

Evaluering av tilskuddsordningen Eksportfremstøt

Rapport nr. 38-2024

SØA

Samfunns-
økonomisk
Analyse

Rapport nr. 38-2024
fra Samfunnsøkonomisk Analyse AS

ISBN-nummer:	978-82-8395-243-8
Oppdragsgiver:	Innovasjon Norge
Forsidefoto:	Ingen
Tilgjengelighet:	Offentlig
Dato for ferdigstilling:	20.12.2024
Forfattere:	Vegard Salte Flatval, Marthe Norberg-Schulz
Kvalitetssikrer:	Maja Tofteng

Borggata 2B
N-0650 Oslo
Org.nr.: 911 737 752
post@samfunnsokonomisk-analyse.no

Forord

Samfunnsøkonomisk Analyse har på oppdrag fra Innovasjon Norge evaluert ordningen Eksportfremstøt. Evalueringen inngår som en del av en rammeavtale for mindre utrednings- og analyseoppdrag med Innovasjon Norge. Eksportfremstøt er ett av flere tiltak i regjeringens eksportreform Hele Norge eksporterer som ble lansert i mars 2022. Det overordnede formålet med eksportreformen er å øke norsk eksport utenom olje og gass med 50 prosent innen 2030.

Takk rettes til bedriftene som har latt seg intervju. Takk rettes også til tilretteleggere av data i Innovasjon Norge.

Evalueringen ble gjennomført høsten 2024, og omfatter tildelinger til og med medio desember samme år.

Oslo, 20. desember 2024

Marthe Norberg-Schulz
Prosjektleder

Samfunnsøkonomisk Analyse AS

Sammendrag

Eksporfremstøt er en nasjonal, søknadsbasert tilskuddsordning der norske virksomheter kan få dekket deler av kostnadene ved deltakelse på messer i utlandet. Ordningen kan innvilge tilskudd på inntil 50 prosent av prosjektkostnadene, med et minimumstilskudd på 20 000 kroner og et maksimum på 70 000 kroner per virksomhet per søknad.

Ordningen er en del av regjeringens eksportreform «Hele Norge eksporterer», lansert i mars 2022. Eksportreformens overordnede mål er å øke norsk eksport utenom olje og gass med 50 prosent innen 2030.

Per desember 2024 har ordningen tildelt 487 tilskudd til 311 mottakere, med en samlet tildeling på rett over 26 millioner kroner. Gjennomsnittlig støtte per tilskudd er om lag 53 800 kroner.

Eksporfremstøt treffer små og mellomstore bedrifter innenfor næringer som industri, IKT, handel samt faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting. De fleste mottakerne driver vareproduksjon, og ordningen bidrar til å redusere informasjonsasymmetri ved å gjøre produkter og tjenester bedre kjent i utenlandske markeder.

Deltakelse på messer gir virksomhetene nye kontakter i sluttmarkedet og blant samarbeidspartnere, samt økt markedsinnsikt og større kjennskap blant potensielle kunder. Søknadsprosessen oppleves som lite krevende, og dialogen med Innovasjon Norge vurderes som nyttig.

Evalueringen av ordningen har avdekket enkelte utfordringer. Det anbefales å registrere mer presis informasjon om hvilke messer søkerne planlegger å delta på, og å gjøre denne informasjonen lettere tilgjengelig. Videre bør det vurderes å begrense antall tilskudd en virksomhet kan motta totalt, særlig ved gjentatt deltakelse på samme messe.

For å effektivisere saksbehandlingen foreslås det å vurdere mer objektive seleksjonskriterier basert på søkerens egenskaper og messens relevans. Nyten av forhåndsgodkjenning av messer bør også vurderes. Selv om administrasjonskostnadene per søknad er lave, utgjør de en betydelig andel av de samlede tildelingene. Ytterligere effektivisering bør derfor vurderes, gitt størrelsen på tilskuddene.

Disse tiltakene vil kunne styrke ordningens måloppnåelse og sikre at tilskuddene i størst mulig grad utløser aktiviteter som ellers ikke ville skjedd.

Innhold

Forord	I
Sammendrag	II
1 Om evalueringen	1
1.1 Om Eksportfremstøt	1
1.2 Evalueringsspørsmål	2
1.3 Datagrunnlag	3
1.4 Leseveiledning	3
2 Deltakere på messer og eksportfremstøt	4
2.1 Tildelinger av Eksportfremstøt	4
2.2 Virksomhetenes alder	5
2.3 Virksomhetenes størrelse	6
2.4 Virksomhetenes næring	7
2.5 Virksomhetenes lokalisering	9
2.6 Kjennetegn ved messene	10
3 Relevans og måloppnåelse	13
3.1 Eksportfremstøts relevans	13
3.1.1 Ment å korrigerer for informasjonsasymmetri	13
3.1.2 Tilskuddet har vært utløsende for deltakelse	14
3.1.3 Ordningen treffer kundenes behov	16
3.2 Måloppnåelse	17
3.2.1 Nye potensielle samarbeidspartnere og kunder	17
3.2.2 Økt kunnskap om markedsmuligheter	17
3.2.3 Økt kjennskapen til bedriftens produkter	18
3.2.4 Trolig relevant for globale samfunnsutfordringer	18
4 Brukervennlighet og saksbehandling	19
4.1 Saksbehandling	19
4.2 Deltakernes vurdering av leveransen	20
4.3 Administrasjonskostnader	22
5 Anbefalinger	23
6 Referanser	25
Vedlegg	26

1 Om evalueringen

Eksportfremstøt er en av flere ordninger Innovasjon Norge har innført for å fremme norske virksomheter i utlandet, med mål om å bidra til økt eksport. Denne evalueringen vurderer ordningens (i) relevans, (ii) måloppnåelse og (iii) brukervennlighet og saksbehandling.

1.1 Om Eksportfremstøt

Tilskuddsordningen Eksportfremstøt er en nasjonal søknadsbasert ordning hvor norske virksomheter kan få dekket deler av sine kostnader i forbindelse med deltakelse på messer og eksportfremstøt i utlandet. Eksportfremstøt er et av flere tiltak i regjeringens eksportreform Hele Norge eksporterer som ble lansert i mars 2022. Det overordnede formålet med eksportreformen er å øke norsk eksport utenom olje og gass med 50 prosent innen 2030.

Tilskuddsordningen retter seg mot små og mellomstore norske bedrifter med potensial for, og ambisjon om, økt eksport av grønne løsninger og som bidrar til å løse globale samfunnsutfordringer. Formålet med ordningen er å gi flere norske bedrifter muligheten til å delta som utstillere på eksportrettede messer i utlandet, med sikte på å øke sin synlighet og eksport.

Ordningen støtter følgende aktiviteter:

- Utstillingsaktiviteter på næringslivsrettede messer i utlandet, herunder fellespaviljonger, fellesstands eller som individuell utstillere på messer med flere norske deltakerbedrifter.
- Deltakelse på felles arrangementer i forbindelse med næringslivsrettede messer i utlandet der virksomheten også er utstillere. Arrangementet kan for eksempel inkludere B2B-matchmaking, workshops og/eller seminarer som underbygger formålet med tilskuddsordningen. Arrangementer i forbindelse med norske fellespaviljonger prioriteres.

Kostnader tilskuddet kan dekke er:

- Deltakeravgift for bedriftsstand som den enkelte bedrift som utstiller faktureres av arrangøren av en norsk paviljong på en næringslivsrettet messe i utlandet.
- Deltakeravgift som den enkelte bedrift som utstiller faktureres av arrangøren av et sidearrangement i forbindelse med samme messe.
- Utgifter som faktureres direkte fra messearrangør eller standbygger/-designer for standleie, -design og/eller -teknisk arbeid, der den norske bedriften ikke er en del av en norsk paviljong.

Virksomhetene kan søke om tilskudd til aktiviteter som holdes innenfor ett år etter søknadstidspunktet. Det er bare mulig å søke om tilskudd til aktiviteter som er planlagt etter søknadstidspunktet. Det vil si at virksomhetene ikke får dekket kostnader som allerede er påløpt før søknaden er sendt. Hver virksomhet kan få innvilget tilskudd til å delta på inntil tre eksportfremmende aktiviteter per kalenderår.

Det kan innvilges tilskudd på inntil 50 prosent av prosjektkostnadene som faller inn under ordningen, med et minimumstilskudd på 20 000 kroner og et maksimum på 70 000 kroner per virksomhet per eksportfremme.

Tilskuddet skal avlaste risiko for virksomheten, og være utløsende for at aktivitetene blir gjennomført. Tilskuddsordningen er ikke rettighetsbasert.

1.2 Evalueringsspørsmål

Innovasjon Norge har bedt om en evaluering som ser på måloppnåelse og relevans, brukervennlighet og saksbehandling, samt komme med anbefalinger for forbedringer. Vi har strukturert evalueringen i tråd med følgende spørsmål:

- i. Vurdering av relevans:
 - Er det behov for virkemiddelet, det vil si er det marked- eller systemsvikt til stede?
 - Er ordningen utløsende/utslagsgivende, det vil si, ville aktivitetene ha blitt gjennomført uten tilskuddet?
- ii. Vurdering av måloppnåelse:
 - Hvor godt treffer ordningen kundenes behov for å nå sitt mål om internasjonal vekst og eksport?
 - I hvilken grad bidrar ordningen til at kunden får 1) Nye mulige kunder/kontakter (leads), 2) Økt markedsinnsikt/kompetanse og 3) Bygget og økt kjennskapet til bedriftens produkter/tjenester?
 - I hvilken grad tildeles tilskudd til aktiviteter på messer som bidrar til ordningens mål om et grønnere og mer bærekraftig næringsliv?
 - I hvilken grad tildeles tilskudd til aktiviteter på messer som bidrar til løsninger omkring globale samfunnsutfordringer?
 - Innen hvilke sektorer tildeles tilskuddene (empiri)?
- iii. Vurdering av brukervennlighet og saksbehandling
 - Hvor enkel er søknadsprosessen for kundene? Fra innsendt søknad til utbetaling av tilskudd. Er informasjonen om ordningen tydelig og lett tilgjengelig?

Svarene på (i) til (iii) danner grunnlag for våre anbefalinger for forbedringer.

Hvorvidt Eksportfremstøt har gitt økonomiske resultater, er foreløpig for tidlig å vurdere. Vi har derfor lagt vekt på å kartlegge hvorvidt tilskuddet bidro til relevante aktiviteter (deltakelse på messer), og eventuelle resultater av deltakelsen.

1.3 Datagrunnlag

Ordningen har også bare eksistert et drøyt år på evalueringstidspunktet. Datagrunnlaget for våre vurderinger er begrenset til Kundeeffektundersøkelsen (med 87 svar fra mottakere av Eksportfremstøt), en spørreundersøkelse Innovasjon Norge sender til deltakerne i forbindelse med sluttrapportering for tilskuddsmottakerne (51 svar) samt tre intervju med virksomheter som har mottatt tilskudd til eksportfremstøt.

Vi har hatt muligheten til å snakke med utvalgte deltakere gjennom koordinering av intervjuer i den parallelle evalueringen av Global Gateways, hvor enkelte av disse virksomhetene også har mottatt Eksportfremstøt.

1.4 Leseveiledning

Kapittel 2 presenterer statistikk på antall tildelinger og tildelt beløp for de to årene Eksportfremstøt har eksistert. Videre presenteres kjennetegn ved mottakerne av Eksportfremstøt samt messene tilskuddsmottakerne har deltatt på. I kapittel 3 drøfter vi Eksportfremstøts relevans og måloppnåelse, før vi i kapittel 4 ser nærmere på ordningens brukervennlighet og rutiner for saksbehandling. Kapittel 5 presenterer våre anbefalinger på bakgrunn av evalueringen.

2 Deltakere på messer og eksportfremstøt

I juni 2023 lanserte Innovasjon Norge tilskuddsordningen Eksportfremstøt. Per desember 2024 har 487 tilskudd til messedeltakelse blitt fordelt til 311 ulike mottakere, med en samlet tildeling på i overkant av 26 mill. kroner. Ordningen treffer små og mellomstore bedrifter, og særlig industribedrifter.

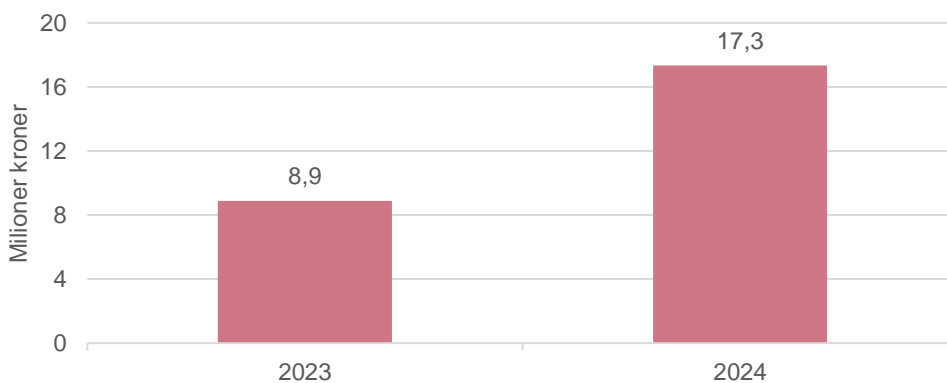
2.1 Tildelinger av Eksportfremstøt

Det har blitt gitt tilsagn på 8,9 og 17,3 mill. kroner i tilskudd til deltakelse på messer i hhv. 2023 og 2024 (per desember). I 2023 og 2024 ble det gitt henholdsvis 165 og 322 tilskudd. Gjennomsnittlig støtte er om lag 53 800 i begge år.

Totalt 311 unike virksomheter har mottatt totalt 487 tilskudd til messedeltakelse gjennom Eksportfremstøt i de to årene ordningen har eksistert. Syv av ti virksomheter (totalt 213 virksomheter) har mottatt ett tilsagn. I 2023 fikk 28 virksomheter innvilget to tilskudd eller mer. Antallet som mottok to eller flere tilskudd økte til 68 i 2024.

Syv tilskudd er det meste som er tildelt en og samme virksomhet. Totalt fire virksomheter har mottatt fem tilskudd, og tre har mottatt fire. I alt er det en svært liten andel virksomheter som har mottatt tilskudd til mange messer.

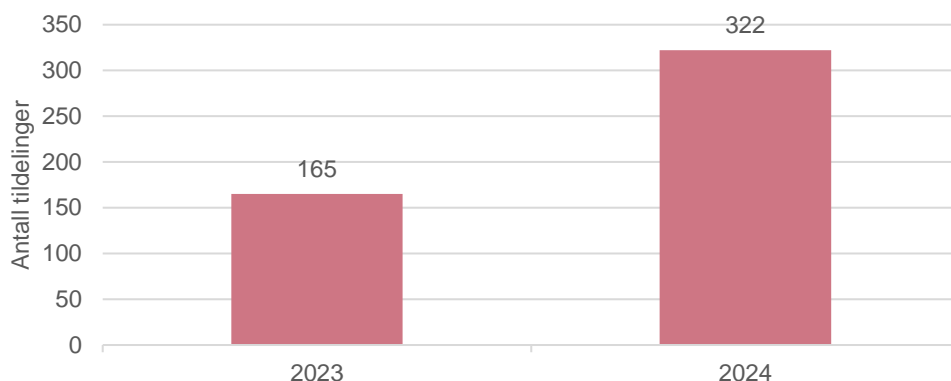
Figur 2.1 Samlet beløp til Eksportfremstøt. Mill. kroner. 2023 og 2024



Note: Beløp per år er fordelt etter årstall i saksnummeret, og avviker derfor noe fra beløpet som ble innvilget i hvert av årene (innvilget 8,3 mill. kroner innen utgangen av 2023).
Kilde: Innovasjon Norge

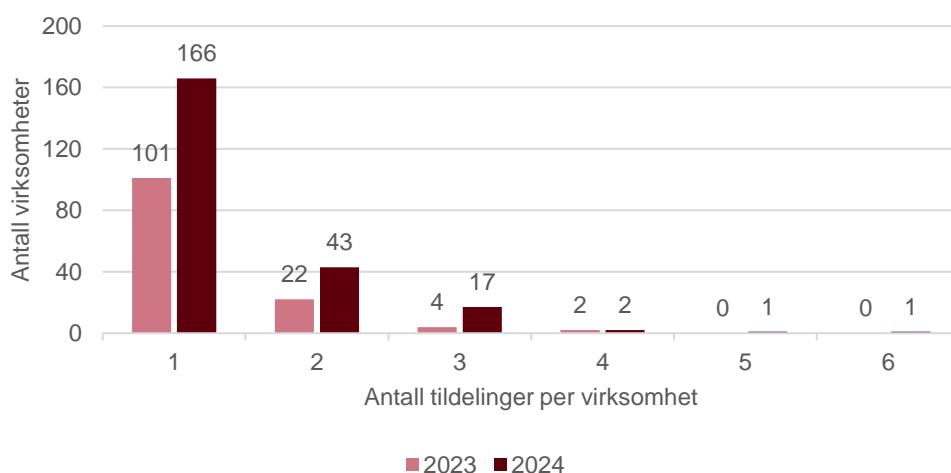
I alt 48 virksomheter (15 prosent av unike mottakere) har fått tilskudd gjennom Ekspportfremstøt i både 2023 og 2024.

Figur 2.2 Samlet antall tildelinger. 2023 og 2024



Note: Antall tildelinger per år er fordelt etter årstall i saksnummeret, og avviker derfor noe fra beløpet som ble innvilget i hvert av årene (innvilget 154 tilskudd innen utgangen av 2023).
Kilde: Innovasjon Norge

Figur 2.3 Antall virksomheter etter antall tildelinger per virksomhet i 2023 og 2024



Note: Virksomheter kan være registrert med flere tildelinger i et år enn det retningslinjene tilsier hvis de har fått innvilget tilskudd for en messe som skjer året etter.
Kilde: Innovasjon Norge

2.2 Virksomhetenes alder¹

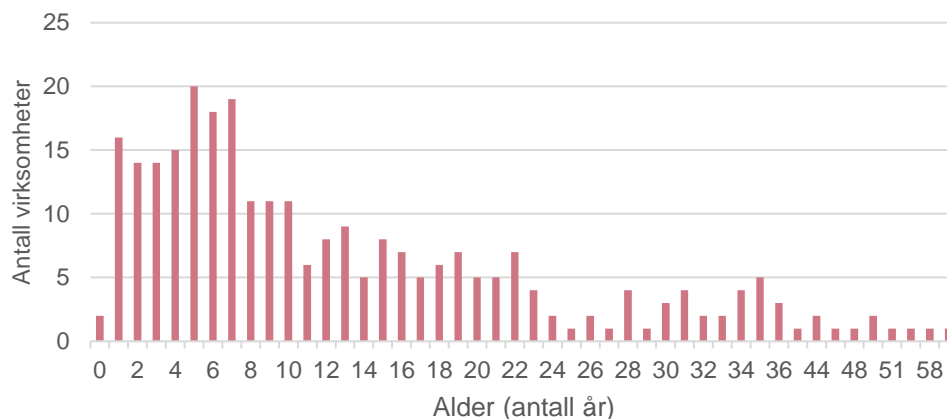
Virksomhetenes alder ved første tildeling av Ekspportfremstøt spenner seg fra nyetablert (null år) til 60 år fra stiftelsesdato (jf. figur 2.4). I alt 47 virksomheter (17 prosent) er definert som gründervirksomhet på tidspunktet for første tildeling.² Utvider vi gründervirksomheter til å være fem år eller yngre, utgjør denne gruppen om lag 30 prosent av mottakerne av Ekspportfremstøt. De

¹ Fordelingen av virksomhetene etter alder, størrelse, næring og geografi bygger på data over alle mottakere til og med oktober 2024. I de øvrige beskrivelsene ser vi på alle deltakere i Ekspportfremstøt til og med medio desember 2024. Det er liten grunn til å tro at fordelingen på disse kjennetegnene har endret seg nevneverdig de to siste månedene med data.

² Gründervirksomhet defineres som virksomheter som ikke er eldre enn tre år.

resterende virksomhetene (70 prosent av mottakerne) er dermed etablerte virksomheter.

Figur 2.4 Antall virksomheter etter alder ved første tildeling av Eksportfremstøt



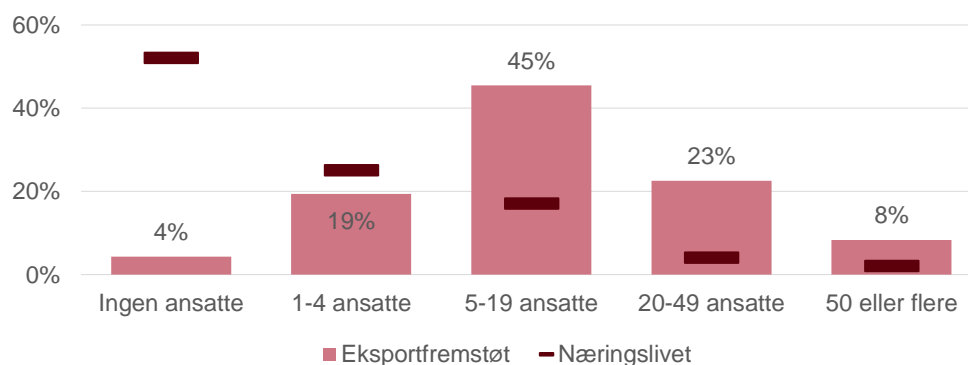
Kilder: Innovasjon Norge og Samfunnsøkonomisk Analyse

Blant kriteriene som blir lagt til grunn i saksbehandlingen er vurdering av i hvor stor grad eksportfremstøtet kan forventes å åpne dører for bedriften i globale markeder, herunder muligheter for styrkede nettverk og kommersielle muligheter for bedriften. Mer etablerte virksomheter har ofte bedre grunnlag for å oppfylle ovennevnte kriterium, ettersom det tar tid å utvikle konkurransedyktige produkter for et globalt marked.

2.3 Virksomhetenes størrelse

Målgruppen for Eksportfremstøt er små og mellomstore bedrifter (SMB). I statsstøttereguleringens definisjon av SMB, er små virksomheter mindre enn 50 årsverk og mellomstore virksomheter mindre enn 250 årsverk. De aller fleste mottakerne av Eksportfremstøt er små virksomheter (jf. figur 2.5). I alt hadde nærmere 92 prosent av mottakerne under 50 ansatte. Merk at vi her ser på antall ansatte og ikke årsverk. Det er ikke grunn til å tro at bildet vil endres særlig om vi så på antall årsverk. De øvrige virksomhetene kan defineres som mellomstore.

Figur 2.5 Andel mottakere av Eksportfremstøt og virksomheter totalt etter størrelse



Note: Tallene for næringslivet samlet er fordeling av bedrifter med ikke-finansielle foretak som eiere.
Kilder: Statistisk sentralbyrå (Tabell 10308), Innovasjon Norge og Samfunnsøkonomisk Analyse

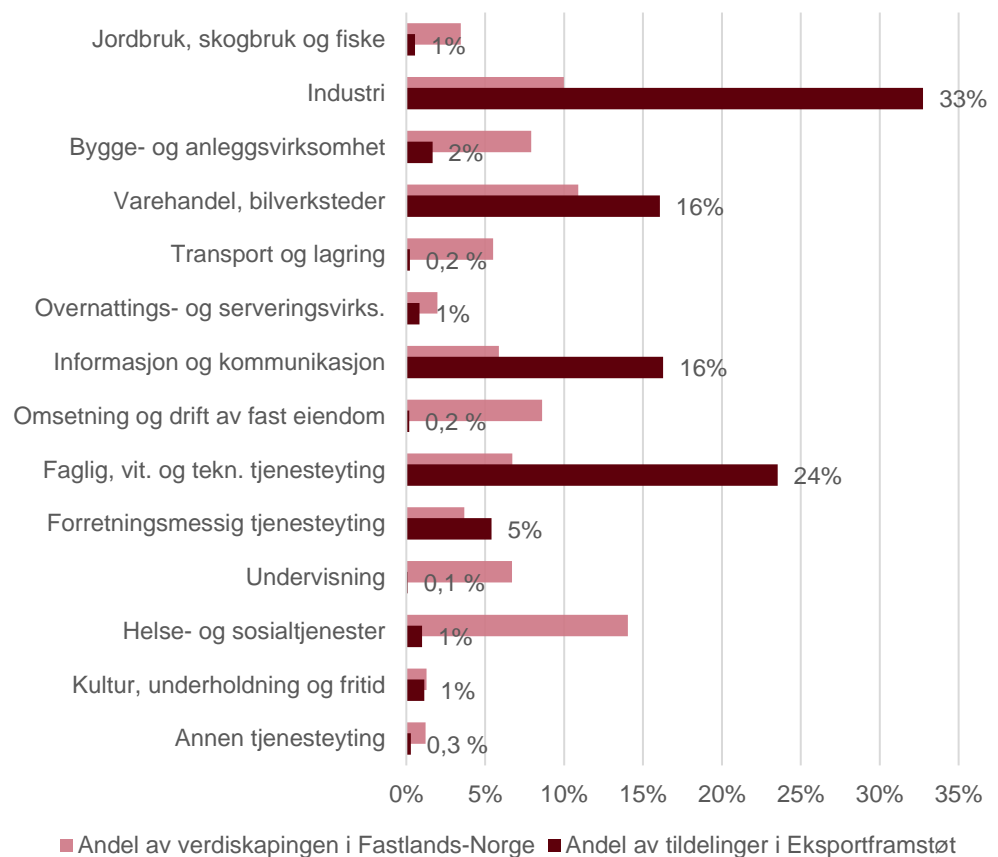
Mottakerne av Eksportfremstøt skiller seg fra næringslivet for øvrig. De aller minste virksomhetene er underrepresentert blant tilskuddsmottakerne, mens noe større virksomheter er overrepresentert. Dette henger trolig sammen med mottakernes alder, og krav til modenhet (se kapittel 2.2).

2.4 Virksomhetenes næring

Næringsfordelingen av tilskuddsmidlene i Eksportfremstøt indikerer en særlig tilstedeværelse innenfor industri, IKT, handel og faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting (jf. figur 2.6). Sammenlikner vi med fordeling av samlet verdiskaping for Fastlands-Norge for 2023, er de nevnte næringene overrepresentert blant tilskuddsmottakerne.

En tredel av tilskuddsmidlene i Eksportfremstøt er tildelt industrivirksomheter. Til sammenligning representerer industrien ti prosent av verdiskapingen i Fastlands-Norge, utenom offentlig administrasjon og forsvar. Næringsmiddelindustri, metallvareproduksjon, produksjon av elektrisk utstyr og utstyrsproduksjon ellers er de største mottakerne av Eksportfremstøt.

Figur 2.6 Andel av samlet tildeling i Eksportfremstøt og andel av verdiskapingen i Fastlands-Norge i 2023 (utenom offentlig administrasjon og forsvar) per næring



Note: Næringer hvor mottakere av Eksportfremstøt ikke er representert er holdt utenfor.
Kilder: Innovasjon Norge og Samfunnsøkonomisk Analyse

Om lag 24 prosent av tildelt beløp gjennom Eksportfremstøts har gått til virksomheter innen faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting. Denne næringen utgjør til sammenlikning syv prosent av verdiskapingen i fastlandsøkonomien (jf. figur 2.6). Det er spesielt næringene arkitektvirksomhet og teknisk konsulentvirksomhet samt det som omtales som annen faglig, vitenskapelig og teknisk konsulentvirksomhet som er overrepresentert i tildelingene fra Eksportfremstøt.

Næringen faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting består av både vare- og tjenesteleverandører til industriell produksjon. Mange av virksomhetene burde slik trolig vært kategorisert i nettopp industri, herunder leverandører av løsninger til både fornybar energi, maritim og andre sektorer som næringsmiddelindustri og ferdigvareproduksjon (tekstiler) mv.

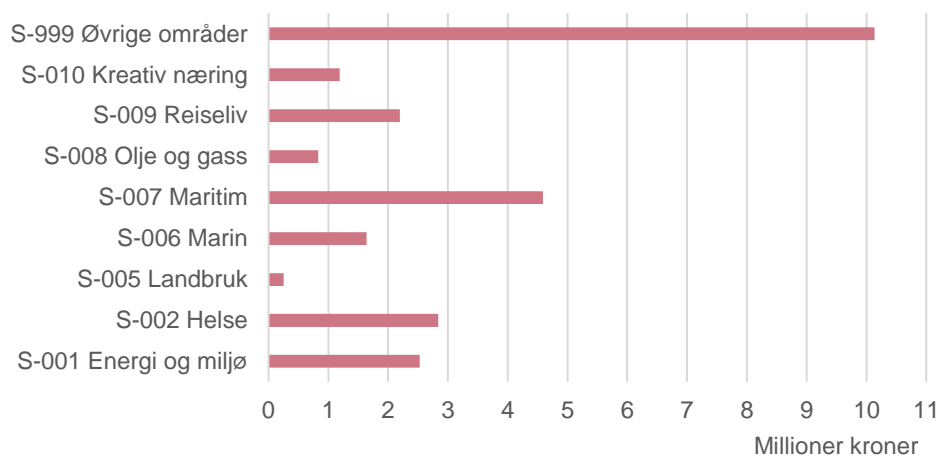
Eksportfremstøt skal bidra til å øke norsk eksport, utenom olje og gass (se kapittel 1.1). Innovasjon Norge skal i vurderingen av søknader om tilskudd via Eksportfremstøt prioritere prosjekter som kan bidra til verdiskapende eksport av grønne løsninger og bidra til å løse globale samfunnsutfordringer. Blant mottakere av Eksportfremstøt innen annen teknisk konsulentvirksomhet finner vi likevel virksomheter med formål om utvikling og kommersialisering av produkter innen oljeindustrien, tjenester spesielt innen olje/offshore og utvikling og produksjon av verktøy til oljeindustrien.

Innovasjon Norges egen næringskategorisering (som angir hvilket næringsområde prosjektet retter seg mot) kategoriserer hovedsakelig virksomhetene innen annen teknisk konsulentvirksomhet som olje og gass, samt maritim. Messene disse virksomhetene har fått støtte til er kategorisert under energi (se omtale av messene i kapittel 2.6).

Varehandel er en annen næring som utgjør en større andel av tilskuddene til eksportfremstøt enn hva næringen utgjør av fastlandsøkonomien. I denne næringen finner vi en overvekt av virksomheter relatert til engroshandel med fisk mv., samt kles- og utstysprodusenter. Etter engroshandel med fisk mv., er engroshandel med maskiner og utstyr til bergverksdrift, olje- og gassutvinning mv. den største enkelte næringen innen varehandel, målt i samlede tilskudd.

Felles for næringene med tydelig tilstedeværelse blant mottakerne av Eksportfremstøt er at de i all hovedsak er vareproduserende virksomheter.

Figur 2.7 Samlet beløp til Eksportfremstøt etter næringsområde. Mill. kroner



Kilde: Innovasjon Norge

Når vi ser nærmere på Innovasjon Norges egen næringskategorisering, ser vi for det første at det har blitt innvilget absolutt mest penger til det som kategoriseres som «øvrige områder» (jf. figur 2.7). Det er dermed begrenset hva denne kategoriseringen kan bidra med for å utfylle eller nyansere fordelingen av mottakere etter Standard for næringsgruppering som er brukt i omtalen over.

Av tilskuddene som faktisk får tildelt et næringsområde av Innovasjon Norge, er det innvilget mest til virksomheter (og prosjekter) innen maritim, etterfulgt av helse samt energi og miljø. Om lag halvparten av tildelt beløp til virksomheter under næringsområdet maritim, er industrivirksomheter som produserer ulike deler til skip og båter. En annen stor næringsgruppe under kategorien maritim er engroshandel, og særlig engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr. Det er vår oppfatning at dette trolig skulle vært kategorisert under næringsområdet marin. Flytter vi tildelingene til marin, blir dette næringsområdet på størrelse på med helse.

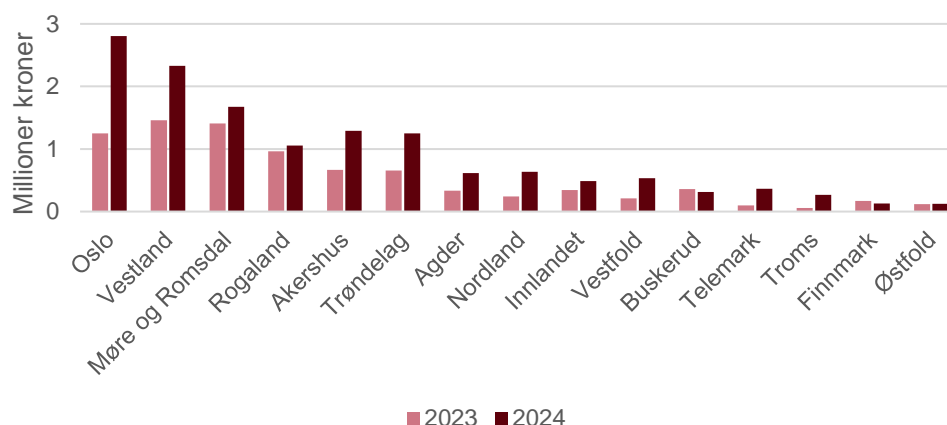
Om lag 30 prosent av innvilget beløp til helse, er tildelt virksomheter innen IKT. Den andre store gruppen under helse er virksomheter innen legemiddelproduksjon og produksjon av varer rettet mot helse og sunnhet.

Under energi og miljø er det innvilget mest til virksomheter innen teknisk konsulentvirksomhet, etterfulgt av industri- og produktdesign samt teknisk virksomhet.

2.5 Virksomhetenes lokalisering

Størsteparten av tilskuddene tilfaller virksomheter i Oslo når vi ser på begge årene samlet (jf. figur 2.8). Virksomheter i Oslo representerer nærmere 20 prosent av samlet tilskudd til deltakelse på messer og eksportfremstøt. Helse er det største næringsområdet for tildelingene til virksomheter i Oslo, når vi ser bort fra kategorien øvrige områder.

Figur 2.8 Tilskudd til Eksportfremstøt etter fylke. Mill. kroner. 2023 og 2024



Kilde: Innovasjon Norge

Oslo går under Viken i Innovasjon Norges inndeling av regionkontor, som dermed også blir det regionskontoret med klart flest tildelinger av Eksportfremstøt.

Like bak Oslo kommer Vestland, og Møre og Romsdal. Både Vestland og Møre og Romsdal har et stort innslag virksomheter innen havbruk og fiske, som er typiske næringer med mye eksport. Blant de største aktørene som har deltatt i Eksportfremstøt fra Vestland er en laksedistributør, en produsent av sikkerhetsutstyr for offshore installasjoner og -båter og en produsent av profesjonelt fiskeutstyr. Fra Møre og Romsdal er det primært industriaktører som har mottatt tilskudd.

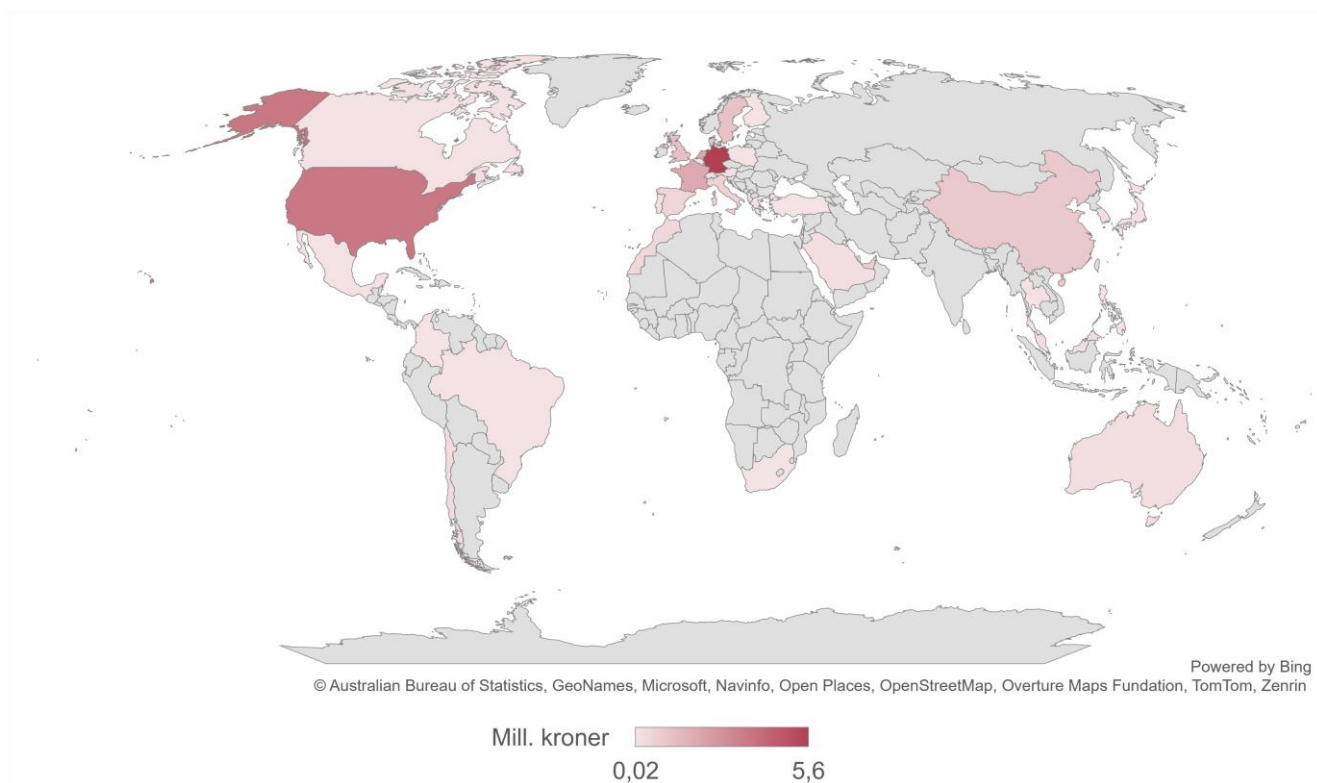
Fra Rogaland kan det se ut til at flere aktører har sin opprinnelse fra olje- og gasssektoren (virksomheter innen annen teknisk konsulentvirksomhet), etterfulgt av virksomheter kategorisert under maritim.

For fylker med egne regionskontor følger i all hovedsak fordelingen av tilskudd per kontor av hvor kundene er lokalisert.

2.6 Kjennetegn ved messene

I oversikten fra Innovasjon Norge, tilrettelagt for denne evalueringen, er det registrert deltakelse på 210 ulike messer etter at Eksportfremstøt ble etablert.³ Det er innvilget mest penger til messedeltakelser hvor navnet på messen ikke er registrert (om lag 15 prosent av totale tildelinger). Blant tildelingene hvor messenavn er registrert, er Metstrade den største messen, med 18 tilskuddsmottakere til sammen de to årene. Metstrade er en fritidsbåtmesse som har vært avholdt i Nederland siden 1988.

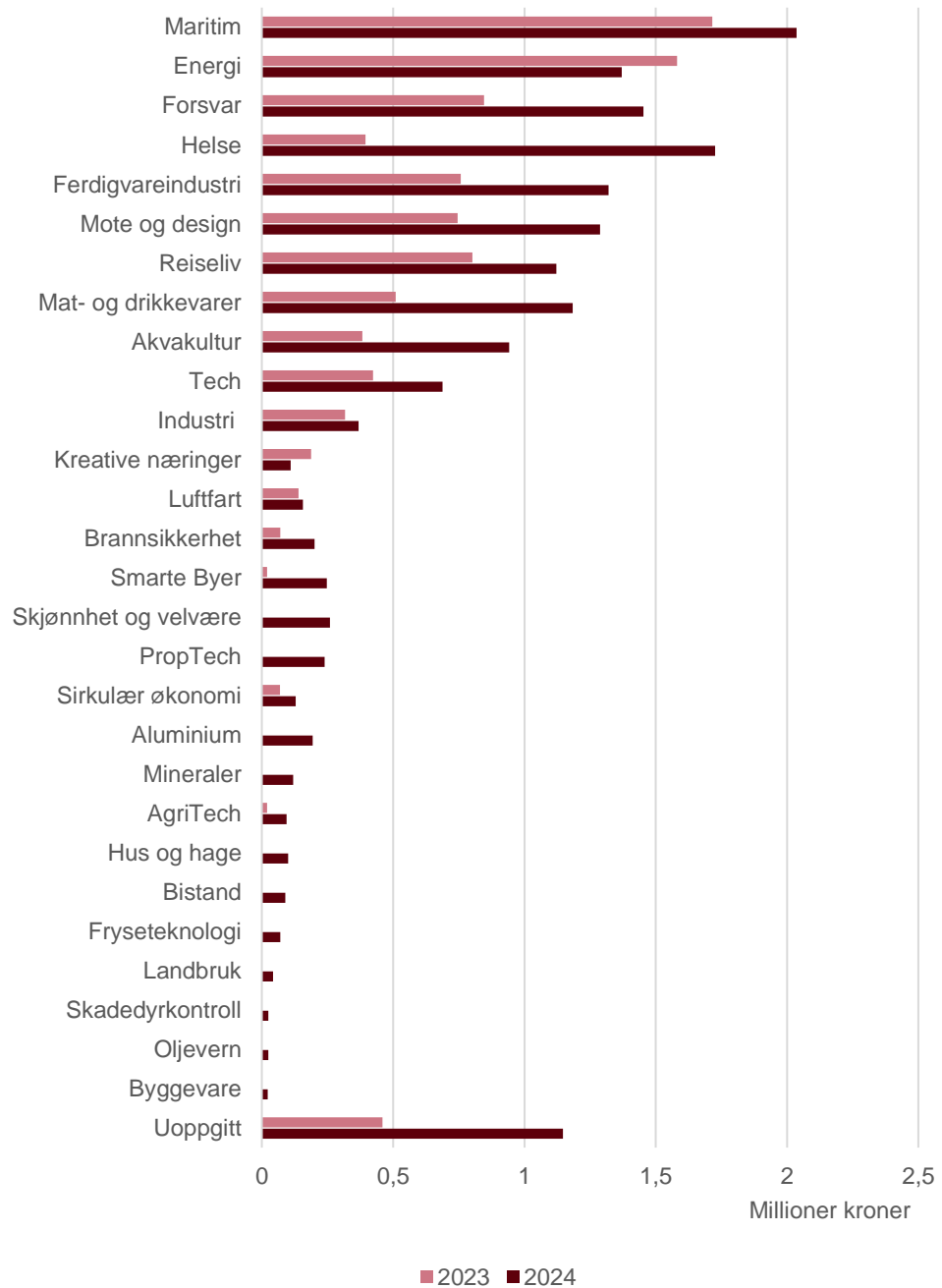
Figur 2.9 Samlet beløp til Eksportfremstøt etter vertskapsland for messene. Mill. kroner



Kilde: Innovasjon Norge

³ Det er litt varierende om «samme» messe i ulike land er registrert som en messe eller flere. Det er imidlertid særlig utslagsgivende for antall messer.

Figur 2.10 Samlet beløp til Eksportfremstøt etter tema for messene. Mill. kroner



Note: Kategoriseringen av messene er hovedsakelig gjort på bakgrunn av Innovasjon Norges kjennskap til messene og messenes nettsider. Ved behov er dette sett opp mot næringsområdet til de norske deltakerne. Kilder: Innovasjon Norge og Samfunnsøkonomisk Analyse

ISPO München og SMM Hamburg er andre messer med flere enn 10 tilskuddsmottakere. ISPO er en messe for produsenter av sports- og treningsutstyr, mens SMM er en messe for maritim næring (skipsbyggere, marin teknologi mv.). Begge messene foregår i Tyskland.

Samlet indikerer kategoriseringen av messene, at det er innvilget mest til deltakelse på maritime messer (jf. figur 2.10). Deretter kommer messer rettet mot energisektoren, forsvarsmesser og messer under helseparaplyen (helseteknologi, legemiddelindustrien mv.). Det er i stor grad samsvar mellom tema for messene, og hvilket næringsområde de norske deltakerne representerer.

Tyskland peker seg ut som destinasjon, både målt i antall deltakere på ulike messer og innvilgede tilskudd, etterfulgt av USA (jf. figur 2.9). Ser vi bort fra tildelinger hvor det ikke er oppgitt informasjon om hvilken messe, er både Tyskland (106 deltakere) og USA (70 deltakere) en god del foran øvrige land med tanke på antall tilskuddsmottakere.

3 Relevans og måloppnåelse

Gitt målet om økt norsk eksport synes tilskudd til deltakelse på messer å være et relevant virkemiddel for å korrigere for informasjonsasymmetri. Ordningen Eksportfremstøt treffer kundens behov og utløser i stor grad aktiviteter som ellers ikke ville skjedd.

3.1 Eksportfremstøts relevans

Daværende næringsminister Vestre lanserte Eksportfremstøt i mai 2023 og sa i pressemeldingen at ordningen skal «(...) bidra til å nå dette målet (om økt eksport) gjennom å bidra til at flere norske virksomheter kan hevde seg på like vilkår med internasjonale konkurrenter i et tøft internasjonalt marked». En slik ordning var ifølge daværende næringsminister Vestre «(...) etterspurt av flere over lang tid».⁴

Vurdering av ordningens relevans innebærer en vurdering av hvilke utfordringer ordningen er ment å løse, og om tilskuddet møter reelle behov i næringslivet. Vurderingen av relevans må se om teori og empiri tilsier at virkemiddelet vil gi ønskede resultater og effekter. Dersom teori og/eller empiri tilsier at virkemiddelet ikke kan ventes å ha ønskede virkninger, sannsynliggjør det manglende eller dårligere måloppnåelse. Dette henger videre sammen med *addisjonalitet*.

3.1.1 Ment å korrigerer for informasjonsasymmetri

Ett av flere krav til næringspolitiske virkemidler, for at det skal klassifiseres som godt, er at det foreligger markedssvikt som hemmer verdiskaping og vekst. Videre må virkemiddelet være egnet til å korrigere markedssvikten på en ønsket måte, og det skal være enkelt å administrere virkemiddelet, for å holde kostnadene små i forhold til gevinstene som oppnås (Heum, 2012, s. 7).

Ut fra beskrivelsen av formålet med eksportfremstøt (se kapittel 1.1), samt kriterier som legges til grunn i vurderingen av søknader, er det vår forståelse at ordningen er ment å korrigere for asymmetrisk informasjon.

Informasjonsasymmetri oppstår f.eks. når kjøper- og selgersiden i markedet har ulik informasjon om lønnsomheten i markedstransaksjonen (Heum, 2012, s. 3). Det ble også trukket fram i områdegjennomgangen av næringsfremme i utlandet, at det er særlig markedssvikt i form av informasjonsasymmetrier og

⁴ Se pressemelding fra Nærings- og fiskeridepartementet datert 4. mai 2023 i forbindelse med lansering av Eksportfremstøt [her](#).

koordineringsproblemer som bakgrunnen for at norsk næringsliv har behov for et virkemiddelapparat for næringsfremme (PwC og Oslo Economics, 2018).

Informasjonsasymmetri kan skyldes norske produsenters manglende informasjon og kunnskap om utenlandske markeder, eller at mulige kunder har mangelfull informasjon om produktet eller tjenestene, og dens funksjonalitet, som den norske produsenten kan tilby. Deltakelse på messer kan bidra til innsikt som gjør at nødvendige justeringer gjøres i både logistikk, markedsføring og funksjonalitet, som igjen kan utløse etterspørsel i det relevante markedet. Deltakelse på messer kan også bidra til å informere og utdanne mulige sluttbrukere og forhandlere, i produktet eller tjenesten og slik bidra til å utløse eksport.

Gitt målet om å øke norsk eksport utenom olje og gass med 50 prosent innen 2023, er det vår vurdering at tilskudd til deltakelse på messer og eksportfremstøt synes å være et relevant virkemiddel.

Behovet for Eksportfremstøt forutsetter at det er manglende eksport som hemmer verdiskaping og vekst. Eksportreformen Hele Norge eksporterer har blitt kritisert for at økt eksport i seg selv ikke er godt mål (Rådgivende utvalg for finanspolitiske analyser, 2023). Karen Helene Ulltveit-Moe argumenterte i forlengelse av dette i DN at målet for næringspolitikken bør være høyest mulig verdiskaping, gjennom full ressursutnyttelse og at ressursene brukes der hvor de kaster mest mulig av seg. For å nå et mål om høyest mulig verdiskaping, er det viktigste at bedriftene produserer varer og tjenester det er etterspørsel etter, ikke om salget skjer hjemme eller i utlandet (Ulltveit-Moe, 2023).

Nærings- og fiskeridepartementet er ansvarlig for næringspolitikken, og det er departementet som i sine årlige tildelingsbrev spesifiserer konkrete oppdrag Innovasjon Norge skal levere på. Oppfølging av nye oppdrag gjennom eksportreformen Hele Norge eksporterer, herunder Eksportfremstøt, er et av flere oppdrag tildelt Innovasjon Norge.

Vi fokuserer i det følgende på to spørsmål: (i) om Innovasjon Norge gjennom Eksportfremstøt har bidratt til eksport som ellers ikke ville funnet sted (ordningens addisjonalitet), og (ii) om ordningen dekker reelle behov i næringslivet. Rasjonalet for selve eksportreformen vurderes ikke videre her.

3.1.2 Tilskuddet har vært utløsende for deltakelse

Innovasjon Norge kartlegger kundenes vurdering av addisjonalitet i sine kundeeffektundersøkelser (se bl.a. omtalen av resultatindikatorer i kapittel 2.2.6 i Oppdragsgiverrapport fra Innovasjon Norge 2023). I undersøkelsen blir kundene spurt om hva de tror ville skjedd med prosjektet hvis de ikke hadde mottatt støtte fra Innovasjon Norge.

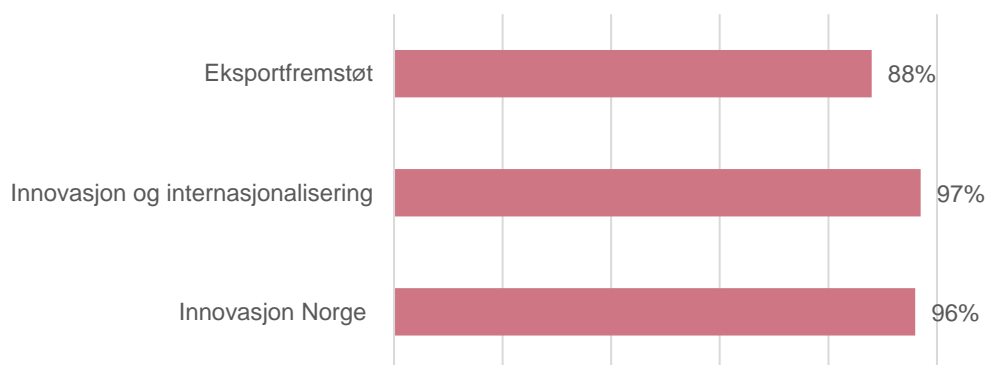
Svarene for mottakere av Eksportfremstøt indikerer at addisjonaliteten til ordningen er noe lavere enn for mottakere av støtte fra innovasjons- og internasjonalseringsoppdraget samlet, så vel som Innovasjon Norge samlet (jf. figur 3.1).

For de største ordningene under Innovasjonsoppdraget (Innovasjonskontrakter og Miljøteknologiordningen) er det lov å støtte en større andel av de samlede prosjektkostnadene enn hva som er mulig med Eksportfremstøt. Prosjekter med støtte fra disse ordningene vurderes trolig også som mer risikable av virksomhetene, sammenliknet med deltakelse på messer. Samlet kan dette forklare hvorfor addisjonaliteten er vurdert som noe

lavere for Eksportfremstøt. Det er likevel verdt å påpeke at forskjellene er små, og at det er relativt få respondenter for Eksportfremstøt.

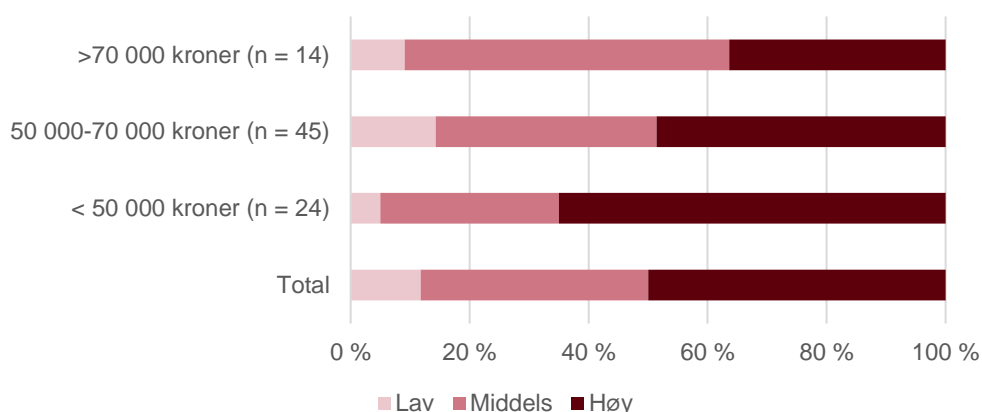
Rapport addisjonalitet for Eksportfremstøt ser ut til å være høyest for de som har mottatt minst (jf. figur 3.2).⁵ Tilskuddet kan dekke inntil 50 prosent av prosjektkostnadene. Et større tilskudd innebærer derfor en høyere samlet prosjektkostnad, noe som kan reflektere virksomhetens engasjement eller oppfattet viktighet av deltakelsen. Det kan derfor tenkes at det er noe større sannsynlighet for at virksomhetene uansett hadde deltatt når prosjektet er større, og at addisjonaliteten derfor er noe lavere. Forskjellene bør imidlertid tolkes med forsiktighet.

Figur 3.1 Andel respondenter som oppgir at bistand fra Innovasjon Norge ga middels eller høy addisjonalitet for prosjektet fordelt på oppdrag/ordning. 2023



Note: Svarene for Innovasjon og internasjonalisering og Innovasjon Norge er hentet fra Tabell 2.2.6-2 i Oppdragsgiverrapport fra Innovasjon Norge 2023. Tallene for Eksportfremstøt er 2023 og 2024 slått sammen i oversendt oversikt fra Kundeeffektundersøkelsen.
Kilde: Innovasjon Norge

Figur 3.2 Rapportert addisjonalitet for Eksportfremstøt etter samlet mottatt tilskudd



N = 83 (Kundeeffektundersøkelsen)
Kilde: Innovasjon Norge

Virksomhetene som mottar støtte fra Innovasjon Norge bes også om å levere sluttrapporter når prosjektet er gjennomført. Fra sluttrapporten sier en av

⁵ For virksomheter som har mottatt flere tilskudd til eksportfremstøt vet vi ikke hvilket de har i tankene når de besvarer undersøkelsen. Vi ser derfor på samlet beløp mottatt fra ordningen.

deltakerne blant annet at Eksportfremstøt «har vært helt uvurderlig og utløsende for vår deltakelse på denne messen».

En annen sier at «vi var svært nølende til om vi kunne prioritere å dra på denne messen. Tilskuddet fra IN ble utløsende, og vår utstilling ble en kjempesuksess, med 60 møter på 2 dager».

En mottaker uttrykte i intervju med oss at støtten medførte til at virksomheten deltok på to messer i stedet for å prioritere en av dem hadde de ikke fått støtte.

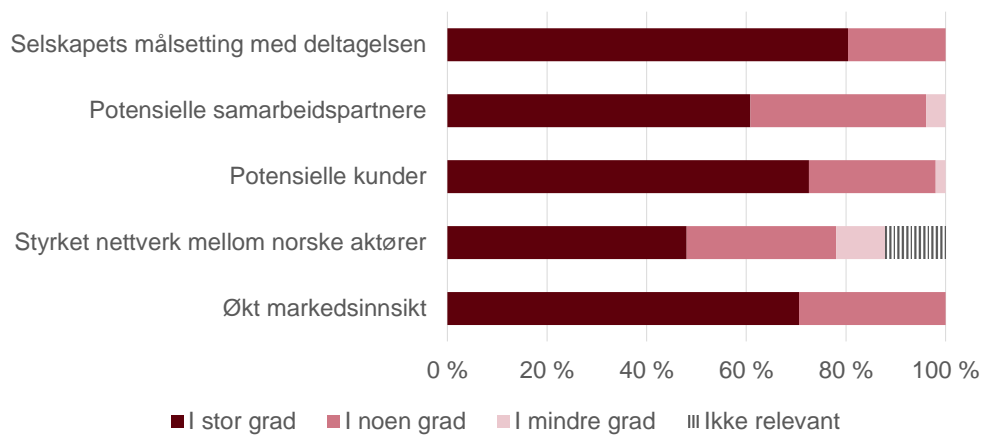
Til tross for noe lavere addisjonalitet enn de større innovasjonsordningene (Innovasjonskontrakter, Miljøteknologiordningen mv.), er det samlede inntrykket at Eksportfremstøt for en del av virksomhetene utløser aktiviteter som ellers ikke ville skjedd. Neste spørsmål blir da om hvilke resultater virksomhetene har oppnådd.

3.1.3 Ordningen treffer kundenes behov

Fra kundenes sluttrapporter er det tydelig at de i stor grad er enig i at Eksportfremstøt bidro til selskapets målsetting med deltakelsen (jf. figur 3.3). Åtte av ti deltakere sier at ordningen i stor grad treffer deres målsetting med deltakelsen.

Så fremt målsettingen er internasjonal vekst og eksport, er svarene en tydelig indikasjon på at deltakerne selv vurderer at ordningen treffer deres behov for å nå sitt mål om internasjonal vekst og eksport. Så godt som alle tilskuddsmottakerne er også vurdert til å ha høyt eller moderat vekstpotensial (se figurer vedlegg).

Figur 3.3 I hvilken grad har tilskuddsordningen Eksportfremstøt bidratt til (...)



N=51 (sluttrapporter)
Kilde: Innovasjon Norge

3.2 Måloppnåelse

Eksportfremstøt er en forholdsvis ny ordning, og det er bare gitt støtte til deltakelse på messer i et drøyt år på evalueringstidspunktet. Det er derfor for tidlig å konkludere med om ordningen har bidratt til å nå det overordnede målet om økt eksport, utenom olje og gass.

Det er like fullt mulig å si noe om hvordan deltakerne opplever nytteverdien og hvorvidt deltakelsen har bidratt til at bedriftene har gjennomført relevante aktiviteter og oppnådd resultater som på sikt trolig vil lede til måloppnåelse. Ut fra sluttrapportene er det vår overordnede vurdering at virksomhetene anser måloppnåelse som god.

3.2.1 Nye potensielle samarbeidspartnere og kunder

Om lag 60 prosent rapporterer i sluttrapporteringen at Eksportfremstøt i stor grad bidro til å inngå i dialog med potensielle samarbeidspartnere. Omtrent like mange rapporterer om at de i stor grad har fått potensielle kunder (jf. figur 3.3).

Også i våre intervjuer peker virksomheter som har mottatt tilskudd fra Eksportfremstøt på at deltakelse på messen(e) har bidratt til å gjennomføre mange møter med potensielle kunder og samarbeidspartnere, og at de i etterkant av messene har jobbet intensivt med å kapitalisere på disse kontaktene.

Selv om en del virksomheter mener at nettverk også med andre norske aktører har blitt styrket gjennom Eksportfremstøt, er det tydelig at dette er et område med minst grad av måloppnåelse. Dette er også det eneste enkelte respondenter mener at ikke er relevant. Dette er ikke overraskende når hovedformålet med messedeltakelsen er å øke kunnskapen om eksportmarkedene og eksporten i seg selv. Like fullt, det er trolig variasjoner her med tanke på at noen deltakere har deltatt på messer med andre norske eksportvirksomheter. Det kan være god læring i hvordan andre lignende norske virksomheter jobber for å øke sin internasjonale tilstedeværelse og eventuelt lære av hvilke erfaringer de har gjort og hvilke vurderinger de gjør for veien videre.

3.2.2 Økt kunnskap om markedsmuligheter

Om lag 65 prosent (36 deltakere) sier at de i stor grad har fått økt kunnskap om markedsmuligheter og forretningsvilkår gjennom deltakelsen på messe med Eksportfremstøt (jf. figur 3.3). Dette er en tydelig indikasjon på måloppnåelse langs et sentralt element i veien mot å øke eksporten. En virksomhet vi har intervjuet pekte også på hvor viktig det var for skalering internasjonalt at de var tilstede i de aktuelle markedene for å forstå kundegruppen, knytte kontakter og inngå avtaler om distribusjon. Det nytter ikke, som de sa, å sitte i Norge og tro at man forstår andre markeder. For denne aktuelle virksomheten var det helt avgjørende å delta på messene for å innhente relevant markedsinnsikt.

En av deltakerne som har levert sluttrapport sier videre at *«slike møteplasser er helt uvurderlige med tanke på potensielle kunder, samarbeidspartnere, styrke nettverk og lære mer om det aktuelle markedet/landet man skal inn i»*. En aktør vi intervjuet bekrefter at deltakelsen på messen de fikk støtte til er helt avgjørende med tanke på å få økt markedsinnsikt.

3.2.3 Økt kjennskapen til bedriftens produkter

Selv om Innovasjon Norges sluttrapporter ikke sier noe om hvorvidt Eksportfremstøt har bidratt til å øke kjennskapen til kundens varer eller tjenester, sier en av virksomhetene som har svart blant annet at «*deltagelse på disse messene er helt avgjørende for å holde kontakt med kunder samt vise nye produkter*». En annen virksomhet sier at «*vi har opprettet dialog med kunder og partnere på flere kontinenter og styrket vårt brand på hjemmemarkedet (Norge og Europa). Langsiktig er dette et nødvendig steg i retning av å bli en kjent aktør på verdensbasis*».

At deltakelse øker virksomhetenes synlighet i internasjonale markeder bekreftes også av virksomhetene vi har intervjuet.

3.2.4 Trolig relevant for globale samfunnsutfordringer

En første indikator på om deltakelsen bidrar til grønn omstilling eller å løse andre globale samfunnsutfordringer, er hvilke messer tilskuddsmottakerne deltar på (se omtale i kapittel 2.6). Det er imidlertid ikke rett frem å vurdere hvilken relevans alle messene har for grønn omstilling eller andre global samfunnsutfordringer, som messer rette rettet mot maritim næring.

I tillegg til Metstrade og SMM (omtalt i kapittel 2.6), er International WorkBoat Show, Marintec og Kormarine maritime messer med flere norske deltakere. Det er vår forståelse at disse i hovedsak er rettet mot verftsindustrien og shipping. I den grad messene har grønn omstilling og bærekraft på agendaen, vil de trolig kunne bidra til å påvirke de norske deltakerne. Det er imidlertid ikke mulig for oss å vurdere om dette er tilfellet basert på tilgjengelig informasjon om messene.

De neste store temaene for messene tilskuddsmottakerne har deltatt på er energi, forsvar og helse. Disse temaene kan i stor grad sies å være knyttet til globale samfunnsutfordringer. Den største messen under energi, målt i tilskudd fra Eksportfremstøt, er Hannover Messe. Tittelen på neste års Hannover Messe er «Energizing a sustainable industry».

En alternativ indikator på måloppnåelsen er å se noe nærmere på hvilke produkter eller tjenester deltakerne ønsker å eksportere og hvilke problemer dette løser for kundene. Altså, hvordan produktene og tjenestene deltakerne i Eksportfremstøt tilbyr bidrar til å løse globale samfunnsutfordringer og/eller bidrar til grønn omstilling. Til dette har vi mindre data. En virksomhet vi har snakket med bekrefter imidlertid at mye av det de ser på, uavhengig av Eksportfremstøt, er hvordan de kan gjøre produksjonen og distribusjonen grønnere og mer bærekraftig.

I den grad mottakere av eksportfremme får hjelp til å åpne markeder, bedre kundeinnsikt og derigjennom økt lønnsomhet og vekst i omsetningen, så vil ordningen også bidra til at norsk næringsliv blir mer vekstkraftig (alt annet likt).

4 Brukervennlighet og saksbehandling

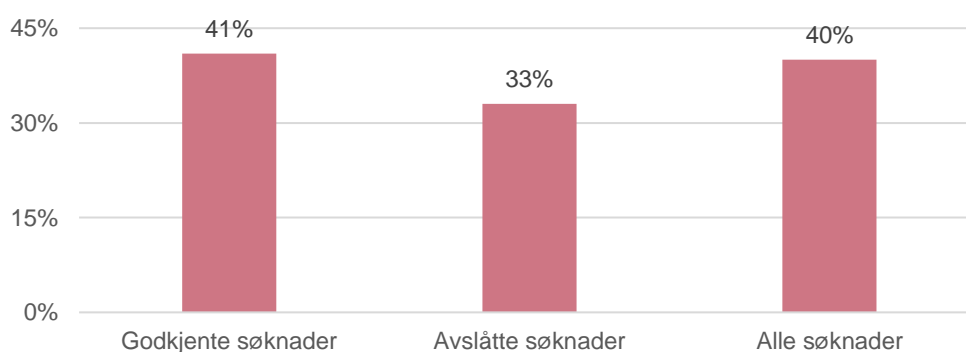
Eksportfremstøt fremstår som lite krevende å søke på for virksomhetene. Tilskuddsmottakerne er generelt fornøyde med Innovasjon Norges leveranser, og vurderer dialogen med Innovasjon Norge i forkant av søknaden som nyttig. Ordningen har relativt lave administrasjonskostnader per behandlede søknad.

4.1 Saksbehandling

Virksomheter søker via 'Min side' hos Innovasjon Norge enten på et forhåndsgodkjent arrangement eller en selvvalgt messe. Innovasjon Norge behandler søknaden og bedriften mottar støtte direkte fra Innovasjon Norge i etterkant hvis søknaden godkjennes. Ordningen fremstår som lite krevende å søke på for virksomheten. De administrative kostnadene for deltakerne framstår derfor som rimelige sammenlignet med tilskuddsbeløpene.

Næringslivsorganisasjon/klynger kan søke om å få forhåndsgodkjent planlagte paviljonger/arrangement. Innovasjon Norge behandler søknaden og legger godkjente arrangementer ut på sine nettsider, slik at enkeltvirksomheter og andre aktører kan søke om å få tilskudd til å delta. Dette sikrer god synlighet for arrangementet og en mulighet til å nå ut til flere virksomheter.

Figur 4.1 Andel tilskudd til forhåndsgodkjente messer etter utfall. Begge år samlet



Kilde: Innovasjon Norge

Forhåndsgodkjenningen er ment å effektivisere og målrette tjenesten. Forhåndsgodkjenningen gjøres av én person i Innovasjon Norge basert på et eget søknadsskjema på 'Min side' fra bransjeorganisasjoner. Forhåndsgodkjenningen gjøres av messer hvor det arrangeres felles norske paviljonger eller delegasjoner. Ifølge Innovasjon Norge bidrar forhåndsgodkjenningen til å effektivisere behandlingen av søknader for saksbehandler for de aktuelle messene. Bruken av eget søknadsskjema for forhåndsgodkjenningen skaper derimot noe forvirring og oppleves forvirrende for brukeren ifølge Innovasjon Norge selv.

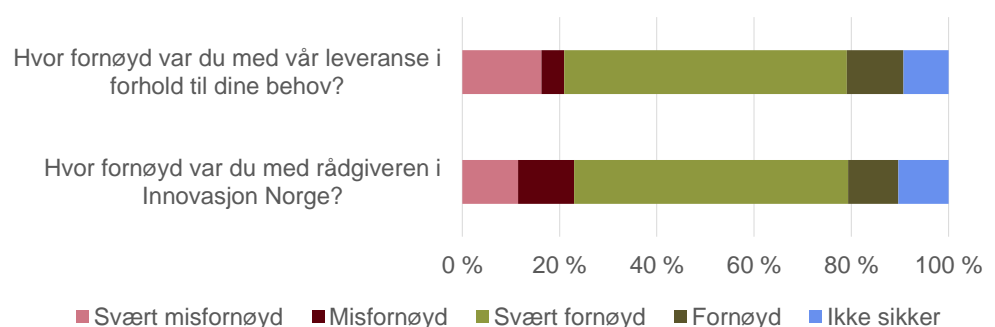
Av 585 mottatte søknader, er om lag 40 prosent til forhåndsgodkjente messer (jf. figur 4.1).⁶ Av de godkjente søknadene (innvilgede tilskudd), er 41 prosent til forhåndsgodkjente messer, mens 44 prosent av de godkjente søknadene er til messer som ikke er forhåndsgodkjente. Resterende tildelinger er til messer uten tilstrekkelig informasjon (se fotnote). Blant de avslåtte søknadene, er en tredel til messer som er forhåndsgodkjent og 44 prosent til messer som ikke er forhåndsgodkjent.

Innovasjon Norge har gitt uttrykk for at det ikke brukes ubetydelige ressurser på prosessen med forhåndsgodkjenning av messer og at saksbehandlingen effektiviseres der det søkes om forhåndsgodkjenning. Gitt at det er innvilget mer i tilskudd til deltakelse på messer som ikke er forhåndsgodkjente enn det brukes på forhåndsgodkjente messer, er det ikke opplagt for evaluatør at forhåndsgodkjenningen er nødvendig eller gir tilstrekkelig effektivisering av saksbehandlingen.

4.2 Deltakernes vurdering av leveransen

Innovasjon Norges Kundeeffektundersøkelse gir oss noen indikasjoner på ordningens effektivitet og vurderinger rundt hvordan Innovasjon Norge leverer tjenesten. De fleste, rundt 70 prosent, av virksomhetene rapporterer at de er fornøyd eller svært fornøyd med Innovasjon Norges leveranse, sett opp mot virksomhetens behov (jf. figur 4.2). Om lag 20 prosent er misfornøyd eller svært misfornøyd.

Figur 4.2 Virksomhetenes tilfredshet med Innovasjon Norges leveranse. Mottakere av Eksportfremstøt



Note: Mottakere av Eksportfremstøt i perioden juni 2023-juli 2024. N = 87
Kilde: Innovasjon Norge

⁶ Det er verdt å nevne at det for 97 søknader (hovedsakelig godkjente søknader) ikke er registrert navn på messen, og det uklart om det er til en forhåndsgodkjent messe eller ikke.

Inntrykket deltakerne har av Innovasjon Norges rådgiver er om lag den samme. Det vil si, de aller fleste er fornøyde eller svært fornøyde med rådgiveren. Respondentene synes å være jevnt over fornøyde med en rekke aspekter ved rådgiverens tjenesteleveranse (jf. figur 4.3). Respondentene synes å være spesielt fornøyde med at rådgiveren ga raske svar på deres henvendelser.

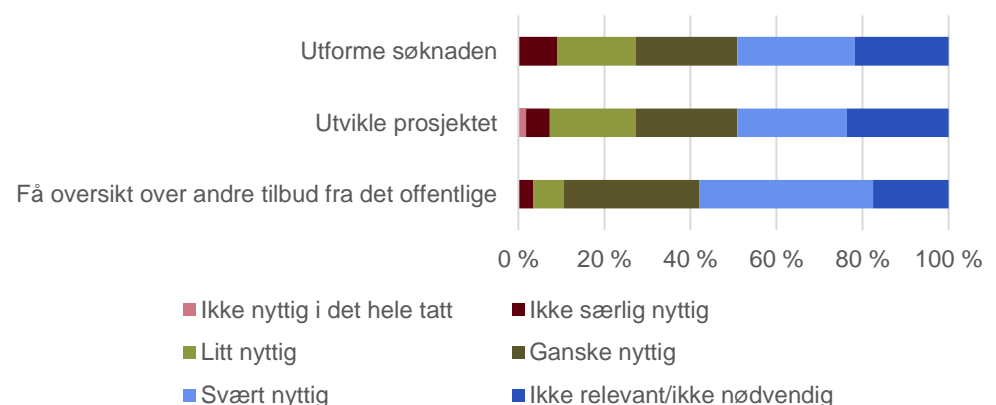
Under halvparten av respondentene oppgir at de mottok råd eller veiledning fra Innovasjon Norge i forbindelse med søknadsprosessen. Av respondentene som har mottatt rådgivning i søknadsprosessen, virker flertallet til å synes at dialogen var nyttig for både utformingen av søknaden og utviklingen av prosjektet. De vurderer også dialogen som nyttig for å få oversikt over andre relevante tilbud fra det offentlige (jf. figur 4.4).

Figur 4.3 Med tanke på din erfaring med rådgiveren i Innovasjon Norge, hvor fornøyd er du når det gjelder



Note: Mottakere av Eksportfremstøt i perioden juni 2023-juli 2024. N = 85
Kilde: Innovasjon Norge

Figur 4.4 I hvilken grad var dialogen med Innovasjon Norge i forkant nyttig for å



Note: Spørsmålet stilles etter vår forståelse til alle respondenter. Vi har her kun inkludert respondenter som oppgir at de har mottatt råd eller veiledning fra Innovasjon Norge. N = 57
Kilde: Innovasjon Norge

4.3 Administrasjonskostnader

Ifølge Oppdragsgiverrapporten fra Innovasjon Norge for 2023 hadde Eksportfremstøt administrasjons- og gjennomføringskostnader på 2,2 mill. kroner, hvorav 2 mill. kroner var timekostnader og 0,2 mill. kroner var direkte prosjektkostnader.⁷ Administrasjons- og gjennomføringskostnadene utgjorde dermed 25 prosent av samlede tilskudd til Eksportfremstøt i 2023 (se kapittel 2.1).

Andel gjennomføringskostnader er normalt større for nye tjenester på grunn av utvikling og markedsføring. Det er med andre ord rimelig at kostnadene for Eksportfremstøt i oppstartsåret 2023 er høye, og høyere enn det som kan tilordnes ren drift i et normalår.

Det er heller ikke nødvendigvis en sammenheng mellom tilskuddsordningenes størrelse og administrasjons- og gjennomføringskostnader, i den forstand at alle ordninger krever et visst nivå av saksbehandling. For en relativ liten ordning, som Eksportfremstøt er, vil dermed administrasjons- og gjennomføringskostnadene utgjøre en større andel av samlede tildelinger enn for en ordning hvor tilskuddene er betydelig høyere. I 2023 var eksempelvis de reelle administrasjons- og gjennomføringskostnadene knyttet til Innovasjonskontrakter 19,7 mill. kroner, for en samlet utbetaling på 295,4 mill. kroner, fordelt på 97 tilskudd. Administrasjons- og gjennomføringskostnadene utgjorde slik 6,7 prosent av tilskudd til Innovasjonskontrakter samme år.

I 2023 hadde landsdekkende etablerertilskudd administrasjons- og gjennomføringskostnader på 22,4 mill. kroner. Det ble totalt innvilget tilskudd på 71,1 mill. kroner til 138 prosjekter samme år, som gir en andel på 32 prosent.⁸

Sammenlikner vi administrasjons- og gjennomføringskostnader per tildeling, fremstår kostnadene til Eksportfremstøt betydelig lavere, med om lag 10 190 kroner per søknad (innvilgede og avslåtte). Innovasjonskontrakter hadde til sammenlikning kostnader på drøyt 142 000 kroner per behandlede søknad, mens landsdekkende etablerertilskudd hadde kostnader på om lag 162 300 kroner per innvilgede tilskudd (antall søknader er ikke oppgitt i Oppdragsgiverrapporten).

⁷ Gjennomføringskostnadene for 2023 inkluderer utviklings-/implementeringskostnader ved oppstart av ny tjeneste, markedsføring og mobilisering av valgte kundegrupper, kundedialog og behovsavklaring, kvalifisering og saksbehandling, leveranse av tjeneste, oppfølging av kunde/engasjement i etterkant, bruk av selskapets støttefunksjoner i dette arbeidet (jurister, bankfaglig, sektorspesialister og samfunnsansvar med mer), direkte drift og forvaltning av tjenesten/programmet og rapportering til ledelse og oppdragsgivere.

⁸ Gjennomføringskostnadene til landsdekkende etablerertilskudd økte i 2023 som følge av opplæring og innføring i nye oppstartsfinansieringsordninger (se s. 82 i Oppdragsgiverrapporten for 2023).

5 Anbefalinger

Vi anbefaler at det registreres bedre data på messer og deltakervirksomhetene. Vi anbefaler videre en begrensning for totalt antall tilskudd en virksomhet kan motta. Det bør gjøres en særskilt vurdering av nytteverdien av forhåndsgodkjenningen, og som et minimum fjerne eget søknadsskjema for forhåndsgodkjenning på 'Min side'.

Eksportfremstøt synes relevant for å imøtekomme virksomheters utfordringer med å gjøre deres produkter og tjenester kjent i utenlandske markeder, og deres kunnskap om markedsmuligheter i andre land. Ordningen reduserer kostnader ved messedeltakelse og eksportfremstøt, og data indikerer at ordningen dermed bidrar til flere messedeltakelser enn det ellers ville vært. Ordningen bidrar til økt internasjonal tilstedeværelse og etablering av nettverk. Vi vurderer dette som ett av flere steg på veien til økt eksport. Vi har ikke i denne evalueringen tatt stilling til om Eksportfremstøt er riktig virkemiddel hvis målet er høyest mulig verdiskaping.

Evalueringen har avdekket enkelte mangler eller svakheter i datagrunnlaget, som enkelt tilgjengelig informasjon om hvilke messer tilskuddsmottakerne har deltatt på. For enkelte tilskudd er det ingen registrert informasjon om messen det er søkt om støtte til. I datagrunnlaget denne evalueringen bygger på er det for størsteparten av søknadene ikke mulig å si hvilken messe det er søkt på. Dette er en utfordring for vurderingen av tilskuddets måloppnåelse. Det er derfor vår anbefaling at det i saksbehandlingen må registreres mer presis informasjon om hvilken messe søker planlegger å delta på. Denne informasjonen bør også gjøres enklere tilgjengelig.

Det overordnede formålet med eksportreformen, som er grunnlaget for etableringen av Eksportfremstøt, er å øke norsk eksport utenom olje og gass. Virksomheter med formål om utvikling og kommersialisering av produkter og verktøy mv. innen eller til oljeindustrien er blant mottakerne av Eksportfremstøt. Disse virksomhetene er også kategorisert under olje og gass i Innovasjon Norges egen kategori for næringsområde, som skal si noe om hva prosjektet retter seg mot. Tilskudd til disse virksomhetene utgjør en liten andel av de samlede tildelingene fra Eksportfremstøt. Tilskudd til messedeltakelse og eksportfremstøt til disse virksomhetene er heller ikke ensbetydende med bidrag til økt eksport av olje og gass. Det er likevel vår anbefaling at det vurderes å ha en enda strengere avgrensning av målgruppen, gitt at formålet er økt eksport av grønne løsninger som bidrar til å løse globale samfunnsutfordringer.

For å sikre at tilskuddene i størst mulig grad utløser aktiviteter som ellers ikke ville skjedd (addisjonalitet), anbefaler vi videre at det vurderes å sette en begrensning for antall ganger en virksomhet kan få tilskudd fra ordningen totalt, ikke per år, og kanskje særlig hvis det er snakk om samme messe.

Det fremstår for oss som at forhåndsgodkjenning av messer brukes for lite, all den tid over halvparten av tilskuddene går til messer som ikke er forhåndsgodkjent og forhåndsgodkjenningen krever ressurser som kunne gått til å vurdere søknader om tilskudd til messer som søker selv vurderer som mest relevant. Forhåndsgodkjenningen via eget søknadsskjema på 'Min side' hos Innovasjon Norge fremstår også som forvirrende og unødvendig for søker. Administrasjons- og gjennomføringskostnadene til Eksportfremstøt er lave per søknad, sammenliknet med andre ordninger. Det er likevel en betydelig andel av samlede tilskuddsbeløp som går til administrasjon og gjennomføring.

For en ordning med såpass begrensede tilskuddsbeløp som Eksportfremstøt har er det begrenset risiko for at betydelige summer tildeles prosjekter som ikke oppnår ønskede resultater. Det skal like fullt etterstrebtes å oppfylle kravene til et godt næringspolitisk virkemiddel. En saksbehandling som i noe større grad lener seg på rene objektive seleksjonskriterier (kjennetegn ved søker og messen det søkes om) og med noe strengere begrensninger for antall tilskudd per virksomhet totalt, synes derfor å kunne forbedre ordningens effektivitet og treffsikkerhet. Vi anbefaler også at det gjøres en vurdering av nytteverdien av forhåndsgodkjenningen i seg selv.

6 Referanser

Heum, P. (2012). *Hvordan vurdere godheten i næringspolitiske virkemidler?* SNF Arbeidsnotat nr. 3/12.

PwC og Oslo Economics. (2018). *Områdegjennomgang av næringsfremme i utlandet.*

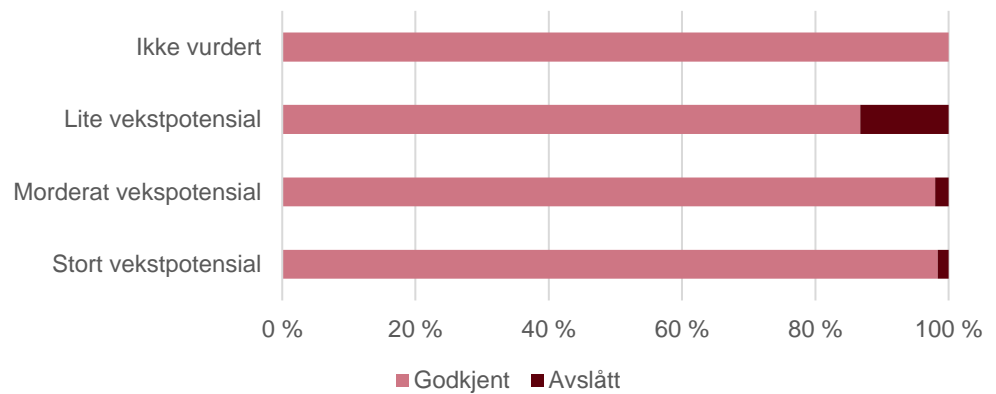
Rådgivende utvalg for finanspolitiske analyser. (2023). *Uttalelse 2023.*

Ulltveit-Moe, K. H. (2023, april 20.). *Mål om mer eksport gir ikke grønn omstilling.* Hentet fra DN:
<https://www.dn.no/fredagskronikken/okonomi/politikk/naringspolitikk/mal-om-mer-eksport-gir-ikke-gronn-omstilling/2-1-1436341>

Vedlegg

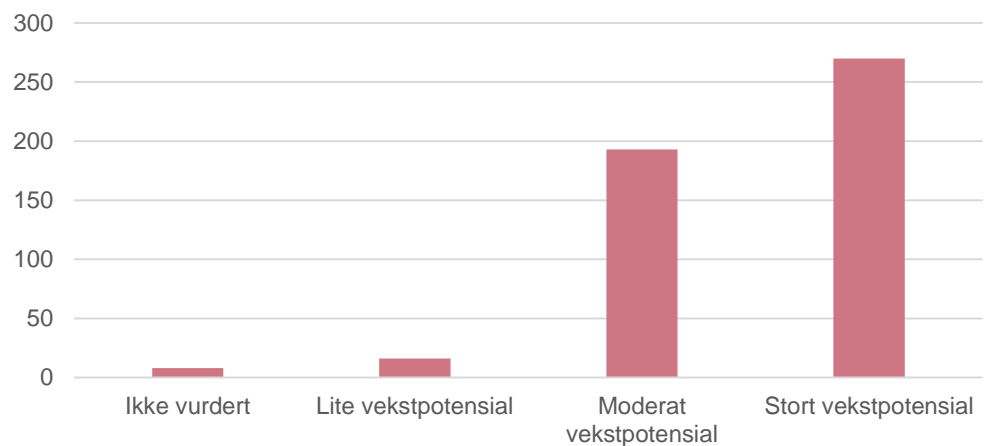
Figurene i dette vedlegget gir en oversikt over andelen avslåtte søknader og antall tildelinger etter vurdert vekstpotensial, fordeling av vurdert innovasjonsnivå etter innovasjonstype og vurdert innovasjonsnivå sammenliknet med andre tilskuddsordninger.

Figur 1 Utfall for søknad om tilskudd etter vurdert vekstpotensial



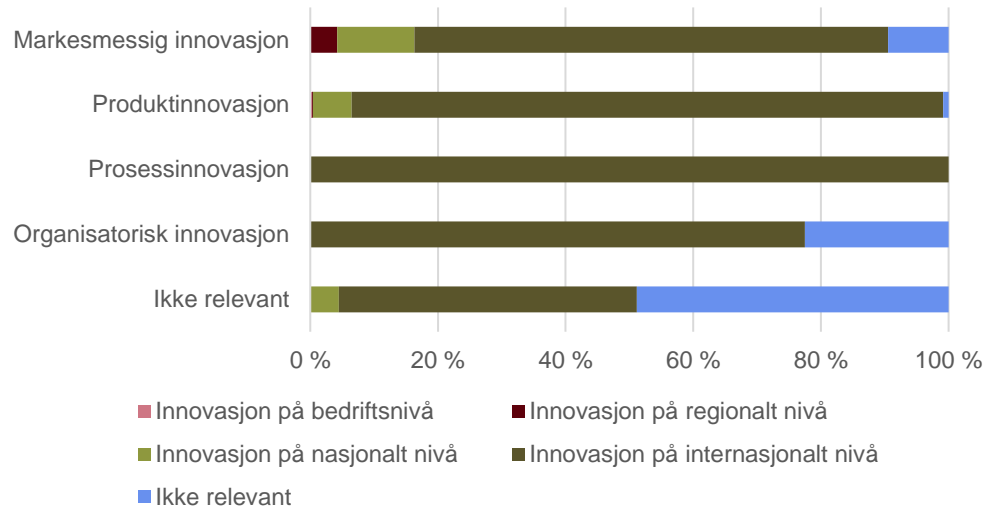
Kilde: Innovasjon Norge

Figur 1 Antall mottakere av Eksportfremstøt etter vurdert vekstpotensial



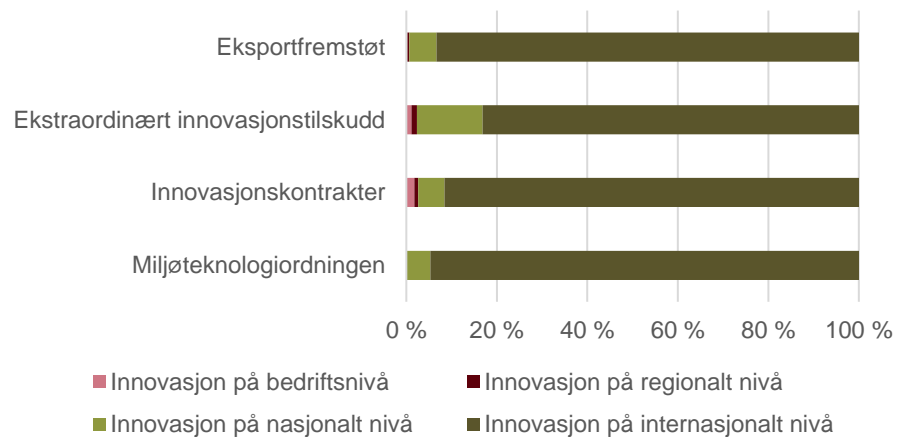
Kilde: Innovasjon Norge

Figur 2 Vurdert innovasjonsnivå etter type innovasjon



Kilde: Innovasjon Norge

Figur 3 Vurdert innovasjonsnivå for ulike virkemidler



Kilde: Innovasjon Norge

SØA

Samfunns-
økonomisk
Analyse

post@samfunnsokonomisk-analyse.no

+47 970 43 859
Org.nr: 911 737 752

Borggata 2B
N-0650 Oslo