

A-01
•
2000

Markus Bugge

**Evaluering av offentlige og
industrielle forsknings- og
utviklingskontrakter:
Tallgrunnlag**

**Markus Bugge
STEP
Storgaten 1
N-0155 Oslo
Norway**

Arbeidsnotat til Nærings- og handelsdepartementet

Oslo, september 2000

STEP
gruppen

Studies in technology, innovation and economic policy
Studier i teknologi, innovasjon og økonomisk politikk

Storgaten 1, N-0155 Oslo, Norway
Telephone +47 2247 7310
Fax: +47 2242 9533
Web: <http://www.step.no/>



STEP publiserer to ulike serier av skrifter: Rapporter og Arbeidsnotater.

Publikasjonene i begge seriene kan lastes ned gratis fra våre nettsider.

STEP Arbeidsnotater

I denne serien presenterer vi viktige forskningsresultater som vi ønsker å gjøre tilgjengelige for andre, men som ikke har en form som gjør dem egnet til publisering i Rapportserien. Arbeidsnotatene kan være selvstendige arbeider, forarbeider til større prosjekter, eller spesielle analyser utarbeidet for oppdragsgivere. De inneholder data og analyser som belyser viktige problemstillinger relatert til innovasjon, teknologisk, økonomisk og sosial utvikling, og offentlig politikk.

STEP maintains two diverse series of research publications: Reports and Working Papers.

Both reports and working papers can be downloaded at no cost from our internet web site.

STEP Working Papers

In this series we report important research results that we wish to make accessible for others, but that do not have a form that makes them suited for the Report Series. The Working Papers may be independent studies, pilot studies for larger projects, or specific analyses commissioned by external agencies. They contain data and analyses that address research problems related to innovation, technological, economic and social development, and public policy.

Redaktører for seriene:

Editors for the series:

Finn Ørstavik (1998-2000)

Per M. Koch (2000)

© Stiftelsen STEP 2000

Henvelseler om tillatelse til oversettelse, kopiering eller annen mangfoldiggjøring av hele eller deler av denne publikasjonen skal rettes til:

Applications for permission to translate, copy or in other ways reproduce all or parts of this publication should be made to:

STEP, Storgaten 1, N-0155 Oslo

Forord

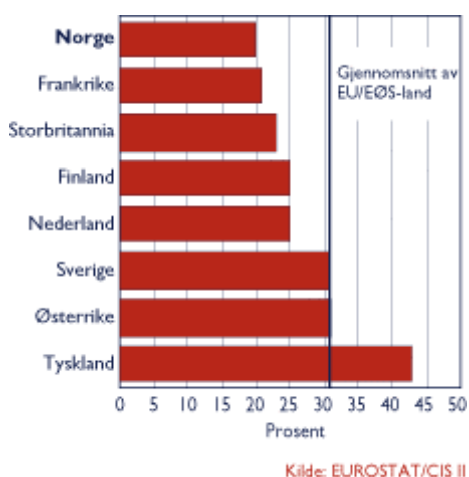
Arbeidsnotatet gir en nærmere dokumentasjon av tallmaterialet som ligger til grunn for STEP-rapport R-03/2000 *Til beste for de beste: En evaluering av offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter*.

Innhold

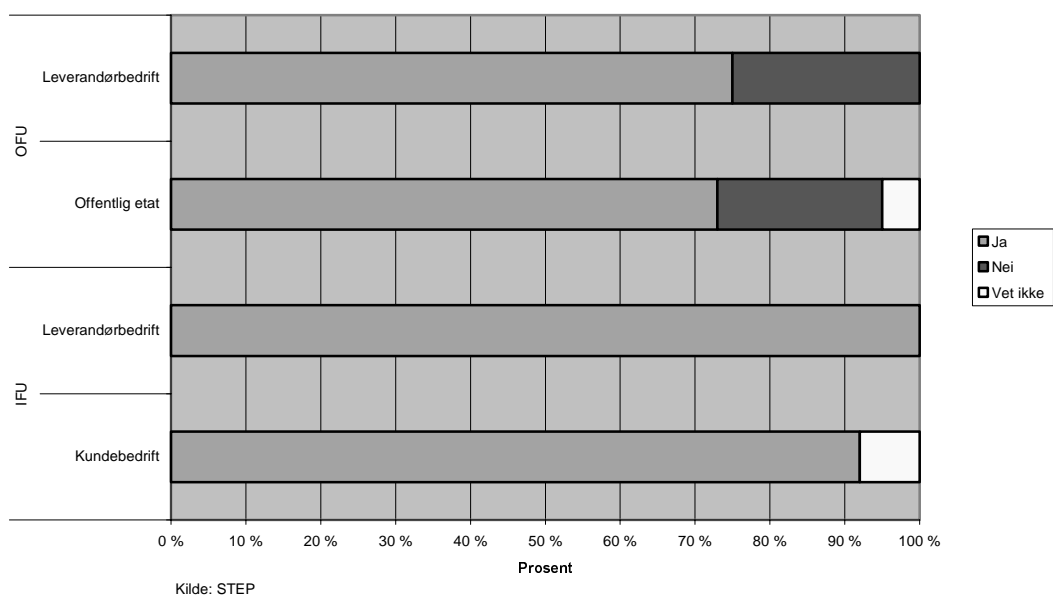
VEDLEGG 1: VEDLEGGSTABELLER OG -FIGURER	1
VEDLEGG 2: SPØRRESKJEMAER.....	19
VEDLEGG 3: TALLGRUNNLAG FOR FIGURER	45

Vedlegg 1: Vedleggstabeller og -figurer

Figur V1.1: Andel nye eller endrede produkter i industrien i utvalgte EU/EØS-land, 1996(97). Prosent av omsetning

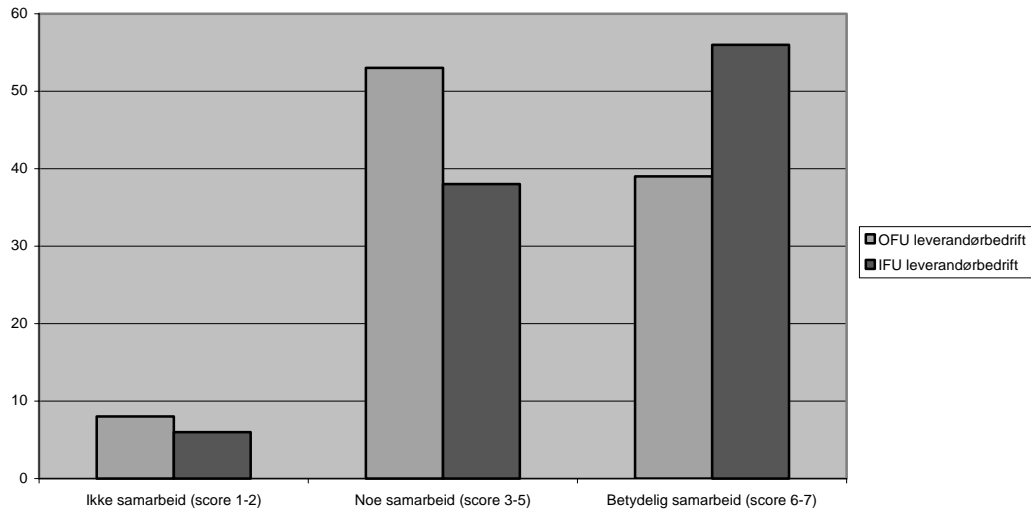


Figur V1.2: Er prosjektet avsluttet? OFU - IFU. Prosent av antall kontrakter



	IFU		OFU	
	Kundebedrift	Leverandørbedrift	Offentlig etat	Leverandørbedrift
Ja	92	100	73	75
Nei	0	0	22	25
Vet ikke	8	0	5	0

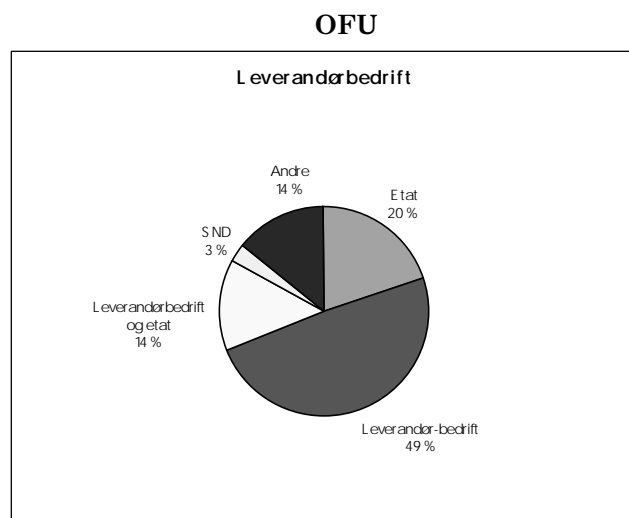
Figur V1.3: Grad av samarbeid i forbindelse med produktutvikling og kommersialisering, OFU - IFU. Prosent av antall kontrakter

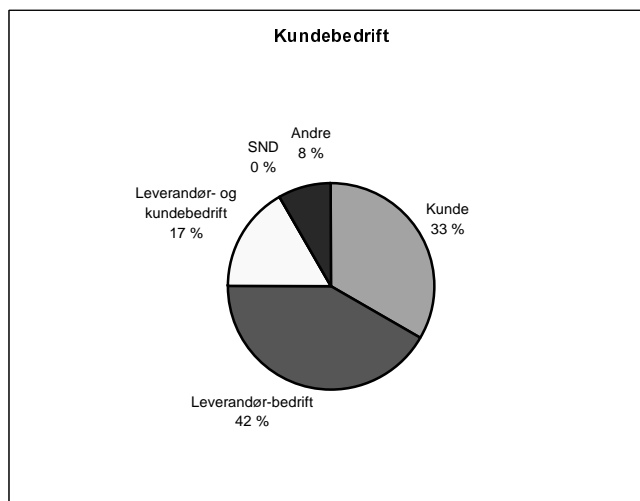
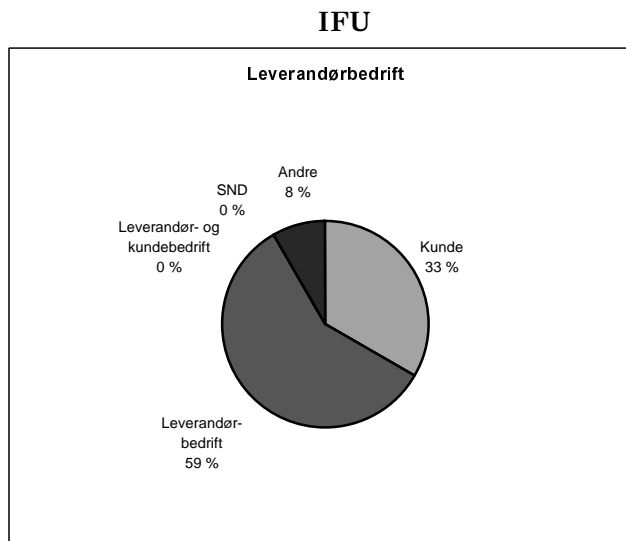
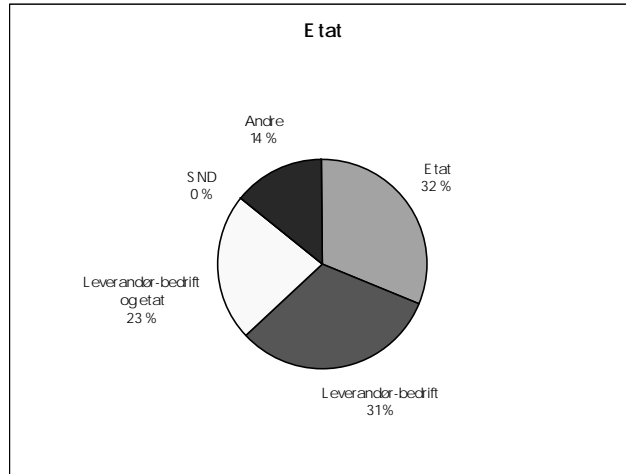


Kilde: STEP

	Ikke samarbeid (score 1-2)	Noe samarbeid (score 3-5)	Betydelig samarbeid (score 6-7)
OFU lev.bedrift	8	53	39
IFU lev.bedrift	6	38	56

Figur V1.4: Vurdering mht initiativtaker til kontrakt etter leverandørbedrift og kundebedrift/etat, OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter





Kilde: STEP

Figur V1.4: Vurdering mht initiativtaker til kontrakt etter leverandørbedrift og kundebedrift/etat, OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

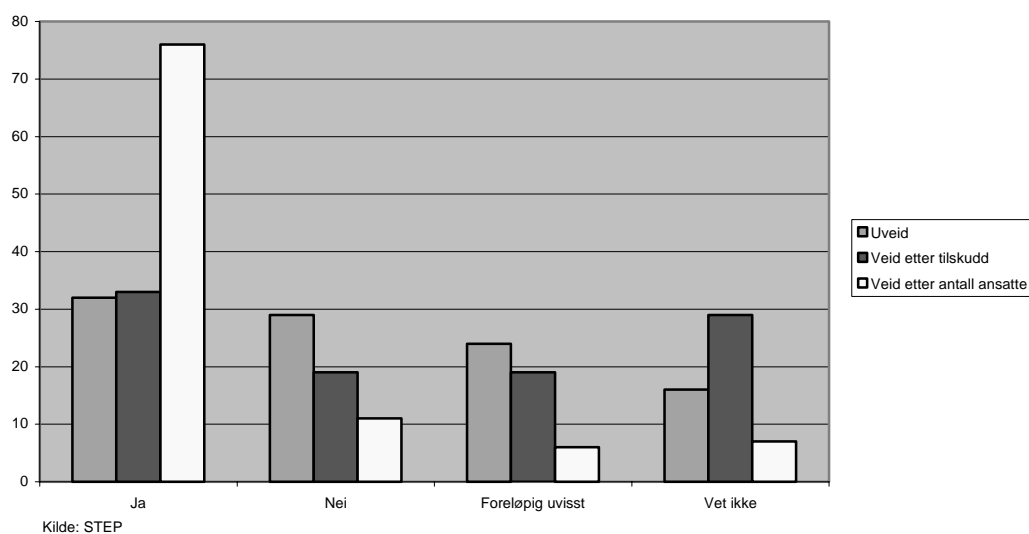
OFU leverandørbedrift	
Etat	7
Leverandør-bedrift	17
Leverandørbedrift og etat	5
SND	1
Andre	5

OFU etat	
Etat	11
Leverandør-bedrift	11
Leverandør-bedrift og etat	8
SND	0
Andre	5

IFU leverandørbedrift	
Kunde	4
Leverandør-bedrift	7
Leverandør- og kundebedrift	0
SND	0
Andre	1

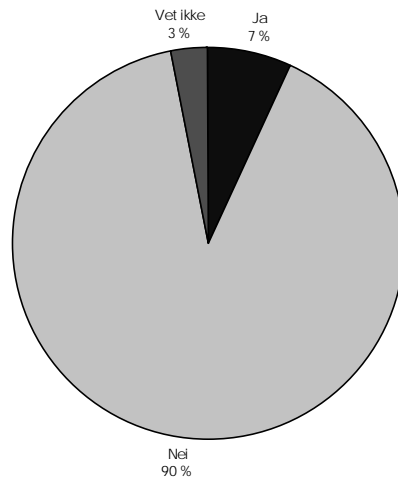
IFU kundebedrift	
Kunde	4
Leverandør-bedrift	5
Leverandør- og kundebedrift	2
SND	0
Andre	1

Figur V1.5: Har kontrakten vært økonomisk lønnsom for etaten? OFU. Uveid og veid etter tilskudd og antall ansatte i leverandørbedrift. Prosent av antall kontrakter



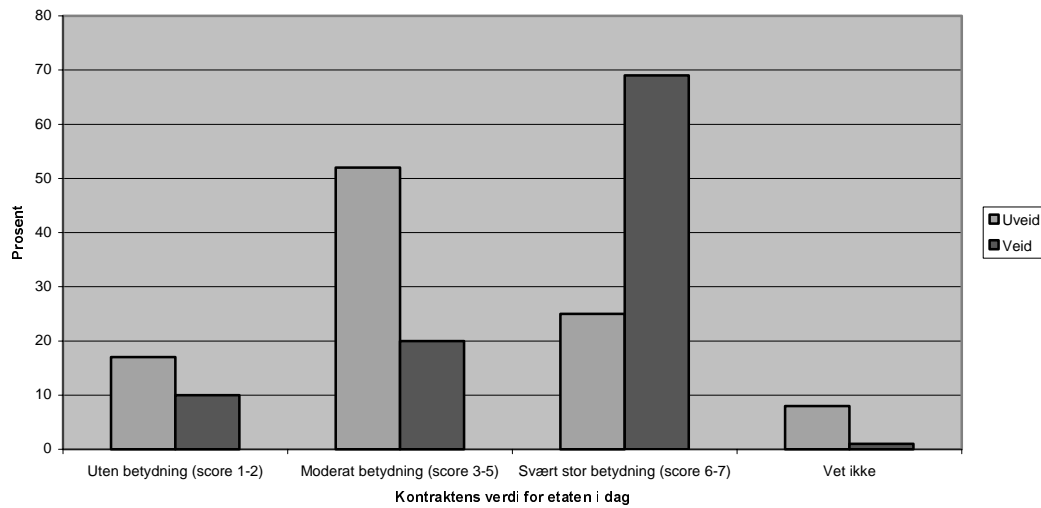
	Uveid	Veid etter tilskudd	Veid etter antall ansatte
Ja	32	33	76
Nei	29	19	11
Foreløpig uvisst	24	19	6
Vet ikke	16	29	7

Figur V1.6: Har kontrakten gitt etaten royalty-inntekter? OFU. Prosent av antall avsluttede kontrakter



Kilde: STEP

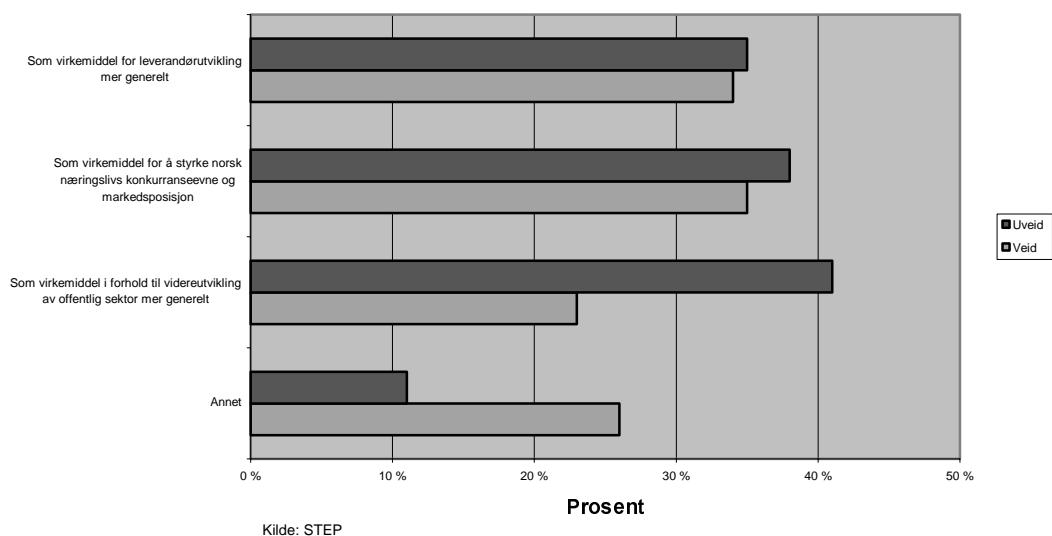
Figur V1.7: Ut fra en totalvurdering, hvilken verdi har kontrakten for etaten i dag? OFU. Uveid og veid etter antall ansatte i leverandørbedriften. Prosent av antall kontrakter



Kilde: STEP

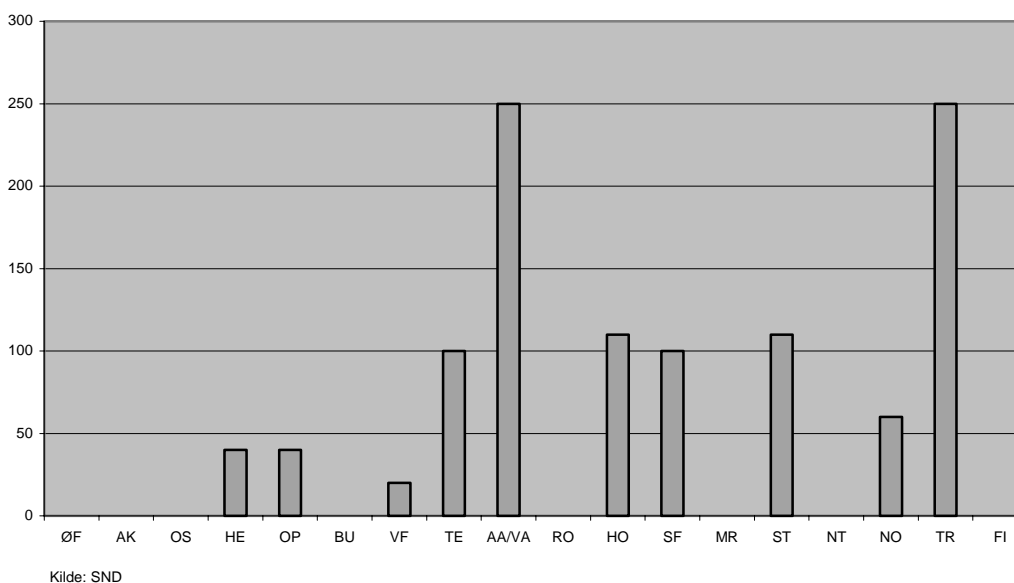
	Uveid	Veid
Uten betydning (score 1-2)	17	10
Moderat betydning (score 3-5)	52	20
Svært stor betydning (score 6-7)	25	69
Vet ikke	8	1

Figur V1.8: Andre hensyn som også ble tillagt betydning som begrunnelse for å inngå kontrakten, OFU. Uveid og veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter



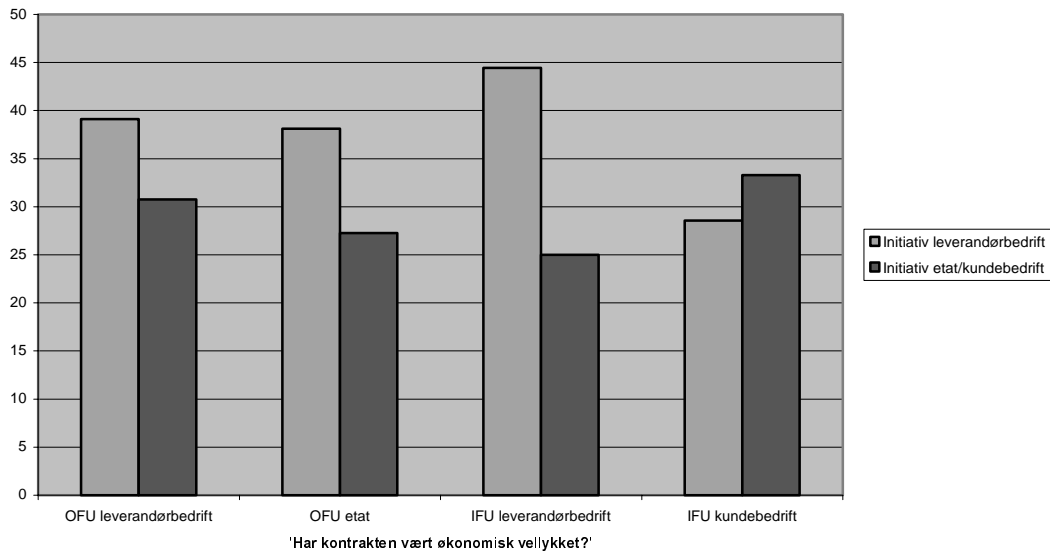
	Veid	Uveid
Som virkemiddel for leverandørutvikling mer generelt	34 %	35 %
Som virkemiddel for å styrke norsk næringsliv	35 %	38 %
Som virkemiddel i forhold til utvikling av offentlig sektor	23 %	41 %
Annet	26 %	11 %

Figur V2.3: Administrative kostnader knyttet til OFU/IFU-ordningen. 1000 kroner



Figur V2.3: Administrative kostnader knyttet til OFU/IFU-ordningen. 1000 kr

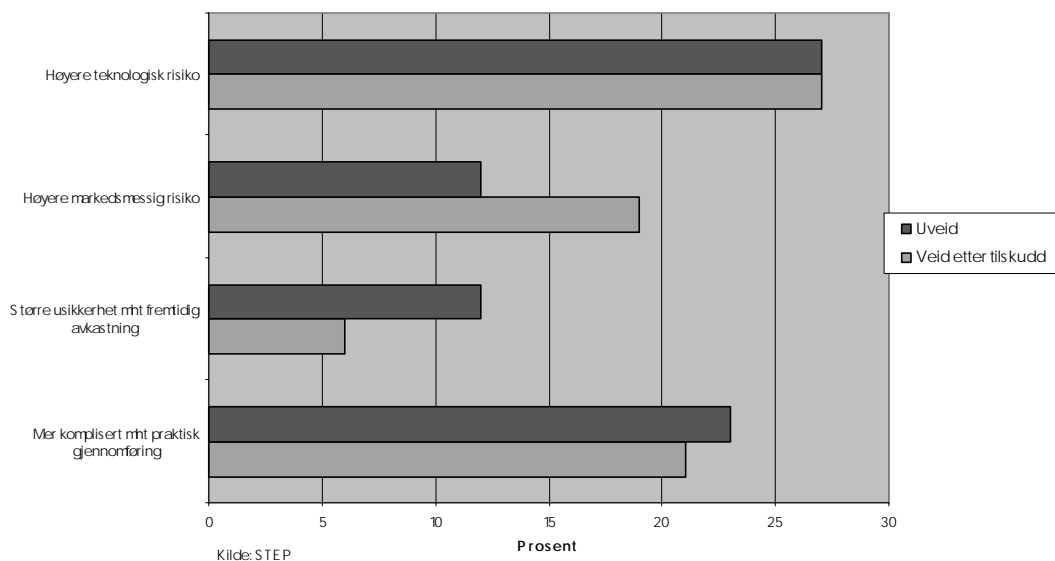
Fylke	Adm. kostn. (1000 kr.)
ØF	
AK	
OS	
HE	40
OP	40
BU	
VF	20
TE	100
AA/VA	250
RO	
HO	110
SF	100
MR	
ST	110
NT	
NO	60
TR	250
FI	

Figur V3.3: Andel økonomisk lønnsomme kontrakter etter initiativtaker, OFU - IFU.
Prosent av antall kontrakter

Kilde: STEP

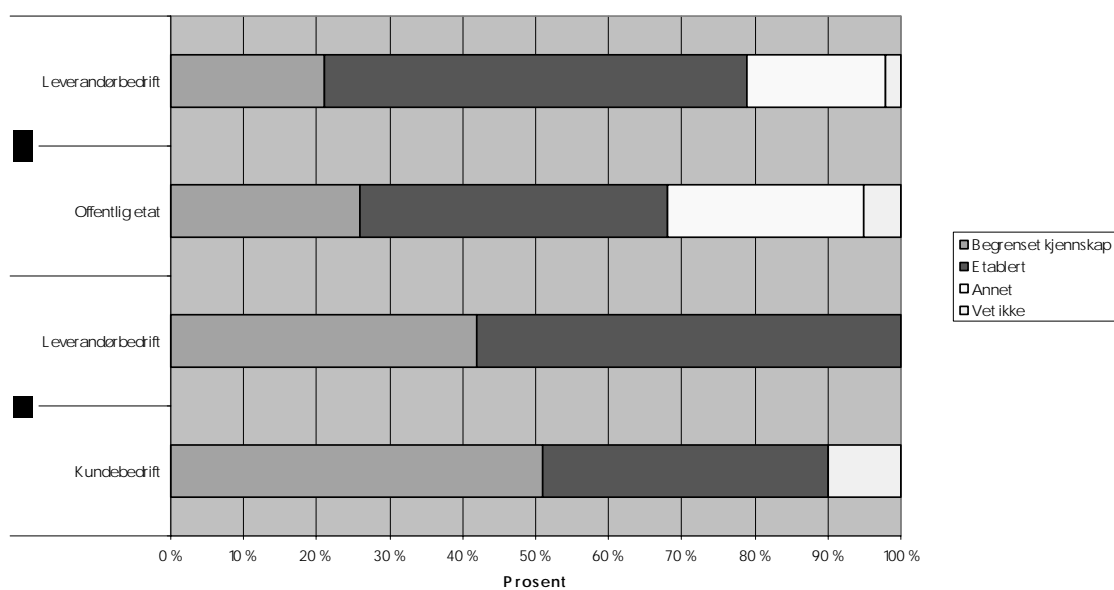
	Initiativ leverandørbedrift	Initiativ etat/kundebedrift
OFU leverandørbedrift	39,13	30,77
OFU etat	38,1	27,27
IFU leverandørbedrift	44,44	25
IFU kundebedrift	28,57	33,3

Figur V3.4: Hva skiller dette prosjektet fra andre utviklingsprosjekter etaten har vært involvert i? OFU. Uveid og veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter



	Veid etter tilskudd	Uveid
Mer komplisert mht praktisk gjennomføring	21	23
Større usikkerhet mht fremtidig avkastning	6	12
Høyere markedsmessig risiko	19	12
Høyere teknologisk risiko	27	27

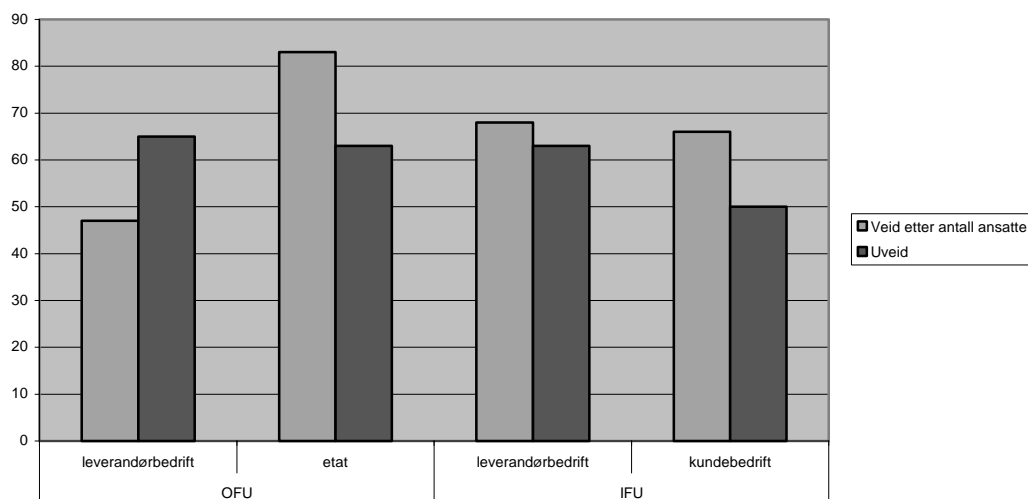
Figur V3.5: Relasjon mellom kontraktspartene før kontraktsinngåelse. Veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter



Figur V3.5: Relasjon mellom kontraktspartene før kontraktinngåelse. Veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter

	IFU		OFU	
	Kundebedrift	Leverandørbedrift	Offentlig etat	Leverandørbedrift
Begrenset kjennskap	51	42	26	21
Etablert	39	58	42	58
Annet	0	0	27	19
Vet ikke	10	0	5	2

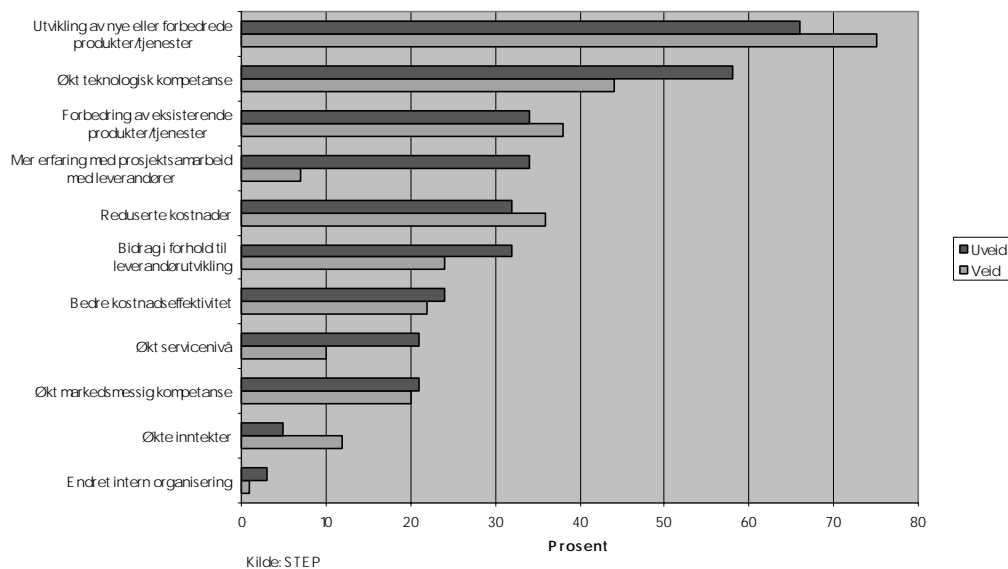
Figur V3.6: Andel kontrakter hvor SNDs finansiering oppgis som svært viktig, OFU - IFU. Uveid og veid etter antall ansatte i leverandørbedriften. Prosent av antall kontrakter



Kilde: STEP

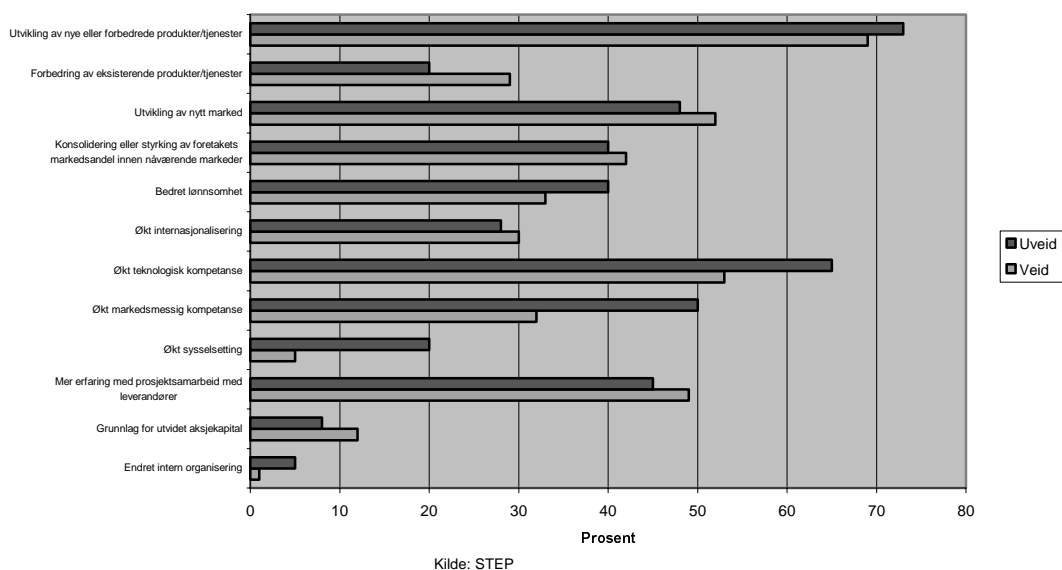
	OFU		IFU	
	leverandørbedrift	etat	leverandørbedrift	kundebedrift
Veid etter antall ansatte	47	83	68	66
Uveid	65	63	63	50

Figur V3.7: OFU-kontrakter (iht etat) etter de viktigste effektene av kontrakten. Uveid og veid etter tilskuddsbøp. Prosent av antall kontrakter

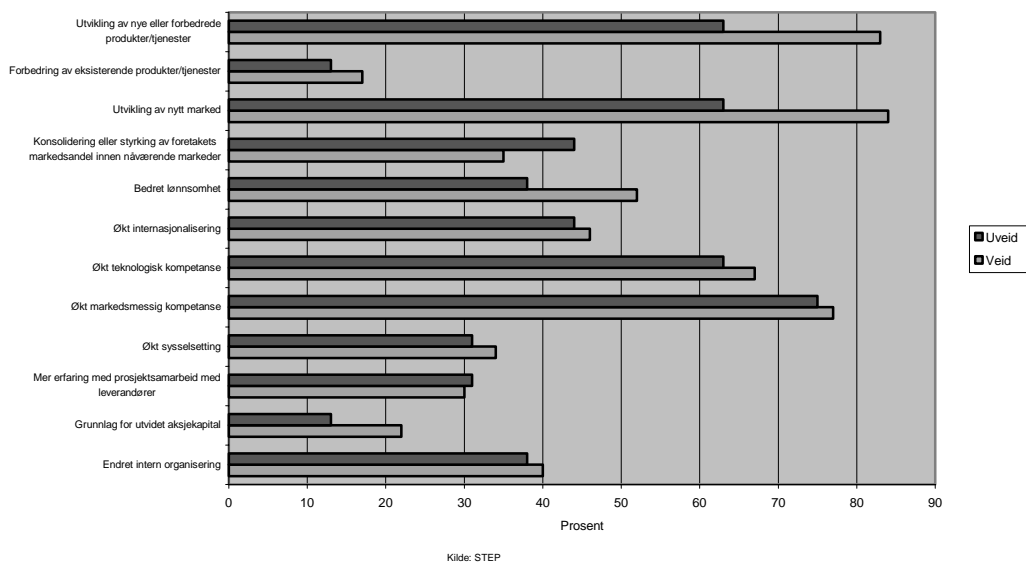


	Veid etter tilskudd	Uveid
Endret intern organisering	1	3
Økte inntekter	12	5
Økt markedsmessig kompetanse	20	21
Økt servicenivå	10	21
Bedre kostnadseffektivitet	22	24
Bidrag i forhold til leverandørutvikling	24	32
Reduserte kostnader	36	32
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med leverandører	7	34
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	38	34
Økt teknologisk kompetanse	44	58
Utvikling av nye eller forbedrede produkter/tjenester	75	66

Figur V3.8: OFU-kontrakter (iht leverandørbedrift) etter de viktigste effektene av kontrakten. Uveid og veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter

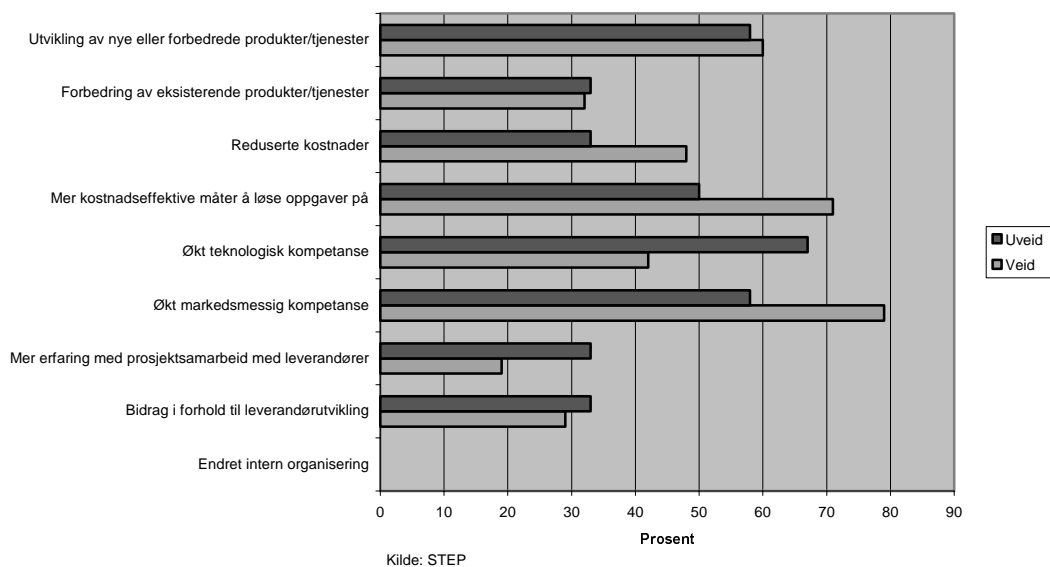


	Veid etter tilskudd	Uveid
Endret intern organisering	1	5
Grunnlag for utvidet aksjekapital	12	8
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med leverandører	49	45
Økt sysselsetting	5	20
Økt markedsmessig kompetanse	32	50
Økt teknologisk kompetanse	53	65
Økt internasjonalisering	30	28
Bedret lønnsomhet	33	40
Konsolidering eller styrking av foretakets markedsandel	42	40
Utvikling av nytt marked	52	48
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	29	20
Utvikling av nye eller forbedrede produkter/tjenester	69	73

Figur V.3.9: IFU-kontrakter (iht leverandørbedrift) etter de viktigste effektene av kontrakten. Uveid og veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter


	Veid	Uveid
Endret intern organisering	40	38
Grunnlag for utvidet aksjekapital	22	13
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med leverandører	30	31
Økt sysselsetting	34	31
Økt markedsmessig kompetanse	77	75
Økt teknologisk kompetanse	67	63
Økt internasjonalisering	46	44
Bedret lønnsomhet	52	38
Konsolidering eller styrking av foretakets markedsandel	35	44
Utvikling av nytt marked	84	63
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	17	13
Utvikling av nye eller forbedrede produkter/tjenester	83	63

Figur V3.10: IFU-kontrakter (iht kundebedrift) etter de viktigste effektene av kontrakten. Uveid og veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter



	Veid	Uveid
Endret intern organisering	0	0
Bidrag i forhold til leverandørutvikling	29	33
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med leverandører	19	33
Økt markedsmessig kompetanse	79	58
Økt teknologisk kompetanse	42	67
Mer kostnadseffektive måter å løse oppgaver på	71	50
Reduserte kostnader	48	33
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	32	33
Utvikling av nye eller forbedrede produkter/tjenester	60	58

Figur V4.1: OFU-kontrakter etter prosjektstørrelse, utvalg sammenliknet med OFU-kontrakter 1993-99. Prosent av antall kontrakter

	0-0,25 mkr	0,25-0,5 mkr	0,5-1 mkr	1-2,5 mkr	2,5-5 mkr	5-10 mkr	10-50 mkr	50+ mkr
OFU 93-99	3,6	7,64	12,13	22,92	16,63	16,4	19,1	1,57
Utvalg	2,38	2,38	11,90	23,81	16,67	16,67	19,05	7,14

Figur V4.2: IFU-kontrakter etter prosjektstørrelse, utvalg sammenliknet med IFU-kontrakter 1994-99. Prosent av antall kontrakter

	0-0,25 mkr	0,25-0,5 mkr	0,5-1 mkr	1-2,5 mkr	2,5-5 mkr	5-10 mkr	10-50 mkr	50+ mkr
IFU 94-99	0,45	6,82	5	25	31,36	22,27	9,09	0
Utvalg	0	10	5	40	25	10	10	0

Figur V4.3: OFU-kontrakter etter bedriftsstørrelse (leverandørbedrift), utvalg sammenliknet med gjennomsnitt for 1995-98. Prosent av antall kontrakter

	Utvalg	Snitt 1995-98
0-19 sysselsatte	25,00	43,89
20-250 sysselsatte	47,22	32,82
250- sysselsatte	27,78	23,28

Figur V4.4: IFU-kontrakter etter bedriftsstørrelse (leverandørbedrift), utvalg sammenliknet med gjennomsnitt for 1995-98. Prosent av antall kontrakter

	Snitt 1995-98	Utvalg
0-19 sysselsatte	66,90	56,25
20-250 sysselsatte	30,98	37,50
250- sysselsatte	2,11	6,25

Figur V4.5: OFU-kontrakter etter offentlig etat, utvalg sammenliknet med OFU-kontrakter 1990-99. Prosent av antall kontrakter

	OFU 90-99	Utvalg
Forsvar	11,15	9,52
Fylke	11,15	9,52
Kommune	28,45	28,57
Stat	48,59	52,38
Øvrig	0,67	0

Figur V4.6: OFU-kontrakter etter innsatsområde, utvalg sammenliknet med gjennomsnitt for 1996/97/98. Prosent av antall kontrakter

Bransje	Utvalg	Snitt 96/97/98
BA	9,52	9,55
HE	28,57	19,18
IT	35,71	34,61
MI	9,52	14,21
TEKO	2,38	0
VT	14,29	22,45

Figur V4.7: IFU-kontrakter etter innsatsområde, utvalg sammenliknet med gjennomsnitt for 1996/97/98. Prosent av antall kontrakter

Bransje	Snitt 96/97/98	Utvalg
BA	2,47	5
HE	2,5	5
IT	53,52	55
MI	9,72	10
VT	31,79	25

Figur V4.8: OFU-kontrakter etter landsdel, utvalg sammenliknet med gjennomsnitt for 1996/97/98. Prosent av antall kontrakter

	Snitt 1996/97/98	Utvalg
Østlandet	61,9	64,3
Øvrig	38,1	35,7

Figur V4.9: IFU-kontrakter etter landsdel, utvalg sammenliknet med IFU-kontrakter 1994-99. Prosent av antall kontrakter

	Utvalg	1994-99
Østlandet	65	54,9
Øvrig	35	45,1

Tabell V.1.1: Bevilgning til OFU- og IFU-kontrakter (beløp i 1 000 kr)

ÅR	OFU				IFU				Totalt			
	Bevilgning	Regnskap	Overført til etterfølg. år	% overført ift. bevilgn.	Bevilgning	Regnskap	Overført til etterfølg. år	% overført ift. bevilgn.	Total bevilgn.	Totalt regnskap	Overført til etterfølg. år	% overført ift. bevilgn.
1991			120 262								120 262	
1992	147 500	131 225	136 537	93					147 500	131 225	136 537	93
1993	77 000	131 231	82 306	107					77 000	131 231	82 306	107
1994	127 000	128 042	81 264	64	28 000	5 103	22 897	82	155 000	133 145	104 161	67
1995	144 155	106 829	118 590	82	32 500	20 000	35 397	109	176 655	126 829	153 987	87
1996	75 000	118 564	75 026	100	38 000	28 669	44 728	118	113 000	147 233	119 754	106
1997	145 000	159 317	60 709	42	38 000	36 725	46 003	121	183 000	196 042	106 712	58
1998	127 100	114 971	72 838	57	30 000	34 662	41 341	138	157 100	149 633	114 179	73
1999	100 000	95 992	76 846	77	37 800	58 242	20 899	55	137 800	154 234	97 745	71
2000	100 000				51 000				151 000			

Tabell V1.2: Ut fra en totalvurdering, hvilken verdi har kontrakten for bedriften på sikt? OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	OFU		IFU	
	Leverandørbedrift	Etat	Leverandørbedrift	Kundebedrift
Uten betydning (score 1-2)	16	16	19	25
Moderat betydning (score 3-5)	34	45	32	42
Svært stor betydning (score 6-7)	36	29	50	34
Vet ikke	14	11	0	0

Tabell V1.3: Hva ville skjedd med prosjektet hvis det ikke hadde fått OFU/IFU-tilskudd? OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	OFU		IFU	
	lev.bedrift	etat	lev.bedrift	kundebedrift
Gjennomført uten endringer; samme skala og tidsskjema	8	0	6	0
Gjennomført i samme skala, men med en utvidet tidsramme	3	5	13	17
Gjennomført, men i en mer begrenset skala	11	21	19	17
Gjennomført, men med mindre forskningsinnhold	0	8	6	0
Utsatt inntil videre	17	8	0	8
Ikke gjennomført	56	47	31	33
Gjennomført, men med flere endringer	6	0	13	25
Vet ikke	0	11	13	0

Tabell V1.5: Har SND bidratt til prosjektet på andre måter (utover finansiering)? OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	IFU		OFU	
	Kundebedrift	Leverandørbedrift	Etat	Leverandørbedrift
Ja	8 %	25 %	30 %	22 %
Nei	75 %	75 %	49 %	72 %
Vet ikke	17 %	0 %	22 %	6 %

Vedlegg 2: Spørreskjemaer

Vedlagt følger kopi av spørreskjemaene som ligger til grunn for de empiriske resultatene som er gjengitt i del III av STEP-rapport R-03/00. Spørreskjemaene gjengir også hovedresultater for henholdsvis leverandørbedrifter (OFU/IFU), kundebedrifter (IFU) og offentlige etater (OFU).



Evaluering av OFU/IFU-kontrakter: Spørreskjema LEVERANDØRBEDRIFT/OFU

Spørreundersøkelsen gjennomføres som del av en evaluering av ordningene med statlige og industrielle utviklingskontrakter (OFU/IFU) for Nærings- og handelsdepartementet (NHD). All informasjon vil bli behandlet konfidensielt og i henhold til gjeldende forskrifter og retningslinjer fra Datatilsynet. Ingen opplysninger som blir gitt videre til NHD eller SND vil være mulig å tilbakeføre til den enkelte bedrift og/eller etat.

Kundebedrift/etat: Prosjekt: Kontraktsnr.

Leverandørbedrift:

Adresse:

Postnr: Poststed:

Telefon: Telefaks:

Vi retter henvendelsen til den som i følge våre opplysninger var prosjektleder/kontaktperson for OFU/IFU-kontrakten, men er åpne for at spørsmålene kan besvares av andre personer i bedriften. Det vil sannsynligvis ta ca 20 minutter å besvare spørsmålene.

Spørreskjemaet er besvart av (navn) (stilling) (dato)

Hvis bedriften ønsker å besvare spørreskjemaet på annen måte enn over telefon:

Epost: Telefaks:

1. Hvem tok initiativet til den aktuelle kontrakten?

Bedriften	23%
Kundebedrift (IFU)/Etat (OFU)	51%
Bedrift og kunde i fellesskap	11%
SND	0%
Andre (spesifiser:)	14%

1b. Er prosjektet avsluttet?

Ja	Nei	Vet ikke
75%	25%	0%

1c. Er kontrakten gjennomført i samsvar med opprinnelige planer?

Ja	Nei	Vet ikke
64%	36%	0%

1d. Hvis ”nei”; hva er den viktigste årsaken til det? (spesifiser:)

.....

1e. Kun for OFU-kontrakter: Hva er status for salg til etaten?

Har kjøpt produktet/tjenesten som ble utviklet gjennom kontrakten	69%
Har kjøpt et alternativt produkt/tjeneste fra en konkurrent	3%
Har foreløpig ikke kjøpt noe produkt/tjeneste	26%
Vet ikke	3%

2. (Antatt) årlig omsetning knyttet til produktet/tjenesten som ble utviklet gjennom kontrakten?

	I alt (mill kroner)	Vet ikke	Ikke relevant	Herav: Salg til kundebedrift/etat (prosent)	Herav: Eksport (prosent)
1999					
2000					

3. Har bedriften vært involvert i *andre* utviklingskontrakter i løpet av den siste treårs-perioden?

Ja	Nei	Vet ikke
72%	19%	8%

3b. Hva skiller dette prosjektet fra *andre* utviklingsprosjekter bedriften finansierer uten offentlige midler?

	Ja	Nei	Vet ikke
Høyere teknologisk risiko	56%	33%	11%
Høyere markedsmessig risiko	44%	47%	8%
Større usikkerhet mht fremtidig avkastning	47%	42%	11%
Mer komplisert mht praktisk gjennomføring	44%	42%	14%
Annet (spesifiser:)	28%		

4. Har bedriften mottatt *annen* offentlig finansiering i løpet av de siste tre årene (i tillegg til den aktuelle OFU/IFU-kontrakten)?

Ja	Nei	Vet ikke
72%	17%	11%

5. Hvor viktig er offentlig finansiering for utviklingsprosjekter for bedriften *mer generelt*?

Ikke viktig						Svært viktig	Vet ikke
1	2	3	4	5	6	7	
6%	6%	0%	0%	28%	22%	33%	6%

6. Hvor viktig er samarbeid og strategiske allianser innenfor bedriftens generelle strategi?

Ikke viktig						Svært viktig	Vet ikke
1	2	3	4	5	6	7	
0%	3%	0%	3%	22%	22%	47%	3%

7. Hvor viktig har kontrakten vært i forhold til bedriftens generelle strategi?

Ikke viktig						Svært viktig	Vet ikke
1	2	3	4	5	6	7	
0%	8%	11%	19%	19%	14%	19%	8%

8. Er det noe bedriften nå vurderer vesentlig annerledes *som følge av* erfaringer fra den aktuelle kontrakten?

Ja	Nei	Vet ikke
50%	47%	3%

8b. Hvis ”ja”; hva? (spesifiser:)

9. Hvilke effekter av kontrakten vurderer bedriften som *særlig viktige?* (kryss av for de *viktigste*)

Utvikling av et nytt produkt/tjeneste	81%
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	22%
Utvikling av et nytt marked	53%
Konsolidering eller styrking av foretakets markedsandel innenfor nåværende markeder	44%
Bedret lønnsomhet	44%
Økt internasjonalisering	31%
Økt teknologisk kompetanse	72%
Økt markedsmessig kompetanse	56%
Økt sysselsetting	22%
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med kunder	50%
Grunnlag for utvidet aksjekapital	8%
Endret intern organisering	6%
Annet (spesifiser:)	14%
Vet ikke	3%

10. Har det vært noen effekter av kontrakten som ikke var forutsatt i forkant?

Ja	Nei	Vet ikke
42%	44%	14%

10b. Hvis ”ja”; hva slags effekter? (spesifiser:)

11. Ut fra en totalvurdering, hvilken verdi har kontrakten for bedriften?

	Uten betydning						Svært stor betydning	Vet ikke
	1	2	3	4	5	6	7	
I dag	8%	11%	22%	11%	17%	19%	6%	6%
På lengre sikt (1-3 år)	8%	8%	6%	11%	17%	28%	8%	14%

11b. Har kontrakten vært økonomisk lønnsom for bedriften?

Ja	Nei	Foreløpig uvisst	Vet ikke
33%	33%	25%	8%

12. Ut fra en totalvurdering, tror du kontrakten har hatt *størst betydning* for bedriften og eller kundebedriften/etaten?

Leverandørbedrift	Om lag lik	Kundebedrift/etaten	Vet ikke
36%	33%	19%	11%

13. Tror du *kundebedriften/etaten* vurderer resultatet av kontrakten til å være i samsvar med opprinnelige forutsetninger/forventninger?

Ja	Nei	Delvis	Vet ikke
56%	22%	11%	11%

14. Vurdert nå, hva tror du er de viktigste effektene *kundebedriften/etaten* får av kontrakten? (kryss av for de *antatt viktigste*)

Utvikling av et nytt produkt/tjeneste	44%
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	28%
Reduserte kostnader	39%
Mer kostnadseffektive måter å løse oppgaver på	47%
Økt servicenivå	42%
Økte inntekter	11%
Økt teknologisk kompetanse	36%
Økt markedsmessig kompetanse	8%
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med bedrifter/leverandører	39%
Endret intern organisering	14%
Annet (spesifiser:)	22%
Vet ikke	14%

15. Har resultatene fra prosjektet hatt betydning for *andre* enn kontraktspartnerne i OFU/IFU-kontrakten?

Ja	Nei	Vet ikke
58%	33%	8%

15b. Hvis "ja"; for hvem? (spesifiser:)

15c. Hvis "ja"; hvordan? (spesifiser:)

16. Hva slags relasjon var det mellom leverandørbedriften og kunde-bedriften/etaten før kontrakten ble inngått?

Begrenset kjennskap – ikke noe formalisert samarbeid	44%
Etablert kunde/leverandørforhold	42%
Annet (spesifiser:)	8%
Vet ikke	6%

17. Har den aktuelle kontrakten lagt grunnlag for en mer langvarig samarbeidsrelasjon med kundebedriften/etaten?

Ja	Nei	Vet ikke
39%	44%	17%

18. I hvilken grad samarbeider bedriften med andre i forbindelse med produktutvikling og kommersialisering *mer generelt*?

Ikke samarbeid						Betydelig samarbeid	Vet ikke
1	2	3	4	5	6	7	
0%	8%	3%	14%	36%	14%	25%	0%

18b. Hvis ”betydelig samarbeid”; med hvem? (spesifiser type samarbeids-partner:)

.....

19. I hvilken grad var SNDs finansiering av betydning mht å realisere kontrakten?

Ingen betydning						Avgjørende betydning	Vet ikke
1	2	3	4	5	6	7	
3%	3%	3%	3%	17%	11%	58%	3%

20. Hva tror du ville skjedd med prosjektet hvis det *ikke* hadde fått OFU/IFU-tilskudd? (kun ett kryss)

Gjennomført uten endringer; samme skala og tidsskjema	8%
Gjennomført i samme skala, men med en utvidet tidsramme	3%
Gjennomført, men i en mer begrenset skala	11%
Gjennomført, men med mindre forskningsinnhold	0%
Gjennomført, med andre tilpasninger	6%
Utsatt inntil videre	17%
Ikke gjennomført	56%
Vet ikke	0%

21. Har SND bidratt til prosjektet på andre måter (utenom finansiering)?

Ja	Nei	Vet ikke
22%	72%	6%

21b. Hvis ”ja”; på hvilken måte? (kryss av hvis aktuelt)

Prosjektinitiering	6%
Prosjektplanlegging	8%
Kontraktmessige forhold	8%
Kontakt til relevante kompetansemiljøer	3%
Generell veiledning	8%
Annet (spesifiser:)	6%
Vet ikke	0%

22. I lys av erfaring, tror du bedriften vil ønske å inngå nye OFU/IFU-kontrakter?

Ja	Nei	Vet ikke
89%	11%	0%

22b. Hvis ”nei”, hvorfor ikke? (spesifiser:)

.....

23. Hvis SND har gitt OFU/IFU-tilskuddet som ”betinget tilskudd” (med krav om tilbakebetaling); vurderinger/synspunkter?

(spesifiser:).....

24. *Mer generelt*, er det mulig å fordele bedriftens omsetning i 1999 ut fra en tredeling mellom nye produkter/tjenester som er introdusert i løpet av de siste tre år, produkter/tjenester som er vesentlig forbedret, og produkter/tjenester som er uforandret eller lite endret?

Andel (for bedriften) nye produkter/tjenester introdusert i perioden 1997-99 (prosent)	32%
Andel produkter/tjenester som er <i>vesentlig endret</i> i perioden 1997-99 (prosent)	32%
Andel produkter/tjenester som er <i>uforandret</i> eller lite endret i perioden 1997-99 (prosent)	36%
	100%
Kan ikke fordele bedriftens omsetning på denne måten	33%

Det var i grunnen alt vi gjerne ville vite. Hvis det ikke er andre synspunkter eller vurderinger du gjerne vil gi uttrykk for, takker vi så mye for hjelpen.

Eventuelle synspunkter og vurderinger (spesifiser:)

.....



**Evaluering av OFU/IFU-kontrakter: Spørreskjema
OFFENTLIG ETAT**

Spørreundersøkelsen gjennomføres som del av en evaluering av ordningen med offentlige utviklingskontrakter (OFU) for Nærings- og handelsdepartementet (NHD). All informasjon vil bli behandlet konfidensielt og i henhold til gjeldende forskrifter og retningslinjer fra Datatilsynet. Ingen opplysninger som blir gitt videre til NHD eller SND vil være mulig å tilbakeføre til den enkelte bedrift og/eller etat.

Etat:..... Prosjekt:..... Kontraktsnr

Leverandørbedrift:

Adresse:

Postnr: Poststed:

Telefon: Telefaks:

Vi retter henvendelsen til den som i følge våre opplysninger var prosjektleder/kontaktperson for OFU-kontrakten, men er åpne for at spørsmålene kan besvares av andre personer i etaten. Det vil sannsynligvis ta ca 20 minutter å besvare spørsmålene.

Spørreskjemaet er besvart av (navn) (stilling) (dato)

Hvis etaten ønsker å besvare spørreskjemaet på annen måte enn over telefon:

Epost: Telefaks:

1. Hvem tok initiativet til den aktuelle OFU-kontrakten?

Etat	30%
Leverandørbedrift	32%
Etat og leverandørbedrift i fellesskap	27%
SND	0%
Andre (spesifiser:)	11%

1b. Er prosjektet avsluttet?

Ja	Nei	Vet ikke
74%	21%	5%

1c. Er kontrakten gjennomført i samsvar med opprinnelige planer?

Ja	Nei	Vet ikke
58%	39%	3%

1d. Hvis ”nei”; hva er den viktigste årsaken til det? (spesifiser:)

.....

1e. Hva er status for salg til etaten?

Har kjøpt produktet/tjenesten som ble utviklet gjennom kontrakten	61%
Har kjøpt et alternativt produkt/tjeneste fra en konkurrent	5%
Har foreløpig ikke kjøpt noe produkt/tjeneste	26%
Vet ikke	8%

2. Hvor viktig er kontrakten i forhold til konkrete behov og utviklingsplaner relatert til etatens oppgaver?

Ikke viktig						Svært viktig	Vet ikke
1	2	3	4	5	6	7	
13%	11%	11%	13%	8%	21%	16%	8%

2b. Var det andre, mer generelle hensyn som i utgangspunktet også ble tillagt betydning som begrunnelse for å inngå kontrakten?

	Ja	Nei	Delvis	Vet ikke
Som virkemiddel for leverandørutvikling mer generelt	37%	53%	5%	5%
Som virkemiddel i forhold til videreutvikling av offentlig sektor mer generelt	39%	45%	11%	5%
Som virkemiddel for å styrke norsk næringslivs konkurransevne og markedsposisjon	39%	50%	8%	3%
Annet (spesifiser:)	11%			

3. Hvilke effekter av kontrakten vurderer etaten som særlig viktige? (ett eller flere kryss)

Utvikling av nye eller bedre produkter/tjenester	68%
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	34%
Reduserte kostnader	32%
Mer kostnadseffektive måter å løse oppgaver på	24%
Økt servicenivå	21%
Økte inntekter	5%
Økt teknologisk kompetanse	61%
Økt markedsmessig kompetanse	21%
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med bedrifter/leverandører	37%
Bidrag i forhold til leverandørutvikling	32%
Endret intern organisering	3%
Annet (spesifiser:)	11%
Vet ikke	5%

3b. Har det vært noen effekter av kontrakten som ikke var forutsatt i forkant?

Ja	Nei	Vet ikke
61%	34%	5%

3c. Hvis ”ja”; hva slags effekter? (spesifiser:)

4. Ut fra en totalvurdering, hvilken verdi har kontrakten for etaten?

	Uten betydning						Svært stor betydning	Vet ikke
	1	2	3	4	5	6	7	
I dag	13%	3%	24%	13%	16%	11%	13%	8%
På lengre sikt (1-3 år)	11%	5%	13%	16%	16%	8%	21%	11%

4b. Har kontrakten vært økonomisk lønnsom for etaten?

Ja	Nei	Foreløpig uvisst	Vet ikke
32%	29%	24%	16%

5. Ut fra en totalvurdering, tror du kontrakten har hatt *størst betydning* for leverandørbedriften eller etaten?

Leverandørbedrift	Om lag lik	Etat	Vet ikke
58%	24%	11%	8%

6. Tror du *leverandørbedriften* vurderer resultatet av kontrakten til å være i samsvar med opprinnelige forutsetninger/forventninger?

Ja	Nei	Delvis	Vet ikke
39%	34%	13%	13%

7. Vurdert nå, hva tror du er de viktigste gevinstene *leverandørbedriften* får av kontrakten? (kryss av for de *antatt viktigste*)

Utvikling av et nytt produkt/tjeneste	71%
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	24%
Utvikling av et nytt marked	42%
Konsolidering eller styrking av foretakets markedsandel innenfor nåværende markeder	37%
Bruk av etaten som referansekunde	55%
Økt teknologisk kompetanse	66%
Økt markedsmessig kompetanse	53%
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med kunder	26%
Endret intern organisering	16%
Annet (spesifiser:)	8%
Vet ikke	8%

8. Har resultatene fra prosjektet hatt betydning for *andre* enn kontraktspartnerne i OFU-kontrakten?

Ja	Nei	Vet ikke
58%	32%	11%

- 8b. Hvis ”ja”; for hvem? (spesifiser:)
- 8c. Hvis ”ja”; hvordan? (spesifiser:)

9. Hva slags relasjon var det mellom etaten og leverandørbedriften *før* kontrakten ble inngått?

Begrenset kjennskap – ikke noe formalisert samarbeid	42%
Etablert kunde/leverandørforhold	45%
Annet (spesifiser:)	8%
Vet ikke	5%

10. Har den aktuelle kontrakten lagt grunnlag for en mer langvarig samarbeidsrelasjon med leverandørbedriften?

Ja	Nei	Vet ikke
42%	47%	11%

11. I hvilken grad var SNDs finansiering av betydning mht å realisere kontrakten?

Ingen betydning						Avgjørende betydning	Vet ikke
1	2	3	4	5	6	7	
0%	0%	3%	11%	16%	11%	55%	5%

12. Hva tror du ville skjedd med prosjektet hvis det ikke hadde fått OFU-tilskudd? (kun ett kryss)

Gjennomført uten endringer; samme skala og tidsskjema	0%
Gjennomført i samme skala, men med en utvidet tidsramme	5%
Gjennomført, men i en mer begrenset skala	21%
Gjennomført, men med mindre forskningsinnhold	8%
Gjennomført, med andre tilpasninger	0%
Utsatt inntil videre	8%
Ikke gjennomført	47%
Vet ikke	11%

13. Har kontrakten gitt etaten royalty-inntekter?

Ja	Nei	Vet ikke
5%	87%	8%

- 13b. Hvis ”ja”; om lag hvor store inntekter i alt i perioden 1997-99 (1000 kr)? (spesifiser:)

14. Hvis SND har gitt OFU-tilskuddet som "betinget tilskudd" (med krav om tilbakebetaling); vurderinger/synspunkter?
(spesifiser:)

15. Har SND bidratt til prosjektet på andre måter (utenom finansiering)?

Ja	Nei	Vet ikke
32%	47%	21%

15b. Hvis "ja"; på hvilken måte? (kryss av hvis aktuelt)

Prosjektinitiering	8%
Prosjektplanlegging	8%
Kontraktsmessige forhold	21%
Kontakt til relevante kompetansemiljøer	0%
Generell veiledning	5%
Annet (spesifiser:)	8%
Vet ikke	0%

16. Har etaten vært involvert i *andre* utviklingskontrakter i løpet av den siste treårs-perioden?

Ja	Nei	Vet ikke
68%	18%	13%

16b. Hvis "ja"; hva skiller dette prosjektet fra *andre* utviklingsprosjekter etaten har vært involvert i?

	Ja	Nei	Vet ikke
Høyere teknologisk risiko	27%	54%	19%
Høyere markedsmessig risiko	12%	58%	31%
Større usikkerhet mht fremtidig avkastning	12%	58%	31%
Mer komplisert mht praktisk gjennomføring	23%	58%	19%
Annet (spesifiser:)	16%		

17. I lys av erfaring, tror du etaten vil ønske å inngå nye OFU-kontrakter?

Ja	Nei	Vet ikke
95%	5%	0%

17b. Hvis "nei"; hvorfor ikke? (spesifiser:)

.....

18. *Mer generelt, hvordan vurderer du etatens mulighet for å kunne engasjere seg i utviklingskontrakter?*

Tilstrekkelig	Ikke tilstrekkelig	Delvis utilstrekkelig	Vet ikke
50%	11%	29%	10%

- 18b. Hvis ”ikke tilstrekkelig” eller ”delvis utilstrekkelig”; hvilke ramme-betingelser eller incentiver kunne med fordel vært *annerledes*?

(spesifiser):.....

Det var i grunnen alt vi gjerne ville vite. Hvis det ikke er andre synspunkter eller vurderinger du gjerne vil gi uttrykk for, takker vi så mye for hjelpen.

Eventuelle synspunkter eller vurderinger (spesifiser):.....



**Evaluering av OFU/IFU-kontrakter: Spørreskjema
LEVERANDØRBEDRIFT/IFU**

Spørreundersøkelsen gjennomføres som del av en evaluering av ordningene med statlige og industrielle utviklingskontrakter (OFU/IFU) for Nærings- og handelsdepartementet (NHD). All informasjon vil bli behandlet konfidensielt og i henhold til gjeldende forskrifter og retningslinjer fra Datatilsynet. Ingen opplysninger som blir gitt videre til NHD eller SND vil være mulig å tilbakeføre til den enkelte bedrift og/eller etat.

Kundebedrift/etat: Prosjekt: Kontraktsnr.....
 Leverandørbedrift:
 Adresse:
 Postnr: Poststed:
 Telefon: Telefaks:

Vi retter henvendelsen til den som i følge våre opplysninger var prosjektleder/kontaktperson for OFU/IFU-kontrakten, men er åpne for at spørsmålene kan besvares av andre personer i bedriften. Det vil sannsynligvis ta ca 20 minutter å besvare spørsmålene.

Spørreskjemaet er besvart av (navn) (stilling) (dato)

Hvis bedriften ønsker å besvare spørreskjemaet på annen måte enn over telefon:
 Epost: Telefaks:

1. Hvem tok initiativet til den aktuelle kontrakten?

Bedriften	25%
Kundebedrift	56%
Bedrift og kunde i fellesskap	0%
SND	0%
Andre (spesifiser:)	19%

1b. Er prosjektet avsluttet?

Ja	Nei	Vet ikke
100%	0%	0%

1c. Er kontrakten gjennomført i samsvar med opprinnelige planer?

Ja	Nei	Vet ikke
75%	25%	0%

1d. Hvis ”nei”; hva er den viktigste årsaken til det? (spesifiser:)

.....

2. (Antatt) årlig omsetning knyttet til produktet/tjenesten som ble utviklet gjennom kontrakten?

	I alt (mill kroner)	Vet ikke	Ikke relevant	Herav: Salg til kundebedrift/etat (prosent)	Herav: Eksport (prosent)
1999					
2000					

3. Har bedriften vært involvert i *andre* utviklingskontrakter i løpet av den siste treårs-perioden?

Ja	Nei	Vet ikke
69%	31%	0%

3b. Hva skiller dette prosjektet fra *andre* utviklingsprosjekter bedriften finansierer uten offentlige midler?

	Ja	Nei	Vet ikke
Høyere teknologisk risiko	63%	25%	13%
Høyere markedsmessig risiko	38%	50%	13%
Større usikkerhet mht fremtidig avkastning	31%	50%	19%
Mer komplisert mht praktisk gjennomføring	38%	50%	13%
Annet (spesifiser:)	6%		

4. Har bedriften mottatt *annen* offentlig finansiering i løpet av de siste tre årene (i tillegg til den aktuelle OFU/IFU-kontrakten)?

Ja	Nei	Vet ikke
50%	50%	0%

5. Hvor viktig er offentlig finansiering for utviklingsprosjekter for bedriften *mer generelt*?

Ikke viktig						Svært viktig	Vet ikke
1	2	3	4	5	6	7	
19%	0%	6%	6%	13%	25%	31%	0%

6. Hvor viktig er samarbeid og strategiske allianser innenfor bedriftens generelle strategi?

Ikke viktig						Svært viktig	Vet ikke
1	2	3	4	5	6	7	
0%	6%	0%	0%	19%	38%	38%	0%

7. Hvor viktig har kontrakten vært i forhold til bedriftens generelle strategi?

Ikke viktig						Svært viktig	Vet ikke
1	2	3	4	5	6	7	
19%	0%	6%	6%	6%	25%	38%	0%

8. Er det noe bedriften nå vurderer vesentlig annerledes *som følge av* erfaringer fra den aktuelle kontrakten?

Ja	Nei	Vet ikke
44%	56%	0%

8b. Hvis ”ja”; hva? (spesifiser:)

9. Hvilke effekter av kontrakten vurderer bedriften som *særlig viktige*? (kryss av for de viktigste)

Utvikling av et nytt produkt/tjeneste	63%
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	13%
Utvikling av et nytt marked	63%
Konsolidering eller styrking av foretakets markedsandel innenfor nåværende markeder	44%
Bedret lønnsomhet	38%
Økt internasjonalisering	44%
Økt teknologisk kompetanse	63%
Økt markedsmessig kompetanse	75%
Økt sysselsetting	31%
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med kunder	31%
Grunnlag for utvidet aksjekapital	13%
Endret intern organisering	38%
Annet (spesifiser:)	6%
Vet ikke	6%

10. Har det vært noen effekter av kontrakten som ikke var forutsatt i forkant?

Ja	Nei	Vet ikke
44%	44%	13%

10b. Hvis ”ja”; hva slags effekter? (spesifiser:).....

11. Ut fra en totalvurdering, hvilken verdi har kontrakten for bedriften?

	Uten betydning						Svært stor betydning	Vet ikke
	1	2	3	4	5	6	7	
I dag	19%	6%	19%	0%	13%	19%	25%	0%
På lengre sikt (1-3 år)	13%	6%	19%	13%	0%	19%	31%	0%

11b. Har kontrakten vært økonomisk lønnsom for bedriften?

Ja	Nei	Foreløpig uvisst	Vet ikke
38%	38%	19%	6%

12. Ut fra en totalvurdering, tror du kontrakten har hatt *størst betydning* for bedriften og eller kundebedriften/etaten?

Leverandørbedrift	Om lag lik	Kundebedrift/etat	Vet ikke
56%	25%	6%	13%

13. Tror du *kundebedriften/etaten* vurderer resultatet av kontrakten til å være i samsvar med opprinnelige forutsetninger/forventninger?

Ja	Nei	Delvis	Vet ikke
56%	31%	0%	13%

14. Vurdert nå, hva tror du er de viktigste effektene *kundebedriften/etaten* får av kontrakten? (kryss av for de *antatt viktigste*)

Utvikling av et nytt produkt/tjeneste	38%
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	31%
Reduserte kostnader	38%
Mer kostnadseffektive måter å løse oppgaver på	31%
Økt servicenivå	25%
Økte inntekter	19%
Økt teknologisk kompetanse	44%
Økt markedsmessig kompetanse	19%
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med bedrifter/leverandører	44%
Endret intern organisering	13%
Annet (spesifiser:)	25%
Vet ikke	6%

15. Har resultatene fra prosjektet hatt betydning for *andre* enn kontraktspartnerne i OFU/IFU-kontrakten?

Ja	Nei	Vet ikke
56%	44%	0%

15b. Hvis "ja"; for hvem? (spesifiser:)

15c. Hvis "ja"; hvordan? (spesifiser:)

16. Hva slags relasjon var det mellom leverandørbedriften og kunde-bedriften/etaten før kontrakten ble inngått?

Begrenset kjennskap – ikke noe formalisert samarbeid	50%
Etablert kunde/leverandørforhold	50%
Annet (spesifiser:)	0%
Vet ikke	0%

17. Har den aktuelle kontrakten lagt grunnlag for en mer langvarig samarbeidsrelasjon med kundebedriften/etaten?

Ja	Nei	Vet ikke
50%	50%	0%

18. I hvilken grad samarbeider bedriften med andre i forbindelse med produktutvikling og kommersialisering *mer generelt*?

Ikke samarbeid						Betydelig samarbeid	Vet ikke
1	2	3	4	5	6	7	
6%	0%	0%	25%	13%	6%	50%	0%

- 18b. Hvis ”betydelig samarbeid”; med hvem? (spesifiser type samarbeids-partner:)

.....

19. I hvilken grad var SNDs finansiering av betydning mht å realisere kontrakten?

Ingen betydning						Avgjørende betydning	Vet ikke
1	2	3	4	5	6	7	
0%	13%	6%	0%	13%	13%	31%	6%

20. Hva tror du ville skjedd med prosjektet hvis det *ikke* hadde fått OFU/IFU-tilskudd? (kun ett kryss)

Gjennomført uten endringer; samme skala og tidsskjema	6%
Gjennomført i samme skala, men med en utvidet tidsramme	13%
Gjennomført, men i en mer begrenset skala	19%
Gjennomført, men med mindre forskningsinnhold	6%
Gjennomført, med andre tilpasninger	13%
Utsatt inntil videre	0%
Ikke gjennomført	31%
Vet ikke	13%

21. Har SND bidratt til prosjektet på andre måter (utenom finansiering)?

Ja	Nei	Vet ikke
25%	75%	0%

21b. Hvis ”ja”; på hvilken måte? (kryss av hvis aktuelt)

Prosjektinitiering	0%
Prosjektplanlegging	6%
Kontraktsmessige forhold	6%
Kontakt til relevante kompetansemiljøer	0%
Generell veiledning	6%
Annet (spesifiser:)	13%
Vet ikke	0%

22. I lys av erfaring, tror du bedriften vil ønske å inngå nye OFU/IFU-kontrakter?

Ja	Nei	Vet ikke
94%	6%	0%

22b. Hvis ”nei”, hvorfor ikke? (spesifiser:)

.....

23. Hvis SND har gitt OFU/IFU-tilskuddet som ”betinget tilskudd” (med krav om tilbakebetaling); vurderinger/synspunkter?

(spesifiser:).

24. *Mer generelt*, er det mulig å fordele bedriftens omsetning i 1999 ut fra en tredeling mellom nye produkter/tjenester som er introdusert i løpet av de siste tre år, produkter/tjenester som er vesentlig forbedret, og produkter/tjenester som er uforandret eller lite endret?

Andel (for bedriften) nye produkter/tjenester introdusert i perioden 1997-99 (prosent)	36%
Andel produkter/tjenester som er <i>vesentlig endret</i> i perioden 1997-99 (prosent)	23%
Andel produkter/tjenester som er <i>uforandret</i> eller lite endret i perioden 1997-99 (prosent)	41%
	100%
Kan ikke fordele bedriftens omsetning på denne måten	13%

Det var i grunnen alt vi gjerne ville vite. Hvis det ikke er andre synspunkter eller vurderinger du gjerne vil gi uttrykk for, takker vi så mye for hjelpen.

Eventuelle synspunkter og vurderinger (spesifiser:)

.....



Evaluering av OFU/IFU-kontrakter: Spørreskjema KUNDEBEDRIFT

Spørreundersøkelsen gjennomføres som del av en evaluering av ordningen med industrielle utviklingskontrakter (IFU) for Nærings- og handelsdepartementet (NHD). All informasjon vil bli behandlet konfidensielt og i henhold til gjeldende forskrifter og retningslinjer fra Datatilsynet. Ingen opplysninger som blir gitt videre til NHD eller SND vil være mulig å tilbakeføre til den enkelte bedrift.

Kundebedrift: Prosjekt:Kontraktsnr:
Leverandørbedrift:
Adresse:
Postnr: Poststed:
Telefon: Telefaks:

Vi retter henvendelsen til den som i følge våre opplysninger var prosjektleder/kontaktperson for IFU-kontrakten, men er åpne for at spørsmålene kan besvares av andre personer i bedriften. Det vil sannsynligvis ta ca 20 minutter å besvare spørsmålene.

Spørreskjemaet er besvart av (navn) (stilling) (dato)

Hvis bedriften ønsker å besvare spørreskjemaet på annen måte enn over telefon:

Epost: Telefaks:

1. Hvem tok initiativet til den aktuelle IFU-kontrakten?

Bedriften	33%
Leverandørbedriften	42%
Kunde- og leverandørbedrift i fellesskap	17%
SND	0%
Andre (spesifiser:)	8%

1b. Er prosjektet avsluttet?

Ja	Nei	Vet ikke
92%	0%	8%

1c. Er kontrakten gjennomført i samsvar med opprinnelige planer?

Ja	Nei	Vet ikke
50%	42%	8%

1d. Hvis "nei", hva er den viktigste årsaken til det? (spesifiser:)

.....

2. Hvilke effekter av kontrakten vurderer bedriften som *særlig viktige*? (ett eller flere kryss)

Utvikling av nye eller bedre produkter/tjenester	58%
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	33%
Reduserte kostnader	38%
Mer kostnadseffektive måter å løse oppgaver på	50%
Økt teknologisk kompetanse	67%
Økt markedsmessig kompetanse	58%
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med leverandører	33%
Bidrag i forhold til leverandørutvikling	33%
Endret intern organisering	0%
Annet (spesifiser:)	8%
Vet ikke	0%

3. Har det vært noen effekter av kontrakten som ikke var forutsatt i forkant?

Ja	Nei	Vet ikke
50%	50%	0%

3b. Hvis ”ja”; hva slags effekter?
(spesifiser:)

4. Ut fra en totalvurdering, hvilken verdi har kontrakten for bedriften?

	Uten betydning						Svært stor betydning	Vet ikke
	1	2	3	4	5	6	7	
I dag	17%	25%	8%	25%	8%	17%	0%	0%
På lengre sikt (1-3 år)								

4b. Har kontrakten vært økonomisk lønnsom for bedriften?

Ja	Nei	Foreløpig uvisst	Vet ikke
17%	58%	25%	0%

5. Ut fra en totalvurdering, tror du kontrakten har hatt *størst betydning* for bedriften eller leverandørbedriften?

Leverandørbedrift	Om lag lik	(Kunde-)bedrift	Vet ikke
67%	8%	17%	8%

6. Tror du *leverandørbedriften* vurderer resultatet av kontrakten til å være i samsvar med opprinnelige forutsetninger/forventninger?

Ja	Nei	Delvis	Vet ikke
42%	42%	8%	8%

7. Vurdert nå, hva tror du er de viktigste gevinstene *leverandørbedriften* får av kontrakten? (kryss av for de *viktigste*)

Utvikling av et nytt produkt/tjeneste	42%
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	25%
Utvikling av et nytt marked	58%
Konsolidering eller styrking av foretakets markedsandel innenfor nåværende markeder	33%
Bruk av kundebedriften som referansekunde	42%
Bruk av kundebedriften som markedskanal for det produktet/tjenesten kontrakten omfattet	17%
Bruk av kundebedriften som markedskanal mer generelt (ut over det produktet/tjenesten kontrakten omfattet)	8%
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med kunder	50%
Økt teknologisk kompetanse	75%
Økt markedsmessig kompetanse	67%
Annet (spesifiser:)	0%
Vet ikke	17%

8. Har resultatene fra prosjektet hatt betydning for *andre* enn kontraktpartnerne i IFU-kontrakten?

Ja	Nei	Vet ikke
50%	42%	8%

8b. Hvis ”ja”; for hvem? (spesifiser:)

8c. Hvis ”ja”; hvordan? (spesifiser:)

9. Hva slags relasjon var det mellom leverandørbedriften og kunde-bedriften/etaten *før* kontrakten ble inngått?

Begrenset kjennskap – ikke noe formalisert samarbeid	58%
Etablert kunde/leverandørforhold	33%
Annet (spesifiser:)	0%
Vet ikke	8%

10. Har den aktuelle kontrakten lagt grunnlag for en mer langvarig samarbeidsrelasjon med leverandørbedriften?

Ja	Nei	Vet ikke
67%	25%	8%

11. I hvilken grad var SNDs finansiering av betydning mht å realisere kontrakten?

Ingen betydning						Avgjørende betydning	Vet ikke
1	2	3	4	5	6	7	
0%	0%	0%	8%	25%	33%	33%	0%

12. Hva tror du ville skjedd med prosjektet hvis det ikke hadde fått IFU-tilskudd?
(kun ett kryss)

Gjennomført uten endringer; samme skala og tidsskjema	0%
Gjennomført i samme skala, men med en utvidet tidsramme	17%
Gjennomført, men i en mer begrenset skala	17%
Gjennomført, men med mindre forskningsinnhold	0%
Gjennomført, med andre tilpasninger	25%
Utsatt inntil videre	8%
Ikke gjennomført	33%
Vet ikke	0%

13. Hvis SND har gitt IFU-tilskuddet som "betinget tilskudd" (med krav om tilbakebetaling); vurderinger/synspunkter?
(spesifiser:):.....

14. Har SND bidratt til prosjektet på andre måter (utenom finansiering)?

Prosjektinitiering	8%
Prosjektplanlegging	0%
Kontraktsmessige forhold	0%
Kontakt til relevante kompetansemiljøer	8%
Generell veiledning	0%
Annet (spesifiser:)	0%
Vet ikke	17%

15. Har bedriften vært involvert i *andre* utviklingskontrakter i løpet av den siste treårs-perioden?

Ja	Nei	Vet ikke
92%	8%	0%

- 15b. Hvis "ja"; hva skiller dette prosjektet fra *andre* utviklingsprosjekter bedriften har vært involvert i?

	Ja	Nei	Vet ikke
Høyere teknologisk risiko	45%	45%	10%
Høyere markedsmessig risiko	27%	64%	9%
Større usikkerhet mht fremtidig avkastning	18%	55%	27%
Mer komplisert mht praktisk gjennomføring	27%	64%	9%
Annet (spesifiser:)	18%		

16. I lys av erfaring, tror du bedriften vil ønske å inngå nye IFU-kontrakter?

Ja	Nei	Vet ikke
92%	8%	0%

16b. Hvis ”nei”; hvorfor ikke? (spesifiser:)

.....

Det var i grunnen alt vi gjerne ville vite. Hvis det ikke er andre synspunkter eller vurderinger du gjerne vil gi uttrykk for, takker vi så mye for hjelpen.

Eventuelle synspunkter eller vurderinger (spesifiser:)

Vedlegg 3: Tallgrunnlag for figurer

Vedlegg 3 gir en oversikt over tallmaterialet som ligger til grunn for samtlige figurer i STEP-rapport R-03/00.

Figur 2.1: OFU- og IFU-kontrakter, 1993(94)-99. Antall

	OFU 1993-99	IFU 1994-99
1993	57	..
1994	61	18
1995	54	30
1996	68	28
1997	69	32
1998	63	42
1999	72	70
(blank)	1	..
Sum	445	220

Figur 2.2: OFU- og IFU-tilskudd, 1993(94)-99. Mill. kroner

	OFU 1993-99	IFU 1994-99
1993	138,549	..
1994	120,704	21,395
1995	141,935	37,021
1996	147,873	37,033
1997	150,682	38,002
1998	101,214	53,271
1999	91,875	69,988
(blank)	0,2	..
Sum	893,032	256,71

Figur 2.3: OFU-kontrakter etter betingede og ordinære tilskudd, 1997-99. Mill. kroner

	Betingede tilskudd	Ordinære tilskudd
1997	91,1	59,2
1998	32,8	68,4
1999	27,4	64,5
Sum	151,3	192,1

Figur 2.4: IFU-kontrakter etter betingede og ordinære tilskudd, 1997-99.**Mill. kroner**

	Betingede tilskudd	Ordinære tilskudd
1997	17,5	20,5
1998	32,2	21,1
1999	38,2	31,8
Sum	87,9	73,4

Figur 2.5: OFU- og IFU-kontrakter etter tilskuddsbeløp, 1993(94)-99. Prosent av antall kontrakter

	0-0,1 m.kr	0,1-0,25 m.kr	0,25-0,5 m.kr	0,5-1 m.kr	1-2,5 m.kr	2,5-5 m.kr	5-10 m.kr	10+ m.kr
OFU 1993-99	4,49	10,56	22,25	15,51	23,82	14,61	6,74	2,02
IFU 1994-99	1,82	11,36	12,73	30,45	32,27	11,36	0	0

Figur 2.6: OFU- og IFU-kontrakter etter total økonomisk ramme, 1993(94)-99. Prosent av antall kontrakter

	0-0,25 m.kr	0,25-0,5 m.kr	0,5-1 m.kr	1-2,5 m.kr	2,5-5 m.kr	5-10 m.kr	10-50 m.kr	50+ m.kr
OFU 1993-99	3,60 %	7,64 %	12,13 %	22,92 %	16,63 %	16,40 %	19,10 %	1,57 %
IFU 1994-99	0,45 %	6,82 %	5,00 %	25,00 %	31,36 %	22,27 %	9,09 %	0,00 %

Figur 2.7: Gjennomsnittlig OFU- og IFU-tilskudd, 1993(94)-99. Mill. kroner

År	OFU	IFU
93	2,431	0
94	1,979	1,188
95	2,628	1,234
96	2,174	1,322
97	2,183	1,187
98	1,607	1,268
99	1,261	1

Figur 2.8: Gjennomsnittlig betingede og ordinære OFU-tilskudd, 1990-99(97-99).**Mill. kroner**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Betingede tilskudd								7,008	4,679	3,914
Ordinære tilskudd	2,501	2,58	2,025	2,43	1,978	2,724	2,174	2,243	1,606	1,276

Figur 2.9: Gjennomsnittlig betingede og ordinære IFU-tilskudd, 1994-99(97-99). Mill. kroner

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Betingede tilskudd				2,187	2,011	1,734
Ordinære tilskudd	1,188	1,234	1,322	1,187	1,268	0,999

Figur 2.10: IFU-kontrakter med utenlandsk kundebedrift, 1994-99. Antall

	Utlandet
1994	1
1995	5
1996	9
1997	7
1998	14
1999	18
Sum	54

Figur 2.11: IFU-tilskudd etter innsatsområder, 1994(98)-99. Prosent av tilskuddsbeløp

	1994-99	1998-99
IT	54,80 %	45,51 %
Verkstedstekn.	27,12 %	37,94 %
Helse	2,20 %	4,57 %
Miljø	8,13 %	9,38 %
Bygg og anlegg	2,77 %	0,00 %
Øvrige	4,98 %	2,60 %
Sum	100,00 %	100,00 %

Figur 2.12: OFU-tilskudd etter innsatsområde, 1993(98)-99. Prosent av tilskuddsbeløp

	1993-99	1998-99
IT	49,36 %	30,99 %
Verkstedstekn.	19,07 %	12,50 %
Helse	15,25 %	30,52 %
Miljø	10,41 %	19,92 %
Bygg og anlegg	4,15 %	4,66 %
Øvrige	1,06 %	1,40 %
Teko	0,71 %	0,00 %
Sum	100,00 %	100,00 %

Figur 2.13: OFU-kontrakter etter offentlig etat, 1993(98)-99. Prosent av antall kontrakter

	1993-99	1998-99
Stat	49,21 %	36,30 %
Forsvar	11,69 %	10,37 %
Fylke	13,71 %	23,70 %
Kommune	24,04 %	25,93 %
Øvrig	0,90 %	2,96 %
(blank)	0,45 %	0,74 %
Sum	100,00 %	100,00 %

Figur 2.14: IFU-kontrakter etter bedriftsstørrelse, 1995-98. Prosent av antall kontrakter

	1995	1996	1997	1998
250- sysselsatte	6,67 %	0,00 %	3,23 %	0,00 %
20-249 sysselsatte	33,33 %	35,71 %	32,26 %	26,42 %
0-19 sysselsatte	60,00 %	64,29 %	64,52 %	73,58 %
Sum	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %

Figur 2.15: IFU-kontrakter etter bedriftsstørrelse, 1995-98. Prosent av tilskudd

	1995	1996	1997	1998
250- sysselsatte	9,54 %	0,00 %	7,89 %	0,00 %
20-249 sysselsatte	27,59 %	41,27 %	40,15 %	29,69 %
0-19 sysselsatte	62,86 %	58,73 %	51,95 %	70,31 %
Sum	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %

Figur 2.16: OFU-kontrakter etter bedriftsstørrelse, 1995-98. Prosent av antall kontrakter

	1995	1996	1997	1998
250- sysselsatte	29,09 %	22,06 %	23,19 %	20,00 %
20-249 sysselsatte	34,55 %	39,71 %	31,88 %	25,71 %
0-19 sysselsatte	36,36 %	38,24 %	44,93 %	54,29 %
Sum	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %

Figur 2.17: OFU-kontrakter etter bedriftsstørrelse, 1995-98. Prosent av tilskudd

	1995	1996	1997	1998
250- sysselsatte	32,91 %	36,41 %	37,30 %	36,01 %
20-249 sysselsatte	47,86 %	42,58 %	39,28 %	20,37 %
0-19 sysselsatte	19,23 %	21,02 %	23,41 %	43,62 %
Sum	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %

Figur 2.18: OFU- og IFU-kontrakter etter fylke (leverandørbedrift), 1993(94)-99. Antall

Fylke	OFU 1993-99	IFU 1994-99
ØF	11	8
AK	70	27
OS	121	48
HE	10	4
OP	23	2
BU	30	15
VF	27	14
TE	3	4
AA	7	5
VA	12	4
RO	18	14
HO	30	23
SF	6	2
MR	16	16
ST	33	21
NT	13	10
NO	3	2
TR	9	1
FI	0	0
(blank)	3	0
Sum	445	220

Figur 2.19: OFU-kontrakter etter fylke (etat), 1990-99. Antall

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Østlandet	33	39	49	46	52	59	66	61	40	36
Øvrig	8	8	19	15	15	9	15	17	25	34
(blank)	0	0	0	0	0	0	0	1	5	6
Sum	41	47	68	61	67	68	81	79	70	76

Figur 2.20: IFU-kontrakter etter fylke (kundebedrift), 1994-99. Antall

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Østlandet	11	13	11	11	6	21
Øvrig	6	12	10	14	21	25
(blank)	4	3	0	1	1	4
Sum	21	28	21	26	28	50

Figur 2.21: OFU- og IFU-kontrakter knyttet til prosjektakkvisisjon, 1993(94)-99.**Mill. kroner**

År	OFU	IFU
93	4,455	0
94	0,536	2,054
95	6,463	0,46
96	5,04	0,984
97	3,892	0,325
98	2,807	1,876
99	3,854	1,24
Sum	27,047	6,939

Figur 2.22: SNDs støtteordninger etter virkemidler, 1993-99. Mill. kroner

	Grunnfinans./lavrisikolån	Risikolån/garanti	Tilskudd totalt	Herav IFU	Herav OFU
1993	1935	1810	1353,9	0	141,1
1994	2047	955	1402	23	121
1995	1887	950	1493	37	148
1996	2126	998	1400	38	153
1997	700	806	1308	38	155
1998	400	583	1214	55	104
1999	800	664	1132,8	38	100

Figur 2.23: NHDs bevilgninger innenfor programkategori 17.20 etter virkemidler, 1993-99. Mill. kroner

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
I alt	1401,4	1284	1491	1401,5	1418,4	1493,9	1261,1
OFU/IFU	63	165	187,7	148	169	149,6	137,8
Norges forskningsråd	990,4	905	1039	987,3	977,4	1091,9	809
Norsk Romsenter	228,7	235,5	244	243	240,2	233	236,3

Figur 2.24: OFU- og IFU-bedrifter med finansiering fra Forskningsrådet. Antall kontrakter i perioden 1993(94)-99

	OFU leverandørbedrift	IFU leverandørbedrift	IFU kundebedrift
Antall OFU/IFU-kontrakter	501	244	216
Herav: Med finansiering fra NFR	166	85	73

Figur 3.1: Deltakelse i andre utviklingskontrakter i løpet av siste tre år, OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	IFU		OFU	
	Kundebedrift	Leverandørbedrift	Offentlig etat	Leverandørbedrift
Vet ikke	0	0	14	8
Nei	8	31	16	19
Ja	92	69	70	72

Figur 3.2: Andel nye og endrede produkter for industri i alt og innovative industri-bedrifter i alt og OFU/IFU leverandørbedrifter. Prosent av omsetning

OFU	64
IFU	59
Innovative industribedrifter i alt	33
Industri i alt	20

Figur 3.3: Gjennomføring av kontrakt i samsvar med opprinnelige planer, OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	IFU		OFU	
	Kundebedrift	Leverandørbedrift	Etat	Leverandørbedrift
Vet ikke	8	0	3	0
Nei	42	25	38	36
Ja	50	75	59	64

Figur 3.4: Betydning av samarbeid og strategiske allianser innenfor bedriftens generelle strategi. OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	Uten betydning	Moderat betydning	Svært stor betydning	Vet ikke
OFU leverandørbedrift	3	25	69	3
IFU leverandørbedrift	6	19	76	0

Figur 3.5: Betydning av offentlig finansiering mer generelt. OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	OFU leverandørbedrift	IFU leverandørbedrift
Uten betydning (score 1-2)	12	19
Moderat betydning (score 3-5)	28	25
Svært stor betydning (score 6-7)	55	56
Vet ikke	6	0

Figur 3.6: Vurdering av etatens mulighet for å kunne engasjere seg i utviklingskontrakter mer generelt, OFU. Prosent av antall kontrakter

Tilstrekkelig	Ikke tilstrekkelig	Delvis utilstrekkelig	Vet ikke
51	11	27	11

Figur 3.7: Hva skiller denne kontrakten fra andre utviklingsprosjekter som bedriften/etaten har vært involvert i? OFU - IFU. Prosent av antall kontrakter

	IFU		OFU	
	Kundebedrift	Leverandørbedrift	Etat	Leverandørbedrift
Mer komplisert mht praktisk gjennomføring	27 %	38 %	23 %	44 %
Større usikkerhet mht fremtidig avkastning	18 %	31 %	12 %	47 %
Høyere markedsmessig risiko	27 %	38 %	12 %	44 %
Høyere teknologisk risiko	45 %	63 %	27 %	56 %

Figur 3.8: Hvilke effekter av kontrakten vurderer kundebedrift og leverandørbedrift som særlig viktige? OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	IFU-kundebedrift
Endret intern organisering	0 %
Bidrag i forhold til leverandørutvikling	33 %
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med leverandører	33 %
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	33 %
Reduserte kostnader	38 %
Bedre kostnadseffektivitet	50 %
Økt markedsmessig kompetanse	58 %
Utvikling av nye eller bedre produkter/tjenester	58 %
Økt teknologisk kompetanse	67 %

	IFU-leverandørbedrift	OFU-leverandørbedrift
Endret intern organisering	38 %	6 %
Grunnlag for utvidet aksjekapital	13 %	8 %
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	13 %	22 %
Økt sysselsetting	31 %	22 %
Økt internasjonalisering	44 %	31 %
Bedret lønnsomhet	38 %	44 %
Konsolidering av nåværende markeder	44 %	44 %
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med kunder	31 %	50 %
Utvikling av nye markeder	63 %	53 %
Økt markedsmessig kompetanse	75 %	56 %
Økt teknologisk kompetanse	63 %	72 %
Utvikling av nye eller bedre produkter/tjenester	63 %	81 %

Figur 3.9: Fordeling av omsetning, OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	IFU	OFU
Vet ikke	31,1	25
Omsetning utover salg til etat/kundebedrift	25	25
Omsetning uten salg til etat/kundebedrift	6,3	11,1
Kun salg til etat/kundebedrift	12,5	11,1
Foreløpig ingen omsetning	25	27,7

Figur 3.10: Har kontrakten vært økonomisk lønnsom? OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	IFU		OFU	
	Kundebedrift	Leverandørbedrift	Etat	Leverandørbedrift
Ja	16,67	37,5	31,58	33,33
Nei	58,33	37,5	28,95	33,33
Foreløpig uvisst	25	18,75	23,68	25
Vet ikke	0	6,25	15,79	8,34

Figur 3.11: Andel økonomisk lønnsomme kontrakter, OFU – IFU. Uveid og veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter

	IFU		OFU	
	Kundebedrift	Leverandørbedrift	Etat	Leverandørbedrift
Veid	27	29	33	24
Uveid	17	38	32	33

Figur 3.12: Andel økonomisk lønnsomme kontrakter etter initiativtaker, OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	Initiativ leverandørbedrift	Initiativ etat/kundebedrift
OFU leverandørbedrift	39,13	30,77
OFU etat	38,1	27,27
IFU leverandørbedrift	44,44	25
IFU kundebedrift	28,57	33,3

Figur 3.13: Ut fra en totalvurdering, hvilken verdi har kontrakten for bedriften/etaten i dag? OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	IFU		OFU	
	Kundebedrift	Leverandørbedrift	Etat	Leverandørbedrift
Uten betydning (score 1-2)	42	25	17	19
Moderat betydning (score 3-5)	41	32	52	50
Svært stor betydning (score 6-7)	17	44	25	25
Vet ikke	0	0	6	6

Figur 3.14: Verdi av kontrakten for bedrift/etat, OFU – IFU. Gjennomsnittlig score (1=minimum, 7=maksimum)

	OFU leverandørbedrift	OFU etat	IFU leverandørbedrift	IFU kundebedrift
Gjennomsnittlig verdi	4,029	4,117	4,375	3,33

Figur 3.15: Verdi av kontrakt for bedrift/etat etter initiativtaker, OFU – IFU. Gjennomsnittlig score (1=minimum, 7=maksimum)

	Initiativ leverandørbedrift	Initiativ etat/kundebedrift
OFU leverandørbedrift	3,888	4,125
OFU etat	3	3,41
IFU leverandørbedrift	4,66	3
IFU kundebedrift	3,4	2,75

Figur 3.16: Andel kontrakter som tillegges svært stor betydning, OFU – IFU. Uveid og veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter

	Uveid	Veid
OFU leverandørbedrift	25	19
OFU etat	25	44
IFU leverandørbedrift	44	58
IFU kunde	17	31

Figur 3.17: Hva skiller dette prosjektet fra andre utviklingsprosjekter etaten har vært involvert i? OFU. Prosent av antall kontrakter

Uveid	Ja	Vet ikke	Nei
Mer komplisert mht praktisk gjennomføring	23	19	58
Større usikkerhet mht fremtidig avkastning	12	31	58
Høyere markedsmessig risiko	12	31	58
Høyere teknologisk risiko	27	19	54

Figur 3.18: Hvor viktig er kontrakten i forhold til konkrete behov og utviklingsplaner relatert til etatens oppgaver? OFU. Uveid og veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter

	Uveid	Veid
Ikke viktig (score 1-2)	25	6
Viktig (score 3-5)	33	28
Svært viktig (6-7)	35	65
Vet ikke	8	2

Figur 3.19: Salg til etat, OFU. Prosent av antall avsluttede prosjekter

	OFU leverandørbedrift	OFU etat
Vet ikke	4	3,7
Har kjøpt alternativt produkt/ tjeneste	4	3,7
Har foreløpig ikke kjøpt noe produkt/ tjeneste	22	25,9
Har kjøpt produktet/ tjenesten	70	66,7

Figur 3.20: Hvilke effekter av kontrakten vurderer etaten som særlig viktige? OFU. Uveid og veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter

	Veid	Uveid
Endret intern organisering	1	3
Økte inntekter	12	5
Økt markedsmessig kompetanse	20	21
Økt servicenivå	10	21
Bedre kostnadseffektivitet	22	24
Bidrag i forhold til leverandørutvikling	24	32
Reduserte kostnader	36	32
Mer erfaring med prosjektsamarbeid med leverandører	7	34
Forbedring av eksisterende produkter/tjenester	38	34
Økt teknologisk kompetanse	44	58
Utvikling av nye eller forbedrede produkter/tjenester	75	66
Annet	36	11

Figur 3.21: Har kontrakten vært økonomisk lønnsom for etaten? OFU. Prosent av antall kontrakter

	Uveid
Ja	32
Nei	27
Foreløpig uvisst	24
Vet ikke	16

Figur 3.22: OFU-kontrakter etter initiativtaker og økonomisk lønnsomhet for etat, OFU. Prosent av antall kontrakter

	Initiativ leverandørbedrift	Initiativ etat
Ja	38	27
Nei	24	23
Foreløpig uvisst	24	23
Vet ikke	14	27

Figur 3.23: Ut fra en totalvurdering, hvilken verdi har kontrakten for etaten i dag? OFU. Uveid og veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter

	Uveid	Veid
Uten betydning (score 1-2)	17	6
Moderat betydning (score 3-5)	52	45
Svært stor betydning (score 6-7)	25	44
Vet ikke	8	4

Figur 3.26: Grad av addisjonalitet (utløsende effekt), OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	OFU	
	OFU leverandørbedrift	OFU etat
Lav	11,11	5,26
Middels	16,67	28,95
Høy	72,22	55,26
Vet ikke	0	10,53

	IFU	
	IFU leverandørbedrift	IFU kundebedrift
Lav	18,75	16,66
Middels	37,5	41,66
Høy	31,25	41,66
Vet ikke	12,5	0

Figur 3.27: Andel kontrakter med høy addisjonalitet, OFU – IFU. Uveid og veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter

	OFU leverandørbedrift	OFU etat	IFU leverandørbedrift	IFU kundebedrift
Uveid	65	53	31	31
Veid	76	65	41	48

Figur 3.28: Andel kontrakter med høy addisjonalitet, OFU – IFU. Uveid og veid etter antall sysselsatte. Prosent av antall kontrakter

	OFU leverandørbedrift	OFU etat	IFU leverandørbedrift	IFU kundebedrift
Uveid	65	53	31	31
Veid	57	44	47	41

Figur 3.30: Andel av prosjektporteføljen med høy addisjonalitet (utløsende effekt) etter virkemiddel. Prosent av antall kontrakter

OFU	IFU	SND i alt	NFRs brukerstyrte FoU-prosj.	EUREKA-prosj. i alt	Norske EUREKA-prosj.
64	36	28	48	45	44

Figur 3.31: Ønske om å inngå nye utviklingskontrakter, OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	IFU		OFU	
	Kundebedrift	Leverandørbedrift	Etat	Leverandørbedrift
Ja	92 %	94 %	95 %	89 %
Nei	8 %	6 %	5 %	11 %
Vet ikke	0 %	0 %	0 %	0 %

Figur 3.32: Relasjon mellom kontraktspartene før kontraktinngåelse, OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	IFU		OFU	
	Kundebedrift	Leverandørbedrift	Offentlig etat	Leverandørbedrift
Begrenset kjennskap	58	50	43	44
Etablert	33	50	43	42
Annet	0	0	8	8
Vet ikke	8	0	5	6

Figur 3.33: Vurdering av grunnlag for mer langvarig samarbeidsrelasjon, OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	IFU		OFU	
	Kundebedrift	Leverandørbedrift	Offentlig etat	Leverandørbedrift
Vet ikke	8	0	11	17
Nei	25	50	46	44
Ja	67	50	43	39

Figur 3.34: Omfang av nye samarbeidsrelasjoner, OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	Begrenset tidligere kjennskap	Herav: Grunnlag for videre samarbeid
OFU leverandørbedrift	44	31
OFU etat	43	44
IFU leverandørbedrift	50	50
IFU kundebedrift	58	71

Figur 3.35: Andel kontrakter uten tidligere samarbeid som har lagt grunnlag for videre samarbeid etter tilskuddsbeløp, OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	OFU leverandørbedrift	OFU etat	IFU leverandørbedrift	IFU kundebedrift
Høyeste tilskudd	29	75	67	100
Laveste tilskudd	33	13	50	50

Figur 3.37: Har resultatene fra prosjektet hatt betydning for andre? OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	IFU		OFU	
	Kundebedrift	Leverandørbedrift	Etat	Leverandørbedrift
Ja	50	56	59	58
Nei	42	44	30	33
Vet ikke	8	0	11	8

Figur 3.38: I hvilken grad var SNDs finansiering av betydning mht å realisere kontrakten? OFU – IFU. Prosent av antall kontrakter

	OFU leverandørbedrift	OFU etat	IFU leverandørbedrift	IFU kundebedrift
Ikke viktig (score 1-2)	5	0	13	0
Viktig (score 3-5)	23	28	19	25
Svært viktig (score 6-7)	65	63	63	50
Vet ikke	8	10	6	25

Figur 3.39: Andel kontrakter hvor SNDs finansiering er av avgjørende betydning, OFU – IFU. Uveid og veid etter tilskuddsbeløp. Prosent av antall kontrakter

	OFU leverandørbedrift	OFU etat	IFU leverandørbedrift	IFU kundebedrift
Veid etter tilskudd	67	58	85	79
Uveid	65	63	63	50

Figur 4.1: OFU/IFU-tilskudd etter virkemiddeltype og kontraktspartner, 1995 og 1999. Mill. kroner

	1995	1999
OFU ordinære	148,40	64,68
IFU ordinære	37,02	0,00
OFU betinget	0,00	27,40
IFU ordinære m/ norsk kundebedrift	0,00	25,07
IFU ordinære / utenlandsk kundebedrift	0,00	6,77
IFU betinget/ norsk kundebedrift	0,00	24,24
IFU betinget/ utenlandsk kundebedrift	0,00	13,91

STEP arbeidsnotater / working papers

ISSN 1501-0066

2000

Evaluering av offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter: Tallgrunnlag. Markus Bugge A-01-2000

1999

Økonomisk analyse av tjenestenæringene: Utdringer til datagrunnlaget Johan Hauknes A-01-1999

Rushing to REGINN: The evolution of a semi-institutional approach Svend Otto Remøe A-02-1999

TEFT: Diffusing technology from research institutes to SMEs Svend Otto Remøe A-03-1999

The historical evolution of innovation and technology policy in Norway Finn Ørstavik A-04-1999

Den digitale økonomi: Faglige og politiske utfordringer Svein Olav Nås og Johan Hauknes A-05-1999

Norske IT-kompetanse miljøer Thor Egil Braadland, Anders Ekeland og Andreas Wulff A-06-1999

A patent share and citation analysis of knowledge bases and interactions in the Norwegian innovation system Eric J. Iversen A-07-1999

Knowledge infrastructure in the Norwegian pulp and paper industry Thor Egil Braadland A-08-1999

Staten og IT-kompetansen: Offer eller aktivist? Anders Ekeland og Thor Egil Braadland A-09-1999

Innovation systems and capabilities Johan Hauknes A-10-1999

1998

Institutional mapping of the Norwegian national system of innovation Finn Ørstavik and Svein Olav Nås A-01-1998

Innovasjonsstrategier for Aust-Agder. Innspill til Strategisk Næringsplan Arne Isaksen og Nils Henrik Solum A-02-1998

Knowledge Intensive Business Services: A Second National Knowledge Infrastructure? Erland Skogli A-03-1998

Offshore engineering consulting and innovation Erland Skogli A-04-1998

Formell kompetanse i norsk arbeidsliv 1986-1994: Noen foreløpige resultater fra analyser av de norske sysselsettingsfilene Svein Olav Nås, Anders Ekeland og Johan Hauknes A-05-1998

Machine tool services and innovation Trond Einar Pedersen A-06-1998

Geographic Information Technology Services and their Role in Customer Innovation Roar Samuelsen A-07-1998

FoU-aktivitet i Oslo: En presentasjon av noen sentrale FoU-data Nils Henrik Solum A-08-1998

Innovation capabilities in southern and northern Norway Thor Egil Braadland A-09-1998

The Norwegian Innovation-Collaboration Survey Finn Ørstavik and Svein Olav Nås A-10-1998

1997

Services in the learning economy - implications for technology policy Johan Hauknes, Pim den Hertog and Ian Miles 1/97

Knowledge intensive services - what is their role? Johan Hauknes and Cristiano Antonelli 2/97

Andrew Van de Vens innovasjonsstudier og Minnesota-programmet Hans C. Christensen 3/97

1996

Acquisition of technology in small firms Tore Sandven 1/96

<i>R&D in Norway 1970 – 1993: An overview of the grand sectors</i>	Johan Hauknes	2/96
1995		
<i>En sammenholdt teknologipolitikk?</i>	Johan Hauknes	1/95
<i>Forskningsprosjekter i industriell regi i Kjemisk komite i NTNF i 60- og 70-årene</i>	Hans C. Christensen	2/95
<i>Bruk av EVENT ved evaluering av SKAP-tiltak</i>	Anders Ekeland	3/95
<i>Telekommunikasjon: Offentlig politikk og sosiale aspekter for distributive forhold</i>	Terje Nord/Trond Einar Pedersen	4/95
<i>Immatrielle rettigheter og norsk næringspolitikk: Et kommentert referat til NOE seminaret</i>	Eric Iversen	5/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Pulp and paper</i>	STEP-gruppen	6/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Basic metals</i>	STEP-gruppen	7/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Chemicals</i>	STEP-gruppen	8/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Boxes, containers etc</i>	STEP-gruppen	9/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Metal products</i>	STEP-gruppen	10/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Machinery</i>	STEP-gruppen	11/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Electrical apparatus</i>	STEP-gruppen	12/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: IT</i>	STEP-gruppen	13/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Textile</i>	STEP-gruppen	14/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Food, beverages and tobacco</i>	STEP-gruppen	15/95
<i>The Norwegian National Innovation System: A study of knowledge creation, distribution and use</i>	Keith Smith, Espen Dietrichs and Svein Olav Nås	16/95
<i>Postens stilling i det globale informasjonssamfunnet i et eksplorativt studium</i>	Eric Iversen og Trond Einar Pedersen med hjelp av Erland Skogli og Keith Smith	17/95
1994		
<i>Målformulering i NTNF i Majors tid</i>	Hans C. Christensen	1/94
<i>Basisteknologienes rolle i innovasjonsprosessen</i>	Hans C. Christensen	2/94
<i>Konkurransedyktige bedrifter og økonomisk teori - mot en ny forståelse</i>	Erik S. Reinert	3/94
<i>Forskning om tjenesteyting 1985-1993</i>	Johan Hauknes	4/94
<i>Forskning om tjenesteyting: Utfordringer for kunnskapsgrunnlaget</i>	Johan Hauknes	5/94

STEP rapporter / reports

ISSN 0804-8185

2000

<i>Innovasjon i Møre og Romsdal</i>	Svein Olav Nås	R-02-2000
<i>Til beste for de beste – evaluering av offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter</i>	Morten Staude, Markus Bugge og Trine Monsen	R-03-2000
<i>SND og bedriftsutvikling – rolle, virkemidler og effekter</i>	Johan Hauknes, Marianne Broch og Keith Smith	R-04-2000
<i>SND og distriktsutvikling – rolle, virkemidler og resultater</i>	Lillian Hatling, Sverre Herstad og Arne Isaksen	R-05-2000

1999

<i>Economic activity and the knowledge infrastructure in the Oslo region</i>	Heidi Wiig Aslesen, Thor Egil Braadland, Keith Smith and Finn Ørstavik	R-01-1999
<i>Regionale innovasjonssystemer: Innovasjon og læring i 10 regionale næringsmiljøer</i>	Arne Isaksen (red.)	R-02-1999
<i>Utvikling og fornyelse i NHOs medlemsbedrifter 1998. Del A: Analysedel</i>	Eric J. Iversen, Svein Olav Nås, Nils Henrik Solum, Morten Staude	R-03-1999 (A)
<i>Utvikling og fornyelse i NHOs medlemsbedrifter 1998. Del B: Tabelltillegg</i>	Eric J. Iversen, Svein Olav Nås, Nils Henrik Solum, Morten Staude	R-03-1999 (B)
<i>Innovation, knowledge bases and clustering in selected industries in the Oslo region</i>	Heidi Wiig Aslesen, Thor Egil Braadland, Louise Hvid Jensen, Arne Isaksen and Finn Ørstavik	R-04-1999
<i>Performance and co-operation in the Oslo region business sector</i>	Heidi Wiig Aslesen, Thor Egil Braadland, Anders Ekeland and Finn Ørstavik	R-05-1999
<i>The changing role of patents and publishing in basic and applied modes of organised research</i>	Eric J. Iversen and Aris Kaloudis	R-06-1999
<i>Governance and the innovation system of the fish processing industry in Northern Norway</i>	Heidi Wiig Aslesen	R-07-1999
<i>Economic rationales of government involvement in innovation and the supply of innovation-related services</i>	Johan Hauknes and Lennart Nordgren	R-08-1999
<i>Technological infrastructures and innovation policies</i>	Johan Hauknes	R-09-1999

1998

<i>Regionalisation and regional clusters as development strategies in a global economy</i>	Arne Isaksen	R-01-1998
<i>Innovation in ultra-peripheral regions: The case of Finnmark and rural areas in Norway</i>	Heidi Wiig and Arne Isaksen	R-02-1998
<i>Corporate Governance and the Innovative Economy: Policy implications</i>	William Lazonick and Mary O'Sullivan	R-03-1998
<i>Strategic technology alliances by European firms since 1980: questioning integration?</i>	Rajneesh Narula	R-04-1998
<i>Innovation through strategic alliances: moving towards international partnerships and contractual agreements</i>	Rajneesh Narula and John Hagedoorn	R-05-1998
<i>Formal competencies in the innovation systems of the Nordic countries: An analysis based on register data</i>	Svein Olav Nås et al.	R-06-1998
<i>Internasjonalt erfarings-grunnlag for teknologi- og innovasjonspolitik: relevante implikasjoner for Norge</i>	Svend-Otto Remøe og Thor Egil Braadland	R-07-1998
<i>Innovasjon i Norge: En statusrapport</i>	Svein Olav Nås	R-08-1998
<i>Innovation regimes and trajectories in goods transport</i>	Finn Ørstavik	R-09-1998
<i>Struktur og dynamikk i kunnskapsbaserte næringer i Oslo</i>	H. Wiig Aslesen, T. Grytli, A. Isaksen, B. Jordfald, O. Langeland og O. R. Spilling	R-10-1998
<i>Grunnforskning og økonomisk vekst: Ikke-instrumentell kunnskap</i>	Johan Hauknes	R-11-1998
<i>Dynamic innovation systems: Do services have a role to play?</i>	Johan Hauknes	R-12-1998
<i>Services in Innovation – Innovation in Services</i>	Johan Hauknes	R-13-1998

<i>Information and communication technology in international policy discussions</i>	Eric Iversen, Keith Smith and Finn Ørstavik	R-14-1998
Norwegian Input-Output Clusters and Innovation Patterns	Johan Hauknes	R-15-1998
1997		
<i>Innovation, firm profitability and growth</i>	Svein Olav Nås and Ari Leppälahti	01/97
<i>Innovation policies for SMEs in Norway: Analytical framework and policy options</i>	Arne Isaksen and Keith Smith	02/97
<i>Regional innovasjon: En ny strategi i tiltaksarbeid og regionalpolitikk</i>	Arne Isaksen	03/97
<i>Innovation Activities in Pulp, Paper and Paper Product in Europe</i>	Errko Autio, Espen Dietrichs, Karl Führer and Keith Smith	04/97
<i>Innovation Expenditures in European Industry</i>	Rinaldo Evangelista, Tore Sandven, Georgio Sirilli and Keith Smith	05/97
1996		
<i>Nyskapning og teknologiutvikling i Nord-Norge. Evaluering av NT programmet</i>	Arne Isaksen m. fl.	01/96
<i>Nyskapning og teknologiutvikling i Nord-Norge. Evaluering av NT programmet</i>	Arne Isaksen m. fl.	01/96 - kort
<i>How innovative is Norwegian industry? An international comparison</i>	Svein Olav Nås	02/96
<i>Location and innovation. Geographical variations in innovative activity in Norwegian manufacturing industry</i>	Arne Isaksen	03/96
<i>Typologies of innovation in small and medium sized enterprises in Norway</i>	Tore Sandven	04/96
<i>Innovation outputs in the Norwegian economy: How innovative are small firms and medium sized enterprises in Norway</i>	Tore Sandven	05/96
<i>Services in European Innovation Systems: A review of issues</i>	Johan Hauknes and Ian Miles	06/96
<i>Innovation in the Service Economy</i>	Johan Hauknes	07/96
<i>Endring i telekommunikasjon - utfordringer for Norge</i>	Terje Nord og Trond Einar Pedersen	08/96
<i>An empirical study of the innovation system in Finland</i>	Heidi Wiig	09/96
<i>Technology acquisition by SME's in Norway</i>	Tore Sandven	10/96
<i>Innovation Policies for SMEs in Norway</i>	Mette Christiansen, Kim Møller Jørgensen and Keith Smith	11/96
<i>Design and Innovation in Norwegian Industry</i>	Eva Næss Karlsen, Keith Smith and Nils Henrik Solum	12/96
<i>Location, agglomeration and innovation: Towards regional innovation systems in Norway?</i>	Bjørn T. Asheim and Arne Isaksen	13/96
<i>Sustained Economic Development</i>	William Lazonick and Mary O'Sullivan	14/96
<i>Postens stilling i det globale informasjonsamfunnet: et eksplorativt studium</i>	Eric Iversen og Trond Einar Pedersen	15/96
<i>Regional Clusters and Competitiveness: the Norwegian Case</i>	Arne Isaksen	16/96
1995		
<i>What comprises a regional innovation system? An empirical study</i>	Heidi Wiig and Michelle Wood	01/95
<i>Adopting a 'high-tech' policy in a 'low-tech' industry. The case of aquaculture</i>	Espen Dietrichs	02/95
<i>Industrial Districts as 'learning regions'. A condition for prosperity</i>	Bjørn Asheim	03/95
1994		
<i>New directions in research and technology policy: Identifying the key issues</i>	Keith Smith	01/94
<i>FoU i norsk næringsliv 1985-1991</i>	Svein Olav Nås og Vemund Riiser	02/94
<i>Competitiveness and its predecessors - a 500-year cross-national perspective</i>	Erik S. Reinert	03/94
<i>Innovasjon og ny teknologi i norsk industri: En oversikt</i>	Svein Olav Nås, Tore Sandven og Keith Smith	04/94

<i>Mot en regional innovasjonspolitikk for Norge</i>	Arne Isaksen	04/95
<i>Forskermobilitet i næringslivet i 1992</i>	Anders Ekeland	05/94
<i>Naturviternes kontakt med andre sektorer i samfunnet</i>	Heidi Wiig og Anders Ekeland	06/94
<i>Forsknings- og teknologisamarbeid i norsk industri</i>	Svein Olav Nås	07/94
<i>Forskermobilitet i instituttsektoren i 1992</i>	Heidi Wiig og Anders Ekeland	08/94
<i>Modelling the mobility of researchers</i>	Johan Hauknes	09/94
<i>Interactions in knowledge systems: Foundations, policy implications and empirical methods</i>	Keith Smith	10/94
<i>Tjenestesektoren i det økonomiske helhetsbildet</i>	Erik S. Reinert	11/94
<i>Recent trends in economic theory - implications for development geography</i>	Erik S. Reinert and Vemund Riiser	12/94
<i>Tjenesteytende næringer - økonomi og teknologi</i>	Johan Hauknes	13/94
<i>Teknologipolitikk i det norske statsbudsjettet</i>	Johan Hauknes	14/94
<i>A Schumpeterian theory of underdevelopment - a contradiction in terms?</i>	Erik S. Reinert	15/94
<i>Understanding R&D performance: A note on a new OECD indicator</i>	Tore Sandven	16/94
<i>Norsk fiskeriteknologi - politiske mål i møte med regionale kulturer</i>	Olav Wicken	17/94
<i>Regionale innovasjonssystem: Teknologipolitikk som regionalpolitikk</i>	Bjørn Asheim	18/94
<i>Hvorfor er økonomisk vekst geografisk ujevnt fordelt?</i>	Erik S. Reinert	19/94
<i>Creating and extracting value: Corporate investment behaviour and economic performance</i>	William Lazonick	20/94
<i>Entreprenørskap i Møre og Romsdal. Et historisk perspektiv</i>	Olav Wicken	21/94
<i>Fiskerinæringens teknologi og dens regionale forankring</i>	Espen Dietrichs og Keith Smith	22/94
<i>Skill formation in wealthy nations: Organizational evolution and economic consequences</i>	William Lazonick and Mary O'Sullivan	23/94

Storgaten 1, N-0155 Oslo, Norway
Telephone +47 2247 7310
Fax: +47 2242 9533
Web: <http://www.step.no/>



STEP-gruppen ble etablert i 1991 for å forsyne beslutningstakere med forskning knyttet til alle sider ved innovasjon og teknologisk endring, med særlig vekt på forholdet mellom innovasjon, økonomisk vekst og de samfunnsmessige omgivelser. Basis for gruppens arbeid er erkjennelsen av at utviklingen innen vitenskap og teknologi er fundamental for økonomisk vekst. Det gjenstår likevel mange uløste problemer omkring hvordan prosessen med vitenskapelig og teknologisk endring forløper, og hvordan denne prosessen får samfunnsmessige og økonomiske konsekvenser. Forståelse av denne prosessen er av stor betydning for utformingen og iverksettelsen av forsknings-, teknologi- og innovasjonspolitikken. Forskningen i STEP-gruppen er derfor sentrert omkring historiske, økonomiske, sosiologiske og organisatoriske spørsmål som er relevante for de brede feltene innovasjonspolitik og økonomisk vekst.

The STEP-group was established in 1991 to support policy-makers with research on all aspects of innovation and technological change, with particular emphasis on the relationships between innovation, economic growth and the social context. The basis of the group's work is the recognition that science, technology and innovation are fundamental to economic growth; yet there remain many unresolved problems about how the processes of scientific and technological change actually occur, and about how they have social and economic impacts. Resolving such problems is central to the formation and implementation of science, technology and innovation policy. The research of the STEP group centres on historical, economic, social and organisational issues relevant for broad fields of innovation policy and economic growth.