

NOTAT

KAPPLØPET: NYE EKSPORTMULIGHETER INNEN DET GRØNNE SKIFTET



MENON-PUBLIKASJON NR. 19/2022

Av Sveinung Fjose, Sigrid Hernes, Sander Aslesen, Bjørn Trygve Grydeland og Erik Jakobsen



Forord

Dette er det andre notatet i en serie på tre om hvordan Norge kan nå målsetningen om å øke eksporten utenom olje og gass med 50 prosent frem mot 2030. Notatene, og oppsummeringsnotatet fra de tre notatene, er utarbeidet på oppdrag av Sparebanken Vest og Kongsberggruppen.

Bakgrunnen for arbeidet er at Norge over flere år har gjort det betydelig svakere enn våre naboland innen eksport. Samtidig dokumenterer flere rapporter at satsingen i våre naboland er sterkere, mer ambisiøs og mer integrert. I arbeidet har vi derfor konsentrert oss om følgende problemstillinger:

- Om Norge gjør som Sverige og Danmark på eksportområdet, vil problemet da løses?
- Etterspør næringslivet i Norge de tjenestene som tilbys av svenskene og danskene?

For å svare ut disse problemstillingene har vi utarbeidet tre notater, hvor dette er det andre notatet. De tre notatene er:

1. Status for norsk eksport: muligheter og utfordringer
2. Kappløpet: nye eksportmuligheter innen det grønne skiftet
3. Hvordan norske SMB-er kan øke egen eksport

Vi takker Sparebanken Vest og Kongsberggruppen for et godt samarbeid, og alle intervjuobjekter for gode innspill. Alle vurderinger og konklusjoner står Menon ansvarlige for.

Februar 2022

Sveinung Fjose
Prosjektleder
Menon Economics

Innhold

ONE-PAGER: KAPPLØPET – NYE EKSPORTMULIGHETER INNEN DET GRØNNE SKIFTET	3
1. OPPSUMMERING	4
1.1. Mye ligger til rette for norsk eksportvekst	4
1.2. Men verdenshandelen preges av stadig mer proteksjonisme	5
1.3. ... og eksportfinansieringen skjer i økende grad utenfor det regelverk OECD har for å hindre eksportsubsidier	6
1.4. Utviklingen er trolig en respons på tyngdepunkt i verdenshandelen har flyttet seg østover	7
1.5. Men også våre naboland har endret sin eksportfremme	8
1.6. Da må den norske innsatsen endres i tråd med nye utfordringer	9
2. METODE	11
2.1. Kvalitative intervjuer	11
2.2. Spørreundersøkelse	13
2.3. Offentlig tilgjengelig statistikk	13
2.4. Litteratur	13
3. DET GRØNNE SKIFTET KAN VESENTLIG LØFTE NORSK EKSPORT	15
3.1. Vindkraft til havs kan legge grunnlaget for betydelig norsk industriproduksjon og eksport	15
3.2. Vi har blant de høyeste avgiftene på CO2. Vår tidlige tilpasning er et konkurransefortrinn	16
3.3. Hydrogen kan være løsningen for sjøtransport og langdistanse tungtransport	17
3.4. Vårt viktigste eksportmarked skal investere tungt i grønn omstilling	18
3.5. Men det er finnes utfordringer	19
4. STORT POTENSIAL I ANDRE NÆRINGER OG MARKEDER	21
4.1. Potensial innenfor andre næringer	21
4.2. Potensial i andre geografiske markeder	24
5. DEN INTERNASJONALE HANDELEN BLIR STADIG MER PROTEKSJONISTISK, SÆRLIG INNEN FORNYBAR ENERGI	26
5.1. Stadig mer beskyttelse av hjemmemarkedet	26
5.2. Stadig mer «på kanten» eksportfinansiering	28
6. ET MER KOMPLISERT LANDSKAP FOR EKSPORTFREMME	33
6.1. Handel har flyttet seg i retning av land med mer korrupsjon og byråkrati	33
6.2. Myndighetenes reguleringer av markedene blir viktigere når landene hver for seg skal nå sine forpliktelser på klima	36
7. DEN NORSKE INNSATSEN MÅ ENDRES I TRÅD MED NYE UTFORDRINGER	38

One-pager: Kappløpet – nye eksportmuligheter innen det grønne skiftet

I notat 1 slo vi fast at bedriftene må øke sin eksport. Om ikke små og mellomstore norske bedrifter makter å løfte sin eksport til et nivå som er i nærheten av nivåene i Sverige og Danmark, vil vi stå i fare for å bli utkonkurrert også på vårt hjemmemarked av mer sultne og mer kunnskapstørste utenlandske bedrifter.

I dette notatet undersøker vi derfor de mest åpenbare mulighetene for å øke norsk eksport. Det grønne skiftet er en slik åpenbar mulighet. Fremover skal det investeres flere tusen milliarder euro i å redusere utslipp og gjøre energiproduksjonen grønnere. At norsk næringsliv over flere tiår har levd med et av verdens høyeste Co2-avgifter medfører jo at de allerede har tilpasset seg det avgiftsnivået som nå vil komme i andre land, samtidig som de har utviklet lavutslippsteknologi. En annen åpenbar mulighet er å øke eksporten til særlig fremvoksende økonomier i Asia. Med betydelig raskere forventet vekst de neste årene, er det asiatiske markedet forventet å overstige det europeiske med god margin de neste årene.

Notatet viser imidlertid at våre handelspartnere har blitt mer proteksjonistiske, særlig når det kommer til investeringer knyttet til klima og fornybar energi. Omfanget av proteksjonistiske tiltak i verdenshandelen har blitt mangedoblet siden 2019, og landene begrunner sin økende proteksjonisme særlig med klima. Notatet viser også at å komme inn på det asiatiske markedet er vanskeligere. Bakgrunnen er at informasjonen om markedsmuligheter er vanskeligere tilgjengelig enn i OECD-landene som vi vanligvis eksporterer til. Videre er det også mer byråkrati og korrupsjon.

Våre naboland har på denne bakgrunn endret sin eksportfremme. Ambassadene har gått fra å være offisielle figurer som bruker sin posisjon til å åpne dører for sitt lands næringsliv, til å aktivt søke informasjon om mulige initiativer for sitt næringsliv. Vi viser også gjennom flere eksempler at særlig Danmark er gode på å bruke utenrikspolitikken aktivt for å fremme danske bedrifters interesse. Gjennom å inngå bilaterale avtaler med land som ønsker grønn omstilling, sikrer de danske bedrifters tilgang til viktige vekstmarkeder. Det er eksempelvis Danmark, og ikke Norge, som nå skal bistå Sør-Korea med å utvikle sin oppdrettsnæring.

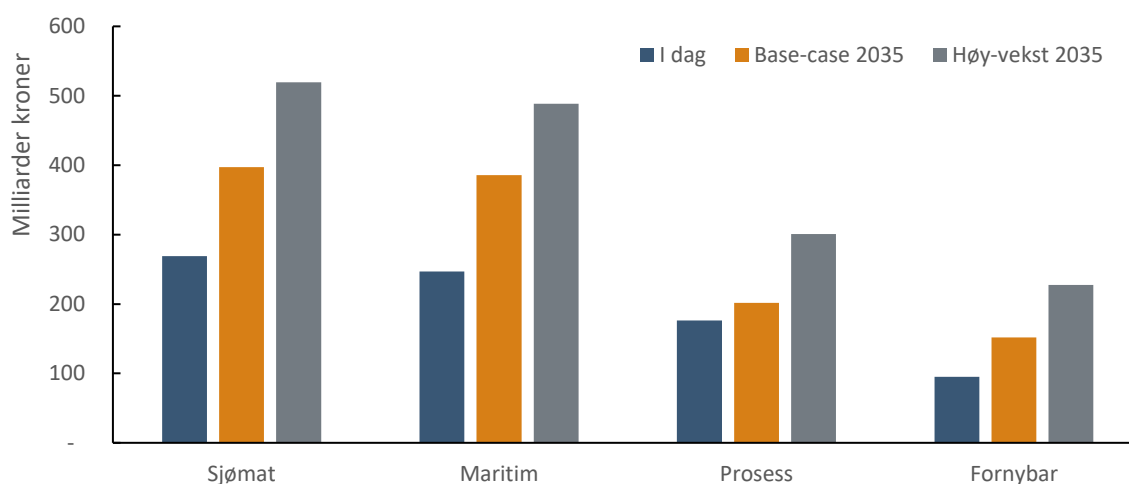
Dette bilaterale aktive diplomati blir trolig viktigere fremover. Bakgrunnen er at hvert land har selvstendig ansvar for å kutte sine utslipp. Dette vil man prøve å oppnå gjennom støtteprogrammer og endringer i reguleringer. For å sikre at disse endringene snarere bidrar til å øke mulighetene for norske bedrifters deltakelse, enn å begrense dem, bør den norske utenrikstjenesten lære av den danske. Ikke siden Sverige nektet å opprette konsulater i de viktigste landene for norsk eksport i 1905, som førte til konsulatstriden og opprettelsen av Norge som selvstendig kongedømme, har utenrikstjenestens rolle vært viktigere for norsk næringsliv. Bakgrunnen er at deres dialog og diplomati kan sikre norske bedrifter tilgang til de mest voksende markedene i verden. Danmark er foran oss i løypa, men vi kan raskt ta dem igjen. En god strategi er å lære av dem, og undersøke mulighetene for samarbeid.

1. Oppsummering

1.1. Mye ligger til rette for norsk eksportvekst

Norsk næringsliv er godt rustet for det grønne skiftet, ved at vi allerede har blant verdens høyeste avgifter på CO₂-utslipp. Når flere land innfører avgifter opp mot vårt nivå, blir vår kostnadsmessige konkurranseulempet utlignet, samtidig som etterspørselen etter de løsningene vi har utviklet for å begrense utslippene øker. Menon Economics (2020) viste at det er et sterkt potensial for vekst i det grønne skiftet knyttet til flere av Norges viktigste eksportnæringer. I figuren nedenfor viser vi tre ulike scenarier for vekst.

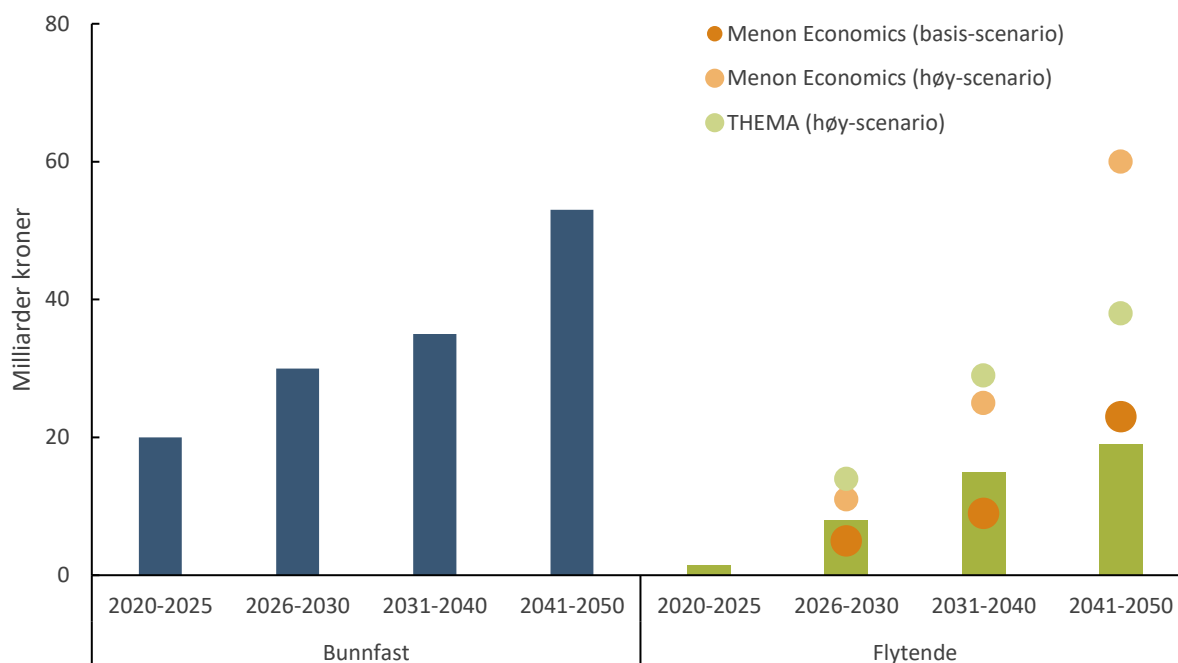
Figur 1-1: Verdiskapingseffekter (inkl. ringvirkninger) i 2018, og i base-case scenarioet og høy-vekst scenarioet i 2035. Kilde: Menon Economics 2020



Våre analyser viser at vekstpotensialet øker med det globale ambisjonsnivået knyttet til utslippsreduksjoner. I høy-vekst scenarioet, hvor vi legger til grunn at verden når målsetningene i Parisavtalen, øker omsetningen med 750 milliarder 2018-kroner i de fire næringene frem mot 2035. Scenarioet legger til grunn en positiv makroøkonomisk utvikling, økte utslippskostnader i det internasjonale markedet, og en proaktiv norsk næringspolitikk som bidrar til grønn konkurransekraft.

Innen fornybar utpeker havvindmarkedet seg som spesielt interessant. Menon Economics har i sine beregninger lagt til grunn at man ved det mest optimistiske scenariet kan få opptil 60 milliarder i gjennomsnittlige årlige eksportinntekter fra flytende havvind i perioden 2041-2050, mens THEMA har vist i sitt høy-scenario at man innen flytende kan få opp mot 40 milliarder i samme tidsperiode. Dette er vist i figuren nedenfor.

Figur 1-2: Forventet årlig omsetning for norske aktører i havvindmarkedet for bunnfast og flytende, fordelt på tidsperioder frem mot 2050 i et basis-scenario. Kilde: THEMA (2021) og Menon Economics (2020)



I tillegg er det interessante muligheter innen hydrogen. Sist, men ikke minst, øker våre muligheter ved at vårt viktigste eksportmarked, EU, har besluttet å investere flere tusen milliarder euro i å gjøre økonomien mer sirkulær. Men det finnes utfordringer. Høye strømpriser har bidratt til å redusere norsk industris konkurransekraft, samt forsinkelser i reguleringsprosessen knyttet til havvind gjør at norske aktører sakter akterut.

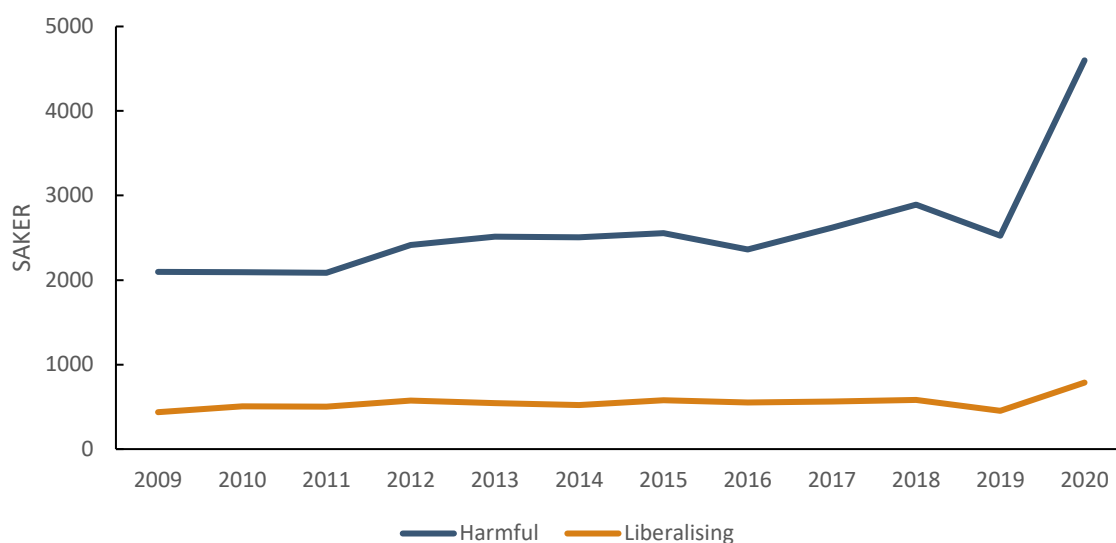
Imidlertid er det også store muligheter i enkelte nye næringer, slik som helse og helseteknologi, IKT, maritim næring og sjømatnæringen for å nevne noen. En annen åpenbar mulighet er å øke eksporten til særlig fremvoksende økonomier i Asia. Med betydelig raskere forventet vekst de neste årene, er det asiatiske markedet forventet å overstige det europeiske med god margin de neste årene.

1.2. Men verdenshandelen preges av stadig mer proteksjonisme

I dette notatet viser vi at den internasjonale handelen stadig blir mer proteksjonistisk, og da særlig innen fornybar energi. I Perspektivmeldingen (2021)¹ viser Finansdepartementet at tendensen med en stadig mer regulert og åpen verdenshandel har snudd. I meldingen vises det til The Hinrich Foundation, som har undersøkt hvordan reguleringer i EU, USA og Kina siden 2008 enten har bidratt til å åpne for mer global handel, eller har fungert proteksjonistisk. I figuren nedenfor viser vi resultatet av kartlegging av om lag 16 000 reguleringer og saker.

¹ Meld. St 14 (2020-2021): Perspektivmeldingen

Figur 1-3: Antall nye handelstiltak internasjonalt per år. 2009–2020. Kilde: Global Trade Allert



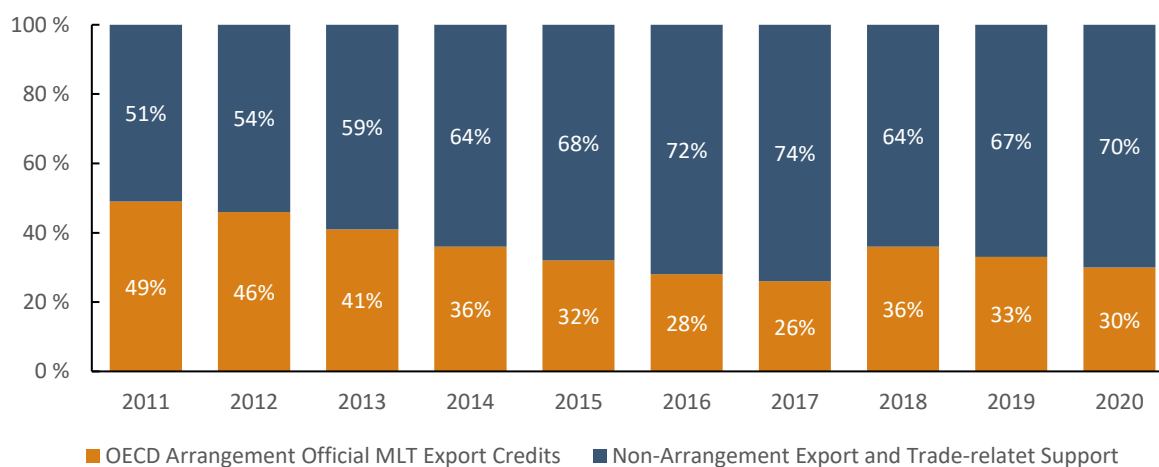
Som det går frem av figuren har omfang av saker som bidrar til å begrense den globale handelen økt sterkt de siste årene, og særlig fra 2019 til 2020. The Hinrich Foundation forklarer utviklingen ved at de største økonomiene i verden ønsker å håndtere problemer på hjemmebane gjennom å legge begrensninger på handelen, til tross for at de ser at dette har negative effekter både for dem selv og sine handelspartnere på lang sikt. Gjennomgående er det tre hovedbegrunnelser bak mer proteksjonistiske reguleringer og tiltak:

- Ønske om dekarbonisering av økonomien
- Ønske om å bygge opp ny innenlandsk ren energiforsyning
- Ønske om å redusere avhengighet av global handel. Sårbarhet knyttet svakheter ved globale verdikjeder avdekket under Covid-19-pandemien.

1.3. ... og eksportfinansieringen skjer i økende grad utenfor det regelverk OECD har for å hindre eksportsubsidier

Innen eksportsubsidier ser vi samme bilde. For å forsikre seg om at konkurransen i OECD-landene først og fremst handler om miksen mellom kvalitet og pris, og ikke om hvilke land som har de mest omfattende eksportsubsidiene, har landene kommet frem til et sett med regelverk, omtalt som «the Arrangement». Den amerikanske eksportfinansieringsorganisasjonen ExIm har imidlertid dokumentert at en stadig større andel av verdenshandelen finansieres med virkemidler som ligger utenfor regelverket. Dette går frem av figuren nedenfor.

Figur 1-4: Andel av eksportfinansiering gitt innenfor og utenfor OECD-regelverket for OECD og ikke OECD-land i perioden 2011 til 2020

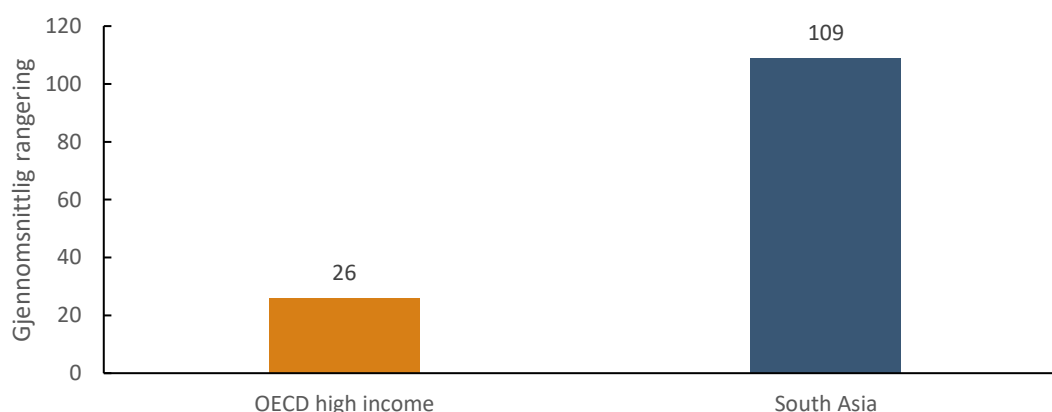


Ved siden av at dette i omfattende grad gjøres av fremvoksende land i Asia, dokumenterer ExIm at dette i økende grad også gjøres av OECD-landene. ExIm dokumenterer at dette i særlig grad skjer når OECD-landene skal støtte opp om kontrakter knyttet til ren energi og dekarbonisering. De dokumenterer også at bistandspenger i økende grad brukes som tilleggfinansiering for å sikre eksport til sitt næringsliv.

1.4. Utviklingen er trolig en respons på tyngdepunkt i verdenshandelen har flyttet seg østover

Utviklingen er trolig en respons på at Kina og en del andre land i Asia ikke følger OECDs regelverk. For å vinne igjennom går flere vestlige land derfor i retning av både å beskytte sitt marked gjennom reguleringer, og bidra med finansiering som ikke er i tråd med regelverket. Når veksten er særlig sterk i Sørøst-Asia etterspør de flere varer og tjenester. Dette har lagt grunnlag for en betydelig eksportvekst fra Europa til Asia. Å eksportere til disse landene er imidlertid betydelig mer krevende enn for tilsvarende eksport til OECD-landene. Dette kommer tydelig frem når en ser på Verdensbankens rangering av hvor godt ulike land tilrettelegger for handel, som illustrert i figuren under.

Figur 1-5: Rangering av regioner på kriteriet «trading across borders» på Verdensbankens «Doing Business Index». Kilde: Verdensbanken 2021



Som det går frem av figuren er den gjennomsnittlige rangeringen av 38 OECD-landene 26. Dette innebærer at OECD-landene rangerer på de øverste plassene når det gjelder å tilrettelegge for handel mellom land. Den gjennomsnittlige rangeringen av de fremvoksende økonomiene i Sørøst-Asia er imidlertid 109. Verdensbanken forklarer den svakere plasseringen for land i Sørøst-Asia med at det i gjennomsnitt i disse landene at informasjon er mindre tilgjengelig, og at det er mer korrupsjon og byråkrati.²

Å fremme eksport i land med mindre åpenhet om mulige prosjekter, og hvor reguleringene i mindre grad tilrettelegger for handel med andre land, er betydelig mer krevende enn hva tilfellet er for å fremme eksport i et OECD-land. Den betydelige økning i eksportfremmeaktivitet som er dokumentert av ExIm (2020) og Menon Economics (2020) kan på denne bakgrunn også forstås ved at eksportfremmeaktiviteten er betydelig mer krevende når tyngdepunktet i verdenshandelen og den globale verdiskapingen trekker i retning av Sørøst-Asia.

Dette bildet bekreftes også av de om lag 30 respondentene fra ulike lands virkemidler som vi har intervjuet. Blant de utfordringer respondentene trekker frem som mest krevende er informasjon. De viser til at informasjon om potensielle store myndighetsigangsatte prosjekter er betydelig mer skjult i de fremvoksende økonomiene enn i OECD-land. Dette forklarer også hvorfor diplomatiet i landene har gått fra å være «døråpnere» for sitt næringsliv i OECD-land, til å være speidere i mer fremvoksende økonomier. I speideaktiviteten ligger at de bruker sin diplomatiske kontakt med myndighetene i de fremvoksende økonomiene til å tidlig avdekke potensielle muligheter for sitt næringsliv i landene. Videre søker de gjennom kontakt også å påvirke reguleringer og planer slik at sitt næringslivs muligheter for å konkurrere om kontraktene blir så gode som mulig.

1.5. Men også våre naboland har endret sin eksportfremme

For å håndtere mer komplekse utfordringer innen eksportfremme, økte våre naboland innsatsen innen eksportfremme. Ved siden av å utvide tilbudene knyttet til rådgivning og eksportfinansiering, gav de ambassadene en særskilt rolle i å tidlig identifisere initiativ som kunne gi sitt næringsliv kontrakter i fremtiden. Gjennom sin dialog med myndighetspersoner på høyt nivå, har ambassadene en unik mulighet til å få tidlig tilgang til relevant informasjon. Ambassadene ble dermed «speidere» etter muligheter.

I en rapport fra 2020 dokumenterte Menon at den norske innsatsen for eksportfremme var betydelig svakere enn våre nabolands. Svakheten bestod både i et betydelig lavere ambisjonsnivå, lavere samlet ressursbruk og at innsatsen var lite koordinert. På en skala fra 1 til 6, hvor seks er utmerket, gav respondentene den norske innsatsen gjennomsnittskaraktøren 2,2. Gjennomsnittscoren for innsatsen til de øvrige landene var mellom 4 og 5. Funnene i Menons rapport sammenfalt med to rapporter bestilt av Solberg-regjeringen om tilstanden innen eksportfremme.

Basert på intervjuer med representanter fra virkemiddelaktører i våre naboland, samt med bedriftene, konstaterer vi at det bildet vi tegnet av svakheten i eksportfremme i 2020 fremdeles er gjeldende i 2021. Til forskjell fra bildet vi tegnet i 2020, ser vi imidlertid at viljen til å bruke proteksjonistiske tiltak for å beskytte eget næringsliv har økt, og det samme har viljen til å bruke «på kanten» eksportfinansiering. Det må samtidig understrekes at intervjuene er gjennomført før den varslede økningen av finansieringen til eksportfremme fra den norske regjeringen er satt ut i live.

² Ved siden av en generell påpekning om dette, peker de særlig på den negative betydningen av dette for kontrakter med myndighetene (Verdensbanken, 2020):

https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402_Ch05.pdf

1.6. Da må den norske innsatsen endres i tråd med nye utfordringer

Alle land, rike og fattige, små og store, tjener på at verdenshandelen er så åpen og regulert som mulig. Enkelte land kan på kort sikt vinne noe på å innføre proteksjonistiske tiltak, men på sikt vil de tape på dette. Subsidiering av det eksportrettede næringslivet er i realiteten en overføring av penger til andre land.

Norsk utenriks- og handelspolitikk er orientert mot å støtte opp om en regelstyrt internasjonal handel. Det bør den fortsatt være. Innenfor disse rammene ser vi imidlertid at arbeidet med eksportfremme har blitt mer komplisert, og at diplomatiets rolle har blitt viktigere.

Parisavtalen og den senere oppfølgingen, blant annet i Glasgow, har lagt ambisiøse planer for å kutte utslippene av CO₂. Parisavtalen slår samtidig fast at hvert enkelt land er ansvarlig for å redusere sine hjemlige utslipp. For å nå målsetningene må landene gå fra å ha en i hovedsak fossilbasert energiproduksjon til en mer fornybar. Videre må landene søke å gjøre sin transport og matproduksjon mer fornybar. For å få til dette, må landene gjøre betydelige investeringer og samtidig endre reguleringer. Planlagte investeringer legger grunnlag for betydelige kontrakter både for næringslivet i eget land, og for eksportbedrifter i andre. Caset «The American Job Act» illustrerer samtidig at reguleringene knyttet til investeringene i stor grad påvirker både mulighetene for hjemlig næringsliv og eksportbedrifter. Likeledes illustrerer caset om Danmark betydningen av å være i dialog med våre handelspartnere, som kan være avgjørende for at initiativ og reguleringer skjer på en måte som også tjener dansk næringsliv.

Med de betydelige endringer land må igjennom for å kutte sine utslipp, er det grunn til å vente en økning i behovet for informasjonsinnhenting og dialog om hvordan reguleringer bør gjennomføres. Den norske utenrikstjenesten kan bidra til speiding og dialog som vil trolig være viktig for flere av våre eksportnæringer:

- Hvilke reguleringer landene har for utslipp fra skip i nasjonal transport kan påvirke både etterspørselen etter mer klimavennlig **sjøtransport**, samt etterspørsel knyttet til investering i mer klimavennlig transport. Norske rederier har investert betydelig i mer klimavennlig batterikapasitet på sine skip de siste årene, og brukt norske verft og utstyrsleverandører i disse investeringene. Norsk konkurransekraft på området er derfor trolig betydelig.
- Både olje- og gasselskapene og leverandørene til olje- og gasselskapene har betydelig relevant kompetanse til å bygge og drifte **flytende offshore vindparker**. I en rekke land er havbunnen for dyp til at det kan bygges bunnfaste installasjoner. Jo flere land som søker mulighetene for å dekke behov for fremtidig fornybar energiproduksjon gjennom vindkraft, desto større vil markedet for norske leverandører på feltet være.
- Norge har verdens høyeste oppdrettsproduksjon av laks. Som følge av utfordringer knyttet til rømming og lus, begrenses imidlertid produksjonen i sjø, samtidig som vi må investere mer i anlegg til havs og på land. Når landene søker å øke sin hjemlige produksjon av sjømat, blant annet for å redusere CO₂-utslippene fra matproduksjon, vil trolig kompetansen både til oppdrettsselskapene og leverandørindustrien til oppdrett kunne oppleve økt etterspørsel. Hvilke fiskeslag landene satser på vil samtidig i stor grad påvirke mulighetene.

I rapporten fra 2020 dokumenterte Menon at den norske innsatsen er disaggregert, og at noe av bakgrunnen for dette er at ansvaret er delt mellom flere departementer. Vi anbefaler departementene å koordinere innsatsen bedre, og spille på hverandres styrker.

Lær av våre naboland – tørr å prioritere. Våre vekstmuligheter internasjonalt avgjøres av:

- De ulike næringene/bedriftenes unike og varige konkurransefortrinn
- De konkurransefortrinn de kan tilegne seg gjennom allianser
- Vekstmulighetene internasjonalt

Man skal ikke legge «kjepper i hjulene» for noen som vil internasjonaliseres, men det er åpenbart at noen næringer har bedre forutsetninger for internasjonal vekst enn andre. Identifiser disse, i samarbeid med næringslivet, og styrk vekstmuligheten gjennom målrettede programmer.

Samtidig bør man forvente noe tilbake. Næringslivet kan ikke forvente at det offentlige skal bruke betydelige midler for å styrke deres vekstmuligheter uten å gi noe tilbake. Vær derfor konkret på hva dere forventer i form av økt verdiskaping, sysselsetting og eksport, gjerne i form av sektoravtaler. Dersom næringslivet ikke leverer, kan de ikke forvente at det offentlige vil fortsette å subsidiere dem. Avslutt da satsingen og sats på noen som trolig kan levere bedre.

2. Metode

I denne delen beskriver vi hvilke kilder som er brukt som datagrunnlaget i rapporten.

For å være sikre på at vi har best mulig grunnlag for notatet har vi lagt vekt på metodemessig triangulering. Dette innebærer at vi bruker ulike informasjonskilder til å teste konsistensen i data. Det betyr at vi benytter både kvalitative og kvantitative informasjonskilder, og at vi tester validiteten i datakildene ved å se funn opp mot funn i andre kilder. Rent konkret innebærer dette at utsagn i eksempelvis intervjuer vil testes opp mot hva vi finner i statistikk, spørreundersøkelse eller eksisterende litteratur, og at beskrevne forhold i dokumenter testes opp mot statistikk mv. Nedenfor viser vi de kildene til informasjon har benyttet:

- Kvalitative intervjuer
- Spørreundersøkelse gjennomført i forbindelse med Vestlandsindeksen til Sparebanken Vest
- Offentlig tilgjengelig statistikk
- Eksisterende litteratur

2.1. Kvalitative intervjuer

Vi har gjennomført kvalitative intervjuer med to grupper aktører:

- Representanter fra virkemiddelaktører og myndigheter
- Bedrifter og andre næringslivsaktører

Formålet med førstnevnte gruppe var å undersøke hvordan myndigheter og virkemiddelapparatet i andre land arbeider opp mot eksport. Denne rapporten baserer seg på om lag 30 intervjuer gjennomført med aktører fra virkemiddelaktører og myndighetene i Norge og andre land.

Formålet med å intervjuer bedrifter og andre næringslivsaktører, var å få en dypere innsikt i hva som skal til for å lykkes med eksport har vi gjennomført en rekke intervjuer med bedrifter. Vi har kartlagt både hvordan bedrifter som lyktes med eksport jobber målrettet mot dette, og hvordan bedrifter som ikke eksporterer stiller seg til temaet. Dette har vi gjort for å finne ut både hva som skiller de bedriftene som eksporterer med de som ikke gjør det, og hvorfor bedrifter velger å ikke eksportere. Vi har gjennomført intervjuene på en semi-strukturert måte, som vil si at vi har hatt noen spørsmål som vi legger til grunn, men at intervjuet i stor grad blir gjennomført som en samtale. Spørsmålene vi har tatt utgangspunkt i er gjengitt i vedlegg A og B i oppsummeringsnotatet, henholdsvis til bedrifter som har lyktes med å eksportere og ikke eksporterer/eksporterer lite. Totalt har vi snakket med 88 næringslivsaktører, av disse er det 80 bedrifter og 8 interessenter³. Vi har snakket med totalt 73 bedrifter som eksporterer aktivt i dag. Figuren under illustrerer hvordan type bedrifter vi har snakket med.

Tabell 2-1: Antall intervjuobjekter fordelt på aktørgrupper

Aktører	Antall	Prosentandel
Interessenter	8	8 %
Eksporterende bedrifter	73	83 %
Ikke-eksporterende bedrifter	7	9 %
Totalt	88	100 %

³ Interessenter er her andre næringslivsaktører, for eksempel klynger, næringsforeninger, ECA-er mm.

Bedriftene vi har snakket med varierer i næring og størrelse. Tabellen under viser hvordan de 80 bedriftene fordeler seg på næringer og størrelse. Totalt har vi intervjuet 52 små og mellomstore bedrifter (SMB-er) og 28 større bedrifter. Disse fordeler seg jevnt utover de forskjellige delene av det norske næringslivet.

Tabell 2-2: Intervjubedriftene fordelt på sektor og størrelse. Kilde: Menon Economics

Næring	SMB	Stor bedrift	Totalt
Industri	5	3	8
Teknologi	9	1	10
Maritim	7	8	15
Fornybar energi	5	2	7
Helse	7	1	8
Sjømat	4	1	5
Olje og gass	0	4	4
Havvind	1	0	1
Finans	0	3	3
Bygg	0	1	1
Annet	14	4	18
Totalt	52	28	80

Som vi kan se av tabellen over har vi noe manglende dekning innenfor næringer som eksporterer en del i dag, særlig sjømat og olje og gass kan det virke som det er lite dekning. Det er flere grunner til dette. Den første grunnen er at disse sektorene i stor grad eksporterer råvarer, på grunn av dette er det begrenset hvor overførbar kunnskapen om eksport fra disse aktørene er for andre næringen. Det er noe fundamentalt annerledes ved å eksportere fisk enn å eksportere teknologi. Den andre grunnen er at disse sektorene er i stor grad dominert av noen få aktører, disse aktørene har vi intervjuet, og vi har derfor funnet dekningen hensiktsmessig. Siden også har supplert intervjuene med spørreundersøkelsen til Sparebanken Vest, har vi gjort en vurdering på at informasjonen fra disse sektorene i stor grad er dekket inn der.

Bedriftene vi har intervjuet representerer en stor andel av det totalt eksporterende næringslivet i Norge. Figuren under illustrerer dette. Målt i total eksportverdi har vi intervjuet rundt 35 prosent av norske bedrifter.

Figur 2-1: Andel av norsk eksport som intervjuobjektene representerer, målt i total eksportverdi.



Etter at intervjuene var gjennomført så vi også at vi hadde en relativt lav representativitet fra bedrifter som ikke eksporterer. Vi snakket tross alt kun med 8 av denne typen bedrifter. For å sikre bedre representativitet fra denne typen bedrifter har vi utnyttet denne triangulære prosessen som er nevnt i innledning, der vi har kombinert svarene fra intervjuene med data fra spørreundersøkelsen.

2.2. Spørreundersøkelse

I tillegg til det kvalitative fra intervjuer, har vi også hentet informasjon fra spørreundersøkelsen som Sparebanken Vest har gjennomført i forbindelse med Vestlandsindeksen. Som nevnt over er dette gjort for å dekke inn sektorer der intervjuobjektene ikke er representative, men også for å kvantifisere resultater, samt for å sjekke at svarene fra intervjuene er representative for eksportnæringene som en helhet. Spørreundersøkelsen har vært viktig for å kartlegge hvor mange norske bedrifter som driver aktivt med eksport i dag, hvor mange bedrifter som har ambisjoner om å eksportere i nærmeste fremtid, samt hvilke konkurransefortrinn norske bedrifter har og hvilke utfordringer de typisk støter på. Jevnt over svarer bedriftene det samme i spørreundersøkelsen som kommer frem gjennom intervjuene.

Det er også stilt spørsmål om hvorvidt de er underleverandører til eksporterende bedrifter, for å få oversikt over indirekte eksport fra norske bedrifter. Dette er gjort av to grunner. For det første gir det et direkte mål på indirekte eksport, altså at bedrifter kan eksportere varene sine uten å selge varene direkte til utlandet, men å selge til en norsk bedrift som i neste omgang selger varer til utlandet. For det andre er leveranser til allerede eksporterende bedrifter kartlagt som en mulig viktig vei ut i et internasjonalt marked, og svarene på dette spørsmålet kan gi en indikasjon på hvor mange som utnytter seg av denne veien ut.

Vedlegg C i oppsummeringsnotatet inneholder spørsmålene som vi har hentet ut statistikk fra. Det var totalt 641 respondenter som svarte på spørreundersøkelsen, av disse var det 121 som enten eksporterte eller hadde ambisjoner om å eksportere de neste 3 årene. Disse 121 bedriftene har svart på de videre spørsmålene om eksport, eksempelvis knyttet til hvordan bedriftene stiller sammenlignet med andre internasjonale konkurrenter langs en rekke dimensjoner.

2.3. Offentlig tilgjengelig statistikk

Vi har brukt flere databaser for å finne statistikk til rapporten. Den innenlandske dataen er hentet fra SSB, Norges bank og Finansdepartementet. Denne dataen er brukt for å tegne et bilde av hvordan den norske makroøkonomien har utviklet seg de siste årene. Dataen gir også innsikt til at vi kan foreslå noen grunner til at den norske eksporten sakker akterut sammenlignet med våre naboland. Siden det også er viktig å få et bilde av hvordan den norske økonomien er sammenlignet med andre land har vi også hentet internasjonal statistikk. Denne statistikken er hentet fra Verdensbanken, OECD og IMF. Disse statistikk kildene gir et grunnlag for å se på Norge i et internasjonalt perspektiv, hvor vi kan finne ut hvor Norge er signifikant forskjellige fra andre land, som eksporterer mer. Dette kan gi en viktig pekepinn på hva Norge kan gjøre for å utvikle seg i rett vei.

2.4. Litteratur

Der statistikk tegner et kvantitativt bilde av hvordan norsk eksport har utviklet seg, og er i dag, gir litteratur et kvalitativt bilde. Det finnes mye eksisterende litteratur om eksport. Både om hvorfor Norge har eksportert relativt lite sammenlignet med andre nordiske land, men også om hvordan man kan eksportere mer. Litteratur knyttet til Norges eksport som vi har utnyttet her er blant annet tidligere Menon Economics rapporter som «Eksportmeldingen 2021» og «Kan Norge tette eksportgapet». I tillegg har vi basert oss på rapporter fra Industri

Norge om hva slags type eksport Norge historisk har drevet med. Samt litteratur fra Verdensbanken, Norges bank og norske statsbudsjetter. Litteraturen som er knyttet til strategier for å eksportere dekker mange temaer. Det finnes for eksempel mye litteratur som beskriver hvilke strategier som er smarte for å entre et nytt marked, basert på tidshorisont for å etablere seg, type markeder bedriftene vil etablere seg i osv. For å få god innsikt i dette har vi særlig utnyttet boken «Ekspansjon og konsernstrategi: Strategi for forretningsutvikling» av Erik W. Jakobsen og Lasse Lien som kunnskapsgrunnlag.

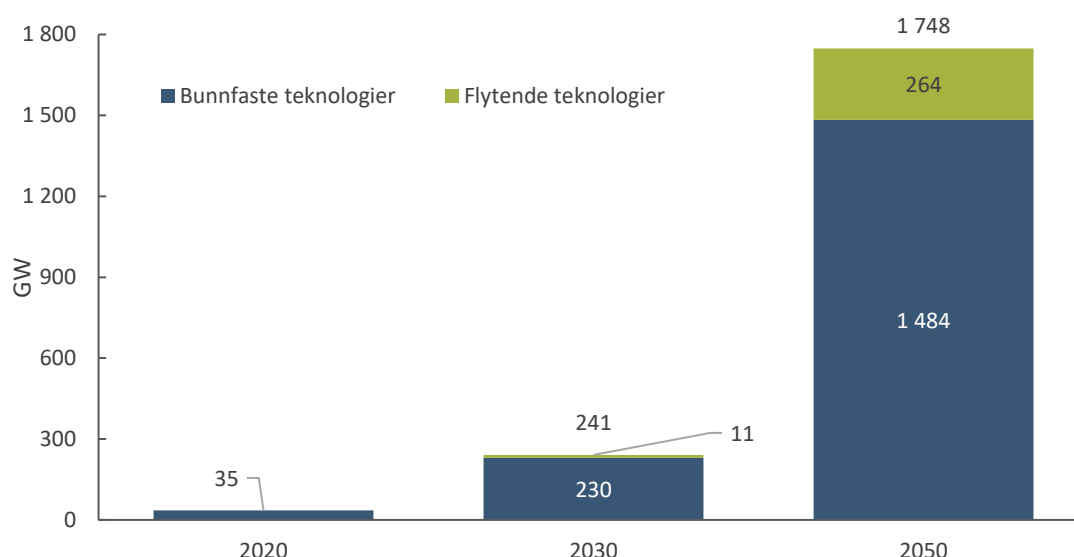
3. Det grønne skiftet kan vesentlig løfte norsk eksport

Å nå verdens målsetninger om å kutte utslippene av CO₂ til et nivå som gjør at temperaturøkningen på jorden ikke når katastrofale høyder, vil kreve mye av oss. Selv for en nasjon med høy olje- og gassproduksjon vil samtidig det grønne skiftet være en fordel for oss. Det er flere grunner til dette:

3.1. Vindkraft til havs kan legge grunnlaget for betydelig norsk industriproduksjon og eksport

For å nå målsetningene om å sterkt begrense utslippene av CO₂, investeres det nå betydelig i fornybare energikilder. Det er innen solkraft det investeres mest, men også innen havvind gjøres det betydelige investeringer.⁴ Det forventes en betydelig økning i investeringer i havvind på sikt, som illustreres i figuren under ved hjelp av prognosene for vekst i det globale havvindmarkedet frem mot 2050. Som det kommer frem av figuren, forventer DNV en nærmest eksplosiv vekst havvindutbygginger fremover. Det er innen bunnfaste installasjoner det forventes sterkest vekst.

Figur 3-1: Installert faktisk og forventet kapasitet innen vindkraft målt i GW globalt. Kilde: DNV (2021)



Norske bedrifter hadde om lag 7,6 milliarder i eksport knyttet til bunnfaste havvindsinstallasjoner i 2020.⁵ Med en betydelig utbyggingsvekst de neste årene, er det grunn til å vente at eksporten vil vokse. Konsulentselskapet THEMA har nylig beregnet at den årlige gjennomsnittlige omsetningen for norske aktører innen havvind (både flytende og bunnfast) vil være i underkant av 40 milliarder kroner i perioden fra 2026 til 2030 og 72 milliarder kroner i tiårsperioden fra 2041 til 2050 i deres basis-scenario.

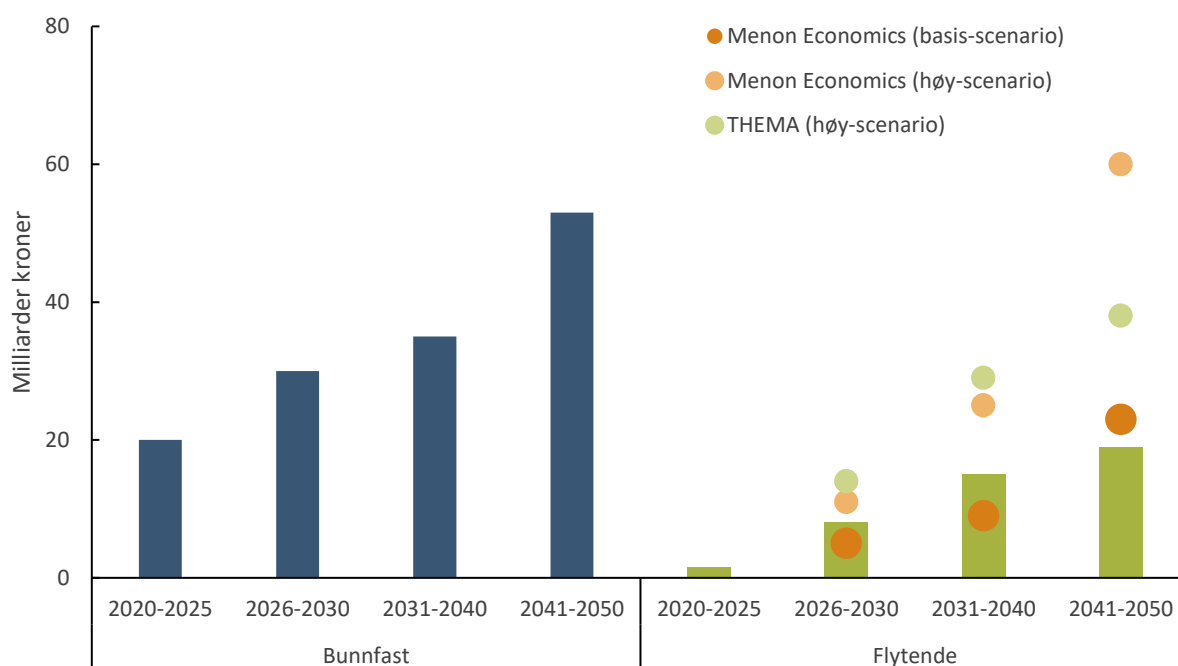
Det er samtidig innen flytende teknologier norsk næringsliv har størst komparativt fortrinn. Bakgrunnen er at erfaringen fra olje- og gassnæringen i større grad kommer til nytte her, samtidig som Equinor er blant de største utbyggerne av denne teknologien. I figuren nedenfor viser vi potensial for vekst i eksport for ulike scenarier for flytende havvind, samt Thema sitt basis-scenario for bunnfast. Som det fremgår av figuren, er det et betydelig

⁴ (IEA. 2021) og DNV (2021)

⁵ (Multiconsult, 2021)

potensial for vekst i norske eksportinntekter knyttet til de fremtidige forventede utbyggingene. Menon Economics har i sine beregninger lagt til grunn at man ved det mest optimistiske scenariet kan få opptil 60 milliarder i gjennomsnittlige årlige eksportinntekter fra flytende havvind i perioden 2041-2050, mens THEMA viser i sitt høy-scenario at man innen flytende kan få opp mot 40 milliarder i samme tidsperiode. Dette er vist i figuren nedenfor. Til sammenligning legger Thema til grunn en årlig gjennomsnittlig omsetning på 53 milliarder i sitt basis-scenario for bunnfast i perioden 2041-2050, mens de i et mer optimistisk høy-scenario, estimerer at denne omsetningen vil kunne være på 90 milliarder kroner.

Figur 3-2: Forventet årlig omsetning for norske aktører i havvindmarkedet for bunnfast og flytende, fordelt på tidsperioder frem mot 2050 i et basis-scenario. Kilde: THEMA (2021) og Menon Economics (2020)

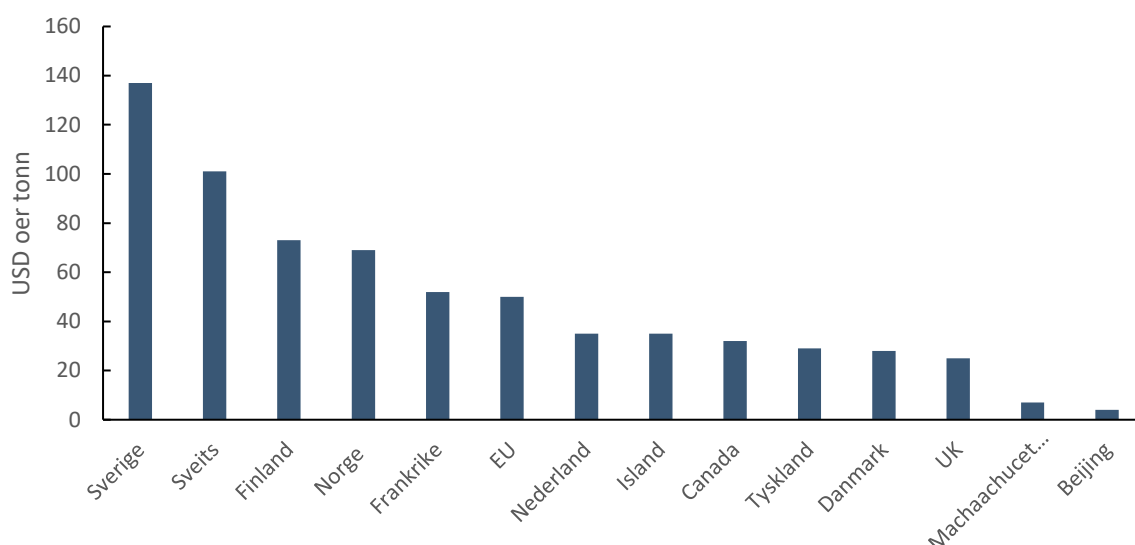


Norsk næringsliv må imidlertid konkurrere med sterke konkurrenter fra andre land om kontraktene. Som vi viser i senere i notatet, har land som Storbritannia og Danmark gjennom flere år satset strategisk for å sette sitt næringsliv bedre i stand til å kapre kontrakter i viktige markeder, samtidig som kinesisk teknologi i utstrakt grad brukes i løsningene. Videre viser vi at land som investerer i ren energi viser økende tendens til å favorisere innenlandske leverandører, samtidig som eksportfinansiering til slike kontrakter i økende grad skjer utenfor det regelverket som OECD-landene samlet sett har kommet frem til for å unngå eksportsubsidier. Potensialet må altså realiseres i et marked som i økende grad blir proteksjonistisk.

3.2. Vi har blant de høyeste avgiftene på CO2. Vår tidlige tilpasning er et konkurransefortrinn

Norge har blant verdens høyeste avgifter på CO2. Dette er illustrert i figuren under. Vår tidligere tilpasning til høye CO2-priser kan sees på som et konkurransefortrinn. Under forklarer vi hvorfor.

Figur 3-3: USD per tonn CO2. Kilde: Verdensbanken 2021



Når verden nå går i en retning hvor klimagassutslippene skal reduseres, brukes avgifter på utslipp i økende grad som virkemiddel. Dette har flere viktige effekter for norsk eksport:

- Den kostnadmessige konkurranseulmpen reduseres. At Norge har hatt blant verdens høyeste avgifter har medført at produksjon i land som ikke har tilsvarende avgifter har vært mer lønnsomt. Effekten av dette har vært at CO2-intensiv produksjon har blitt flyttet fra land med høye avgifter til land med lave avgifter, med liten og mulig også negativ effekt for totale globale utslipp. Når CO2-avgiftene blir likere mellom land, reduseres vår kostnadmessige konkurranseulmpen samtidig som gevinsten ved å flytte blir mindre.
- Vårt næringsliv har allerede tilpasset seg et høyt avgiftsnivå. For å redusere kostnadene har norske bedrifter over lengre tid foretatt tilpasninger i drift og gjort investeringer for å kutte utslipp. Gode eksempler er installasjon av batterier på skip og massive investeringer i prosessindustrien både for å gjøre produksjonen mer effektiv og for å redusere bruk av kull og gass. De løsninger som nå er utviklet vil etterspørres i større omfang når også andre land øker avgiftene.

Menon har på denne bakgrunn vist at særlig Vestlandet kan komme godt ut av det grønne skiftet som verden i økende grad nå foretar.

3.3. Hydrogen kan være løsningen for sjøtransport og langdistanse tungtransport

Ikke alt kan elektrifiseres. Gode eksempler er sjøtransport mellom land og kontinenter, samt tungtransport på land. Hydrogen trekkes frem som et alternativ for disse sektorene når utslippene skal reduseres. Tilsvarende trekkes hydrogen frem som en løsning for kraftkrevende prosessindustri. I de modelleringer ulike kunnskapsaktører har for et fremtidig lavutslippssamfunn⁶, trekkes hydrogen frem som en viktig fremtidig energibærer for å nå klimamålene. IEA estimerte nylig at kun $\frac{2}{3}$ av sluttbruket av energi har potensiale for å elektrifiseres og fremhevet behovet for at den resterende $\frac{1}{3}$ av sluttbruket bør komme fra energikilder med lavere karbonavtrykk som blant annet hydrogen, samt olje og gass med CCS.

⁶ Menon 2020: *Energinasjon for fremtiden*, IEA, IRENA, IPCC

Hydrogen kan fremstilles både med fornybare energikilder som vannkraft, sol og vind, og fra naturgass. For at hydrogen fra naturgass skal være klimavennlig, må CO₂ fra produksjonen fanges og lagres, såkalt CCS. Norge er dermed i en unik posisjon til å ta en lederrolle i markedet, ettersom vi har en tilnærmet utslippsfri kraftforsyning og nærhet til betydelig naturgassreserver, samt lagringsmuligheter og teknologi for å realisere fullskala CCS.

Norge har derfor tatt en ledertrøye i å utvikle hydrogen gjennom CCS. Initiativet, som går under navnet Langskip, tar sikte på å fange CO₂ fra industriell produksjon og lagre det permanent under havbunnen i Nordsjøen. Videre har aktører som Aker Clean Hydrogen tatt sikte på å utnytte vindkraft som eksisterer langt fra kraftnettet til å produsere hydrogen og ammoniakk i Berlevåg.⁷

Potensialet innen hydrogen er stort, men også høyst usikkert. Hvorvidt det vil være lønnsomt å rense produksjonen, kommer i stor grad an på prisen på utslipp av CO₂. De siste analysene fra Financial Times (2021) tyder på at slik produksjon kan være lønnsomt, selv uten teknologiutvikling.

3.4. Vårt viktigste eksportmarked skal investere tungt i grønn omstilling

«European Green Deal» omtales av flere som det viktigste som har skjedd i EU siden innføringen av det indre markedet i 1993. Den grønne vekststrategien ble lansert i desember 2019 og markerer en ny retning som ser klima-, forsknings- og innovasjons- og næringspolitikk *i sammenheng*. Hele økonomien forsøkes sett i sammenheng og dekker litt forenklet tre hovedtemaer: 1) Energiomstilling og elektrifisering, 2) Industri og sirkulærøkonomi, og 3) Biologisk mangfold og matproduksjon. Målet er å gjøre Europa til en moderne, ressurseffektiv og konkurransedyktig økonomi hvor:

- 1) Det er netto null utslipp av klimagasser i 2050⁸
- 2) Økonomisk vekst er koblet fra uttak av naturressurser og
- 3) Ingen person eller region er «*left behind*».

I praksis betyr dette at verdens største marked for varer og tjenester skal *justere hele økonomien* etter et klimamål som er *mer ambisiøst* enn Paris-avtalen.

For første gang i historien er klimamålet vedtatt i egen lov, slik at alle EU-lover og budsjetter vil måtte være i samsvar med 2050-målet. En slik fundamental omlegging av økonomien hos våre naboer og handelspartnere vil bety mye for hva slags marked norsk eksportrettet næringsliv vil møte. For Norge betyr dette at det viktigste norske eksportmarkedet er i ferd med å endre seg grunnleggende, fordi produkter og tjenester med lavt eller null klimaavtrykk er intendert å vinne frem.

«Green Deal» skal realiseres gjennom lovgivning, reguleringer og en blanding av offentlig og privat kapital og investeringer. For å klare 2030-målet må det investeres rundt 350 milliarder euro *ekstra* hvert år i omstillingen sammenlignet med nivået for perioden 2011-2020.⁹ For å få til dette har EU-kommisjonen lansert en investeringsplan der blant annet penger fra EU-budsjettet og offentlige garantier inngår, og det er lansert en handlingsplan for bærekraftig finans som skal omdirigere kapitalflyten til bærekraftige investeringer. I tillegg

⁷ (Menon, 2021).

⁸ Nasjonale nettonull-målsetninger innen 2050 dekker i dag hele 70 prosent av global BNP og CO₂-utslipp, selv om det kun er en mindre andel av disse målene som er vedtatt i lov. Bl.a. kom USA, Kina, Japan og Sør-Korea med slike nettonull-målsetninger i løpet av 2020 (Kina innen 2060, de resterende med nettonull som i EU innen 2050). (Kilde: https://energyagenda.info/wiki/Publication_-_Net_Zero_by_2050_A_Roadmap_for_the_Global_Energy_Sector)

⁹ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/SPEECH_20_1692.

inneholder de ulike gjenreisingspakkene i forbindelse med koronakrisen betydelige midler til grønn omstilling. Grunnet budsjettprosedyrene i EU vil det riktignok være en viss usikkerhet knyttet til hvor stor den totale potten til slutt vil bli. De største postene kanaliseres til de enkelte medlemsland og de første utbetalinger av pengene er nå i ferd med å skje. En viktig del av handlingsplanen for bærekraftig finans er å etablere et omfattende klassifiseringssystem (taksonomi) med kriterier for hva som kan defineres som bærekraftig.¹⁰ Taksonomien skal gjøre det lettere for investorer å sammenligne investeringsmuligheter og å gi selskaper incentiver til å gjøre sine forretningsmodeller mer bærekraftige. Som et resultat kan prosjekter som tilfredsstiller «grønne kriterier» potensielt få lavere lånekostnad og/eller bedre tilgang til kapital og lån, og motsatt dersom de ikke tilfredsstiller kriteriene. Rapporteringsplikten for de som omfattes av taksonomien trer i kraft fra 1. januar 2022.

Norge påvirkes indirekte gjennom vår tilknytning til EU gjennom EØS-avtalen og tilknytningen til kvotemarkedet i EU, EU ETS, samt gjennom vår avtale om å gjennomføre klimakutt mot 2030 sammen med EU. Det betyr at mange bedrifter må justere sine langsiktige strategier og investeringsplaner, bruk av råvarer og innsatsfaktorer, «rydde opp» i forsyningskjeder og ikke minst være transparente rundt hvordan de gjør dette.

Blant de bedrifter vi har intervjuet, trekkes det frem at samspillet mellom Norges og EUs klimapolitikk vil være en av de viktigste faktorene som vil drive norsk eksport i de neste årene. Det er liten tvil i om at både de private og offentlige investeringene, samt de regulatoriske tiltak, vil være så omfattende at de vil ha stor betydning for norsk næringsliv. Flere peker på at det er viktig for norske bedrifter at så mange av tiltakene i Green Deal som mulig blir markedsbaserte tiltak, som skaper markeder med en «*level playing field*», hvor alle aktører har like vilkår. Dette gjelder særlig i markeder som havvind, elektrisitetshandel og hydrogen. Et viktig verktøy vil her være klimavotesystemet (EU ETS) som er ett av EUs hovedinstrumenter for å redusere utslipp fra energiforsyning, industri og luftfart.

3.5. Men det er finnes utfordringer

Billig grønn kraft har ofte blitt fremhevet som en viktig forutsetning for norsk industris konkurransekraft, og mulighetene knyttet til å elektrifisere prosesser i industrien og etablere hydrogenproduksjon. På bakgrunn av kraftsituasjonen i Norge og Europa høsten og vinteren 2021 har dette igjen kommet på agendaen. På bakgrunn av høye strømpriser i Norge, samt en stadig større etterspørsel innad i Norge etter kraft (som følge av økt elektrifisering av eksisterende industrien og etablering av nye kraftintensive industrier), har det kommet tydelig frem at norsk strømproduksjon ikke er begrenset. Et sentralt spørsmål er dermed hvor lenge norsk industri vil ha et fortrinn på bakgrunn av billigere strøm. Dette har i tillegg ført til ny diskusjon i Norge knyttet til prioritering av hvem som skal få kraft og hva som skal elektrifiseres.

I sammenheng med den offentlige debatten rundt kraftsituasjonen i Norge, er det store diskusjoner og betydelig usikkerhet rundt nettilknytningen av havvindparker på norsk sokkel. Selv om det har vært en bred politisk støtte til en ny grønn storsatsing på havbasert kraft, er det uenigheter knyttet til hvordan denne skal kobles opp mot det norske og det europeiske kraftnettet. Det strides blant annet om hvorvidt en hybridkabel, altså en kabel som både kan levere kraft fra havvind til det norske fastlandet og til utlandet, skal defineres som en utenlandskabel eller ikke. I februar besluttet regjeringen at første utbyggingsfasen av Sørlege Nordsjø (1 500 MW) II skal bygges

¹⁰ Taksonomien og den nødvendige rapporteringen for at den skal fungere er vedtatt gjennom to forordninger: Forordning EU 2019/2088 om offentliggjøring av bærekraftsinformasjon i finanssektoren og Forordning EU 2020/852 som etablerer rammeverket for et klassifiseringssystem for bærekraftige investeringer. Mer om taksonomien her: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/sustainable-finance/eu-taxonomy-sustainable-activities_en.

ut ved bruk av radiell forbindelse, det vil si kun tilknyttet Norge. Deretter vil regjeringen sette ned en arbeidsgruppe for å se nærmere på spørsmålet i forbindelse med den andre delen av utbyggingen av Sørlege Nordsjø II. Havvindnæringen trekker frem på sin side at uten hybridkabler vil en utbygging av havvind i Norge ikke være lønnsom.¹¹ Dette på bakgrunn av at de vil være helt avhengige av å kunne eksportere kraftoverskuddet fra produksjon. En radiell kabel som kun er tilknyttet det norske fastlandet vil kreve subsidier for å sikre utbyggingen.

I tillegg til en diskusjon knyttet til hvordan havvindparker på norsk sokkel skal kobles opp mot fastlandet og utlandet, opplever havvindnæringen at prosesser knyttet til regulering og rammevilkår for havvind på norsk sokkel tar for lang tid. En gjennomgang av de ulike stegene i den skisserte plan- og konsesjonsprosessen gjennomført av Energi og Klima, viser at 2032 fremstår som et sannsynlig tidspunkt for oppstart, altså om ti år.¹² Havvindnæringen har selv uttalt at unødvendig både politisk strid og langtekkelige prosesser skaper usikkerheter for bransjen generelt og selskaper spesielt som står klare for å få fart på havvindsatsingen i Norge. Utviklingen innen flytende havvind i Norge og i utlandet går raskt. Selv om Norge i dag har en globalt ledende posisjon på flytende havvind, vil slike forsinkelser som eksempelvis knyttet valg av kabler, føre til at Norge vil miste sin solide internasjonale posisjon.

Selv om det er betydelige utfordringer for å få fart på norsk grønn eksport, er det noen lyspunkter. Et betydelig lyspunkt er mangfoldet av små og mellomstore (oppstarts-)bedrifter innen grønne teknologier har høye internasjonale ambisjoner og en enorm drivkraft. Dette bekreftes i flere intervjuer med bedrifter som enten allerede satser internasjonalt eller rigger organisasjonen for en slik satsing. Felles for disse er at de tenker eksport fra dag én.

¹¹<https://www.dn.no/innlegg/fornybar-energi/havvind/senterpartiet/innlegg-havvindnaringen-har-ikke-tid-til-kabelstrid/2-1-1141355>

¹²<https://energioklima.no/nyhet/ingen-havvind-fra-nordsjoen-for-om-ti-ars-tid/>

4. Stort potensial i andre næringer og markeder

Til tross for at denne rapporten er ment som en intro til hva som skiller bedrifter som har opplevd eksportsuksess fra de som ikke har det, er det også interessant å peke på noen næringer og geografiske markeder hvor mye ligger til rette for at norske selskap kan eksportere betydelig andeler i fremtiden.

I dette delkapittelet forsøker vi å peke på noen relevante næringer og geografiske markeder. Dette gjøres ved at vi vurderer eksisterende litteratur og statistikk om de forskjellige markedene og begrunner hvorfor vi tror at norske selskap kan få markedsandeler innenfor akkurat disse markedene. Først gjennomgår vi relevante næringer, før vi peker på særlig det asiatiske markedet som interessant.

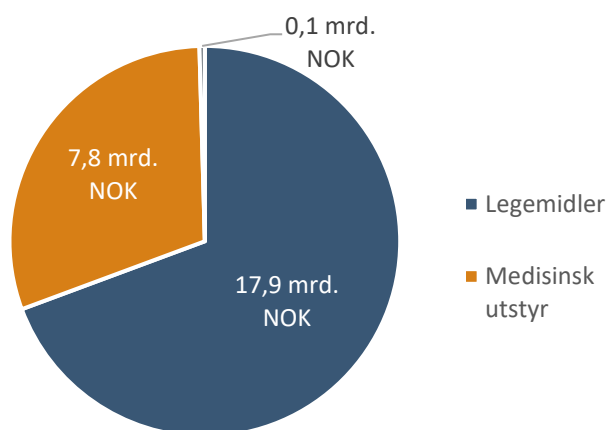
4.1. Potensial innenfor andre næringer

Helse og helseteknologi

Helseindustrien er en av Norges største eksportnæringer, med nesten 26 milliarder kroner i eksportinntekter i 2020. Med riktige rammebetingelser kan helsenæringen bli en betydelig eksportnæring for Norge. Menon dokumenterer at den norske helseindustrien hadde en samlet omsetning i 2019 på 54 milliarder kroner og at næringen de siste ti årene har hatt en vekst på over 90 prosent – en vekst som er betydelig høyere enn for norsk privat næringsliv i samme periode. Samtidig er næringen liten i Norge, sammenlignet med betydningen av helseindustrien i land som Danmark, Sverige og Sveits. Med riktige ramme-betingelser tror vi næringens veksttakt frem mot 2030 kan bli enda høyere enn hva næringen har oppnådd de siste ti årene.

Figuren til høyre illustrerer helseindustriens eksport i 2020 fordelt på de forskjellige bransjene i næringen. Som vi ser så kommer størstedelen av eksporten fra legemidler, deretter medisinsk utstyr, så til slutt digital helse. Grunnen til at vi velger å trekke frem helsesektoren er på grunn av størrelsen i den norske helseindustrieksporten sammenlignet med våre naboland. Videre er grunnen til at vi velger å trekke frem helseteknologi at det er et stort vekstpotensial der. Som vi ser av figuren er det kun 0,1 milliarder kroner i eksport fra denne bransjen per 2020, men dette er en bransje som er mindre utviklet enn andre deler av næringen, og det kan derfor være en fordel om norske bedrifter er tidlig ute med å utvikle denne teknologien.

Figur 4-1: Helseindustriens eksport i 2020, fordelt på bransjene i næringen. Kilde: Menon Economics

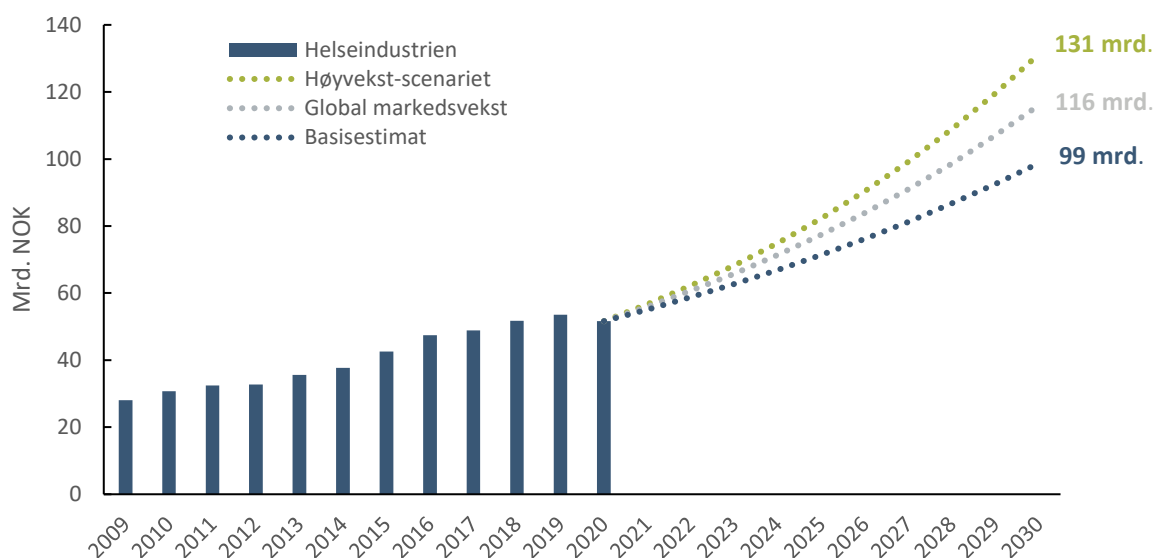


Figuren under viser forskjellige vekstscenarier for norsk helseindustri.¹³ Vi ser at næringen forventer en kraftig vekst fremover, der omsetningen i næringen varierer mellom 99 milliarder og 131 milliarder i 2030. Dette illustrerer poenget om at næringen forventer en kraftig vekst, og at Norge har et stort potensielt eksportmarked

¹³ Menon Economics (2020). Strategier for økt produksjon og eksport av norsk helseindustri.

og vokse inn i. Dette er også et marked som kan være vanskelig å entre, da det er dominert av store etablerte aktører, men det er segmenter som er mindre utviklet, som for eksempel helseteknologi,

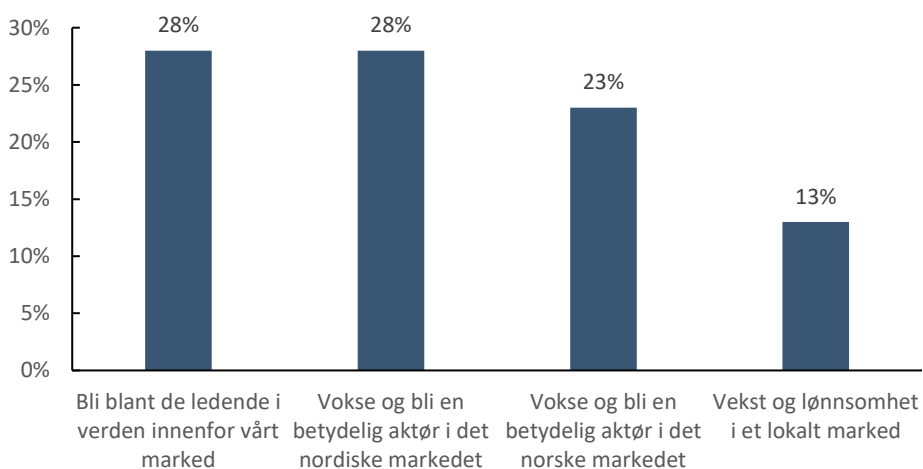
Figur 4-2: Scenarier for utviklingen i norsk helseindustri (utvikling i omsetning). Tall i mrd. NOK. Kilde: Precedence Research, Proclinical, Damvad Analytics og Menon Economics



IKT-næringen

En annen næring der norske selskaper potensielt kan ta store eksportandeler er IKT-næringen. Som Menon dokumenterte i 2018 er IKT næringen en av de mest internasjonaliserte næringene i Norge, med en utenlandsomsetning på rundt 165 milliarder i 2017.¹⁴ Det er også en veldig ambisiøs næring der en del selskap satser på internasjonalisering. Figuren under illustrerer dette. Der så mye som 28 prosent av bedriftene sier at de vil bli blant verdens ledende innenfor markedet sitt.

Figur 4-3: IKT-bedriftenes målsetninger for de 2-3 neste årene. Kilde: Menon Economics



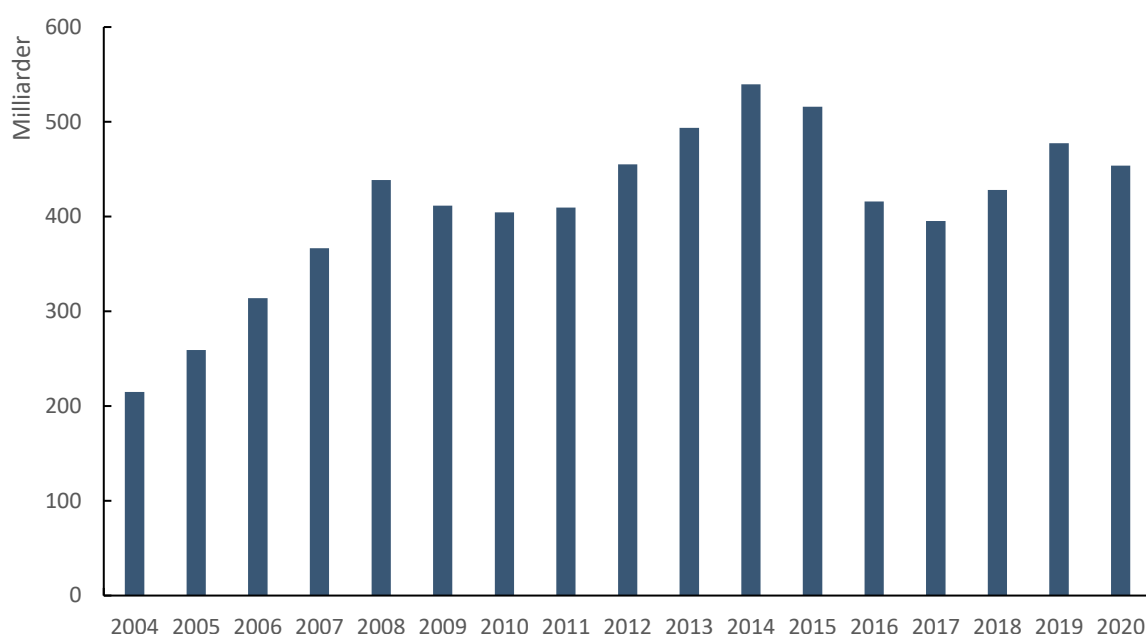
¹⁴ Menon Economics (2018). Verdiskaping og internasjonalisering i IKT-næringen.

Dette er også et marked der det er høy intensitet av høyt utdannet arbeidskraft. Som dokumentert i notat 1 har Norge et komparativt fortrinn sammenlignet med internasjonale konkurrenter for denne typen varer og tjenester, og IKT næringen bør være en næring der Norge kan være tidlig ute med å få en markedsposisjon. Når vi tar alle disse aspektene innover oss, er dette en næring vi mener Norge kan satse mye på. Det er også en næring der vi mener at aktørene bør rette blikket mot utlandet når de lager sine forretningsstrategier.

Maritim næring

Den maritime næringen har i lang tid vært en viktig næring for Norge. Menon Economics kartla i i 2022 at den norske maritime næringen omsatte for 455 milliarder kroner i 2020.¹⁵ Figuren under viser utviklingen i omsetningen i den norske maritime næringen fra 2004 – 2020.

Figur 4-4: Årlig omsetning i maritim næring fra 2004 til 2020. Kilde: Menon Economics (2022)



Dette er en næring der Norge historisk har en betydelig andel eksport, og der Norge allerede er godt posisjonert til å eksportere mer. Dette er en næring der Norge har utnyttet seg av at bedriftene er innovative, og at næringen leverer kvalitet i alle ledd. De siste årene er det likevel blitt et stadig større skifte mot at næringen taper eksportandeler. Det er stadig flere skip som bygges i lavkostland som for eksempel Tyrkia. Denne utviklingen er særlig klar for store og komplekse skip som tradisjonelt har blitt kontrahert i Norge, men som i stadig større grad blir kontrahert i lavkostland. Dette utviklingen er noe som er viktig at Norge klarer å bremse opp.

Norge har som nevnt tidligere lenge vært på fronten av innovative løsninger og ta i bruk ny teknologi i den maritime næringen, og dette må vi fortsette med dersom vi vil unngå at den norske eksporten i markedet skal gå ned.

¹⁵ Menon Economics (2022). Maritim verdiskapningsrapport 2022

Prosessindustri

Prosessindustrien er en viktig del av norsk økonomi. Fra Vestlandsmeldingen 2020 kan vi se at omsetningen i prosessindustrien var omkring 165 milliarder NOK i 2019. Dette tilsier at det er en betydelig næring for Norge. I 2018 sto næringen for omkring 25 prosent av den totale fastlandseksporten til Norge. Vestlandsmeldingen er også klar på at dette er en næring som kommer til å vokse frem mot 2035. Dette er også en næring der Norge kan øke sin eksport, dersom rammene rundt næringen blir godt nok lagt til rette for det.

Dette er også en næring der norske bedrifter er innovative, og Norge er progressive med å levere nye grønnere løsninger til en ellers utslippstung næring. Det grønne skiftet vil presentere mange spennende muligheter for denne næringen, og dersom man klarer å kapitalisere på disse mulighetene vil Norge ha muligheter til å øke sine eksportandeler innenfor denne næringen. Dette kommer igjen ned til at nærgeinen må få gode og trygge rammer i Norge, som gjør at de kan vokse fremover og tørre å satse på eksportering, så vel som at næringen må gjøre sin del med selve utviklingen. Vi anser mulighetene for prosessindustrien såpass stor at vi tror Norge kan klare å øke sine eksportandeler her, særlig med tanke på det grønne skiftet.

Sjømatnæringen

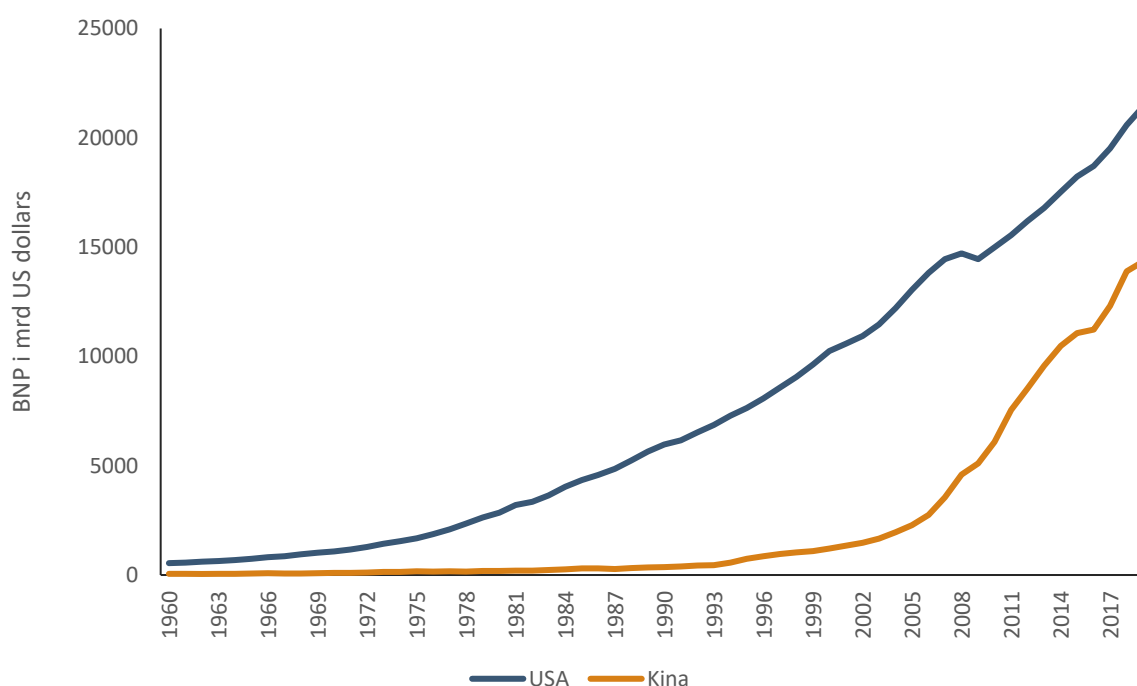
Sjømatnæringen omsatte for ca. 350 milliarder kroner i 2020. Næringen utgjør også en særlig stor andel av Norges totale eksport. Dette er en næring der teknologien stadig utvikler seg, og til tross for at Norge har en ledende markedsposisjon på oppdrett, er det viktig at man klarer å gjøre bransjen stadig mer klar for internasjonal konkurranse.

Sjømatnæringen er interessant av flere grunner. Det først er at næringen i seg selv er interessant fordi Norge allerede eksporterer mye. Det andre aspektet er at Norge kan ta tidlig markedsposisjoner i en næring der teknologi kan bety stadig mer. Dette innebærer at det kan være store eksportmuligheter knyttet til for eksempel teknologi rundt sjømat, like mye som eksporten av selve sjømaten. Det er spesielt denne delen av sjømatnæringen vi tror at Norge kan ha et stort potensial. Altså, ikke bare at vi eksporterer fisk til utlandet, men også innovativ og ny teknologi til å drive oppdrett av fisk i andre land.

4.2. Potensial i andre geografiske markeder

Den økonomiske veksten har de siste tiårene blitt flyttet vekk fra Norges tradisjonelle markeder. Selv om det fortsatt er de «gamle» vestlige økonomiene som utgjør den største økonomiske blokken i verden, har verdens globale vekstmotor flyttet seg østover over de siste tre tiårene. Dette er særlig drevet av Kina, og den eksplosive veksten Kina har opplevd siden 1990-tallet, som illustrert i figuren under. Mens USAs BNP var 17 ganger så stor som Kinas i 1990, var den bare 50 prosent større i 2019. Med dagens prognoser vil Kina overta tittelen fra USA som verdens største økonomi rundt 2030. At Asia er verdens vekstsentrum illustreres klart ved det faktum at 60 prosent av global BNP-vekst i 2019 kom fra Asia, mens over 30 prosentpoeng kom fra Kina alene.

Figur 4-5: Historisk BNP-utvikling i USA og Kina. Kilde: OECD



EU vil fortsatt være Norges viktigste eksportmarked. I dag går rundt 65 prosent av Norges samlede vare- og tjenesteeksport til EU (Menon, 2021)¹⁶. En andel som har endret seg lite de siste årene. Men ettersom den økonomiske veksten flyttes vekk fra Norges tradisjonelle handelsmarkeder, er det store muligheter for å øke eksport i nye markeder. En særlig åpenbar mulighet er å øke eksporten til særlig fremvoksende økonomier i Asia. Med betydelig raskere forventet vekst de neste årene, er det asiatiske markedet forventet å overstige det europeiske med god margin de neste årene. Det vil altså være store muligheter for norsk eksport rettet inn mot det asiatiske markedet.

¹⁶ Menon-publikasjon 56 2021: Eksportmeldingen 2021

5. Den internasjonale handelen blir stadig mer proteksjonistisk, særlig innen fornybar energi

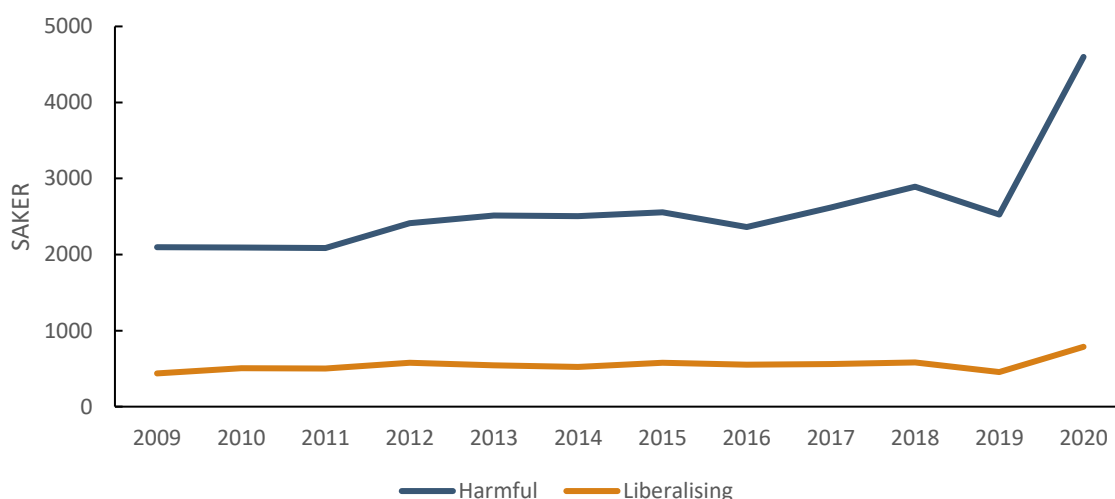
Tidligere i dette notatet har vi vist at det er særlig det grønne skiftet som legger grunnlag for økt norsk eksport, samt eksport til nye geografiske markeder. I det første notatet i denne notatserien argumenterte vi videre at økt eksport kan legge grunnlag for økt produktivitetsvekst, som igjen er avgjørende viktig for fremtidig norsk velferd. Som et grunnlag for å gi råd til myndigheter og bedrifter om hva som skal til for å øke eksporten, må vi imidlertid ta en temperatursjekk på vilkårene innenfor internasjonal handel. Det gjøres i dette kapitlet.

Det viser at verdenshandelen går i en retning med stadig mer beskyttelse av hjemmemarkedet gjennom subsidier og regulering. Dette skjer samtidig som landene i økende grad støtter eksportbedrifter med finansiering og tiltak som ligger utenfor de retningslinjer OECD har kommet frem til for å hindre eksportsubsidier. Proteksjonistiske tiltak skjer mest innen utbygging av ren energi og tiltak for å redusere utslipp av klimaskadelige gasser – områder som er ventet å vokse mye de neste årene, og hvor norsk næringsliv har blinket ut mulige satsingsområder.

5.1. Stadig mer beskyttelse av hjemmemarkedet

I Perspektivmeldingen (2021) viser Finansdepartementet at tendensen med en stadig mer regulert og åpen verdenshandel har snudd. I meldingen vises det til The Hinrich Foundation, som har undersøkt hvordan reguleringer i EU, USA og Kina siden 2008 enten har bidratt til å åpne for mer global handel, eller har fungert proteksjonistisk. I figuren nedenfor viser vi resultatet av kartlegging av om lag 16 000 reguleringer og saker.

Figur 5-1: Antall nye handelstiltak internasjonalt per år. 2009–2020. Kilde: Global Trade Allert. Gjengitt i Perspektivmeldingen 2021



Som det går frem av figuren har omfang av saker som bidrar til å begrense den globale handelen økt sterkt de siste årene, og særlig fra 2019 til 2020. The Hinrich Foundation forklarer utviklingen ved at de største økonomiene i verden ønsker å håndtere problemer på hjemmebane gjennom å legge begrensninger på handelen, til tross for at de ser at dette har negative effekter både for dem selv og sine handelspartnere på lang sikt. Gjennomgående er det tre hovedbegrunnelser bak mer proteksjonistiske reguleringer og tiltak:

- Ønske om dekarbonisering av økonomien

- Ønske om å bygge opp ny innenlandsk ren energiforsyning
- Ønske om å redusere avhengighet av global handel. Sårbarhet knyttet svakheter ved globale verdikjeder avdekket under Covid-19-pandemien.

Omfang av handelsbegrensing økte markant i forbindelse med den pågående pandemien. Som det går frem av figuren over, er imidlertid tendensen mot stadig mer beskyttende reguleringer langsiktig. Stadig mer beskyttelse av hjemmemarkedet skjer samtidig med at våre handelspartnere bidrar med finansiering av sine eksportbedrifter med finansiering som ligger utenfor OECD-retningslinjene.

Boks 5-1: Case 1 – USA og The American Jobs Plan

The American Jobs Plan

The American Job Plan er en infrastrukturpakken foreslått av Biden-administrasjonen for å styrke veksten i etterkant av pandemien. Den handler samtidig om å ruste opp infrastrukturen i USA. Totalt der det planlagt investeringer for 550 milliarder USD, tilsvarende om lag 5 500 milliarder kroner. Planen inneholder klare ambisjoner om å legge grunnlag for et betydelig antall arbeidsplasser gjennom kjøp av varer og tjenester, hvilket utklippene fra planen under viser:

“Revitalize manufacturing, secure U.S. supply chains, invest in R&D, and train Americans for the jobs of the future. President Biden’s plan will ensure that the best, diverse minds in America are put to work creating the innovations of the future while creating hundreds of thousands of quality jobs today. Our workers will build and make things in every part of America, and they will be trained for well-paying, middle-class jobs.”

“Create good-quality jobs that pay prevailing wages in safe and healthy workplaces while ensuring workers have a free and fair choice to organize, join a union, and bargain collectively with their employers. By ensuring that American taxpayers’ dollars benefit working families and their communities, and not multinational corporations or foreign governments, the plan will require that goods and materials are made in America and shipped on U.S.-flag, U.S.-crewed vessels.”

I sin første tale som utenriksminister fastslo Blinken at politikken var et brudd med den politikk USA tidligere hadde ført med mest mulig åpen verdenshandel (New York Times, 17 mars 2021). Likeledes ville ikke handelsminister Tai lenger å støtte en politikk som gikk ut på at det var ulike lands konkurranseevne i seg selv som skulle avgjøre hvem som fikk kontraktene (Ibid).

Sammen med offentlig pengebruk på infrastrukturinvesteringer, har det også blitt etablert sektoravtaler med næringslivet som sikrer at de får lavere skatt om de investerer i infrastruktur. Et eksempel på dette er sektoravtalen innen offshore vind. Financial Times (Financial Times 2021) viser at selskapene som kan nyte godt av skatteletter på vise til at 55 prosent materialene som blir brukt må komme fra USA. Dette har fått flere av de globale leverandørene i vindkraftmarkedet til å hevde at USA nå gjennomfører en proteksjonistisk politikk hvor det ikke lenger er summen av kvalitet og pris som avgjør hvor kontraktene havner, men hvilket land produksjonen foregår i.

Den mer proteksjonistiske politikk som først ble etablert av Trump, har etter the Economist og New York Times sine vurderinger i stor grad blitt videreført av den nye Biden-administrasjonen (New York Times, 2021; Economist, 2021).

Storbritannias satsing på vindenergi

I 2018 lanserte Storbritannia sin nye eksportstrategi fra det nylig opprettede Department for International Trade med et hovedmål om å øke eksport fra 30 prosent til 35 prosent av BNP. Et sentralt element i denne strategien var utarbeidelse av sektoravtaler, der næringslivet og myndigheter har gått i partnerskap for å identifisere utfordringer og muligheter innenfor en strategisk viktig sektor.

En av de ti sektoravtalene som er inngått så langt er «Offshore Wind Sector Deal». Avtalen er et resultat av en langsiktig strategiprosess som startet i 2018. I denne avtalen har havvindnæringen og myndighetene blitt enige om et felles mål om å femdoble eksporten av britisk havvindteknologi og tredoble antall arbeidsplasser innen 2030. Grønn strømproduksjon fra havvind skal nær firedobles, fra 8 GW installert kapasitet i 2019 til 30 GW i 2030.

I avtalen går staten inn med støtte på til sammen 570 millioner pund, tilsvarende nær 7 milliarder kroner. I avtalen forplikter næringen seg til å selv investere 250 millioner pund, tilsvarende 3 milliarder kroner, for å styrke den britiske verdikjeden for vind. Ambisjonen er at satsingen skal bidra til å femdoble britisk eksport innen offshore vind. Under sektoravtalen legger myndighetene offentlige penger inn i innovasjonsprogrammer for å styrke konkurransekraften til britisk leverandørindustri. Regionale klynger bygges ut, og myndighetene forplikter seg til å utlyse nye prosjektområder for havvind hvert annet år. Avtalen redegjør også for den finansielle støtten som ligger til grunn, og finansieringsløsninger fra UK Export Finance (UKEF) har en sentral plass. Tråden fra forskning og innovasjon over til kommersialisering, salg og prosjekter er tydelig. Det er en plan for å oppnå resultater på flere områder: eksport, arbeidsplasser, energi og klima.

Gjennom å støtte britiske vindkraftbedrifter med ulike programmer, styrker de deres konkurranseevne både hjemme og ute. Dette styrker de britiske selskaperes konkurranseevne. Avtalene er utformet slik at det ikke direkte er en eksportsubsidie, men det er liten tvil om at de reelt sett bidrar til å styrke den relative konkurranseevnen mot leverandører fra andre land uten tilsvarende støtteordninger.

5.2. Stadig mer «på kanten» eksportfinansiering

Den amerikanske eksportfinansieringsorganisasjonen ExIm skal hvert år vurdere hvor konkurransedyktig den amerikanske eksportfinansieringen er sammenlignet med eksportfinansiering gitt av USAs nærmeste handelspartnere. I rapporten fra 2019 viser de at eksportfremme har fått et fullstendig annet fokus etter finanskrisen i 2008.¹⁸ Kombinasjonen av svak markedsutvikling i EU og USA og at særlig Kina finansierer sin eksport med virkemidler som ligger utenfor de felles retningslinjer som OECD-landene har kommet frem til har medført at landene nå er betydelig mer fremoverlente for å tilrettelegge for sin eksport.¹⁹

ExIm viser til at flere av handelspartnerne frem til 2008 vurderte å legge ned eller betydelig redusere eksportfremmearbeidet. Bakgrunnen var en vurdering om at eksportfinansieringen i tilstrekkelig grad ble

¹⁷ (UK Government, 2021).

¹⁸ (ExIm: 2019).

¹⁹ (ibid).

håndtert av de private bankene, at reguleringen av markeder var god, og at informasjonstilgangen om markedsmuligheter var bedret som følge av internett.²⁰

At arbeidsledigheten beit seg fast på et høyt nivå i flere av landene, snudde imidlertid rundt på holdningen. Bidragsytende var også at de så at særlig Kina hadde en eksportfinansiering som bidro til å utkonkurrere de vestlige konkurrentene. Gjennom tett kobling mellom selskapene, staten og bankene finansierte den kinesiske staten mer av risikoen ved de kinesiske selskaperes eksport.²¹ I særlig fremvoksende økonomier tilbød Kina også støtte til utvikling, koblet med avtaler om at landene skulle kjøpe varer og tjenester fra Kina for betydelige beløp. På denne måte unngår de internasjonal konkurranse om betydelig internasjonal handel.

Dette samlede bildet bidro til at eksportfremme i de vestlige landene fikk høyeste politiske prioritet. Mens eksportfremme før finanskrisen var en sak som nærmest utelukkende arbeidet med i utenriksdepartementene eller næringsdepartementene, gikk landene til å ha en såkalt «whole of government approach» for å fremme eksport. I dette ligger at tilrettelegging for eksport skulle foregå gjennom koordinert innsats i alle departementer, og at satsingen ofte ble koordinert og ledet fra statsministerens eller presidentens kontor.²² Gode eksempler på dette fra våre naboland var forankring av eksportfremmearbeidet hos Statsministerens kontor i Sverige, og betydelig oppskalering av den danske eksportfremmeaktiviteten i Danmark fra 2014. Vi kommer tilbake til dette i casene senere.

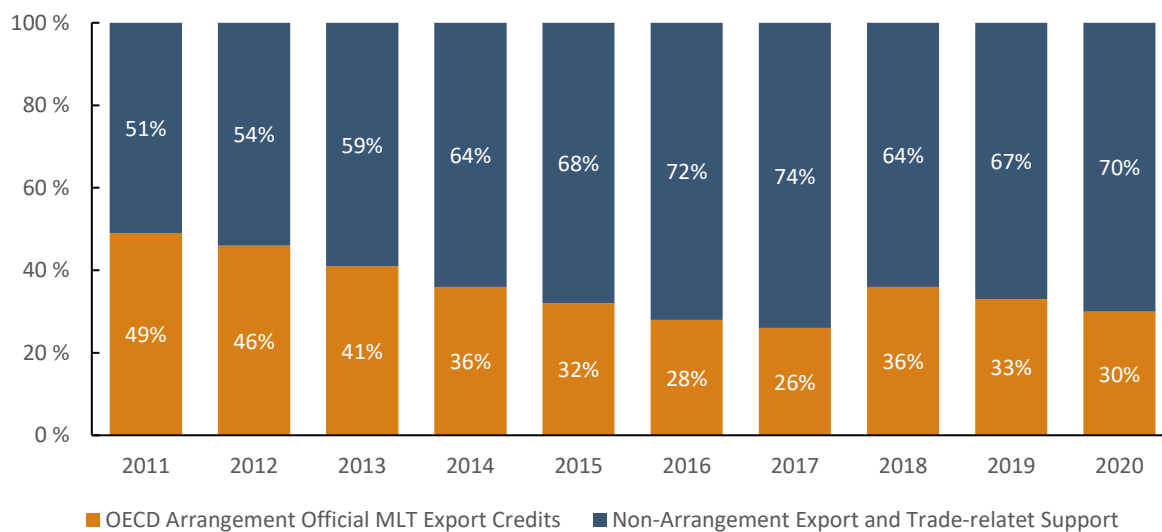
Ved siden av mer helhetlig og høyere prioritet av eksportfremmearbeidet, dokumenterer ExIm også at eksportfinansieringen i økende grad skjer utenfor de retningslinjer OECD-landene har kommet frem til for å hindre mulighet for eksportsubsidier. Med andre ord finner ExIm at finansiering av eksport i tråd med regelverket til OECD går betydelig ned, samtidig som finansiering utenfor regelverket holder seg stabilt og øker særlig fra 2018. Dette medfører at andelen av handel som støttes opp av virkemidler innenfor OECD-regelverket har blitt redusert i perioden, slik vist i figuren nedenfor. Andelen av eksportfinansiering gitt innenfor OECD-regelverket har sunket fra om lag 50 prosent i 2011 til 30 prosent i 2020.

²⁰ (*ibid*)

²¹ (*ibid*)

²² (*ibid*)

Figur 5-2: Andel av eksportfinansiering gitt innenfor og utenfor OECD-regelverket for OECD og ikke OECD-land i perioden 2011 til 2020



I tillegg til å peke på at Kinas eksportfinansiering setter vestlige lands eksportfinansiering under press, viser ExIm at de vestlige landene i økende grad begrunner finansieringsløsninger utenfor OECD-regelverket med argumenter knyttet til klimaomstilling og samkvem med fremvoksende økonomier.

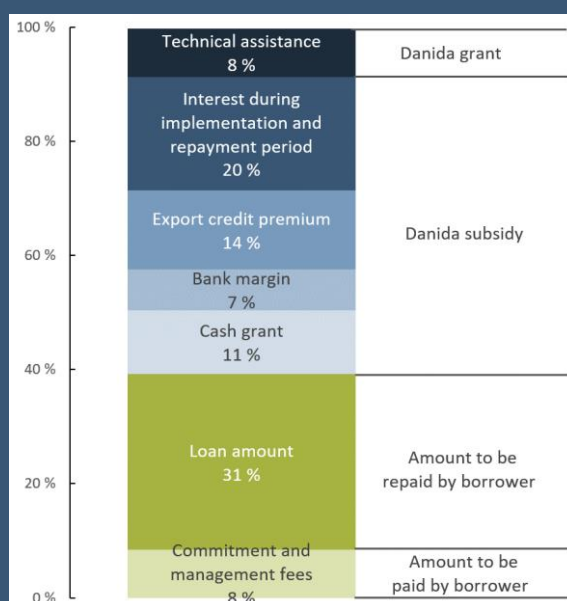
Caset fra Danmark nedenfor illustrerer deler av denne statistikken, hvor man bruker bistandsfinansiering til å bygge opp under fattigdomsbekjempelse og dansk eksport.

Sammenhengende utenriks-, handels- og bistandspolitikk i Danmark

Fremme av eksport har alltid vært høyt prioritert av Danmark. «At skabe flæsk for flagget», er et slagord som ofte gjentas av representanter for det danske Utenriksministerium. Det er en tett kobling mellom den danske utenrikspolitikken, bistandspolitikken og eksportfremme. I intervjuer fremgår det at fremming av dansk eksport trolig er den mest sentrale delen av en dansk ambassadørs jobb. Fra intervjuer fremgår det at mens en svensk eller en norsk ambassadør bruker om lag en fjerdedel av tiden sin på å fremme eksport, går tre fjerdedeler av tiden til den danske ambassadøren til det samme. At handelsfremme er helt sentralt i den danske utenrikspolitikken går også klart frem ved at det er nær sammenheng mellom bistands-, utenriks- og handelsfremmepolitikken. Dette går klart frem av strategien til Danida, som er den danske statlige bistandsorganisasjonen. Dette er vist i sitatet fra strategien nedenfor.

“The Danish climate diplomacy, the business community’s green strengths, the government-to-government strategic sector cooperation, Danish innovation and research, as well as Denmark’s development cooperation must be mutually supportive. This will enable us to pull our international partners in a more climate-ambitious direction. Denmark’s climate, nature and environment-focused interventions in our development cooperation build on a longstanding presence.”

For å følge opp denne politikken eksisterer flere støtteordninger for danske bedrifter som ønsker å satse på løsninger for ren energi i utviklingsland. Eksempelvis eksisterer en egen løsning for å stimulere til bruk av danske løsninger i utviklingsland, hvor en kombinerer bruk av midler fra bistandsbudsjettet med bruk av eksportkreditt. Dette er illustrert i figuren. Støtten gis under forutsetning av at det er danske selskaper som brukes, og at subsidieelementet i den bistand som gis er betydelig. Gjennom å bruke bistandspenger til eksportfremme gis danske selskaper et fortrinn. Selv om også Norge har egne ordninger for å redusere risiko ved norske selskapers engasjementer i utviklingsland, gis disse under betingelse av at det skjer på markedsmessige vilkår, altså at det ikke gis bedre betingelser enn hva som i utgangspunktet blir gitt av.



En klar sammenheng mellom den danske bistands-, utenriks- og handelsfremmepolitikken ser vi også ved at politikken de senere år svært aktivt har søkt strategisk samarbeid med en rekke utviklingsland innen klima og miljø. Med disse landene inngås det avtaler om strategisk samarbeid hvor en skal bruke kompetanse fra begge land til å utvikle seg på klimaområdet. I figuren nedenfor viser vi et eksempel fra et bilateralt samarbeid inngått med Indonesia i 2011, presentert på dansk UD's hjemmeside.

“It is crucial that we put action behind the fine words and follow up on our promises from COP26. Denmark is doing just that with this cooperation agreement, which has a special emphasis on Danish-Indonesia cooperation in the green transition and energy efficiency. This agreement clearly shows how we can put Danish competencies to work for the benefit of the global green transition.

6. Et mer komplisert landskap for eksportfremme

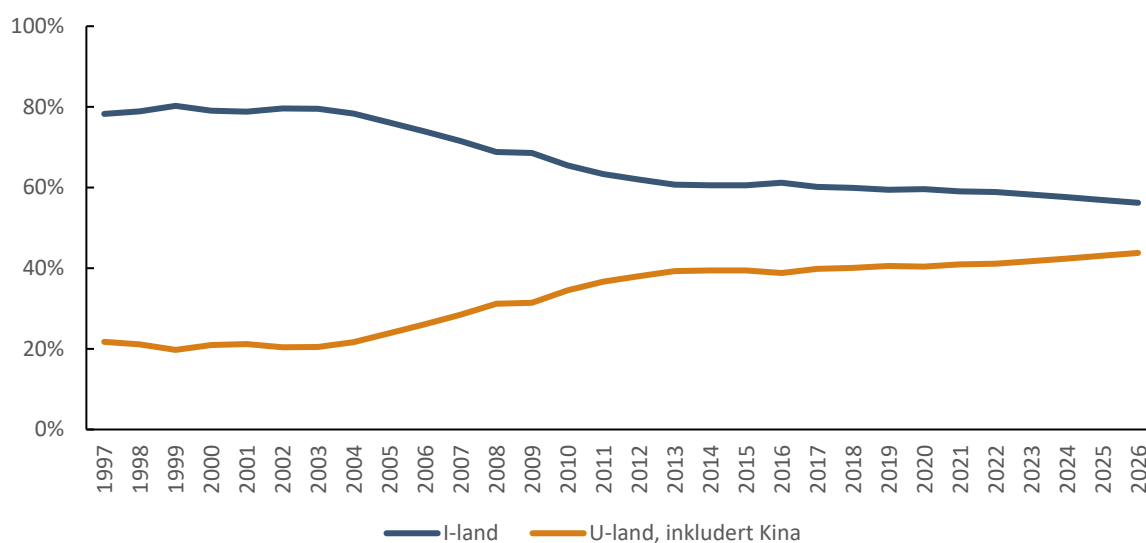
Gjennom Sørøst-Asias økonomiske vekst har handelen flyttet seg i retning av land hvor informasjon om mulige kontrakter er mindre tilgjengelig, korrupsjonsnivået høyere og byråkratiet mer omfattende enn i OECD-land. Dette gir nye utfordringer innen eksportfremme. I dette kapittelet viser vi at arbeid for å fremme eksport har blitt mer komplisert. Det er i hovedsak to grunner til dette:

- Handel har flyttet seg i retning av land med mer korrupsjon og byråkrati
- Myndighetenes reguleringer av markedene blir viktigere når landene hver for seg skal nå sine forpliktelser på klima

6.1. Handel har flyttet seg i retning av land med mer korrupsjon og byråkrati

Verdens økonomiske tyngdepunkt flytter seg stadig mer i retning av fremvoksende økonomier i Asia. Selv om det også er vekst i såkalte industrialiserte land, er veksten i utviklingslandene, inkludert Kina og India, så sterk at de industrialiserte landenes andel av global verdiskaping har sunket markant de siste år. Dette er vist i figuren nedenfor.

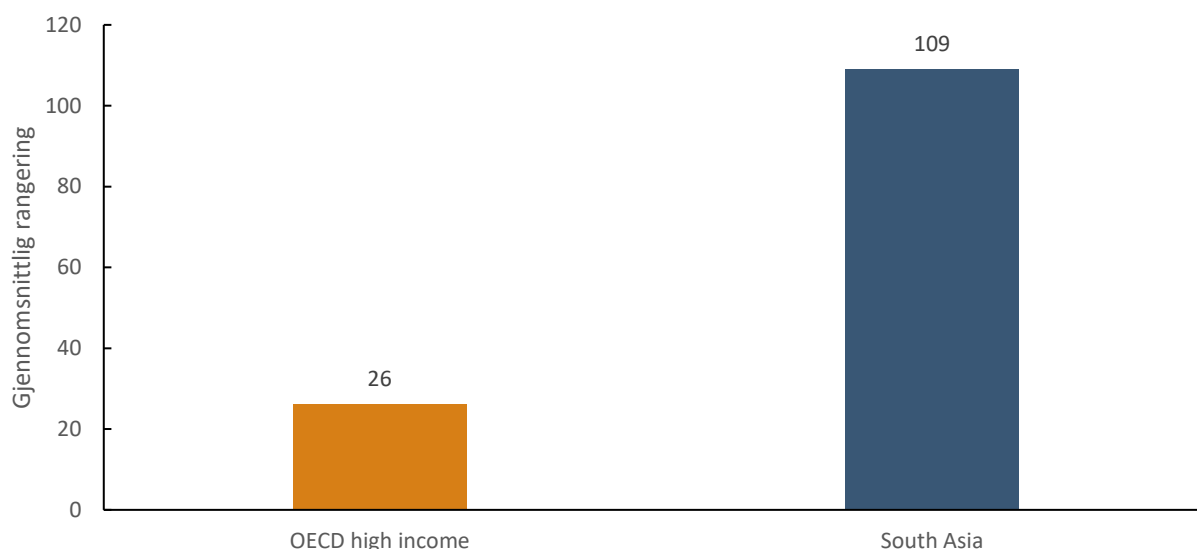
Figur 6-1: I-land og u-lands andel av globalt BNP historisk og prognose frem til 2026. Kilde: IMF 2021



Når veksten er særlig sterk i Sørøst-Asia etterspør de flere varer og tjenester. Dette har lagt grunnlag for en betydelig eksportvekst fra Europa til Asia. Å eksportere til landene er imidlertid betydelig mer krevende enn for tilsvarende eksport til OECD-landene. Dette kommer tydelig frem når en ser på Verdensbankens rangering av hvor godt ulike land tilrettelegger for handel. Som det går frem av figuren under er den gjennomsnittlige rangeringen av de 38 OECD-landene 26. Dette innebærer at OECD-landene rangerer på de øverste plassene når det gjelder å tilrettelegge for handel mellom land. Den gjennomsnittlige rangeringen av de fremvoksende

økonomiene i Sørøst-Asia er imidlertid 109. Verdensbanken forklarer den svakere plasseringen av Sørøst-Asia med at det i gjennomsnitt i disse landene er betydelig mer korrupsjon og byråkrati.²³

Figur 6-2: Rangering av regioner på kriteriet «trading across borders» på Verdensbankens «Doing Business Index». Kilde: Verdensbanken 2021



Å fremme eksport i land med mer innslag av korrupsjon og hvor reguleringene i mindre grad tilrettelegger for handel med andre land, er betydelig mer krevende enn hva tilfellet er for OECD-land. Den betydelige økning i eksportfremmeaktivitet som er dokumentert av ExIm (2020) og Menon Economics (2020) kan på denne bakgrunn også forstås ved at eksportfremmeaktiviteten er betydelig mer krevende når tyngdepunktet i verdenshandelen og den globale verdiskapingen trekker i retning av Sørøst-Asia.

Informasjonstilgang er svakere i fremvoksende økonomier

Dette bildet bekreftes også av de om lag 30 respondentene fra ulike lands virkemidler som vi har intervjuet. Blant de utfordringer respondentene trekker frem som mest krevende er informasjon. De viser til at informasjon om potensielle store myndighetsigangsatte prosjekter er betydelig mer skjult i de fremvoksende økonomiene enn i OECD-land. Dette forklarer også hvorfor diplomatiet i landene har gått fra å være «døråpnere» for sitt næringsliv i OECD-land, til å være speidere i mer fremvoksende økonomier. I speideaktiviteten ligger at de bruker sin diplomatiske kontakt med myndighetene i de fremvoksende økonomiene til å tidlig avdekke potensielle muligheter for sitt næringsliv i landene. Videre søker de gjennom kontakt også å påvirke reguleringer og planer slik at sitt næringslivs muligheter for å konkurrere om kontraktene blir så gode som mulig.

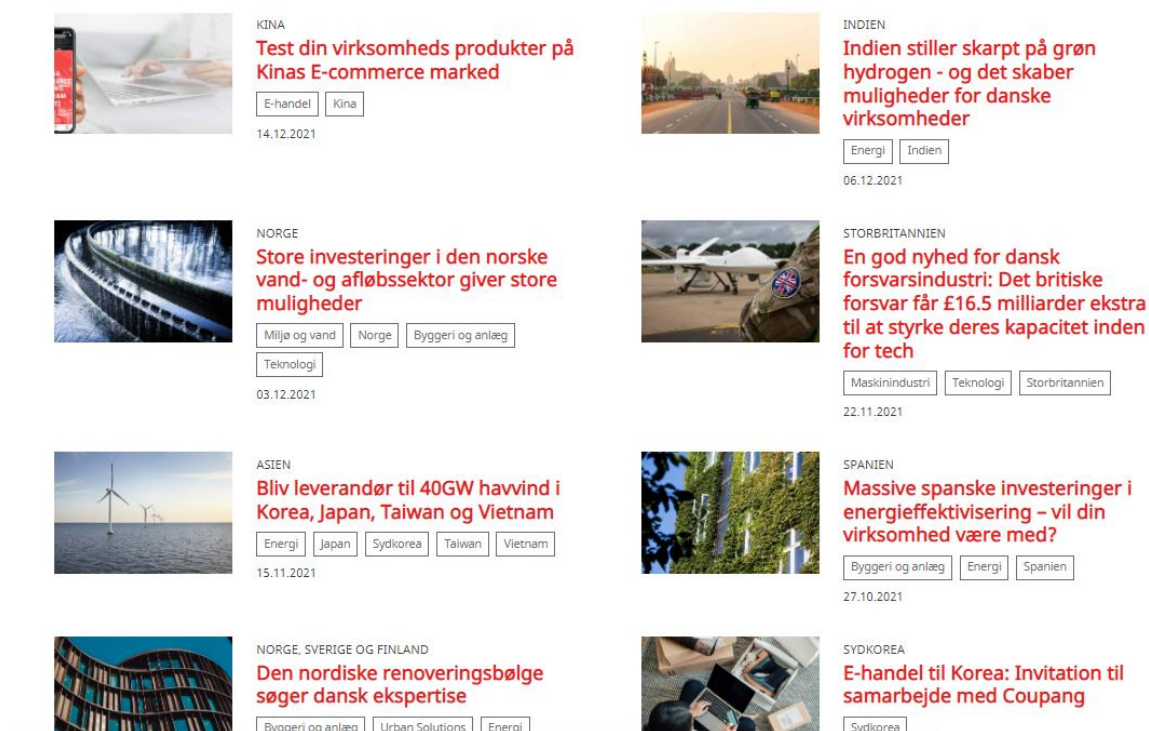
De mulig klareste eksemplene på dette er dreiningen som har foregått i både den svenske og den danske utenrikstjenesten de siste årene. Gjennom svenskenes «High Opportunity Potential», samler svenske diplomater systematisk inn informasjon om markedsmuligheter, og rapporterer dette til Statsministerens kontor, som siden koordinerer den svenske innsatsen for å realisere mulighetene. Tilsvarende systematikk ser vi i den danske

²³ Ved siden av en generell påpekning om dette, peker de særlig på den negative betydningen av dette for kontrakter med myndighetene (Verdensbanken, 2020):

https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402_Ch05.pdf

utenriktstjenesten, som jevnlig kartlegger og publiserer initiativ i ulike land på sine hjemmesider. I figuren nedenfor viser vi hvordan disse mulighetene presenteres på dansk UD's hjemmeside.

Figur 6-3: Utklipp av hvordan markedsmuligheter for dansk næringsliv er presentert på dansk UD's hjemmeside desember 2021. Kilde: Udenriksministeriet



Ved siden av å presentere de enkelte muligheter, har de også kontaktpersoner på ambassadene eller i dansk UD som kan kontaktes for nærmere informasjon.

Særlig interessant er også det strategiske arbeidet ambassadene og det danske utenriksdepartementet viser i å arbeide kombinere både bilateralt politiksamarbeid, og næringssamarbeid. I utklippet nedenfor viser vi hvordan Danmark og Sør-Korea arbeider innenfor sjømat og oppdrett

Figur 6-4: Utklipp fra Udenriksministeriet i Danmark om presentasjon av muligheter knyttet til oppdrett



ea

Sydkorea er i dag verdens 10. største økonomi i verden og er samtidig det land i verden, der spiser mest fisk målt på forbrug per indbygger. Landet er ved at gøre op med den høje import i landets fødevarersektor, hvor der i dag importeres 70% af de fødevarer, der spises. Da landet samtidig, grundet den store reformpakke "Green New Deal", opgraderer sin tekniske infrastruktur, er der store planer for investering i landbaseret RAS-anlæg.

Ambassaden i Seoul har det seneste år arbejdet tæt sammen med ledende koreanske aktører såsom som ministerier, kommuner og konglomerater, som har planer for investering i RAS-teknologi (Recirculating Aquaculture System). Der er især fokus på Gangwon og Pohan provinserne samt den sydlige ø Jeju, som er blevet udvalgt til at være strategiske zoner for oprettelse af RAS-anlæg. For at understøtte det dansk-koreanske samarbejde på området vil The Trade Council i løbet af efteråret sende en ekspert inden for akvakultur og RAS-teknologi til Korea for grundigt at kortlægge de koreanske behov.

Dette caset er særlig interessant ettersom Norge har betydelig mer oppdrettsaktivitet enn Danmark. Det er imidlertid med Danmark Sør-Korea nå har et tett samarbeid for å utvikle oppdrett.

6.2. Myndighetenes reguleringer av markedene blir viktigere når landene hver for seg skal nå sine forpliktelser på klima

Som tidligere påpekt, viser våre handelspartnere økt vilje til å innføre reguleringer som bidrar til å gjøre de hjemlige markedene mer beskyttet. Vi argumenterte også at dette i særlig grad var tilfellet for å finne løsninger som kan bidra til å dekarbonisere næringslivet og for å etablere ny fornybar industriproduksjon.

Parisavtalen og den senere oppfølgingen, blant annet i Glasgow, har lagt ambisiøse planer for å kutte utslippene av CO₂. Parisavtalen slår samtidig fast at hvert enkelt land er ansvarlig for å redusere sine hjemlige utslipp. For å nå målsetningene må landene gå fra å ha en i hovedsak fossilbasert energiproduksjon til en mer fornybar. Videre må landene søke å gjøre sin transport og matproduksjon mer fornybar. For å få til dette, må landene gjøre betydelige investeringer og samtidig endre reguleringer. Planlagte investeringer legger grunnlag for betydelige kontrakter både for næringslivet i eget land, og for eksportbedrifter i andre. Caset «The American Job Act» som er presentert over illustrerer samtidig at reguleringene knyttet til investeringene i stor grad påvirker både mulighetene for hjemlig næringsliv og eksportbedrifter. Likeledes illustrerer caset om Danmark betydningen av å være i dialog med våre handelspartnere, som kan være avgjørende for at initiativ og reguleringer skjer på en måte som også tjener dansk næringsliv.

Med de betydelige endringer land må igjennom for å kutte sine utslipp, er det grunn til å vente en økning i behovet for informasjonsinnhenting og dialog om hvordan reguleringer bør gjennomføres. Den norske utenriktjenesten kan bidra til speiding og dialog som vil trolig være viktig for flere av våre eksportnæringer:

- Hvilke reguleringer landene har for utslipp fra skip i nasjonal transport kan påvirke både etterspørselen etter mer klimavennlig **sjøtransport**, samt etterspørsel knyttet til investering i mer klimavennlig transport. Norske rederier har investert betydelig i mer klimavennlig batterikapasitet på sine skip de siste årene, og brukt norske verft og utstyrsleverandører i disse investeringene. Norsk konkurransekraft på området er derfor trolig betydelig.
- Både olje- og gasselskapene og leverandørene til olje- og gasselskapene har betydelig relevant kompetanse til å bygge og drifte **flytende offshore vindparker**. I en rekke land er havbunnen for dyp til at det kan bygges bunnfaste installasjoner. Jo flere land som søker mulighetene for å dekke behov for fremtidig fornybar energiproduksjon gjennom vindkraft, desto større vil markedet for norske leverandører på feltet være.
- Norge har verdens høyeste **oppdrettsproduksjon** av laks. Som følge av utfordringer knyttet til rømming og lus, begrenses imidlertid produksjonen i sjø, samtidig som vi må investere mer i anlegg til havs og på land. Når landene søker å øke sin hjemlige produksjon av sjømat, blant annet for å redusere CO2-utslippene fra matproduksjon, vil trolig kompetansen både til oppdrettsselskapene og leverandørindustrien til oppdrett kunne oppleve økt etterspørsel. Hvilke fiskeslag landene satser på vil samtidig i stor grad påvirke mulighetene.

7. Den norske innsatsen må endres i tråd med nye utfordringer

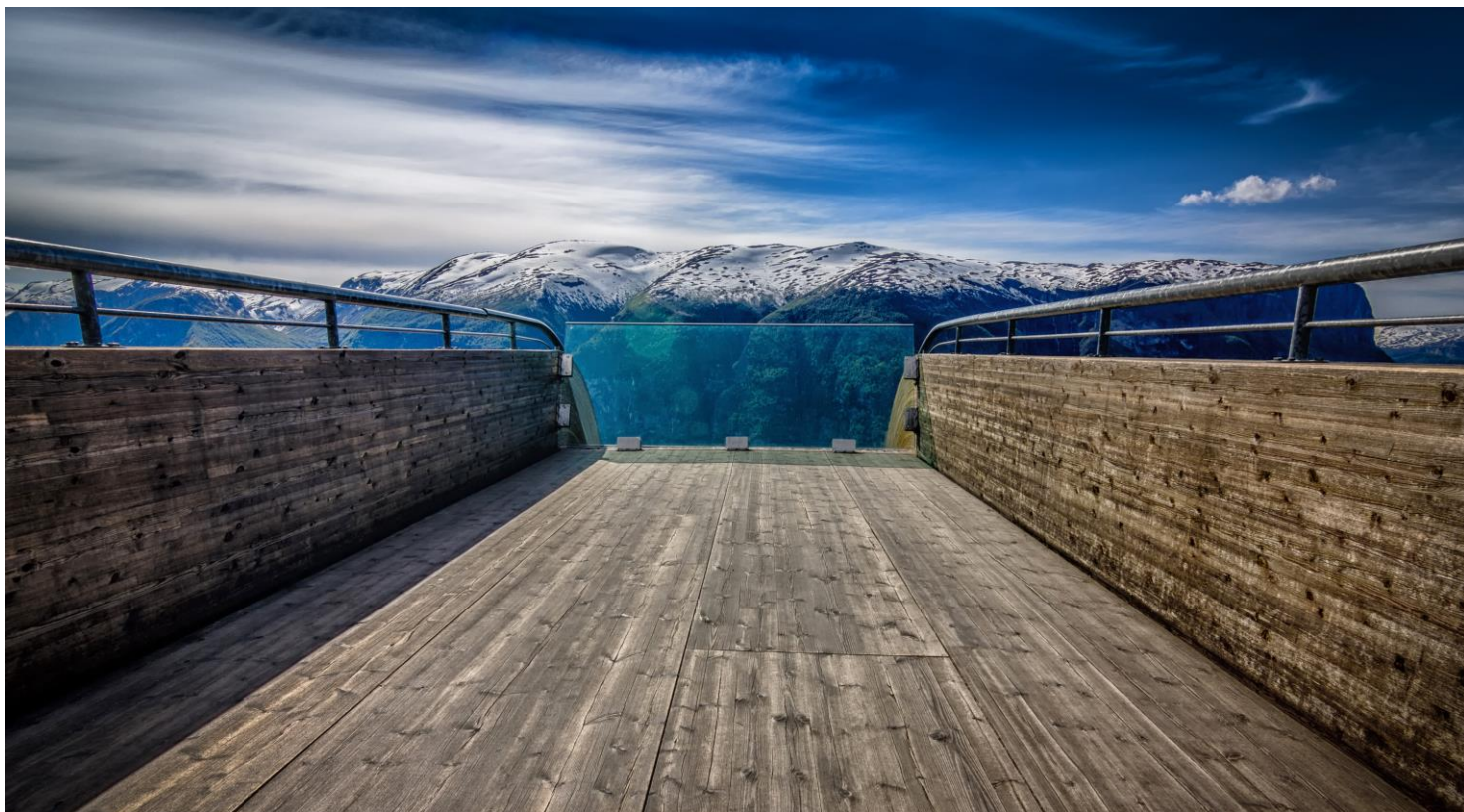
I rapporten fra 2020 dokumenterte Menon at den norske innsatsen er disaggregert, og at noe av bakgrunnen for dette er at ansvaret er delt mellom flere departementer. Vi anbefaler departementene å koordinere innsatsen bedre, og spille på hverandres styrker.

Lær av våre naboland – tørr å prioritere. Våre vekstmuligheter internasjonalt avgjøres av:

- De ulike næringene/bedriftenes unike og varige konkurransefortrinn
- De konkurransefortrinn de kan tilegne seg gjennom allianser
- Vekstmulighetene internasjonalt

Man skal ikke legge «kjepper i hjulene» for noen som vil internasjonaliseres, men det er åpenbart at noen næringer har bedre forutsetninger for internasjonal vekst enn andre. Identifiser disse, i samarbeid med næringslivet, og styrk vekstmuligheten gjennom målrettede programmer.

Samtidig bør man forvente noe tilbake. Næringslivet kan ikke forvente at det offentlige skal bruke betydelige midler for å styrke deres vekstmuligheter uten å gi noe tilbake. Vær derfor konkret på hva dere forventer i form av økt verdiskaping, sysselsetting og eksport, gjerne i form av sektoravtaler. Dersom næringslivet ikke leverer, kan de ikke forvente at det offentlige vil fortsette å subsidiere dem. Avslutt da satsingen og sats på noen som trolig kan levere bedre.



Menon Economics analyserer økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, organisasjoner og myndigheter.

Vi er et medarbeidereiet konsultentselskap som opererer i grenseflatene mellom økonomi, politikk og marked.

Menon kombinerer samfunns- og bedriftsøkonomisk kompetanse innenfor fagfelt som samfunnsøkonomisk lønnsomhet, verdsetting, nærings- og konkurranseøkonomi, strategi, finans og organisasjonsdesign. Vi benytter forskningsbaserte metoder i våre analyser og jobber tett med ledende akademiske miljøer innenfor de fleste fagfelt. Alle offentlige rapporter fra Menon er tilgjengelige på vår hjemmeside www.menon.no.

+47 909 90 102 | post@menon.no | Sørkedalsveien 10 B, 0369 Oslo | menon.no