

6.2 Delmål 2: IN skal bidra til økt internasjonalisering i næringslivet i hele landet

Innovasjon Norges internasjonaliseringsarbeid er konsentrert om tre områder: formidling av informasjon og kunnskap om internasjonale markeds- og konkurranseforhold, utnyttelse av internasjonale markedsmuligheter samt utveksling av internasjonal teknologi og kunnskap.

I det følgende gis en oversikt over aktivitetene innenfor disse tre arbeidsområdene i 2007. Nærmere detaljer om aktivitets- og effektindikatorer samt måloppnåelse framgår av Vedlegg 2 og 3.

6.2.1 Arbeidsområde 2A - Innhente og gi informasjon/kunnskap om internasjonale markeds- og konkurranseforhold

Mål for arbeidsområdet

IN skal bidra til økte kunnskaper i næringslivet om internasjonale markeder og muligheter

Antall generelle markedsundersøkelser ³	Antall abonnenter (bedrifter som har Eksporthåndboken ⁴)		Antall abonnenter EksportAktuelt Pr. 31.12.07	Antall internett-oppslag ⁵ Pr. 31.12.07	Antall besvarelser på GES ⁶ Pr. 31.12.07
	Pr. 31.12.07.	Nye i 2007			
-	372	38	4 100	8 215	28 054

INs utepparat og avdelinger ved hovedkontoret har i 2007 behandlet ca. 28 000 generelle kundefølgende om internasjonalisering (GES) fra norske eller utenlandske bedrifter, organisasjoner eller institusjoner i 2007 mot ca 24.600 henvendelser i 2006.

Innovasjon Norges Eksportskole

I 2007 hadde vi en nedgang i antall kurs under varemerket Eksportskolen, bevisst begrunnet i en vurdering av tilbuds-/etterspørselssiden på området. Herunder er Eksportkandidatprogrammet lagt litt på is, da det er andre aktører i markedet som lager lignende tjenester (BI, NHH).

Total antall avsluttede kurs og kompetansetjenester i 2007 - Eksportskolen

Tjeneste	Antall prosjekter	Antall deltakere	Antall bedrifter	Kvinne andel
Eksportkandidat	1	10	10	30 %
Int. markedsfør for reiseliv	1	12	12	42 %
Forkurs NTW	3	49	45	77 %
Sum	5	71	67	

³ Antall generelle markedsundersøkelser innen internasjonal handel avsluttet i 2007. Dette er INBDP prosjekter uten brukerbetaling som resulterer i en generell markedsrapport (ikke kundespesifikk).

⁴ Antall bedrifter (der flere fra samme bedrift er oppført som abonnenter, blir abonnentene ikke talt individuelt, men samlet på bedriftsnivå, dvs. abonnementet telles 1 gang per bedrift) som abonnerer på Eksporthåndboken per 31.12.2007. Antall registrerte brukere er ca 550.
- Antall nye abonnerende bedrifter på Eksporthåndboken i 2007.

⁵ Antall internettoppslag på www.innovasjon Norge.no/satsinger/internasjonalisering

⁶ GES = Generell eksportservice som omfatter besvarelser på begrensede forespørsler om internasjonalisering som det ikke tas betaling for av IN.

Sammen med 8 - 10 andre land deltar vi i Leonardo da Vinci programmet "Trade Management Implementation" (ITM) i regi av Sveriges Exporråd. Dette er et eksportutviklingsprogram for små og mellomstore bedrifter i distriktene basert på grunnpilarene: SMB med eksportforutsetninger og eksportpotensial – ung akademiker – kompetanseheving - veiledning og nettverksbygging. 12 bedriftsdeltakere + 2 fra IN deltok på ITM i 2007. Prosjektet kjøres i samarbeid med "Unge i Fokus".

Antall handelstekniske kurs 2007

	Antall kurs/ programmer	Antall deltakere	Antall bedrifter	SMB andel %	Kvinne -andel %
Handelstekniske kurs	8	170	106	70 %	60 %
Bedriftsinterne kurs	25	250	25	50 %	51 %
Frokostmøter	2	73	50	70 %	40 %
Totalt	35	493	181	63 %	50,3 %

Kursprogrammet ble fra 2006 til 2007 redusert fra 14 til 8 kurs. Dette er et resultat av vurderinger av ressurser, konkurransesituasjon, etterspørsel og egen kompetanse. Kursene med størst etterspørsel og som ikke har konkurrerende leverandører, ble videreført. Dette gjelder kurs i eksportdokumenter, 2-dagers grunnkurs i internasjonal handel og kurs i EUs tollbestemmelser og frihandel.

Det er fortsatt fokus på kortere kompetanseprogrammer for nye og små eksportbedrifter, der kursene arrangeres i samarbeid mellom Handelsteknisk avdeling og distriktskontorene.

Det ble i 2007 også planlagt å intensivere samarbeidet med distriktskontorene, for å oppnå kompetanseheving på internasjonalisering både internt i Innovasjon Norge og hos næringslivet. Innovasjon Norge ønsker derfor i 2008 i større grad å involvere Handelsteknisk avdeling i regionale internasjonaliseringsarrangement.

I 2007 ble det gjennomført 3 grunnkurs i internasjonal handel med til sammen 57 deltakere. Et av kursene ble arrangert regionalt i samarbeid med Innovasjon Norges distriktskontorer. I tillegg til det åpne kursprogrammet ble det arrangert 25 bedriftsinterne kurs/rådgivningsoppdrag med totalt over 250 deltakere.

Våren 2007 var det spesielt stor etterspørsel etter bedriftsinterne kurs innen tema "Godkjent eksportør" i forbindelse med nye regler fra Tollvesenet.

Det ble også arrangert et frokostmøte innenfor dette tema, med 58 deltakere. Innovasjon Norge var også foredragsholder på flere eksterne kurs.

Arbeid med informasjon og kunnskap om internasjonale markedsforhold - Handelsteknisk avdeling

Innovasjon Norges arbeid med å bistå norsk næringsliv med handelstekniske problemstillinger består i hovedsak av svar på henvendelser, nyhetsformidling, publikasjoner og netjtjenester, kurs- og seminarvirksomhet samt rådgiving.

Innovasjon Norges har besvart rundt 2500 handelstekniske spørsmål i 2007, der henvendelser rundt toll- og avgifter (moms), dokumentasjon, leveringsbetingelser og internasjonale kontrakter er blant de vanligste. Antall henvendelser i 2007 er omtrent på samme nivå som i 2006.

Publikasjoner og netjtjenester

For å sikre at norske eksportbedrifter er oppdatert på forandringer i markedsforhold og markedskrav, publiseres handelstekniske nyheter i Innovasjon Norges elektroniske nyhetsbrev *EksportAktuelt*. Det redaksjonelle ansvaret ligger i

Kommunikasjonsavdelingen i Innovasjon Norge. Nyhetsbrevet kommer ut annenhver uke og har rundt 4.100 abonnenter. Abonnementet er gratis.

Eksport håndboken er en internettjeneste som tilbyr norske eksportbedrifter enkel, rask og sikker informasjon om importforhold og importkrav i 190 utenlandske markeder. Eksport håndboken har 372 abonnenter og totalt rundt 550 brukere. Utfyllende handelsteknisk informasjon blir også publisert og oppdatert på www.innovasjon norge.no.

Innovasjon Norge utgir veiledere innen praktisk eksportarbeid og markedsadgang, eksempler på publikasjoner er "Håndtering av risiki, rammebetingelser og regler innen eksport" og "Veileder i bruk av Eksportdokumenter".

www.eMarketServices.com er et internasjonalt samarbeidsprosjekt (7 land) ledet av Innovasjon Norge for å fremme bruken av B2B elektroniske markeds plasser for å nå nye kunder og markeder. Nettsiden er spesielt beregnet for SMB med internasjonale vekstambisjoner og ble besøkt av ca 200.000 i 2007.

EU-arbeidet i Innovasjon Norge

2007 var det siste året med Euro Info Centre i Norge. En omorganisering i Innovasjon Norge konkluderte med at avdelingen skulle flyttes inn i Innovasjon Norges utviklingsdivisjon og kalles avdeling for Europasaker. Programmet Bedrift i EU skulle etableres fra 2008 og skulle inneholde tjenester fra EICs arvtager, Enterprise Europe network. I avdeling for Europasaker skulle fokus ligge på EU-PPP: Policy, programmer og prosjekter. EIC-nettverkets opprinnelse var tilbake i 1991 da EU-informasjonskontoret for næringslivet ble opprettet. Siden den gang har det blitt innrapportert over 90.000 saker som kontoret har håndtert fra næringslivet. –Fra enkle henvendelser til mer kompliserte utredninger.

EIC-nettverket (EIC Nord, EIC Sør og EIC Øst) har i 2007 samlet hatt en økning i antall henvendelser på 13 %, noe som kan tyde på at kontorets kompetanse blir bedre utnyttet gjennom integreringen i Innovasjon Norge. EIC har arbeid målrettet mot at IN skal kunne dra nytte av den eksisterende EU-ekspertisen i sitt arbeid. Totalt hadde EIC i Innovasjon Norge 4000 henvendelser fra næringslivet i tillegg til 5000 unike brukere på nettsidene som kommer tilbake igjen gjennom hele året. Totalt sett har nettsidene 20.000 unike brukere. Nettsidene har fått en stor oppgradering i 2007 med en sidestruktur under EU-regler på oppunder 200 sider. Denne delen av sidene har blitt svært godt mottatt av kundene våre.

EIC har også arbeidet proaktivt med informasjonsarbeid gjennom å publisere 190 artikler i Eksportaktuelt som går ut til 4500 norske bedrifter.

EIC bidro også med EU-faglig ekspertise inn i etableringen av med den bilaterale Romania-Bulgaria ordningen.

EU-arbeidet har også bestått av arbeidet med CIP, Competitiveness and Innovation Programme. Målet med Innovasjon Norges innsats på feltet er å være med å sikre at Norge får så mye som mulig igjen for programdeltagelsen på det finansielle, på kompetanse og på profilering. Med det mener vi at vi skal ha så mye som mulig tilbake av det vi har betalt i kontingent, men vi skal også få igjen læring og nettverk fra ordningene i CIP. Med profilering menes den muligheten Norge har til innad i disse foraene og ved å være tilstede på europeiske konferanser presentere norske sukseshistorer. Slik kan deltagelsen være med å gi forståelsen av Norge som et åpent og dynamisk land å arbeide i.

Lanseringskonferansen for CIP ble avholdt den 2. oktober og hadde ca 150 deltagere. Vi hadde parallellsesjoner der deltagerne fikk fordype seg i IKT, energi, policy og

finansiering. Innovasjon Norge deltar i EIPC-komiteen i Europakommisjonen sammen med Nærings- og Handelsdepartementet.

Innovasjon Norge sender ut en månedlig CIP-bulletin, CIPCom. Den har 500 abonnenter fra Stortinget, departementer, fylker, EU-kommisjonen, EFTA osv. Bulletinen inneholder aktuelle tema og utlysninger fra CIP.

Innovasjon Norge søkte i 2007 om å bli nasjonal koordinator for Enterprise Europe network. Søknaden ble innvilget og nettverket opprettet fra 2008. I Norge er det ca 20 rådgivere i nettverket og disse er fordelt på Innovasjon Norge i Bodø, Leikanger, Kristiansand og Oslo, og Sintef, Norut, CMR, IRIS og NOFIMA/MATFORSK. Prosjektet har en ramme på ca 85 millioner frem til 2013. Av dette finansieres ca 35 millioner av CIP-programmet.

6.2.2 Arbeidsområde 2B - Utnyttelse av internasjonale markedsmuligheter

Mål for arbeidsområdet

IN skal bidra til økt internasjonal aktivitet i næringslivet

1. Utvikling av tjenestetilbudet i 2007:

Rådgivningstjenester

Mot slutten av året ble de internasjonale rådgivningstjenestene omstrukturert og tydeliggjort i tråd med Innovasjon Norges internasjonaliseringsstrategi. Implementeringen skjer i 2008 og skal føre til at det blir tydeligere for potensielle brukere av disse tjenestene, hvordan utekontorene - i samspill med resten av Innovasjon Norge - bidrar til å skape verdi for Innovasjon Norges kunder. Dermed vil vi ha "et felles språk" – som brukes både av de som er Kundeansvarlige, Leveranseansvarlige eller Tjenesteansvarlig - i omtalen av aktuelle kundebehov og tilhørende internasjonale rådgivningstjenester.

I slutten av året ble det også satt i gang et arbeid for å få på plass et sett av varsomhets-prinsipper som skal gjelde for utøvelse av "rådgiver-rollen". Arbeidet avsluttes og implementeres første halvår 2008.

Kompetansetjenester

I kategorien Kompetanse-tjenester ble det satt i gang en stor prosess for å samle og utvikle en felles kompetansetjeneste på internasjonalisering. Tjenesten har arbeidstittel "In2theFuture", og skal bygge på alt det positive arbeidet som er nedlagt i tidligere lokale, fylkesvise kompetanseprogram på internasjonalisering (eks. IN2China).

Samhandling

Felles prinsipper for samhandling mellom utekontor, distriktskontor og sektoravdelingen ble etablert (som et resultat av internprosjektet IN'07) og implementert i 2007. Hensikten er å sikre at våre kunder får en helhetlig tilgang til all kompetanse, nettverk og fagmiljøer i Innovasjon Norge. I 2007 ble for første gang utekontorenes og distriktskontorenes forretningsplanprosess for 2008 koordinert i praksis.

2. Resultater i 2007:

Nedenfor kommer en kort oppsummering av resultatene i 2007 innenfor ulike programmer og tjenester som hører inn under arbeidsområdet:

Programmet Internasjonal Vekst

Programmet ble lansert i sin nåværende form i januar 2007, og er en sammenslåing av de tidligere tjenestene SMB-I-ordningen, INT-programmet, FastTrack og Springboard.

Full måloppnåelse:

Det er igangsatt 193 prosjekter (kundeoppdrag) for til sammen 161 bedrifter i 2007, hvilket er høyere enn måltallene, som var 175 nye oppdrag for 125 bedrifter. Samlet oppdragsverdi for de 193 kundeoppdragene var 31,7 mill. NOK (sum av bedriftenes egenandel og offentlige tilskudd), hvorav innvilget offentlige tilskudd utgjør 17 mill. NOK. Bedriftenes egenbetalingsandel er 46 %, hvilket er i tråd med måltallet på 45 %.

Godt samsvar med sektorsatsinger:

Det er godt samsvar mellom Innovasjon Norges sektorsatsinger og Internasjonal Vekst-programmet. Bedrifter innen følgende av Innovasjon Norges sektorsatsinger står for nesten $\frac{3}{4}$ deler antall oppdrag: IKT, Bioteknologi/Life Sciences/Medical Technology, Energi & Miljø, Olje & Gass, Marine- og matprodukter/Aquaculture teknologi samt Maritim sektor.

Mer for færre:

7 % av bedriftene har kundeoppdrag for 30 % av oppdragsverdien.

Skjev fordeling mellom fylker og uteregioner:

Det er fortsatt en stor andel av oppdragene som kommer fra bedrifter i Oslo og Akershus (35 %), men andelen er lavere enn i 2006 (40 %). 13 % av oppdragene er for bedrifter fra Sør-Trøndelag, 10 % fra Hordaland og 6 % fra Rogaland. Bedrifter hjemmehørende i disse 5 fylkene står for nesten $\frac{2}{3}$ av alle oppdrag og $\frac{2}{3}$ av oppdragsverdien. Sør-Trøndelag og Hordaland har begge hatt en klar økning i antall oppdrag sammenlignet med 2006.

Kontorene i Vest-Europa og Americas står for nesten $\frac{2}{3}$ av antall oppdrag (63 %), og litt under halvparten av oppdragsverdien (45 %). Andelen har økt noe fra 2006. Kontorene i San Francisco og London har de desidert største oppdragene målt i oppdragsverdi (med hhv. 5 og 4 mill. NOK). Målt i antall oppdrag, er det kontoret i Moskva som ligger desidert høyest (med 20 stk.), mens Hamburg, Boston og San Francisco følger med hhv. 13, 12 og 10 oppdrag.

Næringsutvikling og bistand

Matchmakingprogrammet for Sør-Afrika og India ble i 2007 utvidet til også å omfatte Vietnam og tjenesten fikk fellesnavnet "Partnersøk Sør-Afrika, India og Vietnam". Innovasjon Norge har ansvaret for å administrere disse tre programmene på vegne av NORAD. Programmene skal bidra til lønnsomt samarbeid mellom norske bedrifter og bedrifter i de aktuelle landene. Samarbeidet er langsiktig og innebærer overføring av teknologi og kompetanse som skaper arbeidsplasser. De aller fleste av bedriftene som deltar er SMB fra distrikts-Norge som har visjoner om internasjonalisering og ønske om å arbeide i nye vekst-markeder.

Det norske beredskapssystemet *NOREPS*, gjennomgikk i 2007 en offentlig evaluering på oppdrag fra Norad. Evalueringen ga systemet mye ros, samt anbefalinger som blir videre behandlet og vurdert.

I samarbeid med NHO arrangerte vi *Næringslivets Bistandskonferanse*, som i 2007 ble gjennomført for 15. gang. Jubileumskonferansen samlet over 400 deltagere og er den årlige nasjonale arena for næringsliv og bistand.

Programmet for svensk-norsk næringslivssamarbeid (SNNS)

Programmet ble opprettet gjennom en avtale mellom den svenske og den norske regjering og igangsatt i mai 2005 og med siktemål å styrke næringslivssamarbeid over grensene. Innovasjon Norge og NUTEK har en totalramme på 50 mill. kroner. Programmet er et tilskuddsprogram med maksimalt 50 % tilskudd.

Aktiviteter i 2007:

SNNS har bevilget tilskudd til 4 norsk-ledede prosjekter og 12 svensk-ledede i 2007. Til sammen fikk disse prosjektene bevilget 2,8 mill kroner. I tillegg fikk 2 bedrifter til sammen 2,2 mill fra Eureka/Vinnova. Dette ga dem også Eureka godkjennelse.

I tillegg ble 6 andre prosjekter vurdert og godkjent av Styringsgruppen i 2007, men ble først bevilget i januar 2008.

Evaluering av programmet:

Det ble gjennomført en halvtidsevaluering i 2007 av Rambøll Management AB. Anbefalingene fra evalueringen vil bli fulgt opp. Evalueringen finnes på følgende link: www.innovasjon Norge.no/svensknorsk. Programmets årsrapport for 2007 er også tilgjengelig her.

Forsknings- og utviklingskontrakter:

Innoteket ble i 2007 lansert som landets første offentlige arena for brukerdrevet innovasjon i et globalt perspektiv hvor nær 200 norske virksomheter deltok. Her ble IFU som et strategisk virkemiddel for å lykkes internasjonalt fokusert.

Programledelsen har arrangert IFU/OFU fagdager for Fagnettverket. Gjennom disse er DK og UK bedre styrket for internasjonalt samarbeid og samhandling, bl.a. med sikte på å etablere flere nye og gode relasjoner mellom norske leverandørbedrifter og internasjonalt krevende kunder i IFU-kontrakter. I tillegg er det lagt vekt på at de ulike sektorsatsingene i Innovasjon Norge fokuserer på økt utnyttelse av OFU/IFU internasjonalt.

Forsvarsanskaffelser og gjenkjøp, industrisamarbeid etc.

Det nye komposittsenteret skal hente avansert kompositteknologi fra de internasjonale jagerflyprodusentene og det etableres en komposittfabrikk, som på Kongsberg skal produsere flydeler i kompositt for salg internasjonalt (initiert av kampflygruppa).

Det er etablert to strategiske IFU-kontrakter med SAAB: 1) om utvikling av et norsk fly for evt. produksjon på Sola, 2) utvikling av produksjonsmetoder for karbon-nanorør kompositter. IFU-prosjekter som gjenkjøpsprosjekter med utenlandske leverandører med gjenkjøpsansvar, er godkjent.

Gjenkjøp i forbindelse med fregattprosjektet er avsluttet i sin helhet i 2007. Dette har hatt stor betydning for økt handel med høyteknologiprodukter til Spania.

Russland- og Øst-Europafondene:

IN forvalter to investeringsfond; Investeringsfondet for Nordvest-Russland og Investeringsfondet for Øst-Europa som sammen med norske investorer kan benyttes til investeringer i Russland, Sentral Asia, Kaukasus, Hviterussland, Ukraina og landene på Balkan (utenfor EU). Investeringsfondene drives på forretningsmessig grunnlag og kan benyttes til egenkapitalinnskudd i næringsvirksomhet i virkeområdet. Det forutsettes like stor deltakelse fra norsk næringslivs side. I tillegg forvaltes Næringsfondet for Nordvest-Russland som kan gi tilskudd til norske investeringsrettede forprosjekter i Murmansk, Arkhangelsk, Karelen og Nenets.

For Investeringsfondet for Nordvest-Russland ble det i 2007 gjort 3 investeringsbeslutninger på 6,958 mill. kroner i egenkapital. For investeringsfondet for Øst-Europa ble det i 2007 gjort 2 investeringsbeslutninger på 7,4 mill kroner. Det ble også gitt tilsagn om forprosjektstøtte fra Næringsfondet til 2 prosjekter med totalt 345.000 kroner.

Aktiviteten i 2007 har først og fremst vært orientert mot tiltak innen underleverandørindustrien i forbindelse med norske og russiske offshoreprosjekter. Dette vil bli intensivert i 2008 etter at StatoilHydro nå er part i Shtokman-prosjektet. Sammen med SIVA er det besluttet engasjement på infrastrukturens side i Murmansk for å kunne tilrettelegge for norske etableringer i regionen. Høsten 2007 startet BI sammen med Innovasjon Norge et forprosjekt med tanke på etablering av et business training center i Murmansk med forventet åpning andre halvår 2008.

Et nyopprettet representasjonskontor i Kirkenes ble operativt fra og med januar 2007. Kontoret vil spesielt arbeide med investeringsaktiviteter i Nordvest-Russland.

Russland- og Østeuropafondene ble underlagt en evaluering i løpet av 2007. Evalueringen ble gjennomført av konsulentfirmaet ECON.

To cases som illustrerer fondets engasjementer:

OOO Ramboll Engineering er et nyetablert selskap i Murmansk i regi av Rambøll Norge AS. Innovasjon Norges deltar på eiersiden gjennom Investeringsfondet for Nordvest-Russland og Innovasjon Norge er representert i styret. Selskapets hovedvirksomhet vil være ulike typer engineering- og konsulentvirksomhet rettet mot større prosjekter innen infrastruktur og petroleumsvirksomhet i Nordvest-Russland.

SIA Baltic Pork er et latviskregistrert selskap lokalisert til Krastmalas utenfor Riga. Selskapet har siden etableringen i 2001 rukket å bli Latvias nest største rene svineprodusent og rangeres blant de mest lønnsomme. Selskapet har 30 ansatte. Med utgangspunkt i erfaringene fra dette selskapet har man besluttet etablering av produksjon i Ukraina. I den forbindelse er det gjort en verdivurdering hvor Innovasjon Norges eierandel er verdsatt 4 ganger høyere enn det opprinnelige investerte beløpet.

Bilaterale samarbeidsprogrammer med Romania og Bulgaria:

Innovasjon Norge aksepterte i 2007, på oppdrag fra Utenriksdepartementet, å administrere de norske samarbeidsprogrammene for økonomisk vekst og bærekraftig utvikling i Bulgaria og Romania. Programmene er en del av Norges forpliktelser under EØS-avtalen vedrørende de nye EU-landene Romania og Bulgaria. Innovasjon Norge administrerer dermed en ny tilskuddsordning på 68 millioner euro i perioden 2008-2011.

Det er etablert en egen prosjektorganisasjon som ivaretar Innovasjon Norges forpliktelser overfor Utenriksdepartementet. Alle prosjekter som mottar tilskudd fra programmene, skal ha norske samarbeidspartnere. Gjennom dette oppdraget vil Innovasjon Norge være en pådriver for å styrke norsk økonomisk, sosialt, politisk og kulturelt samarbeid med Romania og Bulgaria.

Denne nye modellen for realisering av Norges forpliktelser under EØS-avtalen åpner for interessante fremtidsperspektiver når EØS-avtalene for de nye EU-landene skal reforhandles i 2009.

6.2.3 Arbeidsområde 2C - Internasjonal utveksling av teknologi og kunnskap

Mål for arbeidsområdet

IN skal bidra til at norske bedrifter utnytter teknologi og kunnskaper utviklet i utlandet og til eksport av norsk teknologi

Aktivitetene i 2007 var som følger:

Type tiltak	Antall	Antall norske deltagende bedrifter	Antall utenlandske deltagende bedrifter
Nettverk og allianser ⁷	46	678	654
Studieturer ⁸	113	924	719
Seminarer ⁹	127	1 451	3 557

IN legger stor vekt på å styrke samarbeidet mellom bransjer, bedrifter og FoU-institusjoner i arbeidet med å utnytte internasjonale muligheter innen utveksling av teknologi og kunnskap. IN har tatt initiativ til å etablere og utvikle bedriftsnettverk for dette formålet. Målrettede studieturer og seminarer for formidling og overføring av teknologi fra utlandet til norsk næringsliv og omvendt er en viktig aktivitet.

⁷ *Antall nettverk/allianser* innen internasjonal handel som er aktive pr 31.12.2007 og som IN har bidratt til opprettelsen av. Nettverk er en definert gruppe av bedrifter som samarbeider.
Antall norske deltagende bedrifter beliggende i Norge som deltar i nettverk/allianser innen internasjonal handel som er aktive pr 31.12.2007. Der flere deltar fra samme bedrift i samme nettverk, blir deltakerne ikke talt individuelt, men samlet på bedriftsnivå, dvs. bedriftsdeltakelsen telles 1 gang per nettverk. Bedriftene er talt opp per nettverk, dvs at samme bedrift kan være talt flere ganger hvis bedriften deltar i flere nettverk.

Antall utenlandske deltagende bedrifter beliggende i utlandet som deltar i nettverk innen internasjonal handel som er aktive pr 31.12.2007. Der flere deltar fra samme bedrift i samme nettverk, blir deltakerne ikke talt individuelt, men samlet på bedriftsnivå, dvs. bedriftsdeltakelsen telles 1 gang per nettverk) Bedriftene er talt opp per nettverk, dvs at samme bedrift kan være talt flere ganger hvis bedriften deltar i flere nettverk.

⁸ *Antall studieturer*, enten de er arrangert i tilknytning til et nettverk eller ikke, som er avsluttet i 2007.
Antall norske deltagende bedrifter beliggende i Norge som deltar på studieturer innen internasjonal handel, avsluttet i 2007. Der flere deltar fra samme bedrift på samme studietur, blir deltakerne ikke talt individuelt, men samlet på bedriftsnivå, dvs. bedriftsdeltakelsen telles 1 gang per studietur. Bedriftene er talt opp per studietur, dvs at samme bedrift kan være talt flere ganger hvis bedriften har deltatt på flere studieturer.
Antall utenlandske deltagende bedrifter beliggende i utlandet som deltar på studieturer innen internasjonal handel, avsluttet i 2006. Der flere deltar fra samme bedrift på samme studietur, blir deltakerne ikke talt individuelt, men samlet på bedriftsnivå, dvs. bedriftsdeltakelsen telles 1 gang per studietur) Bedriftene er talt opp per studietur, dvs at samme bedrift kan være talt flere ganger hvis bedriften har deltatt på flere studieturer.

⁹ *Antall seminarer*, enten de er arrangert i tilknytning til et nettverk eller ikke, som er avsluttet i 2007.
Antall norske deltagende bedrifter beliggende i Norge som deltar på seminar innen internasjonal handel avsluttet i 2007. Der flere deltar fra samme bedrift på samme seminar, blir deltakerne ikke talt individuelt, men samlet på bedriftsnivå, dvs. bedriftsdeltakelsen telles 1 gang per seminar. Bedriftene er talt opp per seminar, dvs at samme bedrift kan være talt flere ganger hvis bedriften har deltatt på flere seminarer.
Antall utenlandske deltagende bedrifter beliggende i utlandet som deltar på seminar innen internasjonal handel, avsluttet i 2007. Der flere deltar fra samme bedrift på samme seminar, blir deltakerne ikke talt individuelt, men samlet på bedriftsnivå, dvs. bedriftsdeltakelsen telles 1 gang per seminar. Bedriftene er talt opp per seminar, dvs at samme bedrift kan være talt flere ganger hvis bedriften har deltatt på flere seminarer.

Hjemhenting av kunnskap

Innovasjon Norge skal gjennom arbeidet med internasjonal utveksling av teknologi og kunnskap fokusere på overføring av teknologi og kunnskap mellom utlandet og norsk næringsliv, kartlegging av markedsmuligheter for norskutviklet teknologi, norske produkter og tjenester i utlandet og bidra til etablering av nettverk mellom norske og internasjonale bedrifter og FoU-miljøer.

Det har i 2007 blitt utviklet en ny tjeneste kalt Hjemhenting som skal erstatte de tidligere Innovation Norway Business Development Projects (INBDP). Det har til nå ikke vært gode nok rutiner for å kvalitetssikre og dokumentere for gjenbruk resultatene fra INBDP-prosjektene. Arbeidet med å operasjonalisere den nye hjemhentingstjenesten, herunder forankring, etablering av rutiner og rolleavklaring har startet i 2007 og vil fortsette i 2008.

Tjenesten Hjemhenting skal bidra til at norske bedrifter får relevant informasjon om teknologi og markedsmuligheter i andre land. Denne informasjonen er viktig for bedriftenes produkt- og forretningsutvikling samt for valg av marked i forbindelse med eksportfremstøt.

Innovasjon Norges teknologiutsendinger har særskilte oppgaver når det gjelder hjemhenting av teknologi og kompetanse. Det legges stor vekt på å innhente informasjon internasjonalt og formidle denne til nasjonale miljøer. Norske innovasjons- og forskningsmiljøer er avhengig av gode forbindelser til internasjonale kunnskapsmiljøer, internasjonale impulser og kunnskap om markeds- og teknologitrender.

Teknologiutsendingene kan bl.a. bidra i forhold til:

- Hva er internasjonal status m.h.t. kunnskap og viten innenfor det aktuelle fagfelt?
- Hvilke internasjonale miljøer er ledende og arbeider med tilsvarende problemstillinger?
- Hvilke internasjonale industrielle/kommersielle miljøer kan ha interesse av det aktuelle innovasjonsfeltet?
- Hvordan antas markedet å utvikle seg der hvor den aktuelle innovasjon er relevant?
- Hvor skjer det innovasjon som kan være av interesse for norske industrielle/kommersielle miljøer?

Økonomisk omfang (regnskapsførte tall) på hjemhentingsprosjekter i 2007¹⁰:

Region	Antall oppdrag	Brukerbetaling	Offentlig støtte	Total	Brukerbetaling i % av totalen
Afrika	1	0	78 948	78 948	0,0 %
Amerikas	23	155 766	4 059 855	4 215 621	0,5 %
Andre	1	0	248 379	248 379	0,0 %
Norden og Baltikum	4	0	588 003	588 003	0,0 %
Nordøst-Asia	15	50 000	7 667 709	7 717 709	0,2 %
Rusland	1	0	507 656	507 656	0,0 %
Sentral-Europa	20	0	5 450 510	5 450 510	0,0 %
Sør og Sørøst-Asia	11	34 750	4 171 433	4 206 183	0,1 %
Vest-Europa	25	390 527	7 079 488	7 470 015	1,3 %
Total	101	631 043	29 851 982	30 483 025	2,1 %

¹⁰ Tallene er begrenset til aktiviteter ved utekontorene utført i 2007 uavhengig av når prosjektene er igangsatt. Tilsvarende tabell i årsrapporten for 2006 viste budsjetterte tall for prosjekter igangsatt i 2006. Tallene kan følgelig ikke sammenlignes.