

Nærings- og fiskeridepartementet
postmottak@nfd.dep.no

Deres ref: 19/5628-

Vår ref: es

Dato: 17. juni 2020

Norsk Industris innspill til regjeringens eksporthandlingsplan

Korona-krisen har gitt en internasjonal lavkonjunktur som vi tror vil vare et par år fremover og som særlig vil påvirke den eksporterende industrien i Norge. Aktivitetsbildet kan se ut til å falle mer internasjonalt enn her hjemme. Med de antatte lavere inntektene fra olje- og gassnæringen på sikt, vil Norge gradvis måtte utvikle et bredere fundament av bedrifter og næringer som kan lykkes i sin internasjonalisering.

For noen sektorer er investeringer viktigste tiltak for økt eksport, mens for andre handler det om konkrete eksportsatsninger. Et utgangspunkt for å lykkes med å øke eksporten er å sikre internasjonalt konkurransedyktige rammevilkår for industrien i Norge (f.eks. tilgang på fornybar kraft til konkurransedyktige priser og at formueskatten på arbeidende kapital avvikles). Det er også viktig med tiltak for å utsette en for rask reduksjon i aktiviteten på sokkelen. Industriens utgangspunkt med lokalisering i Norge er en internasjonal konkurranse fra en kostbase som er ca. 30 prosent høyere enn snittet av våre handelspartnere. Derfor er den «store» politikken viktig, da den gir rammebetingelser som valutakurs, lønnsoppgjør, skatter, avgifter, samferdsel mm.

For Norsk Industri vil eksportstrategien dreie seg om å utvikle en bredere struktur av eksportbedrifter som kan skalere raskere enn i dag. Med kostnadshandicapet man har i et høykostland, blir det desto viktigere å ligge i front på teknologiutvikling, markedsorientering og å skalere ved å lykkes internasjonalt. Derfor er virkemiddelapparatets ordninger strategisk viktige på marginen. Virkemidlene er viktige for å satse, men mest for å satse større enn man ville gjort selv. Eksporttiltak har størst effekt for bedrifter som allerede eksporterer, og deres utfordring for en sterkere eksportsatsning er ofte tilgang til risikokapital og konkret bransjespesifikk markedsinnsikt, og ikke generell teoretisk rådgivning. I tillegg er det viktig å matche ordninger andre land har, slik at vi ikke av den grunn over tid mister konkurranseutsatt verdiskaping. For eksempel er det avgjørende for teknologitung eksportindustri at de klarer å opprettholde, (ideelt sett øke) forsknings- og innovasjonsaktiviteten både på sikt og gjennom krisen nå.

Innen industrien har vi en rekke mindre og mellomstore bedrifter som er i gang med eksportarbeidet (eksportandel fra 5 til 30 prosent), som med systematisk satsing over litt tid kan vokse mye i volum og eksportandel. For landet er dette en ønskelig utvikling og det er enda viktigere å etablere effektive eksportvirkemidler raskt.

Norsk Industris erfaring og tilbakemelding fra medlemmene er at eksportvirkemidlene i Norge ikke virker på en god nok måte. Norsk Industri har derfor i et par år foreslått endringer i eksportvirkemidlene. Dette støttes også av Regjeringens virkemiddelgjennomgang i 2018-19.

En hovedutfordring for norsk eksport ligger i historiske og strukturelle forhold. Når tre fjerdedeler av eksporten de siste 150 årene har kommet fra råvare- og

naturbasert industri, er det også naturlig at denne industrien trekker til seg det meste av kapitalen, talentene og etter hvert også fokus i virkemiddelapparatet. Næringspolitikken og aktører utenfor næringslivet selv, som academia og virkemiddelapparatet må få en bredere orientering og innretning.

Prosess21-rapporten peker på at prosessindustrien tidligere har vært kjennetegnet ved produksjon av basismaterialer og standardprodukter. I løpet av de siste tretti årene har industrien i større grad spesialisert sine produkter. Det er fremdeles en relativt høy andel produkter som må anses som standardprodukter, men det er en dreining mot mer avanserte produkter gjennom økt markedsfokus og samarbeid med kunder og sluttbrukere. Det er svært viktig å øke spesialiseringsgraden av produkter. Da kan en unngå å havne i en situasjon med høy andel produkter som kunden oppfatter som identiske uavhengig av leverandør, slik at det i hovedsak er pris som avgjør hvem kunden velger å kjøpe fra.

Rapporten Smart Eksport peker også på behovet for økt bearbeiding og økt markedsorientering for en strategisk eksportutvikling for Norge. Råvarer er vesentlig annerledes enn bearbeidede produkter. Mens prisen på en råvare påvirkes i liten grad av enkeltaktørene, og settes i et verdensmarked der hver produsent har liten påvirkning, er dette annerledes for mer bearbeidede varer, ferdigvarer og merkevarer. Rapportene peker på en ønsket utvikling i retning av mer spesialiserte og differensierte varer og tjenester for norsk eksport fremover, og det må derfor følges av virkemidler som støtter den økte markedsorienteringen.

Norsk Industri ser det derfor som viktig å styrke forsknings- og utviklingsarbeidet innen mer markedsorientert og forretningsdrevet innovasjon, hvor viktige utviklingsområder blant annet er digitaliseringsbehov innenfor kundeinnsikt, merkevarebygging og produktutvikling/design.

Norsk Industri ber også om å utvikle et bredere eksportvirkemiddelapparat enn vi har i dag, som er mer bransjespesifikt. Blant annet har vi foreslått et eget eksportkontor for design- og ferdigvareindustrien. Samtidig foreslår vi å redusere den generelle eksportrådgivningen, og vri eksportvirkemidlene over til å bli etterspørselsbaserte fremfor dagens mer tilbudsorienterte løsninger.

Mer om løsningen - gode eksportvirkemidler

Regjeringen foretok i 2018-19 en «områdeevaluering av næringsfremme i utlandet». Denne var, i likhet med Norsk Industri, sterkt kritisk til effekten av ressursene som er satt inn på området. Rapporten pekte på at brukerne var fornøyde med de bransjespesifikke virkemidlene slik som NORWEP og Sjømatrådet, mens både den generelle eksportrådgivningen hos Innovasjon Norge og utekontorene fikk dårlig tilbakemelding. Dette er den samme tilbakemeldingen vi får fra medlemsbedriftene.

Vår analyse, som deles langt på vei av evaluatorene, er at i dag er virkemiddelapparatet innen eksportsatsing for mye tilbudsstyrt, ved at ressursene langt på vei er bundet opp i et svært dyrt stand-by uteapparat med faste ansatte i mange land og med tilbud om teoritunge programmer, som løpende er på søk etter enkeltkunder. Norsk Industri ønsker dette mest mulig vridt i retning av et mindre rigid og mer fleksibelt, etterspørselsorientert virkemiddelapparat, som setter inn ressurser når et visst antall bedrifter trenger konkret, relevant assistanse for å øke eksportsalget over tid. Prinsippet må være at "pengene følger pasienten" og ikke ha et tilbud som ikke etterspørres. Dette er en krevende, men nødvendig omlegging for å oppnå en bredere eksportutvikling. Og for å få mer eksport for pengene.

NORWEP

Norsk Industri mener erfaringen med INTSOK og senere Norwegian Energy Partners (NORWEP) er svært relevant mht hvordan man bør gå frem for å skape flere eksportbedrifter med tyngde til å lykkes internasjonalt. Vi konstaterer at evaluatorene er enig i dette. Som kjent ble INTSOK opprettet i 1997 av åtte stiftere i et ønske om å forsere internasjonaliseringen av olje- og gassnæringens leverandørindustri, i erkjennelsen av at verken daværende Eksportrådet, (og senere) SND eller Innovasjon Norge ville stille opp med tilstrekkelig industriell erfaring eller bransjekompetanse til å gjøre denne jobben. INTSOK ble en suksess.

Senere ble INTPOW opprettet for å bidra til internasjonalisering av fornybarnæringen. Ettersom havvind ble en stor og sterkt voksende næring internasjonalt og den største interessen kom fra aktørene innen olje- og gassindustrien med leverandørindustri, ble det naturlig å fusjonere disse to organisasjonene i 2016 til det som i dag er NORWEP. I den sammenhengen vil vi understreke at havvindpark på norsk sokkel er svært relevant for videreutvikling av industrien som over tid likevel skal vinne flest kontrakter internasjonalt. NORWEP har per i dag ca. 250 medlemsbedrifter som årlig betaler ca. 30 millioner i kontingent. Parallelt mottar NORWEP omtrent tilsvarende fra OED over statsbudsjettet. Organisasjonen styres av industrien i styret og via stiftermøtene der de elleve stifterne er aktive.

Medlemmene vurderer årlig om de vil forlenge sitt medlemskap. Via styremøter, betalingsformen og stiftermøtene får NORWEP løpende testet prioriteringene for målrettet eksportinnsats mot de mest prioriterte kundene og markedene.

Andre eksportbransjesatsinger

Sjømatrådet er finansiert av sjømatnæringen selv og støtter bedriftenes egne eksportsatsninger gjennom generisk markedsføring i nye og eksisterende markeder for norsk sjømat i utlandet. Et dilemma for Innovasjon Norge at to store eksportnæringer har «hvert sitt eksport / markedsråd». Vi mener at myndighetene frem til nå har tatt for lite konsekvenser av dette, særlig i sitt oppdragsbrev til Innovasjon Norge. Det er åpenbart at dette må håndteres bedre i årene fremover. Det er sjelden fornuftig å bare overlate grenseflatene til aktørene selv, når oppdrettsnæringen selv finansierer Sjømatrådet, et departement (NFD) finansierer Innovasjon Norge, mens et annet departement (OED) delfinansierer NORWEP. Norsk Industri har som aktiv stifter i NORWEP gitt klare råd til OED om hvordan grenseflaten mest optimalt bør håndteres fremover.

Vi innser det er krevende for Innovasjon Norge at store eksportnæringer som oppdrettsnæringen samt leverandørindustrien til olje/gass og fornybart har sine egne «eksport-/markedsråd», men dette har verken myndighetene eller Innovasjon Norge selv tatt skikkelig innover seg. Dette er viktig for å unngå unødvendig støy og revirkamper.

Det må bli mer tydelige og optimale avgrensninger og finnes ut av hvordan organisasjonene skal jobbe komplementært mot felles mål (flere og større eksportbedrifter) slik at kundene får klarere signaler og arbeidet i alle organisasjoner blir mest mulig kosteffektivt.

Forslag om nye bransjespesifikke eksportorganisasjoner

Norske Maritime Eksportører (NME) ble opprettet i 1995 og er en medlemsorganisasjon for 105 bedrifter som har internasjonal skipsindustri som kunde. De driver privatfinansiert og får liten hjelp fra virkemiddelapparatet i sitt

eksportarbeid. Inntektene er basert på eksportfremmende aktiviteter som pga. korona er avlyst, og det er krevende for organisasjonen. NME kan på sikt utvide sin aktivitet og sitt produktspekter til å inkludere profilering av fiskeri- og havbruksteknologi i utlandet og således gi verdifullt bidrag til eksport av norsk oppdrettsteknologi og kompetanse.

Design- og ferdigvareindustrien har i flere år ønsket en felles eksportsatsing med risikoavlastning for bedrifter med konkrete, individuelle planer og fikk etter hvert i 2018 i gang et pilotprosjekt kalt «Nordic living». Erfaringene derfra er at miksen av spesifikk eksportrådgivning, uttesting av konsepter og innhenting av bransjespesifikk markedsinnsikt sammen med finansiell risikoavlastning, vesentlig styrker bedriftenes posisjoner i eksportmarkedene. Innovasjon Norge har anbefalt videreføring. Norsk Industri mener at erfaringene gir grunnlag for en utvidet bransjesatsing hvor innleid bransjespesifikk kompetanse ute sammen med prosjektledelse hjemme, støttet med risikoavlastning, vil gi gode resultater når det skaleres opp. I organiseringen bør ses på erfaringene fra bl.a. NORWEP i forhold til organiseringen av en egen organisasjon, hvor brukerne trekkes tungt inn i styringen.

Norsk Industri har foreslått at det bevilges 50 mill kr årlig til etablering av et *eksportkontor for design- og ferdigvareindustrien*, som tilbyr finansiell risikoavlastning, støtte til markedsinnsikt og konkrete eksport- og profileringstiltak.

Eksportfinansiering

Eksportfinansieringen gjennom GIEK og Eksportkreditt er viktig for store deler av eksportindustrien, og særlig i den den skjøre tiden som er nå i finansmarkedene er finansieringen enda viktigere.

Vi legger til grunn at myndighetene strekker samtlige garantiordningene i GIEK maksimalt for å kompensere for et mer risikoavers finansmarked. For den delen av industrien som fremdeles har offensive planer, er GIEKs Internasjonaliseringsgaranti relevant ved satsing på eksportorienterte investeringer i Norge. Komiteen må sørge for at det er tilstrekkelig ramme til kommende søknader i tiden fremover. Den forslåtte rammeøkningen for GIEKs alminnelig garantiordning blir fort spist opp av valutakurseffekter og nye regnskapsprinsipper i GIEK.

Vi konstaterer at aktørene innen eksportfinansiering i flere sammenlignbare land har tilbud om arbeidskapital, knyttet til eksport. Slikt har vi ikke i Norge. Vi har derimot internasjonaliseringsgaranti som virker utløsende ved investering knyttet til eksport. Norsk Industri etterlyser at arbeidskapital kommer på blokka, da kapital er viktig når en kostbar internasjonalisering skal planlegges.

Til sist, Norge er et lite land med en åpen økonomi som trenger et godt internasjonalt handelssystem, frihandelsavtaler for å sikre god markedsadgang og ambassader som kan bistå eksportbedriftene i viktige eksportmarkeder.

Med vennlig hilsen
Norsk Industri

Knut E. Sunde
Direktør

Egil Sundet
Bransjesjef