

Mer og grønnere maritim eksport

- forslag til nasjonal eksportsatsing

Til Nærings- og fiskeridepartementet ved næringsminister Jan Christian Vestre
Fra Nasjonalt eksportråd

28.02.2023



Oppsummering

Nasjonalt eksportråd¹ foreslår et operativt eksportmål for maritim satsing på 128 mrd. NOK i eksportinntekter innen 2030 for skipsverft, utstyrs- og tjenesteprodusentene. Dette representerer en økning på 51 prosent, opp fra en eksport på 85 mrd. NOK i 2021.

For å nå dette målet må Norge bygge videre på maritim nærings allerede sterke posisjon. Det kommer store investeringer for et grønt maritimt skifte i alle de store økonomiene, det være seg EU, USA, Kina, Korea eller Japan. Dette representerer store muligheter for norske grønne løsninger. Samtidig preges markedene av geopolitiske spenninger og proteksjonistiske trekk som gjør eksportarbeidet mer krevende for norske bedrifter.

For å utvikle konkurransedyktige løsninger for eksport, er gode rammebetingelser og hjemmemarkedet avgjørende. Nasjonalt eksportråd peker på en rekke tiltak for å styrke næringen, der spesielt verftene spiller en sentral rolle for innovasjon og utvikling i hele den maritime verdikjeden.

Forslag til operative eksporttiltak retter seg i stor grad mot virkemiddelapparatet. Svært mange har pekt på behovet for å styrke den maritime spisskompetansen i viktige markeder, noe som er spesielt viktig for små og mellomstore bedrifter. Nasjonalt eksportråd foreslår følgende segmenter og markeder:

- Utvalgte maritime segmenter i Singapore/ Sørøst-Asia
- Havvindfartøy (utstyr, design- og tjenesteleveranser) i Nordsjølandene og Singapore/ Sørøst-Asia
- Cruiseskip (utstyr, design- og tjenesteleveranser) i Miami/ Fort Lauderdale
- Nærskipsfart med lav- og nullutslipp (hele verdikjeden fra rederier, verft, til batteri, lading, bunkring av energi og annen havne-infrastruktur) i Europa

I den prosjektbaserte styrkingen på disse markedene må det finnes fleksible løsninger for å tilføre fagkompetanse. Denne må knyttes tettest mulig til de aktuelle bedriftene og næringsmiljøene hjemme, og i størst mulig grad basere seg på etablerte strukturer i virkemiddelapparatet.

Rent operativt foreslår Nasjonalt eksportråd en rekke eksportrettede tiltak med en budsjetttramme på 46 MNOK i 2023, 52 MNOK i 2024 og 59 MNOK i 2025. Innovasjon Norge bør tilføres midler for å etablere et maritimt sekretariat som koordinerer satsingen. Det foreslås å etablere et maritimt eksportnettverk som knytter bedriftene til satsingen, støtter bedriftenes eksportarbeid og kobler bedriftene til satsingen ute. Satsingen bør understøttes av profileringsaktiviteter og eksportprogram for bedriftene, samt innsats fra departementene gjennom et målrettet økonomisk diplomati i fellesskap med bedriftene.

¹ Nasjonalt eksportråd. Se vedlegg 1

Innhold

1. Sammendrag	4
2. Innledning	10
3. Grunnlaget for en satsing på mer og grønnere maritim eksport	12
3.1 Maritim nærings styrker	12
3.2 Maritim industri - eksportpotensial	14
3.3 Mål for eksportsatsingen.....	16
4. Forutsetninger for å lykkes internasjonalt	17
4.1 Betydningen av verft og produksjon i Norge.....	17
4.2 CO ₂ -fond for grønn maritim teknologiutvikling.....	19
4.3 Det offentlig som pådriver for bærekraftige maritime løsninger	19
4.3.1 Offentlige anskaffelser som pådriver for bærekraftige maritime løsninger	20
4.3.2 Benytte det EØS-rettslige handlingsrommet ved offentlige anskaffelser av fartøy	21
4.3.3 Ekspertenhet for utforming av offentlige anbud	21
4.3.4 Prosjekt "Maritim leverandørutvikling"	22
4.3.5 Offentlige virkemidler som motivasjon for bærekraftige maritime løsninger	23
4.4 Differansekontrakter	23
4.5 Styrke konkurransekraften gjennom forskning, innovasjon og skalering	24
4.6 Grønn infrastruktur-utbygging i norske havner som hjemmemarked for eksport	26
5. Satsingsområder med tiltak.....	27
5.1 Styringsmodell for maritim eksportsatsing	27
5.2 Forslag som fremmer salg av norske maritime produkter og tjenester	32
5.2.1 Fremtidsstudie – markedssituasjonen 2030 og videre	32
5.2.2 Strategisk posisjonering og markedsføring	32
5.2.3 Styrking av virkemiddelapparatets maritime bransjekompetanse ute.....	34
5.3 Definerte segmenter og markeder	37
5.3.1 Maritime segmenter i Singapore og Sørøst-Asia.....	38
5.3.2 Fartøy til havvind og crossover offshore i Nord-Europa samt Sørøst-Asia	40
5.3.3 Cruiseskip-markedet i USA	42
5.4 Prosjekt grønt maritimt skifte i Europa	44
5.4.1 Muligheter for norsk maritim næring i Europa	45
5.4.2 Gjennomføring – prosjektsatsing på europeisk grønt maritimt skifte	46
5.4.3 Modell for styring og gjennomføring av prosjektet	48
5.5 Strategisk myndighetsarbeid gjennom styrket økonomisk diplomati	49

Vedlegg 1. Nasjonalt eksportråd	53
Vedlegg 2. Styringskomite og arbeidsgrupper for «Mer og grønnere maritim eksport»	54
Vedlegg 3. Eksportpotensial maritim næring.....	55
V3.1 Overordnet bilde	55
V3.2 Nåsituasjonen - styrker og markedsposisjoner	57
V3.3 Markedsmuligheter – potensial	63
V3.4 Beregnet eksportpotensial 2030.....	69
Vedlegg 4. SWOT-analyser av maritim næring per segment	72
Vedlegg 5. Virkemiddelapparatet.....	74
Vedlegg 6. Modeller for styrket bransjekompetanse ute	80
Vedlegg 7. Innspill fra et utvalg utestasjoner/Team Norway.....	82
Vedlegg 8. Maritime markedsmuligheter i Europa	83
Vedlegg 9. Innspill fra maritime klynger: Maritimt kompetansebehov	87

1. Sammendrag

Grønnere maritim næring som strategisk satsingsområde for økt eksport

Norge er en maritim nasjon. Langs vår langstrakte kyst har det gjennom mange år utviklet seg en verdensledende maritim industri: Fra seilskuter, stadig større og mer effektive havbruks- og fiskefartøy, til avanserte offshore-fartøy og cruiseskip. Maritim næring spiller en helt sentral rolle for næringsutvikling og arbeidsplasser langs hele kysten, og trykker en spredt bosetning i Norge. Næringen er en viktig bidragsyter til norsk innovasjon og økt produktivitet, og representerer flere av våre viktigste teknologiske miljøer.

Norge har tilnærmet komplette maritime næringsklynger, og bedriftene kan levere på større oppdrag og totalløsninger. Bedriftene er i hard konkurranse om oppdrag, men samtidig er de komplementære og kan samarbeide. I en stadig hardere internasjonal konkurranse er dette et viktig konkurransefortrinn.

Maritim næring består av fire hovedgrupper: Rederier, skipsverft, utstysprodusenter og tjenesteleverandører. Disse gruppene representerer svært forskjellige virksomheter, med ulike utfordringer. En helhetlig nasjonal eksportsatsing må derfor adressere ulike behov. Norske verft har for eksempel vært svært omstillingsdyktige, men har hatt store utfordringer etter nedturen i bransjen som følge av oljeprisfallet i 2014. Flere verft søkte mot cruisemarkedet, som opplevde en nedtur under korona-pandemien. Dette har tæret hardt på egenkapitalen. Samtidig spiller verftene en sentral rolle i de maritime verdikjedene, da mye av innovasjonen og teknologiutviklingen skjer på verftene, i samspill med leverandørbedriftene.

Ustysprodusentene og tjenesteleverandørene jobber parallelt mot det norske markedet og eksportmarkeder. Mye av teknologiutviklingen skjer hjemme, men det store vekstpotensialet er knyttet til eksport. Markedet deres er relatert både til skipsbygging og oppgradering av eldre båter for å imøtekomme nye klimakrav. Markedsarbeidet retter seg mot verftene og oppdragsgiverne (rederiene) for å få dem til å velge norske løsninger. Svært mange av disse bedriftene er små og mellomstore virksomheter, som ikke har kapasitet, kompetanse eller ressurser til å være til stede i utenlandske markeder.

For rederiene som opererer globalt er de internasjonale markedsbetingelsene viktigere enn spissede norske eksportfremmetiltak. Det foreslås derfor ikke operative tiltak for rederiene i denne satsingen, samtidig som deres sentrale rolle i den maritime verdikjeden understrekes.

Maritim nærings styrker og eksportmuligheter

Den maritime næringen er en veletablert sektor som er svært eksportorientert. Bedriftene arbeider målbevisst med eksport. Eksportsatsingen kan ta utgangspunkt i et stort antall erfarne eksportbedrifter. Det er en stor styrke og et konkurransefortrinn at Norge har komplette maritime næringskjeder og en egen verftsindustri. Norge har verdensledende teknologiske løsninger. Den årelange kompetansen som er bygget opp innen olje og gass er i stor grad overførbart til nye løsninger. Dette er særlig relevant innen det grønne skiftet. Den norske maritime næringen er fremst til å utvikle og ta i bruk grønn maritim teknologi, og har eksportklare grønne maritime produkter for morgendagens markeder. Bedriftene er spesielt gode når det gjelder utvikling av skreddersydde- og avanserte løsninger for å løse krevende utfordringer i havnæringen.

Virkemiddelapparatet arbeider aktivt med å fremme maritim sektor ute. Eksportfinansiering Norge (Eksfin) bidrar med finansiering og garantiordninger for eksportørene og deres kunder, Innovasjon Norge (IN) tilbyr finansiering og rådgivning fra sine hjemme- og utekontorer og utenriktjenesten bidrar blant annet med nettverk, møteplasser og innsikt i lokale forhold. En satsing må ta utgangspunkt i eksisterende arbeid og styrke dette, samt se på nye privat-offentlige samarbeidsformer.

Ambisiøse internasjonale og nasjonale mål for å redusere klimautslippene har ført til en aktiv klimapolitikk og omlegging av energisystemene i mange land. Stormaktene Kina, EU og USA satser kraftfullt med både lovgivning og finansiering inn i den globale grønne omstillingen. EU satser målbevisst gjennom sin grønne giv. USA er i full gang med å iverksette "Inflation Reduction Act" (IRA). Som respons til IRA har EU lansert "Green Deal Industrial Plan"² og EU-Kommisjonen vil legge frem en netto nullutslippslov ("Net-Zero industry Act"). I alle land tas både pisk og gulrot i bruk. Det legges opp til store investeringer og nye teknologiske løsninger. Disse utviklingstrekkene representerer store muligheter for norske bedrifter, som er verdensledende i grønn teknologiutvikling. Samtidig inneholder satsingene proteksjonistiske elementer for å styrke eget næringsliv. Det kan være handelspolitiske tiltak som begrenser utenlandske bedrifters markedsadgang eller subsidieringsordninger som kun rettes mot egne bedrifter og dermed skaper en ulempe for norske bedrifter.

Et maritimt grønt skifte er helt sentralt i landenes satsinger. De ønsker mer gods over på sjø, fordi det i seg selv er mer miljøvennlig enn veitransport. Samtidig ønsker landene nullutslippsløsninger for den maritime transporten. Det betyr at store deler av verdensflåten enten må fornyes eller ombygges til mer miljøvennlige fremdriftssystemer. Norge har gode forutsetninger for å ta en aktiv del i dette markedet, ved elektrifisering eller overgang til hydrogen, ammoniakk eller biodrivstoff. Det er behov for å utvikle nye verdikjeder knyttet til utvikling, produksjon og levering av nytt drivstoff via ladestasjoner (strøm) eller infrastruktur for hydrogen. Norge er langt fremme i utvikling av autonome fartøy og digitalisering. Samtidig er konkurransen hard og utviklingen går svært raskt.

De store investeringene som gjøres i viktige markeder representerer et stort potensial for norske bedrifter. Samtidig møter bedriftene nye utfordringer på grunn av global uro, geopolitisk usikkerhet og proteksjonisme. Konkurransen skjer ikke nødvendigvis på like vilkår. Det er derfor behov for tiltak for å sikre at norske bedrifter får ta del i de nye mulighetene.

Eksportmål for satsingen

2021 var et rekordår for norsk eksport, med om lag 1.700 mrd. NOK i eksport. Over halvparten av dette kom fra olje og gass. Fastlandseksporten (eksporten utenom olje og gass) var i 2021 på 780 mrd. NOK, noe som var rekordhøyt, drevet av høyere priser på blant annet fisk, fraktrater og flere viktige råvarer.³

Av dette er de estimerte eksportinntektene for den maritime næringen i 2021 i overkant av 232 mrd. NOK der nær 150 mrd. NOK kom fra rederiene.⁴

Skipsverft, utstyrproducenter og tjenesteytere (den maritime industrien) sto for om lag 85 mrd. NOK i eksportinntekter. Forslagene til operative tiltak retter seg i stor grad mot disse tre gruppene, hvor

² The European Parliament 2023: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_510

³ Menon Economics: Eksportmeldingen 2022 – Et årlig dypdykk i Norges eksport. Publikasjon Nr. 89/2022

⁴ Kilde: Maritim Industri: Mer og grønnere maritim eksport (2022).

<https://www.norskindustri.no/siteassets/dokumenter/rapporter-og-brosjyrer/mer-og-gronnere-maritim-eksport-2022.pdf>

en satsing vil ha størst utløsende effekt. Ut fra estimatet for 2021, har Menon Economics beregnet et eksportpotensial i 2030 på totalt 128 mrd. NOK, for disse tre gruppene samlet.⁵

Nasjonalt eksportråd foreslår et operativt eksportmål for den maritime satsingen på 128 mrd. NOK i eksportinntekter i 2030 for skipsverft, utstyrs- og tjenesteprodusentene, opp fra 85 mrd. NOK i 2021, en økning på 51 prosent.

Forutsetninger for eksport: Nasjonale rammebetingelser

Bedriftene er krystallklare på behovet for å utvikle hjemmemarkedet som basis for eksport. Her testes nye løsninger ut, noe som oftest er en forutsetning for å komme inn i utenlandske markeder. De nasjonale rammebetingelsene er avgjørende for å etablere en sterk eksportindustri. Det pekes spesielt på behovet for stabile og forutsigbare rammevilkår, særlig i skattepolitikken.

Videre fremheves verftenes viktige rolle i den maritime verdikjeden. Det er rundt deres byggeprosjekter at underleverandører blir utfordret på nye løsninger og der disse kan testes ut. Samtidig tar ofte verftene med seg underleverandørene ut i verden, noe som er spesielt viktig for mindre bedrifter. Gitt de utfordringene som verftene står overfor når det gjelder kostnadsnivå, økt standardisering, mangel på risikovillig kapital, effektive offentlige garantiordninger, samt omstilling til dekarbonisering og digitalisering, er det pekt på behovet for å etablere et "verfts-program" for å sikre fremtidig skipsbygging i Norge.

Et annet svært viktig tiltak som fremheves, er etablering av et CO₂-fond for grønn maritim teknologiutvikling. Et slikt fond vil bidra til det grønne teknologiskiftet. NOx-fondet har vært en ubetinget suksess, og kan tjene som modell for et nytt fond, der næringslivet selv tar ansvar for at midlene faktisk går til grønn teknologiutvikling som medfører klimagassreduksjoner.

Videre er det viktig at stat og fylke bestiller båter fra norske leverandører ved å stille strenge teknologi- og klimakrav som norske bedrifter kan oppfylle. Det er behov for å styrke den norske maritime innkjøpskompetansen i offentlig sektor og benytte mulighetene innenfor EØS-avtalen til å sørge for anskaffelser der norske bedrifter er konkurransedyktige. Det arbeides med å etablere en ekspertenhet for utforming av offentlige anbud som kan bistå fylker og andre offentlige aktører med nødvendig kompetanse for å gjøre gode anskaffelser. I tillegg bør Leverandørutviklingsprogrammet (LUP) styrkes for å bistå offentlige innkjøpere med å foreta bedre og mer innovative maritime anskaffelser (jfr. kap. 4.3.4).

I den grønne omstillingen spiller differansekontrakter en avgjørende rolle. Grønne løsninger er ennå ikke alltid konkurransedyktige med fossile løsninger, og det offentlige må i en overgangsfase stå for mellomlegget for å sikre at nye løsninger vinner frem.

Forsknings- og innovasjonspolitikken spiller en avgjørende rolle for norsk maritim industris konkurransedyktighet. Likeledes er kompetansepolitikken viktig for å sikre tilgang til kvalifisert arbeidskraft på alle nivåer, ikke minst fagarbeidere.

Satsingsområder

I tillegg til behovet for en god og forutsigbar nasjonal politikk er det avdekket noen områder for å styrke dagens eksportarbeid. Maritim industri har identifisert følgende behov:

⁵ Kilde: *Maritim Industri: Mer og grønnere maritim eksport (2022)*.

<https://www.norskindustri.no/siteassets/dokumenter/rapporter-og-brosjyrer/mer-og-gronnere-maritim-eksport-2022.pdf>

- 1) Styrke samspillet mellom bedrifter, myndigheter og virkemiddelapparatet (VMA) - både hjemme og ute - om eksportfremstøt i prioriterte markeder.
- 2) Bedre kobling mellom bedriftene og uteapparatet.
- 3) Styrke maritim kompetanse i uteapparatet i utvalgte markeder.
- 4) Strategisk posisjonering og kommunikasjon (merkevarebygging & markedsføring).
- 5) Utnytte potensialet i Europa gjennom EUs grønne skifte.

Organisering: Nye elementer og styringsstruktur

Det foreslås at disse behovene møtes på følgende måte: Den maritime spisskompetansen ute styrkes gjennom en satsing på utvalgte markeder for noen maritime segmenter ved å tilføre ressurser i form av eksperter. Relevante bedrifter mobiliseres gjennom et maritimt eksportnettverk. For å styrke prosjektsatsingen og sørge for god koordinering mellom satsingen ute og bedriftene og øvrige aktører hjemme etableres det en koordineringsfunksjon i form av et maritimt eksportsekretariat som legges til Innovasjon Norge. Et prosjektstyre hjemme med deltakelse fra bedrifter og forvaltningen styrer gjennomføringen av satsingen.

Satsingen representerer et ambisiøst privat-offentlig samarbeid, som krever økt og samordnet innsats både fra næringslivets side og fra det offentlige. Det forventes at bedriftene bidrar inn i satsingen, både gjennom deltagelse i styringsstrukturen, eventuelt også i sekretariatsfunksjonen med ekspertise og som "in-kind" bidrag. Driften av eksportnettverk forutsetter egenbidrag fra bedriftene, slik for eksempel dagens klyngeprogrammer opererer. I motsetning til regionale klynger, vil det maritime eksportnettverket være nasjonalt, og fundert på felles eksportinteresser ute i verden - som et 'landslag'.

Samlet utgjør denne styringsmodellen det som kan omtales som et formalisert offentlig-privat partnerskap for mer og grønnere maritim eksport. Oppsettet skal ivareta hele økosystemet fra bedrift til satsing ute, der nettverk, sekretariat (koblingsboks) og spisskompetanse ute er de nye elementene.

Dette understøttes av økt strategisk politisk arbeid gjennom systematisk satsing på økonomisk diplomati, strategisk posisjonering, maritim kommunikasjonsstrategi og merkevarebygging for næringen samlet - i tillegg til et omstillings- og eksportmarkedsføringsprogram for bedriftene.

Økonomisk diplomati innebærer en mer systematisk oppfølging og koordinering av næringsfremmeaktiviteter på tvers av departementsfellesskapet, sett i sammenheng med handelspolitikk, etablering av industrielle partnerskap, samarbeidserklæringer/-avtaler, politiske besøk med næringslivsdelegasjoner etc.

Maritim spisskompetanse i utemarkedene

Selv om myndighetene lenge har bistått eksportarbeidet i maritim sektor, peker mange bedrifter på et behov for styrket bransjenær innsats i markedene ute. Det er behov for spisset fag-/bransjekompetanse, lokal kompetanse, og spesialiserte maritime messe-/expo-aktører.

Mens Innovasjon Norge og UD's utenriksstasjoner er gode på generell informasjon, arbeid mot myndigheter og etablering av møteplasser, peker bransjen på behovet for mer spisset bransjekunnskap, slik som oversikt over markedsutviklingen for spesifikke deler av maritim sektor,

eksportmuligheter, relevant nettverk – for eksempel innkjøpere ved verft - og andre kontaktpersoner, etc. De store bedriftene klarer seg i stor grad selv og etablerer egne kontorer, rådgivere eller agenter, men for de mindre bedriftene er dette ofte en nærmest uoverstigelig barriere og et hinder for vekst.

Derfor er ett av hovedforslagene til tiltak en spisset prosjektsatsing på noen segmenter og noen markeder. Behovet for bransjekompetanse vil variere fra marked til marked, og siden markedssegmentene forventes å endre seg over tid er det viktig med fleksibilitet i hvordan og hvor kompetansepersonell rekrutteres. I noen markeder vil teknisk markedskompetanse være viktigst, i andre vil døråpnerfunksjonen og kunnskap om lokale rammebetingelser stå sentralt.

Det er naturlig nok ikke ressurser til å foreta en styrking av kompetansen i alle land. Det må derfor gjøres noen tøffe valg ut fra hvilke globale markedssegmenter som vurderes som de viktigste for den norske maritime næringen. Basert på vurdering av markedspotensialet og næringens egne prioriteringer er følgende segmenter og markeder foreslått i en satsing for mer og grønnere maritim eksport:

- Utvalgte maritime segmenter i Singapore/ Sørøst-Asia
- Havvindfartøy (utstyr, design- og tjenesteleveranser) i Nordsjølandene og Singapore/ Sørøst-Asia
- Cruiseskip (utstyr, design- og tjenesteleveranser) i Miami/ Fort Lauderdale
- Nærskipsfart med lav- og nullutslipp (hele verdikjeden fra rederier, verft, til batteri, lading, bunkring av energi og annen havne-infrastruktur) i Europa

Det er viktig at disse segmentene får økt kompetansetilfang på prosjektbasis. Fagkompetansen ute må:

- 1) knyttes tettest mulig til de aktuelle bedriftene og næringsmiljøene hjemme, og
- 2) basere seg på etablerte strukturer (altså unngå å bygge opp nye/ dupliserende strukturer).

For å sikre dette bør rekruttering av ny kompetanse kobles til og baseres på behov identifisert av bedrifter innen de aktuelle markedssegmentene i eksportnettverket.

Eget prosjekt på Europas grønne maritime skifte

Maritim sektor er sentral i EUs grønne giv og det åpner seg store markedsmuligheter for norsk maritim teknologi. Dette krever en målrettet og felles satsing mellom myndigheter og næring på flere områder samtidig, både mot Brussel, der mange av rammebetingelsene legges gjennom regelverksutvikling, og mot ulike land og regioner hvor betydelige offentlige midler skal brukes på et maritimt grønt skifte fremover.

Det foreslås et eget prosjekt rettet mot det grønne europeiske maritime skiftet. Den ovennevnte styringsmodellen anvendes på prosjektet der sekretariatsfunksjonen i Innovasjon Norge forbereder og koordinerer arbeidet. Prosjektet må bygges på allerede igangsatte aktiviteter, men disse bør koordineres og løftes enda mer enn i dag. Det krever politiske prioriteringer og samordning i regjeringen og i forvaltningen.

Oversikt over tiltak

Tabellen under gir en oversikt over forslag til tiltak med budsjett som er direkte eksport-rettet. Disse

danner den operative delen av eksportsatsingen og er nærmere beskrevet i kapittel 5, mens forutsetningene for å lykkes med eksport beskrives i kapittel 4. Dette handler om rammebetingelser og utvikling av hjemmemarkedet.

Oversikt: Forslag til eksportrettede tiltak med budsjett angitt i millioner norske kroner.

Nr	Kap	Tiltak	Mål	20 23	20 24	20 25	Bedrifts- bidrag	Ansvar
Operativ gjennomføring av grønn maritim eksportsatsing								
	5.1	Styringsmodell						
1		Eksport-sekretariat	Koordinering hjemme- ute. Etablere eksport- database	3	3	3	0	IN lyser ev ut
2		Eksport-nettverk	Mobilisere bedrifter Prosjektgjennomføring	10	10	10	Deltakere: 50%	IN lyser ut oppdrag om fasilitering
	5.2	Forslag som fremmer salg av norske maritime produkter og tjenester						
3	5.2.1	Fremtidsstudie	Kartlegge maritimt økosystem fra 2030	2	0	0		IN lyser ut
4	5.2.2	Posisjonering: hele bransjen	Felles profilering/ bygge merkevare	3	2	0		IN (Brand Norway) + bransje org./ klynger
5		Posisjonering & eksport-trening: bedrift	Maritime bedrifter omstiller/styrker seg for grønn eksport	3	2	0	Kurs-avg.	IN utvikler i samarbeid m/bransjen
	5.3	Definerte segmenter og markeder						
6	5.3.1	Singapore og Sørøst-Asia	Økt eksport i utvalgte maritime segmenter	3	3	3	Egenandel	IN lyser ut oppdrag
7	5.3.2	Fartøy til havvind & offshore i Nord-Eur. +Sørøst-Asia	Økt eksport	4	4	4	Egenandel	IN lyser ut oppdrag
8	5.3.3	Cruiseskip- markedet USA	Økt eksport	4	4	4	Egenandel	IN lyser ut oppdrag
9	5.4	Prosjekt grønt maritimt skifte Europa	Styrket posisjon & økt eksport. Bærekraftig omstilling	14	24	35	Egenandel	IN + mar. bransje- komp ute + VMA + nettverket hjemme
		SUM TILTAK (MNOK)		46	52	59		

2. Innledning

Nasjonalt eksportråd⁶ skal foreslå og utvikle større nasjonale, strategiske eksportsatsinger innen noen utvalgte områder hvor Norge kan ha særskilte fortrinn for å lykkes i internasjonale markeder med sterk vekst. Med en strategisk eksportsatsing menes et stort flerårig prosjekt, med koordinert felles innsats fra flere aktører. Samarbeidet skal gjøre det mulig for norsk næringsliv og virkemiddelapparatet å gjennomføre større prosjekter enn de kan alene. Hver satsing skal ha konkrete mål for økt verdiskaping fra eksport frem mot 2030.

Maritim sektor er en av hovedsatsingene hvor Nasjonalt eksportråd gir innspill til regjeringens eksportreform «Hele Norge eksporterer».

Visjon

"Norge skal forbli en maritim stormakt internasjonalt, som viser vei inn i det grønne skiftet gjennom å utvikle, bygge og ta i bruk nullutslippsløsninger og autonome fartøy".

Veikart for Grønt industriløft 2022
Nærings- og fiskeridepartementet

Maritim sektor er valgt fordi Norge har særskilte fortrinn for å lykkes i et internasjonalt marked med sterk vekst. Som Norges sterkeste eksportsektor, etter råvareeksport av olje og gass, har maritim næring stor betydning for verdiskaping og sysselsetting i store deler av landet.

Tabell: Nøkkeltall 2021 - Maritim næring i Norge

Nøkkeltall for norsk maritim næring⁷ (2021):

- Drøyt 4800 aktive foretak, som sysselsetter om lag 85000 i Norge
- 451 mrd. NOK i omsetning, uten råvareeksport av olje og gass
- 154 mrd. NOK i verdiskaping
- 232 mrd. NOK i eksportinntekter
- Norges nest største eksportnæring, etter petroleumsindustrien.

Kilde: Menon Economics: Maritim verdiskapingsrapport. Publikasjon Nr. 10/2022

Merknad: Denne rapporten er i hovedsak basert på 2021 tall som en grunnlinje for beregning av differanser, potensial og mål. Etter ferdigstilling kan oppdaterte tall ha blitt tilgjengelig, og gi grunnlag for å justere de forholdsmessige beregningene.

FNs internasjonale sjøfartsorganisasjon, International Maritime Organization (IMO), har økt ambisjonsnivået og oppjustert industriens klimakrav på veien mot en nullutslippvisjon. Gjennom oppfølgingen av Fit-for-55, etablerer EU nye regelverk for å oppnå visjonen om Europa som det første klimanøytrale kontinentet. Klimautfordringen anses som den viktigste for maritim næring, ikke

⁶ Nasjonalt eksportråd. Se vedlegg 1

⁷ Rederier, utstyr, tjenester og verft

bare i Norge, men over hele verden. Norsk maritim næring kan levere grønne løsninger som verden etterspør. Grønnere maritim eksport vil hjelpe til å oppfylle bærekraftmålene og bidra på veien mot lavutslippssamfunnet.

Oppdrag

Nasjonalt eksportråd skal, med bred forankring i den norske maritime næringen, foreslå en strategisk eksportsatsing for mer og grønnere maritim eksport, med:

- Konkrete tiltak, organisering og ansvar, oppfølging og fremdriftsplan
- Finansielle rammer og budsjetter for kommende år for de ulike satsingene, inklusive delprogrammer og hvilke aktører som skal bidra for hvilken finansiering
- Medvirkning fra næringslivet hvor dette er viktig og naturlig
- Beskrivelse av forslag til initiativ som bør tas av NFD i egen regi og av NFD overfor andre departementer i forbindelse med gjennomføring av strategien
- Overordnet kommunikasjons/-utrullingsplan (med hensikt om å få til et felles budskap for alle aktørene)

Prosess

Satsingsområdene og tiltakene fremlagt her tar utgangspunkt i rapporten «Mer og grønnere maritim eksport» fra juni 2022, utarbeidet av arbeidsgruppen nedsatt av Eksportstrategirådet. Satsingene er også basert på ytterligere tilbakemeldinger og innspill fra workshop, spørreundersøkelse, dialogmøter og høringsrunde med maritime eksportbedrifter, klynger og organisasjoner i perioden august 2022-februar 2023. Arbeidsgrupper, styringskomiteen for satsingen og Nasjonalt eksportråd har bidratt i hele prosessen.⁸

Havvindmarkedet representerer viktige muligheter for maritim sektor og er en del av en maritim satsing. Det vises samtidig til forslag til eksportsatsing på havvind som Nasjonalt eksportråd har utarbeidet og som næringsminister Vestre lanserte 1. desember 2022.

Dokumentet

I kapittel fire beskriver satsingen viktige forutsetninger for å øke eksporten. Det er en rekke nasjonale rammebetingelser som er viktige for at bedriftene settes i stand til å eksportere. Bedriftene er opptatt av et velfungerende hjemmemarked, der de får testet ut nye løsninger som deretter kan eksporteres.

I kapittel fem beskrives de konkrete forslagene til eksportrettede tiltak. Dette gjelder særlig styrking av virkemiddelapparatet, samarbeidsformer mellom bedrifter, næringsaktører og det offentlige, samt styrking av tilstedeværelse ute i markedene, basert på et utvalg segmenter med stort markedspotensial. Anbefalingene omfatter også tett samarbeid og koordinering mellom maritim næring, myndigheter og virkemiddelapparatet hjemme og ute. Utfyllende informasjon finnes i vedleggene til dette dokumentet.

⁸Nasjonalt eksportråd: vedlegg 1. Styringskomiteen og arbeidsgruppene for den maritime eksportsatsingen: vedlegg 2.

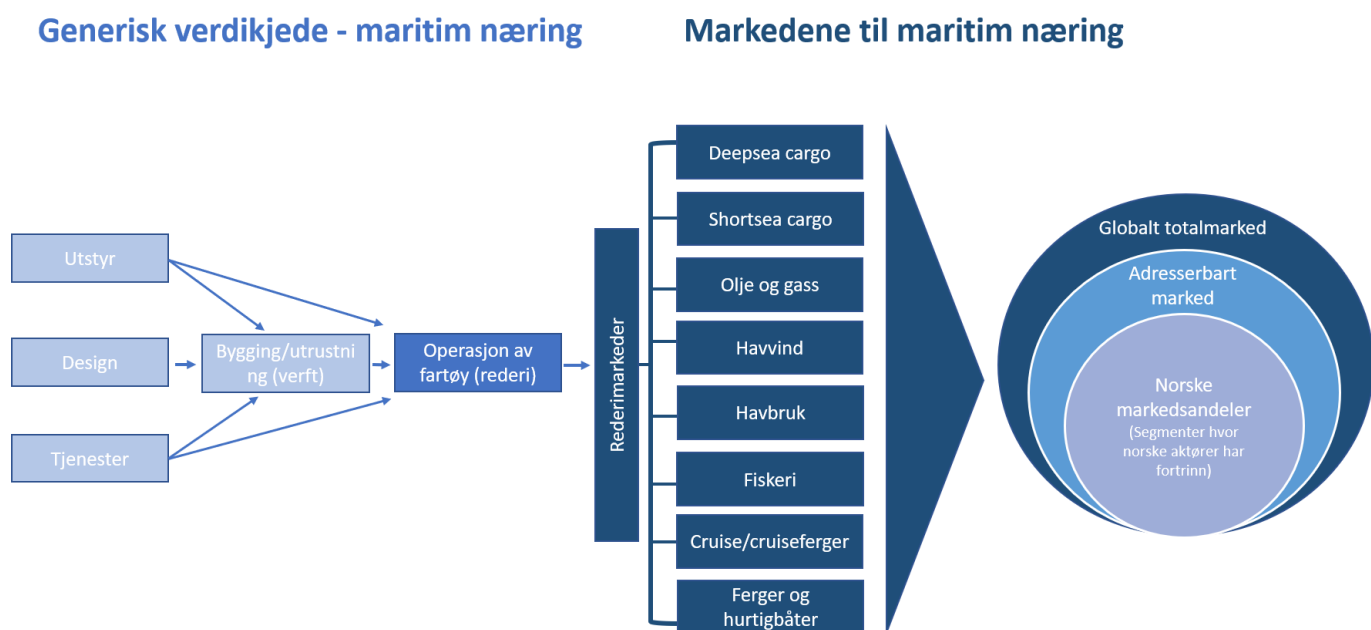
3. Grunnlaget for en satsing på mer og grønnere maritim eksport

3.1 Maritim nærings styrker

Den norske maritime verdikjeden

Langs norskekysten finnes det en komplett maritim klynge hvor verdensledende selskaper innenfor et bredt spekter av segmenter er representert. Norske maritime bedrifter og kunnskapsmiljøer (forskningsmiljøer, utdanningsinstitusjoner produktutviklere og klynger) står bak en kontinuerlig strøm av innovasjoner innen skipsdesign, utstyr og tjenester.

Figur 1: Den maritime verdikjeden – og markedene som betjenes



Kilde: Menon Economics: Strategier for grønn maritim eksport. Publikasjon Nr. 14/2021

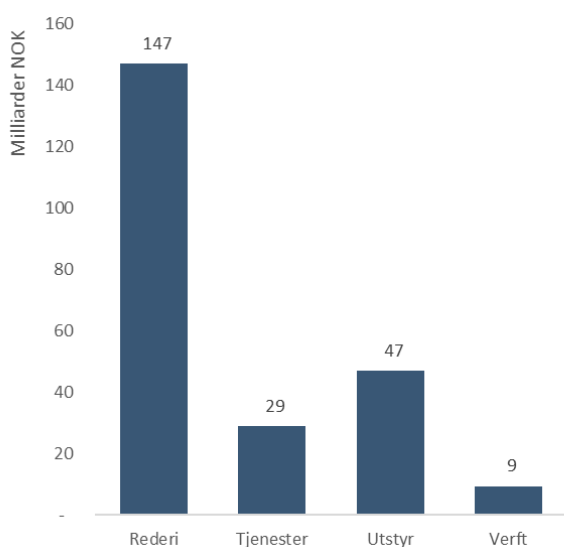
Maritim næring er sammensatt av fire hovedgrupper: Rederier, skipsverft, utstysprodusenter, samt skipsdesign og andre tjenesteleverandører. Verdikjeden i maritim næring kan anses som *generisk* i den forstand at den har lik struktur uavhengig av hva slags fartøy som bygges og hvilke markeder rederier leverer sine tjenester i. Samtidig er fartøy spesialbygd for ulike typer rederioperasjoner og markeder. Det eksisterer derfor spesialiserte verdikjeder, med ulike kompetansekrav, rettet inn mot spesifikke markedssegmenter. Verft, utstyr og tjenester betegnes som den maritime leverandørindustrien.

Den norske maritime næringen

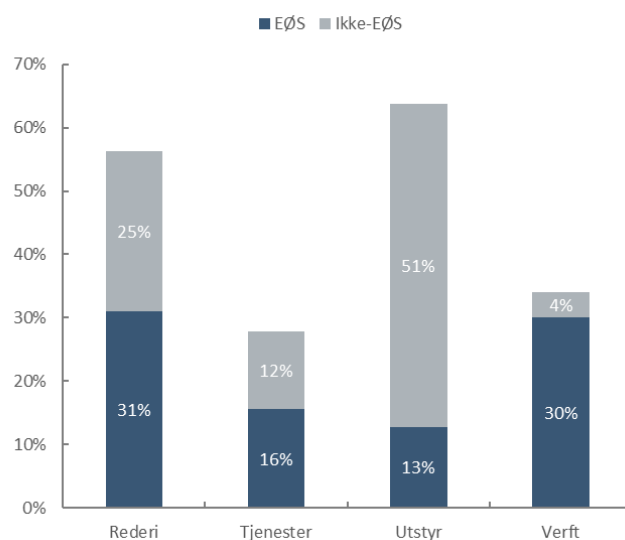
I 2021 hadde den norske maritime næringen 232 mrd. NOK i eksportinntekter, utenom råvareeksport av olje og gass. Nær 150 mrd. NOK kom fra rederiene, hvorav fraktinntekter fra/til Deep-Sea flåten stod for den klart største delen. Utstysprodusenter, skipsverft og tjenesteytere sto til sammen for om lag 85 mrd. NOK i eksportinntekter. Utstysprodusentene er mest eksportintensive, og mer enn 60 prosent av inntektene kommer fra kunder i eksportmarkedene. Hovedtyngden av utstyrseksporten går til land utenfor Europa, spesielt store skipsbyggingsnasjoner som Sør-Korea,

Kina og Japan, og vitner om sterk internasjonal konkurransevne. De norske skipsverftene har også en betydelig eksportandel, 34 prosent, hvor nesten all eksport går til europeiske land.

Figur 2: Eksportinntekter fra de fire hovedgruppene i maritim næring (2021)



Figur 3: Eksportandeler og fordeling av eksport mellom EØS-land og andre land



Kilde: Maritim Industri: Mer og grønnere maritim eksport (2022).

<https://www.norskindustri.no/siteassets/dokumenter/rapporter-og-brosjyrer/mer-og-gronnere-maritim-eksport-2022.pdf>

Med en av verdens mest verdifulle skipsflåter, og et avansert og internasjonalt økosystem rundt rederivirksomheten, står rederiene for mer enn 60 prosent av all norsk maritim eksport.⁹ og ¹⁰ Antall skip under norsk flagg har økt de siste årene, mens sysselsettingen har vært forholdsvis stabil. Ifølge SSB var det i slutten av 2021 registret 25.949 maritime lønnstakere i norske selskap, inkludert 4302 på boreplattformer.¹¹

Grunnlaget for det norske fortrinnet

Norge som nasjon har et sterkt internasjonalt omdømme med hensyn til økonomisk, sosial og miljømessig bærekraft, og den norske maritime næringen har en ledende rolle i den pågående grønne omstillingen av næringen internasjonalt.

Grunnlaget for de nasjonale fortrinnene er blant annet knyttet til:

- **Nærhet og tillit mellom aktører i næringsklyngene.** Tillitsbaserte relasjoner med stor grad av informasjonsdeling gir gode forutsetninger for samarbeid. Dette har vokst frem over tid, drevet frem av korte geografiske avstander, gjensidig avhengighet og understøttet av

⁹ Rederiforbundet: Konjunkturrapport 2022.

¹⁰ UNCTAD: Review of Maritime Transport 2022.

¹¹ SSB (2022): Statistikkbanken: Sysselsetting, registerbasert, tabell 12721: Maritime lønnstakere.

klyngeorganisasjonene.

- **Arbeidskultur og flate organisasjonsstrukturer.** Norsk arbeidskultur, kjennetegnet ved flate organisasjonsstrukturer med lite hierarki og korte beslutningsprosesser, er positivt for maritime bedrifters konkurransekraft og omstillingsevne. For eksempel, arbeidskulturen er med på å sikre at verftene raskere kan gjennomføre endringer og tilpasninger underveis i byggeprosessene, samtidig som det generelt gjør arbeidskraften mer produktiv. Pålitelige leveranser er et viktig konkurransefortrinn – spesielt for verftene.
- **Spesialisert kompetanse, skreddersøm og prototyper.** Både norsk verkstedindustri, og skipsbyggerverftene, kan levere fleksible løsninger og spesialtilpasninger.
- **Klyngebasert innovasjon med verftene som nav i innovasjonsprosessen.** Verdikjedene i maritim næring i Norge er, med noen unntak, komplette. Innovasjon skjer i stor grad mellom aktørene i verdikjedene, hvor rederiene er kundene, mens skipsdesignerne, utstyrsprodusentene, systemintegrasjonene og verftene jobber sammen for å utvikle nye fartøy og teknologiske løsninger. FoU-aktiviteten er ofte integrert i byggeprosessen, og nye teknologier, produkter og løsninger kan testes ut og piloteres i fullskala ved verftene.
- **Offensiv maritim politikk.** Eksempler på dette er grønne utviklingskontrakter for fergeanskaffelser i regi av Statens Vegvesen, miljøvekting ved fergeanbud hos Statens Vegvesen og fylkeskommuner, samt krav, begrensninger og prising av utslipp fra innenriks sjøtransport. I tillegg til offentlig finansiering og etablering av NOx fond, har Norge satt et nasjonalt mål om halvering av klimagassutslipp innen 2030, og fremmer tilsvarende klimakrav internasjonalt gjennom IMO. Eksfin har grønn maritim eksport som en strategisk satsing og etaten vil derfor fremover prioritere prosjekter som bidrar til å redusere utslipp. Maritim sektor kan dessuten søke økonomiske virkemidler bl.a. fra Enova, Forskningsrådet og Innovasjon Norge og EU. (Mer om virkemiddelapparatet i vedlegg 5.)
- **Kunnskapsverdikjede.** Norge har ledende utdannings- og forskningsinstitusjoner fra videregående skole til universiteter, for alle deler av den maritime verdikjeden – rederi, verft, utstyrsleverandører og designere.
- **Solide kompetansemiljøer i maritim sektor,** kombinert med at nye eksportmuligheter skapes gjennom forskning, utvikling og innovasjon. I tillegg overføres kunnskap og teknologi (cross over, techtransfer) fra informasjonsteknologi (digitalisering, automasjon, droner, kunstig intelligens/ AI, stordataanalyse, og tungregning/ High Performance Computing) og oljeindustrien bl.a. i utviklingen av nye typer ubemannede transportsystemer og grønn mobilitet.

Disse egenskapene kan i stor grad forklare hvorfor norske aktører har ledet an med teknologiutvikling og produktinnovasjoner, og hvorfor den norske næringen hevder seg svært godt i utrusting og operasjon av komplekse fartøyer.

3.2 Maritim industri - eksportpotensial

Eksportpotensialet vurderes å være størst der hvor markedene er i vekst, og hvor det eksisterer sterke og tilnærmet komplette verdikjeder i Norge. Menon Economics har anslått eksportpotensialet for maritim industri – det vil si skipsverft, produsenter av skipsutstyr, samt teknologiske tjenester til

maritim næring – innenfor fem markedssegmenter, som vist i tabellen under, se vedlegg 3 for utfyllende informasjon.

Tabell: Eksportpotensial maritim industri – per segment og totalt, i mrd. NOK

Eksport i mrd. NOK	Estimat 2021	Moderat scenario	Høyt scenario
		2030	2030
Sjøtransport	26	31	38
Cruise/ferger	18	25	33
Havvind	5	14	27
Olje & gass	17	15	21
Havbruk	2	4	6
Totalt	69*	91	128

* Tallene inkluderer kun eksportinntekter knyttet til de fem markedssegmentene. Fiskeri og noen mindre segmenter (fritidsbåter, forskningsfartøy etc.) er ikke inkludert. Det er heller ikke eksportinntekter fra finansielle og juridiske tjenester.

Kilde: Maritim Industri: Mer og grønnere maritim eksport (2022).

<https://www.norskindustri.no/siteassets/dokumenter/rapporter-og-brosjyrer/mer-og-gronnere-maritim-eksport-2022.pdf>

Merk: I Menons beregning er det moderate anslaget basert på at norske aktører beholder dagens markedsandeler, men med mulige vedvarende globale begrensninger. Høyt scenario er basert på full bevegelsesfrihet, markedsvekst og styrket markedsposisjon. Den norske maritime industriens kapasitet er ikke beregnet, men vurdert til å ikke være begrensende for eksportvekst.

Potensialet er størst for leveranser til sjøtransport-segmentet, da dette er et enormt marked der mange norske rederier allerede har sterke posisjoner. Vekstraten forventes imidlertid å være betydelig større for havvindmarkedet, noe som vil føre til at leveranser til dette markedet kan forventes å utgjøre mellom 15 og 20 prosent av den maritime industriens eksportinntekter i 2030. For leveranser til cruise-/passasjer-segmentet forventes det også relativt høy vekst, men dette segmentets andel av eksportinntektene forventes likevel å ligge stabilt rundt 25 prosent.

Det grønne energiskiftet, og økt digitalisering representerer store muligheter for norsk maritim industri som er langt fremme når det gjelder teknologiske løsninger. Norsk sjøfart er ledende i implementeringen av CO₂-reducerende tiltak.

Olje- og gassnæringen vil fortsatt bidra til maritime oppdrag i mange tiår fremover, sammen med en havvindnæring i sterk vekst. I tillegg til omfattende energieffektivisering, vil fremtiden for grønn skipsfart bestå av elektrisitet, hydrogen og ammoniakk som drivstoff. En forutsetning for alle disse energiformene er tilgjengelighet og infrastruktur. Skip har lang levetid, og avkarbonisering er komplisert og kostbart, og vil ikke løses gjennom global vekst alene. Det vil i tillegg kreves offensiv satsing fra næring og myndigheter. Sammen med det grønne skiftet, vil markedene drives av teknologiutvikling. Konkurransefortrinn i morgendagens grønne maritime næring vil trolig kunne knyttes til sterke skalerbare globale posisjoner innenfor:

- Verdikjeder for grønne høyteknologiske skip
- Optimeringssystemer
- Produksjon av grønt maritimt drivstoff

Økt energieffektivisering vil, i tillegg til optimering, kunne øke eksportmarkedene for autonome skip, automasjon og digitalisering. På samme måte vil digitalisering og automasjon bidra til energieffektivisering.

Energiskiftet vil, i tillegg til produksjon av hydrogen og ammoniakk, kunne øke de industrielle mulighetene for leverandørindustrien. Noen eksempler er: Hydrogenteknologi – infrastruktur for batteri/hybrid framdrift – batteriverdikjeder og råvare- utvinning, foredling, og gjenvinning for anode-/battericelle produksjon – karbonfangst, lagring (CO2 bank), frakt og infrastruktur. En framtidig kommersialisering av havbunnsmineraler vil også medføre behov for spesialskip og representere nye muligheter, selv om det antagelig ligger et stykke fram i tid.

3.3 Mål for eksportsatsingen

Nasjonalt eksportråd foreslår et mål for den maritime eksportsatsingen på 128 mrd. NOK i eksportinntekter i 2030 for skipsverft, utstys- og tjenesteprodusentene, opp fra 85 mrd. NOK i 2021. Dette representerer en **økning på 51 prosent** og er basert på Menons estimat for eksportpotensialet.¹²

Forslagene til tiltak retter seg i stor grad mot skipsverft, utstysprodusenter og tjenesteytere, da det er her behovet for eksporttiltak synes å være størst, og en satsing i størst grad vil ha utløsende effekt. Økt eksport bør gi økt verdiskaping og sysselsetting, uten at dette er målsatt i tall.

Tabell: Nøkkeltall og eksportpotensial for maritim industri totalt, i mrd. NOK

Maritim industri totalt (verft, utstyr og tjenester)			
Baseline og potensial	2021	2030 moderat (prosent differanse)	2030 Høyt (prosent differanse)
Omsetning, mrd. NOK	206	220	311
Eksport, mrd. NOK	85	91 (+ 7 prosent)	128 (+ 51 prosent)
Verdiskapning, mrd. NOK)	68	+	+
Sysselsetting, x 1000	52	+	+

Merk: I Menons beregning er det moderate anslaget basert på at norske aktører beholder dagens markedsandeler, men med mulige vedvarende globale begrensninger. Høyt scenario er basert på full bevegelsesfrihet, markedsvekst og styrket markedsposisjon. Den norske maritime industriens kapasitet er ikke beregnet, men vurdert til å ikke være begrensende for eksportvekst.

¹² Maritim Industri: Mer og grønnere maritim eksport (2022).

<https://www.norskindustri.no/siteassets/dokumenter/rapporter-og-brosjyrer/mer-og-gronnere-maritim-eksport-2022.pdf>

4. Forutsetninger for å lykkes internasjonalt

Nasjonal politikk og et velfungerende hjemmemarked framholdes av næringen som viktige forutsetninger for en grønn maritim eksportsatsing. Flere innspill fra den maritime næringen gjelder behov for nasjonale rammevilkår som bidrar til økt konkurransevne slik at bedriftene lykkes internasjonalt.

Det er flere grep myndighetene kan ta hjemme for å øke de maritime eksport-mulighetene. Det gjelder en rekke nasjonale forhold som skatteregler, tilgang til risikovillig kapital og garantiordninger, forsknings- og innovasjonspolitik, bruk av offentlige anskaffelser og en aktiv kompetansepolitikk. For eksempel har deler av verftsindustrien - etter en krevende periode - utfordringer med å skaffe kapital og har behov for å sikre driften med kredittfasiliteter/lån i overgangen til ny vekst.

Det aller viktigste for å utvikle hjemmemarkedet i tiden som kommer vil være stabilitet rundt de grunnleggende rammebetingelsene. Det er viktig at det samlede skattetrykket innrettes på en slik måte at det ikke svekker investeringsevnen og innsatsen på forskning og utvikling, som er viktige premisser for fremtidige eksportmuligheter. Endringer i skattesystemet bør gjøres på en forutsigbar måte med bred involvering av partene. Havbruksnæringen utgjør for eksempel et viktig marked for mange maritime leverandører og det er viktig at den nye grunnrenteskatten understøtter vekstambisjonene for havbruksnæringen, næringsutvikling langs kysten og dermed grunnlaget for økt eksport.

Andre eksempler er utvikling av infrastruktur i form av havneanlegg langs kysten der skip kan bunkre/lade fornybar energi, eller sammenstille nye havvindmøller, standardisere skip, etc. Med riktige investeringer kan Norge gå foran og vise mulighetene for hele verdikjeden. Da kan Norge også være tidlig ute («early mover») i eksportmarkeder. Det vil også være viktig å forenkle det administrative løpet (godkjenninger, skjemaer etc.) som kreves i forbindelse med å flytte gods fra land til sjø.

Samtidig er det behov for handlekraft og hurtighet på nye ordninger som understøtter de nye markedene, som eksempelvis differansekontrakter. Verden beveger seg raskt, spesielt innen grønne teknologier, og konkurransen er stor internasjonalt, noe både USAs og EUs tiltak viser.

I dette kapitlet presenteres flere elementer i den nasjonale politikken som den maritime næringen mener er viktige forutsetninger for økt eksport.

4.1 Betydningen av verft og produksjon i Norge

Det er mange aspekter som gjør norske verft til en viktig grunnstamme langs kysten vår. Særlig for direkte og indirekte sysselsetting, verdiskaping og bosetting, men også for eksporten. Norsk kultur med inkluderende lederstil, flate strukturer og tillitsbasert arbeidsflyt er godt egnet til å fange opp små og store innovasjoner fortløpende. Kort avstand mellom utførende fagarbeider og ledelsen er avgjørende for at ideer og smarte utløsende grep kan skje underveis i arbeidsprosessene. Kommunikasjon mellom underleverandører, verft og reder er tettere og tydeligere når byggingen foregår på verftene. Dette skaper god innovasjonskultur.

Mens rederiene bestiller og er oppdragsgiver, regnes verftene som et nav i de maritime

næringskjedene. Det er to hovedårsaker til at dette i stor grad påvirker eksporten:

- **Verftene er en testfasilitet for ny teknologi og utvikling.**

Det foregår mye utvikling og testing på norske verft. Når det utlyses forskningsprosjekter eller utviklingsprosjekter er verftene viktige partnere å ha med. Likevel er det få insentiver for verftene til å delta i slike prosjekter, og tilskuddene fra støtteordninger har vært små.¹³

Utfordringen er at nybyggingsverftene har en svært presset økonomi, og sliter med kapitaltilgangen, etter flere vanskelige år. De har ikke alltid muligheten til å bære risikoen ved innovasjoner, og sitter heller ikke igjen med eierskap til løsningene som utvikles. Det vil stort sett være en kostnad som reder må bære, som igjen ikke gir rederiene insentiver til å bygge grønt og innovativt.

- **Verftene tar med små og mellomstore aktører ut gjennom sin eksport.**

På denne måten får underleverandører viktig fotfeste i viktige eksportmarkeder.

Før et skip er operativt, er det mange elementer som skal på plass, og hele verdikjeden møtes hos verftene, fra de minste utstyrsleverandørene til de største rederiene. Her knyttes bånd på tvers av landegrenser og fagdisipliner. Den maritime klyngen sammenfatter nye teknologier i hele skip.

I Menon Economics verftsundersøkelse (2022) er det gjort en analyse av hvilke konkurranseulemper norske verft kan ha i forhold til utenlandske. Den oppsummeres slik:

- Høye lønnskostnader
- Manglende standardisering og hyppige endringer i fartøystyper
- Outsourcing av oppgaver og kompetanse
- Manglende integrasjon mellom skrogbygging og utrustning
- Eksport av norsk utstyr til skip bygget på utenlandske verft
- Prosjektledelse og evne til omstilling fra høymargin til lavmargin
- Skjev risikodeling mellom rederi, verft og utstyrs- og tjenesteleverandører i byggeprosjekter
- Svak soliditet og begrenset kapitaltilgang for norske verft
- Økonomiske rammevilkår og støtteordninger i andre land

Grønt skipsfartsprogram har fått i oppdrag fra Klima- og miljødepartementet å igangsette et prosjekt om grønn skipsbygging i Norge. Prosjektet skal identifisere fordeler og ulemper for grønnere skipsbygging i Norge. Det skal utforme hvordan en serieutlysning av ulike flåtesegment kan utarbeides, og hva kostnadene for en utviklingskontrakt for grønn skipsbygging i Norge vil være. Videre skal det identifisere reelt potensial for at lav- og nullutslipps lasteskip kan bygges i Norge samt en forretningsmodell for gjennomføring.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Regjeringen bør etablere et verftsprogram for å sikre framtidig skipsbygging i Norge og dermed innovasjon i hele maritim sektor. I et slikt program bør utfordringene for verftene adresseres. Verftsprogrammet bør også inneholde en FoU-komponent og omfatte både produksjons- og produktinnovasjon. Det er behov for å kartlegge og eventuelt utvikle flere eller bedre ordninger for finansiell risiko-avlastning fra virkemiddelapparatet. Det er viktig å se på garanti- og

¹³ Menon Economics. *Norske skipsverft – Aktivitet, konkurransesituasjon og rammebetingelse*. Publikasjon Nr. 66/2021

finansieringsordningene, samt vurdere ordningen med utviklingskontrakter og eventuelt grønn avgiftslette for bygging av skip og utstyr i Norge. Skipsfartsprogrammet bør vise til og dra synergier fra Klima- og miljødepartementets (KLD) prosjekt for grønn skipsbygging, samt regjeringens utredning av det EØS-rettslige handlingsrommet for maritime offentlige anskaffelser.

4.2 CO₂-fond for grønn maritim teknologiutvikling

Norske myndigheter kan stimulere til utvikling og implementering av grønn teknologi. Et virkemiddel som næringen lenge har etterlyst, og som anbefales utredet i Maritim21-strategien, er å benytte inntekter fra CO₂-avgifter til fondsavsetninger som bedriftene kan benytte som risikokapital til grønne investeringer, innovasjon og prosjekter.

En bindende miljøavtale mellom næringslivet og myndighetene med et tilhørende CO₂-fond, etter mønster av NOx-avtalen, kan være et virkemiddel for å stimulere teknologiskifte og utslippsreduksjoner fra maritim transport.

I 2016 anbefalte regjeringens eget "Ekspertutvalg om grønn konkurransekraft" å fremforhandle en forpliktende miljøavtale med transportnæringene basert på et CO₂-fond. Et CO₂-fond for næringstransporten kan ifølge Miljødirektoratet¹⁴ kutte klimagassutslippene fra omfattede virksomheter med 25-30 prosent innen 2030. Stortinget har pekt på et CO₂-fond som en løsning ved flere anledninger. I 2019 valgte regjeringen heller å etablere en støtteordning i ENOVA med øremerket bevilgning over statsbudsjettet – det såkalte nullutslippsfondet. Regjeringen varslet da at størrelsen på bevilgning til fondet skulle sees i sammenheng med fremtidige økninger i CO₂-avgiften. Det siste synes ikke å være fulgt opp, og er ikke gjentatt i klimaplanen.

Skipsfarten kommer til å bli innlemmet i EUs kvotehandelssystem (ETS) fra 2024 og under arbeidet med klimapakken "Fit-for-55" har Europaparlamentet argumentert for en fondsstruktur for maritim sektor (Ocean Fund). I EU er det enighet om å kanalisere inntekter fra kvotehandelen til maritim sektor gjennom EUs innovasjonsfond, og at en større andel går til grønne tiltak i medlemslandene. I Norge kan kvoteinntekter fra skipsfarten benyttes til å finansiere maritime klimaomstillingstiltak.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Nasjonalt eksportråd anbefaler at det etableres en miljøavtale med myndighetene hvor bedriftene forplikter seg til utslippskutt, kombinert med et CO₂-fond til finansiering av tiltak. Dette vil bidra til å oppnå våre felles klimaambisjoner og akselerere utvikling av grønne løsninger og energiomstillingen i maritim sektor. Tiltaket vil bidra til utslippsreduksjon på verdensbasis og gi økte eksportmuligheter for grønne maritime løsninger fra Norge. I tillegg kan Norge benytte sine kvoteinntekter fra skipsfarten (ETS) til å finansiere maritime klimaomstillingstiltak.

4.3 Det offentlig som pådriver for bærekraftige maritime løsninger

Et viktig grep for å styrke norske verft, leverandørindustri og tjenester i Norge, er at stat og fylke

¹⁴Miljødirektoratet: *Miljøavtalen med co2-fond: Modellering av kostnader og potensial for utslippsreduksjoner*. Rapport: M-1047/2019 <https://www.miljodirektoratet.no/globalassets/publikasjoner/m1047/m1047.pdf>

legger til rette for at også norske leverandører kan konkurrere og vinne konkurranse om å kontrahere båter. Dette vil kunne bidra til å styrke hele den maritime næringen og dermed også eksportmusklene. Når bedriften kan vise til at hjemmemarkedet har tatt den nye, grønnere teknologien/løsningen deres i bruk, øker sannsynligheten for å lykkes med innsalg i andre land betraktelig. Hjemmemarkedet fungerer da som et viktig utstillingsvindu.

4.3.1 Offentlige anskaffelser som pådriver for bærekraftige maritime løsninger

Regjeringen og SV ble i budsjettforliket høsten 2022 enige om å utarbeide en innkjøps- og anskaffelsesstrategi. Miljøkrav ved offentlige anskaffelser er på høring og to forskriftsutkast om obligatorisk miljøkrav (lav-/ nullutslipp) ved anskaffelser av ferger og hurtigbåter¹⁵ kommer på høring i første halvår 2023. Alle disse initiativene bør sees i sammenheng, blant annet for å unngå at leverandører og operatører av ferger og hurtigbåter får dobbelt sett med reguleringer å forholde seg til.

I påvente av krav gjennom lov/forskrift, er det er fullt mulig å etablere insentiver for å kjøpe grønne sjøtransportløsninger for alle typer fartøy. Det offentlige (staten/ statseide selskaper/ fylkeskommuner/ kommuner) kan som sluttkunde eller byggherre sette krav om grønne løsninger. Statens Vegvesen har allerede gått foran og satt krav til fergekonsesjoner og har i tillegg miljøvektning i større veiprosjekter. Insentivene gjør at rederiene får kunder til grønne skip, og dermed blir i stand til å bygge nye, grønne skip tidligere enn de ellers ville gjort. Et hjemmemarked for de innovative løsningene er som regel en forutsetning for skalering og eksport.

Offentlig sektor bør i større grad vektlegge miljøkrav ved innkjøp av maritime løsninger. Offentlige pilotprosjekter som har resultert i innovative, bærekraftige maritime løsninger bør dessuten tas i bruk av flere offentlige aktører med tilsvarende behov. Slik blir offentlige oppgaver løst på mer miljøvennlig og samfunnsøkonomisk god måte, samtidig som bedriftene får mulighet til å skalere opp og eksportere.

Det bør arbeides aktivt med å synliggjøre norske grønne løsninger. Fylkeskommuner og andre offentlige aktører bør dele informasjon og erfaringer. Både fysiske og digitale Team Norway-arenaer bør aktivt fremme maritime grønne løsninger. I tillegg til sosiale medier finnes i dag bl.a. følgende portaler: Grønne, bærekraftige norske løsninger - [The Explorer](#), som er under revidering, og [Finn løsninger](#) – innovative anskaffelser. Prosjekter med eksportpotensial som går via Forskningsrådet og Enova bør også synliggjøres gjennom Innovasjon Norges kanaler ut mot utenlandske markeder.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Det bør stilles miljøkrav ved offentlige anskaffelser av fartøy og maritimt utstyr. Dette kan stilles som miljøkriterier under hele anskaffelsen, herunder livssyklus kostnader (LCA – Life Cycle Assessment). Kravene må være transparente og mulig å oppfylle. Hvis innkjøpere i det offentlige vektlegger den totale miljøbelastningen fra et produkt gjennom alle faser av livsløpet for skip/utsyr som ett av kriteriene ved valg av løsning, vil norske leverandører bli mer konkurransedyktige.

¹⁵ [Lav- og nullutslippskrav/-kriterier i offentlige anskaffelser av ferger, hurtigbåter og andre sjøtransporttjenester](#) er utredet på oppdrag fra KLD.

4.3.2 Benytte det EØS-rettslige handlingsrommet ved offentlige anskaffelser av fartøy

På oppdrag fra Regjeringen har Menon Economics og Arntzen de Besche Advokatfirma utredet det EØS-rettslige handlingsrommet for maritime offentlige anskaffelser.¹⁶

Utredningen konkluderer med at det er en relativt vid adgang innenfor EØS- og anskaffelsesregelverket, for offentlige oppdragsgivere til å sette saklige og forholdsmessige krav og kriterier, så lenge formålet ikke er rent proteksjonistisk. Dette gjelder blant annet krav og kriterier forankret i miljø og bærekraft. Utover leveransens egenskaper, som tekniske spesifikasjoner, standard for utforming og utstyr, er det til en viss grad mulig å vektlegge forhold på produksjonsstedet og nærhet til leverandørene. Det er også adgang til å vektlegge kvalitet over pris i den enkelte anskaffelsen. I tillegg til pris og kvalitet, kan tildelingskriteriene eksempelvis vektlegge leveringstid, oppdragsforståelse, fleksibilitet i oppdragsfasen og arbeidsmiljø.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Norske myndigheter bør benytte det EØS-rettslige handlingsrommet ved offentlige anskaffelser av fartøy. Dette vil bidra til å skape verdier og arbeidsplasser i Norge, samt fremme utviklingen av norske løsninger for eksport.

4.3.3 Ekspertenhet for utforming av offentlige anbud

I behandlingen av Meld. St. 10 (2020-21/ Innst. 385) *Grønnere og smartere – morgendagens maritime næring*, ba en samlet næringskomité regjeringen om å opprette en eksperthenhet for offentlige anskaffelser. Enheten skal blant annet ha EØS-rettslig kompetanse, og kunne bistå kommuner, fylkeskommuner og offentlige aktører med vurderingen av hvordan handlingsrommet i ulike regelverk kan utnyttes ved offentlige anskaffelser.

Nærings- og fiskeridepartementet har sendt ut på høring forslag til skjerpede miljøkrav i offentlige anskaffelser. Kommuner, fylker og andre offentlige aktører vil kunne ha behov for bistand til å gjennomføre anskaffelsen på riktig måte, i tillegg til veiledning om tilgjengelige løsninger, teknologi, støtteordninger og kostnader. I tillegg til det grønne skiftet, kan dette ha betydning for norsk innovasjon.

Direktoratet for forvaltning og økonomistyring (DFØ) tilbyr sektorovergripende bistand i form av en sparring-telefon for offentlige innkjøpere. En eksperthenhet vil i tillegg kunne styrke utformingen av anbud, og bistå offentlige innkjøpere med å bestille innovative og bærekraftige fartøy og maritime tjenester. Slik veiledning ved offentlige innkjøp av bil- og passasjerferger, forskningsskip, hurtigbåter og båter i Kystverket og Sjøforsvaret, samt andre offentlig eide eller finansierte båter, vil ha stor nytte for maritim industri. Det vil også kunne bidra til å akselerere det grønne skiftet og øke maritim verdiskaping, sysselsetting og eksport.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

NFD bør følge opp stortingsvedtaket om etablering av egen eksperthenhet for offentlige anskaffelser. I tillegg bør DFØs rådgivningstjeneste synliggjøres og markedsføres bedre.

¹⁶ Menon Economics og Arntzen de Besche Advokatfirma. *Utredning av det EØS-rettslige handlingsrommet for å stille kvalitetskrav i anskaffelser av fartøy*. Publikasjon Nr.20/2023

4.3.4 Prosjekt "Maritim leverandørutvikling"

De store beløpene som brukes på offentlige anskaffelser representerer en stor mulighet for å stimulere til innovative og nyskapende løsninger. Dette kan gi bedrifter mulighet til å teste ut nye løsninger og bli konkurransedyktige internasjonalt. Dessverre benytter lokale og nasjonale myndigheter svært sjelden metoden innovative anskaffelser. DFØ kan gi råd om offentlige innkjøp generelt (ref kap 4.3.3), og Leverandørutviklingsprogrammet (LUP) kan gi råd om innovative anskaffelser. Dette handler om å utnytte mulighetene som ligger i anskaffelsesregelverket og virkemiddelapparatet til å kjøpe bedre produkter og tjenester.

Leverandørutviklingsprogrammet (LUP)

Leverandørutviklingsprogrammet (LUP) jobber for økt andel innovative anskaffelser. LUP har eksistert siden 2010 og har bistått i 200 innovative anskaffelser, herunder i prosesser som utslippsfrie hurtigbåter og utslippsfrie byggeplasser. LUP eies av NHO, KS, Direktoratet for økonomistyring, Innovasjon Norge og Forskningsrådet. LUP finansieres av NFD, HOD, KLD og KDD samt 28 partnere som er offentlige innkjøpere, herunder de største kommunene, ni fylkeskommuner, statlige partnere som Forsvarsbygg, Kystverket, Statens vegvesen med flere. LUP har 14 ansatte med regional tilstedeværelse på NHOs kontorer i Bodø, Trondheim, Stavanger, Drammen, Moelv og Oslo.

Hvordan LUP jobber i innovative anskaffelser:

- Inviterer og samler offentlige innkjøpere som er ansvarlige for anskaffelsen
- Forankrer prosessen og ambisjonene politisk
- Organiserer dialog med markedet (her maritime bedrifter)
- Involverer virkemiddelapparatet tidlig for å få treffsikker risikoavlastning og støtteordninger
- Koordinerer og samarbeider med offentlige innkjøpere, bransjer, klynger, politikere, kompetansemiljøer, virkemiddelapparat, leverandører og oppstartsbedrifter
- Bygger innkjøpskompetanse hos offentlige innkjøpere (kurs & konferanser)
- Gjør det interessant for markedet å innovere ved å skape klarhet, forutsigbarhet, risikoavlastning og volum

LUP er rigget for å håndtere satsinger:

- LUP har tidligere hatt satsinger på helse, digitalisering, sirkulærøkonomi og klima og miljø
- Kompetanse og erfaring på innovative anskaffelser og leverandørutvikling
- Offentlige innkjøpere er partnere i LUP og kan mobiliseres raskt
- Regional tilstedeværelse og nettverk i hele landet
- Jobber raskt og er lite byråkratisk
- Sikrer likeverdig samarbeid mellom stat, kommune og næringsliv

Når norske, bærekraftige, maritime løsningene kjøpes inn i Norge, kan det gi leverandørene erfaringer og kunde-referanser i hjemmemarkedet, som er avgjørende for salg til andre land. Offentlig sektor kan bidra gjennom å gjennomføre innovative anskaffelser.

For å bidra til flere bærekraftige norske maritime anskaffelser kan LUP forsterkes med et prosjekt «Maritim leverandørutvikling», som bistår offentlige innkjøpere (ref. kapittel 4.3.3). Det vil være hensiktsmessig om prosjektet ledes av en «innovasjonspådriver» ansatt i LUP, og lokaliseringen bør ivareta behovet for nærhet til både næringen og innkjøpere, og gi gode forutsetninger for å bringe disse sammen.

Kostnadene til innovasjonspådriver/prosjektleder, aktivitet, eksterne tjenester og utviklingstiltak, estimeres til 5 millioner kroner per år. En tildeling faller ikke inn under kriteriene for eksportsatsingsmidler, og Regjeringen oppfordres til å finne inndekning på andre, egnede budsjettposter.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Leverandørutviklingsprogrammet (LUP) tildeles midler og oppdraget med å etablere et prosjekt «Maritim leverandørutvikling» med varighet 2023 – 2030.

4.3.5 Offentlige virkemidler som motivasjon for bærekraftige maritime løsninger

Det offentlige bør utnytte handlingsrommet til å *fremme grønne løsninger* ved konsesjoner, reguleringer og tildeling av virkemidler. Virkemiddelaktører som for eksempel Enova må stille krav ved tildeling av midler. Prosjekter som mottar støtte må innfri krav til klimagassutslipp, anstendige arbeidsvilkår, HMS og samfunnsansvar (Corporate Social Responsibility, CSR). Samtidig må kriteriene settes slik at de blir praktisk gjennomførbare og ikke utløser et stort byråkrati. Hvis det for eksempel stilles krav til energirenhet i byggeprosessen, så kan det bli svært krevende å kartlegge og dokumentere. Et fartøy kan bestå av deler fra en rekke land og være bygget om flere ganger.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Det bør innføres bærekraftkrav til mottakere av offentlige virkemidler.

4.4 Differansekontrakter

I den grønne omstillingen er differansekontrakter et viktig verktøy som kan fremme produksjon og bruk av energi med lavt utslipp. Differansekontrakter kan dermed bidra til å utvikle et hjemmemarked for eksport. Staten bærer risikoen for pris under eller over tersklene (minimum og maksimumspris). Dette gir produsenten grunnlag for å finansiere og bygge produksjonsanlegg for fornybare energikilder.

Regjeringen har også satt i gang en ekstern utredning av hvordan staten kan bidra til å bygge opp en sammenhengende verdikjede for hydrogen¹⁷ produsert med lave eller ingen utslipp, der produksjon, distribusjon og bruk utvikles parallelt. Utredningen vil også se på eksisterende virkemidler nasjonalt, i EU og i europeiske land.

Behovet for, og eventuelt innretningen av, forsterkede virkemidler, herunder bruk av statlig eierskap vil også bli utredet. Utredningen vil omfatte scenarier for utviklingen av et hydrogenmarked i Norge og sette produksjon og bruk av hydrogen i sammenheng med det større energisystemet.

¹⁷Regjeringen: [Regjeringen vil utrede verdikjede for hydrogen - regjeringen.no, 2022](https://www.regjeringen.no/no/tema/energi/utredning-om-verdikjede-for-hydrogen/id2811448/)

Hva er differansekontrakter, og hvordan kan det bidra til å skalere grønne løsninger?

I dag er tradisjonelle drivstoff vesentlig billigere enn klimavennlige alternativer. Den maritime næringen har lave marginer og hard konkurranse. Derfor er det viktig at denne prisforskjellen reduseres slik at man lettere kan ta i bruk grønne løsninger. De største barrierene for denne typen investeringer i dag er høye investeringskostnader og høy grad av usikkerhet knyttet til for eksempel hydrogenpris og tilgang på alternativt drivstoff.

For å redusere risiko og usikkerhet knyttet til omstillingen vil differansekontrakter være et effektivt virkemiddel. Differansekontrakter brukes for å dekke prisdifferansen mellom kostnaden for tradisjonelle fossile drivstoff og lavutslippsalternativer. Dette gjøres ved at staten inngår langsiktige kontrakter som sikrer prisdifferansen til en fremtidig markedspris. Kontraktene gir støtte gjennom å gi garantier som hever den effektive markedsprisen for produktet, samtidig som prisrisikoen reduseres for de som skal gjøre store investeringer i produksjon eller bruk.

For å realisere lavutslippsalternativer og nye klimaløsninger må de første store prosjektene bli lønnsomme, slik at produksjon kan skaleres og kostnadene falle. Dette betyr at både den økonomiske risikoen og dagens merkostnader på både investering og drift må reduseres, samt at det må være en del storskalaproduksjon for å oppnå skalerings effekter og tilstrekkelige volum til industrielle aktører. Differansekontrakter kan fremme produksjon og bruk av hydrogen og andre lavutslippsalternativer, og bidra til å utvikle et hjemmemarked for eksport.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Differansekontrakter, hvor næringen får dekket prisdifferansen mellom fossile drivstoff og lavutslippsalternativer, bør tas i bruk som et virkemiddel for å utvikle hjemmemarkedet for eksport, fremme av produksjon og bruk av energi med lavt klimagass-utslipp.

4.5 Styrke konkurransekraften gjennom forskning, innovasjon og skalering

Norsk maritim sektor har en stor styrke i avanserte løsninger som skal brukes til krevende operasjoner i vanskelige forhold. Sektoren har ligget i innovasjonsfronten og utviklet verdensledende produkter og tjenester. Det skjer mye markedsdrevet innovasjon og komplette verdikjeder har drevet utviklingen fremover. Med verftene i en vanskelig situasjon, kan et viktig fortrinn svekkes.

Et annet fortrinn er at academia og forskningsmiljøer er tett på industrien gjennom samarbeid i klyngene. At næringsfokuserede universiteter og kompetansmiljøer er medlemmer i klynger og omgås i samme miljø, gjør at veien fra idé til prosjekt er kort. Deltakelse fra næringsorganisasjoner og næringsaktører i utvikling av den nasjonale forskningsstrategien "Maritim 21" gjør strategien næringsrelevant og fremtidsrettet.

Mulighetene som ligger i Innovasjon Norges ordning med innovasjonskontrakter mellom det offentlige og det private, samt mulighetsrommet i innovative anskaffelser kunne vært utnyttet i langt større grad. Det er vesentlig for hele den maritime næringen at det er en satsing både på utdanning, forskning og fagarbeidere, slik at man blant annet kan realisere ambisjonene tilknyttet Norsk Havteknologisenter (tidligere Ocean Space Center).

Når ny, bærekraftig teknologi utvikles er testing en sentral del av innovasjonsprosessen. Det er derfor viktig å sikre tilstrekkelig testkapasitet for grønn skipsfart i katapultsentrene. Med Katapultordningen (Siva) kan maritime produkter testes, utvikles og verifiseres. Dokumentasjonen (valideringen) kan gi bedriftene muligheter for tilgang til et globalt marked.

Maritim21-strategien¹⁸ skal stimulere til forskning, utvikling og innovasjon som bidrar til bærekraftig vekst og verdiskaping, økt konkurransevne og eksport fra maritim næring, og realisering av det maritime potensialet i utviklingen av grønn skipsfart og digitale løsninger. I Maritim21 ble betydningen av at støtteordninger i virkemiddelapparatet bidrar til verdiskaping og sysselsetting i Norge påpekt. Det er viktig at denne strategien følges opp med konkrete krav og handlinger. Gjennom SIVA kjøres det programmer for vekst og skalering. Finansieringen er kanalisert gjennom fylkeskommunene, noe som skaper regional orientering og ulikheter fra fylke til fylke. For å lykkes med nasjonal skalering, bør også slike oppskaleringprogram være nasjonale.

Forskningsrådet og Innovasjon Norge har flere ordninger som støtter opp om næringslivets innovasjoner. De forvalter forskningsprogrammer, oppdrag og ordninger for innovativ og grønn omstilling, skalering og vekst. Mange av disse er svært relevante for maritim næring, blant annet MAROFF, Miljøteknologiordningen og Innovasjonstilskudd, EU-programmene, Innovasjonskontrakter og Innovasjonspartnerskap. Disse ordningene bør styrkes og i større grad prioritere utvikling av produkter og tjenester som har et eksportpotensial.

Eksportpilot M – grønn maritim

I forbindelse med utarbeidelsen av Nasjonalt eksportråds forslag til eksportsatsing har Forskningsrådet, Innovasjon Norge og Eksfin hatt en dialog om å samordne relevante eksportrelaterte ordninger. For å sikre at prosjekter med særskilt eksportpotensial kommer raskere fra ide til marked, og dermed bidra til utslippskutt både i Norge og internasjonalt, foreslås det å etablere en grønn maritim finansieringspilot. Hensikten vil være å følge bedrifter og prosjekter med eksportpotensial gjennom hele løpet fra FoU til eksport, i en sømløs prosess mellom virkemiddelaktørene. Det foreslås derfor å opprette en koordineringsfunksjon som benytter seg av eksisterende finansieringsordninger. Det dreier seg ikke om å opprette nye finansieringsordninger.

Finansieringstilbudet kan skje i egen utlysning hvor deler av virkemidlene til maritim forskning og innovasjon settes av til prosjekter med særskilt potensial for eksport. Det bør settes av midler over årlige statsbudsjett. Midlene det søkes på behandles av alle virkemiddelaktørene som inngår i samarbeidet: Forskningsrådet, Innovasjon Norge og Eksfin. Bedriftene slipper å søke flere ganger hvis det er enighet i VMA om at dette er godt prosjekt, gitt at det foreligger en prosjektplan og at den følges. Slik blir dette en sømløs prosess hvor bedriftene blir fulgt gjennom hele løpet.

VMA-partene blir enige om hvilke prosjekter som er egnet i henhold til kriterier som er satt. Det etableres en egen styringsgruppe og prosjektgruppe som legger frem for respektive VMA-partnere for endelig vedtak. Det bør gjennomføres en årlig effektstudie og evaluering av piloten etter 3 år.

Det bør tilsettes en koordinator for å administrere ordningen. Kostnadene til koordinator (ett årsverk) og effektstudie er estimert til 3 millioner kroner per år.

¹⁸ [Maritim21](#) - strategi for forskning, utvikling og innovasjon for den maritime næringen. Utarbeidet av en gruppe aktører fra maritim sektor.

En tildeling faller ikke inn under kriteriene for eksportsatsingsmidler, og Regjeringen oppfordres til å finne inndekning på andre, egnede budsjettposter.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Norges forskningsråd tildeles midler og oppdrag med å rekruttere en koordinator og etablere finansieringsløsningen "Eksportpilot M – Grønn Maritim", for perioden 2023 - 2030.

4.6 Grønn infrastruktur-utbygging i norske havner som hjemmemarked for eksport

Som ledd i det grønne skiftet er utvikling av infrastruktur for lav- og nullutslippsbunkring svært viktig. Det er behov for landstrøm og lading, bunkring av hydrogen og eventuelt andre lav- og nullutslippskilder langs hele kysten for sjøtransport og fiskeri. Med en tilrettelegging av havneinfrastrukturen kan myndighetene sette fart på den grønne maritime omstillingen.

Det er allerede mange norske bedrifter som leverer løsninger til dette markedet og som har mulighet til å skalere og ekspandere internasjonalt dersom de får vist frem løsningene sine på det hjemlige markedet først. Det vil være av stor verdi å bygge opp norske verdikjeder på dette området, som er av voksende betydning. Norske aktører kan stille sterkere i det internasjonale markedet dersom de går sammen om å tilby totalløsninger.

Dette er spesielt relevant for det europeiske markedet, der det også satses tungt på elektrifisering og lav- og nullutslippsløsninger i forbindelse med det grønne maritime skiftet, se forslag til Europasatsing i kapittel 5.4.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Regjeringen bør vurdere en strategi for grønn infrastruktur-utbygging i norske havner.

5. Satsingsområder med tiltak

Maritim sektor representerer et mangfold av store og små bedrifter med svært ulike behov og interesser relatert til eksport. Et fellestrekk er ønsket om styrket samordning mellom myndighetene og næringen hjemme, samt bedre kontakt med markedene ute. Dette er sentralt for å lykkes i det videre eksportarbeidet. Det omfatter ikke minst virkemiddelapparatet hjemme og ute. Det er viktig at det utvikles gode måter å vurdere, formidle og følge opp nye markedsmuligheter. Etterspørsel i utemarkeder må kobles med tilbudet hjemme.

Satsinger må følges opp med tydelig politisk engasjement og tilstedeværelse, bl.a. gjennom politiske besøk og bilaterale samarbeids- og intensjonsavtaler. Dette fordrer god oppfølging av og samhandling i virkemiddelapparatet hjemme (inkludert fagdepartementene) og opp mot næringen.

Dette gjøres best gjennom styrking av det strategisk myndighetsarbeidet, mer segmentbaserte eksportsatsinger, en spissing av den maritime kompetansen i virkemiddelapparatet og Team Norway ute i markedene, en tydeligere kommunikasjonsplattform og mer merkevarebygging av norske maritime løsninger. Nasjonalt eksportråd foreslår at en styrket satsing særlig retter seg inn mot segmenter med stort eksportpotensial. Disse er identifisert til å være havvindfartøy, cruiseskip og lav-/nullutslipps nærskipfart (passasjer og gods). I det følgende konkretiseres dette nærmere.

5.1 Styringsmodell for maritim eksportsatsing

Når komplekse problemstillinger skal adresseres og det skal settes en felles strategisk retning for en eksportsatsing for maritim næring, er det behov for et bedre samarbeid mellom alle involverte aktører. Det er viktig å i felleskap identifisere både barrierer og muligheter som oppstår underveis. Dette løses gjennom deling av informasjon, ressurser, aktiviteter og kapasitet. Med klart definerte mål og implementeringsplaner, vil verdier skapes for både bedriftene og samfunnet. Virkemiddelapparatet, klynger og næringsorganisasjoner arbeider allerede i dag aktivt med informasjon og rådgivning, men det er et uttrykt behov i næringen for en koordinert og mer bedrifts- og markedsnær innsats.

Målet med den foreslåtte styringsmodellen er å bidra til et effektivt eksportfremme-arbeid der maritim bransje definerer behov, og der markedsnærhet vektlegges. Næringen bør samarbeide tett med virkemiddelapparatet og myndighetene i en prosjektbasert modell som preges av bred involvering, fremdrift og tydelig ansvarsdeling. Gjennom en ny maritim sekretariatsfunksjon i Innovasjon Norge, og opprettelse av et maritimt eksportnettverk, koordineres eksporttiltak innen prioriterte segmenter med de relevante bedriftene, mot utvalgte, viktige markeder ved hjelp av styrket og spisset maritim kompetanse i utemarkedet.

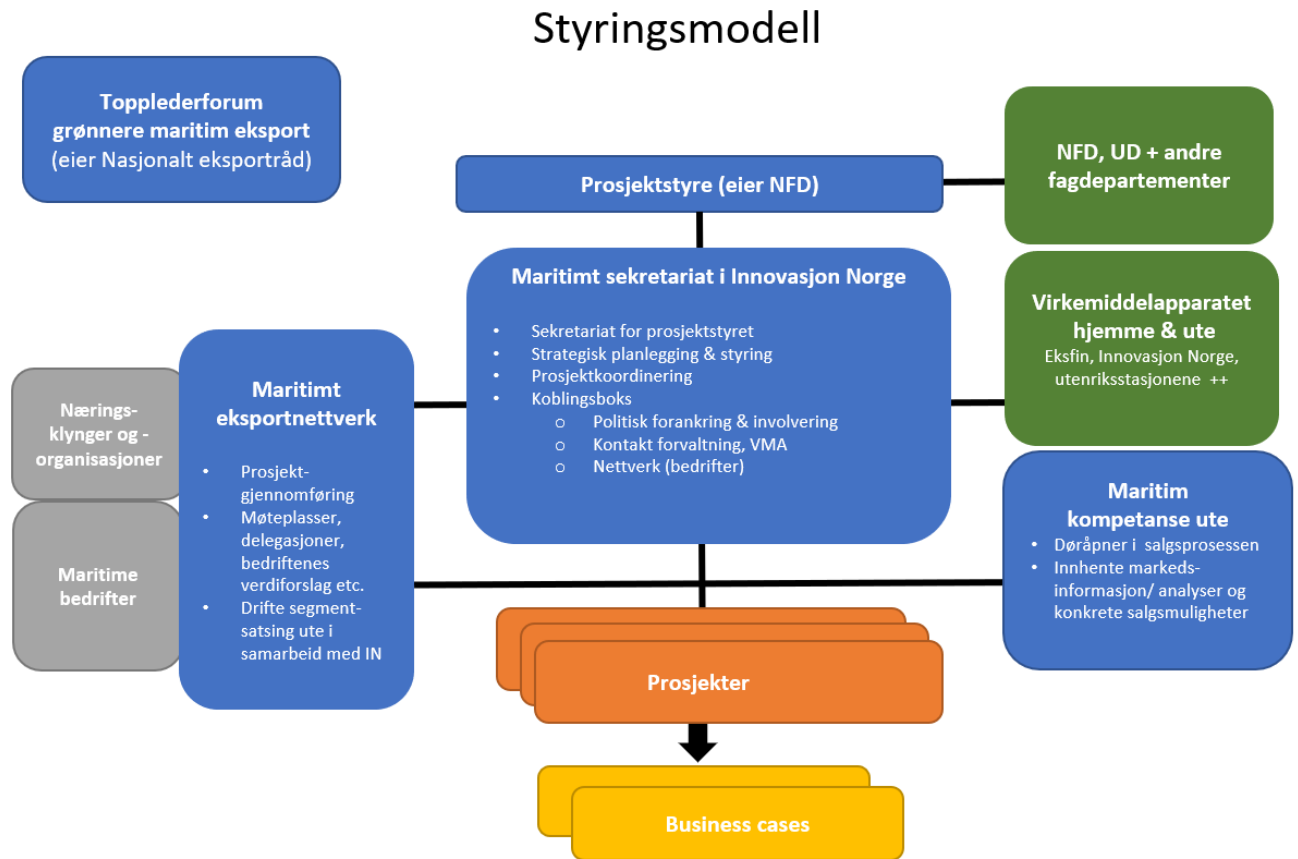
Eierskap, roller og ansvar

NFD eier eksportsatsingen og etablerer et prosjektstyre ledet av en bedriftsrepresentant. Gjennomføringen av satsingen delegeres til en maritim sekretariatsfunksjon i Innovasjon Norge (IN), ledet av en sekretariats-/prosjektleder med inngående kjennskap til næringen.

Det maritime sekretariat (IN) gir driftsoppdraget for underprosjekter/ segmentframstøt/ businesscases til et maritimt eksportnettverk, som gjennomfører disse i samarbeid med sekretariatsfunksjonen og uteapparatet.

En vellykket gjennomføring krever en formalisert styringsstruktur. Denne må ta høyde for eksisterende samarbeid og unngå å etablere overlappende strukturer i økosystemet for maritim eksportsatsing. I det følgende beskrives en slik struktur nærmere.

Figur 4: Styringsmodell – Grønnere maritim eksport (blå bokser = nye funksjoner)



Topplederforum

Som i eksportsatsingen på havvind foreslås det å etablere et topplederforum med næringslivsledere fra bransjen. Forumet gjør helhetlige vurderinger av næringspolitikk, implementeringen av den maritime eksportsatsingen, og sikrer god dialog mellom øverste offentlige og private beslutningsnivå. Topplederforumet eies av Nasjonalt eksportråd og har en rådgivende funksjon.

Prosjektstyre

NFD etablerer et prosjektstyre, med en leder fra næringen, og bestående av representanter fra relevante departementer, maritime bedrifter, og partene i arbeidslivet. Prosjektstyret skal ivareta det offentlig-private samspillet, den strategiske styringen av satsingen, og bidra til god politisk koordinering og tydelige bestillinger til virkemiddel- og uteapparatet.

Et godt fungerende samarbeid, innebærer god samordning av aktørene der departementer, virkemiddelaktører, næringslivsklynger og bransjeorganisasjoner har sine tydelige roller i å støtte bedriftenes eksportarbeid.

Prioritering og justering

Markedssituasjonen er dynamisk, og forutsetningene for å prioritere segmenter og markeder kan endre seg fort. En viktig funksjon og et ansvar for prosjektstyret er å vurdere satsingens utvikling og måloppnåelse, sørge for en kontinuerlig overvåking av forutsetninger og tilpasning av prioriteringer og ressursallokering.

Maritimt eksportsekretariat i Innovasjon Norge

Satsingen operasjonaliseres gjennom en sekretariatsfunksjon i Innovasjon Norge (IN), som bør ha en tydelig maritim identitet overfor omverdenen. IN vurderer organisering og samordning, basert på eksisterende ressurser. Det bør vurderes om representanter fra næringen skal inngå i sekretariatet, som egenbidrag til satsingen.

Det maritime eksportsekretariatets hovedfunksjoner vil være:

- Sekretariatsfunksjon for prosjektstyret
- Strategisk planlegging og styring av eksportsatsingen
- Prosjektkoordinering, sørge for drift av eksportnettverk gjennom anbudsoppdrag, inkludert etablering og koordinering av arbeidet med markedsanalyser, dialog og møteplasser.
- Koblingsboks mellom eksportarbeidet ute og aktørene hjemme: bedriftene, det maritime eksportnettverket, virkemiddelapparatet (IN, Eksfin etc.), prosjektstyret og myndighetene.
 - o Mekanisme for dialog mellom alle nivåer og aktører involvert i arbeidet med maritim eksport.
 - o Pådriver for at offentlige og private aktører deltar aktivt og samarbeider for å fremme norsk maritim industri mot de utvalgte markedene. Sikre en god forbindelse mellom politiske myndigheter, VMA, næringslivsorganisasjonene og de kommersielle maritime interessene.
- Koordinering av tilpassede virkemidler/eksportfremme-tiltak og i praksis fungere som maritim næringsportal (én dør inn) med god henvisningskompetanse til resten av VMA.

God gjennomføring sikrer at nettverket hjemme og kompetansen ute i samarbeid kobler norske verdiforslag til konkrete behov ute, i en effektiv salgsprosess.

Som verktøy i dette arbeidet bør det etableres en digital eksportdatabase med aktuelle markedsmuligheter (se beskrivelse under).

Politisk forankring – økonomisk diplomati

Dialogen mot Nærings- og fiskeridepartementet, som oppdragsgiver for sekretariatet, anses som særskilt viktig for å sikre den strategiske styringen av arbeidet og koblingen til politiske prioriteringer og et aktivt økonomisk diplomati, samt til forankring og avklaring av ansvar og roller.

Strategisk rolle

Det maritime eksportsekretariatet kan få et strategisk ansvar for å administrere, samordne og følge opp innspill fra næringen, utestasjonene og myndighetene på politiske utviklingstrekk, globale trender og markedssegmenter med stort potensial. Dette kan utgjøre utgangspunktet for fremtidige satsinger og danne grunnlaget for å igangsette delprosjekter bestående av sentrale aktører som skal jobbe for å fremme de konkrete norske maritime løsningene innen ulike segmenter.

I dette arbeidet er det naturlig at sekretariatet arbeider tett med og gjerne kobler til seg ressurser fra UD, fagdepartementene, Eksfin, Innovasjon Norge og ambassader i de aktuelle land, NHO/Norsk Industri/ Maritim Bransjeforening, Rederiforbundet, de maritime klyngene, bedriftene mfl.

Koordinering av operativt ansvar

Det anbefales at det operative ansvaret for delprosjektene settes ut til eksportnettverkene som drifter delprosjektene. Eksportnettverkene får ansvar for å kartlegge behovet og bidra til å hente inn riktig bransjekompetanse ute.

Det maritime sekretariatet bør også lede det maritime Europa-prosjektet

Den foreslåtte maritime satsingen på EUs grønne giv bør opereres av det maritime sekretariatet for å sikre synergier og unngå doble strukturer.

Tiltak: Etablere maritimt sekretariat i Innovasjon Norge

Tildeling: 3 MNOK.

Ansvar: IN

Varighet: 2023-2030

Tiltak: Maritim eksportdatabase

Det etableres en digital database hvor INs utekontor og utenriktjenesten kan spille inn tips om markedsmuligheter i utemarkedene og informere om politiske/ regulatoriske forhold av betydning for den maritime næringen (eks klimakrav)

Tildeling: Dekkes av sekretariatstildelingen (maritimt sekretariat i IN)

Ansvar: IN, i samarbeid med UD, Maritim bransjeforening/ klynger

Varighet: fra 2023.

Maritimt eksportnettverk for segmentbaserte satsinger

Det førende prinsippet for arbeidet er at alle konkrete eksportfremstøt skjer med utgangspunkt i næringslivets behov og interesser. For å sikre bedriftenes deltagelse og engasjement, foreslås det å opprette et maritimt eksportnettverk. Nettverket skal drifte tiltak spesielt rettet mot de foreslåtte segmentene, som er havvindfartøy, cruiseskip og båter til lav/nullutslipps nærskipfart (passasjer og gods). Det foreslås at Innovasjon Norge tildeles midler for å utlyse driften av nettverket. Aktuelle kandidater kan være næringsklynger, enten alene eller sammen, eller andre næringsorganisasjoner. Nettverket bør ha følgende hovedfunksjoner:

- Organisere og følge opp maritime eksportbedrifter
- Operativt ansvar for å gjennomføre delprosjekter
- Koordinere aktiviteter innenfor de valgte segmentene
- Bidra til å etablere spisset maritim utesatsing innenfor prioriterte segmenter i samarbeid med Innovasjon Norge
- Etablere møteplasser, kurs og skolering, markedsarbeid, verifisering av verdiforslag, eventuelt gjennomføre "Entry-program" (Strategisk posisjonering og markedsføring – nærmere omtalt i kap 5.2.2), organisere delegasjoner og nettverksaktiviteter, i samarbeid med IN
- Sørge for løpende dialog mellom bedrifter, virkemiddelapparat og satsingen ute, slik at riktig informasjon når de rette bedriftene, og at bedriftenes behov påvirker virkemiddelapparatets prioriteringer

Nettverket må sidestilles og henge tett sammen med både sekretariatsfunksjonen og bransjekompetansen i utemarkedet. Mens sekretariatet har strategisk- og koordinerende ansvar, vil eksportnettverket ha det operative ansvaret knyttet til de ulike delprosjektene. Formålet er å sikre en tett kobling mellom bedriftene i de konkrete segmentene og satsingene.

Det er naturlig at konkrete eksportfremstøt for grønn maritim sektor gjennomføres av og med utgangspunkt i behovene og interessene i det grønne maritime eksportnettverket. Med dette nettverket som utgangspunkt kan man i større grad enn i dag rette seg i samlet tropp mot et felles eksportmarked med stort potensial, der "ledestjerner/fyrtårnbedrifter" samt underleverandører og mindre bedrifter gis mulighet til å møte viktige beslutningstakere (døråpnere) og kunder. Nettverkene anses å ha en særskilt stor verdi for mindre bedrifter.

Tiltaket bør ses i sammenheng med etablerte initiativ, som for eksempel andre nettverk, HPO-arbeidet (High Potential Opportunities) i Innovasjon Norge og øvrig eksportarbeid hvor klyngene allerede er en strategisk partner og leverandør.

Markedsfremstøt må ta utgangspunkt i eksportnettverkets særskilte fortrinn og kommersielle interesser og gå hånd i hånd med politiske avtaler og industrielle partnerskap med andre land. En satsing på grønne eksportnettverk må være langsiktig og godt koordinert.

Maritim Bransjeforening i samarbeid med de maritime klyngene og Norwegian Maritime Exporters (NME) vil være viktige ressurser i validering og oppfølging av maritime markedsmuligheter overfor enkeltbedrifter og eksportnettverk/ konsortier. Det er naturlig at disse kobles til det operative arbeidet i eksportnettverket. Dette kan i noen tilfeller også kunne ut i en HPO-satsing. En slik modell, hvor IN samarbeider tett med Maritim Bransjeforening, klynger og eksportnettverk kan bidra til å mobilisere bedrifter til eksportsatsinger som Innovasjon Norges HPO-program.

En god forankring og kobling mellom sekretariatsfunksjonen og eksportnettverk av norske bedrifter vil bidra til å skape sterke "kunnskapskorridorer" og vil gjøre det lettere for norske og utenlandske bedrifter å dele kunnskap og erfaring om produksjon, oppskalering og implementering av grønne maritime løsninger.

Tiltak: Etablere grønt maritimt eksportnettverk

Tildeling: Årlig bevilgning fra 2023-2026: 10 MNOK til drift av eksportnettverk

Bedriftsbidrag: Femti prosent egenandel "in kind" fra deltakende bedrifter

Ansvar: IN (administrativt ansvarlig) lyser ut fasilitering av grønt maritimt eksportnettverk med tilhørende segmentbaserte satsinger til miljøer/klynger med nærhet til de maritime industrimiljøene. Oppdraget omfatter prosjektledelse/ administrasjon, markedsanalyser, møteplasser, matching av bedrifter/ marked. Eksportnettverket skal i samarbeid med sekretariatsfunksjonen i IN styrke de segmentbaserte satsingene i prioriterte markeder.

Varighet: Start: 2023. Varighet 3 år.

5.2 Forslag som fremmer salg av norske maritime produkter og tjenester

For å lykkes med maritim eksportvekst er det viktig med innsikt i utviklingstrender – særlig når det gjelder nye energisystemer. Et annet viktig område er strategisk posisjonering og markedsføringskompetanse. Dette gjelder alle ledd i eksportarbeidet – enkeltbedrifter, bransjen, VMA/ Team Norway og myndighetene. Videre er en tydelig tilbakemelding fra næringen at de har behov for rådgivning fra personer ute med den rette kompetansen og nettverket innen det aktuelle maritime segmentet.

5.2.1 Fremtidsstudie – markedssituasjonen 2030 og videre

Gitt den raske utviklingen i markedene knyttet til endringene i energisystemene og satsing på grønnere maritim transport, er det behov for å forstå trendene. Det foreslås derfor å iverksette en fremtidsanalyse.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Eksportrådet anbefaler å iverksette en ekstern studie for å beskrive og illustrere økosystemene for den globale maritime transportsektoren og energisektoren i 2030 og fremover.

Mål: å hjelpe bedriftene til å forstå drivere og fremtidige markedsutsikter. Dette vil gi dem bedre utgangspunkt for planlegging og tidlig posisjonering i relevante markeder.

Tiltak: analyse/scenario av utviklingen i den globale maritime transportsektoren fra 2030 og framover. Hvordan vil den teknologiske og markedsmessige situasjonen utvikle seg.

Tildeling: 2 MNOK.

Ansvar: IN setter ut et anbud, i samarbeid med bransjen.

Varighet: 6 md. i 2023.

5.2.2 Strategisk posisjonering og markedsføring

Strategisk posisjonering handler om hvordan vi blir oppfattet av kunden sammenliknet med konkurrentene. En del av norsk maritim bransje er fortsatt kjent som ledende innen olje og gass. Vi ønsker nå å bygge og ta en ny posisjon i markedet slik at norske maritime bedrifter blir førstevalget når kundene ser etter nye og grønne maritime løsninger.

Salg og markedsføring i maritim bransje er i stor grad basert på relasjoner og messer. For å være synlig og relevant overfor internasjonale kunder i nye segment vil det i tillegg være nødvendig å ta i bruk digitale markedsføringsverktøy.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Nasjonalt eksportråd anbefaler tiltak for å styrke både strategisk posisjonering og markedsføring/kommunikasjonsarbeidet innen maritim sektor – både for bransjen samlet og for enkeltbedrifter. Innovasjon Norge bør ha ansvaret for tiltaket og bygge på eksisterende arbeid i samarbeid med andre relevante aktører.

Mål: Det norske landslaget kommuniserer et enhetlig budskap om bærekraftige maritime løsninger. Den enkelte bedrift har nødvendig kompetanse og bevissthet om strategisk posisjonering og markedsføring.

Tiltak: Strategisk posisjonering av den norske grønne maritime bransjen

Det utarbeides en tydelig ønsket posisjon for norsk maritim bransje med et omfattende program for internasjonal synlighet (profilering/merkevarebygging av bransjen og norske grønne løsninger).

Målet er at norsk maritim bransje sees som internasjonalt ledende på nye, grønne løsninger, og at internasjonale kunder først søker mot Norge når de er på jakt etter slike produkter. Budskapet må utvikles og tilrettelegges for at norske aktører som utenriksstasjoner, Eksfin, Innovasjon Norge, politikere, klynger, Maritim Bransjeforening og NME kan presentere et enhetlig budskap.

Satsingen må inkludere en kommunikasjonsstrategi for eksport av norsk maritim næring og den maritime eksportsatsingen. Arbeidet må kobles på det arbeidet som allerede gjøres av Innovasjon Norge og i virkemiddelapparatet for øvrig, og henge sammen med det generelle Brand Norway-arbeidet.

Tildeling: 5 MNOK.

Ansvar: IN i tett samarbeid med maritim bransje (Maritim bransjeforening, maritime klynger etc.), samt UD og NFD.

Varighet: Start 2023. Løpende oppdatering og utvikling.

Tiltak: Eksportforberedende program for bedrifter

Det bør utvikles et todelt program for å gi selskapene i maritim bransje et best mulig utgangspunkt for å lykkes med eksport:

1) *Strategisk posisjonering*

Definere bedriftens strategiske posisjon som bidrar til internasjonal konkurransekraft. De enkelte selskap i maritim bransje har i dag stort sett kjennskap hos kundene basert på det de har levert tidligere, enten det er skip eller utstyr til olje og gass, tradisjonelle løsninger basert på dagens drivstoff eller annet. Mange av de maritime selskapene må reposisjonere seg og bygge en ny posisjon som stemmer med det som er viktigst for kundene og markedet i tiden som kommer, og som de vil kunne levere best på. En slik posisjoneringsjobb må gjøres grundig for å være tydelig, gi konkurransekraft og attraktivitet, og være grunnmuren i en langsiktig merkevarebygging. Dette er krevende, og selskapene vil både trenge forståelse for hvorfor dette er viktig, og ekstern hjelp til gjennomføring av slike prosesser. Program for strategisk posisjonering vil dessuten være relevant for maritime bedrifter med liten eller ingen eksporterfaring.

2) *Maritimt eksport-treningsprogram (Maritimt Entry-program – ref. eksportsatsingen på havvind)*

Kompetansehevingsprogram for maritime bedrifter. Operasjonalisering av selskapets strategiske posisjon, bl.a. ved å ta i bruk digitale markedsføringsverktøy for effektiv og målrettet kommunikasjon mot de deler av markedet og de kundene som er interessante. Dette inkluderer innkjøpskompetanse og forståelse for målretting, måling og langsiktighet. Hvordan gjennomføre endring for å rette seg inn på nye markeder og markedssegmenter, som følge av en strategisk og markedsmessig reorientering. Det kan blant annet innebære endring i forretningsmodell, produktutvikling og markedsføringsstrategi.

Tildeling: 5 MNOK (IN gjennomfører). Det forutsettes deltakeravgift fra bedrifter når programmet iverksettes.

Ansvar: IN utarbeider budskap og materiell i tett samarbeid med relevante aktører som Maritim Bransjeforening, maritime klynger og eksportnettverk

Varighet: Start 2023. Løpende oppdatering.

5.2.3 Styrking av virkemiddelapparatets maritime bransjekompetanse ute

Sjømatnæringen har sitt spesialiserte eksportorgan gjennom Norges Sjømatråd¹⁹ og energinæringene har Norwegian Energy Partners (NORWEP),²⁰ som kan legge til rette for spisset bransjekompetanse og lokal kompetanse i salgsprosessen. Maritim næring etterlyser denne funksjonen som en del av et markedsstyrt og fleksibelt støtteapparat.

Innovasjon Norge²¹ har ansvar for det generelle eksportfremmearbeidet, men har ikke ressurser til å bygge opp spisskompetanse innen maritim sektor på samtlige utekontor, eller der hvor markedsmulighetene oppstår. Selv med 2-3 eksportrådgivere i store markeder, er deres arbeid nødvendigvis ofte av mer generell natur, der de gir råd, lager møteplasser og trekker inn andre aktører, som for eksempel Eksfin, ved behov. I flere markeder, og særlig i Asia, har Innovasjon Norges (IN) eksportstrategi fra 2020 initiert en styrking av arbeidet rettet mot maritim sektor.

Norge har flere store bedrifter som i overveiende grad klarer seg selv, også i krevende markeder, så lenge de har konkurransedyktige rammevilkår. Samtidig er det særlig små og mellomstore bedrifter som ikke har evne til å benytte lokale agenter eller rådgivere, og som har behov for hjelp i det spissede markedsarbeidet ute mot kundene.

Eksisterende innsats og nye initiativer

For å vurdere hvor det er behov for styrking av markedsarbeidet ute, er det viktig å ta utgangspunkt i dagens system. Det legges allerede ned en stor innsats i utenriktjenesten og Innovasjon Norges utekontorer (Team Norway) innen maritim sektor. Team Norway dekker stort sett maritim sektor i hele sin bredde, inklusive flere segmenter (for eksempel forsyningskjeden for offshoreindustri, Deep Sea, nærtransport- og kanalfart), i tillegg til andre relaterte sektorer, som havvind, offshore og havbruk. Det som mangler er i stor grad den mer spissede markedskompetansen som særlig små og mellomstore bedrifter er avhengige av.

Uteapparatet jobber proaktivt og satser bredt i en rekke land. Det er viktig at nye tiltak bygger videre på, forsterker og utfyller dette allerede eksisterende eksportfremmearbeidet. I tillegg til eksportfremmearbeidet i enkeltland, er det flere stasjoner som allerede samarbeider eller ser betydelig potensial for styrket samarbeid på tvers av landegrensene.

Maritim sektor er et prioritert område for utenriksstasjoner og INs utekontor blant annet i USA, Belgia, Tyskland, Italia, Spania, Nederland, Hellas, Frankrike og Singapore, Shanghai, Korea og Japan. I disse markedene rapporteres det om stor interesse for og etterspørsel etter norske løsninger og samarbeid med norske aktører, spesielt relatert til det grønne skiftet og strengere internasjonale/europeiske miljøkrav. I Europa pekes det særlig på store markedsmuligheter knyttet til offentlige myndigheters strategier for det grønne skiftet og tilhørende finansierings- og innovasjonsprogrammer, samt EUs "Recovery and Resilience Facility" og "NextGenerationEU".

19 Sjømatrådet er et statsaksjeselskap eid av Nærings- og fiskeridepartementet (NFD). Finansieres av næringen gjennom en lovpålagt avgift på eksport av norsk sjømat.

20 Norwegian Energy Partners (NORWEP) er en privat stiftelse finansiert dels av partnerbedrifter og dels av Olje- og energidepartementet (OED).

21 Innovasjon Norge er Norges offisielle "Trade Promotion Agency".

I flere av disse markedene har utenriktjenesten og INs utekontorer tatt initiativ til kartlegging av markedspotensialet. Analyser av markedsmuligheter i grønn maritim sektor i USA og Nederland er under utvikling. IN har i 2022 gjennomført markedsanalyser innen grønn maritim omstilling i Frankrike,²² Spania og Italia. Mulighetene som kartlegges kan danne grunnlaget for en spisset satsing. Ambassaden i Hellas rapporterer om en merkbar økning i henvendelser fra norske aktører som vurderer å etablere seg i det greske markedet. Potensialet bekreftes av leveransen fra Brødrene Aa AS av tre hybride hurtigbåter til lokal fergetrafikk. Det greske rederiet fikk eksportfinansiering av Eksfin som dermed bidro til kontrahering ved norsk verft. Det lokale IN-kontoret ønsker å styrke bransjekompetansen for å kartlegge markedsmulighetene ytterligere, og er engasjert i en eksportpilot for å realisere den første elektriske fergen på det greske markedet med norsk teknologi.

I Innovasjon Norges program for store eksportsatsinger, High Potential Opportunities (HPO), er det flere satsinger på maritim sektor:

- Grønn skipsfart i Kina
- Hydrogen og maritime løsninger i Tyskland
- Havvind i Europa (Frankrike ++), USA og Japan
- Maritim sektor i Singapore: under etablering som 4-5 års prosjekt med ledende norske maritime bedrifter.

Utenriktjenesten har en rekke oppgaver i næringsfremmearbeidet, bl.a. å bygge nettverk, speide etter markedsmuligheter, tilrettelegge for økt kontakt mellom relevante aktører i Norge og vertslanene, synliggjøre norsk teknologi og løsninger, holde kontakt med relevante myndigheter, samt følge og søke å påvirke den regulatoriske utviklingen og relevante anbud/prosjektutlysninger.

Innovasjon Norges aktiviteter ute omfatter markedsanalyser, rådgivning og kontraktsnære aktiviteter.

På tross av en allerede stor eksportinnsats fra VMA for maritim næring pekes det på følgende behov:

- Styrke virkemiddelapparatet ute med maritim kompetanse
- Markedsinnsikt – analyser for maritim bransje/sektor
- Dialog VMA hjemme og ute (ulike aktører)
- Eksportfinansiering - «riktig» kapital til de ulike fasene - investorer med nettverk og kompetanse.

Hvilken bransjekompetanse etterspør næringen i utemarkedene?

Hva slags bransjekompetanse næringen etterspør kan variere fra marked til marked. Det kan dreie seg om kjennskap til markedet og aktørene i det aktuelle landet, det politiske og regulatoriske bildet og/eller kommersielle nettverk og døråpnerfunksjon opp mot lokale myndigheter. I andre markeder er det kanskje viktigst å bringe kunnskap om næringen/norske løsninger/fortrinn, ivareta speiderfunksjonen, koble sammen aktører, formidle hjemover og trekke på ressurser hjemme. Samlet sett trengs både kunnskap om markedet «på bakken», og kunnskap om næringen hjemme.

I spørreundersøkelse (Maritim Bransjeforening og innovasjonsselskapet ÅKP i samarbeid med Menon) blant maritime bedrifter og klynger i august 2022 svarer bedriftene at det er størst behov for kunnskap om lokale rammevilkår og markedskunnskap/-statistikk. For å gi effektiv rådgivning til bedriftene om utforming av tekniske og kommersielle elementer i deres verdiforslag, er det nødvendig med dyp sektorkompetanse og gode kontakter hos de lokale kundene. Dette mangler i

²² French maritime and inland waterways – Report October 2022, Innovation Norway, Paris

stor grad i dag og er der behovet for innsats er størst. Det er vurdert forskjellige måter å organisere en slik styrking på, se tabellen under, samt vedlegg 6, Modeller for styrket bransjekompetanse ute.

Verktøykasse: Ulike modeller for spisset bransjekompetanse ute		
Oppdragsgiver	Utenriksdepartementet	Innovasjon Norge
Utsendt personal	<p>Utsendte til ambassader/ generalkonsulat (ca. 100 kontorer)</p> <p>Spesialutsendinger fra andre fagdepartementer, eks: Næringsråd fra NFD i Brussel, Klimaråd fra KLD i Jakarta, Teknologikunnskapsutsendinger («Panorama») i Rio, Seoul, Tokyo og Dehli. Spleiselag IN, KD og Direktoratet for høyere utdanning og kompetanse</p>	<p>Utsendte til IN-kontor: Gjelder i dag 19 av INs ca 28 internasjonale kontor De fleste av INs kontorledere ute er på denne ordningen, med unntak av Europa. Beholder arbeidsgiver, men underlagt stasjonssjefen under utstasjonering.</p> <p>Innplassering av IN-ansatte på utenriksstasjon: midlertidig tilstedeværelse i marked hvor IN ikke har eget kontor.</p>
Lokalt ansatte	<p>Lokalt ansatte v/utenriksstasjoner: Stor gruppe; Fast ansatte + midlertidige prosjektmedarbeidere. Jobber delvis eller utelukkende med næringsfremme.</p>	<p>Lokalt ansatte ved IN-kontor ute: De fleste av INs eksportrådgivere ute. Rekrutteres av INs kontorleder på lokal kontrakt for fast ansettelse eller f.eks. 2 år (mulig forlengelse). --> fleksibilitet i kompetansen på kontoret. --> fagekspert med relevant nettverk. --> jobber med næringsfremme</p> <p>Midlertidig ansatte prosjektressurser eller IN-ansatte konsulenter (lokalt). Spisskompetanse i mest aktuelle markeder. Eks: HPO-prosjekt Havvind Frankrike. Samfinansiering IN + NORWEP.</p>
Hybrid-modell		<p>Næringsdrevet initiativ med prosjektleder fra næringen Eks: HPO Tunnelteknologi Chile, initiert av næringen selv via klyngen Norwegian Tunnelling Network. Ekstern prosjektleder. Tett samarbeid med ambassaden i Santiago + IN-kontoret i Rio.</p>

Modellene i verktøykassa (jf. tabellen, samt fullstendig oversikt i vedlegg 6) er ikke gjensidig utelukkende og det er det totale oppsettet ute som er av betydning – sett i forhold til bransjens behov og eksportpotensialet. Virkemiddelapparatet må settes i stand til å løse sine oppgaver. Det betyr at det må tilføres flere ressurser for å gjennomføre satsingene i utvalgte segmenter/markeder ute. Rekruttering kan skje både fra markedene man ønsker å selge til og fra bransjen hjemme – avhengig av behov. Selv om flere understreker verdien av å både kunne trekke på de utsendes

døråpnerfunksjon og myndighetskontakt, pekes det på at denne generalistkompetansen i all hovedsak er godt ivaretatt i uteapparatet. Det er behovet for lokal bransjekompetanse og skreddersøm i enkeltmarkeder/segmenter som er avgjørende, især for små og mellomstore bedrifter.

Å finne personer med kompetanse som etterspørres av bedriftene bør være styrende for valg av modell: I noen tilfeller vil en konsulent være mest aktuelt, kanskje særlig i en oppstartsfase, og der hvor IN ikke har kontor. I andre tilfeller vil en lokalt ansatte kunne engasjeres midlertidig og tilknyttes det lokale IN-kontoret. Av og til vil også den riktige kompetansen kunne finnes hjemme. I et kompakt marked som Europa, med et relativt oversiktlig aktørbilde, vil segment-kompetansen og nettverk være viktigere enn nasjonalitet og/eller fysisk lokasjon. Her kan også vedkommende dekke flere land i ett og samme segment (ambulerende). I tillegg til å tilføre lokal bransjekompetanse, er det avgjørende at kompetansen kobles sammen med kjennskap til virkemiddelapparatet og aktørene hjemme.

Uavhengig av hvilken modell som velges bør det være et styrende prinsipp at kompetansen ute bygges opp i samarbeid med næringslivet og må matche 1) de konkrete målene/mulighetene for satsingen i hvert enkelt marked (avhengig av potensial i markedet og næringslivets egne prioriteringer) og 2) næringens faktiske/konkrete behov for bistand fra virkemiddelapparatet for å nå satsingens mål.

5.3 Definerde segmenter og markeder

Valg av segmenter er gjort i samarbeid med klyngene Blue Maritime Cluster og Maritime Cleantech, se vedlegg 9. Basert på antall skip under bygging i 2022 har de estimert et stort markedspotensial for de mest relevante segmentene, som anslått i tabellen under. Disse anslagene baserer seg på databaser (GCE Blue Maritime World order book) som samler informasjon om verftenes ordrebøker globalt. Dette øyeblikksbildet av antall skipsordrer gjør det mulig for klyngene å vurdere eksport mulighetene ut fra hva slike ordrer erfaringsmessig kan representere av verdi.

Denne tilnærmingen utfyller og konkretiserer estimatene som Menon Economics har gjort av framtidig eksportpotensial i 2030, der de har sett på eksisterende norske markedsandeler og beregnet framskrevet markedsvekst.

Tabell: Estimerte eksportmuligheter for maritim industri i noen segmenter

Segmenter	Markedspotensial
Cruise & ferge	37.1-42.1 mrd. NOK
Offshore fartøy	68.1 mrd. NOK
Elektriske passasjerfartøy	14.3 mrd. NOK
Totalt	119.5-124.5 mrd. NOK

Kilde: NCE Maritime Cleantech og GCE Blue Maritime World order book

Satsingen for mer og grønnere maritim eksport foreslås innen følgende segmenter og markeder:

- Utvalgte maritime segmenter i Singapore/ Sørøst-Asia
- Havvindfartøy (utstyr, design- og tjenesteleveranser) i Nordsjølandene, samt Singapore/ Sørøst-Asia

- Cruiseskip (utstyr, design- og tjenesteleveranser) i Miami/ Fort Lauderdale
- Lav- og nullutslipp-nærskipsfart (passasjer og gods) i Europa, noe som innebærer hele verdikjeden fra rederier, verft, til batteri, lading/ bunkring av alternativ energi og annen infrastruktur.

Merk: Segmentbaserte satsinger basert på utstyrs-/tjeneste- leveranser, utelukker selvsagt ikke innsalg av norske skipsverft til utenlandske rederier (og omvendt).

I tillegg til innspillet fra klyngene, er prioriteringene basert på vurdering av markedspotensial og ikke minst næringslivets egne prioriteringer,²³ samt innspill fra aktører som Maritim Bransjeforening, Innovasjon Norge og UDs utestasjoner. De viktigste markedene for et segment endrer seg gjerne over tid. Det bør derfor legges opp til fleksibilitet i form av prosjektorganisering og/eller ambulerende spisskompetanse ute – avhengig av bedriftenes behov og en vurdering av hvor en ekstra satsing vil gi mest uttelling.

Hovedpoenget med denne type konkrete satsinger, er å utnytte norske fortrinn i segmenter hvor næringen selv vurderer å ha god konkurransevne, i definerte markeder hvor eksportpotensialet er stort. Det fordrer også spissede tiltak, blant annet i form av rett lokal kompetanse og fagspesifikk maritim kompetanse knyttet til salgsprosessen. Det er derfor avgjørende at næringen/bedriftene sikres tilstrekkelig påvirkning på slike tiltak, der hvor generell bredspektret eksportfremme ikke er tilstrekkelig.

Prioriteringene innebærer at tiltakene spesielt rettes inn mot disse segmentene. Dette bør gjenspeiles i myndighetenes og utenriksstjenestens prioriteringer, virkemiddelapparatets tilstedeværelse og når og hvor spisset bransjekompetanse innhentes. Anbefalingen inneholder flere tiltak knyttet til økt tilstedeværelse og satsing i definerte markeder. Prioriteringen bør også være førende for strategiske partnerskap, strategiske satsinger, statsbesøk og andre politiske eller offisielle besøk med næringslivsdelegasjoner.

5.3.1 Maritime segmenter i Singapore og Sørøst-Asia

Singapore er en av verdens ledende maritime nasjoner og topper listen over verdens viktigste maritime byer i 2022.²⁴ Singapore vil gjennomføre det grønne skiftet i maritim sektor ved å utnytte potensialet innen digital teknologi og dekarbonisere flåten av innenlandske havnefartøyer og ferger. Singapore har verdens største bunkringshavn og nest største containerhavn. For å beholde sitt globale havne-knutepunkt vil Singapore bygge neste generasjon havneinfrastruktur og har mål om å ha verdens største automatiserte havn i 2040.

Vekstpotensialet for norske maritime bedrifter vurderes både av klyngene og av Team Norway Singapore (IN og ambassaden) som svært høyt i Singapore, og i Sørøst-Asia med Singapore som base (Malaysia, Vietnam, Filippinene og Thailand, og til en viss grad Indonesia). Over 150 norske maritime bedrifter er allerede etablert i regionen. Norsk maritim næring har meget god anseelse hos lokale aktører, og det er etablerte kunde-/samarbeidsrelasjoner gjennom hele verdikjeden fra universitet og forskning, via næringsliv til myndighetssamarbeid og landavtaler.

23 Innspill fra maritime bedrifter i dialog-møter, workshop, spørreundersøkelse og høring + via arbeidsgrupper og styringskomite for mer og grønnere maritim eksport

24 Menon Economics and DNV Publication: The leading maritime cities of the world 2022.

Singapore peker seg ut som et naturlig nav for eksportsatsing innen skipsutstyr, teknologiske og finansielle tjenester knyttet til Deep Sea sjøtransport.

Potensialet for norske maritime løsninger i Singapore/ Sørøst-Asia

Innovasjon Norge og ambassaden har identifisert fem muligheter for norske maritime teknologiselskaper med interesse fra bedriftenes side for å delta i eksportsatsing:

- 1. Havnefartøy**
Muligheter for norske leverandører av batterier/ brenselceller, ladestasjoner/ infrastruktur for elektrisitet, elektrisk og hybrid fremdrift og autonom teknologi.
- 2. Bunkringsløsninger for alternative drivstoff (hydrogen, strøm etc.)**
Muligheter for norske leverandører av ammoniakk, hydrogen, bunkring/ havneterminal-løsninger etc.
- 3. Spesialiserte fartøy til havvind, gass og alternative drivstoff (slepebåter, lektere etc.)**
Muligheter for leverandører av utstyr/ tekniske løsninger.
- 4. Avkarbonisering av havgående fartøy (Deep Sea shipping)**
Målgruppe: beslutningstakere mht. framdriftsløsninger ved Singaporebaserte rederier (bærekraftsavdelinger) og verft (sannsynlig i Kina, Korea eller Japan). Muligheter for norsk teknologi/ løsninger for økt energieffektivisering/ dekarbonisering (hydrogen /ammoniakk/ biobrensel, energieffektive skipsdesign, ruteplanlegging, logistikk etc.).
- 5. Maritim kommunikasjon og autonomi**
Muligheter for bedrifter innen maritim kommunikasjonsteknologi, 5G og teknologi for havneoperatører. Målgruppe: havnemyndighetene i Singapore, PSA International Pte Ltd (havneoperatør og leverandørkjedeselskap), Jurong havn.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Eksportrådet anbefaler en maritim eksportsatsing i Singapore, eventuelt også inkludert andre relevante markeder i Sørøst-Asia som det er hensiktsmessig å følge opp med base i Singapore.

Mål: å bidra til økt bærekraftig maritim eksport i Singapore og andre markeder i regionen.

Tiltak:

- Etablere et forprosjekt for videre analyser og prioritering av segment med størst potensial, sammen med næringen.
- Den maritime bransjekompetansen ved Team Norway Singapore styrkes innen de segmentene og markedene som prioriteres i forprosjektet – i dialog/samarbeid med næringen. Eksportnettverket kan bidra til å kartlegge og hente inn riktig kompetanse.
- Maritim bransjekompetanse styrkes gjennom konsulenter og/eller midlertidig lokalt ansatte tilknyttet Team Norway.
- Dersom flere land skal dekkes fra Singapore, bør det også etableres en ambulerende funksjon, som kan følge opp andre relevante land i regionen, med base i Singapore.

Tildeling: 3 MNOK pr år.

Ansvar: IN utlyser en anskaffelse

Varighet: tre år. Start 2023

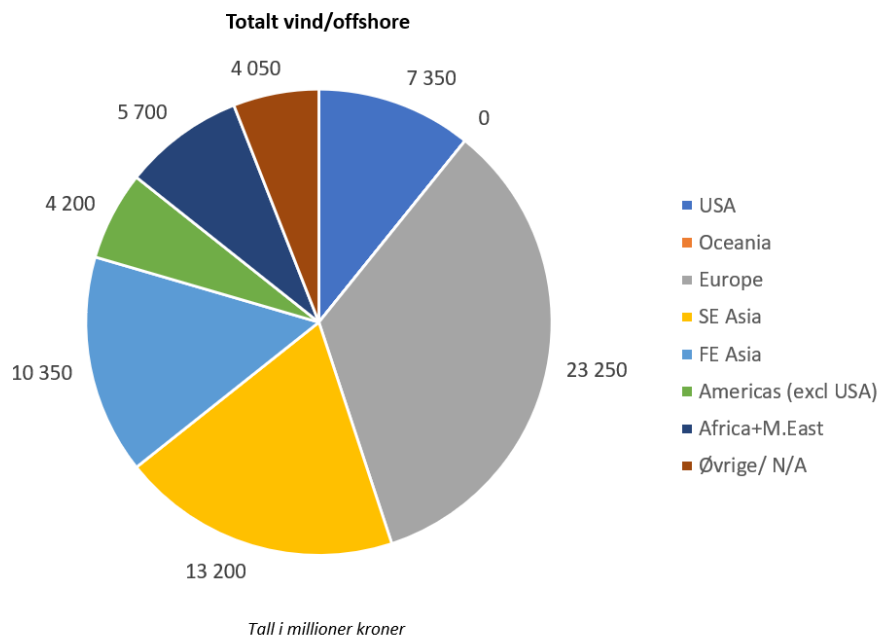
5.3.2 Fartøy til havvind og crossover offshore i Nord-Europa samt Sørøst-Asia

Med økende etterspørsel etter vindkraft, øker også behovet for havvindfartøyer som kan betjene det voksende segmentet effektivt og bærekraftig. Norsk maritim bransje har utstyr og tekniske løsninger samt design- og tjenesteleveranser for spesialiserte fartøy til havvind-sektoren. Markedet for flytende havvind er umodent og mye av veksten fremover vil skje i Europa. Blant de prioriterte landene i eksportsatsingen på havvind er landene i Nordsjøbassenget (Storbritannia og Irland, Nederland, Belgia, Tyskland, Danmark og Frankrike). I 2023 planlegges analyser av disse landenes ambisjoner & mål innen havvind, behov for kritisk infrastruktur som havner etc. Denne kartleggingen vil trolig også være relevant for leverandører av spesialfartøy for havvind og utstyr til disse. Sørøst-Asia med Singapore som inngang er et annet definert marked for utstyr til spesialiserte fartøy til havvind, gass og alternative drivstoff (slepebåter, lektere etc.).

Det globale eksportpotensialet innen fartøy til havvind og crossover offshore er estimert av de maritime klyngene Maritime Cleantech og GCE Blue Maritime Cluster. Dette er ut fra deres kompetanse og erfaring, samt faktiske bestillinger registrert i GCE Blue Maritime World Orderbook pr desember 2022.

Figur 5: Estimert eksportpotensial fordelt på rederiregioner

Fartøy til havvind og crossover offshore - rederier



Kilde: NCE Maritime Cleantech og GCE Blue Maritime World order book

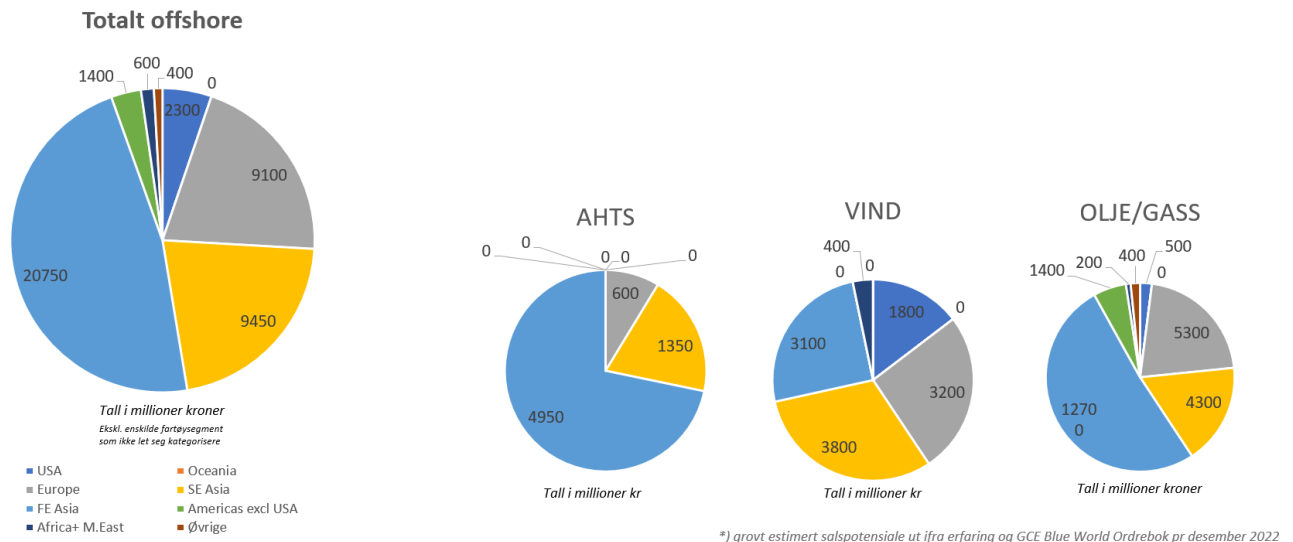
Europeiske og asiatiske rederier i havvind- og crossover offshore-segmentene utgjør et betydelig eksportpotensial for norsk maritim industri, estimert til om lag 68 mrd. NOK totalt.

Den største andelen disse av fartøyene bygges i Asia, men også en betydelig andel ved verftene i Europa. Totalt sett synes det å være et godt grunnlag for en satsing for norsk maritim industri i disse segmentene, med utgangspunkt i Nord-Europa og Sørøst-Asia. Samtidig illustrerer kompleksiteten

og dynamikken betydningen av å imøtekomme næringens behov for spisset kompetanse på rett sted.

Figur 6: Estimert eksportmuligheter fordelt på verfts regioner og offshore fartøytyper.

Fartøy til havvind og crossover offshore - bygging



Merk: AHTS (Anchor Handling Tug Supply Vessels) = ankerhåndteringskip

Kilde: NCE Maritime Cleantech og GCE Blue Maritime World order book

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Eksportrådet anbefaler en forsterking av det maritime eksportarbeidet rettet mot segmentet fartøy til havvind og crossover offshore i Nord-Europa og Sørøst-Asia.

Mål: Norsk maritim leverandørindustri tar en sterk posisjon i det voksende eksportmarkedet for fartøy til havvind og crossover offshore i Nord-Europa og Sørøst-Asia.

Tiltak: En segmentbasert satsing mot fartøy til havvind og crossover offshore iverksettes mot markedene i Nord-Europa og Sørøst-Asia. Satsingen styrkes med prosjektledelse, spisset fagkompetanse og/eller lokalt ansatte tilknyttet IN, i henhold til næringens behov.

Tildeling: 4 MNOK per år

Ansvar: IN utlyser en anskaffelse der aktører i det maritime eksportnettverket kan søke for å koordinere satsingen i tett samarbeid med bedriftene, uteapparatet og IN.

Varighet: 3 år

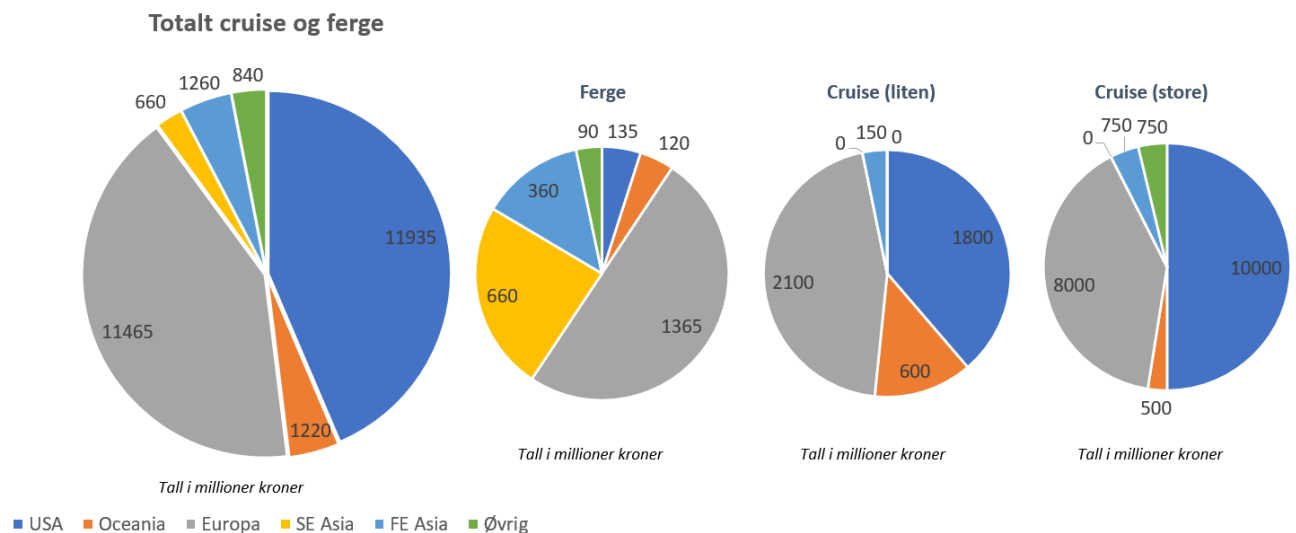
5.3.3 Cruiseskip-markedet i USA

Den globale ordreboken for skip²⁵ viser et betydelig potensial for norske maritime bedrifter innen cruiseskip-markedet i Florida/Fort Lauderdale-området. Innsats mot amerikanske rederier (Miami/Fort Lauderdale) og europeiske verft blir pekt på som mest relevante for cruiseskip-segmentet. Rammeavtaler som gir konkurransedyktig finansiering fra Eksfin vil gi de store cruise-rederiene tydelige insentiver for kjøp av norsk eksport. Totalt eksportpotensial for bygging, oppussing og ombygging i dette segmentet er estimert til 37,1 – 42,1 mrd. NOK.

Som illustrert under, er rederiene i dette segmentet i hovedsak lokalisert i USA og Europa, mens byggingen i hovedsak skjer ved europeiske verft.

Figur 7: Estimert eksportmuligheter fordelt på rederiland

Cruise- og fergereferi

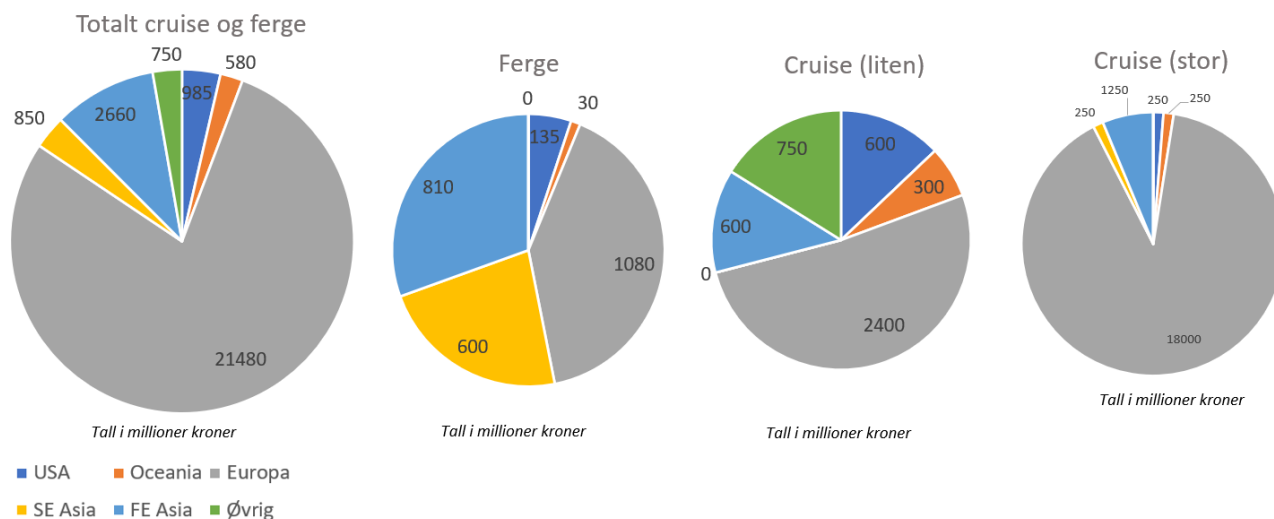


Kilde: NCE Maritime Cleantech og GCE Blue Maritime World order book

Figur 8: Estimert eksportmuligheter fordelt på verfts region

²⁵ Kilde: GCE Blue Maritime Cluster

Cruise og ferge-bygging



Kilde: NCE Maritime Cleantech og GCE Blue Maritime World order book

Igjen blir det avgjørende at næringen/bedriftene får sette inn riktig spisset kompetanse, på rett sted, ut ifra hvilke konkurransedyktige leveranser næringen kan tilby dette segmentet.

I spørreundersøkelse blant maritime bedrifter foretatt av Maritim Bransjeforening og innovasjonsselskapet Åkp i samarbeid med Menon Economics i august 2022, kom USA på topp blant prioriterte eksportmarkeder (utstyrsleverandørene utgjorde flertallet (69 prosent) av respondentene og det var også flest større bedrifter). Norwegian Maritime Exporters (NME) har også registrert økt interesse for messer i USA.

Maritim sektor er et prioritert satsingsområde for Team Norway USA, og det har over tid vært nedlagt betydelige ressurser fra ambassaden, generalkonsulatene og Innovasjon Norge. Spesialutsendinger fra NFD og OED har vært særlig sentrale i dette arbeidet.

Team Norway USA (Utestasjonen og IN) har satt i gang et arbeid for å kartlegge markedsmuligheter og utfordringer for norsk grønn maritim næring i USA. Arbeidet er forankret hos NFD. Rapporten skal utarbeides eksternt og etter planen ferdigstilles tidlig i 2023. Markedsanalysen bør legges til grunn for maritime eksportrettede tiltak i samarbeid mellom Team Norway USA og relevante bransjeforeninger og klynger hjemme, samt NME.

Den amerikanske «Inflation Reduction Act» (IRA) er en lovpakke som inneholder skattefradragsinsentiver og støtteordninger for å bidra til massive investeringer i fornybar energi i USA de neste årene (anslagsvis 4000 mrd. NOK). IRA fremmer imidlertid først og fremst amerikanskproduserte løsninger innen ren energi (vind, sol, kjernekraft, nullutslipp drivstoff, karbonfangst) – enten ved at produksjon må finne sted i USA eller at innsatsvarene må ha amerikansk opprinnelse. Dette innebærer et usikkerhetsmoment med hensyn til mulighetene for eksport til det amerikanske markedet, samt fare for at USA tiltrekker seg investeringer på bekostning av Europa. Dette bør løpende vurderes.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Styrket bransjekompetanse i Miami/Fort Lauderdale og i utvalgte land i Europa (IN-kontorene i Italia, Tyskland, Frankrike), hvor de største cruise-verftene ligger. Her kan flere land være aktuelle, det må vurderes nærmere hvor etterspørselen og effekten er størst.

Klyngene Maritime Cleantech og GCE Blue Maritime Cluster har identifisert et kompetansebehov innenfor dette markedssegmentet på 2-4 personer (jf. Vedlegg 9: Innspill fra maritime klynger – maritim kompetanse i utvalgte segmenter/markeder). Nasjonalt eksportråd anbefaler en trinnvis innfasing, der man starter med to personer, hvorav 1 prosjektleder fra næringen i Norge og 1 lokal konsulent med relevant salgserfaring og bransjenettverk i USA/ regionen. Videre anbefaler vi en oppskalering på bakgrunn av resultatevaluering, og vurderinger av potensialet for cruiseskip-segmentet i USA, som kartlegges i den pågående markedsanalysen.

Dette forslaget utgjør en hybridmodell (ref. «verktøykasse»- tabellen med ulike modeller for maritim kompetanse i VMA som er beskrevet tidligere): En kombinasjon av lokal konsulent og prosjektleder fra næringen hjemme, gjerne i eksportnettverket, og med IN som oppdragsgiver. Prosjektlederen har ansvar for å etablere og drifte eksportnettverket/konsortiet for denne satsingen og har tett samarbeid med Team Norway USA, de aktuelle europeiske landene og IN hjemme.

Mål: Økt norsk eksport av utstyr til cruiseskip i USA/ Europa.

Tiltak:

- Satsing i USA og utvalgte land i Europa med næringsdrevet initiativ ledet av spisset maritim kompetanse innen segmentet utstyr og tjenester til cruiseskip (design, elektro, HVAC²⁶, maskin og innredning).
- Næringsdrevet initiativ med prosjektleder fra næringen og lokal spisskompetanse gjennom konsulenter (Miami) og/eller lokalt ansatte tilknyttet IN (Europa). Kompetanse-/rekrutteringskriterier definert av næringen ved klyngene og Maritim Bransjeforening. Tiltakene, inklusive gjennomføring og oppsett, må vurderes og eventuelt justeres sett i lys av den pågående kartleggingen av markedsmuligheter for grønn maritim næring i USA.

Tildeling: 4 MNOK per pr i tre år. Start 2023.

Ansvar/ oppdragsgiver: Innovasjon Norge utlyser oppdrag til aktører med relevant maritim spisskompetanse (eks klynger eller næringsaktører). Konsulenter/prosjektansatte med maritim bransjekompetanse i uteapparatet samarbeider tett med Team Norway USA/ Europa og eksportnettverket hjemme.

Varighet: 3-årig - Start i 2023.

5.4 Prosjekt grønt maritimt skifte i Europa

Som ledd i den omfattende energiomstillingen satser EU og EU-landene stort på et grønt maritimt skifte. EU skal redusere klimagassutslippene med minst 57 prosent innen 2030, og maritim transport spiller en viktig rolle for å oppnå dette ambisiøse målet. Det har to elementer: Det er mer miljøvennlig å transportere gods på vann enn på land og i luft. Mer av transporten skal derfor over på vann, med mål om en økning på 25 prosent innen 2030. For det andre skal vanntransporten dekarboniseres, slik at den blir tilnærmet utslippsfri. Det betyr at store deler av EUs nærskipflåte må elektrifiseres, noe som innebærer både nybygg og skifte av fremdriftssystemer på eldre båter. DNV estimerer et investeringsbehov på hele 375 mrd. NOK.²⁷ Det grønne maritime skiftet i Europa representerer derfor store muligheter for norske bedrifter.

²⁶ HVAC= heating, ventilation and air conditioning

²⁷ Det Norske Veritas (DNV): Maritime Forecast to 2050. Energy Transition Outlook 2022.

EU benytter både pisk og gulrot for å stimulere endringene. Utslippskravene blir strengere. Når maritim transport blir med i kvotehandelssystemet, får rederiene automatisk et insentiv for å redusere utslippene. Samtidig gjøres betydelige midler tilgjengelig gjennom EUs budsjetter, både de ordinære og de ekstraordinære gjenreisningsmidlene etter koronapandemien, i tillegg til nasjonale satsinger. Det er også flere fond og støtteordninger som er relevante for norske bedrifter på grunn av EØS-avtalen, der spesielt EUs forskningsprogram spiller en vesentlig rolle og der norske aktører deltar aktivt.

Basert på formål, verdier og ambisjoner i EUs grønne giv, Grønt Industriløft og Hele Norge eksporterer, kan Norge ta en ledende rolle i utvikling, implementering, standardisering og skalering av bærekraftige grønne maritime løsninger i Europa. I det følgende avsnittet utdypes disse elementene nærmere og det foreslås en prosjektmodell for gjennomføring.

5.4.1 Muligheter for norsk maritim næring i Europa

Norge har allerede kommet langt i utvikling og bruk av elektriske ferger og hurtigbåter. Vi har tilnærmet komplette verdikjeder fra rederier, verft, utstyrsleverandører, batteripakker og ladesystemer. Vi bør være godt posisjonert til å ta en stor andel av det nye, fremvoksende markedet i Europa. Samtidig sliter næringen med høyt kostnadsnivå, kapasitet, skalering, standardisering, og mange norske verft sliter med kapitaltilgangen. Dersom norske verdikjeder skal ta en større rolle i det europeiske maritime skiftet, krever det en ny satsing og samordning fra norsk side.

Det er et uttalt behov for lav- og nullutslippsfartøy i Europa. Små fraktestartøy forventes å kunne avkarboniseres tidlig. I motsetning til store fraktestartøy, bygges en stor del av de mindre fartøyene i Europa. Dette gjelder også for cruiseskip, ferger, hurtigbåter, elvebåter og spesialfartøy. I tillegg kan vi forvente at markedet for autonome fartøy er økende.

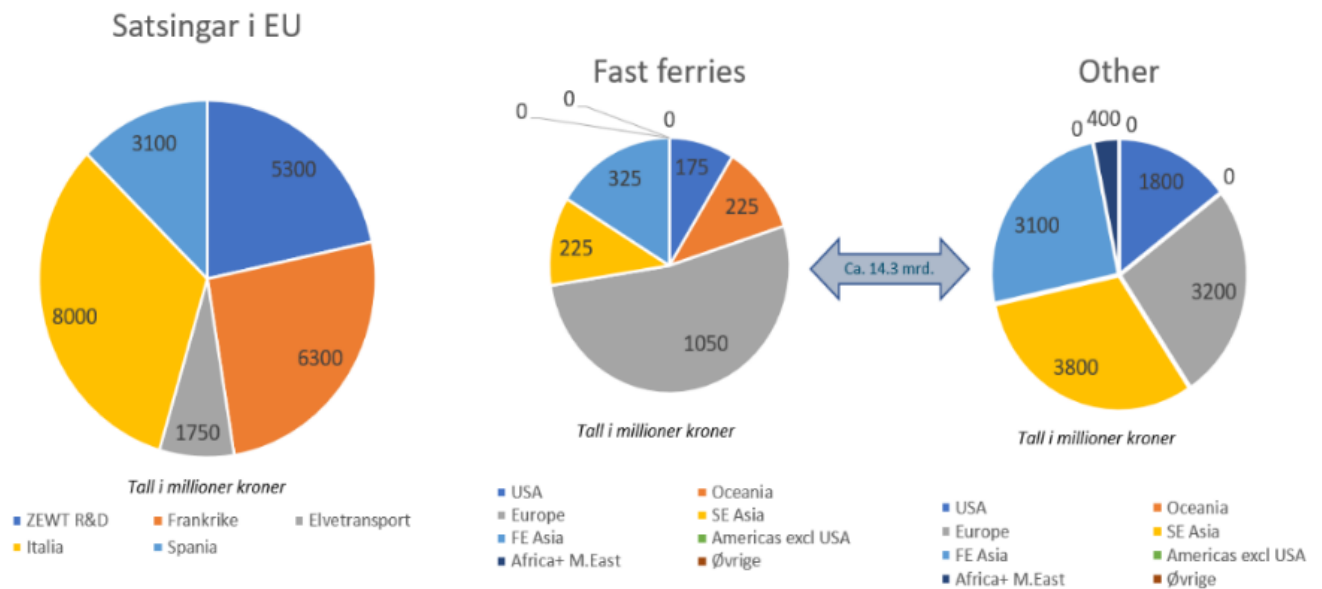
Batterielektrisk framdrift er foreløpig den dominerende nullutslippsløsningen, og ferger og elvebåter leder an i etterspørselen.²⁸ I tillegg øker markedet for batterihybride løsninger, og 'future ready'/'multi fuel' skip, med innfasing av nye energiformer som ammoniakk og hydrogen. Felles for disse er avhengigheten av infrastruktur på land, som også åpner muligheter for å levere til denne verdikjeden. Markedet for lav- og nullkarbonløsninger i maritime vannveier i Nord-Europa er voksende, og det forventes en vedvarende vekst de neste to tiårene. En satsing og eksponering mot disse markedene i et tidlig stadium vil bidra til å styrke de fremtidige markedsmulighetene.

I tillegg til avkarbonisering, forventes det at energieffektivisering vil stå for en stor andel av klimagass-reduksjonene.

Norsk maritim industri har sin styrke når teknologikomponenten i fartøyene er stor. GCE Blue Maritime Cluster og NCE Maritime Cleantech har kartlagt salgs-/eksportmuligheter og europeiske satsinger for verdikjeder med lav- og nullutslipps passasjerfartøy i Europa (figur 9). Dette utgjør i seg selv et betydelig eksportpotensial for den maritime industrien. I tillegg til den store andelen ordre for bygging og ombygging av cruiseskip og ferger i Europa (figur 8), sammen med det grønne maritime skiftet innen godstransport i Europa (vedlegg 9) representerer dette store eksportmuligheter for maritim næring.

²⁸ Menon Economics: Grønn Maritim 2022 – Teknologi, utslipp, verdiskaping og sysselsetting. Publikasjon Nr. 29/2022

Figur 9: Estimerte eksportmuligheter, bygging av lav-/nullutslipps passasjerfartøy i Europa



Kilde: NCE Maritime Cleantech og GCE Blue Maritime World order book

5.4.2 Gjennomføring – prosjektsatsing på europeisk grønt maritimt skifte

Det arbeides allerede aktivt mot flere markeder i Europa fra UD's utestasjoner, fra Innovasjon Norge og fra næringen selv. Men gitt det store tempoet i endringene, skala, potensial og kompleksitet, bør arbeidet løftes som satsingsområde og med en særskilt organisering, koordinert av det foreslåtte maritime eksportsekretariatet i Innovasjon Norge i tett samarbeid med bedriftene gjennom det foreslåtte eksportnettverket.

Det må det *jobbes parallelt med politisk påvirkning og eksportfremme*. Den politiske påvirkningen må skje både i Brussel mot EUs institusjoner og på nasjonalt nivå. Det gjelder både regelverket gjennom de store lovgivningspakkene i "Fit for 55", bærekrafts kravene knyttet til EUs taksonomi og innretning av EUs programmer, og standardiseringskrav.

Det er behov for *målrettet arbeid i medlemslandene*, der kontraktene faktisk undertegnes. De offentlige anskaffelsene er spesielt viktige, og det må arbeides langsiktig og systematisk for å informere om tekniske muligheter basert på norske erfaringer. Det er viktig at lokale og nasjonale myndigheter er klar over de mulighetene som finnes for å oppnå best mulig klimalløsninger. Det gjør også norske aktører konkurransedyktige. Samtidig må norske bedrifter informeres om slike prosesser og være tidlig ute for å posisjonere seg.

Det er behov for koordinering på myndighetssiden. Mange aktører er involvert i eksportarbeidet; departementer, virkemiddelaktører, Brussel-miljøet og norske aktører i medlemslandene, utenriksstasjonene og Innovasjon Norges kontorer. Basert på løpende dialog og prioriteringer, må det etableres strategiske planer for langsiktig arbeid på det maritime feltet, både overfor EU og de enkelte medlemsland. Maritime prioriteringer må inn i overordnede avtalene som Norge har med EU og andre EU-land. Det blir viktig med aktiv bruk av EØS-avtalen og å fylle industripartnerskapene med EU og andre land med operativt innhold.

EUs mange programmer representerer gode muligheter for norske maritime bedrifter til både å få tilgang til kapital og å delta i konsortier med andre europeiske bedrifter som kan lede til teknologiutvikling og nye kontrakter. Deltagelse gir også bedriftene en mulighet til å påvirke EUs utvikling og prioriteringer, ikke minst for å ta i bruk nye grønne løsninger.

Det er behov for spisset maritim kompetanse på noen utvalgte segmenter og markeder i Europa, ref forrige delkapittel. For å vinne kontrakter må bedriftenes verdiforslag kobles til utbyggerens og verftenes behov. Det krever timing, riktige kontaktpersoner og fagkompetanse.

Med hensyn til strategisk planlegging, bør det grønne maritime skiftet i Europa betraktes som en dynamisk helhet, med stadig nye markedsmuligheter, med segmentvise koblinger til andre markeder og regioner, og med synergier til andre næringssektorer.

Operative prioriteringer av framstøt bør ta utgangspunkt i næringens egen vurdering av markedsmulighetene. Kommende investeringer for å gjøre transporten på europeiske vannveier og nærskipfarten i Europa utslippsfri, kan representere konkrete eksportmuligheter for norsk maritim næring. Innovasjon Norge har i 2022 gjennomført markedsanalyser av europeiske markeder for grønn omstilling i Frankrike, Italia og Spania. For å definere og prioritere videre framstøt/businesscases i det europeiske grønne maritime skiftet, vil det være hensiktsmessig å gjennomføre forprosesser med sikte på å kartlegge:

- Markedsmuligheter – konkrete behov – tilgang til markedet
- Finansieringsordninger på EU og nasjonsnivå
- Norske fortrinn (value added) – verdiforslag
- Norges kapasitet (hvem kan leverer hva til hvem) og skalerbarhet
- Regulering, eksisterende avtaler og partnerskap-> begrensninger, behov og mangler
- Behovet for virkemidler og eksportfremme, fra hvem
- Behovet for kompetanse og ressurser for å realisere salgsprosessen. Analyse av eksisterende ressurser i Team Norway (INs utekontor og utenriktjenesten) og virkemidler versus business case og markedsmuligheter.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Etablering av «prosjekt grønt maritimt skifte i Europa», som et sentralt tiltak i satsingen på mer og grønnere maritim eksport. Segmentet europeisk nærskipfart og vannveier representerer eksportmuligheter for alle grupper innen maritim næring, og særlig små- og mellomstore bedrifter (SMB). En større SMB andel vil styrke norsk eksport, og bidra til ambisjonen om et bredere eksportengasjement.

Mål:

- Økte norske eksportandeler innen alle maritime grupper (rederier, verft og utsyr-/tjenesteleverandører) til bærekraftige europeiske verdikjeder.
- Styrke Norges ledende posisjon innen bærekraftig maritim omstilling.
- Målrettet og spisset strategisk myndighetsarbeid med sterkere kobling til næringen.
- God utnyttelse av finansielle muligheter i det europeiske grønne skiftet.
- Sterkere operativt samarbeid, større fleksibilitet, og bedre evne til å realisere markedsmuligheter.
- Et sterkere landslag med bedre involvering av næringen som fører til bedre gjennomslagskraft i det europeiske markedet.
- En mer offensiv eksportkultur og sterkere merkevare 'Brand Norway' i Europa.

Tiltak:

- Samordning og forsterkning av eksisterende aktivitet (nytt maritimt sekretariat i IN, eksportnettverk, UD, etc.).
- Gjennomføre forprosess, iverksette prosjekt 'europaisk maritimt grønt skifte' med prioriterte business-cases. Som første segmenter foreslås lav- og nullutslipp passasjerfartøy og cruise/ferger i Europa.
- Utarbeide en strategisk plan for hvordan norsk maritim næring suksessivt kan øke sine markedsandeler gjennom et europeisk grønt maritimt skifte.

Tildeling:

En full oppfyllelse av de maritime bedriftenes/klyngenes uttalte behov for satsing i Europa vil innebære en årlig investering i 13 årsverk – tilsvarende ca. 35 MNOK, pluss forprosess 5 MNOK. Totalt 40 MNOK.

En minimumsløsning basert på etablering av 3 konkrete business cases vil innebære en investering på 5 årsverk – tilsvarende ca. 10 MNOK, pluss forprosess 2 MNOK. Totalt 12 MNOK.

Nasjonalt eksportråd anbefaler en mellomløsning for oppstart, med en initiell investering i 5 årsverk for 2023 – tilsvarende 10 mill. NOK, pluss forprosjekt: 4 MNOK. Totalt 14 MNOK. Avhengig av underveis -evaluering og -resultater kan prosjektet skaleres opp til det fulle behovet innen 2030.

Merknad: Det forutsettes at tildelingen til prosjektet opprettholdes, eventuelt økes, i hele satsingsperioden fram til 2030. Prosjektmodellen forutsetter videre at allokerte midler og ressurser (årsverkene til ambulerende maritime konsulenter og lokale konsulenter) overføres til nye businesscases, så fort et vedtatt businesscases står på egne ben. Det betyr at antall pågående businesscases i prosjektet vil øke i hele satsingsperioden. Denne effekten vil ytterligere forsterkes ved eventuell tilføring av mer midler/ressurser.

Ansvar/ Oppdragsgiver: Innovasjon Norge. Deler av aktiviteten lyses ut. Prosjektansatte med maritim bransjekompetanse i utemarkedene samarbeider tett med det maritime eksportnettverket og VMA ute og hjemme.

Varighet: 2023-2030

5.4.3 Modell for styring og gjennomføring av prosjektet

Prosjektet "Grønt maritimt skifte i Europa" følger styringsmodellen for den maritime satsingen, der Innovasjon Norges maritime sekretariat får ansvar for gjennomføring. Dette er et komplekst prosjekt som krever god samordning mellom mange aktører, og der ikke minst UD's utestasjoner og IN's kontorer i Europa vil spille en viktig rolle. Prioriteringen bør gjenspeiles i virksomhetsplaner, prioriteringer og politisk oppfølging.

Det kan vurderes å opprette en midlertidig og fleksibel prosjektorganisasjon, for å realisere definerte maritime kommersielle business cases i Europa, der det opprettes prosjekt team per prioriterte business case. Prosjektets omfang og utviklingspotensial tilsier at IN styrker det maritime sekretariatet og eventuelt sitt kontor i Brussel med en maritim ekspert. Det bør tilstrebes "in kind" deltagelse fra bedrifter i det maritime eksportnettverket i sekretariatets arbeid. Det bør utnevnes en tydelig prosjektleder som er ansvarlig for planlegging og gjennomføring av prosjektet, inklusive koordinering av behovene for eksportfremme og tiltak fra næringen inn mot departementene/VMA/uteapparatet etter forankring i prosjektstyret.

Sekretariatsfunksjonen styrkes med en maritim konsulent fra næringen/eksportnettverket allokert til det fagpolitiske arbeidet i EU.

Eksportnettverket/eksportbedriftene gjennomfører de enkelte framstøt/businesscases, i samarbeid med VMA og uteapparat, med prosjektleder som koordinator. For å konkretisere og realisere salgsprosessen for eksportørene, støttes dette arbeidet av utestasjonene og INs kontorer i Europa, supplert med den segmentbaserte økningen av spesialistkompetanse ute.

Det bør vurderes om den norske EU-delegasjonen i Brussel bør suppleres med en maritim ekspert for å styrke arbeidet med regelutvikling i EU innen maritim sektor og norsk påvirkning av denne.

Prosess-skisse

- Etablere prosjektorganisasjon, tilsette prosjektleder/koordinator, planlegge prosjektet
- Gjennomføre forprosess - kartlegging og analyse (anbud)
 - o Markedsanalyser – konkrete behov – tilgang til markedet
 - o Finansieringsordninger på EU og nasjonsnivå
 - o Norske fortrinn ("value-added") – verdiforslag
 - o Norges kapasitet (hvem kan levere hva til hvem) og skalerbarhet
 - o Regulering, eksisterende avtaler og partnerskap-> begrensninger, behov og mangler
 - o Arbeidskravsanalyse av Team Norway og virkemidler vs. business case og marked
 - o Prioritering av business cases
- Velge business cases, og tilpasse/bemanne rigg (ref. arbeidskravsanalyse)
- Gjennomføre prosjektet

5.5 Strategisk myndighetsarbeid gjennom styrket økonomisk diplomati

Eksportsatsingen på maritim med konkrete markedsfremstøt i utvalgte segmenter må være godt koordinert og gå hånd i hånd med politiske avtaler, partnerskap og øvrig eksportarbeid i myndighetsapparatet. Et velfungerende økonomisk diplomati defineres ved en tettere kobling mellom politikk og næringsinteresser, hvor interessene kombineres med handels- og utenrikspolitikken, og hvor det utvikles en felles eksportkultur på tvers av departementer, VMA og næringsaktører. Økonomisk diplomati er altså mer omfattende enn eksportfremme.

Et økonomisk diplomati dreier seg om hvordan Norge som nasjon og «landslag» jobber på tvers og sammen for å påvirke globale rammevilkår, utvikle eksportfremmeaktiviteter, etablere innovasjonsarbeid og tiltrekke seg utenlandske investeringer. I et økonomisk diplomati samarbeider alle aktørene (fra politisk ledelse til forvaltningen, VMA, bransjeorganisasjoner, klynger og bedrifter), med felles mål om en sterk norsk økonomi og flere arbeidsplasser som del av den grønne omstillingen og løsninger på globale klimautfordringer.

Det er behov for en styrking av det norske økonomiske diplomatiet hvor et bredt spekter av virkemidler identifiseres med norske bedrifters internasjonalisering /eksportorientering som utgangspunkt. Økonomisk diplomati innebærer en mer systematisk oppfølging og koordinering av næringsfremmeaktiviteter, sett i sammenheng med handelspolitikk, etablering av industrielle partnerskap, samarbeidserklæringer og politiske besøk med næringslivsdelegasjoner.

Norske maritime løsninger kan være med på å sette fart på den globale bærekraftagendaen. I et økonomisk diplomati blir spørsmålet hvordan kommersielle løsninger og finansieringsmuligheter kan være med på å understøtte grønn omstilling og bærekraftig utvikling på verdensbasis.

Innen maritim sektor hvor det eksisterer solide erfaringer med eksport av verdensledende løsninger har Norge alle de riktige forutsetningene for å lykkes. Økonomisk diplomati kan i stor grad kombineres med den generelle nærings- og utenrikspolitikken. Norske bedrifters konkurransefortrinn innen klimaløsninger og bærekraftig omstilling kan bidra til å løse sentrale utfordringer i maritim sektor globalt og samtidig skape vekst og arbeidsplasser i næringen hjemme.

Offentlige bevilgninger vil bli satt under press fremover og økt norsk eksport er en viktig bidragsyter til investeringer og sysselsetting. Eksportvekst fordrer at vi har god kunnskap om hva som skjer internasjonalt, hvordan man agerer i et internasjonalt miljø og jobber strategisk for å påvirke rammebetingelser, samt avtaler som skaper mulighetsrom for norske bærekraftige løsninger. I denne sammenheng vil en opptrapping av vårt økonomiske diplomati være sentralt. Det innebærer at vi skaper en felles eksportkultur der alle bidrar aktivt for å nå eksportmålet. Dette forutsetter tett samspill mellom utenriksstasjoner i viktige handelsmarkeder og regjeringsapparatet²⁹ hjemme, god kontakt med myndigheter og andre relevante aktører ute, samt med aktuelle næringsmiljøer hjemme.

Bred verktøykasse for økonomisk diplomati

Økonomisk diplomati omfatter en bred verktøykasse som må tas i bruk ut fra hva som er hensiktsmessig i de ulike segmenter og markeder.

Norsk påvirkning - internasjonale reguleringer, standarder og handelsavtaler

Internasjonale organisasjoner

Økonomisk diplomati omfatter arbeid i internasjonale organisasjoner som FN, Verdensbanken, OECD, IMO og andre som ivaretar økonomiske oppgaver. Mål for dette arbeidet inkluderer å kombinere interessepolitikk med å levere bidrag til vekst og sysselsetting internasjonalt og til å løse felles utfordringer. Det innebærer også at myndighetene i større grad tar utgangspunkt i bransjens behov og kommersielle formål ved etablering av de utenrikspolitiske prioriteringene og virksomhetsplanleggingen i forvaltningen. En tettere oppfølgingen av klimatoppmøtet COP26 om grønne korridorer som gjennomføres i samarbeid med nordiske naboland er et godt eksempel på et styrket økonomisk diplomati.

EUs indre marked

EUs grønne omstilling er viktig for maritim næring. På den ene siden innebærer EUs investeringer store markedsmuligheter for norske bedrifter. Ett av de viktigste tiltakene i grønnere maritim eksportsatsing vil være målrettet satsing på EUs maritime grønne skifte, jf. nærmere omtale under kap. 5.5. På den andre siden representerer EUs regelverksutvikling en viktig rammebetingelse for Norge.

Norge har løsninger klare for eksport for eksempelvis utslippsfrie fartøy. Mye av politikken på området som planlegges nå skjer innenfor rammene av Fit-for-55 og på tvers av land.

Det er viktig at myndighetene deltar med aktiv påvirkning av EUs prosesser i Brussel, samt i hovedstedene, både gjennom politisk deltagelse, diplomati og styrket deltagelse på EUs arenaer og det gir en god inngang for å påvirke regelverk- og standarder og infrastruktur for forskning og innovasjon i forbindelse med det grønne skiftet. Norge må ta en lederrolle i et nordisk samarbeid.

²⁹ Regjeringsapparatet i form av samtlige relevante departementer og deres politiske ledelser

Frihandels- og samarbeidsavtaler

Et aktivt økonomisk diplomati innebærer en fortsatt aktiv handelspolitikk rettet mot både Verdens Handelsorganisasjon (WTO), etablering av nye frihandelsavtaler og oppdatering av eksisterende, samt aktivt arbeid mot proteksjonistiske tendenser. I mange land kan det dessuten være nyttig å etablere uforpliktende samarbeidsavtaler, såkalte MoU (Memorandum of Understanding), på konkrete områder, som for eksempel maritime spørsmål. Slike avtaler representerer et første skritt mot et mer forpliktende samarbeid og er ofte viktige for å få nye lokale partnere i tale, særlig i visse geografiske markeder.

Delegasjonsreiser, stats- og offisielle besøk

Et viktig element i et mer aktivt økonomisk diplomati er aktiv bruk av stats- og offisielle besøk. Delegasjonsreiser bør i større grad gå til eksportmarkeder som er prioritert av bransjen og planlegges i samarbeid mellom næringsliv, virkemiddelapparat og myndigheter. Det bør benyttes næringslivsdelegasjoner når det er hensiktsmessig. Det bør også legges opp til mer fleksible delegasjonsreiser der statsråder eller statssekretærer deltar på målrettede besøk, gjerne med en håndfull bedriftsrepresentanter, som ledd i et langsiktig strategisk påvirkningsarbeid. Besøk bør være en del av strategiske prosesser, der både forberedelser, gjennomføring og ikke minst oppfølging i ettertid er viktige elementer som bør skje i tett samarbeid med næringene.

Fjerning av lokale barrierer i utemarkedene

Skal norske virksomheter operere optimalt i nye markeder kreves det i mange tilfeller dialog med lokale myndigheter for å fjerne barrierer – for eksempel i land hvor myndighetene gir lisenser for import. Tekniske krav, krav om sertifikater og andre ikke-tariffære krav kan ofte representere fordekke handelshindre og tiltak der den egentlige hensikten er å beskytte eget næringsliv fra konkurranse. Både utenriktjenesten og andre etater, som Innovasjon Norge og Mattilsynet, har viktige funksjoner for å sikre handel på like vilkår.

Åpenhetsloven og aktsomhetsvurderinger

Utenriktjenesten har også en viktig rolle i å bistå og rådgi norske bedrifter, som med åpenhetsloven fra 01.07.2022, er pålagt å gjennomføre aktsomhetsvurderinger («due diligence») og redegjøre offentlig for sitt arbeid med grunnleggende menneskerettigheter og anstendige arbeidsforhold – både i egen virksomhet og hos underleverandører. Dette kan være en krevende oppgave, særlig for mindre bedrifter, men representerer også en konkurransefordel for norske bedrifter, som jevnt over har svært høye standarder.

Industrielle partnerskap

Regjeringens arbeid med å etablere industrielle partnerskap med viktige handelspartnere, som EU, Tyskland, Sverige og Danmark bør fortsette. Denne type avtaler representerer viktige politiske overbygninger som kan åpne dører og lette næringsfremmearbeidet. Det er viktig at avtalene fylles med innhold som er relevant for bedriftene og at det etableres gode rutiner for høring og involvering. Den foreslåtte koblingsfunksjonen og eksportnettverkene kan være nyttig i så måte.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Styrke den maritime eksportkulturen og det norske økonomiske diplomati for å bedre norsk økonomi og fremme bærekraftig global omstilling.

Tiltak:

- Styrke den norske eksportkulturen og det norske økonomiske diplomati på maritim sektor hvor departementene (UD, NFD og øvrige fagdepartement) i større grad tar utgangspunkt i kommersielle formål i sine prioriteringer.

- Økt involvering av næringslivet ved planlegging av stats- og offisielle besøk.
- Løfte det maritime fokuset i Team Norway både hjemme og ute, og arbeide mer langsiktig og helhetlig mot viktige maritime markeder med delegasjonsreiser på flere nivåer, samt messedeltagelse og politiske kontakter/ dialog.
- Mer aktiv bruk av industrielle partnerskap, samarbeidsavtaler mellom land og MoUer som åpner døren for norske grønne maritime løsninger.

Tildeling: Dekkes innenfor vedtatt budsjettamme i VMA og departementene

Ansvar: NFD (konstitusjonelt ansvarlig), i nært samarbeid med UD og relevante fagdepartementer, som Klima- og miljødepartementet,³⁰ virkemiddelapparatet og næringen.

Varighet: løpende

³⁰ Klima- og miljødepartementet (KLD) ivaretar helheten i regjeringens klima- og miljøpolitikk, inklusive grønn skipsfart

Vedlegg 1. Nasjonalt eksportråd

Nasjonalt eksportråd er opprettet for å gi råd og innspill til næringsministeren om eksport og eksportarbeidet med mål om å øke norsk eksport utenom olje- og gass med 50 prosent innen 2030, samt foreslå større nasjonale eksportfremmesatsinger. Nasjonalt eksportråd er oppnevnt av næringsministeren, og består av representanter fra næringslivet og arbeidslivets parter.

Medlemmer av Nasjonalt eksportråd:

Arvid Moss, leder Nasjonalt eksportråd, Norsk Hydro
Kathrine Myhre, nestleder Nasjonalt eksportråd, Patentstyret
Peggy Hessen Følsvik, LO (Landsorganisasjonen i Norge)
Ole Erik Almlid, NHO (Næringslivets Hovedorganisasjon)
Helle Moen, EGGS Design
Sonja Djønnne, Heymat
Brage W. Johansen, Heimdall Power
Kristine Anvik Leach, Jotun
Anniken Fjelberg, IDENTIO
Tore Ulstein, Ulstein Group - frem til november 2022

Vara - Eksportrådet

Kenneth Sandmo, LO - for Peggy Hessen Følsvik
Per Øivind Langeland, NHO –for Ole Erik Almlid

Sekretariatet for Nasjonalt eksportråd

Tore Myhre (NHO), leder
Simen Svenheim (NFD), nestleder (til 1. februar 2023)
Håvard Figenschou Raaen (NFD), nestleder (fra 1. februar 2023)
Inger Hoff (LO/Industri Energi), nestleder
Charlotte Demeer Strøm (Rederiforbundet)
Mimi Cathrine Lie (NFD)
Vibeke Hagelsteen (NFD)
Øivind Johansen (OED)
Kjetil Elsebutangen (UD-frem til 31. desember 2022)
Kirsten Hammelbo (UD-fra 1. januar 2023)
Geir Sjøberg (UD)
Rune Sundland, (LO)
Eli Boran (NHO)

Vedlegg 2. Styringskomite og arbeidsgrupper for «Mer og grønnere maritim eksport»

Styringskomite

Arvid Moss, leder Nasjonalt Eksportråd
Tore Ulstein, Ulstein Group/medlem Eksportrådet - verft – frem til november 2022
Jon Arne Kjærstad, Anda-Olsen AS – utstysleverandør
Even Aas, Kongsberg Gruppen – utstysleverandør
Jan Eyvind Wang, Wilh. Wilhemsen – rederi
Øystein Matre, Westcon Yards AS - verft
Fredrik Hessen, Vard – verft
Arne Fredheim, SINTEF Ocean AS, Avd Energi og transport

Arbeidsgruppe

Heidi Nakken, Åkp AS
Stål Heggelund, Maritim Bransjeforening/ Norsk Industri
Charlotte Demeer Strøm, Rederiforbundet
Olav Lie, LO
Sveinung Oftedal, KLD, seksjon HAV + grønn omstilling
Espen Øvreberg, NFD, Avd maritim politikk og kystutvikling
John Vigrestad, Norges Forskningsråd
Runar Haugen, Innovasjon Norge Møre og Romsdal
Solveig Frøland, Eksfin, Seksjon Maritim/Verft
Espen Remme, NHO Møre og Romsdal
Jan-Bertil Lieng, NHO, Næringspolitisk avd
Rune Sundland, Eksportsekretariatet
Eli Boran, Eksportsekretariatet

Arbeidsgruppe for maritim bransjekompetanse ute

(hvordan styrke utvalgte markeder med maritim kompetanse i Team Norway)

Inger Ulleberg, UD-hospitant i NHO (koordinator)
Eli Boran, sekretariatet
Geir Sjøberg, UD
Espen Øvreberg, NFD
Ole Henæs, IN
Sveinung Oftedal, KLD
Håvard Tvedte, NCE Maritime Clean Tech
Daniel Garden, CGE Blue Maritime Cluster
Stål Heggelund, Norsk Industri (Maritim bransjeforening og Havbruksleverandørene)
Heidi Nakken, Aakp

Vedlegg 3. Eksportpotensial maritim næring

V3.1 Overordnet bilde

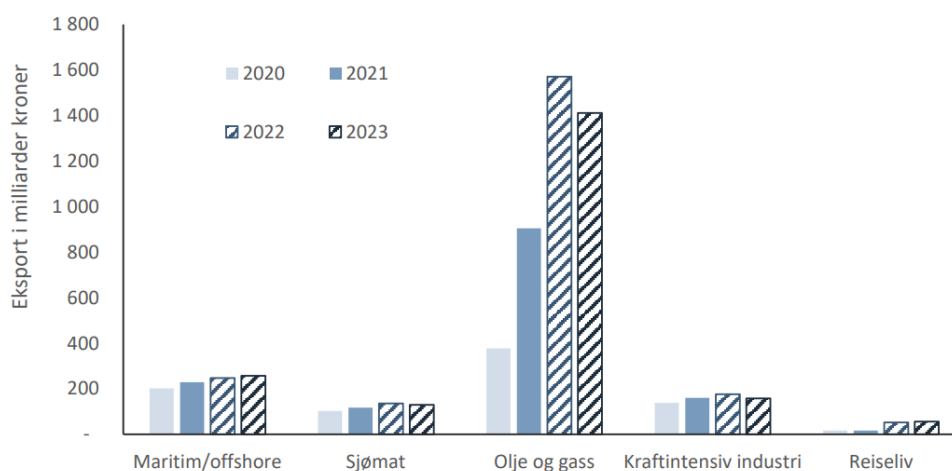
Pandemi, klimautfordringer, geopolitiske spenninger, krigshandlinger i Ukraina og sanksjoner skaper usikkerhet og store utfordringer for økonomien og bedriftene. Dette påvirker global handel, energiforsyning, råvarepriser, renter og inflasjon. Handlingsrommet for ekspansive økonomiske tiltak og investeringer i grønne løsninger kan bli begrenset.

Økte geopolitiske spenninger og tendenser til todeling av økonomien mellom USA og Kina skaper økt usikkerhet. Flere land innfører proteksjonistiske og regulerende tiltak, og risiko og uforutsigbarhet for bedrifter som skal eksportere eller etablere seg ute øker. Det blir enda viktigere enn tidligere med risikodempende tiltak, målrettede eksportsatsinger og gode støttesystemer for bedrifter.

Det brukes store summer globalt på den grønne omstillingen, der stormaktene Kina, EU og USA satser kraftfullt med både lovgivning og finansiering. EU satser målbevisst gjennom sin grønne giv. USA er i full gang med å iverksette sin plan, kalt "Inflation Reduction Act" (IRA). Som respons på IRA har EU lansert "Green Deal Industrial Plan"³¹ og EU-Kommisjonen vil legge frem en netto nullutslipp lov ("Net-Zero industry Act").

I alle land tas det i bruk en blanding av pisk og gulrot, og det legges opp til store investeringer og nye teknologiske løsninger. Dette representerer store muligheter for norske maritime bedrifter, som nettopp er verdensledende i grønn teknologiutvikling. Europa, der EØS-avtalen skaper markedsadgang og gir forutsigbarhet, blir et viktig marked. Samtidig representerer den økonomiske veksten i mange asiatiske økonomier store eksportmuligheter og et stort vekstpotensial.

Figur 10: Eksport i det viktigste eksportnæringene. Graderte søyler viser prognoser(anslag)



Kilde: Menon Economics: *Eksportmeldingen 2022. Et årlig dypdykk i Norges eksport.* Publikasjon Nr. 89/2022.

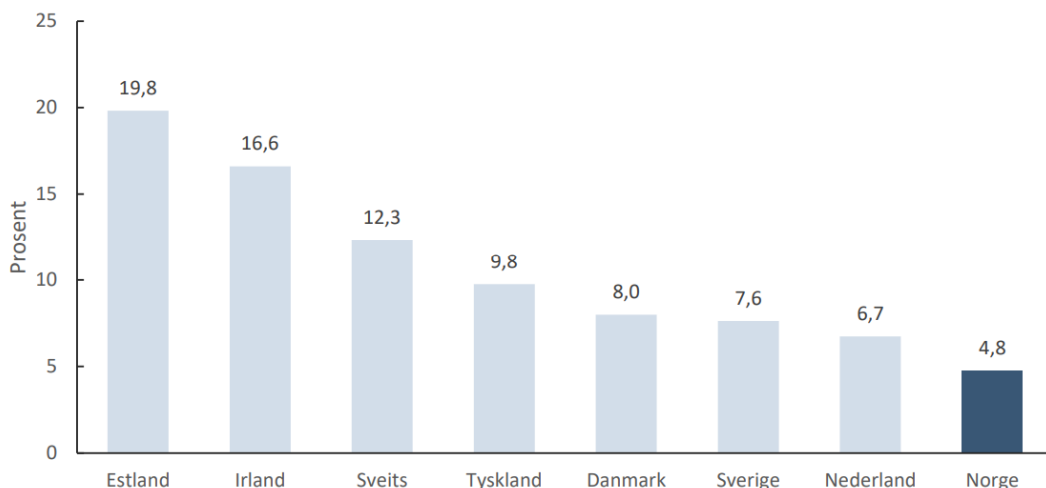
En underliggende tendens er at tyngdepunktet i den globale økonomien beveger seg fra USA og Europa, mot Asia og fremvoksende markeder, som drivere av global økonomisk vekst. Samtidig har

³¹ The European Parliament: [The Green Deal Industrial Plan \(europa.eu\)](https://www.europa.eu) 2023

pandemien vist sårbarheten til de globale verdikjedene og lange forsyningslinjer. Økte geopolitiske spenninger og tendenser til todeling av økonomien mellom USA og Kina skaper økt usikkerhet og uforutsigbarhet. Flere land innfører proteksjonistiske og regulerende tiltak.

På den ene siden gjør disse tendensene at Europa blir viktigere som marked, der EØS-avtalen skaper markedsadgang og gir forutsigbarhet. På den andre siden representerer den økonomiske veksten i mange asiatiske økonomier store eksportmuligheter og et stort vekstpotensial. Det grønne skiftet representerer særlig store muligheter, og mange land satser mer på fornybar energi. EU for eksempel, har ambisiøse klimamål og investerer store summer på grønn omstilling. Dette har blitt forsterket etter Ukraina-krigen og EUs behov for å gjøre seg uavhengig av russisk energi. Den uoversiktlige globale situasjonen øker uforutsigbarheten og risikoen for bedrifter som skal eksportere eller etablere seg ute. Det blir enda viktigere enn tidligere med risikodempende tiltak, målrettede eksportsatsinger og gode støttesystemer for bedrifter. Dette utfordrer sammenhengen mellom politikk og marked, og kan kreve nye samarbeidsformer og tettere samspill mellom alle aktører.

Figur 11: Eksportvekst i faste priser i 2021 for ulike land



Kilder: *International Monetary Fund (IMF): Balance of Payment Manual.*

Menon Economics: Eksportmeldingen 2022 – Et årlig dykk i Norges eksport. Publikasjon Nr. 89/2022.

Olje og gass står fortsatt for den største andelen av norsk eksport, og det markante oppsvinget i 2021-2022 er i hovedsak prisdrevet. Eksportvolumet ellers har vært relativt uforandret de siste årene, og Norge taper i realiteten markedsandeler. Norge er blant OECD-landene med lavest eksportvekst, både samlet og for fastlandseksporten³². Om Norge skal utvikle seg raskere og oppnå høyere eksportvekst enn land vi sammenlikner oss med, tilsier det vilje og evne til endringer i eksportarbeidet – ikke bare strukturelt, men også operativt og i måten vi samarbeider på.

Norsk eksport er i stor grad konsentrert rundt noen få sektorer og noen få store bedrifter. Generelt står små og mellomstore bedrifter for en lavere andel av eksporten fra Norge enn fra sammenlignbare land. Vi står derfor overfor flere store utfordringer samtidig, der vi både skal omstille norsk økonomi ved å gjennomføre klimamålene, og vi skal oppfylle regjeringens mål om å øke fastlandseksporten med femti prosent innen 2030.

Samlet eksportverdi i 2022 2 475 mrd. kr (estimat)	Samlet eksportverdi i 2023: 2 300 mrd. kr (estimat)
44 % vekst (750 mrd. kr) fra rekordåret 2021. Primært drevet av petroleumseksporten som vil stige fra 900 mrd. kr i 2021 til 1 570 mrd. kr i 2022. Flere andre næringer vil også vokse betydelig i 2022.	I 2023 forventes negativ vekst i alle de store næringene, bortsett fra maritim næring. Veksten anslås til omkring 4%

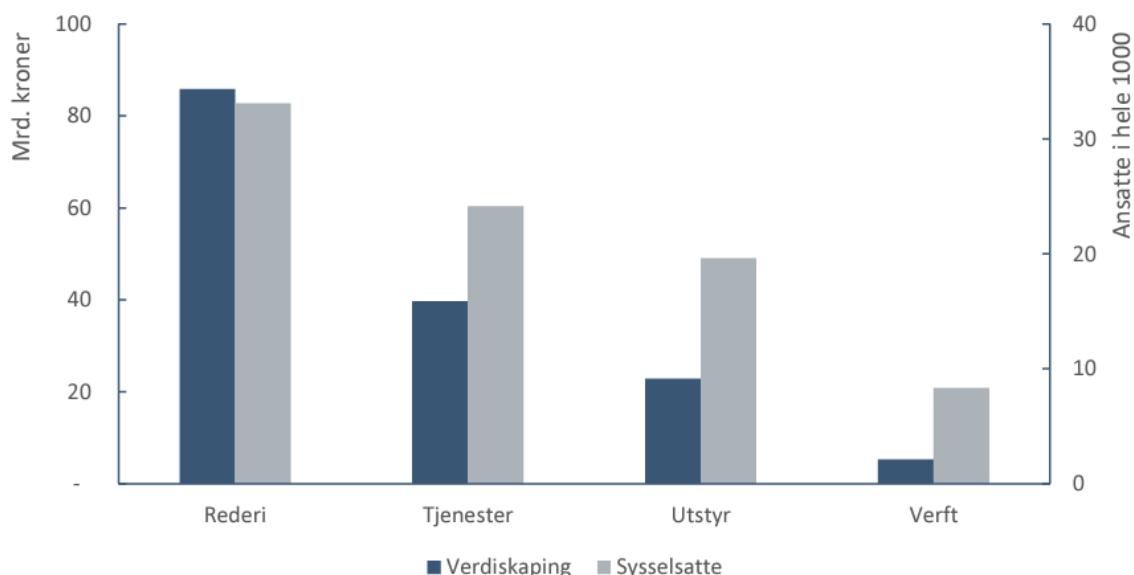
Kilde: Menon Economics: Eksportmeldingen 2022 – Et årlig dykk i Norges eksport. Publikasjon Nr. 89/2022

Den maritime næringen spiller en nøkkelrolle i norsk økonomi. Den er spesielt viktig for arbeidsplassene i distriktene. Verftene og teknologibedriftene har vært sentrale i å utvikle verdensledende norsk teknologi. En kjøpesterk oljevirkosomhet har vært en viktig driver for denne utviklingen. Når denne driveren svekkes er det behov for nye virkemidler for å opprettholde norsk produksjon og utvikling av nye varer og tjenester som kan eksporteres. Viktigheten av et velfungerende hjemmemarked som forutsetning for maritim eksport er beskrevet i kapittel 4.

V3.2 Nåsituasjonen - styrker og markedsposisjoner

Rederiene er næringens største arbeidsgiver, og har også størst verdiskaping per ansatt. Deep-Sea segmentet er det mest kapitalintensive, der rederiene står for den største verdiskapingen, og har den laveste andelen av sysselsatte i norske foretak. Se figur 7 under.

Figur 12: Verdiskaping og sysselsetting i de maritime hovedgruppene 2021 (estimert)



Kilde: Menon Economics: Maritim verdiskapingsrapport 2022. Publikasjon Nr. 10/2022.

Rederimarkedenes størrelse – og norske posisjoner i disse markedene

I 2021 ble det anslått at norske rederier hadde om lag 4,5 prosent av verdensmarkedet som var på om lag 5 400 mrd. NOK. Sjøtransport av varer er det suverent største med 84 prosent av det globale

rederimarkedet, hvor av norske rederier har en markedsandel på om lag 2,5 prosent. Norske rederier har sterke nisjeposisjoner innen biler/rullende last (roro), gasstransport og kjemikalier (16 prosent av verdens roro-skip og 9 prosent av LNG-skipene). Til sammen har norske rederier verdens syvende mest verdifulle skipsflåte innen varetransport.³³

Markedet for rederitjenester til olje og gass sektoren utgjør om lag 10 prosent av totalmarkedet. Som en av verdens største maritime offshore nasjoner, har norske rederier en vesentlig sterkere posisjon, med nærmere 12 prosent markedsandel.³⁴

Cruise- og passasjermarkedet utgjør om lag 5 prosent av totalmarkedet. Norske rederier har en liten andel av det totale cruisemarkedet, mens andelen er høyere innenfor nisjemarkedet for ekspedisjonscruise.

Det finnes ingen helhetlig statistikk over havvindmarkedet for rederier. Derimot så anslås det at markedet samlet stod for en omsetning på omtrent 40 mrd. NOK i 2021.³⁵ Norske rederiers omsetning i 2021 oppgis til å ha vært på 4,9 mrd. NOK, som tilsvarer en markedsandel på ca. 12 prosent.³⁶

Det samlede havbruksmarkedet for havbruk- og servicebåt rederier anslås å være på 10 mrd. NOK. De fleste av kundene er norske, hvorav norske rederier dominerer markedet. Norsk maritim næring har utviklet en komplett næringskjede med konkurransedyktige aktører i alle ledd.³⁷

Markedet for maritim industri – byggemarkedet

Det globale markedet domineres av containerskip, tørr- og våtbulk og andre fartøy som frakter gods. Målt i bruttotonn utgjør sjøtransport 88 prosent av verftenes ordremasse, og tilsvarende 55 prosent av antall fartøy i ordre.³⁸

Norske skipsverft har sin styrke i fartøy med høy teknologikomponent, og anses blant de fremste i verden på lav- og nullutslipp-fartøy. Dette har bidratt til at norske verft har klart å ta sterke posisjoner i de markedene hvor avkarboniseringen har kommet lengst – spesielt innen passasjersegmenter som ferger, hurtigbåt og cruise. Norske verft er også sterkt posisjonert innenfor offshore servicefartøy til petroleums-næringen (selv om markedsandelen er lav i dag) og havvind, ekspedisjonscruiseskip, og fiskeri- og havbruksfartøy. Norske verft står for om lag en tredjedel av alle ekspedisjonscruiseskip som har blitt bygd globalt de siste ti årene. Den største andelen av disse har vært bygget for utenlandske cruiserederier, og skipsverftene har mellom 1,5 -2 prosent av det globale skipsbyggingsmarkedet.³⁹

³³ Rederiforbundet: *Konjunkturrapport 2022*

³⁴ Menon Economics: *Maritim verdiskapingsrapport 2022*. Publikasjon Nr. 10/2022

³⁵ Menon Economics: *Maritim verdiskapingsrapport 2022*. Publikasjon Nr. 10/2022

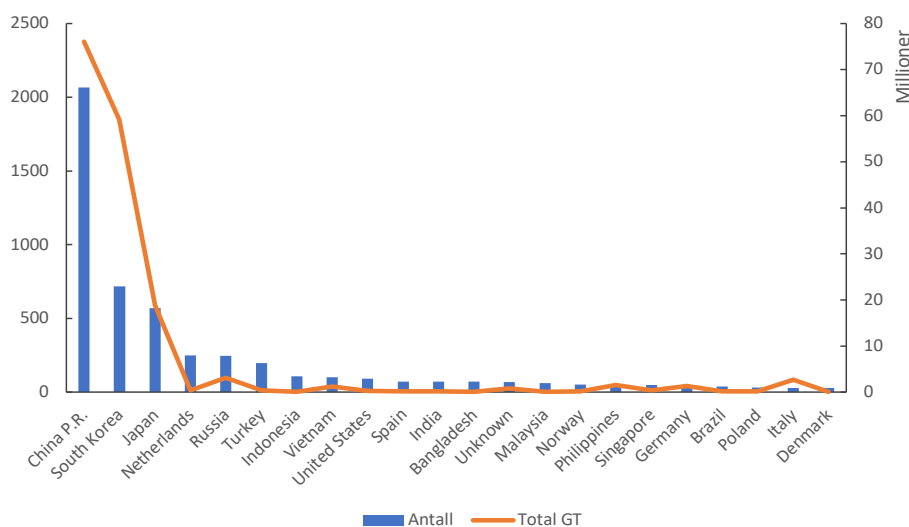
³⁶ Rederiforbundet: *Konjunkturrapport 2022*

³⁷ Rederiforbundet: *Konjunkturrapport 2022*.

³⁸ Arbeidsgruppe fra maritim industri (2022), *Mer og grønnere maritim eksport*

³⁹ Menon Economics: *Strategier for grønn maritim eksport*. Publikasjon Nr. 14/2021

Figur 13: Globale ordrebøker fordelt på 22 største byggeland målt etter antall fartøy



Kilde: Boston Consulting Group og Menon Economics: *Norske skipsverft - aktivitet, konkurransesituasjon og rammebetingelser*. Publikasjon Nr:66/2021

Kina er suverent verdens største skipsbyggingsnasjon, og sammen med Sør-Korea og Japan står disse landene for 90 prosent av ordrebøkene målt i bruttotonnasje og 64 prosent målt i antall fartøy.⁴⁰ Asias dominans er særlig sterk innenfor havgående (Deep Sea) sjøtransport – som ikke bygges i Norge – men også for offshorefartøy og ferger. Mer enn halvparten av offshorefartøy under ordre skal bygges i Kina. Under 1 prosent av offshore tonnasje bygges i Norge. Europa har en sterk posisjon innen cruiseskip. Norske verft har også satset på dette segmentet, særlig etter supplyskipsmarkedet til oljesektoren falt sammen i 2014. De har fire cruiseskip i ordrebøkene, og Norge er med det verdens 7. største byggeland for cruiseskip⁴¹

Utstys- og tjenesteleverandører

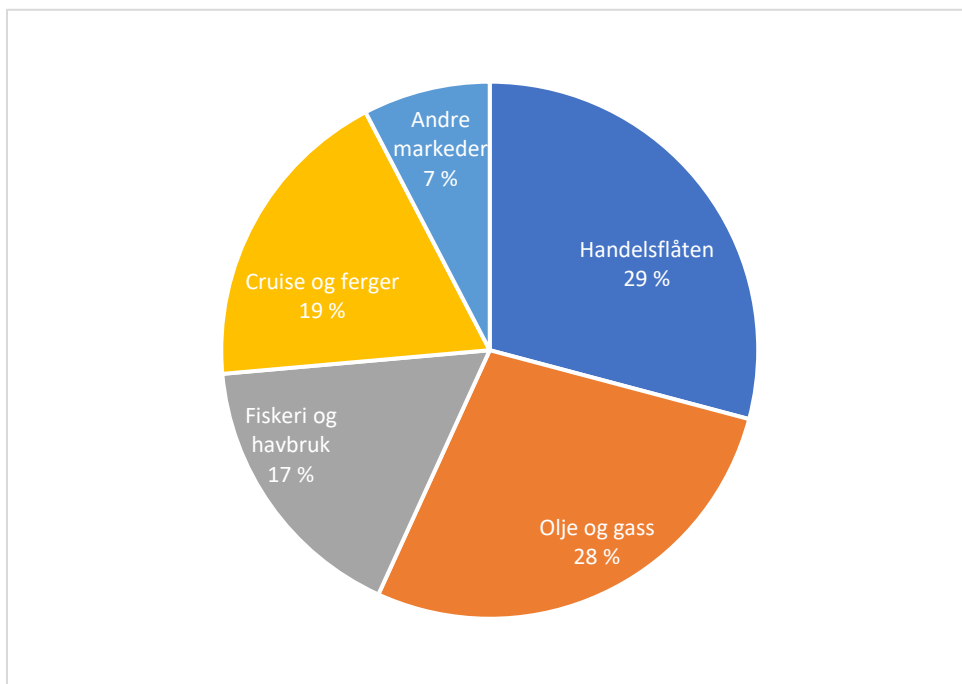
Norsk maritim leverandørindustri (utstys- og tjenesteleverandører) hadde nær 200 mrd. NOK i samlet omsetning i 2021, hvorav drøyt 40 prosent, 85 mrd. NOK, er eksportinntekter.⁴²

⁴⁰Boston Consulting Group og Menon Economics: *Norske skipsverft - aktivitet, konkurransesituasjon og rammebetingelser*. Publikasjon Nr:66/2021

⁴¹ Boston Consulting Group og Menon Economics: *Norske skipsverft - aktivitet, konkurransesituasjon og rammebetingelser*. Publikasjon Nr:66/2021

⁴² Menon Economics: *Maritim verdiskapingsrapport 2022*. Publikasjon Nr. 10/2022

Figur 14: Utstysprosentenes samlede inntekter fordelt på markedssegmenter



Kilde: Menon Economics: Utstysprodusentenes samlede inntekter fordelt på markedssegmenter. Verftskonferansen2022

Utstysprodusentene hadde direkte eksportinntekter på 47 mrd. NOK i 2021. I tillegg hadde de betydelig indirekte eksportinntekter fra skip som bygges i Norge for utenlandske rederier (rundt 4 mrd. NOK), og leveranser av utstyr til norske rederier som betjener eksportmarkeder (rundt 6 mrd. NOK). Norske utstysprodusenter anslås å ha mellom 7-8 prosent av verdensmarkedet for skipsutstyr.⁴³

I markedene for skipsutstyr, er det innenfor teknologiske produkter at norske utstysprodusenter er sterkest posisjonert. Teknologien for batterielektriske fartøy er utviklet og industrialisert gjennom elektrifiseringen av den norske fergeflåten. De internasjonale markedene er i ferd med å modnes, og Norge har en sterk posisjon. Dette burde gi gode markedsmuligheter.

Norge anses å ha et av verdens mest omfattende miljøer for maritime tjenester, som inkluderer både teknologiske, handels, finansielle og juridiske, havne- og logistiktjenester. Samlet stod tjenesteleverandørene for omtrent 30 prosent av de ansatte og 26 prosent av verdiskapingen i norsk maritim næring.⁴⁴

Kompetansebehov

I 2021 oppgir to av tre NHO-bedrifter å ha et udekket kompetansebehov.⁴⁵ Det er bedriftene i Nordland, Troms og Møre og Romsdal som oppgir at de har størst grad av udekket kompetansebehov, alle med en andel over 70 prosent. Over halvparten av de forespurte bedriftene,

⁴³ Menon Economics: *Maritim verdiskapingsrapport 2022*. Publikasjon Nr. 10/2022

⁴⁴ Menon Economics: *Maritim verdiskapingsrapport 2022*. Publikasjon Nr. 10/2022

⁴⁵ Nordisk institutt for studier av innovasjon, forskning og utdanning (NIFU): *NHOs kompetansebarometer 2021*. Rapport Nr. 2022:3

55 prosent, sier at de har behov for mer kompetanse innenfor håndverksfag, kun en tredjedel oppgir at dette behovet er dekket i stor grad. Nærmere halvparten av bedriften sier at de har behov for mer kompetanse innenfor ingeniør- og tekniske fag, mens en fjerdedel oppgir at dette er noe de har behov for i stor grad.

Tabell 2-6: Kunnskaps- og kompetansebehov i maritim verdikjede

	Komponentproduksjon, skipsbygging, integrasjon av systemer og komponenter	Utbygging av infrastruktur	Drift og vedlikehold	Gjenbruk og gjenvinning
Kompetansebehov	Teknisk maritim kompetanse, mekanikk, elektro-, prosess- og IT-kompetanse	Byggteknikk, kjemi- og IT-kompetanse	Mekanikk og elektro, automasjon	Mekanikk og elektro, materialteknologi og automasjon
Kunnskapsbehov	Automasjon, digitalisering, nye energiløsninger	Infrastruktur og sikker håndtering av bærekraftige drivstoff		Bruk av gjenvunnet materiale

Klima- og miljøutfordringer, teknologiutvikling og store krav til grønn omstilling gjør at Norge vil få betydelige endringer i kompetansebehovet i nær fremtid. Digital kompetanse koblet opp med operativ erfaring fra sjøen er den kompetansen som verdsettes høyest både til vanns og til lands hos rederiene.⁴⁶ Når rederiene og den maritime klyngen på land etterspør digital kompetanse dreier det seg først og fremst om operativ erfaring med ny teknologi om bord på skipene. Dette gir viktige føringer for utdanningsløpet for sjøfolk, samt etter- og videreutdanningstilbudet. Videre svarer 20 prosent av sjøfolkene at de vil gå i land i løpet av den kommende tiårsperioden. Det er dermed viktig at den norske maritime næringen legger til rette for slike arbeidsplasser hvis de vil beholde den maritime operative kompetansen.

SWOT-analyse maritim næring

Tabell: SWOT – maritim næring

Styrker – fortrinn	Svakheter – utfordringer
<ul style="list-style-type: none"> erfarne, pålitelige eksportbedrifter overførbar kompetanse fra olje & gass komplette næringskjeder og egen verftsindustri skreddersøm, kvalitet og avanserte/etterspurte løsninger spesialfartøy med høy teknologikomponent fremst til å utvikle og ta i bruk grønn maritim teknologi god teknologi- og softwarekompetanse eksportklare grønne maritime produkter godt utviklede maritime klynger med sterke klyngeegenskaper ledende selskap i et bredt spekter av segmenter næringen har vist god evne til omstilling kompetansedrevet og omstillingsdyktig mht. miljø, teknologisk utvikling og digitalisering maritim politikk for grønn skipsfart inkludert relevante, statlige finansieringsordninger. gode nasjonale forutsetninger for etablering av landstrøm i havner – elektrisk infrastruktur havdyp til kai, store kystnære arealer for industrietablering norges renommé i grønn omstilling og sosial ansvarlighet 	<ul style="list-style-type: none"> norsk eksport generelt taper markedsandeler (liten økning i eksportvolum og prisdrevet eksportvekst) uteapparatet normalt ikke oppsatt med spisset bransjekompetanse målrettet markedsdrevet eksportfremme infrastruktur for nye energiformer serieproduksjon, komplisert logistikk lav eksportandel fra verftsindustrien høyt kostnadsnivå manglende politisk samordning og koordinering av virkemidler

⁴⁶ Menon Economics: *Kompetansebehov og kompetansestrategier som følge av teknologiutvikling i maritim næring*. Publikasjon Nr. 66/2022

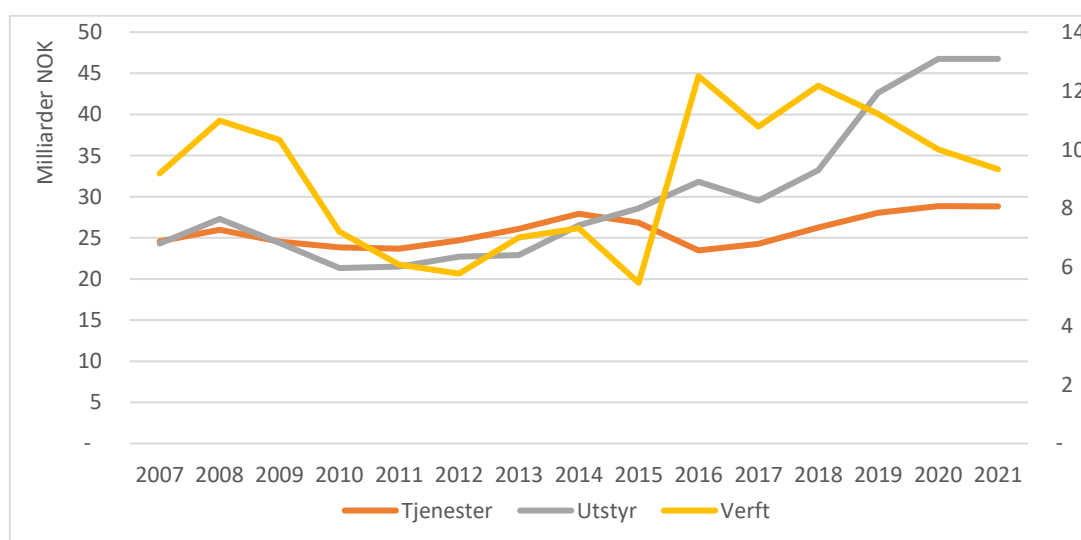
Muligheter	• samarbeidet om 'landslaget' er utfordrende
<ul style="list-style-type: none"> • utbygging/ombygging av verdensflåten til nullutslipp • Internasjonale klimastandarder og regulering= drivere for grønn utvikling • Potensialet for norske grønne løsninger i offentlige anskaffelser (f.eks. ferger/hurtigbåter) • geografisk posisjon i Nordsjøbassenget, mht. havvind, olje & gass, CO2. • forskning, utvikling og innovasjon skaper ny etterspørsel • produksjonsinnovasjon og samarbeid kan senke produksjonskostnadene • autonome fartøy og digitalisering • cross over mellom bransjer og bransjesegmenter bidrar til utvikling – for eksempel digitalisering (hardware og software), utstyr, tjenester og teknologi. Overføring fra olje/gass-sektoren (techtransfer.no) • tiltrekker kritisk kompetanse og nye talenter 	Trusler – barrierer <ul style="list-style-type: none"> • global økonomisk uro – oppbremsing • proteksjonisme • hvis vedvarende restriksjoner på full bevegelsesfrihet (pandemi) • ulike rammebetingelser og nasjonale støtteordninger kan påvirke konkurransen internasjonalt • uforutsigbare rammebetingelser • eventuell mangel på kompetanse og talenter

Kilde: innspill fra næringen, samt eksisterende analyser og rapporter.

Oppsummering av SWOT

Maritim bransje har vært gjennom omstilling fra Deep-Sea, til olje og gass, cruise, og nå til å betjene et bredt spekter av havnæringer. Den maritime industrien er i stor grad avhengig av aktivitetene til rederiene, som igjen er påvirket av globale handelstrender. Oljeprisfallet i 2014 økte gjeldsgraden og reduserte investeringsgraden hos mange av rederiene. Cruisemarkedet, som er et lønnsomt alternativ til offshorefartøy for verftene, falt markant som følge av Covid-19 pandemien. Utstyrssektoren er mer diversifisert og leverer i større grad til internasjonale kunder, og har sammen med tjenesteleverandørene klart seg bedre enn verftene gjennom oljekrisen etter 2014, og pandemien i 2020-2022.

Figur 15: Utviklingen i eksportinntekter for maritime utstyrproducenter, tjenesteytere (venstre akse) og skipsverft (høyre akse)



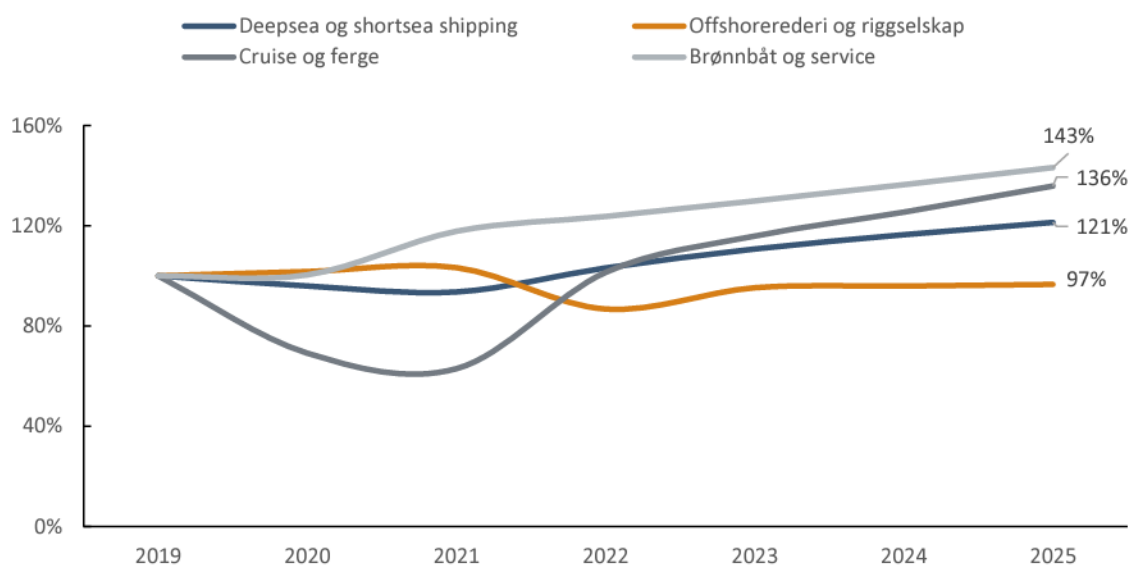
Kilder: Menon Economics, Grønn maritim eksport – muligheter og barrierer – Workshop 29.08.2022, og Eksportmuligheter for maritim industri – Verftskonferansen 2022

Nye muligheter har oppstått i forbindelse med det grønne skiftet. Potensialet er stort for hele næringen, samtidig som global uro kan holde tilbake investeringsviljen og utfordre markedsadgangen. Internasjonale miljøstandarder og regulering vil være sterke drivere i den grønne omstillingen, sammen med finansierings- og incentivordninger som bidrar til innovasjon og implementering av ny teknologi. På den annen side kan konkurranse om talenter og kompetanse bli en utfordring mht. å utnytte mulighetene i den grønne omstillingen.

V3.3 Markedsmuligheter – potensial

Eksportpotensialet vurderes å være størst der hvor markedene er i vekst, og hvor det eksisterer sterke og tilnærmet komplette verdikjeder i Norge.

Figur 16: Relativ inntektsutvikling sammenlignet med 2019 for de ulike rederigruppene i hovedscenariot fram til 2024



Kilde: Menon Economics: Maritim verdiskapingsrapport 2022. Publikasjon Nr. 10/2022

Den maritime verdikjeden til sjøtransport (handelsflåten)

Sjøtransport av gods er det suverent største rederimarkedet globalt – 4500 mrd. Kroner i 2021 (84 prosent av det totale rederimarkedet). Markedet vil trolig følge utviklingen i den globale varehandelen, som forventes å vokse med 2,7 – 5 prosent per år fram mot 2030, til 5700-7000 mrd. Kroner i 2030. Norske redere omsatte for 100 mrd. Kroner i 2020, mens utstyr- og tjenesteleverandørene omsatte for 32 mrd. Kroner i 2021 (inkluderer leveranser til norske redere).⁴⁷

De neste tiårene forventes hele verdensflåten å energi-effektiviseres, eller byttes ut/bygges om til nullutslippsfartøy. Markedet vil være enormt stort, og norske konkurransefortrinn vil kunne bygges på eksisterende posisjoner og Norges ledende rolle i utvikling og implementering av grønne løsninger på skip.

⁴⁷ Maritim Industri: Mer og grønnere maritim eksport (2022).

<https://www.norskindustri.no/siteassets/dokumenter/rapporter-og-brosjyrer/mer-og-gronnere-maritim-eksport-2022.pdf>

Den maritime verdikjeden til reiseliv (cruise) og persontransport

Fartøyene som opererer i dette segmentet er svært forskjellige; ekspedisjonscruiseskip, store bilferger, ferger på veinettet, hurtigbåter, fjordcruise, bybåter og yachter, samt at de retter seg mot ulike markedssegmenter. Verdensmarkedet for cruiseskip som var anslått til å ligge på underkant av 250 mrd. NOK i 2019⁴⁸, falt dramatisk under Covid-19 pandemien. Derimot så forventes det at markedet vil ta seg opp igjen og ha en relativt høy vekst frem mot 2030. Ved pandemiens utbrudd hadde man en tilnærmet komplett verdikjede, særlig innenfor ekspedisjonscruise, men også innenfor bygging og operasjon av nullutslipps fjordcruise-båter i Norge. Det er usikkerhet knyttet til eksportpotensialet i reiselivs-verdikjeden, både fordi verftene har tapt mye penger på bygging av ekspedisjonscruise, men også fordi det er stor usikkerhet rundt når nybyggmarkedet tar seg opp igjen.

Den maritime verdikjeden til havvind

Det bunnfaste havvindmarkedet har vært operativt i et par tiår allerede, og det er forventet at det kommer til å vokse raskt fremover. Her har Norge en utfordrerrolle, og andelen av leveranser til bunnfaste havvindparker er liten, og anslåes til å ligge mellom 3-5 prosent (kanskje noe høyere i den maritime kjeden).⁴⁹

Markedet for flytende havvind er fremdeles i en før-kommersiell fase, men det forventes å ha en betydelig vekst de neste tiårene, med en høyere prosentvis vekst enn for bunnfast. De norske konkurranseforutsetningene er dessuten sterkere innenfor flytende havvind, både fordi overføringsverdien av maritim kompetanse knyttet til olje- og gassnæringen til flytende havvind er svært høy, og fordi konkurrentlandene ikke har samme forsprang i dette markedet. Aktørene i kapitalmarkedene møter krav om redusert klimaavtrykk i sine porteføljer og viser interesse for investeringer i havvind. Et flertall av de norske bestillingene for nye fartøyer til sektoren er basert på kapitaltilførsel fra utenlandske fond som velger å investere sammen med etablerte norske rederier. Kredittinstitusjonene står overfor samme type miljøkrav og søker nye lånekunder i grønne næringer, og gjerne i samarbeid med Eksfin som tilfører kapasitet til markedets lånetilbud. Så langt har Eksfin gitt tilsagn om deltakelse i finansiering av opp mot 15 nye service- og installasjonsfartøyer med et samlet risikobeløp på ca. 2.5 mrd. NOK. Samlet gir dette et gunstig investeringsklima for nye rederioperasjoner på havvindmarkedet.

Totalt sett har norske aktører sterke forutsetninger for å samle seg i en komplett maritim leverandørkjede til havvind markedet, og det er liten tvil om at markedspotensialet er stort. Det er grunn til å tro at dersom man lykkes innenfor flytende havvind, styrkes også konkurranseforutsetningene innenfor bunnfast. Dette gjelder også for ledende utenlandske konkurrenter.

Det er anslått at det samlet rederimarkedet (for bunnfast og flytende) var i 2021 på 40-50 mrd. NOK, hvorav norske rederier omsatte for ca. 4,9 mrd. NOK, om lag 12 prosent av verdensmarkedet. Det finnes ikke noe egen statistikk for nybygg beregnet for havvindoperasjoner.⁵⁰ Det eksisterer heller ikke noe helhetlig datagrunnlag for hva inntektene til norske utstysleverandører og teknologiske tjenester til havvind-fartøy har vært på, men det anslåes at inntektene på disse tjenestene til havvindmarkedet lå på mellom 6-8 mrd. NOK i 2021. Markedet forventes å vokse betydelig til 2030, og det globale markedet er oppjustert flere ganger de siste årene.⁵¹

⁴⁸ Maritim Industri: *Mer og grønnere maritim eksport (2022)*.

<https://www.norskindustri.no/siteassets/dokumenter/rapporter-og-brosjyrer/mer-og-gronnere-maritim-eksport-2022.pdf>

⁴⁹ Menon Economics. *Virkemidler for å realisere flytende havvind på norsk sokkel*. Publikasjon Nr. 116/2020

⁵⁰ Disse ligger innbakt i statistikken på offshore og andre segmenter som taubåter og «other non-cargo».

⁵¹ Menon Economics: *Flytende havvind – analyse av markedet og norske aktørers omsetningspotensial*. Publikasjon53/2022

Den maritime verdikjeden til olje og gass

Norske utstyrsleverandører og teknologiske tjenester omsatte i 2020 for 28 mrd. NOK i olje og gass-segmentet – inkludert det norske markedet. Norske offshorerederier omsatte for ca. 50 mrd. NOK. Verdensmarkedet for offshorerederier var på om lag 550 mrd. NOK i 2021. Den norske flåten minsker, og består i dag av snaut 500 fartøy. Av 310 offshorefartøy i globale ordrebøker, skal 169 bygges i Kina. Disse er i hovedsak dieseldrevet. Det er 5 skip i ordre ved norske verft. Det utgjør ca. 1 prosent av de globale ordrene.⁵² Et fremtidig marked for spesialfartøy kan være utvinning av sjøbunnsmineraler.

Den maritime verdikjeden til havbruk

Norske skipsverfts leveranser til havbruk var på 3 mrd. NOK i 2020. Norske brønnbåt- og servicebåtrederier omsatte for om lag 5 mrd. NOK i 2021, og norske maritime utstyrsleverandørers og teknologiske tjenesters leveranser til havbruk var på 10 mrd. NOK.⁵³

Havbruk er per i dag den mest komplette maritime verdikjeden, og den er forholdsvis lite konkurranseutsatt. Det globale markedet for den maritime verdikjeden er relativt lite, men vekstpotensialet er stort og konkurranseforutsetningene er meget gode. Norge har flere store havbrukselskaper som totalt sett dominerer verdensmarkedet for laks- og ørretoppdrett. Det innebærer at den maritime verdikjeden har geografisk og kulturell nærhet til de mest avanserte og krevende kundene i den globale næringen. Videre eksisterer det flere spesialiserte aktører i alle ledd i kjeden, noe som sikrer konkurransedynamikk langs hele kjeden.

Lav- og nullutslippsfartøy

Norske rederier er viktige pådrivere og beslutningstakere for grønn omstilling, og kan dermed spille en nøkkelrolle for eksport av grønt design, teknologi og utstyr. Eksportpotensialet er svært ulikt for Deep Sea sammenlignet med Short Sea. De to segmentene kommer til å avkarbonisere på ulike tidspunkter, bygges på ulike kontinenter, og opereres av ulike typer rederier. Teknologien for batterielektriske fartøy er utviklet og industrialisert gjennom bl.a. elektrifisering av den norske fergeflåten. De internasjonale markedene er i ferd med å modnes, og etterspørselen etter batteripakker vokser innenfor de fleste skipssegmenter.

Nullutslippsfartøy utgjør kun 0,1 prosent av antallet skip i verdensflåten, per nå kun 2 prosent av antall fartøy i globale ordrebøker, og brorparten av disse er ferger og lektere/elvebåter på korte strekninger.⁵⁴ Batterielektrisk fremdrift er den dominerende nullutslippsløsningen i dag, både blant eksisterende fartøy og i ordrebøkene. Dette markedet er fremdeles ikke kommersialisert, men det forventes rask vekst i etterspørselen de neste årene.

Elektrifisering av ferger i Norge – status:

Norge er langt fremme når det gjelder elektrifisering av ferger:

- 22 prosent elektriske fergeforbindelser, 51 av totalt 228
- 33 prosent elektriske bilfergeforbindelser, 44 av 133
- 7 prosent elektriske passasjerfergeforbindelser, 7 av 95

Kilde: www.tilnull.no/ferger publisert av Norsk klimastiftelse - grønn tankesmie

Vi har en tilnærmet komplett verdikjede i Norge for utvikling av løsninger for elektriske/hybride

⁵² Menon Economics: *Norsk verftsindustri - aktivitet, konkurransesituasjon og rammebetingelser*. Publikasjon Nr. 66/2021.

⁵³ Menon Economics: *Den Maritime leverandørkjeden til havbruksnæringen. Størrrelse og vekstpotensial*. Publikasjon Nr. 4/2022

⁵⁴ Menon Economics: *Grønn maritim 2022 – teknologi, utslipp, verdiskaping og sysselsetting*. Publikasjon Nr. 29/2022.

fartøy. Norske leverandører innen hele verdikjeden – fra ferger til utstyr og ladestasjoner – har et godt utgangspunkt for eksport, blant annet knyttet til EUs grønne giv. Dette er konkretisert med prosjektsatsing i kapittel 5.5.2.

Hurtigbåter

Rundt 80 hurtigbåter (ca. 70 forbindelser)⁵⁵ er en del av kollektivtrafikken i fylkeskommunene. De er viktige for transportsystemet langs kysten, men er også energikrevende. Hurtigbåter bruker tradisjonelt mye drivstoff og har høye utslipp per passasjerkilometer, sammenlignet med andre transportformer. Staten ved Miljødirektoratet reduserer merkostnaden for fylkeskommunene. Dette bidrar til å kutte klimagassutslipp og å fremskynde det grønne skiftet i maritim næring.⁵⁶

Ulike typer batterihybrid-løsninger benyttes på stadig flere skipstyper, og utgjør 526 fartøy i de globale ordrebøkene. Interessen for brenselcelle-motorer øker også, selv om det foreløpig er få slike fartøy i ordrebøkene. Det jobbes med utvikling og testing av motorer som kan gå på ulike drivstoff, «future ready ships», som gradvis vil fase inn nullutslippsdrivstoff med sikte på å gå på ren ammoniakk eller hydrogen. Små fraktesfartøy forventes å kunne avkarboniseres tidlig, og norske aktører har utviklet en rekke pilotprosjekter.

I tillegg til alternative former for drivstoff (som fremdeles ikke er moden teknologi), samt elektrifisering, er det viktig at man også utvikler løsninger som gir energieffektivisering og alternative fremdriftsløsninger. Det er estimert at frem mot 2030 vil to tredjedeler av reduksjonene i karbon fotavtrykket til internasjonal maritim transport komme gjennom redusert energibruk og energieffektiviseringstiltak.⁵⁷

Dersom man etablerer et avansert hjemmemarked for nullutslippsteknologier i Norge, kan det være et betydelig markedspotensial for global eksport frem mot 2030. Menon (2021) estimerer at det vil bygges mellom 9000-10000 små lasteskip på verdensbasis mellom 2021 og 2030. DNV har estimert et investeringsbehov på rundt 375 mrd. NOK for den europeiske flåten og 1125 mrd. NOK for verdensflåten. Mens store fraktesfartøy nesten utelukkende bygges i Asia, er byggeaktiviteten for små fartøy spredt jevnere fordelt, som for eksempel i Tyrkia, Nederland og Spania. Det europeiske byggemarkedet er stort, med om lag 800 fartøy i europeiske ordrebøker (ekskludert Russland). Det er registrert om lag 50 fartøy i de norske ordrebøkene. Klimaambisjoner og regulering utløser nybygg og ombyggingsoppdrag, og samlet sett og på litt sikt anses markedsutsikter for små- og mellomstore verft som brukbare.

Eksportpotensialet for grønt skipsutstyr og tjenester til små fraktesfartøy som bygges i Europa er stort. Dette markedet vil i tillegg etterspørre grønne produkter og løsninger tidlig, både på grunn av hvilken type fartøy som bygges og på grunn av EUs klimaambisjoner.

Elektrifisering av fartøy åpner også for å levere tilkobling/infrastruktur for landsstrøm i havner, og tilsvarende for andre nye energiformer (ammoniakk, hydrogen, etc.).

I takt med økende miljøkrav, vil dekommisjonering (nedbygging og demontering) av anlegg og installasjoner (f.eks. oljerigger og havbruk) også kunne bli en del av den maritime næringskjeden.

⁵⁵ Kilde: Direktoratet for forvaltning og økonomistyring (DFØ)

⁵⁶ <https://www.miljodirektoratet.no/aktuelt/nyheter/2022/april-2022/elektriske-hurtigbater-far-nye-40-millioner-kroner>

⁵⁷ Sintef Ocean / SFI Smart Maritime prosjektet. <https://www.sintef.no/ocean/satsinger/smart-maritime>

Totalt eksportpotensial for maritim næring

Menon har beregnet et moderat og høyt eksportpotensial for maritim næring, se tabellen under.

Tabell: Eksportpotensialet maritim næring – Oppgitt i mrd. NOK totalt

Eksportpotensialet i 2030 maritim næring totalt mrd. NOK	Rederier	Verft	Utstyr	Tjenester	Totalt Mrd. NOK
Moderat	176		91		267
Høy	245		128		373
Grunnlinje 2021 (estimat)	147		85		232

Kilde: Maritim Industri: Mer og grønnere maritim eksport (2022).

<https://www.norskindustri.no/siteassets/dokumenter/rapporter-og-brosjyrer/mer-og-gronnere-maritim-eksport-2022.pdf>

Merk: I Menons beregning er det moderate anslaget basert på at norske aktører beholder dagens markedsandeler, men med mulige vedvarende globale begrensninger. Høyt scenario er basert på full bevegelsesfrihet, markedsvekst og styrket markedsposisjon. Den norske maritime industriens kapasitet er ikke beregnet, men vurdert til å ikke være begrensende for eksportvekst.

Tabellen nedenfor oppsummerer anslag for eksportpotensialet for maritim industri – det vil si skipsverft, produsenter av skipsutstyr, samt teknologiske tjenester til maritim næring – innenfor fem markedssegmenter.

Eksport i mrd. NOK	Estimat 2021	Moderat scenario 2030	Høyt scenario 2030
Sjøtransport (handelsflåten)	26	31	38
Cruise/passasjer transport	18	25	33
Havvind	5	14	27
Olje & gass	17	15	21
Havbruk	2	4	6
Totalt	69*	91	128

Tabell: Eksportpotensialet maritim industri – totalt

* Tallene inkluderer kun eksportinntekter knyttet til de fem markedssegmentene. Fiskeri og noen mindre segmenter (fritidsbåter, forskningsfartøy etc.) er ikke inkludert. Det er heller ikke eksportinntekter fra finansielle og juridiske tjenester.

Kilde: Maritim Industri: Mer og grønnere maritim eksport (2022).

<https://www.norskindustri.no/siteassets/dokumenter/rapporter-og-brosjyrer/mer-og-gronnere-maritim-eksport-2022.pdf>

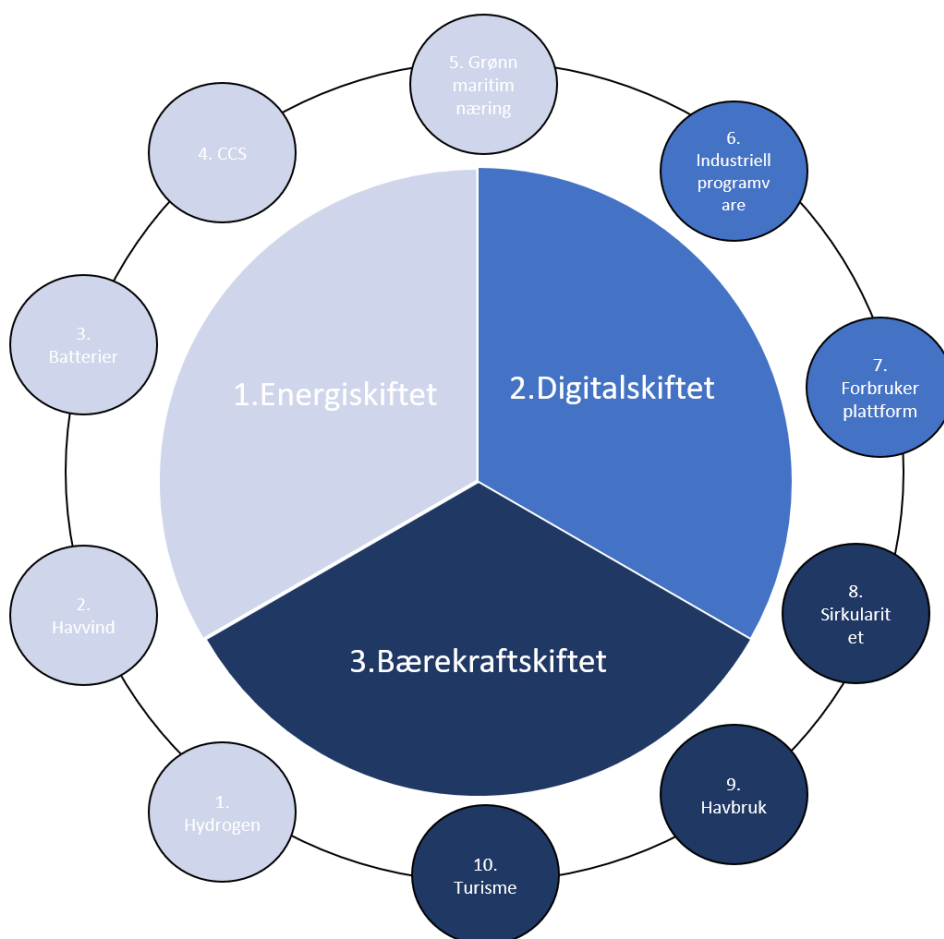
Potensialet er størst i sjøtransport, selv om det ikke bygges fartøy for frakt av varer i Norge. Det skyldes kombinasjonen av at markedet er enormt stort og at mange norske rederier har allerede sterke posisjoner i markedet. Vekstraten forventes imidlertid å være betydelig større for havvindmarkedet, noe som vil føre til at leveranser til dette markedet kan forventes å utgjøre mellom 15 og 20 prosent av den maritime industriens eksportinntekter i 2030. I cruise/passasjer-segmentet forventes det også relativt høy vekst, men dette segmentets andel av eksportinntektene vil likevel ligge stabilt rundt 25 prosent. I cruise er eksportfinansiering en viktig konkurransefaktor, og et godt tilbud fra Eksfin er derfor avgjørende for at norske verft skal vinne nye kontrakter.

Selv det moderate estimatet innebærer med andre ord betydelig vekst sammenlignet med 2021.⁵⁸ Det skyldes at man forventer vekst i alle markedssegmentene unntatt for olje og gass. Mens anslagene på eksportpotensialet i det høye scenariet drives av både markedsvekst og styrket konkurranseposisjon, er det i all hovedsak lagt til grunn at norske aktører *beholder* dagens markedsandeler i det moderate estimatet. For eksempel, så ligger skipsverftene inne med eksportinntekter på 9 mrd. NOK i det moderate estimatet, og 19 mrd. NOK i det høye estimatet. Det er ingen selvfølge at norske maritime aktører vil beholde sine markedsandeler, for det er mange land som satser både langsiktig og kraftfullt på grønn maritim omstilling, som for eksempel Singapore, Japan og Nederland.

2030 – blå næring, grønn framtid⁵⁹

Stadig høyere klima-ambisjoner driver det grønne skiftet. I tillegg til strengere klimakrav og mer restriktive reguleringer, følger også krav og forventninger fra kapitalmarkedet og forbrukerne.

Figur 17: Norske mulighetsnæringer



Kilde: McKinsey & Company; Norge i morgen -Ti mulighetsnæringer for Norge (2022).

⁵⁸ Maritim Industri: Mer og grønnere maritim eksport (2022).

<https://www.norskindustri.no/siteassets/dokumenter/rapporter-og-brosjyrer/mer-og-gronnere-maritim-eksport-2022.pdf>

⁵⁹ McKinsey & Company; Norge i morgen - Ti mulighetsnæringer for Norge (2022).

Framtidens maritime næring vil være grønnere. I tillegg til det pågående energiskiftet, vil næringen også påvirkes av det digitale skiftet og bærekraftskiftet, og synergier til voksende næringer som følge av dette.

- 80 prosent av handelen mellom kontinentene fraktes via sjøveien
- Global sjøfart belaster klimaet med om lag tre prosent av totale klimautslipp
- For Norge står sjøfart for om lag 7 prosent av klimautslippene
- Norsk sjøfart er ledende i implementeringen av CO2-reduserende tiltak
- Kjent teknologi kan løse om lag 85 prosent av klimagasskuttene for å nå netto null i 2050

Olje- og gass næringen vil fortsatt bidra til maritime oppdrag i mange tiår fremover, sammen med en havvindnæring i sterk vekst. I tillegg til omfattende energieffektivisering, vil fremtiden for grønn skipsfart bestå av elektrisitet, hydrogen og ammoniakk som drivstoff. En forutsetning for alle disse energiformene er tilgjengelighet og infrastruktur. Skip har lang levetid, og avkarbonisering er komplisert og kostbart, og vil ikke løses gjennom global vekst alene. Det vil i tillegg kreves offensiv satsing fra næring og myndigheter. Sammen med det grønne skiftet, vil markedene drives av teknologiutvikling. Konkurransefortrinn i morgendagens grønne maritime næring vil trolig kunne knyttes til sterke skalerbare globale posisjoner innenfor:

- Verdikjeder for grønne høyteknologiske skip
- Optimeringssystemer
- Produksjon av grønt maritimt drivstoff

Økt energieffektivisering vil, i tillegg til optimering, kunne øke eksportmarkedene for autonome skip, automasjon og digitalisering. På samme måte vil digitalisering og automasjon bidra til energieffektivisering.

Energiskiftet vil, i tillegg til produksjon av hydrogen og ammoniakk, kunne øke de industrielle mulighetene for leverandørindustrien. Eksempelvis: Hydrogenteknologi – infrastruktur for batteri/hybrid framdrift – batteriverdikjeder og råvare- utvinning, foredling, og gjenvinning for anode-/battericelle produksjon – karbonfangst, lagring (CO2 bank), frakt og infrastruktur. En framtidig kommersialisering av havbunnsmineraler vil også medføre behov for spesialskip og representere nye muligheter, selv om det antagelig ligger et stykke fram i tid.

Energi-, digital- og bærekraftskiftet griper inn i hverandre og påvirker hverandre, eksempelvis samspillet mellom digitalisering og energieffektivisering. Også framtidens grønne maritime næring må forventes å ha sterke synergier og koblinger til energisektoren. Samarbeid og kunnskapsdeling kan være et konkurransefortrinn, og en mer omfattende maritim framtidstudie vil være hensiktsmessig.

V3.4 Beregnet eksportpotensial 2030

Under følger tabeller som viser eksportpotensialet innen utvalgte segmenter.

Tabell: Estimert eksportverdi maritim næring totalt – 2021 og 2022, i mrd. NOK

Estimert eksportverdi maritim næring totalt mrd. NOK	Rederier	Verft	Utstyr	Tjenester	Totalt
Grunnlinje 2021	147		85		232
2022	169	10	58	30	267

Kilder: Maritim verdiskapingsrapport 2022, Menon Economics 10/2022, Mer og grønnere maritim eksport – anbefalinger fra maritim industri, juni 2022, Maritim verdiskapingsrapport 2023, Menon Economics 6/2023)

Tabell: Eksportpotensialet maritim næring – segment sjøtransport

Maritim næring – Sjøtransport Eksportpotensialet i 2030 mrd. NOK	Rederier	Verft	Utstyr	Tjenester	Totalt
Moderat	130		33		163
Høy	155		41		196
Grunnlinje 2021			26		

Kilde: Mer og grønnere maritim eksport – anbefalinger fra maritim industri, juni 2022

Tabell: Eksportpotensialet maritim næring – segmentet persontransport

Maritim næring – Persontransport Eksportpotensialet i 2030 mrd. NOK	Rederier (cruise, ferge og hurtigbåt)	Verft	Utstyr	Tjenester	Totalt
Moderat	5		25		30
Høy	10		33		43
Grunnlinje 2021			18		

Kilde: Mer og grønnere maritim eksport – anbefalinger fra maritim industri, juni 2022

Tabell: Eksportpotensialet maritim næring – segmentet havvind

Maritim næring - Havvind Eksportpotensialet i 2030 mrd. NOK	Rederier	Verft	Utstyr	Tjenester	Totalt
Moderat	14		14		28
Høy	26		27		53
Grunnlinje 2021			5		

Kilde: Mer og grønnere maritim eksport – anbefalinger fra maritim industri, juni 2022

Tabell: Eksportpotensialet maritim næring – segmentet olje og gass, i mrd. NOK

Maritim næring - Olje og gass Eksportpotensialet i 2030 mrd. NOK	Rederier offshore	Verft	Utstyr	Tjenester	Totalt
Moderat	25		15		40
Høy	50		21		71
Grunnlinje 2021			17		

Kilde: Mer og grønnere maritim eksport – anbefalinger fra maritim industri, juni 2022

Tabell: Eksportpotensialet maritim næring – havbruk, i mrd. NOK

Maritim næring - Havbruk Eksportpotensialet i 2030 mrd. NOK	Rederier brønn- og servicebåter	Verft	Utstyr	Tjenester	Totalt
Moderat	2		4		6
Høy	4		6		10
Grunnlinje 2021			2		

Maritim næring – estimat 2021, sammenliknet med oppdaterte tall

Tabellene under viser estimerte tall for 2021 og oppdaterte tall for 2021 fra februar 2023. I rapporten for øvrig er det brukt estimerte tall.

Maritim næring 2021 - estimat	Rederier	Verft	Utstyr	Tjenester	Totalt
Omsetning (mrd NOK)	245	27	77	102	451
Verdiskapning (mrd NOK)	86	5	23	40	154
Sysselsetting (x 1000)	33	8	20	24	85

kilde: Maritim verdiskapingsrapport (2022), Menon Economics, publisasjon 19/2022

Oppdaterte tall (februar 2023):

Maritim næring 2021 - rapportert	Rederi	verft	Utstyr	Tjenester	Totalt
Omsetting (mrd. NOK)	259	28	75	104	466
Verdiskapning (mrd. NOK)	97	6	23	38	164
Eksportverdi (mrd. NOK)					
Sysselsetting (antall)	34731	8459	20551	25021	88762

Kilde: Maritim verdiskapingsrapport (2023), Menon Economics, publisasjon 6/2023

Tabell: Estimerte nøkkeltall maritim næring 2022, i mrd. NOK

Maritim næring 2022 - estimat	Rederi	verft	Utstyr	Tjenester	Totalt
Omsetting (mrd. NOK)	280	28	85	105	498
Verdiskapning (mrd. NOK)	106	6	26	37	175
Eksportverdi (mrd. NOK)	169	10	58	30	267
Sysselsetting (antall)	34476	8301	20561	24558	87896

Kilde: Maritim verdiskapingsrapport (2023), Menon Economics, publisasjon 6/2023

Vedlegg 4. SWOT-analyser av maritim næring per segment

(Kilder: Innspill fra næringen og vurdering av analyser og rapporter)

Maritim næring – Sjøtransport	
Styrker	Svakheter
<ul style="list-style-type: none"> norske rederier pådriver i grønn omstilling Norske rederier er et stort hjemmemarked for utstyr-/tjeneste leverandørene Pilotprosjekter for avkarbonisering 	<ul style="list-style-type: none"> store stålskrog bygges ikke i Norge verftenes manglende kapasitet til serieproduksjon
Muligheter	Trusler
<ul style="list-style-type: none"> enormt globalt marked vekst i verdenshandelen 3000 skip i ordre globalt konvertering til lav-/nullutslipp 	<ul style="list-style-type: none"> resesjon, lavere ordretilgang, redusert sysselsetting de fleste skipsordrene plassert i Asia, liten/ingen aktivitet ved norske verft forsinkelser i grønn omstilling sensitive rater, verdenshandelens påvirkning på inntjeningen

Maritim næring - Persontransport	
Styrker	Svakheter
<ul style="list-style-type: none"> Innovasjon og modenhet i grønn omstilling 67 prosent av norske cruiseskip har lavutslipp løsninger Nærmest komplette verdikjeder i Norge Omdømme - norske verft leverer som avtalt Ekspedisjonscruise Ferger og hurtigbåter, nullutslippsløsninger Sterkt marked med avanserte kunder i Norge, særlig kyst- og ekspedisjonscruise Norge som cruise destinasjon Nærhet til cruise markedet 	<ul style="list-style-type: none"> Skaleringen fra prototyper til serieproduksjon Verftenes manglende kapasitet til serieproduksjon Fall i turisme med Covid-19
Muligheter	Trusler
<ul style="list-style-type: none"> Stort potensial for nullutslippsløsninger Stort globalt cruise marked, kun 4 prosent lavutslipp skip Økt behov for utslippsfrie skip 78 cruiseskip i ordre 40 prosent av transport i Europa på skip, nærskipfarten forventes å øke med 25 prosent innen 2030 Økt fokus på vannveier og stort marked for by-ferger 248 ferger i ordre, pluss mange små fartøy Cruiseskip og mindre båter bygges i Europa Norske nullutslippskrav fra 2026 Post Covid-19 oppsving i turisme og ekspedisjonscruise 	<ul style="list-style-type: none"> Vedvarende Covid-19 effekter Resesjon – makro forutsetninger Forsinket tilbake vekst i turistmarkedet

Maritim næring – Havvind	
Styrker	Svakheter
<ul style="list-style-type: none"> • Enkelte store og krevende kunder i Norge • Grønt marked • Klynge/testsenter i Norge • Verdikjede under utvikling i Norge 	<ul style="list-style-type: none"> • Foreløpig marginalt hjemmemarked for rederiene • Verdikjeden i Norge foreløpig ikke komplett
Muligheter	Trusler
<ul style="list-style-type: none"> • Raskt voksende marked • Planlagt utbygging Utsira og Sørlige Nordsjøen 2 • Potensial for nullutslippsfartøy • Potensial for teknologi- og utstyrseksport • Potensial som ledende havvindnasjon 	<ul style="list-style-type: none"> • Uforutsigbarhet mht. tilgjengelige områder • Usikker leverandørkapasitet

Maritim Næring - Olje & gass	
Styrker	Svakheter
<ul style="list-style-type: none"> • Stor og ledende maritim offshore nasjon • Stort og avansert hjemmemarked for rederier og maritim industri • God overføringsverdi til andre næringskjeder 	<ul style="list-style-type: none"> • Den norske offshoreflåten er redusert de siste årene
Muligheter	Trusler
<ul style="list-style-type: none"> • Stort globalt marked for offshore rederier • Utslippskrav til offshorefartøy (ref. Hurdalsplattformen) • Stort potensial for retrofit/ombygging av fartøy til null- og lavutslipp (og eventuelt nye anvendelser) • 300 fartøy i ordre 	<ul style="list-style-type: none"> • Avtakende marked på sikt. Dreining mot alternative energi-kilder (fornybar)

Maritim næring – Havbruk	
Styrker	Svakheter
<ul style="list-style-type: none"> • Komplette næringskjede med konkurransedyktige aktører i alle ledd • Stort hjemmemarked • Verdens mest avanserte og krevende kunder i Norge • Sterk konkurranseposisjon for maritime leverandører i eksportmarkedet • Dominerende posisjon internasjonalt • Høye marginer i næringen 	<ul style="list-style-type: none"> • Foreløpig liten næring • Omfanget (fiskearter/volum) av matfiskproduksjon er fortsatt lavt
Muligheter	Trusler
<ul style="list-style-type: none"> • Stort vekstpotensial, og økning i maritime oppdrag • Grønt marked, utslippskrav • Potensial for nullutslippsfartøy • Betydelig potensial for økt teknologi- og utstyrseksport • Åpning for offshore havbruk 	<ul style="list-style-type: none"> • Utenlandsk regulering av sjømat import

Vedlegg 5. Virkemiddelapparatet

I Norge har vi et omfattende virkemiddelapparat (VMA) som forvalter og kanalisere betydelige ressurser hvert år. De viktigste virkemiddelaktørene for maritim næring er ENOVA, Innovasjon Norge (IN), Forskningsrådet, Eksfin og SIVA med de ordningene som finansieres gjennom disse, herunder betydelig beløp som lån og garantier samt støtte til katapultsenterne og klyngeorganisasjonene. I Norge er det vanlig med tette bånd mellom VMA og akademia.

Behovet for å øke eksporten samtidig som markedsbetingelsene ute blir vanskeligere gjør det viktig å styrke virkemiddelapparatet. Våre naboland har styrket sitt arbeid på eksportfremme og norske bedrifter møter en hard konkurranse. Det er særlig viktig med god eksportfinansiering, og -rådgivning.

Aktørene i virkemiddelapparatet

Norges Forskningsråd (NFR) har også påvirkning på bedriftenes innovasjons- og eksportmuligheter. Forskningsrådet styrer midler til forskningsprogrammer og påvirker forskningspolitikken. De spiller også en viktig rolle med å knytte kunnskapsmiljøer i inn- og utland sammen gjennom ulike konsortier i prosjekter.

SIVA eier og forvalter viktig innovasjons-infrastruktur i Norge. For industrien er det først og fremst gjennom Norsk Katapult og tilgang på utstyr, kompetanse og infrastruktur som det ikke er naturlig å bygge opp i hver enkelt bedrift. Dette er viktig for innovasjonen hjemme, som kan resultere i eksport. I tillegg har SIVA programmer for vekst og skalering. Den enkelte bedrift må utvikle kunnskap og kompetanse for å kunne vokse og eksportere. Dette handler om intern modning og kunnskapsutvikling. SIVAs tilgjengelighet over hele landet og program-tilbud med lav kostnad er viktig for bedriftenes interne arbeid.

Grønn plattform skal styrke norsk eksport og verdiskaping, og gjøre oss i stand til å gjennomføre nødvendig grønn omstilling, skape grønn vekst og reduserte utslipp. Det vil også gjøre norske bedrifter og forskningsinstitusjoner bedre rustet for å utnytte mulighetene i EUs forsknings- og innovasjonsprogram Horisont Europa. Grønn plattform-prosjekter bør omfatte hele verdikjeden fra forskning og kunnskapsproduksjon til testing, kommersialisering og industrialisering av bærekraftige, grønne produkter og tjenester. Satsingen finansieres av Nærings- og fiskeridepartementet, og deles ut av Forskningsrådet, Innovasjon Norge og Siva i fellesskap.

Eksfin tilbyr statlige lån og garantier som fremmer salgskontrakter for verft og utstyrproducenter og til eksportfremmende investeringer i Norge. Tilbudet skal være konkurransedyktig målt mot andre lands ordninger og har som formål å styrke bedriftenes konkurransevne internasjonalt og dermed bidra til økt eksport. Internasjonalt regelverk angir handlingsrommet for offentlig finansiering. Eksfin forutsetter markedsmessige vilkår og normalt også risikodeling på like vilkår med kommersielle banker. Finansiering fra Eksfin er ikke bare viktig for å sikre store eksportkontrakter. Ved akkumulering av mindre kontrakter kan rammeavtaler med internasjonale kjøpere styrke eksporten fra SMB.

Nysnø er et statlig eid investeringsselskap. Eierskapet forvaltes av Nærings- og fiskeridepartementet. Skal bidra ved å gjøre lønnsomme investeringer i ny, klimavennlig teknologi. Det handler om å begrense temperaturstigningen i tråd med FNs målsettinger, og samtidig skape økonomisk avkastning og bidra til verdiskaping.

Enova er et viktig virkemiddel for at ny energi- og klimateknologi blir utviklet og tatt i bruk i markedet. Gjennom Enova bidrar staten med risikoavlastning i prosjekter som f.eks. elektrifisering av skip. Enova SF ble opprettet av Stortinget i 2001 for å bidra til omlegging av energibruk og -produksjon. I dag eies selskapet av Klima- og miljødepartementet.

Innovasjon Norge (IN)

Innovasjon Norge er et viktig virkemiddel for å realisere verdiskapende næringsutvikling, omstilling, grønn vekst over hele landet. IN er også Norges offisielle Trade Promotion Agency. IN fordelte i 2021 over 10 mrd. NOK i lån og tilskudd til norsk næringsliv med en utløsende effekt på til sammen 30 mrd. NOK investerte. 61 prosent av finansieringen går til grønne prosjekt, og over halvparten til bedrifter med internasjonale ambisjoner. IN har 27 kontor i vel 23 land og er sammen med UD et viktig kontaktpunkt mellom norske bedrifter og utenlandske miljøer. INs utekontorer yter tjenester innen rådgivning, nettverksbygging og profilering inklusive markedsundersøkelser, partnersøk og fasilitering av møteplasser. Siden 2021 har IN gjennomført en betydelig styrking og spissing av eksportinnsatsen.

Norges utenriksstasjoner (rundt 100 ambassader og generalkonsulater)

Ambassadenes nettverk – ikke minst på myndighetssiden kan være nyttige f.eks. mtp regulatoriske forhold. I mange tilfeller er ambassadens rolle som døråpner avgjørende for kontakter og kontrakter. Landinformasjon fra utenriksstasjonen (om land, næringsliv, politiske forhold, kultur, menneskerettighetsorganisasjoner og myndigheter) kan være nyttig del av grunnlaget når bedriftene skal gjøre aktsomhetsvurderinger av arbeidsforhold og menneskerettigheter hos underleverandører i andre land (ref krav i åpenhetsloven).

Team Norway

Landslaget vårt ute blir kalt Team Norway. Arbeidet her aktualiseres ytterligere gjennom regjeringens satsing **Hele Norge eksporterer**. Ute ledes gruppen formelt av Ambassadøren, mens Innovasjon Norge som offisielt eksportorgan i all hovedsak har ansvar for å koordinere arbeidet med næringsfremme og henvendelser fra enkeltbedrifter, i markeder de har tilstedeværelse.

Team Norway

Team Norway er et nettverksbasert samarbeid mellom ulike offentlige og private aktører som jobber for å fremme norske næringsinteresser internasjonalt. Formålet med samarbeidet er å bidra til økt verdiskaping i norsk økonomi gjennom informasjonsutveksling, samordning og koordinert innsats og koordinerte initiativer.

Aktørene i Norway er en bredt sammensatt gruppe av ulike offentlige og private organisasjoner. Team Norway-gruppene i utlandet består av forskjellige aktører avhengig av hvilke som til stede i det aktuelle landet. Deltakerne i Norge er departementer, virkemiddelaktører, selskaper og organisasjoner.

Kilde: Regjeringen.no

Norske Maritime Eksportører (NME)

NME er den maritime næringens kompetansesenter for paviljongorganisering og messedeltagelse. NME finansieres av deltakeravgift fra bedrifter.

NME arrangerer Team Norway paviljonger på maritimt relaterte messer. Et nærmere samarbeid

mellom IN og NME vil skape bedre synlighet og derigjennom større slagkraft for norske eksportører i en svært konkurranseutsatt næring. Undersøkelser gjennomført blant NMEs medlemmer og andre maritime bedrifter viser at svært mange ville deltatt på flere viktige messer om prisen for å delta ble redusert. Gjennom støtte til norske paviljonger og arrangører som NME, vil prisen for deltagelse fra bedriftene kunne settes ned. Regjeringen har varslet et dekningsbidrag for messedeltagelse. (utforming av den nye messestøtteordningen er i prosess hos NFD.)

Klyngeprogrammet

Norwegian Innovation Clusters er et nasjonalt program for å utvikle klynger med potensial og ambisjoner for omstilling, nyskaping og vekst. Programmet er et samarbeid mellom Forskningsrådet, Siva og Innovasjon Norge, og sistnevnte er hovedansvarlig for driften av programmet. Norwegian Innovation Clusters skal bidra til økt verdiskaping og innovasjonsaktivitet gjennom å utløse, forsterke og gjennomføre samarbeidsbaserte utviklingsprosjekter. Programmet er finansiert av midler fra Nærings- og fiskeridepartementet og Kommunal- og distriktsdepartementet.

Klyngene har ulik modenhet og er av IN inndelt i tre nivå: Arena, Arena Pro/NCE og GCE.

Maritime klynger

Det finnes i dag flere maritime klynger og klynger i relaterte industrier med relevans for maritim industri, bl.a.:

- GCE Blue Maritime Cluster
- GCE NODE
- GCE Ocean Technology
- Maritime Cleantech
- Arktisk Maritim klynge

Klynger for autonome skip/ transportløsninger:

- Ocean Autonomy Cluster
- SAMS Norway: klynge med vekt på utvikling av systemer for bærekraftige autonome transportløsninger – på land, i luften og på sjøen
- Norsk Forum for Autonome Skip (NFAS) - interessegruppe

Flere klynger ønsker å ta et større og tydeligere mandat i eksportarbeidet. Fordi klyngene representerer et økosystem av maritime aktører som til sammen har dyp kunnskap og tette koblinger til eksportmarkeder, har de et godt utgangspunkt for å bistå særlig norske maritime SMB-bedrifter i deres internasjonalisering. For eksempel gjennom samarbeid med andre utenlandske klynger kan nye samarbeidsrelasjoner etableres på tvers av landegrensene, noe som kan redusere bedriftenes inngangsbarrierer til internasjonale markeder. Å bruke samarbeidsmodellen som klyngene bygger på i større grad i eksportarbeidet kan forenkle og akselerere etableringen i nye markeder.

De maritime klyngene er summen av aktører i maritim sektor. Klyngeorganisasjonene har en struktur som er bygd opp av mer enn bedrifter. Som medlemmer sitter også akademia, forskningsmiljøene, kapital gjennom bankene, kommunale og regionale myndigheter, og ulike innovasjonsmiljø som



representerer mange gründere og startups. Det er gjennom klyngene at bedriftene kan realisere sitt mantra “Samarbeide når vi kan, konkurrere når vi må.”

Klyngeprogrammet har utviklet seg, og kriteriene for hva som er klynger og klyngeorganisasjonenes oppgaver har endret seg over tid. Finansieringsmodellene gjør også at mandatet og hva klyngeorganisasjonen vektlegger blir ulikt. Klyngeprogrammet har vært en suksess på mange måter, og samarbeidet mellom klyngemedlemmer gir store delingsverdier. Det oppstår

innovasjon og prosjekter mellom bedrifter, og mellom ulike klynger på tvers av bransjer.

Det er nå nødvendig å konkludere om hvilke funksjoner klyngeorganisasjonene skal ha og hvordan de skal styres, organiseres og finansieres.

Fordi det råder usikkerhet om mandater og posisjoner både i VMA og i klyngeprogrammet fører dette til overlapping, posisjonering, dobbeltløp og lavere tillit mellom partene.

Det pågår nå en gjennomgang av klyngeprogrammet hos IN, som følge av redusert bevilgning i statsbudsjettet for 2022 fra Kommunal- og distriktsdepartementet med nesten 60 millioner kroner sammenlignet med fjoråret. Det er en reduksjon på 29 prosent av rammen for klyngeprogrammet.

Maritime interesseorganisasjoner

Rederiforbundet
 Maritim Bransjeforening i Norsk Industri
 NHO Sjøfart
 Maritimt Forum
 Kystrederiene
 SEA Europe (Shipyards & Maritime Equipment Association)

Utvikling av det næringsrettede virkemiddelapparatet

I 2019 ble det igangsatt en omfattende områdegjennomgang initiert fra Finansdepartementet. I denne prosessen ble det gitt mange innspill fra bedrifter og VMA selv. Som ledd i oppfølging av Hurdalsplattformen om videreutvikling av VMA har NFD høsten 2022 satt ut et oppdrag om en helhetlig og brukernær gjennomgang av VMA ved hjelp av tjenstedesign.

NFD har her benyttet tjenstedesign som metode. Oppdraget har hatt som hensikt å se hvordan brukerne opplever det samlede tilbudet i det næringsrettede virkemiddelapparatet på tvers av de enkelte virkemiddelaktørene.

Eksport er tema for en av brukerreisene: «Ut i verden – en etablert bedrift som skal eksportere varer eller tjenester». Endelig rapport fra designbyrået Comte Bureau (prosjekteier) ble levert i desember 2022. Comte har innhentet innsikt fra både store og små virksomheter rundt om i landet og fra aktører i virkemiddelapparatet.

Oppdragsbeskrivelse fra NFD:

Ut i verden tar utgangspunkt i en brukerreise for en etablert bedrift som skal eksportere varer eller tjenester. Hva skal til for at bedriften lykkes med eksport?

*Hvilke utfordringer møter bedriften og hvilke behov har bedriften for å lykkes med eksport?
Hvilken type tilbud i virkemiddelapparatet er tilgjengelig for bedriften, både i form av rådgivning, kompetanse og finansiering, og i hvilken grad svarer dette tilbudet til bedriftens behov?
Er det tydelige forventninger fra virkemiddelapparatet, er det klare avgrensinger og koblinger mellom ulike tjenester?*

Det kan være forskjeller i hvilket tilbud næringslivet opplever fra det næringsrettede virkemiddelapparatet avhengig av hvor i landet bedriften befinner seg.

Gjennomgangen ledet til [10 konkrete tiltak](#) for «Et enklere, grønnere og mer helhetlig virkemiddelapparat for næringslivet» som ble presentert av næringsminister Vestre 14.12.2022.

Fremtidens virkemiddelapparat – 10 tiltak

1. En vei inn – felles digital inngang til virkemiddelapparatet

→ Lettere for næringslivet å finne relevante ordninger (lån, tilskudd, garantier og kompetansetiltak) som bidrar til FoU, etablering, vekst, skalering og eksport.

2. Bedre synliggjøring av resultater fra offentlig støtte til grønn omstilling

→ Sammenlignbar rapportering av virkemiddelaktørenes støtte til bedrifter og prosjekter med klima- og miljøinnhold. (Enova m.fl.).

3. Ny samhandlingsmodell for koordinert innsats for grønn omstilling

→ Pilot innen havvind.

4. Møteplasser for toppledelsen hos virkemiddelaktørene (Innovasjon Norge, Eksfin, Siva, Forskningsrådet og Doga) og departementene

→ Økt strategisk samhandling og bedre styring på tvers av aktørene.

5. Intensjon om samlokalisering av virkemiddelaktørene - regionalt og internasjonalt

→ Styrke samarbeid og synergier.

6. Samkjøre markedsaktiviteter for å synliggjøre et samlet virkemiddelapparat

7. Designtenkning styrkes for å utvide virkemiddelapparatets verktøykasse

→ Sikre læring og kunnskapsdeling fra En vei inn + ny samarbeidsmodell.

8. Siva skal legge til rette for grønn industrivekst

→ Raskere utbygging av industritomter.

9. Hovedprinsipp: Prosjekter som støttes av VMA skal bidra til omstillingsmålet for 2030 og Norge = lavutslippssamfunn i 2050

10. Styrket koordinert arbeid innen sirkulærøkonomi (Innovasjon Norge, Siva og Forskningsrådet)

Klyngeprogrammet

Klyngeprogrammet er til evaluering og vurdering (Innovasjon Norge). Klyngenes modenhet og kapasitet varierer. Noen maritime klynger har en uttalt ambisjon om å bidra mer i eksportarbeidet

ute. Uteapparatet er tydelige på at eksportsatsinger må være koordinert og ha en tydelig definert 'dirigentrolle'. Aktørene i det praktiske utearbeidet understreker også betydningen av å kvalitetssikre eksportframstøt for best ivaretagelse av relasjoner og Norges profil (merkevaren Norge).

Vedlegg 6. Modeller for styrket bransjekompetanse ute

	Arbeidsgiver/Oppdragsgiver		
	Utenriksdepartementet	Innovasjon Norge	Samfinansiering
Utsendt personale	<p>Utsendte til ambassader og generalkonsulat: Karrierediplomater, hovedsakelig med generalistkompetanse. På stasjoner med næringsfremme som en uttalt hovedoppgave, vil de utsendes fokus være på næringsfremme/økonomisk diplomati, herunder myndighetskontakt, døråpnerfunksjon, lokale rammevilkår, kontakt med norsk næringsliv og ledelse/koordinering av Team Norway.</p> <p>Spesialutsendinger fra andre fagdepartementer (f.eks. næringsråd fra NFD i Brussel, klimaråd fra KLD i Jakarta): Utgjør til sammen en betydelig andel av samlede utsendte ved utenriksstasjonene. Utlysning og rekruttering til disse stillingene skjer i et samarbeid mellom fagdepartement og UD. Fagkompetanse på sine respektive områder, hovedoppgaver knyttet til å følge den politiske utviklingen på feltet, fremme norske interesser på området og drive det bilaterale samarbeidet framover.</p>	<p>Utsendte til internasjonale IN-kontor (19 per i dag): gjelder i dag de fleste av INs kontorledere ute. Utsendinger fra IN (og Sjømatrådet) bibeholder sitt ansettelsesforhold til egen arbeidsgiver under utestasjoneringen, men er underlagt stasjonssjefen. Kontorene er samlokalisert med ambassadene. Lederstillinger lysnes i hovedsak ut både internt og eksternt. Leder velges ut ifra hva som er viktigste prioriteringer for kontoret det gjelder. Sterke egenskaper innenfor ledelse og samarbeid prioriteres systematisk.</p> <p>Innplassering av IN-ansatte på utenriksstasjon: denne muligheten kan brukes der det ønskes midlertidig tilstedeværelse i marked hvor IN ikke har eget kontor; gitt at det er fysisk rom for dette ved stasjonen. Denne ordningen er tenkt for utsendinger, men det er gjort et unntak i DK, der IN har en lokalt ansatt innplassert hos ambassaden.</p>	<p>Samfinansiering og ansettelse av utsendinger innenfor spesialområder: f.eks. teknologi- og kunnskapsutsendinger («Panorama»-utsendinger) i Rio, Seoul, Tokyo og Delhi. Dette er et spleiselag mellom KD, IN (dekker 2/3) og HK-dir, etter at Forskningsrådet i fjor besluttet å trekke seg ut. FD har to stillinger som forsvarsindustriråd i utlandet, én i EU-kommisjonen og én ved den norske ambassaden i Washington D.C. Formålet er bl.a. markedstilgang for norsk forsvarsindustri. Utgiftene til stillingen fordeles likt med en tredjedel til hhv. FD, Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening og Innovasjon Norge. Innovasjon Norge er arbeidsgiver. IN lyser ut og rekrutterer, de andre aktørene holdes orientert i prosessen.</p>
Lokalt ansatte	<p>Lokalt ansatte v/utenriksstasjoner: Stor og viktig gruppe; omfatter både fast ansatte og midlertidige prosjektmedarbeidere v/ambassader/GK, som jobber enten delvis eller utelukkende med næringsfremme. Rekrutteres lokalt av stasjonssjefen og dekkes over stasjonens budsjett. Utenriksstasjonen (ikke UD) er arbeidsgiver og ansettelsesforholdet følger lokale arbeidsrettslige lover og regler. Eks: amb. i Stockholm fikk midler for å tilsette en lokal</p>	<p>Lokalt ansatte ved IN-kontor ute: Gjelder de fleste av INs eksportrådgivere ute. Rekrutteres lokalt av INs kontorleder på lokal kontrakt. I utgangspunktet 2-årige kontrakter med mulighet for forlengelse, for å sørge for fleksibilitet i kompetansen på kontoret. Dette er eksperter innenfor sitt fagfelt, med relevant og utviklet nettverke, og jobber kun med næringsfremme/næringsutvikling på vegne av norsk næringsliv.</p> <p>Midlertidig ansatte prosjektressurser eller IN-ansatte konsulenter for å ta spisskompetanse inn i de mest aktuelle</p>	<p>Samfinansiering av lokal kompetanse eller konsulenter, basert på felles satsing/HPO-prosjekt: f.eks co-finansiering IN/Norwep-konsulent på havvind i Frankrike: vedkommende er på Norwep-kontrakt, Norwep viderefakturerer. IN og Norwep samarbeidet om rekrutteringen og konsulenten rapporterer til begge.</p>

	<p>medarbeider i 4-5 måneder, for å følge opp Kronprinsparets besøk til Sverige i mai 2022.</p>	<p>markedene: lokale ansettelser, f.eks. INs HPO-prosjekt på havvind i Frankrike. Der det er relevant ser man om Norweps konsulent kan brukes, i noen tilfeller kan egne IN-ansatte ta en kort periode ute - det også være aktuelt å rekruttere hjemmefra hos andre aktører, eks. klynger, men da på lokale betingelser (lokal kontrakt).</p>	
<p>Hybrid-modell</p>		<p>Næringsdrevet initiativ med prosjektleder utgått fra næringen. eks. INs HPO på tunnelteknologi i Chile, initiert av næringen selv via tunnelklyngen Norwegian Tunnelling Network, fokus på konkrete utlysninger på infrastruktur i Chile, ledes av en ekstern prosjektleder som er hjemmebasert, samarbeider tett med ambassaden i Santiago og IN-kontoret i Rio (IN har ikke egen tilstedeværelse i Santiago). Fom. høsten 2022 sikres kontinuerlig oppfølging i Chile gjennom et prosjektkontor/konsulent i Santiago.</p>	

Vedlegg 7. Innspill fra et utvalg utestasjoner/Team Norway

Team Norway – maritim kompetanse noen utvalgte stasjoner	
Belgia/Brussel	
Team Norway:	IN har et EU-kontor i Brussel, det samme har Forskningsrådet, NTNU og SINTEF.
Maritim kompetanse:	Honorære konsuler i Antwerpen og Zeebrugge arbeider utadrettet i maritim sektor.
Frankrike/Paris	
Team Norway:	Ambassaden i Paris, IN, Sjømatrådet, Handelskammeret og NORWEP
Maritim kompetanse:	God maritime kompetanse (2 årsverk dedikert til HPO Havvind i Europa)
Hellas/Athen	
Team Norway:	Ambassaden i Athen (IN kontor ikke bemannet for eksportfremme)
Maritim kompetanse:	Søkt UD om midlertidig styrking med maritim fagressurs for 2023 (kartlegging)
Italia	
Team Norway:	Ambassaden i Roma, IN og Sjømatrådet i Milano, og noe samarbeid med NORWEP og EKSFIN.
Maritim kompetanse:	Eksterne konsulenter innenfor grønn maritim, offshore Wind og hydrogen, i tillegg til honorære konsuler i Genova, Messina, Napoli, Torino og Venezia.
Nederland	
Team Norway:	Ambassaden, og en 20% NORWEP konsulent
Maritim kompetanse:	Honorære konsulenter i Rotterdam og Nord-Nederland
Tyskland	
Team Norway:	Ambassaden i Berlin, IN i Hamburg og München, Handelskammeret, NORWEP, Sjømatrådet, Forskningsrådet og Senter for internasjonalisering av utdanning.
Maritim kompetanse:	IN har 2 lokalt ansatte for maritim sektor
Spania	
Team Norway:	Ambassaden, IN, Sjømatrådet og Handelskammeret
Maritim kompetanse:	Lang erfaring fra maritim sektor (deltar i HPO offshore Wind Europa)

Kilde: innspill fra et utvalg utestasjoner/Team Norway

Vedlegg 8. Maritime markedsmuligheter i Europa

Case: Lasteskip i Europa

Eksporthuligheter innen grønn flåtefornyelse av lasteskip i Europa

Bakgrunn: Skip som er fleksible og kan laste ulike typer varer (bulkskip og general cargo skip) er i de fleste tilfeller den mest energieffektive formen for transport. Studier viser at sjøtransport kan være lønnsomt bedriftsøkonomisk, samfunnsøkonomisk og i et miljøperspektiv, selv på relativt korte avstander. Alternativet er gjerne lastebiler og trailere som både har høyere utslipp per transportert enhet og i tillegg gir en høy belastning på veiene.

Dette segmentet har vært preget av stor konkurranse og små driftsmarginer. Det har resultert i en manglende evne og vilje til å investere i nye skip. Den norske flåten har en gjennomsnittsalder på nærmere 30 år og situasjonen er stort sett den samme internasjonalt.

Siden disse skipene er relativt små og har et beskjedent kraftbehov er de spesielt godt egnet for å ta i bruk nye typer drivstoff og teknologi i en tidlig fase. Skipene seiler i gjennomsnitt relativt korte distanser og er ofte i havn, noe som gjør det lettere å ta i bruk alternative drivstoff.

Marked: På nasjonalt plan er det i overkant av 400 skip i denne kategorien, hvorav mer enn halvparten opererer mer enn 15 prosent av tiden i norske farvann. Det er estimert at mer enn 200 av skipene må erstattes før 2030 på grunn av alder dersom transport-kapasiteten skal opprettholdes. Dersom målet om å flytte last fra vei til sjø skal oppfylles, må ytterligere nye skip komme til. Behovet vil da være høyere enn de nevnte 200.

På europeisk nivå er det anslått ca 5.000 lasteskip, hvorav halvparten forventes å måtte fornyes innen 10 år. Internasjonalt er det estimert mer enn 15.000 slike skip i operasjon med en snittalder på mer enn 23 år. Aldersprofilen tilsier at mer enn halvparten av skipene internasjonalt må erstattes innen 2030 dersom kapasiteten skal opprettholdes.

Byggekostnaden for skip i denne størrelsen ligger på 90-150 MNOK per skip. Med tilrettelegging for utslippsfrie løsninger, vil prisen øke mellom 50 og 100 prosent

Dette mulighetsrommet vil trolig være åpent i en relativt kort tid. Både skipsfarten og alle som bruker skip til transport av varer er tilhengere av standardisering. Det gjelder størrelser på skip, lastekapasitet, skipets hastighet og forbruk samt hvordan de lastes og losses. Standardisering gir også mulighet for reduserte produksjonskostnader og dermed lavere priser for det ferdige skipet.

De første skipene vil mest sannsynlig være med på å skape en standard i bransjen. Det kan gi en lavere pris per skip samtidig som det vil sørge for at ny teknologi spres fortere og dermed presser ned prisene på skipet, utstyret og de alternative drivstoffene.

Norske verft og norsk maritim industri bør ta en andel av dette markedet, hjemme og ute. Norske verft har kompetanse og infrastruktur til å bygge skip i denne størrelsen. Norske maritime leverandører har vist at de er ledende på teknologi og at de kan være konkurransedyktige på pris. I tillegg er den norske maritime næringen flinke til å samarbeide og vil kunne ta store deler av hjemmemarkedet dersom forholdene ligger til rette for det. Hvis næringen får en tidlig oppstart og dermed er med på å definere den nye standarden for dette skipssegmentet, vil næringen være godt posisjonert for oppdrag i flåtefornyelsen – både i Norge, Europa og resten av verden. Dersom andre

land kommer Norge i forkjøpet, vil det være vanskelig for norsk maritim næring å ta markedsandeler. I Grønt Skipsfartsprogram Servicekontor for flåtefornyelse, er det 22 nullutslippsprosjekter, som er nær gryteklare med 39 skip. De fleste av disse skal ha komprimert hydrogen eller ammoniakk som drivstoff.

LÅG- OG NULLUTSLEPPSSKIP

 Norway

- Zero-Emission Waterborne Transport Partnership samler europeisk maritim industri til FoU-satsing for nullutslipps sjøtransport. EU investerer 530 millioner euro, som skal ytterlegare utløysa 3,3 milliardar euro frå private partnarar.
- EU har som mål om å auka transporten på elvene (inkluderer gods og passasjerar) med 25 prosent innan 2030, og med 50 prosent innan 2050.
- Gjennom det Trans-Europeiske transportnettet i Europa (TEN-T-nettverket) blir det stilt krav til elektrifisering og tilgang på landstrøm for fartøy i europeiske hamner.
- I EUs medlemsland er det liknande satsingar. Særleg Frankrikes omstillingsplan fram mot 2030, "The France Relance", inneheld betydelege midlar til maritim omstilling (650 millioner Euro) og moderniseringa av elvtransport (175 millioner Euro). Det kan vera eit argument for ei «ambulerande» pilotsatsing med utspring frå kontoret i Paris.
- Italias PNRR, National Recovery and Resilience Plan, inneheld investeringsplan på 800 millioner euro som er retta mot fornying av den italienske flåten, med vekt på passasjerskip. Støtta skal gis både til ombygging og nybygg. Italias flåte er gammal, og gjennomsnittsalder for den italienske ferjeflåten er på 27 år. Denne utgjør ca. 70 prosent av den totale nasjonale flåten.
- I den spanske Recovery and Resilience Plan skal det mobiliserast 1,46 milliardar euro (310 millonar euro i offentlege bidrag) til ei grønare maritim verdikjede, med vekt på fornybar energi og lågutsleppsskip.

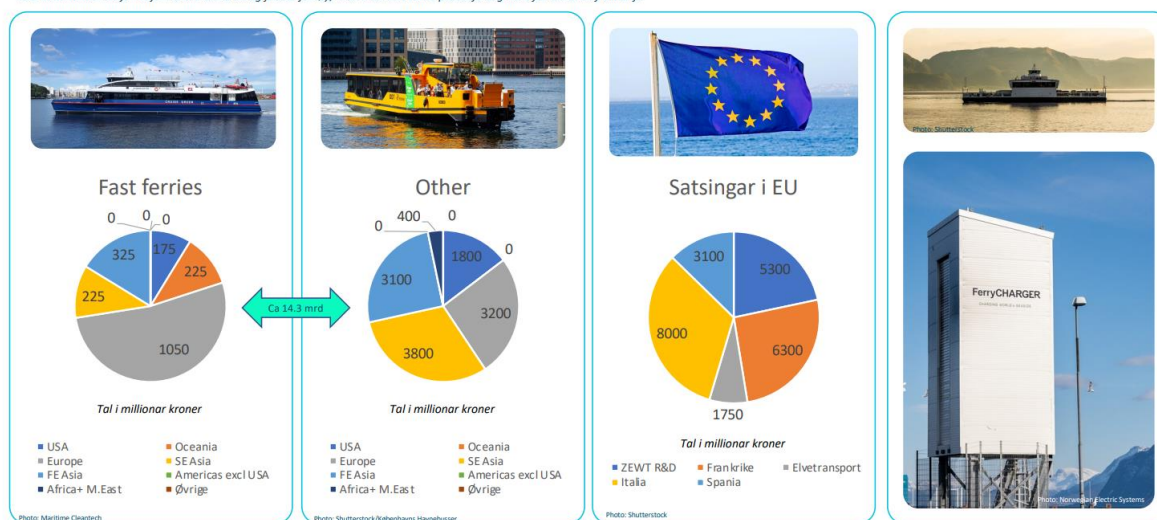


Photos: Maritime Cleantech

LÅG- OG NULLUTSLEPPSSKIP - BYGGING

 Norway

Tala nedanunder skiljer ikkje mellom elektrisk og fossile fartøy, men viser relevante passasjersegment for elektrisk framdrift



*) grovt estimert salspotensiale utifrå erfaring og GCE Blue World Orderbook pr desember 2022

Den globale ordreboken for bygging av cruiseskip og ferger (GCE Blue World Orderbook pr desember 2022) viser at majoriteten av bestillingene skjer i Europa (se vedlegg 9).

Athen: Hovedkontorene til verdens største flåte ligger i Athen, og det er her avtaler skrives. Strengere miljøkrav medfører økte investeringer både i nærskipsfart og utenriksflåten. Stor nasjonal usikkerhet rundt nye energikilder og infrastruktur gjør norske erfaringer og vurderinger etterspurt. Gresk satsing på havvind mot 2030 åpner for norske leveranser.

Ref. 'Anbefalinger fra maritim industri - 2022': Elektriske ferger – i et lengre tidsperspektiv på grunn av lav grønn modenhet. Hellas er med sine flere hundre reiselivsbaserte øyer identifisert som et potensielt satsingsområde for elektrifisering av ferger - både fordi antall fergestrekninger er svært høyt fordi fergene gjennomgående er gamle, forurensende og trenger utskifting. Utdfordringen er tilgang på elektrisitet for lading av fergene på øyene, så det kan være nødvendig å tenke bredt rundt produksjon og overføring av elektrisitet. Viktig å være problemløser som selger total-løsninger, inklusive lade-infrastruktur. Forutsetter politisk beslutning (regulatoriske forhold) i dialog med utenriksstasjonen.

Belgia: Stor etterspørsel relatert til grønne løsninger for energiovergang, havner, maritim transport, lagring og transport av hydrogen, CCUS og havvind.

Frankrike: Store havvind-ambisjoner, kombinert med sokkelforhold, utløser en betydelig etablering av flytende havvind. Her har Norge fortrinn.

I tillegg er maritim transport et vekstområde, med sammenfall mellom teknologibehov og norsk kompetanse i hele leverandørkjeden.

Med 564 havner, 560 handels og service fartøy, og mer enn 1000 ferger er Frankrike et av de viktigste maritime marked i Europa. Kombinert med en sterk politisk ambisjon om dekarbonisering gir det et betydelig voksende marked for lav-/nullutslippsløsninger i maritim transport.

Tilgjengeligheten av offentlig finansiering til utvikling av lav- og nullkarbonløsninger i maritim og innlands vannveissektor inkluderer 650 millioner euro for maritim sektor, 175 MEURO til modernisering av innlands vannveier, 200 MEURO til oppgradering av grønne havner og 9,1 mrd. EURO til utvikling av hydrogenindustri og teknologi.

Italia: Gjennom 'National Recovery and Resilience Plan' (PNRR) finansieres og støttes flåtefornyelse og modernisering av havner. Italias fordelaktige plassering i Middelhavet tilsier et strategisk behov for raskt å møte kravene i 'fit for 55', som Norge kan kapitalisere på med sin kompetanse og erfaring fra Nordsjøen.

Ref. 'Anbefalinger fra maritim industri - 2022': (Genova) – Det passasjer-rettete segmentet – cruise og yacht – nytt potensial i grønt sjøbasert reiseliv som matcher norsk kompetanse – stort behov for elektrifisering. Betydelig fergemarked. Italia har få utstysprodusenter (i motsetning til Singapore hvor det er mer komplette

verdikjeder). Genova er et interessant marked for verdikjeden som rettes mot reiseliv og persontransport, med spesielt fokus på cruise, passasjerferger og yachter. Genova er en av Europas største havner, med stor vekt på intermodalitet, spesielt tog-systemet i Europa. Det er betydelig skipsbygging i regionen, men den grønne omstillingen i maritim næring har kommet vesentlig kortere enn i Norge. Det kan derfor være et betydelig eksport- og samarbeidspotensial for norsk maritim industri i Italia. Noe av dette er allerede utløst med en MEUR 70 rammeavtale Eksfin har etablert for Fincantieri til finansiering av norsk skipsutstyr.

Nederland: Høye ambisjoner om grønn omstilling av kanal fart, nærskipfart og Deep Sea.

Tyskland: LNG, skipsutstyr, UXO (blindgjengere i havet), avkarbonisering av ferger og vannveier, 'Smart Ports' (automatisering), autonome fartøy. Tyskland investerer årlig rundt 1 mrd i sine vannveier, og har finansieringsprogram for digitalisering av havner og innovative havneteknologi, i henhold til strategiene [Maritim Strategie 2025](#) og [Inland Waterway Transport Masterplan](#)

Spania: I tillegg til energisektoren og maritim transport, forventes et økende potensial i hydrogen (viktig for Spania). 5 prosent av Spanias import og 55 prosent av eksporten går via Spanias 46 havner, og Spania er rangert som Europas nest største anløp for cruisetrafikk. Det medfører et stort behov for komplette lav-/null utslippsløsninger ('from well to wake') og fornybar energi, samt modernisering av havner gjennom digitalisering og elektrifisering.

Tyrkia⁶⁰:

Tyrkia er et viktig marked for norske leverandører av skipsutstyr (veldig sterk konkurransesituasjon innen verft). I dette markedet er det forholdsvis stor avhengighet av agenter. Den tyrkiske verftsindustrien vokser raskt, og det bygges mange fartøy for norske rederier, til dels også med norsk design. Det er naturlig nok diskusjoner i bransjen om hvor mye kompetanse vi skal eksportere til våre sterkeste konkurrenter og hvordan dette kan gjøres uten å svekke norsk industri. Arbeidsforholdene ved tyrkiske verft er også en faktor.

⁶⁰ Kilde: Utdrag fra «Mer og grønnere maritim eksport - anbefalinger fra maritim industri», juni 2022

Vedlegg 9. Innspill fra maritime klynger: Maritimt kompetansebehov

Behov for maritim kompetanse i utvalgte segmenter/markeder

BAKGRUNN



- Regjeringa ønskjer å auke norsk fastlandseksport med 50% innan 2030, der grønare maritime løysingar er eitt av satsingsområda som er peika ut.

- Eksportpotensialet er best utnytta hjå dei store verksemdene
- Potensialet for auka eksport er best i maritim SMB
- Totalt salspotensiale*:

Cruise & ferge	37.1-42.1 mrd
Offshore	68.1 mrd
Elektriske passasjerfartøy	14.3 mrd
TOTALT	119.5-124.5 mrd

***Salspotensiale:**
estimert sannsynleg ordreauke for norske eksportørar

I presentasjonen har vi estimert ein gjennomsnittleg sum per skipstype. Denne vil vere avhengig av mange faktorar, og er høgst usikker, men ettersom same metode er brukt på alle kategoriar og regionar, vil storleikstilhøvet mellom desse kunne visualiserast.

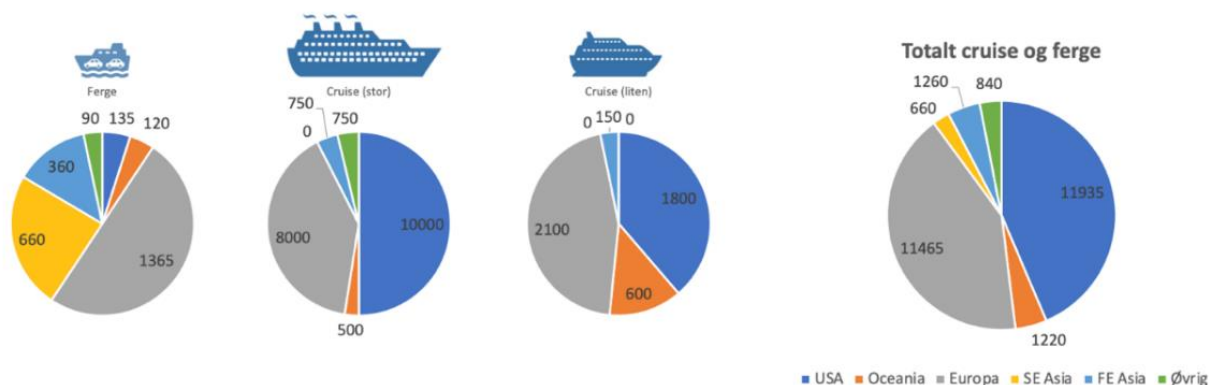
Marknadsutsikter:
Estimata bygger på data om skip som er under bygging pr desember 2022, og tek såleis ikkje høgde for forventa auke i ulike skipssegment.



CRUISE & FERGE – REDERI



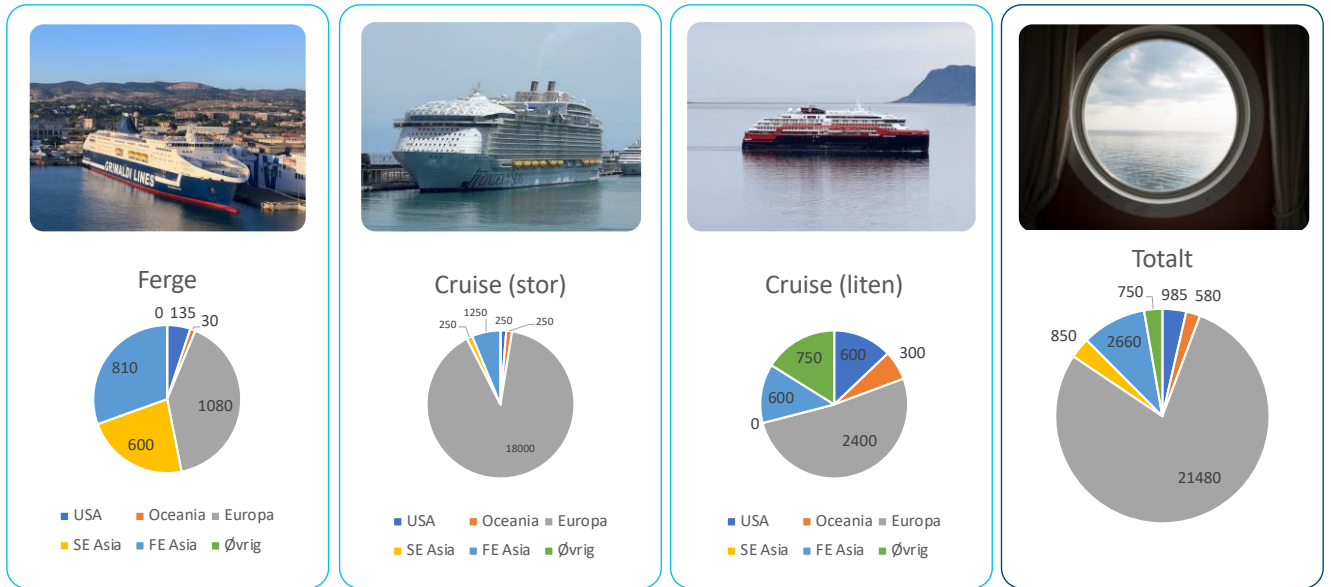
- Estimert salspotensiale frå dagens tal*:
 - Cruise stor: under bygging: 80 stk á potensiale NOK 250 mill = 20 mrd
 - Cruise liten: under bygging: 30 stk á potensiale NOK 150 mill = 4,5 mrd
 - Ferge: under bygging: 177 stk á potensiale NOK 15 mill = 2,6 mrd
 - Refurb**: 10-15 mrd
- Totalt: 37,1-42,1 mrd
- Potensiale fordelt på rederiland:



*) grovt estimert salspotensiale utfrå erfaring og GCE Blue World Orderbook pr desember 2022)
**) oppussing og ombyggingsmarknaden

CRUISE & FERGE- BYGGING

 Norway



BLUE MARITIME CLUSTER
CLUSTER OF COMPANIES

maritime
cleantech

*) grovt estimert salspotensiale utfrå erfaring og GCE Blue World Orderbook pr desember 2022

All photos: GCE Blue Maritime/D. Garden + Shutterstock

FARTØY TILHAVVIND OG CROSSOVER OFFSHORE

 Norway

- Skip til havvind og olje/gass-næringa har lenge vore ei norsk paradegrein
- Omfanget aukar – spesielt på skip til havvind
- Norsk ombyggingsmetodikk og –teknologi er relevant (frå O&G-fartøy til havvind og frå konvensjonell framdrift til lavutsleppsteknologi)



Photo: Selstad Offshore



Photo: Ulstein Group



Photo: Norwind Offshore

BLUE MARITIME CLUSTER
CLUSTER OF COMPANIES

maritime
cleantech

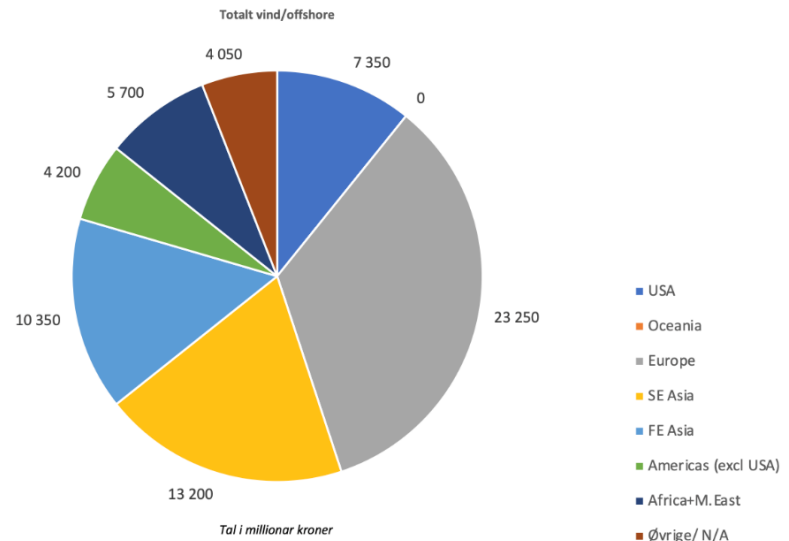
FARTØY TIL HAVVIND OG CROSSOVER OFFSHORE – REDERI



- Totalt: 68,1 mrd*
- Estimert potensiale fordelt på rederiregionar:

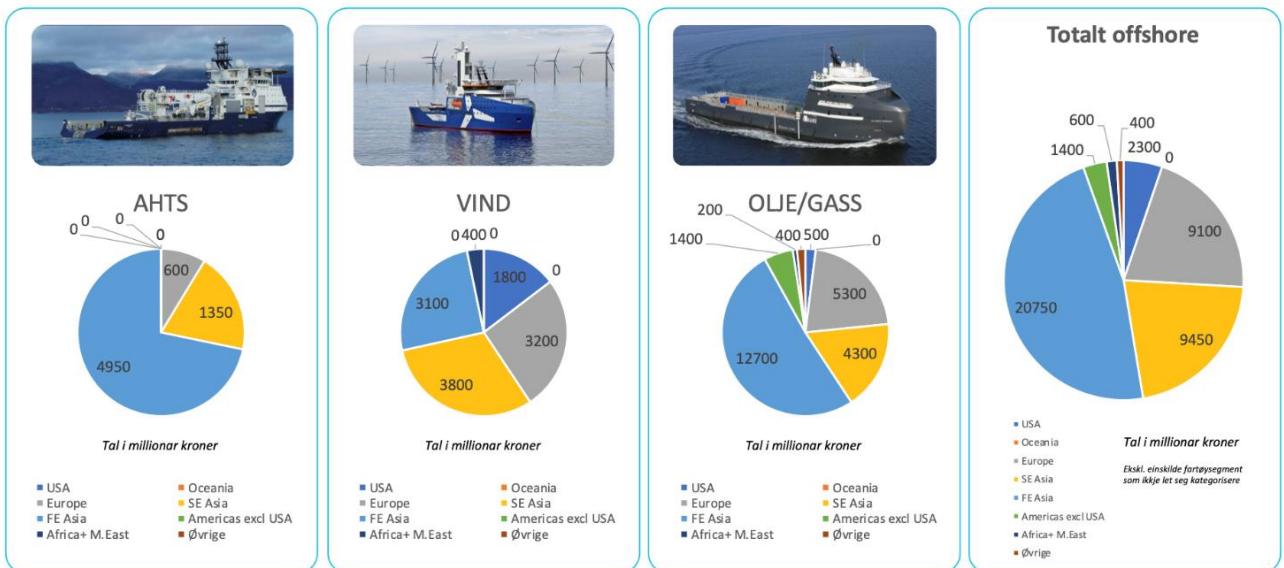


Photo: DEME Group



*) grovt estimert salspotensiale utifrå erfaring og GCE Blue World Orderbook pr desember 2022

FARTØY TIL HAVVIND OG CROSSOVER OFFSHORE – BYGGING



*) grovt estimert salspotensiale utifrå erfaring og GCE Blue World Orderbook pr desember 2022

Photos: Island Offshore, Kongsberg Maritime, Olympic Shipping

⁶¹ AHTS (Anchor Handling Tug Supply vessels) = ankerh ndteringskip

⁶¹ Ankerh ndteringskip: kan forsyne oljerigger + taue riggene og forankre dem på ny lokasjon. (Wikipedia)

Som illustrasjonen over viser, er rederne i dette segmentet i hovedsak lokalisert i USA og Europa.

Cruiseskipmarkedet (utstyr og tjenester)	Miami/ Fort Lauderdale	Europa: Frankrike, Tyskland/Nederland, Italia (Trieste)/ Kroatia, Finland + Spania
Alternativ 1 2-4 personer Miami	2-4 personer rekruttert fra rederienes nybyggingsorganisasjoner, og cruiseverftenes salgsorganisasjoner og designelskapene, hvorav: 1-2 med nettverk og salgserfaring til rederiene på skipsdesign og tjenester + 1-2 med nettverk & salgserfaring til hoteller og interiør	3-5 personer fra design-/utstyersbransjen innen cruise (for innsalg til rederiene i Europa som kontraherer skipene i Miami/ Fort Lauderdale): rekruttert fra design/utstyersbransjen innen cruise
Alternativ 2: 2 personer Miami	1 prosjektleder fra næringen i Norge + 1 lokal konsulent med relevant salgserfaring og bransjennettverk i USA/ regionen.	1
Alternativ 3: 1 person Miami	1 person med god innsikt og nettverk i den norske maritime næringen som kan komplementere Team Norway USA	1
		Se Europasatsingen

Det grønne maritime skiftet EU – norsk eksportsatsing 2023-2030	
Alternativ 1: 13 årsverk	<p>13 årsverk – tilsvarende ca. 35MNOK, pluss forprosess MNOK. Totalt 40MNOK:</p> <p>Cruise (3-5 årsverk – fra design-, utstyersindustrien) Markedsanalyser Design, utstyr, refurbishing/retrofit elektro, HVAC, maskin, innredning, skrog/skrogmateriell Salg/nettverk hotell, interiør, elektro, automasjon, maskin, HVAC</p> <p>Havvind/offshore (2-4 årsverk – fra verftsindustrien) Markedsanalyse Design, utstyr Elektro, maskin, innredning</p> <p>Elektriske ferger/elvebåter (2-4 årsverk – fra rederi, verftsindustri)</p>

	<p>Ambulerende konsulent tjeneste Salg/nettverk/lobby Regulering, myndighetskontakt, kollektivtransport, verft og rederi Bestiller kompetanse Marked, anbud, salg og forretningsutvikling</p> <p>EU/Brussel (1 årsverk) Politisk påvirkning av maritime regulatoriske forhold, standardisering etc</p>
Alt 2: 8 årsverk	<p>Kompetanse: God innsikt i og nettverk i den norske maritime næringen som kan komplementere Team Norway i Europa + lokal salgs-/bransjekompetanse ute (nedskalert versjon av alternativ 1 – i dialog med næringen) + EU/Brussel (1 årsverk) Politisk påvirkning av maritime regulatoriske forhold, standardisering etc</p>
Alt 3: 5 årsverk	<p>Kompetanse: God innsikt i og nettverk i den norske maritime næringen som kan komplementere Team Norway i Europa + lokal salgs-/bransjekompetanse ute (nedskalert versjon av alternativ 1 – i dialog med næringen). + EU/Brussel (1 årsverk) Politisk påvirkning av maritime regulatoriske forhold, standardisering etc</p>
<p>For alle alternativene: Ressursene/det maritime teamet skal også gjøre innsalg til europeiske rederier som kontraherer skip for bygging i hhv Asia cruise-skip i Miami/USA (ref segmentsatsingene beskrevet i avsnittene over) + ha god dialog med prosjektene i hhv Singapore og og Miami.</p>	

FORMÅL



- Funksjonen som utlyst skal ha ansvar for å tilgjengeleggjere beslutningspersonar i det utvalde segmentet til norske eksportørar, herunder;
 - vere ein del av det relevante maritime miljøet
 - representere eit breidt lokalt/segment-nettverk
 - raskt kunne identifisere rette beslutningsperson hjå kundane for dei einstilte eksportørane
 - følgje lokalt/segment-marknaden tett og kunne agere saman med næringa i Noreg på nye mulegheiter (konkrete prosjekt)
 - regelmessig utarbeide marknadsdata for sin del av bransjen som kan delast i næringa heime i Noreg
- Avgrensing:
 - Funksjonen har ikkje som hovudformål å drive generell promotering av norske løysingar, då dette bør ligge under andre delar av Team Norway, men heller konkretisere salsprosessane for eksportørane
 - Funksjonen bør heller ikkje overlappes for mykje dei øvrige delane av Team Norway sitt uteapparat, men kunne delta i samarbeid med desse (utanriksstasjonar, Innovasjon Norge, Norske Maritime Eksportørar, Eksfin, Norwep mfl.)
- Forutsetnad:
 - Denne gongen er tanken å rekruttere kvalifiserte folk frå segmentet/regionen vi skal selje til, heller enn å tilsette ein nordmann som sendast ut.
 - Essensen er at kandidatane skal kjenne utemarknaden godt – ikkje naudsynvis Noreg

PROSESS UT



Eksportøren har ofte sjølv hatt ein intern prosess der ein identifiserer eksportområder ein bør satse på

Ved å ta kontakt med *Maritimt eksportkontor (MEK)** settast ein i kontakt med rette ute-konsulenten for relevant segment.

* MEK kan t.d. vere ei klynge med leverandøransvar til NFD/IN/NER

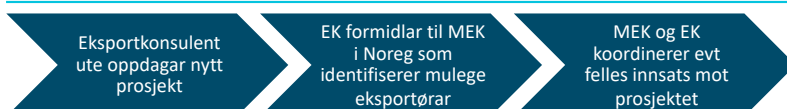
Eksportkonsulenten set seg inn i produkt/tenesta til bedrifta for å forstå kven i lokal bransje som er relevante kjøparar.

Konsulenten og eksportøren kjem fram til ein plan for å auke salet i lokal bransje.

Dei set opp ein plan for å møte potensielle kundar, og konsulenten kontaktar desse for å sette opp møter med rette beslutningsperson i kundebedrifta for nettopp desse produkt/tenestene



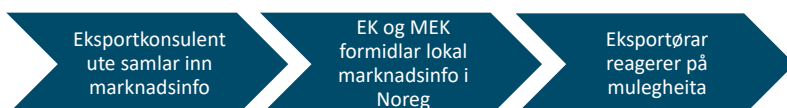
FLÈIRE PROSESSAR INN



Td. nybygg på lokalt verft, evt off utlysing eller rederi med nybygg på gang.

Maritimt Eksportkontor (MEK) formidlar mulegheitane til relevante eksportørar.

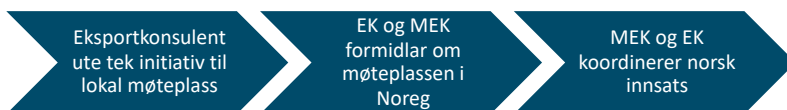
Td. «leverandørkonferanse» hos kunden eller individuelle møter for einsskildre eksportørar



Td. lokal utvikling, data, statistikk mm.

Maritimt Eksportkontor (MEK) formidlar til norsk maritim bransje.

Og brukar kanskje MEK/EK for å realisere potensialet



Td. messer, konferansar eller andre relevante hendingar i lokal marknad/segment

Maritimt Eksportkontor (MEK) formidlar om møteplassen til relevante eksportørar.

Saman med resten av Team Norway (IN, NME, Eksfin, Norwep eller andre)

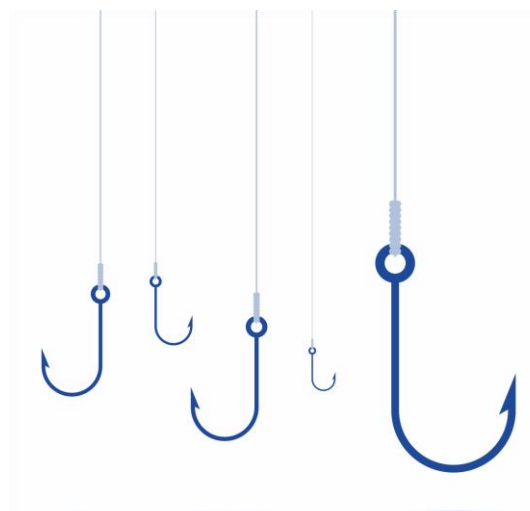
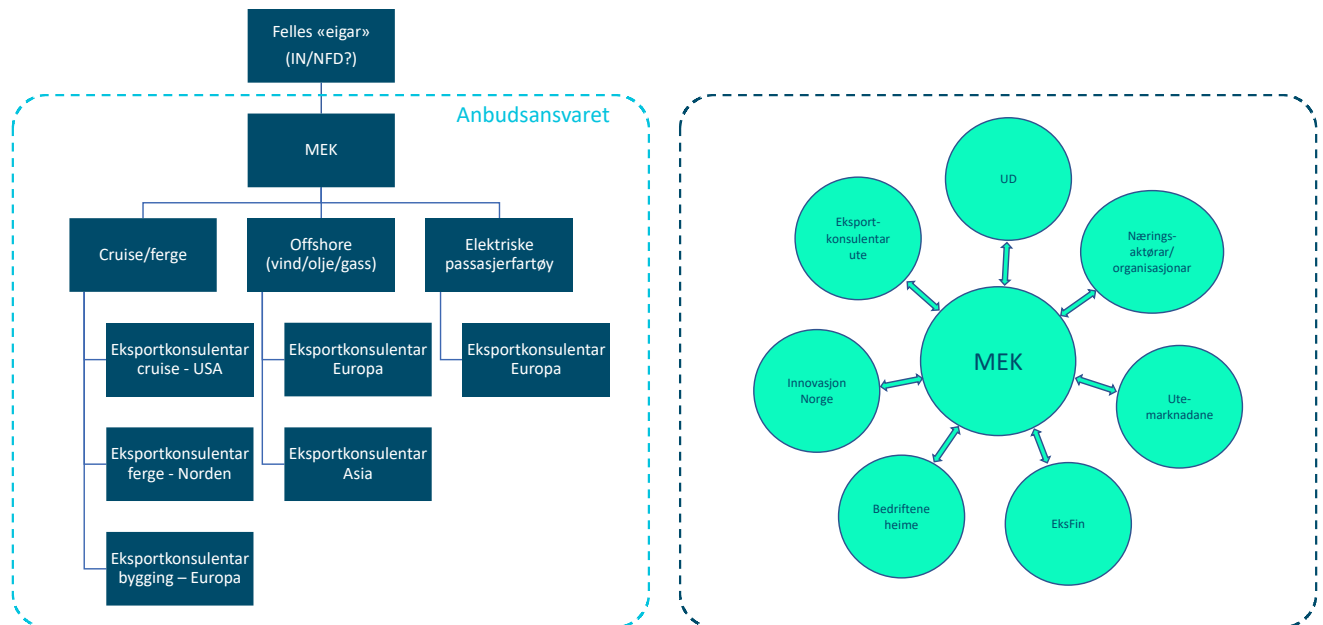


Illustration: Shutterstock

STRUKTUR



OPPDRA



- Etablere eksportpiloten for
 - cruise & ferge
 - offshore (havvind + olje & gass)
 - elektriske passasjerfartøy
- Tilsette relevante kandidatar og leie desse operativt (administrativ tilhøyrighet kan evt vere UD/IN sine utestasjonar el.)
- Utføre eksportarbeid som illustrert tidlegare
- Drive ute-konsulentar og eksportnettverket i éin og samme struktur for heilheitleg effekt

**KONTAKTPERSON
GCE BLUE MARITIME CLUSTER:**

Daniel Garden
daniel.garden@bluemaritimecluster.no
Tlf: 99 716193

**KONTAKTPERSON
MARITIME CLEANTECH:**

Håvard Tvedte
haavard@maritimecleantech.no
Tlf: 926 30 18

