

Kunnskapsdepartementet
Postboks 8119 Dep
0032 OSLO

Svar på høring – evaluering av virkemiddelapparatet for kommersialisering av offentlig finansiert forskning

Viser til brev av 10.12.2015, der UiT Norges arktiske universitet bes gi en vurdering av rapporten «Virkemiddelapparatet for kommersialisering av forskning – status og utfordringer» (NIFU-rapport 18/2015) og av dagens rammebetingelser for arbeidet med innovasjon og kommersialisering. Tilbakemeldingen er sortert på den forespurte måten, i rammebetingelser, universitetets strategi/ansvar og utvikling av virkemiddelapparatet.

1. Rammebetingelser for arbeid med kommersialisering ved UiT

Historien om teknologioverføringsselskapene i Tromsø er oppsummert i NIFUs rapport 18/2015, kapittel 4. I korte trekk går denne ut på at TTO Nord AS ble etablert i 2005 i samarbeid med Norut AS og Universitetssykehuset i Nord-Norge HF. UiT eide ca 51% av TTO Nord. TTO Nord hadde ansvar for blant annet informasjonsvirksomhet, kulturbygning og tidligfase idevurdering, mens Norinnova AS tok seg av bedriftsetableringer og annen kommersialisering. TTO Nord ble finansiert av midler fra UiT og fra infrastrukturmidler fra FORNY-programmet, mens Norinnova hadde ulike typer finansering, herunder prosjektmidler fra FORNY. Det lå flere årsaker bak avgjørelsen om å fusjonere de to selskapene i 2011, herunder ønsket om bedre utnyttelse av ressurser, større kritisk masse og økt kompetanse hos de ansatte. Det nye selskapet, som fikk navnet Norinnova Technology Transfer AS, har mange flere bein å stå på og er en langt mer robust konstruksjon enn de to tidligere selskapene.

Flaskehals 1: Anbud kontra «utvidet egenregi»

Den gang UiT var majoritetseier i TTO Nord vurderte man det slik at selskapet kunne utføre tjenester for UiT innen en såkalt «utvidet egenregimodell». Etter fusjonen var UiTs direkte eierpost redusert til knappe 3 %. Etter en samlet vurdering valgte UiT å lyse ut en anbudskonkurranse for kommersialiseringstjenester.¹ Norinnova vant konkurransen og UiT inngikk en avtale med en ramme på 1,2 millioner årlig pluss eventuelle nettoinntekter fra vellykkete kommersialiseringer.² Rammeavtalen gjaldt tjenester innen idevurdering,

¹ UiT tolker regelverket slik at vilkårene for å kunne kjøpe slike tjenester fra Norinnova ved direkte anskaffelser («utvidet egenregi») ikke er oppfylt for vår del. Bakgrunnen er bl.a. at UiT har for lite direkte eierskap selskapet, at det er private eiere i selskapet og at Norinnova selger tjenester til andre aktører enn UiT/det offentlige.

² Jmf. tredelingsmodellen i UiTs IPR-reglement, se www.uit.no/ipr-reglement

rettighets sikring, avtaler, kommersialisering, foredrag, rapportering mv. I løpet av den første anbudsperioden (2012-2015) skjedde det imidlertid en del endringer i blant annet finansieringssystemene, og nye krav fra ulike finansieringskilder har ført til at flere fagmiljøer har fått øynene opp for at innovasjon og kommersialisering av forskning er en naturlig side av et forskningsprosjekt. Norinnova har fått tilleggsoppgaver knyttet til søknader om ekstern forskningsfinansiering (bl.a. verifiserings- og optimaliseringsmidler, samt en del EU- og SFI-utlysninger).³ I den nye anbudsperioden som startet 1.1.2016⁴ er det i større grad tatt høyde for at leverandøren skal utføre denne typen tjenester for UiT. Rammen er av den bakgrunn økt til ca 2,5 millioner per år.

Norinnova og UiT har etablert et godt fungerende system, og har sammen opparbeidet seg verdifull kompetanse og erfaringer. Dette bør etter UiTs syn videreutvikles og satses mer på. Det å lyse ut anbudskonkurranser for TTO-tjenester oppleves som arbeidskrevende og kunstig. I tillegg gir det både UiT, Norinnova og finansieringskilder som Forskningsrådet uforutsigbarhet/lite langsiktighet. Totalt sett er dette et suboptimalt system som kan beskrives som en *flaskehals* for arbeidet med kommersialisering for UiT. Ideelt sett burde det vært mulig å kunne kjøpe tjenester fra Norinnova uten å måtte sette ut på anbud. Innenfor dagens regelverk ser vi imidlertid ikke at dette lar seg gjøre. Rapporten peker på at det er «behov for en klargjøring fra Kunnskapsdepartementet og Nærings- og fiskeridepartementet om hvordan universitetene generelt skal forholde seg til anskaffelsesregelverket med hensyn til TTOene».⁵ UiT imøteser gjerne en slik avklaring.

Man kan kanskje si at UiT er blant de institusjonene som til en viss grad har «outsourcet» kommersialiseringen til TTOen.⁶ På den annen side har UiT svært tett kontakt med TTOen om konkrete kommersialiseringssjaker. UiT mottar DOFIer og den enkelte ide får umiddelbart tildelt kontaktperson både internt på UiT og hos TTO. UiT deltar på møter med idehavere og følger prosjektene opp på ulike måter, alt etter prosjektets egenart. UiT og Norinnova samarbeider også om møter, kurs og seminarer. UiT vil på den bakgrunn ikke si seg enig i at vi ikke «tar ansvar selv», som rapporten peker på.

Det er ingen tvil om at dette er vel anvendte penger, UiT får mye igjen for de midlene som brukes årlig. Norinnova har gode resultater og lykkes i nasjonal konkurranse om midler. UiT har fra og med 2016 satt av 2,5 millioner kroner til TTO-arbeid, inkludert noe til arbeid med søknader om ekstern finansiering. Med et økende antall ideer og større fokus på innovasjon øker også behovet for støttetjenester. UiT vil øke rammene for samarbeidet med TTO i takt med behovet.

Flaskehals 2: Mangel på incentiver

UiT opplever at det har skjedd en holdningsendring i mange forskningsmiljøer, og det er nå et langt mer positivt syn på kommersialisering enn i de første årene etter lovendringene. Tallene peker også i riktig retning, det leveres inn langt flere DOFIer enn tidligere år. I den første fireårige anbudsperioden 2012-2015 kom det inn mer enn dobbelt så mange DOFI som perioden 2008-2011. UiT har de siste årene begynt å få inn årlige lisensinntekter og Norinnova gjør det svært godt i konkurransen om blant annet verifiseringsmidler til UiTs innovasjonssjaker.

Likevel tror vi det finnes enda større potensiale for kommersialisering. Mangelen på incentiver er nok en viktig barriere for kommersialisering. Ved UiT er incentiver for forskere begrenset til at kommersialiseringssjaker kan telle med i søknader om FoU-termin og om ekstern finansiering, at man kan nomineres til UiTs årlige innovasjonspris og at det ligger muligheter for at forskningsmiljøet og idehavere får hver sin tredjedel av eventuelle netto inntekter fra kommersialiseringer. I og for seg er ikke dette dårlige incentiver, men de taper i konkurranse med

³ Dette arbeidet har vært finansiert via tilleggsbevilgninger fra UiT.

⁴ Norinnova vant anbudskonkurransen også denne gang.

⁵ NIFU 18/2015, s. 45.

⁶ *ibid*, s. 56.

meritterende kjerneaktiviteter som undervisning og publisering som gir økonomisk uttelling. Kommersialisering kan nok i mange tilfeller fortsatt oppleves som en «tidstyv».⁷

Rapporten har flere forslag til nye eller forsterkede virkemidler når det gjelder UH-institusjonene. Særlig interessant er forslaget om å innføre gode indikatorer for rapportering av institusjonenes resultater på området. Datagrunnlaget som foreligger fra de siste årene er imidlertid etter vårt syn av varierende kvalitet og kan ikke brukes som sammenligningsgrunnlag.

2. UiTs strategi og ansvar

Innovasjon, teknologioverføring og kommersialisering er en viktig del av UiTs strategi. Blant annet heter det at «UiT skal være en pådriver for økt innovasjon og næringsutvikling i nordområdene [og at] UiT skal stimulere til utvikling av kommersialiserbare ideer og bygge forskningsmiljø som er robuste og innovative gjennom samarbeid med anvendte forskningsinstitutt, innovasjonsmiljø og næringsliv.»⁸ Ved UiT arbeider vi for å motivere til innsats via en rekke aktiviteter, herunder ulike møter/kurs/seminarer og arrangementer rettet mot ulike fagområder. Internt retter vi fokus mot kommersialisering på mange måter, alt fra et sterkt fokus fra universitets- og fakultetsledelse til nyhetssaker og «DOFI-kaker»⁹.

UiT involverer også Norinova/TTO stadig mer i søknader om ekstern finansiering. Her er det rom for sterkere integrering av TTO-aktiviteten inn i forskningsmiljøene, særlig med tanke på søknader om ekstern forskningsfinansiering.

UiT har møter med forskningsgrupper/enkeltforskere som har ideer der vi blant annet avklarer forventinger og planer fra forskernes side. Det er viktig å komme i god dialog med forskerne fra starten av. Et kommersialiseringsløp er i stor grad basert på tillit og gjensidig forståelse- i hvert fall når det gjelder den type ideer som springer ut fra UiTs forskningsmiljøer (de fleste er innen bioteknologi/medisin). UiT har fokus på proaktive og kulturbyggende tiltak, særlig i de miljøene som har liten tradisjon for kommersielt fokus. Dette gjelder ikke minst de nye fagmiljøene fra de tidligere høgskolene som UiT har fusjonert med i de senere år.

Flaskehals 3: Kobling mellom kommersialisering og entreprenørskapsutdanning

UiT har en rekke tilbud, blant annet masterstudiet Entrepreneurship and Business Creation,¹⁰ Gründerskolen, internshipordninger, forskermobilitetsordninger, DT Lab¹¹ og kurstillbud i regi av High North Academy¹². Det er også planer for å lage et rammeverk for entreprenørskap og innovasjon i utdanningene ved UiT, og forskningsstrategisk utvalg og utdanningsstrategisk utvalg har dette som en felles agenda for 2016.

Det er imidlertid fortsatt et forbedringspotensiale her, koblingen mellom kommersialisering og entreprenørskapsutdanning er ikke god nok og er i for stor grad adskilte aktiviteter ved UiT. Blant annet er bør man arbeide for å koble entreprenørskapsutdanning sammen med annen TTO-aktivitet i større grad enn i dag. Vi ser blant annet at det kan være et stort potensial for å finne grundere blant uteksaminerte master- og ph.d.-kandidater.

⁷ ibid, s. 53.

⁸ Drivkraft i nord: Strategi for UiT mot 2020: https://uit.no/om/art?p_document_id=355830&dim=179033

⁹ Vi sender en kake med «Gratulerer med DOFI, hilsen UiT og Norinova» til idehaver(enes) lunsjrom. En liten positiv ting som vekker interesse.

¹⁰ https://uit.no/utdanning/program?p_document_id=270730

¹¹ www.thedtlab.com

¹² www.highnorthacademy.com

3. Utvikling av virkemiddelapparatet

Flaskehals 4: Finansieringsgrad- og innretning

UiT er aktiv bruker av ulike virkemidler som er tilgjengelig, for eksempel knyttet til FORNY2020 og andre relevante programmer i Forskningsrådet, Mabit, VRI, ulike EU-programmer og så videre. Finansieringen er alltid en utfordring. For å bidra til å realisere det potensialet som vi tror befinner seg i forskningsinstitusjonene mener vi at FORNY2020 - det er det mest sentrale virkemidlet for kommersialisering - bør få større økonomiske rammer enn i dag. UiT stiller seg bak forslagene i rapporten kapittel 6.4¹³ Særlig er det behov for at lokale prosjektmidler gjøres tilgjengelig, og midler til å dekke fasen mellom forskningsprosjekt til kommersialisering (verifisering/optimalisering). UiT vil her legge til at det som er vel så viktig som økte rammer, er innretningen av rammene. I dag er det utlysning av verifiseringsmidler FORNY2020 to ganger årlig, i april og september. Dette mener vi er alt for lite fleksibelt, det burde være midler tilgjengelig hele året. Det er ikke alltid det er mulig å vente flere måneder.

Det har nylig oppstått usikkerhet knyttet til et prosjekt som har fått innvilget verifiseringsmidler fra FORNY2020. Prosjektet baserer seg på en oppfinnelse som eies 50/50 av UiT og et tysk universitet. Partene er blitt enige om at prosjektet drives fra UiTs TTO, med egeninnsats fra forskere ved både i UiT og i Tyskland. Etter innvilgelsen har Forskningsrådet kommet fram til at egeninnsats fra utenlandske samarbeidspartnere ikke kan godkjennes. Det betyr at UiT må ut med en langt større egenandel enn planlagt. Dersom dette er tilfelle må det kunne karakteriseres som en alvorlig «flaskehals» for internasjonalt forsknings- og innovasjonssamarbeid. Det er kanskje spesielt alvorlig for UiT som i liten grad har lokal industri å samarbeide med om forsknings- og innovasjonsprosjekter.

Rapporten peker også på at det er for liten koordinering av ulike typer virkemidler for kommersialisering, at det ikke er noen som egentlig «eier» dette feltet. Det er utvilsomt mulig å få til økt koordinering både på nasjonalt og lokalt nivå. Det er også mangel på tidligfase risikomidler – slik at flere bedrifter kan etableres og bringe UiT-forskning ut i samfunnet.

En annen «flaskehals» som UiT møter blant i forbindelse med ulike deler av virkemiddelapparatet er fylkesgrensene. Etter tre fusjonsrunder UiT Norges arktiske universitet virksomhet i alle de tre nordligste fylkene, og er ikke opptatt av fylkesgrenser. En del virkemidler kanaliseres gjennom fylkeskommunene, blant annet VRI-programmet. Dette er en hinder som bør fjernes ved at de geografiske kriteriene i programmene gjøres mer fleksible.

Vennlig hilsen

Lasse Lønnum
universitetsdirektør
–
lasse.lonnum@uit.no
77 64 49 90

Pål Vegar Storeheier
forskningsdirektør
–
paal.v.storeheier@uit.no
77 66 04 65

Dokumentet er elektronisk godkjent og krever ikke signatur

¹³ NIFIU 18/2015 s. 100.