

Oslo, 15. juni 2020

GIEKs innspill til Regjeringens eksportbehandlingsplan

GIEKs innspill til en eksportbehandlingsplan tar utgangspunkt i vårt kjerneområde - finansieringen av norsk eksport og den innsikt vi har opparbeidet basert på vår rolle som finansieringspartner.

Det påpekes at Handlingsplanen skal identifisere utfordringer og muligheter for norsk næringsliv i internasjonale markeder.

Innledningsvis vil vi understreke viktigheten av at eksportpolitikken henger godt sammen med øvrig næringspolitikk og rammevilkår.

GIEK viser til at det er mye å bygge videre på i Regjeringa sin strategi for eksport og internasjonalisering fra 2017 og i områdegjennomgangen av det næringsrettede virkemiddelapparatet.

Tiltakene som foreslås i eksportbehandlingsplanen vil være viktige uavhengig av SARS-CoV-2-pandemien, men behovet er forsterket med koronakrisen og sammenfallet med oljepriskrig og fallet i etterspørsel etter olje som får lenger varighet.

Videre er det viktig at dagens virkemidler som fungerer godt og er vurdert som vellykkede bidrag til norsk industris konkurransekraft internasjonalt, videreføres.

Vi har nedenfor påpekt noen av de utfordringene og mulighetene vi ser, samt mulige tiltak som kan styrke norske eksportørers konkurransekraft og evne til å lykkes internasjonalt:

Område	Utfordringer	Muligheter
1. Rammebetingelser	<p>Mange av virkemidlene er øremerket til eksport, mens bedrifter i en tidlig vekstfase fokuserer ofte på nasjonale markeder.</p> <p>En helhetlig vurdering av hvordan virkemidlene kan bygge bro mellom tidlig vekstfase og innenlands omsetning til internasjonal vekst er viktig.</p>	<p>Klynger forsterker konkurransekraft og bidrar erfaringsvis til vekst også for SMB bedrifter og underleverandører (se vedlegg 1) Tiltak som kan forsterke klyngenes effekt og sikre ev. nye konkurransedyktige klynger / verdikjeder er viktig.</p> <p>Norge har et komparativt fortrinn i stabile rammevilkår som kan utnyttes bedre.</p>
2. Tilgjengelighet	<p>For nye eksportører oppfattes virkemiddelapparatet som uoversiktlig og krevende å orientere seg i. En forenkling og opprydding er bl.a. anbefalt i Områdegjennomgangen.</p>	<p>Forenkling av regelverk og gråsoner mellom institusjonene slik at det blir lettere for nye bedrifter å finne frem og for institusjonene å forvalte. Se bl.a. Områdegjennomgangen og vårt høringssvar.</p>
3. Virkemidler som er på linje med våre konkurrenter	<p>Det er få tiltak som dekker arbeidskapital i Norge sammenliknet med bl.a. de andre nordiske land.</p> <p>Det er viktig at Norge har like gode ordninger som land vi konkurrer med og det internasjonale regelverket er stadig i utvikling og vi må fortsette arbeidet for et felles regelverk.</p>	<p>GIEKs samarbeid med internasjonale banker kan være et bidrag til å gjøre norske bedrifter kjent.</p> <p>Samarbeid med andre ECA bidrar også til samfinansiering og økt konkurransekraft for store prosjekter med flere leverandører.</p>
4. Forsterke komparative fortrinn		<p>Vi har tradisjonelt hatt en sterk posisjon innen kraftkrevende industri, kraft- og energi produksjon, samt maritime næringer. Dette er områder der vi både har betydelig kunnskap, forskningskapasitet, prosjektstyringserfaring og såvel lederressurser som kompetent arbeidskraft. Det er en mulighet som ligger i utnyttelse av både kompetanse og hardware gjennom omstilling til nye markeder – f.eks. havvind eller ombygging/økt vekst knyttet til matproduksjon i sjø.</p>
5. Fornybar energi	<p>Vi har store ressurser og kompetanse knyttet til olje og gass næringen. Både ut fra etterspørsel og bærekraftshensyn må endel av disse ressursene omstilles til nye næringer.</p>	<p>Øremerket finansiering av grønne prosjekter og ombygging av oljeservice til nye markeder (for eksempel havbruk) er bærekraftig og markedstilpasset.</p> <p>Spesialisering av norske verft innen hybrid og batteri drift er en stor mulighet. Her kan staten bidra som innkjøper, jf. Statens vegvesen.</p>

I det nedenstående har vi gjennomgått mulige tiltak som kan bidra til å løse utfordringene, forsterke konkurransekraft samt utnytte mulighetsrommet.

Vi har fokusert på tiltak innen finansiering og med grenseflater til vår virksomhet.

1. Tilgjengelige og brukervennlige eksportvirkemidler

1.1 Områdegjennomgangen

Vi viser til høringsvar fra GIEK (17.12.19) og gjentar våre sentrale konklusjoner i dette og viser til at en sammenslåing av GIEK og Eksportkreditt vil være et positivt bidrag for å nå mål i regjeringens nye eksportbehandlingsplan. Områdegjennomgangen berører ikke mandat og roller i en krisesituasjon slik som i nærværende SARS-CoV-2-pandemien, og en eksportfinansieringsaktør vil nødvendigvis ha en større rolle i krisetider enn når markedet fungerer som normalt.

Tiltak

Anbefalingene i virkemiddelgjennomgangen bør derfor gjennomføres snarlig og regelverket for eksportvirkemidlene bør revideres og forenkles vesentlig. I den forbindelse bør det tydeliggjøres at statlig risikoavlastning og skal støtte omstilling i økonomien, vekst i bedriftene og utløse eksportpotensiale og at garantiprodukter og organisering er innrettet etter dette. En slik forenkling trenger ikke å være til hinder for at tradisjonelle brukere og industrier får eksportfinansiering som i dag.

GIEK viser til forslagene i områdegjennomgangen som godt tiltak for å styre klyngesatsingen i Norge. Næringsklyngene er sentrale for å få på plass leverandørsamarbeid og erfaringsutveksling slik at man får utvikling av leverandørkjeder i Norge. De er tett på bedriftene og har god innsikt i de utfordringer som bedriftene står overfor, særlig knyttet til skalering og internasjonal vekst.

1.2.Regelverksgjennomgang

Det er viktig at virkemidlene er sektornøytrale og åpne for alle typer eksport inklusive tjenester. De må også være relevante og ikke minst, brukervennlige. I dag tilgodeses skipsnæringen helt spesielt, blant annet med innenlandsordninger. Regelverksmessig er det liten grunn til gjøre et for skarpt skille mellom eksport og innenlands i et felles marked. Med det menes at hjemmemarkedet i utgangspunktet ikke er forskjellig fra eksportmarkedene. Hjemmemarkedet er imidlertid lettere å håndtere og derfor som oftest et springbrett til eksport.

Tiltak

Det bør vurderes om dagens sektorbegrensninger er hensiktsmessige og hvorvidt det skarpe skillet som i dag er mellom eksportordninger og innenlandsordninger er optimalt ut i fra å sikre verdiskapning. Vi vil anbefale at våre ordninger kan benyttes der potensiale for eksport er tilstede.

1.3 Arbeidskapital

Eksportkredittbyråer (ECAer) i de fleste vesteuropeiske land har ordninger som dekker arbeidskapital. De er ofte knyttet til eksport, og ofte rettet mot SMB. For store bedrifter vil slik dekning gjerne være sterkere knyttet til en konkret eksportkontrakt. I en omstillingsfase kombinert med en økonomisk krise vil ofte likviditet styre utviklingen av nye prosjekter, vi tror derfor at tilførsel av arbeidskapital blir viktigere fremover.

1.3.1. Arbeidskapital for store bedrifter

EKN i Sverige har en ordning for arbeidskapitaldekning til store foretak med minst 25% av omsetningen knyttet til eksport som aktiveres i krisetider. Den dekker nye lån, revolverende kreditter og utstedelse av obligasjoner med dekning opp til 75%. Lånene kan være opp til 10 milliarder SEK, men ikke utgjøre mer enn 20% av selskapets rentebærende gjeld. Maksimal durasjon er 5 år. Siden april i år har over 100 milliarder SEK blitt omsøkt.

1.3.2. Arbeidskapital for små og mellomstore bedrifter

Sverige har også en arbeidskapitalgaranti for SMB (<500 millioner SEK i omsetning) som til vanlig dekker 50% men i 2020 dekker 80% av bankens lån, kassekreditt, overtrekk eller fakturabelåning. Her skal det også være eksporterende bedrift, men også til deres underleverandører. EKN opererer denne ordningen sammen med Almi (litt tilsvarende Innovasjon Norge), men det rapporteres at slikt samarbeid på mellom separate organisasjoner uten overordnet styring er utfordrende.

Tiltak

Vurdere et bredere garantitilbud for arbeidskapital (enn produksjonslånsgaranti) som del av foreslått gjennomgang av GIEKs regelverk for å sikre nøytrale ordninger som bidrar til å utløse eksportpotensial.

2. Kraftintensiv industri

Norsk kraftintensiv industri er, og har vært, en viktig næring for Norge. GIEK har siden 2011 hatt kraftgarantien som produkt for å sikre industrien tilgang til kraft.

2.1. Datalagring

Datalagring er en næring som har vokst i Norge, dog mindre enn i våre naboland. Det er ikke stor eksport per i dag, men stort potensial. Vi mener Norge har et potensiale innen denne næringen, som følge av komparative fortrinn (fornybar energi, stabilt styresett og kjølig klima), men det fordrer at rammevilkårene er på plass.

2.2. Batteriproduksjon

Det er etablert produksjon av batterier i Trondheim (Siemens) og Bergen (Corvus Energy). Lokaliseringen er blant annet basert på elektrifisering av norske ferger og offshore-skip. Etterhvert som det grønne skiftet utvikles internasjonalt kan dette gi de norske selskapene sjansen til skalering og utvikling av en tilsvarende markedsposisjon internasjonalt.

Tiltak

Vi mener det kan være aktuelt for disse investeringene å kunne sikre gunstige og langsiktige kraftavtaler, og viser til tidligere forslag om at kraftgarantiordningen bør utvides slik at datalagring og også batteriproduksjon kvalifiserer for kraftgaranti.

3. Fornybar energi

3.1. Forsterke dagens posisjon og bygge på bred kompetansebase.

GIEK mener at en eksportbehandlingsplan må innbefatte en strategi for hvordan utvikle en lønnsom og eksportrettet næring for fornybar energi. En slik strategi bør omfatte både konkrete målsettinger og ulike incitamentene for å nå disse. Fornybar energi er et område hvor Norge har gode forutsetninger for å kunne lykkes gjennom å benytte og videreutvikle kompetanse som er opparbeidet innen andre områder. Vår lange erfaring med utbygging og forvaltning av energi – både nasjonalt og internasjonalt er en viktig kompetansebase. I tillegg kommer kompetansen inne styring av energinettverk og prosjektlederkompetansen, som Scatec Solar er ett eksempel på. De har benyttet prosjektkompetanse fra olje- og gass-industrien til prosjektutvikling og gjennomføring av solkraftprosjekt i til dels krevende jurisdiksjoner.

Et annet område er offshore vind. GIEK har vært aktive innen offshore vind, og har siste året finansiert prosjekter med til sammen 4 milliarder kroner innen segmentet. Spesielt innenfor havvind har Norge en naturlig spisskompetanse fra Olje og gass som vi tror kan overføres. En utfordring nå er at markedet for olje og gass er ytterligere forverret som følge av oljeprisfall og koronakrisen. Det er dermed fare for at den kompetansen som vi mener vil være viktig for å få vekst og skalering innenfor fornybar energi går tapt om det ikke gjøres tiltak for å ivareta

denne. Vi tenker her på både prosjekt- og styringskompetanse, teknologisk kompetanse og design- og engineering-kompetanse.

3.2.Leverandørindustrien er avhengig av et hjemmemarked og nye prosjekter i Norge

Det å endre/bygge en industri er krevende uten et hjemmemarked. En strategi for flytende vind må derfor også fokusere på å bygge hjemmemarkedet. Dette ble gjort for offshore skipsnæring og bør kunne tilrettelegges for også når det gjelder havvind, sjømat, men også for alle andre næringer med eksportpotensiale.

Siden Norge per i dag er selvforsynt med energi, vil en utbygging av et hjemmemarked for fornybar energi fordre at det finnes nye avtakere til kraften som produseres. Enten gjennom eksport og energihandel med andre land, eller gjennom videre utbygging av energiintensiv industri i Norge. Det er positivt at regjeringen bidrar til forskning innen havvind, og til å utvikle leverandørkjeder og leveransemodeller innenfor flytende havvindsegmentet. Samtidig ser vi at andre europeiske land tidlig har utviklet insentivløsninger for å etablere bunnfaste vindprosjekt i sine sektorer tilbake i tid. For eksempel «contract for difference»-regimet i Storbritannia. Danmark var tidlig ute med støtte til prosjekter innen industrien hvor de helt siden slutten av 70-tallet har ytt støtte til kraftproduksjon fra vindturbiner. I de første årene både i form av anleggsstøtte og strømproduksjonstilskudd. Siden begynnelsen av 1990-tallet bare som en garantert avregningspris eller som et pristillegg til markedspris.

Utbyggerne av prosjekter innen nye segment ønsker forutsigbarhet og lønnsomhet for å gjennomføre investeringen. Det er ulike modeller som kan benyttes for dette, og regjeringens valg av subsidier til Hywind Tampen er én metode.

I kontakt med næringen (leverandører til havvind og olje- gass leverandørindustri som er i ferd med/har ønske om å omstille seg) får vi signaler på at det er NÅ det skjer – og at selskapene har behov for prosjekter i nærmiljøet (hjemmemarked) for å ligge i front i utviklingen. Selv om det kommer til å ta tid, eksisterer havvindindustrien allerede, med kompetanse fra olje og gass. En overgang til flytende havvind vil være en videreutvikling av denne kompetansen.

Norske teknologibedrifter anser seg som kompetente og kommersielt konkurransedyktige, men har behov for prosjekter geografisk nært – dette vil lette kostnadsbildet ved utviklingen og bidra til tett samarbeid mellom norske bedrifter.

GIEK anser at slik støtte vil bidra til «det grønne skifte», samt bidra til omstilling for leverandørindustrien til olje og gass, og ikke minst bidra til utvikling av ny eksportindustri (teknologi flytende havvind) som vil øke eksport av fornybar energi fra Norge til Europa.

Tiltak

Vi anbefaler at andre lands modeller for støtteregeime for fornybar energi vurderes med henblikk på å finne modeller som kan benyttes for å danne et «hjemmemarked» for havvind på norsk sokkel. Det er viktig at regelverket er teknologinøytrale og sikrer innovasjon og utvikling av nye løsninger. For GIEK vil det være viktig med tilpassede garantiprodukter og avklaringer om regelverk og policy.

4. Sirkulær økonomi, resirkuleringsøkonomi

Det er en økende bevissthet om verdien som ligger i sirkulasjonsøkonomi og resirkulering. Dette drives av forventet knapphet på flere materialer på grunn av økt befolkning og høyere forbruk. Samtidig vil flere land bli industrialiserte. For å sikre tilgangen på ressurser, må vi derfor sørge for at produkter i omløp har høyest mulig kvalitet og bruksverdi så lenge som mulig.

4.1. Forretningsutvikling, ressursutnyttelse og næringsparker

Ytterligere vil miljøkrav og klimapolitikk kunne føre til strengere reguleringer. Sirkulærøkonomien er en forretningsmulighet for norske bedrifter. Innen store næringer som offshore, prosessindustri og havbruk kan vi også si at Norge har et ansvar, for å utnytte alle ressurser på best mulig måte for å sikre bærekraft og verdiskaping også på lang sikt. Dette krever fornybare energikilder og råvarer, samt effektive systemer som sørger for at varer som i dag blir til avfall, blir råmaterialer i framtida.

Sirkulær økonomi kan gi bedre tilgang til råmaterialer for bedrifter og dermed representerer et økonomisk insentiv. For Norge er det en mulighet til å støtte satsingsområder i den grønne omstillingen.

Høy andel el-biler i Norge danner grunnlag for industriell resirkulering av batterier. Dette utnytter Hydro og Northvolt som planlegger ny fabrikk i Fredrikstad hvor el-bil batteriene resirkuleres til nytte for annen norsk og europeisk industriproduksjon.

Tiltak

Behovet for prosessindustrien som eventuelt kan dekkes av GIEK er risikoavlastning ved investeringer i teknologi / fabrikk for å gjenvinne produkter til prosessindustrien. Dersom det kommer på plass kommersielle finansiering så vil GIEKs internasjonalsiseringsgaranti ville være «bra» for behovet.

Basert på erfaringen fra energieffektivisering og elektrifisering kan det opprettes et fond for nye næringer innen resirkuleringsindustri.

Det bør legges til rette og stimulerer til etablering av næringsparker hvor avfall/restmateriale fra en bedrift utgjør råstoff for en annen bedrift. Fra sluttrapporten fra regjeringens Ekspertutvalg for farlig avfall trekker frem at «Konkurranseskraft for norsk industri må sikres gjennom at det legges til rette for etablering av godt fungerende markeder. I dette legger vi at det må utvikles velfungerende markeder for sekundærprodukter, avfalls-/gjenvinningsbransjen, samt teknologileverandører til både avfallsbesittere og -behandlere.»

4.2. Ombygging av skip til bruk i nye markeder – gjenbruk og sirkulering

Ombygging av skip for gjenbruk i andre markedssegmenter bidrar generelt til bedre ressursutnyttelse og kan gi verftene oppdrag med god sysselsettingseffekt av mindre kapitalkrevende prosjekter. Det er stor overkapasitet av skip innen offshore og alle tiltak som kan redusere tilbudsoverskuddet bør vurderes nøye. Det er potensiale for mer beskjeftigelse i vindsektoren, men flere forsyningsskip gjenbrukes også som avlusningsfartøyer for oppdrettsnæringen. Generelt tilbyr havbruk og vindmarkedet de viktigste alternativene til beskjeftigelse innen olje/gass og GIEK bidrar med finansiering av ombyggingskostnaden for flere prosjekter. Ombygging av offshore-skip som et bidrag til fornyelse av nærskipsflåten oppfattes som mindre relevant, mye på grunn av manglende lasterom. Det er likevel viktig å oppmuntre til gjenbruk og støtte alternativ beskjeftigelse for overskuddsflåten.

Annehåndsverdien av et brukt skip, som gjenbrukes for andre formål, kan tas med som en integrert del av prosjektkostnaden og således åpne for å inkludere denne i finansieringsgrunnlaget for GIEKs garantier. Om skipet opprinnelig var bygget i utlandet behøver ikke ha betydning for verdien i et nytt prosjekt.

Tiltak

Romsligere finansiering til ombygging: Det kan tillegges mer vekt på gjenbruk, for eksempel omdanning av skip hvor verdiskapning som har vært gjort før inkluderes inn i prosjektprisen (det vil si at hele båten/kjøpet beregnes inn)).

4.3. Innkjøpskrav.

Staten har en viktig rolle som innkjøper. Dette reguleres av statlig innkjøpsregelverk og det er konkurranseutsatt. Innenfor regelverk kan spesifiseringer av krav til miljø, kompetanse og innovasjon til innkjøp kan staten, som innkjøper, bidra til det grønne skiftet og utvikling av løsninger fra norske leverandører. Et eksempel er fergetransport der dette delvis er praktisert gjennom fergekonsesjoner. Gjennom lange kontrakter kan nye innovative løsninger la seg finansiere og realisere. Det kan vurderes om utviklingskontrakter kan benyttes mer og bedre, jf. byggingen av kystvaktskip.

5. Forsterke aktivitet innen havbruk til produksjon av flere matvarer – både fisk, skaldyr og vegansk

Norge har en lang historie og betydelig andel av vår eksport innen maritim sektor. Utviklingen av lakseoppdrett er det beste eksemplet på dette.

For å opprettholde denne eksporten og forsterke den er det viktig at næringen har gode kortsiktige tilbud knyttet til kortsiktige eksportgarantier. Uten dette virkemidlet vil utvikling av nye markeder være vanskelig.

Næringen har opparbeidet en vesentlig kompetansebase om maritim matproduksjon og kombinasjon av landbasert og sjøbaserte løsninger. Dette bør ha et potensiale for overføring til andre arter og vekstområder. Vi ser at det for eksempel på Island kombineres lakseoppdrett med tare produksjon til både rensing av havet og fôr. Våre fjorder og den lange kystlinjen er optimal for maritim protein produksjon. CO2 binding basert på maritime løsninger er også et viktig element.

Vekst innen nye områder av havbruk er et eksempel på et område der det er behov for virkemidler som dekker vekstfasen fra innovasjon til etablering og vekst – både nasjonalt og internasjonalt. Pr. i dag vil bare en liten del av dette ligge innenfor GIEKs normale ansvarsområde. GIEK vil det være naturlig å bidra gjennom internasjonaliseringsgarantien når satsningen kommer i en vekst og skaleringsfase.

