. Vurdering av foretakenes samarbeid med konkurrenter

Bedriftene ble deretter bedt om å beskrive i hvilken grad de samarbeider med andre i utviklingen av nye produkter regionalt, nasjonalt og internasjonalt. I denne sammenheng menes det samarbeid med ulike aktører, alt fra Forsvaret i Norge eller andre land til leverandører eller universiteter.

I hvilken grad skjer samarbeidet (1 liten grad; 4 stor grad):

Regionalt	2,09
Nasjonalt	2,68
Internasjonalt	2,73

Tabell 2.8. Vurdering av foretakenes samarbeid om innovasjon

For begge samarbeidsspørsmålene kan vi konkludere med at det i mindre grad forekommer samarbeid, men at det i større grad er samarbeid om innovasjon enn med konkurrenter. Når det gjelder samarbeid om innovasjon er Forsvaret i Norge og utenlandske bedrifter de organisasjonene som det i størst grad er samarbeid med. Videre er det i større grad samarbeid internasjonalt enn regionalt/nasjonalt.

2.2.3 FoU og innovasjon i forsvarsindustrien

Forsvarsindustribedriftene skiller seg fra øvrig norsk industri og andre næringer når vi ser på resultatene fra SSBs undersøkelse om FoU og innovasjon. Forsvarsindustribedriftene er betydelig mer innovative enn andre næringer i Norge generelt sett (dvs. de næringer som deltar i SSBs undersøkelse). 58 % av bedriftene svarer at det har introdusert produkt- eller prosessinnovasjoner i perioden 2004-2006. Tilsvarende tall for alle næringer er 21 %.

Antall ansatte	Antall med produkt eller prosessinnovasjon	Utvalg	Andel med produkt eller prosessinnovasjon
Mindre enn 5	7	13	53,85 %
5 til 9	5	12	41,67 %
10 til 19	10	18	55,56 %
20 til 49	9	15	60,00 %
50 til 200	10	14	71,43 %
Flere enn 200	8	12	66,67 %
Totalt	49	84	58,33 %

Tabell 2.9. Andel bedrifter som har introdusert produkt eller prosessinnovasjoner (Kilde: SSBs FoU og innovasjonsundersøkelse.)

Når det gjelder FoU-innsats er det en enda større forskjell mellom forsvarsindustribedrifter og næringslivet generelt. Nærmere 53 % av forsvarsindustribedriftene svarer i undersøkelsen at de selv har utført FoU-arbeid mot 12 % for alle næringer.

Antall ansatte	Antall bedrifter i utvalget	Antall bedrifter med FoU	%-Andel med FoU	Næringslivet generelt
Mindre enn 5	8	4	50,00 %	
5 til 9	12	4	33,33 %	7,07 %
10 til 19	17	7	41,18 %	9,52 %
20 til 49	15	8	53,33 %	16,70 %
50 til 200	14	10	71,43 %	33,17 %
Flere enn 200	12	8	66,67 %	48,31 %
Totalt	78	41	52,56 %	12,16 %

Tabell 2.10. Andel bedrifter som selv utførte forskning og utviklingsarbeid (FoU) (Kilde: SSBs FoU- og innovasjonsundersøkelse.)

2.3 Forsvarsindustriens behov i forhold til virkemiddelapparatet

På bakgrunn av beskrivelsen av forsvarsindustrien ovenfor, har vi gjort en foreløpig vurdering av hva som er spesielle karakteristikk ved forsvarsindustrien og som kan være relevant i forhold til et næringsrettet virkemiddelapparat. Det er i hovedsak tre forhold som peker seg ut når det gjelder forsvarsindustrien; adgang til markeder, en hovedvekt av små og mellomstore bedrifter (SMB-er) i industrien og graden av FoU og innovasjon i industrien.

Da forsvarsmarkedet i stor grad er proteksjonistisk, med relativt få tilbydere og få kunder, gir det spesielle utfordringer når industrien samtidig er avhengig av eksport. FFIs undersøkelse viser at det er stor variasjon i eksportandel i bedriftene, og eksportstøttetiltak burde derfor være relevant.

Forsvarsindustrien består av mange SMB-er og noen få store bedrifter. Foreløpige resultater fra spørreundersøkelsen viser også at det i liten grad er samarbeid mellom bedrifter, regionalt og nasjonalt.

Et tredje forhold vi vil trekke frem er FoU og innovasjon i bedriftene. Resultatene fra SSBs FoU- og innovasjonsundersøkelse viser at forsvarsindustrien i betydelig større grad enn annen industri i Norge har FoU-aktiviteter og er innovative ved at de har innført nye produkter og/eller prosesser de siste to år. I FFIs undersøkelse kommer det frem at bedriftene vurderer kundene som krevende. Når man ser de to undersøkelsene i sammenheng er det grunn til å tro at bedriftene må være innovative for å tilfredsstille en krevende kunde. Samtidig er det en stor andel SMB-er som ikke nødvendigvis har evnen til å bære store utviklingskostnader. Det er grunn til å tro at et virkemiddelapparat som støtter FoU-aktiviteter er relevant. Disse tre forholdene vil bli nærmere vurdert senere i rapporten.

3 Kartlegging av virkemiddelapparatet nasjonalt

3.1 Bakgrunn og teori for virkemiddelapparatet

Det finnes en mengde teoretiske tilnærminger som prøver å svare på hvorfor vi trenger et virkemiddelapparat, og i hvilke situasjoner det bør benyttes. Tre av de mest kjente og brukte tilnærmingene er nyklassisk mikroøkonomi, evolusjonær økonomi og innovasjonssystemtilnærmingen (Keith Smith, 1991). Disse tre tilnærmingene har både ulikt utgangspunkt og ulikt syn på når virkemidler bør anvendes. Vi vil se kort på hver av disse tilnærmingene for å få innblikk i noen av de tankene økonomer har gjort seg om hvilken rolle et virkemiddelapparat kan spille i økonomien.

Nyklassisk mikroøkonomi tilnærmer seg virkemiddelapparatet gjennom ideen om ”markedssvikt”. Nyklassisk mikroøkonomi går ut i fra den antagelsen at samfunnets ressurser blir anvendt slik at de skaper maksimal velferd når alle markeder preges av perfekt konkurranse. Alle unntak fra perfekt konkurranse vil gi redusert velferd og åpne for bruk av offentlige virkemidler. Den formen for markedssvikt som oppstår i forhold til innovasjon er positive eksternaliteter (positive økonomiske effekter som stammer fra en bedrifts aktiviteter, men som kommer flere bedrifter til gode). Når en økonomisk aktivitet er preget av positive eksternaliteter har bedrifter en tendens til å underinvestere i aktiviteten i forhold til hva som ville vært samfunnsøkonomisk lønnsomt, og det kan lønne seg for staten å stimulere med tilskudd eller skattereduksjon til økt aktivitet blant bedriftene.

Evolusjonær økonomi tilnærmer seg virkemiddelapparatet gjennom ideen om ”veivalgsavhengighet” og ”teknologisk og markedsmessig innelåsing.” Evolusjonær økonomi går ut i fra at teknologier utvikler seg og blir integrert i økonomien gjennom bruk, og at det dermed er vanskelig å bytte teknologi når den er blitt etablert innenfor en industri. I noen tilfeller vil det være ønskelig å bytte teknologi, enten fordi en ny teknologi har større potensial eller fordi en ny teknologi er samfunnsmessig gunstig av andre grunner. På slutten av 1800-tallet var det for eksempel et åpent spørsmål om bilfabrikantene ville satse på bensinbiler eller elbiler. Etter at bilfabrikantene satset på bensinbiler ble det veldig vanskelig å gjeninnføre elbilen ettersom bensinmotoren hadde opplevd en betydelig utvikling over de siste hundre årene og det har blitt utbygget en betydelig infrastruktur med oljeplattformer og bensinstasjoner. Når man nå ønsker å innføre mer miljøvennlige alternativer til bensinbilen er man avhengig av offentlige virkemidler for at elbilen skal kunne konkurrere med bensinbilen.

Innovasjonssystemtilnærmingen legitimerer behovet for virkemiddelapparatet gjennom ideen om at innovasjon er systemisk og at flere elementer må samvirke for at bedrifter skal lykkes i å introdusere ny produkter, prosesser og tjenester. Innenfor en innovasjonssystemtilnærming er man for eksempel interessert i å se på hvordan universiteter og industri utveksler informasjon, og i hvilken grad kunder og leverandører samarbeider. Hvis noen av disse elementene ikke fungerer

godt sammen, kan det være grunn for offentlige myndigheter å benytte virkemidler for å få systemet til å samvirke bedre.

Begrunnelsen for det norske virkemiddelapparatet for offentlig nærings- og forskningsstøtte er at man ønsker å korrigere for markedssvikt og andre imperfeksjoner i markedet. Et eksempel kan være dersom bedriftene investerer for lite ressurser i FoU, samtidig som det er i samfunnets interesse at forskningsinnsatsen økes. I Norge bærer også virkemiddelapparatet preg av at tiltak og tjenester er skreddersydd for å oppnå politiske målsetninger som for eksempel distriktsutvikling, satsning på enkelt næringer og likestilling. Dette ser vi enten gjennom virkemidler som er spesialtilpasset til enkelte grupper eller næringer, eller gjennom at disse aktørene blir prioritert ved tildeling av midler.

Vi vil nå beskrive de delene av virkemiddelapparatet som kan være aktuelle for forsvarsindustrien for å løse noen av de utfordringene som vi har diskutert i kapittel 2.

3.2 Aktører

3.2.1 Departementene

Nærings- og handelsdepartementet (NHD) har et sektorovergripende ansvar for næringspolitikken. Dette omfatter et helhetlig tilbud av virkemidler rettet mot hele innovasjonskjeden fra idéfasen, via utvikling og markedsintroduksjon, til vekstfasen i bedriftene, både nasjonalt og internasjonalt. Videre omfatter tilbudet tilrettelegging både i form av rådgivning og kompetanse, finansiering, profilering, garantier og nettverkstilbud overfor næringslivet. Den viktigste virkemiddelaktøren under NHD er Innovasjon Norge. En annen viktig virkemiddelaktør er Selskapet for Industrivekst SF (SIVA). Begge aktørene er omtalt nedenfor. NHD bevilger også midler til næringsrettet forskning gjennom Norges Forskningsråd.

Kommunal- og Regionaldepartementet (KRD) har ansvar for regional- og distriktspolitikken, med tilhørende virkemidler.

Kunnskapsdepartementet har ansvar for forskningspolitikken, og den viktigste eksterne virksomheten for å håndheve denne politikken er Forskningsrådet.

Forsvarsdepartementet (FD) har ansvar for utforming og iverksetting av norsk sikkerhets- og forsvarspolitik, men har ikke en rolle innenfor det næringsrettede virkemiddelapparatet. Samtidig besitter FD ulike virkemidler og prosesser som er noen av de viktigste industripolitiske verktøyene for forsvarsindustrien. St.meld. nr. 38 (2006-2007) *Forsvaret og industrien – Strategiske partnere* er en bekreftelse på dette. Forsvarets anskaffelsespolitikk, Bestemmelser for industrielt samarbeid ved forsvarsanskaffelser fra utlandet (BIF) og FDs FoU-midler er eksempler på regelverk/virkemidler som har næringspolitiske aspekter.

3.2.2 Virkemiddelaktørene

Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA utgjør de nasjonale virkemiddelaktørene for innovasjon og nyskaping. Det finnes også andre aktører som bidrar med finansiering og andre virkemidler for å støtte opp under norsk industri. Eksempler på dette er Garanti-instituttet for eksportkreditt (GIEK) som kan stille med finansielle garantier tilknyttet eksport, og FD som rår også over egne virkemidler for næringsutvikling.

Norges Forskningsråd (Forskningsrådet) har ansvar for å øke kunnskapsgrunnlaget og fremme grunn- og brukerstyrt forskning, samt innovasjon. Forskningsrådet fordeler årlig rundt 5,4 milliarder kroner til forskningsformål, noe som utgjør ca. 30 prosent av de samlede offentlige bevilgningene til forskning og innovasjon. Forskningsrådet arbeider også for å fremme internasjonalt forskningssamarbeid. Virkemidlene og tiltakene Forskningsrådet benytter seg av kan deles opp i fem områder; forskningsprogrammer, infrastruktur- og institusjonelle tiltak, frittstående prosjekter, nettverkstiltak og gaveforsterkning. Rapporten går ikke inn på hvert enkelt forskningsprogram som ligger under Forskningsrådet, selv om enkelte av disse vil kunne være av spesiell interesse for forsvarsindustrien. Direkte finansiering av forsvarsforskning skjer ikke over Forskningsrådets budsjett, men gjennom direkte tilskudd fra FD.

I St.meld. nr. 20 (2004-2005) ble prioriterte områder for norsk forskning pekt ut. Forskningsrådet følger disse prioriteringene i sitt arbeid, og prioriteringene er som følger:

Strukturelle prioriteringer

- Internasjonalisering
- Grunnforskning
- Forskningsbasert innovasjon og nyskaping

Tematiske prioriteringer

- Energi og klima
- Mat
- Hav
- Helse

Teknologiområder

- Informasjons- og kommunikasjonsteknologi (IKT)
- Bioteknologi
- Nye materialer og nanoteknologi

Innovasjon Norge (IN) ble opprettet 1. januar 2004 og erstattet Statens nærings- og distriktsutviklingsfond (SND), Norges Eksportråd, Statens veiledningskontor for oppfinnere (SVO) og Norges Turistråd. IN er organisert som et særlovsselskap og har til formål å ”fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling i hele landet og utløse ulike distrikters og regioners næringsmessige muligheter gjennom å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering”. INs kontorer dekker samtlige fylker, samt over tretti ulike

land. Innovasjon Norge rår over et omfattende utvalg av virkemidler, fra grunnleggende rådgivningstjenester og til finansielle støtteordninger for næringsutvikling. Innovasjon Norge får årlige oppdragsbrev fra NHD hvor det gis føringer for forvaltning av departementets midler.

Selskapet for industrivekst (SIVA) er organisert som et statlig foretak og er ansvarlig for investeringer i grunnstrukturen for forskning og utvikling i hele landet og er medeier i en rekke innovasjonsselskaper og forskningsparker. For forsvarsindustrien er SIVA mest relevant gjennom sitt eierskap i forskningsparker og inkubatorer.

Garanti-instituttet for eksportkreditt (GIEK) har fått i oppgave fra den norske stat å garantere for norske selskapers eksportkreditter. GIEK er organisert som en statlig forvaltningsbedrift underlagt NHD. GIEKs hovedmålsetning er å fremme norsk eksport av varer og tjenester og norske investeringer i utlandet. GIEK kan garantere for eksportkreditter for de fleste typer produkter og tjenester til over 150 land. Garantiene omfatter en enkelt eller flere transaksjoner, og kan dekke både kommersiell risiko (det at kjøper går konkurs eller av andre grunner ikke betaler) og politisk risiko (krig, ekspropriasjon og aksjoner fra offentlige myndigheter som hindrer betaling).

Forsvarsdepartementet forvalter egne virkemidler som FoU-midler, gjenkjøp og markedsstøtte, eventuelt er dette delegert til underordnede organer, for eksempel FLOs ansvar i forhold til anskaffelsesprosessen.

Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening (FSI) er ikke en del av det offentlige virkemiddelapparatet, men har en rolle knyttet til formidling av relevant informasjon for forsvarsindustrien, blant annet ved å arrangere seminarer og konferanser, legge til rette for samarbeid mellom bedriftene og utenlandske aktører ved materiellanskaffelser osv.

3.3 Kartlegging av programmer og prosjekter

3.3.1 Innovasjon Norge, Forskningsrådet, SIVA

Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA rår over en rekke ulike virkemidler som skal fremme næringsutvikling i ulike former. Siden forsvarsindustrien ikke er en homogen gruppe bedrifter, vil ulike virkemidler være aktuelle for ulike deler av industrien. For eksempel retter en del av virkemidlene seg spesielt mot bedrifter i distriktene, andre retter seg mot bedrifter med en vesentlig teknologikomponent, noen er spesielt tilrettelagt for bedrifter i en omstillingsfase osv.

Vi starter gjennomgangen med en samling av de virkemidlene som ansees som mest relevante for forsvarsindustrien. Disse vil bli presentert noe mer utførlig enn de resterende tiltakene. Deretter gis det en kort beskrivelse av tiltak delt inn i følgende grupper: Bransjeutviklingstiltak, internasjonaliseringstiltak, FoU-tiltak og finansieringstiltak. En samlet oversikt over tiltakene er presentert i tabellform i Appendiks A.

Vi har som nevnt tidligere valgt å se bort fra alle tiltak som hovedsaklig retter seg mot oppstartsfasen av bedrifter. Vi har valgt å se på virkemiddelapparatet under ett, dvs. at vi grupperer tiltakene ut fra den ønskede effekten av dem, ikke ut fra hvilken operatør som drifter dem. En samling av enkelttjenester eller tiltak som retter seg mot særlige områder eller utfordringer kan samles i program, men det er også mulig å bare benytte seg av enkelte deler av programmet. Vi vil derfor presentere begge deler her.

3.3.1.1 Særlig relevante virkemidler

Offentlige og Industrielle Forsknings og Utviklingskontrakter (OFU/IFU):

Grunnlaget for en OFU- eller IFU-kontrakt er en samarbeidsavtale mellom en leverandørbedrift og en krevende kundebedrift. Dersom kundebedriften er en offentlig aktør tildeles en OFU-kontrakt, mens samarbeid mellom to eller flere private aktører, nasjonale eller internasjonale, tildeles IFU-kontrakter.

OFU-ordningen skal tjene som strategisk virkemiddel i arbeidet med fornying av offentlig sektor og bidra til gode løsninger på områder der det er behov for nye produktløsninger eller nye systemer.

IFU-ordningen skal tjene som et strategisk virkemiddel for utvikling av konkurransedyktige produkter til et internasjonalt marked i samarbeid med nasjonale og internasjonale kundebedrifter og til utvikling av industrielle nettverk og miljøer. Ordningen har fokus på å utløse nye prosjekter, på å få frem prosjekter med høy innovasjonsgrad og på internasjonalisering av næringslivet.

NHD har i sitt oppdragsbrev til Innovasjon Norge for 2008 spesifisert forsvarssektoren som et særlig satsningsområde for denne ordningen: ”I tillegg skal helsesektoren og industriutvikling i tilknytning til forsvarsanskaffelser og gjenkjøp, prioriteres.”

Omfang 2007: ca 250 mill. kr

Forvalter: Innovasjon Norge

SkatteFUNN:

SkatteFUNN er en skattefradragordning hvor bedrifter kan få refundert en del av sine utgifter knyttet til FoU. Ordningen gjelder alle bedrifter med FoU-aktivitet, selv om andelen av utgiftene man kan få refundert avhenger av størrelse på bedriften. En SMB-bedrift kan maksimalt få et skattefradrag på 1,6 mill. kr, 1,44 mill. kr for store bedrifter. Ordningen er rettighetsbasert, det vil si at alle prosjekter som er godkjent som FoU-prosjekter av Forskningsrådet, som er sekretariatet til ordningen, har krav på støtte.

For å bli godkjent som forskning må prosjektet være et avgrenset og målrettet arbeid for å fremskaffe ny kunnskap, informasjon eller erfaring som antas å være til nytte for foretaket i forbindelse med utvikling av nye eller bedre produkter eller prosesser. Vanlig produktutvikling uten forskningspreg faller utenfor skattefradragordningen (Kilde: SSB, evaluering av

skattefunn). Forskningsrådet og Innovasjon Norge forutsetter at SkatteFUNN er forsøkt utnyttet før man gir annen støtte i tillegg.

Omfang 2007: 1,4 mrd. kr

Forvalter: Forskningsrådet

NCE

Norwegian Centres of Expertise (NCE) er også et samarbeidsprosjekt mellom Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA. NCE er et tilbud til de beste og mest utviklede klyngene i Norge. De aktuelle klyngene må ha gode ressurser og et etablert konkurransefortrinn.

Klyngen må videre ha et internasjonalt vekstpotensial innenfor sitt område. Det er ingen spesielle næringer eller geografiske områder som er prioritert innenfor programmet, selv om man søker å ha en viss spredning både mellom ulike sektorer og ulike geografiske områder.

Også NCE tilbyr finansiering og faglig støtte til videreutvikling og realisering av vekstpotensialet i de aktuelle næringsklyngene. Programmet tilbyr støtte til langsiktige utviklingsprosjekter og kan medvirke finansielt i inntil 10 år.

Det finnes i dag 9 NCE-er, og i flere av disse er viktige aktører i forsvarsindustrien representert. Dette vil få en nærmere omtale i kapittel 4.

Omfang 2007: 47 mill. kr.

Forvaltere: Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA

ARENA

Arena er et program drevet av Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA som skal øke verdiskapningen i regionale næringsmiljøer. Et nettverk av bedrifter innenfor samme bransje eller verdikjede mottar finansiering og faglig støtte til utvikling av bedriftene innenfor sin næringsklynge.

De fleste ARENA-prosjektene har en tidsramme på 3 år, og i 2007 var bevilgningen for programmet på rundt 34,4 millioner kroner. ARENA legger også vekt på å engasjere relevante kunnskapsaktører som universiteter og høyskoler i næringsklyngene.

Det er i dag ingen ARENA-prosjekter som retter seg spesielt mot forsvarsindustrien, selv om det er sannsynlig at forsvarsbedrifter deltar i ARENA-prosjekter i egenskap av sin bransjetilhørighet eller geografiske plassering.

ARENA legger til rette for at den aktuelle næringsklyngen får mest mulig ut av samarbeidet med tanke på økt grad av innovasjon hos enkeltbedriftene, økt forståelse for bedriftenes behov hos virkemiddeloperatørene og offentlige myndigheter, økt grad av kompetanse om innovasjonsprosesser og næringsutvikling og økt grad av samarbeid mellom næringslivet og ulike kunnskapsaktører.

Omfang 2007: 34,4 mill. kr.

Forvaltere: Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA

Bedriftsnettverk

I tillegg til de tiltakene som er beskrevet over, vil vi også nevne tjenesten *Bedriftsnettverk* som er under etablering og kan bli relevant for forsvarsindustrien. Denne tjenesten er planlagt å bistå små og mellomstore bedrifter til å etablere forpliktende samarbeid med andre bedrifter. Denne tjenesten kan brukes som et forprosjekt til andre nettverks- og samarbeidsprogrammer, som f.eks. ARENA, NCE og OFU/IFU.

3.3.1.2 Bransjeutviklingstiltak

Dette er tiltak som søker å utvikle bransjen som helhet, for eksempel gjennom nettverkstiltak, arrangering av konferanser, forskningsprosjekt som retter seg spesielt inn mot hvordan bransjen kan utvikle seg m.m. Relevante tiltak for forsvarsindustrien kan være *Kunnskapsparkeer*, *Forskningsparkeer*, *Næringshager* og *Bedriftsnettverk*. Se appendiks A for en detaljert oversikt.

3.3.1.3 Internasjonaliseringstiltak

Dette er en samling av tiltak som har som hovedfokus å fremme økt internasjonalisering hos de deltagende bedriftene, og som derfor vil kunne være egnet til å bidra til å løse forsvarsindustriens utfordringer knyttet til å oppnå den ønskede eksportutviklingen. Programmene har ulike geografiske innretning for eksempel *Svensk – norsk næringsssamarbeid*, *Bedrift i EU*, eller mer generelt internasjonale markeder. Tiltakene har også forskjellig innretning, for eksempel rådgivning, kompetansehevende tiltak om eksport og internasjonale markeder og ulike typer praktisk assistanse. Det er et stort antall tiltak innenfor denne kategorien, med ulike relevans for forsvarsindustrien. Det henvises derfor til Appendix A for en mer detaljert oversikt.

3.3.1.4 FoU-tiltak

FoU-tiltak søker å legge til rette for økt bruk av forskning innenfor allerede eksisterende bedrifter, enten internt i selskapet eller utført av eksterne, eller bedre utnyttelse av den FoU som allerede eksisterer. FoU-tiltakene har ulike tilnærming, som å øke FoU-aktivitet i næringslivet, og/eller økt samhandling mellom næringsliv og FoU-institusjoner. Tiltakene er beskrevet i Appendix A. Forskningsrådet er i hovedsak ansvarlig for denne type tiltak, med enkelte unntak, for eksempel OFU/IFU-ordningen som er beskrevet ovenfor, der Innovasjon Norge er forvalter.

3.3.1.5 Finansieringstiltak

Dette er tiltak som er mer eller mindre rene finansieringskilder. Samtlige av finansieringstiltakene som nevnes her driftes av Innovasjon Norge, med unntak av GIEK.

3.3.2 FDs virkemidler

FD har i hovedsak tre virkemidler som retter seg mot industrien. Dette er bestemmelser om industrielt samarbeid, markedsstøtte og FDs FoU-midler.

3.3.2.1 Industrielt samarbeid

Industrielt samarbeid (også kalt gjenkjøp) knyttet til Forsvarets anskaffelser er ordning som skal bidra til å styrke industriens kompetanse, kapasitet og markedsmuligheter, innenfor områder av betydning for Forsvarets videre utvikling, der dette bidrar til å dekke Forsvarets behov. Ved anskaffelser av materiell fra utlandet for mer enn 50 millioner⁷ kroner, stiller norske myndigheter krav til den utenlandske leverandøren om å sikre aktivitet for forsvarsindustri i Norge gjennom direkte eller indirekte oppdrag.

Med virkning fra 7. april 2008 ble det iverksatt nye bestemmelser om industrielt samarbeid ved Forsvarets anskaffelser fra utlandet.⁸ I forkant av dette ble det gjennomført en lengre revisjonsprosess med deltagelse fra myndigheter og industri. I vurdering av gjenkjøpsprosjekter stilles det krav om teknologisk innhold og prioriterte områder. Gjenkjøpsprosjekter kategoriseres i ulike typer, for eksempel markedsassistanse, forskning og utvikling, investeringer og teknologisamarbeid. Det enkelte prosjektets verdi kan justeres ved multiplikasjon av faktorer, der FD har fastsatt et faktorspenn fra 1 til 5. Dersom norsk samarbeidspartner karakteriseres som småbedrift eller mellomstor bedrift skal det i tillegg multipliseres med en faktor på henholdsvis 1,5 og 1,3.

Årlig gjennomføres det industrisamarbeid med en beregnet verdi på ca 3 mrd kroner som følge av avtaler norske myndigheter har gjort med utenlandske leverandører. Ca 140 norske selskap er årlig involvert i denne type samarbeid. Samlet forpliktelse som utenlandske leverandører har til Norge er pr. april 2008 på 9,5 mrd kroner.

3.3.2.2 FDs markedsstøtte

FD yter markedsføringsstøtte til industrien ved deltakelse internasjonale messer og annen støtte til industrien. Støtte gis etter søknad. Informasjon om støtteordningen vil i fremtiden bli gjort mer tilgjengelig for industrien, på bl.a. internettsider.

Støtteordningen gis primært av Forsvarets personell som har relevant operativ innsikt og faglig kompetanse mht norskprodusert teknologi/utstyr som skal demonstreres (referansekunde) eller andre relevante støttespillere som representanter fra Forsvarsdepartementet og FFI (myndighetsstøtte). Forsvarets representanter kan utøve en rolle som døråpner overfor utenlandske brukere, anskaffelsesmyndigheter og industri.

3.3.2.3 FDs FoU-midler

En generell karakteristikk ved utvikling av forsvarsmateriell er høye forsknings- og utviklingskostnader, jmfør kapittel 2. All myndighetsfinansiert forskning innen forsvar går over Forsvarsdepartementets budsjett. Nedenfor er en kort beskrivelse av FDs organisering av FoU-aktiviteter og satsning på FoU. Beskrivelsen av FDs FoU-midler er basert på St.prp. nr. 1 (2007-2008).

⁷ Terskelverdien var i perioden 2001 - 2008 75 millioner kroner.

⁸ Nye bestemmelser ligger som vedlegg til Anskaffelsesregelverk for forsvarssektoren, som er tilgjengelig på FDs internettsider.

En betydelig andel av Forsvarets FoU-midler går til FFI, både gjennom en basisbevilgning på 150 millioner kroner, oppdrag ifm. materiellprosjekter i FD og andre oppdragsprosjekter fra Forsvaret. For 2007 utgjorde dette ca 550 millioner kroner. I mange tilfeller er industrien involvert i FFIs forskningsprosjekter.

I hovedsak finansieres Forsvarets FoU-midler over kapittel 1760, *Nyanskaffelser av materiell og nybygg og nyanlegg*, enten som egne poster, eller som del av materiellanskaffelsesprosjekter. Den største andelen av FoU er knyttet direkte til materiellprosjekter. Innenfor dette kapittelet yter også FD støtte til forskning til industrien, som ikke nødvendigvis er knyttet til konkrete materiellprosjekter, men som behandles etter søknad fra bedriftene. Totalt er dette beløpet på ca. 115 millioner kroner per år. Dette beløpet har vært relativt stabilt de siste årene. Det er ikke utarbeidet en samlet oversikt over tildeling av FDs FoU-midler, men det er grunn til å tro at det er de store norske forsvarsindustribedriftene som har fått størst andel av FoU-midler fra FD. Dersom FD deltar i OFU-prosjekter (jf. kap. 3.1.) finansieres FDs bidrag gjennom disse midlene.

Et tredje, men mindre relevant post for industrien er at FD yter støtte til FoU som ikke er materiellrettet, *Kapittel 1700, post 73 Forskning og utvikling*. Dette er FoU bl.a. innen forsvars- og sikkerhetspolitikk og andre langsiktig kompetanseoppbyggende prosjekter. For 2008 var denne posten budsjettert til 14,3 millioner kroner.

3.4 Sammendrag av evalueringer

Det er gjennomført flere evalueringer av virkemiddelapparatet. I dette delkapitlet vil de viktigste resultatene og anbefalingene fra et utvalg av disse bli presentert, for å gi et bilde av de effektene og mulighetene som finnes. Rapportene vil ikke bli presentert enkeltvis, men gjennomgått etter samme mal som virkemiddelapparatet er presentert overfor. Resultater fra den delen av virkemiddelapparatet som omhandler bransjeutvikling blir presentert først, dernest internasjonaliseringstiltak osv. Evalueringen av Innovasjon Norges tiltak og programmer er i hovedsak hentet fra et arbeid gjennomført av Oxford Research (Stiberg-Jamt, R., Brastad, B., Furre, H., 2007). Oxfords Research har gjennomført en etterundersøkelse i bedrifter som har mottatt støtte fra Innovasjon Norge i 2003. Undersøkelsen er en del av kundeeffektundersøkelsen (KEU) for 2003. Arbeidet er dokumentert i rapporten *Fremdeles mer å hente* (2007). Tiltak som anses som spesielt relevante for forsvarsindustrien, og hvor det finnes litteratur tilgjengelig, vil bli gjennomgått for seg selv. Dette gjelder ARENA, SkatteFUNN og IFU/OFU. NCE har ikke fungert lenge nok til at virkemiddelet har blitt evaluert.

ARENA:

ARENA-programmet er evaluert med tanke på analyser og vurderinger av programmets mål, strategier, arbeidsformer og gjennomføringsopplegg. Dette for å kunne bistå programmets ledelse med en løpende videreutvikling og forbedring av programmet. Fokuset for evalueringen har altså vært selve programmet, og ikke effekter av dette. Følgeevalueringen har kontinuerlig vært brukt som en del av utviklingsarbeidet innenfor programmet.

Rapporten "Følgeevaluering av Arena-programmet", utarbeidet av Björn Eriksson og Harald Furre ved Ekebacka Konsult AB på oppdrag fra programmet selv, peker på en rekke kritiske suksessfaktorer for at programmet skal kunne oppnå sine mål (Eriksson, B., Furre, H., 2006). Det pekes spesielt på behovet for å avklare forholdet til NCE og andre lignende programmer, og behovet for å avklare styringsform og engasjement fra de ulike eierne. Innovasjon Norge sies å dominere programmet, med Forskningsrådet og SIVA som mer passive deltagere.

Også utfordringer knyttet til, på en god måte, å engasjere næringslivet i Arena-prosjektene blir tatt opp i rapporten. Arena evalueres til å være et godt eksperimentelt verktøy for å sikre regional, og til en viss grad nasjonal, samhandling, men det påpekes at programmet har et betydelig uutnyttet potensial. Denne rapporten er fra 2006, da det hadde vært store utskiftninger i staben, og dette potensielle problemet adresseres også.

IFU/OFU:

OFU-ordningen ble etablert så langt tilbake som i 1968, og har blitt evaluert flere ganger med klare oppfordringer om at ordningen burde trappes opp. I den opprinnelige ordningen var det en offentlig virksomhet som skulle være kunden i samarbeidet, men behovet for å etablere en tilsvarende ordning rettet mot kun private aktører ble dekket med opprettelsen av IFU-ordningen i 1994.

Begge ordningene har først og fremst gitt støtte til SMB-er. For OFU-ordningen har 9,3 % av bedriftene mer enn 250 ansatte, hvilket er vesentlig høyere enn næringsstrukturen som helhet (5,1 %). Denne relative skjevfordelingen forklares i rapporten blant annet med at OFU-ordningen har rettet seg inn mot noen særlige (strategiske) satsningsområder som forsvar m.m.

Når det gjelder addisjonaliteten⁹ til tiltaket så sier 44 % av bedriftene at de ikke ville ha gjennomført prosjektet uten støtten fra Innovasjon Norge. 24 % ville gjennomført det, men på et senere tidspunkt og i en mer begrenset skala. Kun 2 % ville gjennomført prosjektet til samme tid og i samme skala uten støtte. Det er litt høyere addisjonalitet i bedrifter som samarbeider med utenlandske kunder. De siste årene har mellom 25 og 30 % av IFU-prosjektene vært i forhold til en internasjonal kunde.

OFU/IFU er det tiltaket til Innovasjon Norge som fører til kompetanseøkning på flest ulike felt.

SkatteFUNN:

Statistisk sentralbyrå har hatt ansvaret for det meste av en evaluering av SkatteFUNN i en rapport publisert i 2008, unntatt et delprosjekt om atferdsaddisjonalitet, som er utført av Nordlandsforskning (Cappelen, Å., Fjærli, E., Foyn, F., Hægeland, T., Møen, J., Raknerud, A., Rybalka, M., 2008).

Evalueringen påviser at SkatteFUNN fører til mer FoU i næringslivet. Gjennom analyser av data på foretaksnivå viser evalueringen at foretak som har mottatt støtte gjennom SkatteFUNN har

⁹ Addisjonalitet sier noe om i hvilken grad bidraget fra Innovasjon Norge har en utløsende effekt for at et prosjektet har blitt gjennomført

sterkere vekst i sine FoU-investeringer enn andre foretak. Den estimerte positive innsatsaddisjonaliteten kommer i hovedsak fra foretak som investerte svært lite i FoU før SkatteFUNN ble innført.

Addisjonaliteten synes sterkest i små foretak, foretak i lite sentrale strøk, foretak hvor de sysselsatte har lavt relativt utdanningsnivå og foretak i næringer som tradisjonelt er lite forskningsintensive. Resultatene må ses i sammenheng med at de foretakene det her er snakk om, gjennomgående driver lite FoU, og at det er slike foretak som gjennom SkatteFUNN har fått et insentiv til å øke sine FoU-investeringer.

Estimatene på hvor mye ekstra FoU-innsats som SkatteFUNN utløser per krone støtte, varierer mellom 1,3 og 2,9, noe som er høyt i internasjonal sammenheng.

SkatteFUNN-ordningen bidrar til økt innovasjonstakt i foretakene. SkatteFUNN-prosjektene bidrar til utvikling av nye produksjonsprosesser og i noen grad til nye produkter for foretaket. Evalueringen viser at de foretakene som samarbeider med andre foretak, i større grad lykkes med sine innovasjoner. Ordningen ser imidlertid ikke ut til å bidra til innovasjoner i form av nye produkter for markedet eller nye patenter.

Ved hjelp av spørreundersøkelser av et utvalg av SkatteFUNN-foretak viser det seg at en meget stor andel av disse foretakene sier at de har økt sitt fokus på FoU som følge av SkatteFUNN, og at ordningen har ledet foretakene til å ha nærmere kontakt med universitet, høyskoler, forskningsinstitutt, kunder og leverandører. Evalueringen viser at mange SkatteFUNN-bedrifter endrer sin FoU-atferd, men at denne endringen ikke alltid er positiv for bedriftene.

SkatteFUNN stimulerer i liten grad til samarbeid mellom foretak. Det resultatet må ses i sammenheng med at SkatteFUNN-prosjektene leder fram til innovasjoner av typen ”nye produksjonsprosesser” eller ”utvikle nytt produkt for foretaket, ikke for markedet”.

Kommentarer fra foretakene viser at forholdsvis mange ikke kjenner godt nok til regelverket for SkatteFUNN, spesielt er det mange som ikke vet at man mottar støtte selv om man ikke er skattepliktig eller når utliknet skatt er mindre enn fradragbeløpet.

Foretakene ønsker at det må komme klarere fram hva som kreves i prosjektet for at det skal godkjennes, dvs. mer forutsigbarhet. Mange foretak har tatt i bruk konsulenter med god kunnskap om SkatteFUNN til å utforme søknaden for dermed lettere å få den godkjent. Flere mener også det må skje en forenkling i selve prosessen, der tre etater er involvert.

Når det gjelder godkjenning av det faglige innholdet, er det SkatteFUNN-sekretariatet som er avgjørende, og som får mest kritikk. Mange klager på det detaljerte prosjektregnskapet som kreves av Skatteetaten i ettertid. Dette kommer tydeligvis ikke klart nok fram i veiledningen til ordningen. Det er nå innført en standard mal for timeverksføring og en standard regnskapsmal er under forberedelse. Det vil bedre kontrollmulighetene.

Mange er også kritiske til hva de karakteriserer som Skatteetatens overprøving i ettertid. Andelen foretak som mener at beløpsgrensen for fradragberettigede kostnader burde vært høyere, har økt over tid. At beløpsgrensene har stått fast uten prisjustering siden ordningen ble innført i 2002, er nok en viktig årsak til denne endringen. Det var likevel bare 22 prosent av alle SkatteFUNN-foretak som i 2006 utnyttet beløpsgrensen på 4 millioner kroner til egenutført FoU fullt ut. Om lag 60 prosent av foretakene mener utbetaling av skattefradraget burde skje tidligere.

Bransjeutviklingstiltak:

Evalueringen gjort i rapporten *Fremdeles mer å hente* viser at tiltakene til Innovasjon Norge har ført til mest samarbeid i geografisk nærhet av bedriften (Stiberg-Jamt, R., Brastad, B., Furre, H., 2007). Dette gjelder alle Innovasjon Norges tiltak. 48 % har bidratt til økt samarbeid regionalt, mens 13 % har gjort det internasjonalt. Tjenester fra Innovasjon Norge bidrar til å løfte kompetansenivået og bruken av nettverk i den enkelte bedrift, men kompetanseutvikling gjennom nettverk skjer kun i meget begrenset omfang. I overkant av 1 av 3 bedrifter oppgir at de selv etter 4 år har stor nytte av de nettverkene som ble dannet gjennom prosjektene. OFU/IFU og landsdekkende utviklingstilskudd har høyest andel bedrifter som fremdeles har nytte av de nettverk som ble skapt gjennom prosjektet. Analysen viser at det er sammenheng mellom antall samarbeidspartnere og nytten av nettverkene i dag. De som fremdeles har nytte av nettverkene hadde gjennomsnittlig 3,7 samarbeidspartnere, mens de som ikke har det kun har hatt 2,4 samarbeidspartnere i gjennomsnitt. Hva som er årsak og virkning er vanskelig å avgjøre. 71 % opplever at de har fått liten eller ingen kunnskap om internasjonalt samarbeid, 12 % noe kunnskap og 17 % opplever at de i stor grad har fått økt kunnskap om internasjonalt samarbeid.

Internasjonaliseringstiltak:

De aller fleste tiltakene til Innovasjon Norge har ikke bidratt til noen endring av eksportandelen (79 %), men 13 % av dem har ført til en økning av eksport. De programmene som i størst grad har ført til økning av eksport er INT-programmet (46 %) og IFU/OFU (44 %). Virksomhetene som har benyttet seg av Innovasjon Norge sitt tjenestetilbud oppgir at de har fått minst kompetanse økning når det gjelder internasjonalt samarbeid og eksport. 78 % av bedriftene opplever i liten eller ingen grad at de har fått økt kunnskap om eksport, 9 % i noen grad og 13 % i stor grad. 71 % opplever at de har fått liten eller ingen kunnskap om internasjonalt samarbeid, 12 % noe kunnskap, og 17 % opplever at de i stor grad har fått økt kunnskap om internasjonalt samarbeid.

FoU-tiltak:

I langtidsevalueringen av Innovasjon Norge sitt tilbud, "Fremdeles mer å hente" fra 2007, kommer det frem at bedriftene som har benyttet seg av Innovasjon Norge sitt tilbud i mindre grad opplever at det har vært tilstrekkelig fokus på bruk av forskningsresultater eller utvidet samarbeid med FoU-institusjoner. Innovasjon Norge konsentrerer som nevnt tidligere sin innsats om fire delmål eller resultatmål, og økning av andelen FoU i næringslivet er ikke eksplisitt nevnt her. Det delmålet som en slik satsning faller inn under, "å bidra til økt innovasjon i næringslivet", er kanskje ikke det delmålet som best representerer en løsning på forsvarsindustriens sine utfordringer. Forsvarsindustrien har som nevnt i kapittel 2 en høy andel FoU. Dette er noe som karakteriserer industrien, altså er virkemidler som først og fremst søker å kvantitativt øke andelen FoU ikke nødvendigvis det som er rett for forsvarsindustrien. Det å utnytte den FoU-innsatsen

som allerede eksisterer blir antagelig viktigere for forsvarsindustrien, og virkemidlene som er nevnt over vil både kunne bidra til å støtte opp under den FoU som eksisterer i dag, og sørge for at den blir bedre utnyttet, selv om det ikke er uttalte mål med virkemidlene.

3.5 Oppsummering

Det offentlige virkemiddelapparatet består av et stort antall program, tiltak, tjenester og tilbud. Disse virkemidlene har igjen ulike målsettinger, målgrupper, satsningsområder og prioriteringer. Vi har forsøkt å foreta en grov kartlegging av de delene av virkemiddelapparatet som potensielt kan brukes av forsvarsindustrien for å løse noen av utfordringene næringen står overfor. Noen av disse benyttes i dag, og de vil ha varierende relevans og potensielt omfang for industrien. Vi mener allikevel at det med all tydelighet har kommet frem at det finnes virkemidler som er rettet inn mot utviklingsområder som er viktige for forsvarsindustrien som i liten eller ingen grad benyttes i dag. Vi kommer mer detaljert inn på dette i neste kapittel som kartlegger bruken av, og erfaringer med, virkemiddelapparatet fra forsvarsbedriftene.

4 Kartlegging av industriens bruk av virkemiddelapparatet

Forsvarsindustriens bruk av virkemiddelapparatet og deres erfaringer er sentralt i forhold til vurdering av hvordan virkemiddelapparatet bør innrettes for øke norsk industris konkurransedyktighet og derved sikre nødvendig og ønsket eksportutvikling.

På bakgrunn av data fra Innovasjon Norge er det gjort en kartlegging av forsvarsindustri-bedriftenes bruk av Innovasjon Norges virkemidler. Videre er det gjennom FFIs spørreundersøkelse blitt gjort en kartlegging av FSi bedriftenes erfaringer med virkemiddelapparatet. Spørreundersøkelsen har vært gjennomført dels elektronisk og dels ved intervjuer.

4.1 Hvilke programmer har forsvarsindustrien vært brukere av?

4.1.1 Brukere av Innovasjon Norge/SND-midler

Totalt er det 34 FSi-bedrifter som i perioden 1999 - mai 2008 har fått tildelt midler fra SND/Innovasjon Norge. Totalt beløp i perioden er 133 millioner kroner (2008-kroner) fordelt på 100 tildelinger over en 10-årsperiode, dvs. i gjennomsnitt ca. 13 millioner kroner pr. år. Tildelingene varierer fra år til år. Statistikken blir påvirket av enkelte større bevilgninger, i hovedsak OFU/IFU-kontrakter. Oversikten gir ikke informasjon om antallet bedrifter som har søkt og evt. har fått avslag på sin søknad.

Støtten fra SND/Innovasjon Norge fordeler seg på enkelte programområder. Tabellen nedenfor viser tildelinger fordelt på programområder.

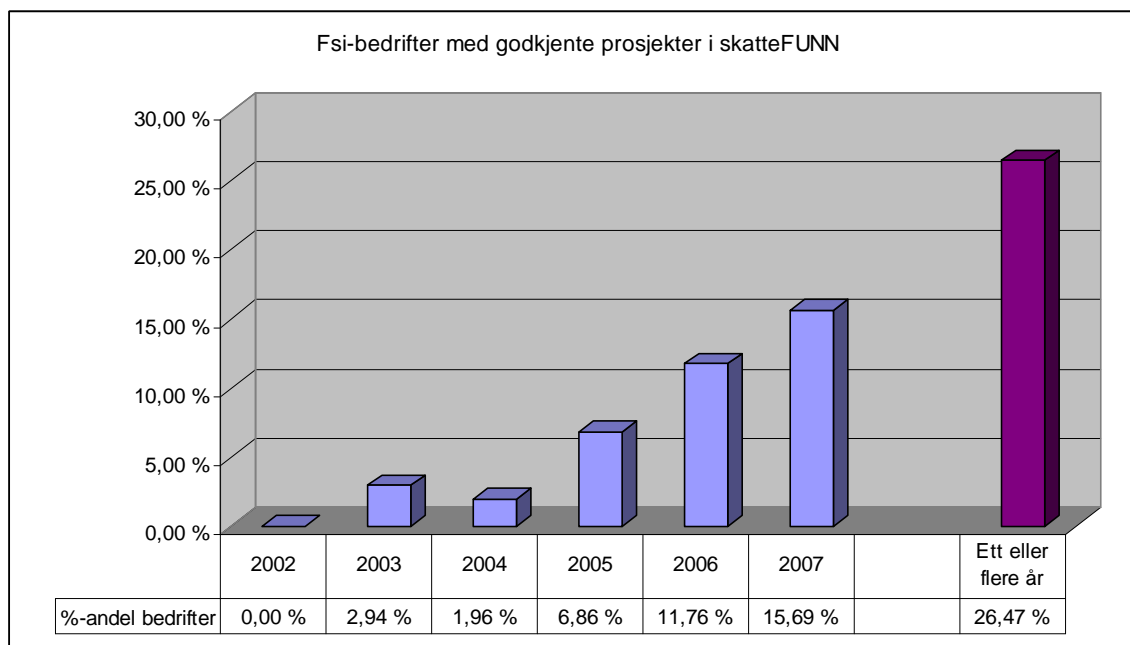
Programområde	Tilskuddsbeløp	%-andel
Forsknings- og utviklingskontrakter (IFU/OFU)	86 579 464	65 %
Tilskudd til fylkeskommuner for regional utvikling/distriktsutvikling, herunder lån, investeringstilskudd, bedriftsutviklingstilskudd, omstillingsmidler og etablererstipend	14 706 644	11 %
Innovasjon/prosjekter, herunder risikolån og tilskudd	11 787 514	9 %
Ordinære lavrisikolån	7 709 000	6 %
Tilskudd til maritim utvikling	5 138 233	4 %
Kompensasjon for økt arbeidsgiveravgift	5 136 652	4 %
Ukjent type	1 297 853	1 %
Transportstøtte	687 104	1 %
Samarbeidsprogram med Bulgaria	37 082	0 %
Sum tilskudd	133 079 545	100 %

Tabell 4.1. Fordeling av av tilskudd fra Innovasjon Norge/SND på programområder for perioden 1999-2008

Det som ikke fanges opp i tabellen over er de tildelinger som er gitt i forbindelse med etablering av ulike næringsklynger eller nettverksprogrammer, f.eks. NCE eller Arenaprogrammet. Her gis ikke støtten til bedriftene direkte, men til en koordinator.

4.1.2 SkatteFUNN

Informasjon om forsvarsindustriens bruk av Skattefunn er tatt fra www.skattefunn.no hvor det finnes en oversikt over alle bedrifter som har fått godkjent prosjekter innenfor ordningen.



Figur 4.1. FSi-bedrifter med godkjente prosjekter i SkatteFUNN for perioden 2002-2007

26,47 % av FSi-bedriftene oppgir å ha eller ha hatt prosjekter som er godkjent for skattefradrag etter SkatteFUNN-ordningen. Dette tallet gjenspeiler dårlig den høye FoU-virksomheten som foregår i forsvarsindustrien (52 %, jamfør kapittel 2.2.3.). Hva som er bakgrunnen for at en så lav andel av bedriftene benytter seg av fradragsordningen er uvisst, men evalueringer av ordningen

gjennomført av SSB, se kapittel 3.4. peker på at flere brukere etterspør en forenkling av rutine rundt søknad og godkjenning av fradrag. Evalueringen konkluderer med at ordningen er godt kjent blant målgruppen, men at det likevel er mulig at noe av bakgrunnen for den lave andelen FSi-bedrifter som benytter seg av den bunner i manglende kunnskap om mulighetene som ligger der.

4.1.3 Norwegian Centre of Expertise (NCE) og forsvarsindustrien

NCE er et program for finansiell og faglig støtte til langsiktige og målrettede utviklingsprosesser i næringsklynger og er kort beskrevet i kapittel 3. NCE-ene har ikke et forsvarsrelatert fokus. Men den teknologitvilling som skjer i disse miljøene vil også være interessant i utvikling av forsvarsrelatert materiell og teknologi. Forsvarsindustribedrifter er viktige aktører i flere av de etablerte NCE-ene. Vi vil spesielt nevne følgende NCE-er der forsvarsbedrifter er deltakere eller, som kan være relevante for forsvarsindustrien:

- NCE Raufoss lettvektsmaterialer og automatisert produksjon
- NCE Systems Engineering Kongsberg
- NCE Micro- and nanotechnology i Horten
- NCE Subsea i Hordaland
- NCE Instrumentation i Trøndelag
- NCE Maritime på Møre

Mer informasjon om NCE finnes på www.nce.no.

Vi har ikke foretatt en grundig kartlegging av forsvarsindustriens deltakelse i NCE-ene og deres erfaringer i deltakelse i dette programmet. Det kunne imidlertid være interessant å vurdere for eksempel synergier fra dette programmet til forsvarsrelatert produkt- og teknologitvilling.

4.2 Erfaringer ved bruk av virkemiddelapparatet

Den kartleggingen som er gjort av bruken av virkemidler hos Innovasjon Norge viser at forsvarsindustribedrifter i liten grad benytter seg av virkemiddelapparatet. Dette er vurdert ut i fra at bedriftene vi ser på har en årlig omsetning på ca 14 mrd kroner og har i gjennomsnitt hatt en årlig tildeling på 13 mill kroner. Det er derfor vanskelig å si noe generelt om eventuelle effekter av bruk av virkemidlene. Dette vil også avhenge av hva som er formålet og ønsket effekt av tiltakene. For enkeltbedrifter er det grunn til å tro at støtteordninger har hatt en effekt. Dette gjelder spesielt enkelte små bedrifter som har vært hyppig bruker av ulike støtteordninger.

Det generelle bildet er at for forsvarsindustrien har virkemiddelapparatet hatt liten betydning. Den ordningen som har hatt et visst omfang er OFU/IFU-ordningen (rapport om evaluering av denne ordningen er oppsummert i kapittel 3.4.)

4.2.1 Vurdering av viktigheten virkemiddelapparatet

I FFIs spørreundersøkelse ble bedriftene spurt om hvor viktig ulike deler av virkemiddelapparatet har vært for deres bedrift. Vi har ikke spurt spesifikt om viktigheten for forsvarsrelatert virksomhet i bedriften. Tabellen nedenfor gjengir resultatene, sortert etter høyest prosentandel.

Antall bedrifter som vurderer tiltak som viktig eller svært viktig

Tiltak	Antall	%-andel
Gjenkjøp ifm Forsvarets anskaffelser	28	63,64 %
SkatteFUNN	22	50,00 %
FDs strategi for de næringspolitiske aspekter ved Forsvarets anskaffelser, f.eks. tidlig dialog og informasjonsutveksling	21	47,73 %
Forskningsrådet	15	34,09 %
OFU/IFU	12	27,27 %
EUs Rammeprogrammer	12	27,27 %
Norwegian Centre of Expertise	8	18,18 %
Investeringsstøtte	7	15,91 %
Næringsstøttetiltak iverksatt av fylkeskommunen	7	15,91 %
FoU-prosjekter i regi av WEAG/EDA	6	13,64 %
Garantiinstituttet for Eksportkreditt	5	11,36 %
Risikolån	5	11,36 %
SIVA	1	2,27 %

Tabell 4.2. Oppsummering av virkemidler som er vurdert som viktig/svært viktig av forsvarsindustribedrifter.

Gjenkjøp er vurdert som det viktigste virkemiddelet, deretter Skattefunn og FDs strategi for de næringspolitiske aspekter ved Forsvarets anskaffelser. Bedriftenes vurderinger burde ikke være overraskende, da kapittel 4.1. viste at forsvarsindustribedrifter ut fra tildelt beløp i liten grad benytter seg av Innovasjon Norge sine virkemidler.

Det gjennomføres årlig gjenkjøpsprosjekter med samlet godskrevet verdi på ca 3 mrd kroner. Hvis man antar en faktor gjennomsnittlig faktor 2 (i et mulig faktorspenn 1-5) er faktisk verdi på gjenkjøpsprosjekter ca 1,5 milliarder kroner per år. Årlig tildelt beløp fra Innovasjon Norge er da under 1 % av årlige gjenkjøpsforpliktelser. Disse tallstørrelsene er ikke direkte sammenlignbare, men illustrerer størrelsesforholdet mellom ulike deler av virkemiddelapparatet som bedriftene møter.

Spørreundersøkelsen hos FSi-bedrifter bekrefter at det næringsrettede virkemiddelapparatet (utenfor FD) er mindre viktig for de fleste bedrifter, mens gjenkjøp vurderes til å være viktig. I FFIs undersøkelse ble bedriftene bedt om å komme med merknader til virkemiddelapparatet. Merknadene kan i hovedsak deles i to typer; merknader knyttet til FDs virkemidler og merknader til virkemiddelapparatet ellers. Generelt er de merknader som er gitt til virkemiddelapparatet av negativ karakter, for eksempel at de har forsøkt, men har ikke nådd frem/gitt opp. Mange opplever at virkemiddelapparatet er for komplisert og byråkratisk, noe som gjør at de velger ikke å bruke ressurser på søknadsprosedyrer. Når det gjelder gjenkjøp og FDs strategi for de næringspolitiske aspekter, er mange positive, men sier samtidig at det gjenstår å se om ny strategi blir gjennomført. Det er også flere bedrifter som uttaler at de har ønske om å delta i gjenkjøpsprosjekter, men som så langt ikke har lyktes og/eller tungrodd system. Enkelte påpeker også at det er lettere for de store bedriftene å komme inn i gjenkjøpsprosjekter.

4.3 Oppsummering av erfaring og bruk av virkemiddelapparatet

Gjennomgang av tildelinger fra Innovasjon Norge/SND til FSi-bedrifter viser at 34 av ca 100 bedrifter har fått tildeling de siste 10 årene, med samlet årlig tildeling på ca 13 mill kroner. OFU/IFU-prosjekter er det viktigste tiltaket som det er gitt støtte til.

Skattefunn er en ordning som mange bedrifter benytter seg av, samtidig er det en relativt høy FoU-aktivitet i bedriftene, noe som skulle tilsi at flere burde være aktuelle som brukere av ordningen.

Gjenkjøpsordningen er vurdert som svært viktig/viktig av mange bedrifter i FFIs undersøkelse. Ut fra omfanget gjenkjøp har sammenlignet med tildelinger fra Innovasjon Norge, er ikke dette resultatet overraskende.

5 Det forsvarsrettede virkemiddelapparatet i utvalgte land

5.1 Det internasjonale forsvarsmarkedet

Den nye virkeligheten forsvaret i alle land møter, med flere og større internasjonale operasjoner, økt vekt på samarbeid og samhandling, og et stadig skiftende trusselbilde, påvirker forsvarsindustrien. Industrien blir mer globalisert, med transnasjonale eierstrukturer og internasjonale kunde- og leverandørforhold. Dette kapitlet vil ta for seg hvordan noen land organiserer de næringspolitiske aspektene av samarbeidet mellom forsvaret og industrien. Vi går ikke gjennom hele det offentlige virkemiddelapparatet, men konsentrerer oss om hvordan spesielt eksportsatsingen til forsvarsindustrien er lagt opp. Der hvor det er relevant presenteres også forholdet mellom forsvar, departement og næring. De utvalgte landene har en forsvarsindustri som ikke er direkte sammenlignbar med Norges, men vi tror allikevel at noen av de grepene som er tatt av andre land kan være viktige å ha med når eventuelle nye tiltak for å øke norsk industris konkurransevne i forsvarsmarkedet og eksportrate skal vurderes.

5.2 Storbritannia

I 2005 la det britiske forsvarsdepartementet (Ministry of Defence, MoD) frem Defence Industrial Strategy (DIS), et "white paper" om de næringspolitiske konsekvenser av forsvarets anskaffelser. DIS gikk svært nøye gjennom hvilke fremtidige behov til materiell det britiske forsvaret hadde, hvilke teknologiområder man trengte å bevare nasjonal kompetanse på, og hvordan forsvaret kunne hjelpe til med å sikre eksistensgrunnlaget til de deler av industrien som ble sett på som strategisk viktige. Man gikk gjennom behovene til de ulike forsvarsgrenene og spesifiserte svært detaljert hva slags kompetanse og produksjonskapasitet MoD helst så at fantes i Storbritannia, og hva man var villig til å anskaffe på det åpne forsvarsmarkedet. Dette "white paper" dannet grunnlaget for mye av det videre arbeidet fra MoD sin side overfor forsvarsindustrien, noe som blant annet resulterte i opprettelsen av DE&S, Defence Equipment and Support, i 2007. Defence Procurement Agency (DPA), Defence Logistics Organisation (DLO) og Defence Communications Services Agency (DCSA) sine oppgaver ble her samlet i en organisatorisk

enhet, for å bedre kunne dekke det britiske forsvarets materiellbehov. Dette ble blant annet gjort for å sikre at industrien møtte én kunde i forsvaret, fremfor at ulike grener og avdelinger opererte med ulike behov. Dette grepet var også viktig for å sikre at DE&S har muligheten til å ha overblikk over alle forsvarets behov, for på den måten å kunne koordinere anskaffelsesarbeidet bedre. Ved opprettelsen av DE&S ble det opprettet et eget direktorat, DCD, Defence Commercial Directorate, som er strategisk ansvarlig for å lede samarbeidet med de største industrielle aktørene. De 6 største selskapene i forsvarsindustrien har egne prestasjonsplaner som ligger til grunn for deres samarbeid med MoD, og DCD er ansvarlige fra MoD sin side både under utarbeidelsen og evalueringen av disse planene.

Eksportsatsningen til forsvarsindustrien er organisert under UKTI, UK Trade & Invest. UKTI "eies" av handelsdepartementet og utenriksdepartementet. UKTI er ansvarlige for eksportsatsninger på vegne av britiske myndigheter, og har en egen avdeling som betjener forsvars- og sikkerhetsindustrien¹⁰. De er britisk forsvarsindustri "ansikt utad" mot andre lands myndigheter som ønsker å importere varer eller tjenester fra britiske forsvarsleverandører. Det er fremdeles egne eksportlisensieringsansvarlige i MoD. Da ansvaret for eksportsatsningen ble flyttet til UKTI først 1. april i år, er det foreløpig vanskelig å evaluere dette grepet.

Viktige grep Storbritannia har tatt:

- Stor åpenhet rundt Forsvarets fremtidige materiellbehov
- Direkte samarbeid mellom forsvarsdepartementet og de største industriaktørene som regnes som strategisk viktige, blant annet om prestasjonsplaner, omstilling m.m..
- Konkretisering av kompetanseområder og produksjonskapasitet som geografisk må lokaliseres til Storbritannia på et svært detaljert nivå, slik at forsvars- og sikkerhetsindustrien kan basere sine langsiktige avgjørelser på dette
- Detaljert avtale mellom forsvaret og eksportorganisasjonen UKTI som konkretiserer støtten Forsvaret stiller med i eksportsatsningen, som demonstrasjoner, fagpersoner m.m.

5.3 Spania

Spansk forsvarsindustri er den femte største i Europa, og hadde anslåtte genererte inntekter fra industrielt samarbeid på ca 8 mrd euro i 2006. Det spanske forsvaret foretrekker så langt det er mulig å gjøre sine innkjøp fra spansk forsvarsindustri der hvor denne er konkurransedyktig. Der hvor man er avhengig av utenlandske leverandører søker spanske myndigheter å gjennomføre dette som industrielt samarbeid (gjenkjøp) eller internasjonalt materiellsamarbeid hvor spanske aktører konkurrerer på lik linje med andre. Spanias industrielle strategi kjennetegnes av en tydeliggjøring av behovet for konsolidering av strategisk viktige industrisektorer (for forsvaret), sørge for at Spania i størst mulig grad kan ivareta og oppgradere sine anskaffelser i et livsløpsperspektiv, og sikre spansk industri adgang til andre lands forsvarsmarkeder. For å sikre denne markedsadgangen har det spanske forsvarsdepartementet forpliktet seg til å promotere spanske underleverandører i industrielle samarbeid med internasjonale aktører, bidra til å gjøre forsvarsindustrien mer konkurransedyktige gjennom kvalitetssikring og ledelsesutvikling, og

¹⁰ UKTI har tatt over oppgavene til det tidligere Defence Export Services Organization (DESO).

gjennom å støtte de kommersielle aktivitetene til forsvarsindustrien for å sikre markedsadgang gjennom gjenkjøp og fremskaffelsessamarbeid.

Det viktigste grepet for å sikre en ønsket eksportrate er altså deltagelse i internasjonalt materiellsamarbeid, som også fører til teknologioverføring og dermed økt konkurransedyktighet for den spanske forsvarsindustrien. Spania har utnyttet gjenkjøpsordningen til å bygge opp den nasjonale forsvarsindustrien, og foretrekker nå å anskaffe materiell gjennom internasjonalt materiellsamarbeid hvor spansk forsvarsindustri deltar som en likeverdig og fullt ut konkurransedyktig partner (Bjørk, H. M. og Å. Skøelv, 2006). Spania har en egen organisasjon som håndterer de ulike sidene ved gjenkjøp, Isdefe-Gerencia de Cooperaciòn Industrial. Isdefe var tidligere en del av det spanske forsvarsdepartementet, men er nå et offentlig selskap som ligger under forsvarsdepartementets myndighetsområde, og som har den spanske forsvarsministeren som styreformann.

Viktige grep Spania har tatt:

- Full anerkjennelse av de næringspolitiske konsekvenser av gjenkjøpsregimet, og aktivt støtte til spansk forsvarsindustri sin deltagelse i internasjonale materiellsamarbeid
- Fokus på viktigheten av konsolidering i det europeiske forsvarsmarkedet, og integreringen av nye markeder, som forsvarsmarkedene i Øst-Europa

5.4 Canada

Canada har en egen organisasjon, Canadian Commercial Corporation, CCC, som i over 50 år har vært ledende når det gjelder å støtte eksport av forsvarsmateriell. Canada eksporterer rundt 80 % av sin forsvarproduksjon, og 90 % av eksporten går til USA. Canadas unike tilgang til det amerikanske forsvarsmarkedet er synliggjort gjennom Defense Production Sharing Agreement (DPSA) som ble underskrevet i 1956. CCC er i dag også ansvarlig for den generelle eksportsatsingen mot nye markeder, i tillegg til eksporten av forsvarsmateriell. CCC utarbeider eksportstrategier rettet mot andre land enn USA, som først og fremst tar utgangspunkt i internasjonalt materiellsamarbeid via etablerte kanaler i det kanadiske forsvarsdepartementet (DND) og det kanadiske utenriks- og internasjonal handelsdepartementet (DFAIT).

CCC er kontaktpunktet for den amerikanske anskaffelsesorganisasjonen til DoD (Department of Defence). CCC anser selv sin unike forsvarsmarkedskompetanse som organisasjonens viktigste ressurs, og det er denne de benytter seg av for å sikre den høye eksportraten til den kanadiske forsvarsindustrien.

Viktige grep Canada har tatt:

- Unikt samarbeid med USA
- Egen organisasjon for å håndtere forsvarsmarkedet, som samarbeider nært med øvrige eksportsatsninger
- Satsing på internasjonalt materiellsamarbeid med andre land for å sikres markedsadgang

5.5 Oppsummering av kartlegging i utvalgte land

Felles for de landene som er kartlagt er at den eksportrettede delen av næringsutvikling for forsvarsindustrien er organisert som egne enheter. I Storbritannia er denne nå blitt en del av det øvrige eksportrettede virkemiddelapparatet, mens i Spania og Canada bærer organiseringen mer preg av en spesiell satsing på forsvarsrelatert eksport.

6 Virkemiddelapparatet og forsvarsindustrien – Vurderinger og anbefalinger

6.1 Vurderinger av tilpasning av virkemiddelapparat til forsvarsindustrien

Denne rapporten viser at Norge har et omfattende og velutviklet virkemiddelapparat som administreres av ulike aktører og favner over en mengde forskjellige tiltak og programmer. Det påpekes at det kan være potensielle gevinster å hente på å bedre koordinere de forskjellige tiltakene og få forsvarsbedriftene til benytte seg av dem i noe større utstrekning. Basert på gjennomgangen i de foregående kapitlene synes det å være spesielt tre områder hvor en bedre samordning og mer tilsiktet bruk av virkemiddelapparatet kan bidra til å skape en mer hensiktsmessig og konkurransedyktig forsvarsindustri:

- Eksportmarkedstiltak/internasjonalisering
- Innovasjon og FoU
- Samarbeid og SMB-er

Rapporten har vektlagt disse tre områdene basert på en kartlegging av styrker og svakheter ved forsvarsindustrien i Norge og en gjennomgang av hvilke særegne krav som stilles til bedrifter som opererer i forsvarsmarkedene. Gjennomgangen viste både at eksport er viktig i forsvarsindustrien ettersom nasjonale forsvarsmarkeder sjeldent er store eller stabile nok til å opprettholde en innenlandsk forsvarsindustri og at de små og mellomstore forsvarsbedriftene i Norge har problemer med å få innpass på de internasjonale eksportmarkedene. Kartleggingen viser også at det stilles høye krav til innovasjon og forskning og utvikling i forsvarsmarkedene, mens den teoretiske gjennomgangen viste at det ofte underinvesteres i FoU. Kartleggingen viser til slutt at det er lite samarbeid bedrifter imellom og mellom bedrifter og forskningsmiljøer og at slikt samarbeid både er viktig for innovasjonsevnen til forsvarsbedriftene og at forsvarsbedriftene selv anser det som viktig.

Vi vil i de neste avsnittene komme med noen anbefalinger i forhold til en bedre tilpasning av virkemiddelapparatet i forhold til forsvarsindustriens behov på disse tre områdene.

6.2 Bedre samordning av virkemiddelapparatet

Gjennomgangen viser at det i Norge er et velutviklet og omfattende virkemiddelapparat. Kartleggingen viser også at flere av virkemidlene administrert av ulike aktører har sammenfallende formål og målgrupper, for eksempel støttetiltak for internasjonalisering, FoU-

tiltak og fokus på SMB-er. Vi mener derfor at tiltak som er beskrevet i St.meld. nr. 38, kapittel 8.2. om samarbeid mellom Innovasjon Norge, Forsvarsdepartementet, FFI og Forsvaret for en målrettet støtte for industrien bør vurderes nærmere.

Samtidig er det viktig å være oppmerksom på at de virkemidler som FD administrerer er knyttet til Forsvarets behov for kompetanse, materiell og tjenester, mens det næringsrettede virkemiddelapparatet har mål som er knyttet til næringsutvikling. Til tross for ulikheter er det behov for samordning, slik at virkemidlene i større grad treffer forsvarsindustriens behov. Mulige gevinster ved en slik samordning er at man vil kunne tilby et mer treffsikkert virkemiddelapparat og gi en helhetlig og samlet oversikt over relevante virkemidler til industrien. Samtidig er det viktig å ha med i vurderingene at de fleste bedrifter retter seg både mot et sivil marked og forsvarsmarkedet.

Vi har ikke tatt stilling til om det er behov for et eget organ med ansvar for en slik samordning. Men vi har gjennom studier av organisering i andre land, observert at flere land faktisk velger å organisere spesielt eksportsatsingen i egne enheter. Slik vi ser det, er det viktigste at ulike aktører samarbeider for å koordinere sine ulike virkemidler som samlet gir en best mulig oversikt og helhet for industrien. Vi anbefaler at en samordning tar for seg de utfordringer som er nevnt tidligere, dvs. internasjonalisering/eksportstøttetiltak, FoU, tiltak som retter seg mot SMB-er og økt samarbeid. Gjenkjøpsordningen inkluderer alle disse nevnte områder som ulike prosjekttyper.

6.2.1 Eksportstøtte/internasjonalisering

Det bør vurderes nærmere om det er potensial for at Innovasjon Norges apparat innenfor internasjonalisering i større grad kan samordnes med FDs markedsstøttetiltak. Det som kan være aktuelt er en tettere koordinering mellom Innovasjon Norge og Forsvarets apparat internasjonalt, ved deltakelse på messer, presentasjoner mv. Det henvises ellers til oversikten i Appendix A om ulike støtteordninger for bedrifter med internasjonalt vekstpotensial.

6.2.2 Samarbeid

Når det gjelder et eventuelt mål om økt samarbeid mellom bedriftene og tiltak rettet mot SMB-er er det først og fremst industrien selv som må ta initiativ til etablering av for eksempel bedriftsnettverk. Hvordan dette bør gjøres, for eksempel innenfor teknologiområder eller produktområder, må industrien selv avgjøre ut fra hva som er hensiktsmessig. En mulig gevinst av økt grad av samarbeid er at det bidrar til økt kompetanse i bedriftene og at industrien blir mer konkurransedyktig ved at nettverk av bedrifter tilbyr en systemkompetanse som de ellers ikke ville hatt. Andre gevinster av økt grad av samarbeid i for eksempel nettverk er at samarbeidskonstellasjoner kan gi grunnlag for støtte fra Innovasjon Norge, noe som igjen kan bidra til å styrke nettverket. Nettverkene kan dessuten være relevante for støttegruppene som er under etablering i tråd med St.meld. nr. 38. Denne type nettverk/kompetansegrupper kan dessuten være hensiktsmessige ved vurdering av gjenkjøpsprosjekter.

6.2.3 FoU og innovasjon

Når det gjelder forsvarsforskning, så ligger ansvaret for dette i FD. I motsetning til de fleste andre næringer, kanaliseres ikke midler til forsvarsforskning gjennom Forskningsrådet, men over FDs egne budsjetter. Det betyr ikke at forskningsprogrammer i Forskningsrådet ikke er relevant for forsvarsindustrien. FD kan sies å ha en rolle som "Forsvarets forskningsråd". SSBs undersøkelse viste, som omtalt i kapittel 2, at mange bedrifter har FoU-aktiviteter, men flere etterlyser informasjon om tilgjengelige midler/støtte til forskning. FDs FoU-strategi bør derfor i større grad gjøres kjent for industrien. Det er flere aktører innen Forsvaret som har en sentral rolle når det gjelder FoU-aktiviteter. FFI som den dominerende nasjonale aktør innen forsvarsforskning bør også være mer bevisst sin rolle i forhold til samarbeid med industrien. Videre har Forsvaret som kunde en viktig rolle i spesifisering av behov innen forskning og utvikling, og spesielt i etablering av flere OFU-prosjekter. En mulig tilnærming er at man går systematisk gjennom mulige prosjekter basert på Forsvarets behov, gjerne knyttet til de teknologiske kompetanseområdene. I en slik kartlegging bør Forsvaret, FFI og industrien delta for å finne mulige områder for OFU-prosjekter.

6.3 Behov for ytterligere utredninger

Vi har gjennom den kartleggingen som er gjort fått en oversikt over virkemiddelapparatet, industriens bruk og erfaringer, og gjort vurderinger av hva som er viktig for forsvarsindustrien i tilpasning av et virkemiddelapparat.

Vi har ikke vurdert om det er behov for nye virkemidler, da det allerede finnes et omfattende virkemiddelapparat. Vi har heller ikke vurdert kombinasjon av virkemidler. En slik vurdering krever en grundig vurdering av det enkelte tiltak og i hvilken grad det er praktisk og formelt mulig å kombinere ulike støtteordninger. Vi har så langt ikke vurdert gjenkjøpsordningen, da den har vært gjenstand for grundig gjennomgang ved revisjon av regelverket. Det ville imidlertid vært interessant å se nærmere på bruk og erfaringer med ordningen, for eksempel hvilke bedrifter som deltar i ordningen, type gjenkjøpsprosjekter og for å se gjenkjøp i sammenheng med det øvrige virkemiddelapparat.

Det bør også foretas en nærmere presisering av Forsvarets behov knyttet til de teknologiske kompetanseområder, samt en vurdering av hvilken kompetanse det er kritisk at industrien i Norge har. Dette synes nødvendig for at Forsvarets behov i større grad kan være styrende for prioritering av støtteordninger.

Etter vår vurdering er det behov for en samordning av virkemidler, dessuten at informasjon gjøres lettere tilgjengelig for alle aktører, inkludert de ansvarlige myndigheter, virkemiddeloperatører, industrien, forskningsinstitutter og Forsvaret. Denne utredningen kan sies å være et første skritt på veien i arbeid med tilpasning av virkemiddelapparatet. Vi mener at den kartlegging som er gjort kan benyttes for å "*...se nærmere på et målrettet apparat for understøttelse av forsvarsindustrien*", jf. St.meld. nr. 38 (2006-2007).

Referanser

- Bjørk, H. M. og Å. Skøelv (2006) Policy og Praksis for Gjenkjøp – en Komparativ Studie av Sju Nasjoner. FFI Rapport 2006/02132
- Cappelen, Å., Fjærli, E., Foyn, F., Hægeland, T., Møen, J., Raknerud, A., Rybalka, M., (2008) *Evaluering av SkatteFUNN – Sluttrapport*, Rapporter 2008/2, Statistisk sentralbyrå.
- Eriksson, B., Furre, H. (2006) *Følgeevaluering av Arena-programmet - Sluttrapport*, Ekebacka Konsult
- Sandler, T., Hartley, K. (2007) *Handbook of defense economics, Volume 2, Defense in a globalized world*
- Skogstad, Arne K., Warberg, Erik N (2005) *Revisjon av de teknologiske kompetanse- og satsingsområder for Forsvare og norsk forsvarsindustri*, FFI-rapport 2005/01678
- Smith, Keith (1991) "Innovation Policy in an Evolutionary Context," Savitotti, P. P. & Metcalfe, J. S. (eds.), *Evolutionary Theories of Economic and Technological Change: Present Status and Future Prospects*. Harwood Academic Publishers, Reading
- Stiberg-Jamt, R., Brastad, B., Furre, H. (2007) *Fremdeles mer å hente. Etterundersøkelse av bedrifter som mottok støtte fra Innovasjon Norge i 2003*, Oxford Research AS.
- St.meld. nr. 20 (2004-2005) *Vilje til forskning*
- St.meld. nr. 38 (2006-2007) *Forsvaret og industrien – strategiske partnere*
- St.meld. nr. 29 (2007-2008) *Eksport av forsvarsmateriell frå Noreg i 2007, eksportkontroll og internasjonalt ikkje-spreiingssamarbeid*
- St.prp. nr. 1 (2007-2008) for budsjettåret 2008.

Appendix A Programmer og tiltak i regi av Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA

Tiltak som er vurdert til å være mest relevant for forsvarsindustrien			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
OFU/IFU Ansvarlig: Innovasjon Norge	Forpliktende samarbeidsavtaler mellom en krevende kunde (off. el. privat) og en kompetent leverandør for å skape gjensidig utvikling. OFU-ordningen er ment å bidra til fornying av offentlig sektor, mens IFU-ordningen har gjennomgått en utvikling med stadig større fokus på internasjonalisering, og det er et krav at prosjektene skal ha et eksportpotensial.	IFU: SMB'er, gjerne med internasjonalt vekstpotensiale OFU: Offentlig etat og aktør (leverandørbedrift) i næringslivet	250 mill
SkatteFUNN Ansvarlig: Forskningsrådet	Skattefradragordning for refusjon av inntil 20 % av utgiftene til FoU. Andel av utgiftene man kan få refundert avhenger av størrelsen på bedriften. Maksimalt skattefradrag for SMB er 1,6 mill, 1,44 for store bedrifter. Rettighetsbasert, alle prosjekter som er godkjent som FoU-prosjekter av Forskningsrådet får støtte.	Alle virksomheter som driver med FoU	1,4 mrd
Arena Ansvarlig: Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA Sekretariat: Innovasjon Norge	Nettverksprogram med mål om å øke verdiskapingen i regionale næringsmiljøer. Programmet tilbyr faglig og finansiell støtte til å etablere Arena-nettverk. De fleste Arena-prosjektene har en tidsramme på 3 år.	Bedrifter som er i eller i ferd med å etablere et nettverk som vil kunne føre til økt verdiskapning for de involverte	34,4 mill

Tiltak som er vurdert til å være mest relevant for forsvarsindustrien (2)			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
<p>NCE, Norwegian Centres of Expertise</p> <p>Ansvarlig: Innovasjon Norge, Forskningsrådet og SIVA</p> <p>Sekretariat: Innovasjon Norge</p>	<p>NCE er et tilbud til de beste og mest utviklede klyngene i Norge. De aktuelle klyngene må ha gode ressurser og et etablert konkurransefortrinn. Klyngen må videre ha et internasjonalt vekstpotensial innenfor sitt område. Det er ingen spesielle næringer eller geografiske områder som er prioritert innenfor programmet, selv om man søker å ha en viss spredning både mellom ulike sektorer og ulike geografiske steder. Programmet tilbyr støtte til langsiktige utviklingsprosjekter og kan medvirke finansielt i inntil 10 år. Det finnes i dag 9 NCE, og i 2 av disse, NCE Raufoss og NCE Kongsberg, er viktige aktører i forsvarsindustrien representert (henholdsvis Nammo Raufoss og Kongsberggruppen).</p>	<p>Ingen næringer eller landsdeler er prioritert innenfor NCE-programmet. Men programmet legger en viss vekt på at prosjektene som deltar har en rimelig god spredning på sektorer og bransjer.</p>	<p>47 mill</p>
Bransjeutviklingstiltak			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
<p>Kunnskapsparker</p> <p>Ansvarlig: SIVA</p>	<p>Kunnskapsparker er en vanlig betegnelse på eierselskap med fysisk og/eller eiermessig tilknytning til en av de regionale høyskolene. Formålet med slike parker er å bedre utnytte den kunnskapsproduksjonen som skjer i tilknytning til lærestedene, og å knytte denne sammen med lokalt og regionalt næringsliv. Det finnes i dag 15 slike parker</p>		

Bransjeutviklingstiltak (2)			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
Forskningsparker Ansvarlig: SIVA	Svært like kunnskapsparker, bortsett fra at disse gjerne er nært knyttet til et universitetsmiljø eller et av de fremste høyskolemiljøene.		
Næringshager Ansvarlig: SIVA	Næringshager består av flere små virksomheter som sammen danner et større totalmiljø og som samlokaliserer seg for bedre å utnytte fysisk infrastruktur, skape sosiale og faglige nettverk, og som vil utvikle enkeltvirksomhetene gjennom et bedre samarbeid. Et kommersielt innovasjonsselskap eid av personer og bedrifter tilknyttet næringshagen og miljøet rundt den vil utgjøre den strategiske kjernen i næringshagen. SIVA vil sammen med lokale og regionale samarbeidspartnere bidra til at dette aksjeselskapet har ressurser nok til å kunne utgjøre en utviklende drivkraft i næringshagemiljøet		
Bedriftsnettverk Ansvarlig: Innovasjon Norge	Tjenesten skal hjelpe SMB'er med å etablere forpliktende samarbeid med andre bedrifter. Tjenesten kan f.eks. fungere som et forprosjekt til Arena- eller NCE-deltagelse. Evt. kan nettverket velge å gå videre til fase 2, som inkluderer finansiering av kostnader knyttet til fasilitering og ledelse, samlinger og nødvendige analyser og felles kompetansebygging, og kompetanse knyttet til valg av konsulent, rådgivning og verktøy for nettverksutvikling.	Små og mellomstore bedrifter med hovedkontor i Norge, i alle bransjer, sektorer og landsdeler. Innovasjon Norges satsingsområder, både nasjonalt og regionalt, vil være retningsgivende for prioritering mellom søkerne.	Under etablerin

Internasjonaliseringstiltak (1)			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
Internasjonal vekst – programmet Ansvarlig: Innovasjon Norge	Rådgivning og bistand lokalt i land som norske bedrifter ønsker å etablere seg i eller eksportere til. Tjenestene leveres av Innovasjon Norges kontor i det aktuelle landet (er tilstede i 30 land). De tre tjenestene programmet består av er: Internasjonal markedsrådgivning, Praktisk assistanse i internasjonale markeder og Kobling mot kunnskapsmiljøer i utlandet.	Norske SMB-er med internasjonale vekstambisjoner og -potensial. Bedrifter som ønsker å styrke sin posisjon i møte med internasjonal konkurranse i hjemmemarkedet. Kan også være aktuelle for store bedrifter.	4,2 mill
Internasjonal markedsrådgivning:	En del av Internasjonal vekst-programmet. Rådgivningen kan for eksempel dekke områder som markedsanalyse, kundeidentifikasjon, partneridentifikasjon, kunnskap om lokale markeds- og forretningsforhold, tilgang til lokale nettverk og praktisk hjelp til møter og annen aktivitet i det aktuelle området.		
EUREKA Ansvarlig: Forskningsrådet	Bedrifter og FoU-institusjoner i minst to land samarbeider. EUREKA kompletterer de store forskningsprogrammene i EU, og er mye mer markedsorientert. Støtten kan benyttes til partnersøk, etablering av samarbeidsavtaler eller utarbeidelse av et felles prosjektopplegg. Bedriften(e) kan få opptil 50 % av forprosjektet dekket, maksimalt 100 000 kroner. Har også opprettet EUROSTARS, som kombinerer støtten til forskningsintensive SMB'er fra EU og nasjonale myndigheter.	Det er ingen begrensninger med hensyn til bransjer, sektorer eller teknologiområder	46 mill

Internasjonaliseringstiltak (2)			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
Svensk-norsk næringslivssamarbeid Ansvarlig: Innovasjon Norge	Programmet skal bidra til å realisere samarbeidsprosjekt mellom svenske og norske bedrifter som øker deres konkurransekraft.	Hovedsaklig SMB'er	50 mill (?) over prosjektperioden på 5 år
Bilaterale samarbeidsprogram Ansvarlig: Innovasjon Norge og UD	Bedriftssamarbeid mellom norske bedrifter og bedrifter i Bulgaria eller Romania for å sikre økonomisk vekst og teknologioverføring fra Norge til mottagerlandene.	Bedrifter innenfor særlig definerte teknologiområder	
Bedrift i EU Ansvarlig: Innovasjon Norge	Rådgivningstjeneste som søker å øke kompetansen blant norske bedrifter om de muligheter som ligger i EØS-avtalen, herunder markedsadgang, finansierings- og samarbeidsmuligheter.	Tiltaket retter seg først og fremst mot små og mellomstore bedrifter med internasjonale vekstambisjoner.	
EU-rådgivning:	Del av Bedrift i EU-programmet. Juridisk og annen rådgiving om handelsforhold i EU, og en del av Enterprise Europe Network (EEN). EEN tilbyr bistand til teknologioverføring mellom land i Europa, kompetanseheving gjennom å arrangere kurs, seminarer, m.m., veiledning for enkeltbedrifter som støter på problemer i møtet med det europeiske markedet, og arrangerer bedriftssamarbeid etter speeddating-prinsippet, for å sikre at norske bedrifter kommer i kontakt med relevante europeiske aktører. EEN er Europakommisjonens informasjonsnettverk til nytte for bedriftene.		

Internasjonaliseringstiltak (3)			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
Investeringsfondet for Nordvest-Russland og Øst-Europa	Fondet kan brukes til egenkapital i investeringsprosjekter i de spesifiserte geografiske områdene, og gis på kommersielle vilkår av IN i samarbeid med norsk næringsliv. Fondets investering i hvert enkelt prosjekt er begrenset oppad til 30 millioner kroner. Fondet prioriterer prosjekter som nærmer seg kommersialisering, og prosjekter som har stort utviklingspotensial.	Saminvesteringer med norsk næringsliv i utvalgte geografiske områder i Russland og Øst-Europa. Ikke prosjekter i såkornfasen	
Eksport håndboken	Kompetansehevende tiltak. Abonnementsbasert nettjeneste som gir oppdatert informasjon om importforhold og importkrav for ulike land.	Bedrifter med realisert eller planlagt eksport	
Eksportkandidat:	Kursopplegg for å øke kompetansen om internasjonalisering og eksport. Tjenesten kan tilpasses spesielle bransjer og geografiske områder. Undervisningen foregår over tre intensive samlinger, og avsluttes med en fire timers eksamen.	Er spesielt aktuelt for ledere og medarbeidere i markeds- salgs- eller eksportavdelinger.	
Handelstekniske kurs:	Kurs om internasjonale handelsbetingelser. Kursene arrangerer hvert halvår, vanligvis over en eller to dager.	Tjenesten er rettet mot små eller mellomstore bedrifter med internasjonale ambisjoner, men kan også leveres til større bedrifter.	
Hjemhenting av kunnskap:	Tjeneste som skal formidle kunnskap om utenlandske markeder, markedsutvikling, produktutvikling, prosessutvikling eller forskning. Tjenesten skal bidra til å styrke enkeltbedrifters beslutnings-grunnlag for å gå inn i et internasjonalt marked.	Tjenesten er ikke skreddersydd for enkeltbedrifter, men kartlegger muligheter og utfordringer av generell interesse for mange bedrifter.	

Internasjonaliseringstiltak (4)			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
Handelsteknisk rådgivning:	Rådgivningstjeneste om ulike regler og rammebetingelser rundt eksport. Tjenesten kan også tilby bedriftsinterne kurs eller workshops i tillegg til tradisjonell direkte rådgivning.	Bedrifter med internasjonalt vekstpotensial	
Praktisk assistanse i internasjonale markeder:	Denne tjenesten tilbyr ulike former for praktisk assistanse i utlandet, for eksempel tolketjenester, tilrettelegging i forbindelse med møter, messer o.l., gjennomgang og tilpassning av markedsføringseffekter, presentasjoner osv. slik at de er i tråd med gjeldende forretningskultur, bistand til rekruttering, midlertidig leie av lokaler og andre praktiske tjenester. Bedriftene må betale en egenandel for disse tjenestene, og de kan kombineres med andre tjenester.	SMB'er med internasjonalt vekstpotensial	
Kobling mot kunnskapsmiljøer i utlandet:	Denne tjenesten bruker INs tilstedeværelse i utlandet til å opprette kontakt med utenlandske kunnskapsmiljøer og eksperter. Tjenesten søker gjennom denne kontakten å sørge for overføring av kunnskap fra disse miljøene, for eksempel kunnskap om teknologiske trender som kan påvirke den norske bedriftens konkurransekraft.	Denne tjenesten er skreddersydd til hver enkelt bedrift, og bedriftene må også betale en egenandel for å benytte seg av tjenesten.	
Partnersøk India, Sør-Afrika og Vietnam: NORAD/ administreres og ledes av IN.	Tjeneste som skal bidra til lønnsomt samarbeid. Tjenesten tilbyr et effektivt og rimelig partnersøk og markedsbesøk som kan etterfølges av Norads gunstige næringslivsordninger.	SMB'er med internasjonalt vekstpotensial	

Internasjonaliseringstiltak (5)			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
Norske fellesstands i utlandet:	Rådgivning og assistanse i forbindelse med messedeltakelse i utlandet. IN koordinerer arbeidet med påmelding, utarbeidelse av standkonsept, bestilling av tekniske tjenester, innrykking i messe katalog, drifting av standen m.m.. Tilrettelegger for presse-konferanser, VIP-arrangement og andre ønsker utstillerne måtte ha.	Bedrifter med internasjonalt vekstpotensial	
Næringslivsdelegasjoner til utlandet:	Delegasjoner som følger det norske kongeparet, stats- eller næringsministeren på statsbesøk. Åpent for alle bedrifter, men utbyttet vil bli forsterket dersom man har planer om å etablere seg i, eller eksportere til landet som besøkes, eller har et etablert kundeforhold. IN dekker utgiftene knyttet til organiseringen av delegasjonene og utarbeidelse av programmet.	Fortrinnsvis bedrifter med etableringsplaner i området	
SIVA Internasjonal (SIVATECH): Ansvarlig: SIVA	SIVA Internasjonal er utviklet til SIVATECH AS. Utfører de samme oppgavene som SIVA gjør i nasjonalt i utlandet, dvs. investeringer i infrastruktur for å støtte opp om FoU i norsk næringsliv. Prioriterer norske bedrifter og bedrifter fra det aktuelle landet som har handelsforbindelse med norske aktører.		

FoU-tiltak (1)			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
VRI – Virkemidler for regional FoU og innovasjon Ansvarlig: Forskningsrådet	VRI skal fremme kunnskapsutvikling, innovasjon og verdiskaping gjennom regional samhandling, særlig mellom bedrifter og FoU-institusjoner, og en forsterket FoU-innsats i og for regionene. Spesielt er satsingen på bedriftsstyrte innovasjonsprosjekter interessant for næringslivet.	Det regionale partnerskapet som involverer bl.a. næringslivet, FoU-institusjoner, partene i arbeidslivet og regionale myndigheter.	28 mill
SFI – Sentre for forskningsdrevet innovasjon Ansvarlig: Forskningsrådet	SFI skal gi grunnlag for innovasjon og verdiskaping i bedrifter. SFI-ordningen skal styrke innovasjon gjennom satsing på langsiktig forskning i et nært samarbeid mellom forskningsintensive bedrifter og fremstående forskningsmiljøer. Sentrene skal bygges opp ved en forskningsinstitusjon eller bedrift som har markert seg sterkt innenfor de fagfelt eller næringsområder senteret er rettet mot. Vertinstitusjonen for sentrene kan være et universitet, en høyskole, et forskningsinstitutt eller en forskningstung bedrift.	Satsingen er spesielt rettet mot den forskningsintensive delen av norsk næringsliv	112 mill (oppstart) Budsjett 2008: 146 mill
Brukerstyrt Innovasjonsarena (BIA) Ansvarlig: Forskningsrådet	Forskningsrådets største program. Målsetning: å stimulere til forskningsdrevet innovasjon i næringslivet. BIA medfinansierer brukerstyrte innovasjonsprosjekter BIP (prosjekter i bedriftene), kompetanseprosjekter med brukermedvirkning KPM (i forskningsinstitusjoner), nettverk, konferanser og utforming av idèskisser. Uavhengig av regional tilhørighet.	Bedrifter, bedriftssammenslutninger og næringslivsorganisasjoner som er registrert med organisasjonsnummer.	60 mill

FoU-tiltak (2)			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
Tilskudd til forskning og utvikling: Ansvarlig: Innovasjon Norge	Dette er rene finansieringstilskudd som kan gis til tekniske forstudier, industriell forskning og utviklingsaktiviteter før kommersialisering. De fleste driftskostnader kan inngå i grunnlaget for støtte, som personalkostnader, instrumenter, utstyr, konsulentbistand m.m.. Tilskuddene skal sørge for at innovative prosjekter med stor grad av risiko blir gjennomført. Tilskuddene har en sterk regional komponent.	Tilskudd kan gis til små, mellomstore og store bedrifter over hele landet, og størrelsen på tilskuddet variere med bedriftsstørrelsen og typen aktivitet som skal finansieres.	
Finansieringsordninger (1)			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
Garantier: Ansvarlig: Innovasjon Norge	IN kan stille garanti for driftskreditt til SMB'er som har problemer med å skaffe seg lånefinansiering i en oppstarts- eller investeringsfase. Kan dekke prosjekter som har med nyskaping, omstilling, utvikling, internasjonalisering å gjøre. Garantien gis som risikoavlasting både overfor bedriften og banken. Den gis som en simpel kausjon og stilles overfor driftskreditt-banken. Det må betales en provisjon på en prosent for garantien, og normal løpetid er tre år, med mulighet for forlengelse.	SMB'er	
Garanti for eksportkreditter: Ansvarlig: GIEK	GIEKs hovedmålsetning er å fremme norsk eksport av varer og tjenester og norske investeringer i utlandet. GIEK kan garantere for eksportkreditter for de fleste typer produkter og tjenester til over 150 land. Garantiene omfatter en enkelt eller flere transaksjoner, og kan dekke både kommersiell risiko og politisk risiko.		

Finansieringsordninger (2)			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
Lavrisikolån: Ansvarlig: Innovasjon Norge	Lånet gis med lang nedbetalings-tid og vilkår tilpasset den enkelte bedrifts behov, på konkurranse-dyktige, markedsmessige betingelser. IN ønsker særlig å bidra med finansiering til nyskapende bedrifter og bedrifter med internasjonale vekstambisjoner.	Lavrisikolån er primært et tilbud til SMB'er over hele landet og i alle næringer.	Omfang 2007: 464 mill.
Risikolån: Ansvarlig: Innovasjon Norge	Risikolån har noe høyere rente enn lavrisikolån, og skal primært gis til innovative SMB'er eller SMB'er med internasjonalt vekstpotensial. Risikolån alene kan utgjøre inntil 50 % av kapitalbehovet i et prosjekt, og avdragstiden tilpasses prosjektypen. Avdragstiden er normalt ikke mer enn 10 år. Risikolån til utviklingsprosjekter kan også gis med ettergivelsesadgang på inntil 50 % dersom prosjektet mislykkes.	Bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekter	
Tilskudd til investeringer: Ansvarlig: Innovasjon Norge	Disse tilskuddsordningene er forbeholdt bedrifter i definerte distriktsutviklingsområder. Alle bedrifter i det aktuelle området kan søke uavhengig av størrelse, men det legges vekt på at prosjektene skal bidra til nyskaping og omstilling, og gi internasjonale vekstmuligheter. Tilskuddet gis i første rekke til investeringer i maskiner og driftstilbehør, men kan også i noen grad gis til bygningsmessige investeringer.		

Finansieringsordninger (3)			
Programnavn og – ansvarlig	Beskrivelse	Målgruppe	Omfang 2007
Tilskudd til konsulentbistand: Ansvarlig: Innovasjon Norge	Dette er et tilskudd som kan brukes til å dekke inntil 50 % av utgiftene til konsulenter, deltagelse på messer, etablering av nettverk og bedriftssamarbeid. SMB'er over hele landet med behov for bistand i forbindelse med gjennomføring av innovative prosjekter med stor grad av risiko kan søke om støtte.	SMB'er	
Tilskudd til opplæring: Ansvarlig: Innovasjon Norge	Generell opplæringsstøtte. Ifølge IN kan støtte gis til spesiell opplæring og generell opplæring i bedrifter over hele landet, men primært vil støtte gis til bedrifter innenfor det distriktpolitiske området.	SMB'er i distriktutviklingsområder	
Øvrig bagatellstøtte: Ansvarlig: Innovasjon Norge	Bagatellstøtte kan i prinsippet gis til alle typer tiltak, etter regler som er nærmere spesifisert i EØS-avtalen. Støtten kan maksimalt være på 200 000 € fordelt på 3 år. Støtten skal være et incitament for å gjennomføre innovative prosjekter med stor grad av risiko.	Alle	

Appendix B Oversikt over aktuelle linker

www.innovasjonstjenester.no

www.innovasjon norge.no

www.forskningsradet.no

www.skattefunn.no

www.arenaprogrammet.no

www.nce.no

www.siva.no