

Hørings svar til rapporten «Statlig tildeling av grunnbevilgning til forskningsinstitutter og forskningskonsern»

Kjeller Innovasjon er det norske innovasjonsselskapet med TTO-funksjon som har lengst erfaring med kommersialisering av forskningsresultater fra store deler av den norske instituttsektoren. Vi fokuserer på forslaget om å innføre en indikator for kommersialisering som del av den resultatbaserte delen av grunnbevilgningen til forskningsinstituttene.

Regjeringen har høye ambisjoner for økt kommersialisering av forskning «Regjeringen vil oppnå [...] mer nyskaping, nyetablering og kommersialisering basert på forskning [...] Regjeringen vil legge til rette for forskningsbaserte nyetableringer og for kommersialisering av offentlige forskningsresultater.» Dette er positive ambisjoner, men i dag har instituttsektoren *få reelle insentiver* til å prioritere kommersialisering av forskningsresultater.

I dag er insentivene i praksis vesentlig sterkere for å prioritere mer forskning som bygger oppunder eksisterende forretningsmodell for oppdragsforskning. Alt annet likt nedprioriteres som regel kommersialiseringsprosjekter, da de både gir lavere inntekter og har en mer uvis utgang for instituttene enn for eksempel *Innovasjonsprosjekter i Næringslivet* (IPN/Forskningsrådet). Kommersialisering kan medføre en viss risiko for kannibalisering av eksisterende virksomhet og/eller at instituttene *kortsiktig* mister kompetanse i de tilfeller forskere velger å slutte for å delta i etablering av nye selskaper. På den annen side vil instituttene *langsiktig* tjene på at både etablerte og nye bedrifter tar i bruk kunnskap fra instituttsektoren gjennom kjøp av teknologi og IPR¹, ofte gjennom lisenser, men også gjennom at IPR overføres/kjøpes gjennom en indirekte prising i forbindelse med bedriftsetablering. Økt mobilitet mellom forskningsmiljøene og næringslivet vil typisk føre til at nye spin-off bedrifter utvikler naturlige kunde- og samarbeidsforhold med instituttene.

Nøkkelen til økt kommersialisering er derfor å innføre sterke og treffsikre insentiver som bidrar til at kommersialiseringsvirksomhet prioriteres. Over tid vil dette endre både kultur og holdninger om at kommersialisering er et nullsumspill. All erfaring fra land som lykkes med kommersialisering viser at treffsikre insentiver kombinert med effektiv virkemiddelbruk har potensial for å skape et større, sterkere og mer dynamisk og forskningsintensivt næringsliv som blir instituttsektorens beste kunder og samarbeidspartnere.

Vi støtter derfor prinsipielt Forskningsrådets forslag om å innføre en indikator for kommersialisering, men mener at *indikatoren er for svakt vektet til å gi reell effekt*. Den bør

¹ Immaterielle rettigheter

minimum vektet 10 % i stedet for 2 % for å gi reell effekt på regjeringens målsetninger om økt kommersialisering av forskning.

Videre er 3 av 4 foreslåtte delindikatorer inputindikatorer, og alle går på patenter. Samlet sett blir kommersialiseringsindikatorene derfor for svakt vektet mot *reell kommersialisering og outputindikatorer*, til tross for at Forskningsrådet på side 48 i rapporten slår fast at «Kommersialisering omfatter prosesser som har som mål å bringe nye produkter og tjenester til et kommersielt marked». Likevel foreslås det at søkte og meddelte patenter skal utgjøre hele 75 % av kommersialiseringsindikatoren. Søkte og meddelte patenter har ikke kommersiell effekt i seg selv og blir ofte liggende uten kommersiell anvendelse. En for tung vektning av patenter risikerer derfor å skape kunstige insentiver for patentering for å skåre bedre på kommersialiseringsindikatoren, uten at det i realiteten påvirker ønskede effekter som verdiskaping, nyskaping eller vekst i nytt næringsliv i positiv retning.

Antall lisenser solgt er derimot en robust indikator på kommersialisering, som vi støtter. Vi presiserer imidlertid at lisenser ikke nødvendigvis dekker antall bedriftsetableringer, da IPR ofte overføres gjennom kommersialiseringsavtalen til *nyetablerte forskningsbaserte selskaper som en del av den initiale prisingen*. I tillegg bør flere outputorienterte «impact» indikatorer som sier noe om *effektene på verdiskaping, nyskaping og vekst* inkluderes og vektlegges for å skape en mer balansert og helhetlig kommersialiseringsindikator som ikke gir skjeve insentiver til «formålsløs» patentering.

Vi foreslår derfor at følgende indikatorer etableres, og at disse samlet vektet til 10 % i stedet for 2 %:

- Antall meddelte nasjonale og internasjonale patenter
- Antall lisenser solgt
- Antall nye bedrifter etablert basert på kjøpte lisenser/IPR fra institutt
- Inntekter ved salg av aksjer i selskaper som har kjøpt lisenser/IPR fra institutt
- Verdi av selskapsporteføljen – selskaper som har kjøpt lisenser/IPR fra institutt

Vi har gjennomgått vedlegg 2 «Kommersialisering som resultatindikator for tildeling av grunnbevilgning» og ser at det henvises til at Simula Research har laget en rapport der de anbefaler å avvikle TTO-ordningen i Norge. Denne rapporten har blitt sterkt kritisert og tilbakevist av ledende innovasjonsforskere, som mener at den konkluderer på svært tynt faglig grunnlag².

I tillegg vises det til at det nylig er åpnet for at FoU-institusjonene selv kan søke FORNY-prosjekter, uten deltakelse fra TTOer. Forskningsrådet omtaler dette på side 48 som om de er en *passiv observatør*, mens det i realiteten er Forskningsrådet selv som står bak denne endringen som en *aktiv aktør*: «Utviklingstrekkene de siste årene tyder altså på at det i større grad legges til rette for og forventes at forskningsinstitusjonene skal ta et utvidet ansvar for både idèutviklings- og kommersialiseringsaktiviteter». Vi er kritiske til at Forskningsrådet i vedlegg 2 selektivt velger å omtale seg selv som en passiv observatør av

² Se Gulbrandsen, Borlaug og Thune: <https://khrono.no/ingen-saernorsk-modell-for-kommersialisering/429864>

egne handlinger og fremhever rapporter og konklusjoner som er tilbakevist av landets ledende innovasjonsforskere.

Vi mener at det er meget positivt at forskningsinstitutter i større grad fokuserer på kommersialisering av forskningsresultater og at de måles på resultatene av dette arbeidet. Det er derimot en udokumentert kortslutning, og eksempel på en nullsumstankegang, at dette skulle implisere at TTOene bør avvikles. Tvert imot vil riktig utformede og vektete kommersialiseringsindikatorer styrke instituttene samarbeid med TTOene og bidra til bedre resultater. Sterkere insentiver til reell kommersialisering er derfor en ønskelig utvikling, all den tid både universiteter, helseforetak og forskningsinstitutter etablerte TTOene for nettopp dette formålet og fortsatt er aktive deleiere av innovasjonsselskaper med TTO-funksjoner. Sterkere og mer treffsikre insentiver vil gi et styrket samarbeid med TTOene som sikrer at instituttene også fremover får tilgang på, og kan dra nytte av den kommersialiseringskompetanse og det økosystem for innovasjon og næringsutvikling som Kjeller Innovasjon og andre TTOer har bygget opp de siste 20-30 år.

Vennlig hilsen

Daniel Ras-Vidal, administrerende direktør, Kjeller Innovasjon