Nærings- og
fiskeridepartementet

Strategi

Verda som marknad

Regjeringa sin strategi for eksport og internasjonalisering

Regjeringa sitt mål er at Noreg skal styrkje og utvikle posisjonen sin som handelsnasjon. Dette skal skje gjennom å:

- Sikre marknadstilgang til dei eksisterande eksportmarknadene våre og nye eksportmarknader.
- Tiltrekkje utanlandske investeringar til Noreg.
- Posisjonere Noreg som ein leiande nasjon for forsking og innovasjon innanfor område kor vi har spisskompetanse for å utvikle fagmiljøa våre vidare og tiltrekkje kompetanse til Noreg.
- Auke eksporten frå eksisterande eksportnæringar og leggje til rette for nye eksportnæringar.
- Effektivisere og målrette verkemiddelapparatet

Verda som marknad

Regjeringa sin strategi for eksport og internasjonalisering

Opning av ny containerhamn Oslo & The Box. Foto: Roger Fosaas/Oslo Havn

Innhaldsliste

1 Forord **5**
2 Innleiing **9**

3 Moglegheiter og utfordringar **19**
3.1 Handelspolitikk i endringstid 19
3.1.1 EØS og den indre marknaden 20
3.1.2 Brexit 21
3.1.3 Manglande regulering av eksportfinansiering frå framvoksande land 22
3.2 Eit attraktivt Noreg 22
3.2.1 Vertskapsattraktivitet for investeringar, leiande fagmiljø og talent 22
3.2.2 Omdømme og profilering 25
3.3.1 Forsking, utdanning og teknologiutvikling 27
3.3.2 Standardar bidreg til å redusere handelshindringar 29
3.3.3 Sikring, handtering og utnytting av immaterielle verdiar og rettar 29
3.3.4 Grøn konkurransekraft 30
3.4 Verkemiddelapparatet 33

4 Tiltak **39**
Handelspolitikk og rammevilkår **39**
4.1. Ein multilateral handelspolitikk 39
4.2 Inngå frihandelsavtalar med prioriterte land 39
4.3 Ein velfungerande indre marknad 41
4.4 Handelspolitisk samarbeid med EU og Storbritannia etter brexit 41
4.5 Inngå bilaterale investeringsavtalar med viktige marknader 42
4.6 Forhandle om internasjonale avtalar for offentleg eksportfinansiering 42
4.7 Bidra til langsiktige og stabile rammevilkår for havnæringane 43
4.7.1 Oppretthalde langsiktige og stabile rammevilkår for petroleumsnæringa 43
4.7.2 Arbeide for langsiktige og stabile rammevilkår for maritim næring 44
4.7.3 Sikre langsiktige og stabile rammevilkår for sjømatnæringa 45

Foto: Thinkstock

4.8 Auka eksport av norske jordbruksvarer 45
4.9 Sikre rammevilkår for eksport av norsk forsvarsmateriell 46
4.10 Ei lønnsam og berekraftig reiselivsnæring 46
4.11 Eit moderne og effektivt transportsystem 47
4.12 Tilrettelegging for direkte flyruter til norske flyplassar 48

Eit attraktivt Noreg og bedrifter som lykkast i internasjonale marknader 48
4.13 Eit konkurransedyktig tilbod av offentleg eksportfinansiering 48
4.14 Etablere Globalt Vekstprogram i Innovasjon Noreg 49
4.15 Styrke Invest in Norway 50
4.16 Styrkje utviklinga av klyngjepolitikken 51
4.17 Heilskapleg satsing på marknadsføring av norske grøne løysingar 51
4.18 Samarbeid og koordinering mellom statlege, regionale og kommunale aktørar 52
4.19 Eksport av forskingstenester 52
4.20 Styrkje kunnskapsgrunnlaget om Noregs rolle i globale verdikjeder for produksjon og handel 52
4.21 Vidareføre satsinga på forsking for auka konkurransekraft og nye eksportmarknader . . . 53
4.22 Styrkje Kunnskapstriangelet 54
4.23 Auka nærings- og innovasjonssamarbeid i Norden 55
4.24 Profilering av havnæringane 56
4.25 Oppretthalde marknadsavgift for eksport av sjømat 56
4.26 Utgreie moglegheitene for vekst og auka eksport i fornybarsektoren 56
4.27 Utarbeiding av informasjonsmateriale om norsk energisystem, industriutvikling og vertskapsattraktivitet 57
4.28 Tiltak for auka eksport av kreative næringar 58
4.29 Styrkje synleggjeringa av næringslivet si rolle i oppnåing av FN sine berekraftsmål 60
4.30 Leggje til rette for partnarskap med næringslivet i bistanden 61
4.31 EØS-midla: Hjelpemiddel for å utforske marknader i Sentral-Europa og Baltikum 62
4.32 Team Norway 62
4.33 Økonomisk diplomati 63

Øvst: Foto: Marine Harvest
Nedst: Foto: Per Eide/Norges sjømatråd

Forord

Noreg har ei tradisjonsrik historie som handelsnasjon. Allereie under vikingtida blei tørrfisk eksportert frå Noreg, fiskeri og trelasteksport gav landet eit lyft på 1800-talet og oljeeventyret har brakt oss fram til det velferdssamfunnet vi har i dag. Globale trendar, innovasjon og teknologiske framskritt har gjort verda mindre. Eksport og import følgjer nye handelsmønster og utviklinga av globale verdikjeder stiller nye krav om kunnskap for å forstå marknadene.

Handel basert på internasjonale avtalar og rammeverk er viktig for Noreg. EØS-avtalen ligg fast og skal fortsetje å danne grunnlaget for det tette og gode europeiske samarbeidet vårt.

Noreg er ein liten, open økonomi, som har store gevinstar av handel med utlandet. For ein kunnskapsøkonomi er også tilgang på den globale kunnskapsproduksjonen ein stadig viktigare faktor. Den innenlandske marknaden er liten samanlikna med mange andre land, og utanrikshandel og investeringar er difor viktig for norsk næringsliv. Noreg kunne ikkje ha nådd dagens velstandsnivå utan internasjonal handel og investeringar.

Over 70 prosent av norsk eksport kjem frå havnæringane. Noreg er ein av dei største produsentane av olje og gass i verda. Vi er en av dei største og mest avanserte skipsfartsnasjonane i verda. Vi er den nest største eksportøren av fisk og sjømat i verda. Dessutan har vi ein leverandørindustri heilt i verdsklasse. Dette gir store moglegheiter for dei norske havnæringane. Regjeringa legg til rette for at den havrelaterte eksporten skal auke. Samtidig arbeider vi for at eksportpotensialet i andre næringar kan bli henta ut, slik at norsk økonomi får fleire bein å stå på. Klimaendringane har leidd til det grøne skiftet. For å redusere global oppvarming i tråd med måla i Parisavtalen vil det vere et kontinuerleg behov for å utvikle nye produksjonsmåtar. Dette skaper moglegheiter for eit kompetent og innovativt norsk næringsliv.

Skal Noreg utvikle historia som handelsnasjon vidare, er vi avhengig av eit konkurransekraftig næringsliv som utviklar varer og tenester som eksportmarknadene har behov for. Det er flest små og mellomstore bedrifter i Noreg. 99 prosent. av alle foretaka har under 100 tilsette, og reknast som SMB-ar. Store bedrifter har ofte større ressursar til å drive med eksport og internasjonalisering enn det små bedrifter har, og denne strategien har difor ei rekkje tiltak som kan bidra til at SMB-ane kan styrke posisjonen sin ut i ein utfordrande og konkurranseprega internasjonal marknad.

Regjeringa har dei siste åra gjennomført store satsingar for å sikre konkurransekrafta og innovasjonsevna til norsk næringsliv. Vi gjennomfører skattekutt som frigjer kapital til investeringar i ny vekst og har ei omfattande satsing på samferdsel og teknologiutvikling. Dette er viktige faktorar i arbeidet med å auke eksporten og tiltrekkje utanlandske investeringar til Noreg. Vidare har vi forenkla, digitalisert og kutta i skjemaveldet, noko som gjer det enklare å starte og drive bedrifter. Verdsbanken rangerer Noreg som det 6. beste landet å drive næringsverksemd i, opp to plassar frå i fjor.[1)]

Det blir i år gitt tre milliardar kroner meir i tilskot til næringsretta forsking og innovasjon enn i 2013, inkludert verdien av frådrag gjennom Skattefunn. Regjeringa bidreg også til styrkt grøn konkurransekraft for næringslivet vårt gjennom ambisiøs klima- og miljøpolitikk nasjonalt og internasjonalt, samt gjennom satsingar på forsking og innovasjon. Regjeringa sitt arbeid gir resultat for næringslivet og bidreg til betre rammevilkår for norsk næringsliv.

1 Verdsbanken «Doing Business» 2017

For at desse satsingane skal virke best mogleg, er norsk næringsliv avhengig av å ha tilgang til internasjonale marknader for å selje varene og tenestene sine, samt for å investere. I tillegg må vi leggje til rette for at norsk næringsliv kan importere innsatsfaktorar til produksjonen sin samt varer og tenester for sal i Noreg.

Mot eit bakteppe av handelspolitiske omveltingar, tiltakande proteksjonistiske strøymingar, aukande konkurranse i eksportmarknadene våre, samt endringar i samansetjinga av norsk eksport, legg regjeringa fram ein strategi for eksport og internasjonalisering. I strategien skildrar vi korleis norske myndigheiter vil leggje til rette for internasjonalisering og auke handel og investeringar til og frå Noreg.

Formålet med strategien er å fastsetje prioriteringar som skal sikre at norske selskap har gode og konkurransedyktige rammevilkår, slik at dei er godt rusta for å møte utfordringar i samanheng med omstilling og tøff internasjonal konkurranse. Strategien skal også bidra til at dei ulike aktørane som er offentleg støtta og som jobbar med å fremje norsk næringsliv i utlandet, blir samla om ein felles overbyggjande strategi.

Strategien er ei oppfølging av Meld. St. 27 (2016–2017) *Industrien – grønnere, smartere og mer nyskapende.* I tillegg til industrimeldinga er det lagt fram ei rekkje sektorspesifikke stortingsmeldingar og strategiar som adresserer utfordringar som særpregar dei ulike næringane.[2)] Denne strategien skal bidra til å lyfte dette arbeidet vidare og ut i verda.

2 Som for eksempel havstrategien, bioøkonomistrategien, energimeldinga, globaliseringsmeldinga, reiselivsmeldinga, nordområdestrategien, sjømatindustrimeldinga m. fl.

Monica Mæland
Næringsminister

Per Sandberg
Fiskeriminister

Børge Brende
Utanriksminister

Regjeringa sitt mål er at Noreg skal styrkje og utvikle posisjonen sin som handelsnasjon. Dette skal skje gjennom å:

- Sikre marknadstilgang til dei eksisterande eksportmarknadene våre og nye eksportmarknader.
- Tiltrekkje utanlandske investeringar til Noreg.
- Posisjonere Noreg som ein leiande nasjon for forsking og innovasjon innanfor område kor vi har spisskompetanse for å utvikle fagmiljøa våre vidare og tiltrekkje kompetanse til Noreg.
- Auke eksporten frå eksisterande eksportnæringar og leggje til rette for nye eksportnæringar.
- Effektivisere og målrette verkemiddelapparatet

Strategien gir innleiingsvis ei beskriving av status for norsk utanrikshandel. Vidare omtaler strategien moglegheiter og utfordringar norsk næringsliv står overfor knytt til eksport og internasjonalisering, og identifiserer tiltak som skal bidra til å nå måla som er nemnt over.

Det er gledeleg at vi gjennom arbeidet med strategien har teke imot mange innspel frå næringslivet, og at fleire av desse har resultert i tiltak som blir foreslått i strategien. Vi ser fram til det vidare samarbeidet med næringslivet.

Terje Søviknes
Olje- og energiminister

Vidar Helgesen
Klima- og miljøminister

Torbjørn Røe Isaksen
Kunnskapsminister

Øvst: Kygo. Foto: Olav Stubberud/Sonymusic
Nedst: Barcode, Oslo. Foto: Thinkstock

Innleiing

Hovudmålet i næringspolitikken er å leggje til rette for størst mogleg samla verdiskaping i norsk økonomi, innanfor berekraftige rammer. Næringslivet skaper arbeidsplassar og verdiar som ligg til grunn for den felles velferda vår. Noreg er eit lite land med naturlege avgrensingar på kor breitt basert næringslivet vårt kan vere. Vi kan utnytte ressursane våre betre ved å kjøpe og selje i ein større marknad enn Noreg. Det opnar for auka produksjon og auka utnytting av skalafordelar ved større produksjon og for å utnytte komparative fortrinn. Open handel bidreg også til sterkare konkurranse og betre tilgang på kapital.

Ein open handelspolitikk med relativt få barrierar for import og utanlandske etableringar har tent Noreg godt. Sektorar med høg produktivitet og høg lønnsemd får vekse, og mindre lønsam aktivitet blir bygd ned. Hushald og bedrifter får tilgang til eit større og rimelegare utval av varer og tenester. Samla bidreg handel til at den samla verdiskapinga aukar, og dermed til at velferda aukar.

Handel og investeringar gjer at kunnskap og teknologi flyt friare og styrkjer læring og innovasjon. Land som er opne for impulsar og samspel med andre, blir gjerne meir teknologisk avanserte enn økonomiar som er meir lukka. Teknologisk utvikling og digitalisering har bidrege til å fremje globalisering, samtidig som globalisering fremjar og spreier teknologisk utvikling. Blant anna har lågare transaksjonskostnader, som følgje av teknologisk utvikling og politiske og institusjonelle endringar, knytt dei fleste landa i verda tettare samen.

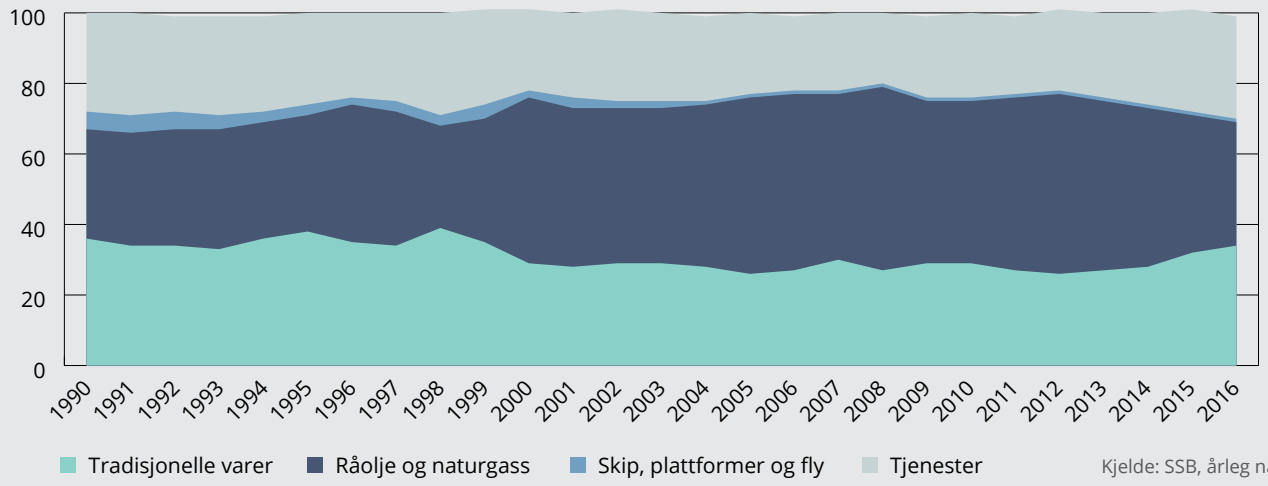
For forskingsintensive og forskingsutførande bedrifter er samarbeid med sterke fagmiljø i andre land eit middel for å styrkje eigen kompetanse, konkurransekraft og marknadstilgang. Samarbeid innan høgare utdanning og forskingssamarbeid kan fungere som ein døropnar for norske bedrifter inn mot kunnskapsmiljø i vertslandet. I ein global arbeidsmarknad har det også stor verdi at fleire nordmenn vel studium i land som utgjer viktige marknader for norsk næringsliv.

Den omfattande teknologiske utviklinga vi står overfor, vil endre norsk næringsliv slik vi kjenner det i dag. Det blir teke i bruk nye materialar, prosessar blir endra, automatisert og digitalisert. Nye verdikjeder og nye forretningsmodellar blir etablert. Verksemder over heile verda blir prega av endringane, og teknologien blir spreidd raskt mellom landa. Digitaliseringa er med på å endre økonomien, ved å redusere etableringsbarrierar og transaksjonskostnader, slik at fleire kan tilby varer og tenester i marknaden. Isolert sett bidreg det til å styrkje konkurransen, gi lågare prisar og betre produkt. Informasjon om alternative tenestetilbydarar, prisar og kvalitetsvurderingar er lettare tilgjengeleg for den enkelte. Kombinert med effektive betalingsformer på tvers av landegrenser, bidreg dette til både auka etterspørsel og utviding av eksisterande marknader, samtidig som nye marknader blir skapt.

Når marknadsplassar i større grad blir internasjonale, stiller det nye krav til det regulatoriske rammeverket og til harmonisering av regelverket på tvers av landegrenser. Auka digitalisering kan med bruk av blant anna avanserte robotar og 3D-printarar påverke kor og korleis produksjonen skjer og korleis varer og tenester blir utvikla. Auka bruk av ny teknologi og digitalisering bidreg til å auke produktiviteten og konkurranseevna til verksemder. Samtidig skaper auka digitalisering nye utfordringar for sikkerheita.

Potensialet for økonomisk vekst på området for digital handel er stort. Stadig fleire bransjar begynner med e-handel, og ein ser også at fleire nye varer og tenester blir gjort tilgjengeleg for sal på nett. Digitalisering inneber store moglegheiter for norske bedrifter, som på ein enklare måte enn før kan etablere seg på den internasjonale marknaden

Eksportdelar over tid



Kjelde: SSB, årleg nasjonalrekneskap

og nå fram med produkta sine til utanlandske kundar. Kva gjeld netthandel med varer, opplever norske bedrifter betydeleg konkurranse frå utanlandske aktørar. Det er likevel verdt å merke at netthandelen omfattar både varer og tenester, og at situasjonen på tenesteområdet er noko annleis.

Digital 21

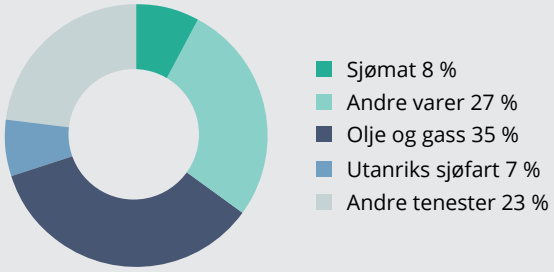
Regjeringa har sett i gang arbeidet med ein Digital21-prosess for auka digitalisering i næringslivet. Formålet er å etablere ein heilskapleg og samlande strategi på tvers av ulike næringar og bransjar, der sentrale aktørar innan næringsliv og kunnskapsmiljø stiller seg bak felles strategiske mål og anbefalte tiltak. Strategien kan også innehalde forslag til politiske prioriteringar. Digital21 skal ta utgangspunkt i at næringslivet sjølv har insentiv til å utvikle og ta i bruk ny teknologi for å utvikle eiga verksemd. Staten påverkar moglegheitene til bedriften til å utvikle og bruke ny kunnskap. Dette skjer blant anna gjennom generelle rammevilkår som regelverk, skatt og offentlege middel til utbygging av infrastruktur, utdanning og kompetanse, forsking og innovasjon. Arbeidet skal bli gjort i samarbeid med næringslivet, kunnskapsmiljø og andre sentrale aktørar og interessegrupper. Styringsgruppa blei nedsett i juli 2017, og Digital Norway – Toppindustrisenteret AS skal støtte arbeidet med strategien som sekretariat. Ein sluttrapport skal bli levert innan 1. juli 2018.

Petroleumsverksemda vil vere av stor betydning for norsk økonomi i mange tiår framover. Samtidig vil ikkje etterspørselen frå næringa i like sterk grad bidra til å trekkje opp aktiviteten i fastlandsøkonomien. Det er difor viktig for Noreg å styrkje resterande privat næringsliv, leggje til rette for vekst og sysselsetjing i konkurranseutsett sektor og bidra til å utvikle nye næringar og nye eksportmarknader. Sjølv om pensjonsfondet gir ei varig valutainntekt, så lenge vi ikkje bruker meir enn realavkastinga av fondet, er det først og fremst eksporten som må finansiere varer og tenester som vi importerer. Det krev at vi har lønnsame eksportnæringar som bidreg til sysselsetjing og balanse i utanriksøkonomien.

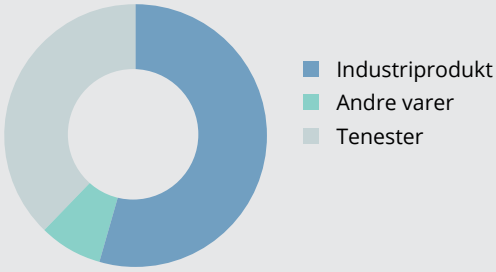
Samtidig har vi klimautfordringar som krev at samfunnet, både i Noreg og internasjonalt, blir omstilt i retning av meir berekraft og til å bli lågutsleppssamfunn. Vi må tenkje grønare, og mange av lågutsleppsløysingane for morgondagen vil måtte finne løysingane sine i, eller i samarbeid med, næringslivet.

Det gode samarbeidet mellom partane i arbeidslivet, to-partssamarbeid, og mellom partane og offentlege myndigheitar, trepartssamarbeid, har lagt grunnlaget for eit velfungerande arbeidsliv i Noreg. Det låge konfliktnivået og stabiliteten på arbeidsmarknaden er med på å gjere norsk arbeidsliv attraktivt og konkurransedyktig. Ein brei sosial dialog og medinnverknad frå partane i arbeidslivet gir grunnlag for ei felles forståing av den økonomiske politikken og utfordringane i arbeidslivet både lokalt og nasjonalt, og skaper grunnlag for ein felles innsats for ei god internasjonal deltaking. To- og trepartssamarbeidet bidreg vesentleg til eit omstillings- og konkurransedyktig næringsliv.

Norsk eksport i prosent, fordelt på utvalde næringer



Import av varer og tenester til Noreg



Kjelde SSB, årleg nasjonalrekneskap

I 2016 utgjorde varer 70 prosent. av norsk eksport, mens tenester utgjorde 30 prosent. Dei siste ti åra har tenester utgjort ein stadig større del av samla eksport. Dei siste 5 åra har også tradisjonelle varer utgjort ein større del. Nesten all olje og gass som blir produsert på norsk sokkel, blir eksportert, og verdien av dette stod for rundt 47 prosent av norsk vareeksport i 2016. Halvparten av den norske petroleumsproduksjonen er naturgass, som bidreg til reduserte klimagassutslepp når han erstattar kol. I tida fram til finanskrisen og oljeprisfallet i 2014 voks olje- og gasseksporten opp til over 50 prosent. av total eksport, før delen no er redusert til 35 prosent. Den høge oljeprisen i kombinasjon med høg produksjon var ei viktig årsak til at olje og gass var så dominerande i norsk eksport. De siste åra har verdien av olje- og gasseksport gått ned på grunn av lågare oljepris, og delen av olje og gass i eksportmiksen har sokke. I åra fram mot 2025 blir det anteke at produksjonen vil vere stabil, slik at petroleumsnæringa vil behalde den sterke posisjonen sin. Den petroleumsretta leverandørindustrien er Noregs nest største næring, med rundt 40 prosent av omsetninga si i internasjonale marknader. Leverandørindustrien har i denne vanskelege perioden vist seg å vere omstillingsdyktig, og har på denne måten opprettheldt konkurransedyktigheita si.

Tradisjonell eksportretta industri som prosessindustrien har satsa betydeleg på effektivisering av produksjonen, og utviklar og har aktivt teke i bruk ny teknologi. Dei eksporterer allereie ein høg del av produksjonen. Denne delen av industrien er godt rigga til å kunne utnytte dei framtidige vekstmoglegheitene i dei internasjonale marknadene.

Ferdigvareindustrien har ein produksjonsverdi på 121 milliardar og sysselsett over 60 000 personar i meir enn 8 000 bedrifter i heile landet. Eksporten utgjer om lag halvparten av produksjonsverdien i ferdigvareindustrien, og utviklinga er positiv. Ferdigvareindustrien inneheld produkt som møbel, mote, glas, lyssetjing og elektronikk. Særleg møbel og interiør har internasjonalt anerkjende merkevarer. Design- og merkevaredrevet ferdigvareindustri kan konkurrere på merkevare, unike designprodukt, funksjonalitet og kvalitet, miljøvennleg produksjon og lang levetid. Gjennom auka vekt på bruk av norske råvarer, til døme tre og aluminium, kan design- og merkevaredrevet ferdigvareindustri bidra til auka verdiskaping innan råvareindustrien. Regjeringa vil vurdere tiltak for å bidra til ei tettare kopling mellom design- og merkevaredrevet industri og råvareindustrien.

Når ein ser på norsk eksport utanom råolje og naturgass, utgjer tenesteeksporten 47 prosent, mens vareeksporten utgjer 53 prosent. Dei viktigaste eksportvarene er metall, verkstadprodukt, sjømat og kjemikaliar og kjemiske produkt. Innan tenester er utanriks sjøfart og forretnings- og forsikringstenester dei største eksportnæringane.

Noreg har fleire tenesteytande næringar med eit betydeleg eksportpotensial. Kunnskapskrevjande område som IKT og digitalisering, helse, bioteknologi samt kulturelle og kreative næringar, er blant områda kor Noreg har kunnskaps- og forskingsmiljø som er langt framme på felta sine, og kor potensialet for vidareutvikling og auka verdiskaping er stort. I tillegg blir grensene mellom industri og tenestenæringar delvis viska ut. Industribedriftene produserer i aukande grad produkt med betydeleg tenesteinnhald. Og tenesteinnhaldet i produkta synast også å bli ein stadig viktigare konkurranseparameter for bedrifter i avanserte økonomiar.

Ship of the Year 2017, «NKT Victoria»: Fartøyet er eit av verdas mest avanserte kabelleggingsfartyg. Bygt ved Kleven verft. Foto: NKT

Eit analyseprosjekt som SSB har delteke i, har funne at sjølv om 94 prosent. av nordiske bedrifter ikkje eksporterer varer sjølv, kan dei ha ei viktig rolle som leverandør av innsatsvarer og tenester til eksportbedriftene.[3)] Dette inneber også at desse bedriftene må vere konkurransedyktige for at dei eksporterande bedriftene kan vere internasjonalt konkurransedyktige. Særleg små og mellomstore bedrifter er leverandørar til bedrifter som eksporterer varer og tenester. Det er dermed mange norske bedrifter involvert i norsk eksport, ut over dei som produserer varene og tenestene som blir eksportert.

Samtidig som ein vil styrkje konkurransekrafta og innovasjonsevna i dei næringane som per i dag har dei største eksportinntektene, vil regjeringa leggje til rette for auka eksportinntekter frå andre næringar for å sikre den framtidige velferda vår.

Importen av varer og tenester går i hovudsak til to bruksområde. Det kan vere import til forbruk eller investeringar i Noreg, anten av forbrukarar, næringsliv eller offentleg sektor. Eller importen kan vere til omarbeiding eller vidareforedling, for eksport eller bruk i Noreg. Vi importerer eit breitt spekter av varer og tenester. 55 prosent av importen er industriprodukt, og dei største varegruppene er kjøretøy og andre transportmiddel, industrimaskiner, elektriske maskiner og apparat og forskjellige ferdigvarer. 38 prosent av all import er tenester.

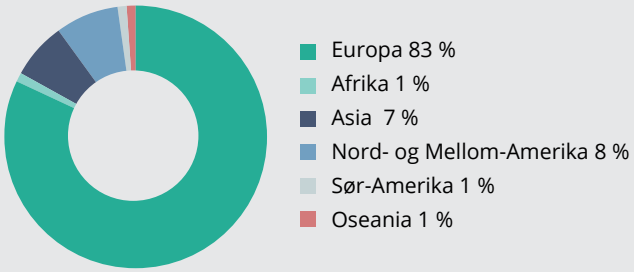
3 Statistics Denmark, Nordic Countries in Global Value Chains (2017) http://www.dst.dk/Site/Dst/Udgivelser/GetPubFile.aspx?id=28140&sid=nordglobchains

Havet er avgjerande for norsk eksport

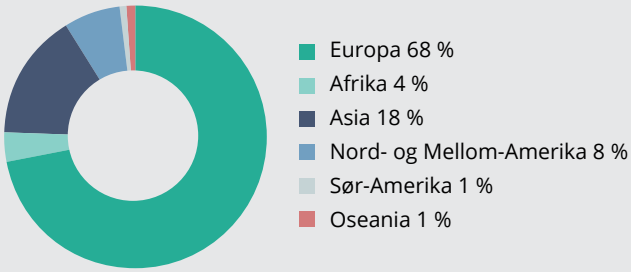
Noreg er ein av dei leiande havnasjonane i verda. Kystlinja vår er ei av dei lengste i verda, og vi rår over havareal som er meir enn seks gonger større enn landarealet vårt. Noreg er ein av dei største eksportørane i verda av olje og gass. Vi er ein av dei største og mest avanserte skipsfartsnasjonane i verda. Vi er den nest største sjømateksportøren i verda. Dessutan har vi leverandørindustri i verdsklasse, medrekna leverandørindustrien til havbruk og fiskeri. Petroleum, maritim og marin næring står til saman for om lag 70 prosent av Noregs samla eksportinntekter. Dei norske havnæringane er svært eksportorienterte og opererer i ein global marknad kor det er hard konkurranse om marknadsdelar og oppdrag.

For eksempel er Norconsult blitt prosjektleiar i eit kanadisk prosjekt for å erstatte kol som energikjelde med naturgass (LNG). Noreg er eit av dei fremste landa i verda på bruk og handtering av LNG og på utvikling av LNG-teknologi, og kanadiske myndigheiter ser på LNG som ei god løysing for behova sine. Eit anna eksempel er norsk leveranse av framdriftspakker til Asias første gassdrivne taubåtar. Rolls-Royce har gjennom kontrakt med det statlege kinesiske oljeselskapet CNOOC levert motorar, thrustarar og styringssystem til to gassdrivne taubåtar som blei bygd av det kinesiske verftet Zhenjiang og levert i 2015.

Fastlandseksport til verdsdelar – 1990



Fastlandseksport til verdsdelar – 2016



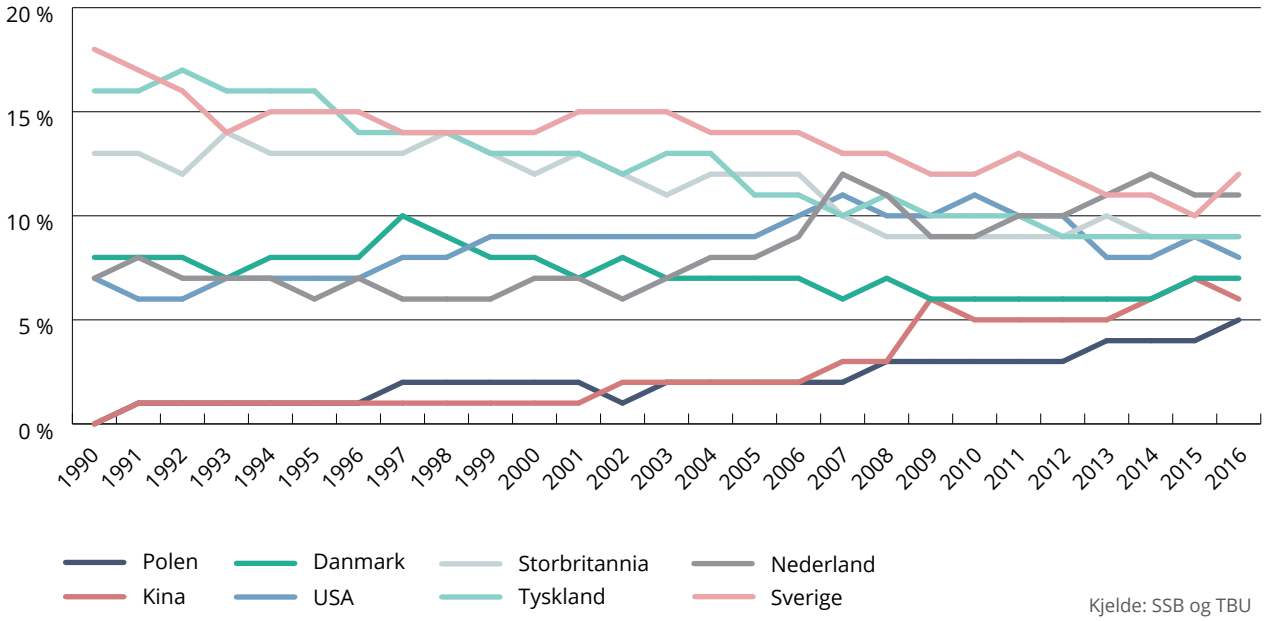
Kjelde: SSB, utanrikshandel med varer

Medgangen og moglegheitene for havnæringane internasjonalt er av stor betydning for Noregs velstand og vekst. OECD anslår at dei havbaserte næringane kan doble bidraget sitt til den globale økonomien i 2030. Dette utgjer eit stort moglegheitsrom for norsk havbasert næring. For den norske havnæringa ligg det eit stort potensial i stadig auka internasjonalisering. Regjeringa la i februar 2017 fram havstrategien sin med mål om berekraftig verdiskaping og sysselsetjing i havnæringane. Tiltaka i strategien skal leggje til rette for vekst i dei etablerte havnæringane, at nye næringar blir utvikla og ikkje minst at sektorspesifikk kunnskap blir utnytta på tvers av næringane gjennom tettare samarbeid.

Dei landa som Noreg handlar med

Landa i verda handlar i stor grad med nabolanda sine. Det gjer også Noreg. Om lag 2/3 av norsk eksport av fastlandsvarer går til forbruk eller som innsatsvarer til Europa. For 25 år sidan gjekk over 80 prosent av norsk vareeksport frå fastlandet til Europa. I dag er delen 68 prosent. Asia blir ein stadig viktigare handelspartnar, og spesielt handelen med Kina har auka kraftig. Også land i Afrika har blitt viktigare for norsk eksport. Rundt 4 prosent av norsk fastlandseksport gjekk til Afrika i 2016. Samtidig er det verdt å merke seg at sjølv om delen av eksport til Europa har gått ned, er det i all hovudsak fordi vi eksporterer meir til andre land, ikkje nødvendigvis fordi vi eksporterer mindre til Europa. Europa vil framleis vere den viktigaste handelspartnaren vår.

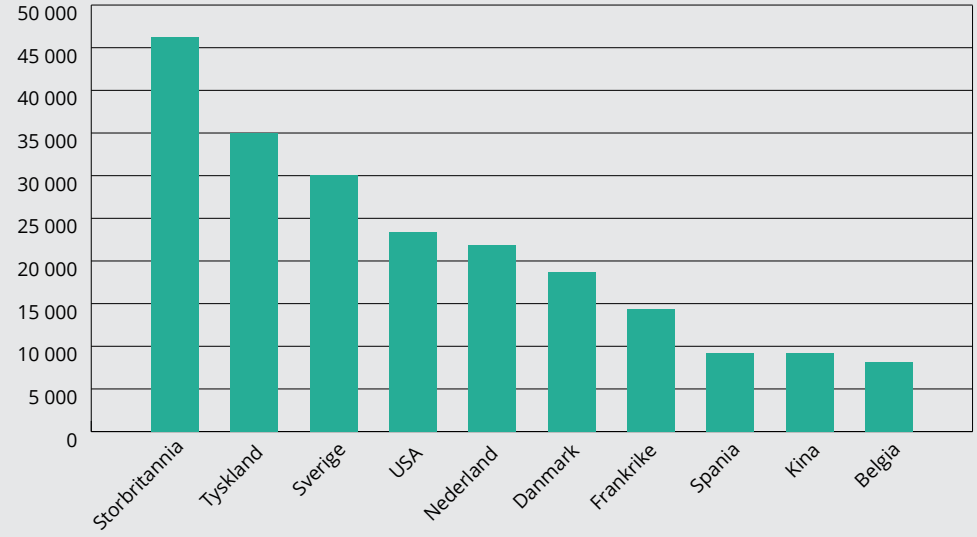
Fastlandseksport til Noreg sine største handelspartnarar – utvikling i prosentdelar over tid



Kjelde: SSB og TBU

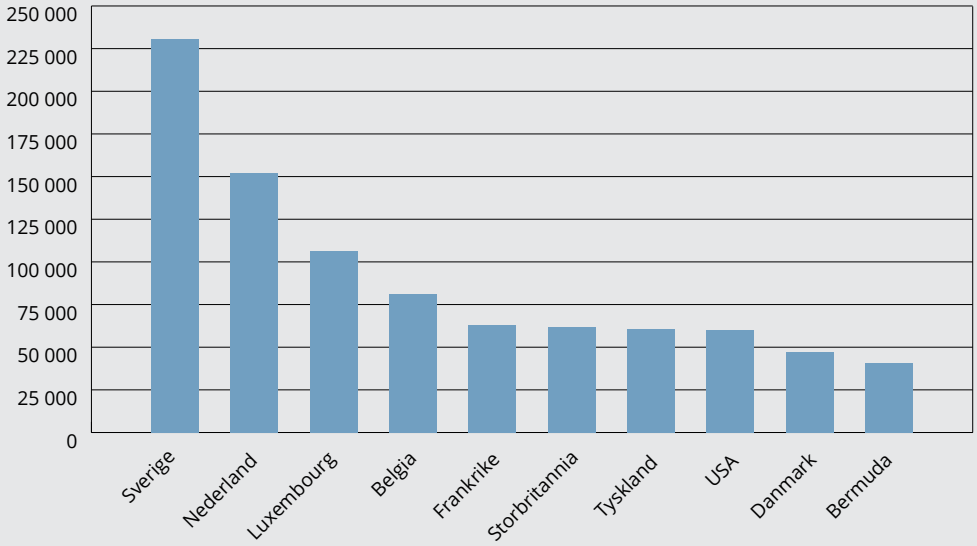
Eksport av tenester – 2015

I mill NOK



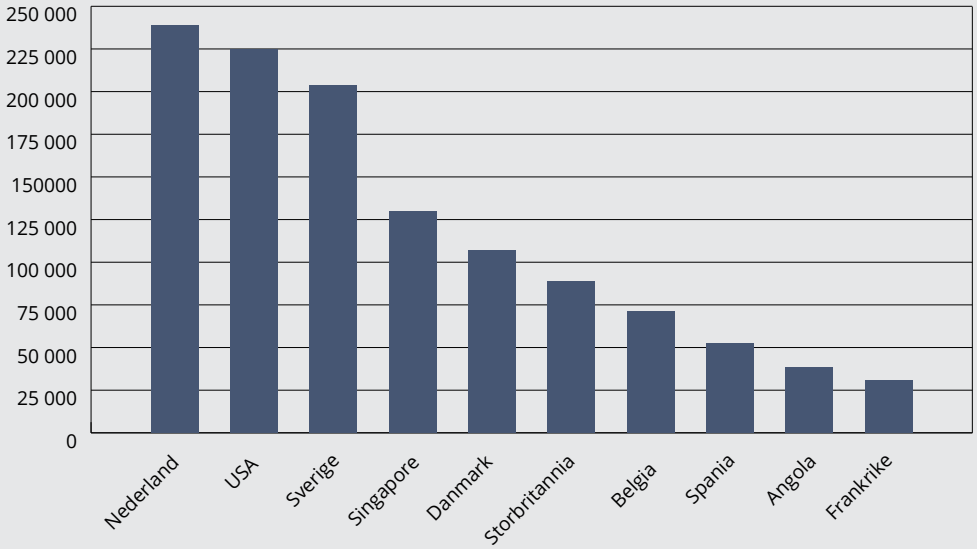
Utanlandske direkteinvesteringar i Noreg – 2015

I mill NOK



Norske direkteinvesteringar i utlandet – 2015

I mill NOK



Kjelde: SSB

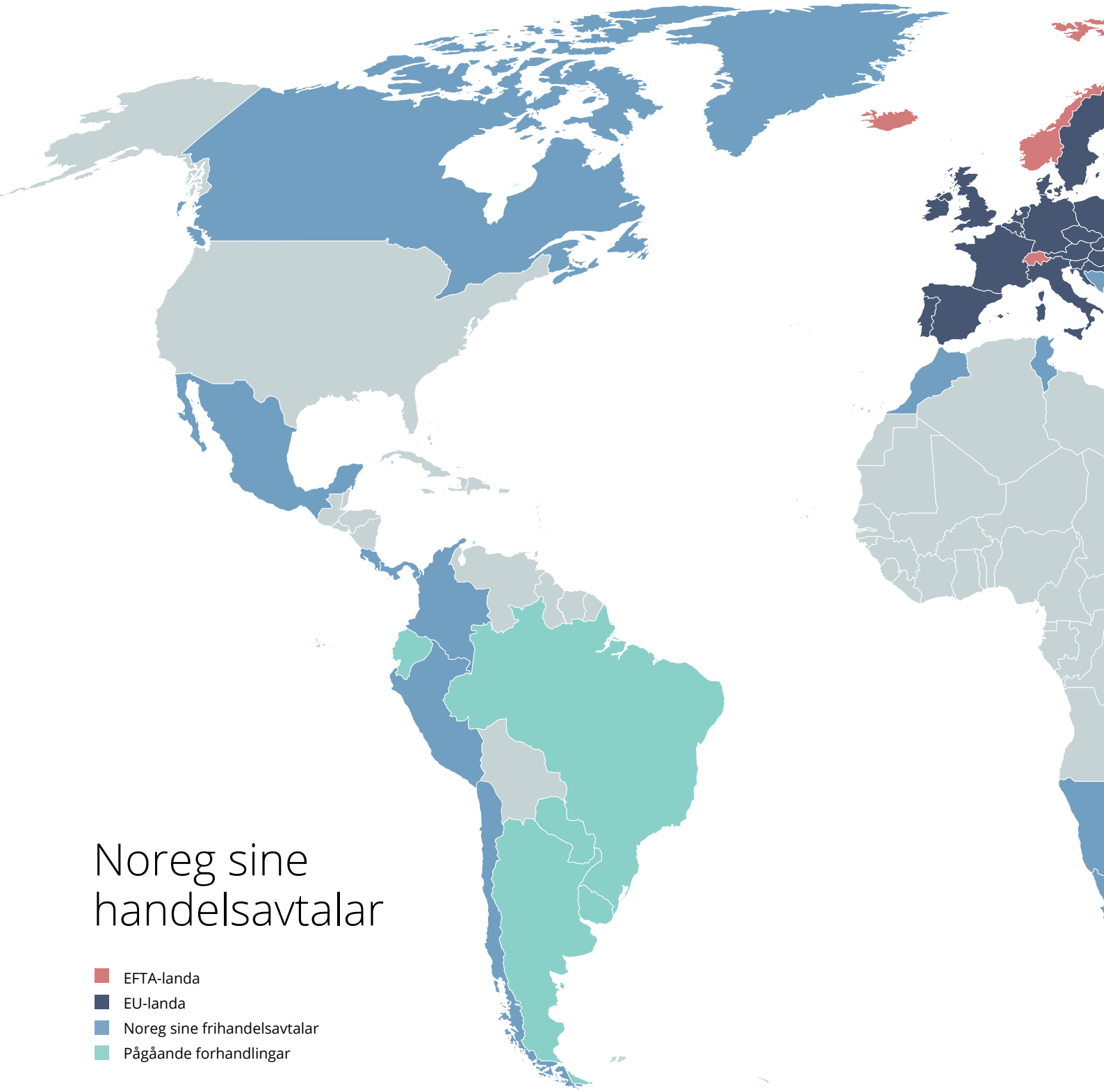
Havmerd. Illustrasjon: Ocean Farming

Sverige, Nederland, Tyskland, Danmark, Storbritannia og USA har i lang tid vore dei største mottakarane av direkte eksport. Etter Kinas inntog i WTO og EU si utviding mot dei tidlegare austblokklanda har norsk næringsliv vridd eksporten sin mot nye marknader. Kina og Polen er no blant Noregs største eksportland, og står for høvesvis seks og fem prosent av norske eksportinntekter rekna frå de 25 største handelspartnarane våre.

Også for eksport av tenester er Europa den viktigaste handelspartnaren vår. USA og Kina er dei viktigaste eksportmarknadene for tenester utanfor Europa.

Utanlandske aktørar har investert 1 218 milliardar kroner i direkteinvesteringar i Noreg i 2015. 84 prosent av desse investeringane står europeiske aktørar bak, fem prosent er frå USA og tre prosent frå Asia. Norske aktørar har også betydelege direkteinvesteringar i utlandet. 1 493 milliardar kroner er investert i andre land i 2015. 63 prosent av dei norske direkteinvesteringane er i europeiske land, med Nederland, Sverige, Danmark og Storbritannia som dei største enkeltlanda. 15 prosent av dette er investert i USA og 10 prosent i Asia. Figurane nedanfor viser dei ti største landa for høvesvis utanlandske direkteinvesteringar i Noreg og direkteinvesteringar som norske aktørar gjer i utlandet.

Verdssamfunnet blei hausten 2015 einig om ein ny global dagsorden for utvikling. 2030-agendaen med berekraftmåla er forankra i FN-pakta og erklæringa om menneskerettar. Med berekraftmåla blir det lagt opp til ein global innsats for utrydding av fattigdom, der ingen skal bli utelate. Verda står overfor store utfordringar, og det er viktig at norske selskap ser at produkta og tenestene deira kan bidra til å løyse desse utfordringane. Verda treng tilgang til meir mat, og Noreg kan bidra med auka produksjon av sjømat. Noregs kunnskap om berekraftig fiskeriforvaltning og ressursutnytting frå havet er i seg sjølv også ein eksportartikkel. Verda treng også tilgang til meir og reinare energi, og norsk næringsliv kan bidra både gjennom å eksportere meir energi, men også gjennom å eksportere utstyr og tenester som andre land kan bruke i energiproduksjonen sin. Vidare står verda overfor utfordringar knytt til ei aldrande befolkning, og her kan norsk helsenæring gripe moglegheiter i nye marknader. Verda står også overfor store miljøutfordringar med press på naturressursar og økologisk balanse, global spreiing av helse- og miljøfarlege kjemikaliar og klimaendringar. Norsk industri og næringsliv kan finne nye og større lønnsame eksportmarknader for klima og miljøteknologi, miljøvarer og tenester, mens behova som statane har for å gjennomføre ein effektiv miljø- og klimapolitikk, blir ivareteke.



EFTA-landa

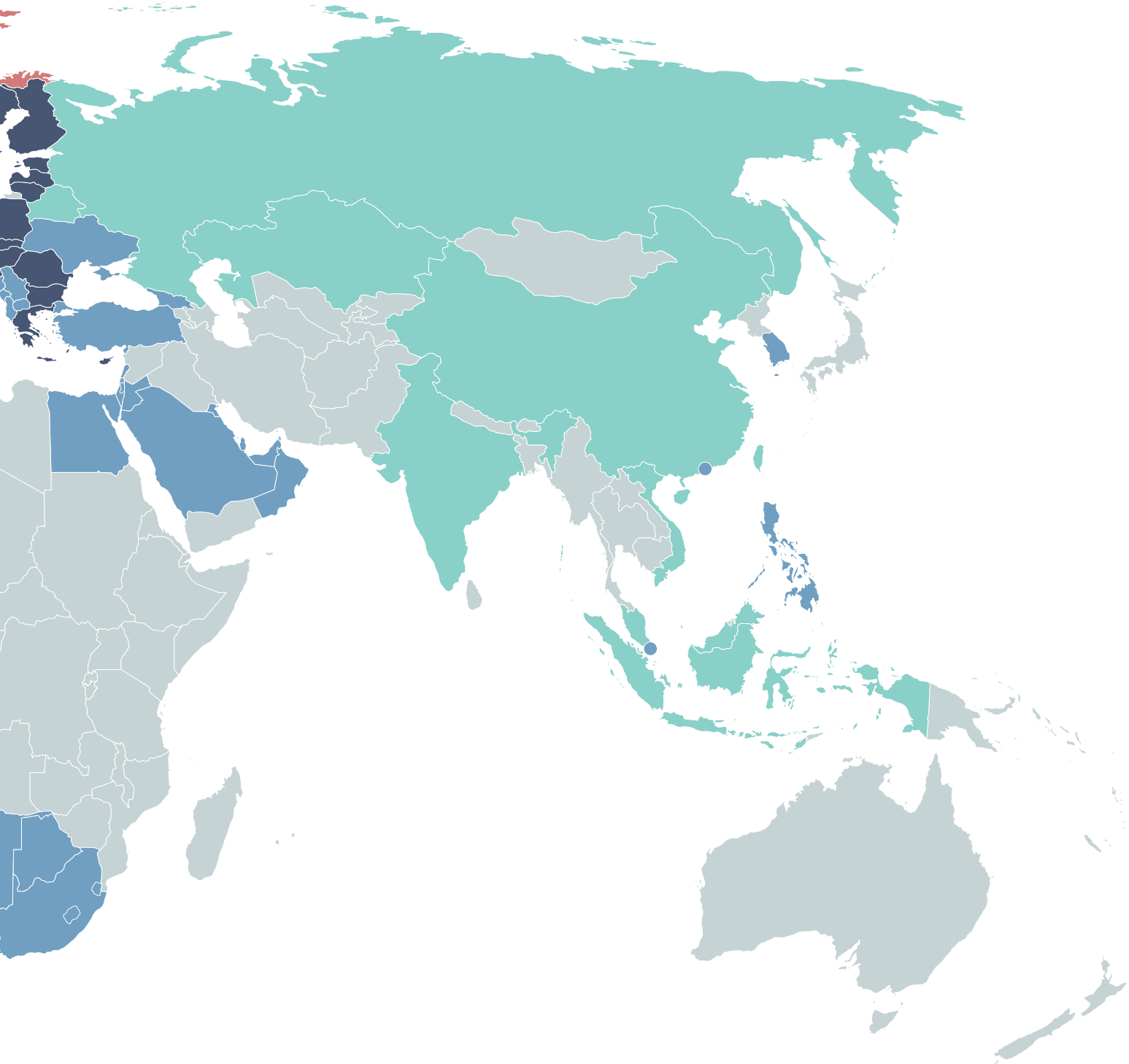
- Norge
- Sveits
- Island
- Liechtenstein

EU-landa

- Belgia
- Bulgaria
- Danmark
- Estland
- Finland
- Frankrike
- Hellas
- Irland
- Italia
- Kroatia
- Kypros
- Latvia
- Litauen
- Luxembourg
- Malta
- Nederland
- Polen
- Portugal
- Romania
- Slovakia
- Slovenia
- Spania
- Storbritannia og Nord-Irland
- Sverige
- Tsjekkia
- Tyskland
- Ungarn
- Østerrike

Noreg sine frihandelsavtalar

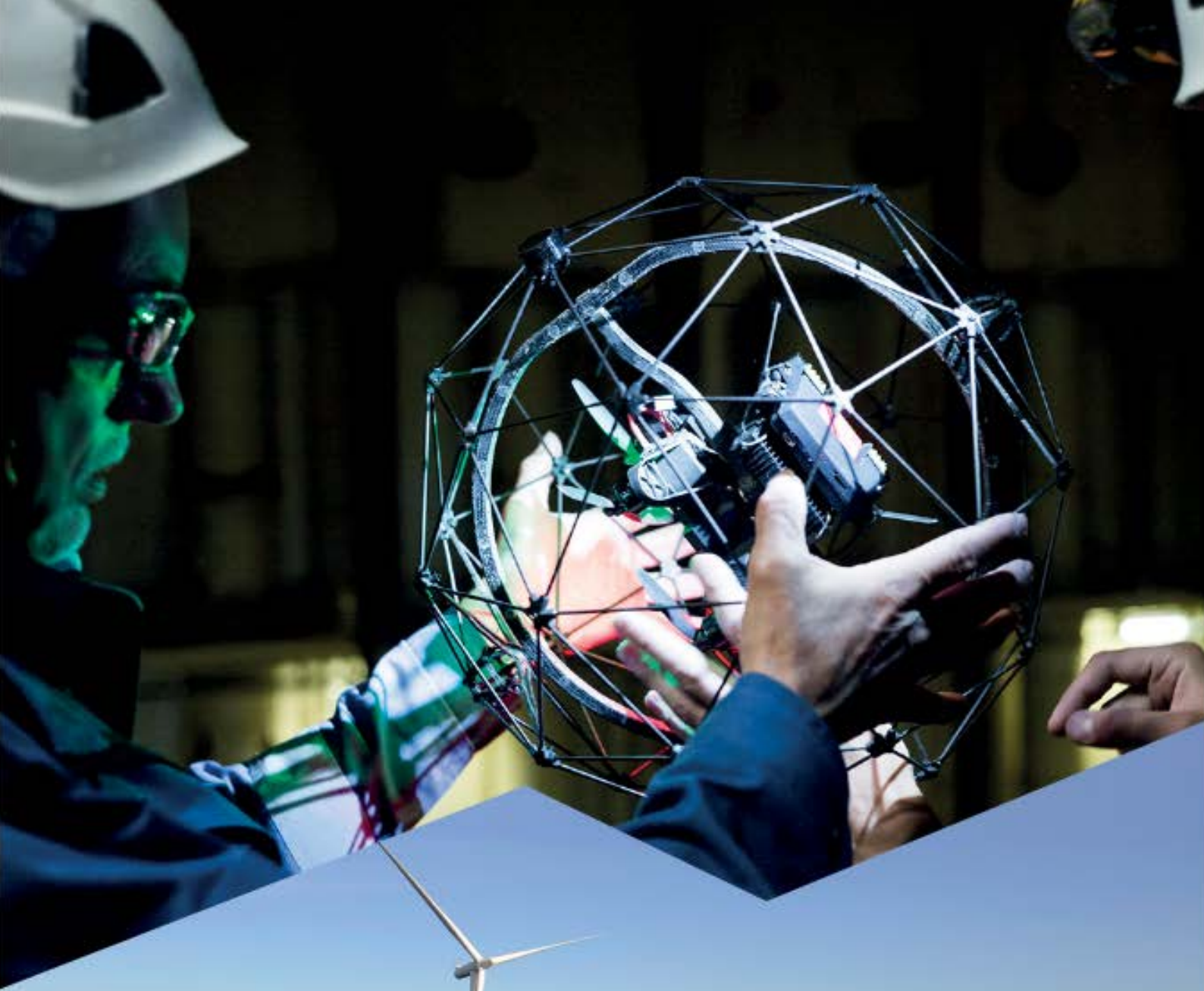
- Tyrkia
- Israel
- Marokko
- Palestina
- Makedonia
- Mexico
- Jordan
- Singapore
- Chile



- Libanon
- Tunisia
- Sør-Korea
- Den sørafrikanske tollunion (Botswana, Lesotho, Namibia, Sør Afrika og Swaziland)
- Egypt
- Canada
- Colombia
- Samarbeidsrådet for de arabiske statane i Gulfen (Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi-Arabia og De forente arabiske Emirater)
- Albania
- Serbia
- Peru
- Ukraina
- Hongkong
- Montenegro
- Bosnia-Hercegovina
- Costa Rica og Panama
- Filipinene
- Georgia
- Grønland
- Færøyane

Pågåande forhandlingar

- RuBeKa (Russland, Hviterussland og Kasakstan)
- Vietnam
- Malaysia
- India
- Indonesia
- Kina
- Ecuador
- Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay og Uruguay)



Øvst: Droneteknologi er (eitt av mange nye digitale virkemidler som no) vert nytta av klasseselskapet DNV GL til å utføre komplekse inspeksjonar på skip og offshoreinstallasjonar på ein sikrare, raskare og rimeligare måte verda over. Foto: DNV GL/Alexander Schneider

Nedst: Ti kilometer utanfor Sørvestlandet har Hywind Demo til Statoil prøvd ut neste generasjon av teknologi sidan 2009 – som verdas første flytande vindturbin. Foto: Statoil/Øyvind Hagen

Moglegheiter og utfordringar

3.1 Handelspolitikk i endringstid

For å oppretthalde høg sysselsetjing og eit høgt lønnsnivå er Noreg avhengig av internasjonal handel. Ein av føresetnadene for dette er gode og føreseielege vilkår for handel mellom land. Medlemskapen i Verdas handelsorganisasjon (WTO), EØS-avtalen[4)] og eit aukande tal frihandelsavtalar bidreg til å leggje desse rammene. Gjennom WTO er Noreg del av eit verdsomfattande regelverk for handel med eit felles system for tvisteløysing. For å oppnå forbetra tilgang til marknaden og meir ambisiøse reglar utover det som WTO sine 164 medlemmer har blitt einige om, forhandlar Noreg fram frihandelsavtalar med land der vi har særlege interesser. Vi har i dag 29 slike avtalar med til saman 40 land. EØS-avtalen gjer Noreg til ein del av EU sin indre marknad med felles regelverk og regelverksutvikling som skal bidra til like konkurransevilkår i EØS.

Det internasjonale handelsbiletet er i endring. Tyngdepunktet i den globale økonomien blir flytta gradvis aust- og sørover. Samtidig blir handelsinteressene våre endra. Europas del av vareeksporten vår frå fastlandet er redusert frå 82 til 67 prosent sidan 1990. Det siste tiåret har det vore ein betydeleg vekst i vare- og tenesteeksporten til Asia. Også til land i Afrika og Sør-Amerika har eksporten auka, sjølv om det er snakk om vekst frå låge nivå. Det er grunn til å tru at tendensen vil halde fram, og at vi vil sjå den sterkaste økonomiske veksten i framvaksande økonomiar.

Norge nyt i dag godt av velfungerande handelsrelasjonar med dei nærmaste handelspartnarane våre, ikkje minst gjennom den viktigaste handelsavtalen vår – EØS-avtalen. Dette inneber at eksporten vår i dag møter låge tollsatsar og føreseielege vilkår i dei viktigaste eksportmarknadene. Samtidig står vi i dag utan handelsavtale i seks av verdas ti største økonomiar, og delen av eksporten vår som går til land vi ikkje har frihandelsavtalar med, aukar stadig. Samanlikna med dei tradisjonelle handelspartnarane våre møter eksporten vår i større grad både høge tollsatsar og andre handelshinder i mange av desse landa.

Samtidig som verda blir stadig tettare integrert, risikerer Noreg i større grad å bli ståande utanfor vidareutviklinga av rammeverket for internasjonal handel. Den handelspolitiske utviklinga skjer i aukande grad i regionale og fleirstatlege initiativ, snarare enn i WTO. Også innanfor det multilaterale systemet ser ein auke i fleire såkalla plurilaterale avtalar. Noreg har vore ein aktiv bidragsytar i fleire slike forhandlingar, medrekna forhandlingane av ein avtale om handel med tenester – TISA (Trade in Services Agreement). Samtidig står vi på utsida av omfattande forhandlingsprosessar på tvers av verdshava, såkalla mega-regionale forhandlingar. Sjølv om nokre av disse prosessane ikkje har hatt framgang som forventa, er det sannsynleg at dei vil prege det handelspolitiske landskapet framover. Noreg har svært avgrensa moglegheiter til å påverke desse prosessane, samtidig som interessene våre like fullt vil bli rørt ved.

Desse utviklingstrekka tilseier at Noreg kan hamne i ein utsett posisjon når vi skal sikre konkurransedyktige rammevilkår for eksportbedriftene våre på sikt. Som ein liten og open økonomi er Noreg avhengig av ein regelbasert verdshandel og god tilgang til eksportmarknader, og vi er sårbare for handelshindrande tiltak. Dette er særleg viktig

4 Avtale om Det europeiske økonomiske samarbeidsområde

Eksport og handel bidreg til økonomisk vekst og norske arbeidsplassar

i ei tid der proteksjonistisk tankegods ser ut til å få aukande gehør i delar av verda. Det er difor i Noreg sin interesse å vere ein tydeleg forkjempar for frihandel og eit regelstyrt globalt handelsregime.

Norske handelspolitiske interesser speglar endringane av internasjonal økonomi, med auka betydning av investeringar og handel med tenester. Liberalisering av handelspolitiske rammevilkår for investeringar og for tenestehandel har i mange tilfelle kome kortare enn for handel med varer. Norge er difor avhengig av ein strategisk og aktiv handelspolitikk. Dette inneber å styrkje og bevare eksisterande multilaterale institusjonar, og å inngå bilaterale frihandelsavtalar med viktige marknader for norsk næringsliv.

Noreg har også oppretta bilaterale økonomiske kommisjonar med ei rekkje viktige land for norsk næringsliv, som Kina, Brasil, Korea, Russland, Tyskland, Ukraina og USA. Vi arbeider med å etablere kommisjonar med India og Tyrkia. Gjennom disse kommisjonane kan norske myndigheiter diskutere rammevilkår og problemstillingar som norsk næringsliv møter på, direkte med myndigheiter i andre land.

3.1.1 EØS og den indre marknaden

EØS-avtalen er den mest omfattande og djuptgripande internasjonale avtalen Norge har. Avtalen dannar grunnlaget for norsk europapolitikk og er det viktigaste avtaleverket vi har med dei europeiske partnarane våre. Når rundt 80 prosent av den samla vareeksporten vår går til EU og over 60 prosent av vareimporten vår kjem frå EU sine medlemsland, er ein velfungerande EØS-avtale avgjerande for suksessen til norske bedrifter i EØS.

EØS-avtalen utvidar den norske heimemarknaden frå 5 til 500 millionar personar og frå i underkant av 300 000 til over 26 millionar føretak.[5)] Dette skjer gjennom felles reglar om fri flyt av varer, tenester, personar og kapital. Standardar har vore eit sentralt verkemiddel for å skape ein velfungerande indre marknad. Konkurransereglane for føretak i EØS skal sikre like konkurransevilkår uavhengig av kva for eit land føretaket er etablert i. Reglane om offentlege anskaffingar gir norske bedrifter moglegheit til å konkurrere om leveransar av varer og tenester til offentlege verksemder i heile EØS. Statsstøtteregelverket bidreg til like konkurransevilkår mellom bedrifter ved å regulere og samtidig avgrense tildelinga av offentleg støtte til verksemder. Andre reglar, medrekna reglar om sosialpolitikk, forbrukarvern, miljø og selskapsrett, bidreg også til like konkurransevilkår.

EØS-avtalen har vore og er viktig for utviklinga i norsk økonomi, næringsliv og utanrikshandel. Han er ein sentral del av det avtaleverket som bidreg til stabilitet og føreseielegheit i det økonomiske samkvemmet med dei viktigaste naboane og handelspartnarane våre. Noreg deltek i EU sitt program for innovasjon, forsking og utdanning. Dette er eit viktig verkemiddel og koplar norske forskingsmiljø og norsk næringsliv til dei beste forskingsmiljøa i verda.

Forutan den store vare- og tenestehandelen mellom EU og Norge er europeisk eigarskap i norske bedrifter og investeringar viktig. 20 prosent. av dei tilsette var sysselsett i EU-eide bedrifter, og i 2011 var 2/3

5 Kjelde: Eurostat. Føretak som hadde omsetning og/eller sysselsetjing i 2014. Inkluderer ikkje næringane A (primærnæringane), O (offentleg administrasjon), T (Lønna husarbeid i private hushaldningar), U (Internasjonale organisasjonar og organ) eller holdingselskap.

Statsminister Erna Solberg i møte med den kinesiske presidenten Xi Jinpin. Foto: Nærings- og fiskeridepartementet

av utanlandsinvesteringane i Noreg frå EU. På same tid gjekk 2/3 av dei norske utanlandsinvesteringane til EU. Vi er tett vove inn i den indre marknaden. I sum har dette avtaleverket hatt stor betydning for norsk næringsliv. Føreseielegheit, like reglar og like konkurransevilkår er grunnleggjande for at ei bedrift skal lykkast i internasjonale marknader.

Samarbeidet med EU på fiskeri- og akvakultur-området er av stor betydning for Noreg, sjølv om fiskeripolitikk og forvaltning av fiskeriressursar ikkje er ein del av EØS-avtalen. Fiskerisamarbeidet mellom EU og Noreg er basert på bilaterale avtalar, mens handelen med fisk og fiskeprodukt er regulert gjennom ein eigen protokoll i EØS-avtalen og fleire bilaterale avtalar. Avtaleverket med EU sikrar ikkje sjømatnæringa fri marknadstilgang i EU, eller vern mot anti-dumping og subsidietiltak i EU. Dei veterinære aspekta av fiskeri- og akvakultur er omfatta av EØS-avtalen. Handelen med sjømat går dermed føre seg utan grensekontroll internt i EØS-området.

Den indre marknaden er i konstant utvikling. EØS-avtalen skal sikre at norske verksemder tek del i denne utviklinga. Norsk næringsliv er tent med at EØS-avtalen beheld den sterke og dynamiske posisjonen sin, særleg i ei tid der EU er på leiting etter vegen vidare. Norske myndigheiter må halde fram å gi innspel til regelverksutviklinga i den indre marknaden og gjennom påverknadsarbeidet sikre best mogleg rammevilkår for at norske bedrifter skal lykkast i EØS. Norsk næringsliv er ein sentral medspelar og gir innspela sine til EØS-prosessen både via nasjonale myndigheiter, og ikkje minst via dei europeiske paraplyorganisasjonane sine. Norske bedrifter som opplever og utnyttar moglegheitene i den indre marknaden som heimemarknaden sin, vil bidra til auka handel i EØS.

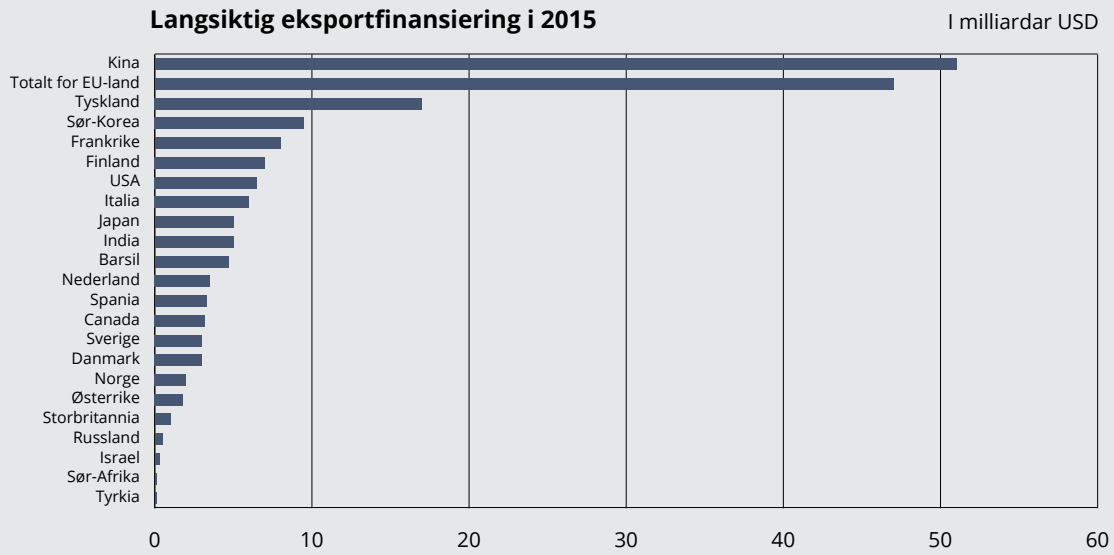
3.1.2 Brexit

Storbritannia utløyste 29. mars 2017 artikkel 50 i traktaten om Den europeiske union, som regulerer utmelding av EU. Noreg er ikkje part i utmeldingsforhandlingane mellom EU og Storbritannia, men blir direkte påverka ved at Storbritannia også trer ut av EØS-samarbeidet og dei andre avtalane våre med EU, som i stor grad regulerer samarbeidet vårt med Storbritannia i dag. Det er berre medlemmer av EU eller Det Europeiske frihandelsforbund (EFTA) som har tilgang til medlemskap i EØS.

Det er viktig for Noreg å oppretthalde eit best mogleg handelspolitisk samarbeid med Storbritannia og best mogleg tilgang til den britiske marknaden, samtidig som EØS-avtalen og andre avtalar Noreg har med EU, blir teke godt vare på. EU vil etter at Storbritannia går ut, framleis vere den største marknaden vår og den nærmaste samarbeidspartnaren vår. Vi har samtidig ein god dialog med Storbritannia om bilaterale nærings- og handelspolitiske spørsmål. Dette vil fortsetje også etter at brexit er eit faktum.

Britisk exit frå EU reiser også spørsmål av betydning for Noreg når det gjeld rettane til norske borgarar, fiskeriforvaltning, samferdsel, sikkerheit, politi- og justissamarbeid, miljø- og klimasamarbeid og forsking. Storbritannia er også ein svært viktig samarbeidspartnar innan energisektoren. I tillegg vil det få konsekvensar for politikkutvikling og samarbeidsformer i Europa. Det kan skape både utfordringar og moglegheiter for Noreg.

Noreg er, på grunn av den tette integrasjonen vår i EU sin indre marknad gjennom EØS-avtalen, ikkje ein regulær tredjepart når EU og Storbritannia skal forhandle om nye rammer for det handelspolitiske



samarbeidet sitt. Det er viktig at dei løysingane som blir framforhandla mellom EU og Storbritannia, sikrar ein velfungerande indre marknad i heile EØS-området. Vi har ein tett dialog med EU om dei delane av forhandlingane som rører ved den indre marknaden, inkludert moglege overgangsordningar, og vi møter gehør for ønska våre om å bli konsultert undervegs i forhandlingane. Eit fortsett velfungerande EØS-samarbeid er også i EU sin interesse.

3.1.3 Manglande regulering av eksportfinansiering frå framvoksande land

Statleg eksportfinansiering gjennom GIEK og Eksportkreditt Noreg skal fremje norsk eksport og investeringar i utlandet. Eksportkreditt Noreg gir lån til ein kjøpar av ei vare eller teneste frå ein norsk eksportør, og må få ein garanti frå GIEK og/eller ein annan institusjon med god kredittverdigheit. Tilbodet skal bidra til å gi norske eksportørar like gode konkurransevilkår som for eksportørar frå andre land med tilsvarande ordningar, og er eit supplement til den private finansieringsmarknaden. I sum ville alle land vere tent med at konkurransen handla om produkta og ikkje finansieringa. Samstundes, dersom Noreg ikkje hadde hatt eit statleg tilbod av eksportfinansiering, vil norske eksportørar kunne oppleve å bli utkonkurrert i situasjonar der konkurrentar frå andre land tilbyr offentleg finansiering saman med varene og tenestene sine. Noreg tek også del i ein internasjonal avtale knytt til OECD, Arrangement On Officially Supported Export Credits («Arrangement»), som regulerer vilkår for offentleg langsiktig eksportfinansiering. Formålet med avtalen er å sikre konkurransetilgang på like vilkår for eksportørane i landa som tek del i avtalen, slik at konkurransen blir basert på eigenskapar ved og prisen på produkta som blir eksportert, snarare enn finansieringa.

Ifølgje ein årleg rapport frå USA er det 22 land som har eit konsistent og nemneverdig nivå av offentleg eksportfinansiering, som vist i figuren under[6]. Det er sju land i figuren som ikkje tek del i den internasjonale avtalen som finst i dag. Desse sju landa (Brasil, India, Israel, Kina, Russland, Sør-Afrika, Tyrkia), i tillegg til Malaysia og Indonesia, deltek i forhandlingar om ein ny internasjonal avtale saman med OECD-landa som tek del i avtalen som finst i dag. Det er ei utfordring for Noreg og norske eksportørar at fleire land som har eit omfangsrikt tilbod av offentleg eksportfinansiering ikkje er regulert på same måte som GIEK og Eksportkreditt Noreg.

3.2 Eit attraktivt Noreg

3.2.1 Vertskapsattraktivitet for investeringar, leiande fagmiljø og talent

Noreg må sikre plassen sin i den globale kampen om lokalisering av arbeidsplassane i framtida, dei kloke hovuda og dei gode investeringane for å stimulere til økonomisk vekst i Noreg.

Det er mange faktorar som er avgjerande for om internasjonale bedrifter lokaliserer og utviklar verksemd i Noreg eller om internasjonale gründerar vil velje Noreg som vertsland. Grunnleggjande rammevilkår som tilgjengelegheit av transportinfrastruktur, utdannings- og lønnsnivået til arbeidstakarar, arbeidsmarknaden og arbeidsvilkåra, teknisk infrastruktur, skattar og avgifter samt offentleg og privat etterspørsel er sentrale faktorar. Fleire av desse faktorane kan bli påverka av nasjonale, fylkeskommunale og kommunale myndigheiter. Bedrifter er avhengig av gode tilbod for hushalda

6 2015 EXIM Bank Competitiveness Report; http://www.exim.gov/sites/default/files/reports/2015EXIMCompetitiveReportFINAL-v3.3.pdf

LabRiksen. Foto: Innovasjon Noreg

for å rekruttere arbeidskraft. Kommunale tenestetilbod, skole, medrekna internasjonale skolar for barn, og kulturelle tenester påverkar særleg flytteavgjerdene til unge og utdanna hushald. At Noreg er eit trygt land med gode oppvekst- og arbeidsvilkår og som fremjar likestilling er også faktorar som kan bidra til at utanlandske arbeidstakarar buset seg her. Hushald og næringsliv vil også vere opptekne av teknisk infrastruktur som planlegging og utbygging, vatn og avløp samt behandling av byggjesøknader og reguleringsplanar. Samtidig er nærleik til marknaden, avstand til andre produksjonsanlegg og ei rekkje andre forhold viktige for lokaliseringsavgjerdene. Regjeringa gjennomfører fleire forenklingstiltak som vil bidra til raskare planprosessar og auka lokal handlefridom.

Noreg skal vere eit av de landa som dei mest talentfulle studentane og forskarane i verda ønskjer å dra til. Ved å delta i samarbeid på høgt internasjonalt nivå vil Norge framstå som ein attraktiv samarbeidspartnar for forskarar og studentar. Det same gjeld for både nasjonalt og globalt næringsliv, som bruker stadig meir avansert kunnskap for å konkurrere i globale marknader. Det er difor i Noreg si interesse å leggje til rette for attraktive fag- og næringsmiljø og bidra til at norske institusjonar for forsking og høgare utdanning held høg kvalitet.

Noreg er et høgkostland. Vi må difor tenkje smartare og vere meir innovative enn konkurrentane våre for å lykkast. For at Noreg skal hevde seg i den internasjonale konkurransen må ein større del av norske eksportbedrifter ta i bruk forskingsbasert kunnskap, investere i FoU og bruke forskingsbasert innovasjon. Dette for å hente ut verdiskapingspotensialet som ligg i samfunnsutfordringar, norske naturressursar og teknologi.

For å oppretthalde Noregs høge levestandard over tid må vi som andre høgkostland konkurrere på kunnskap som grunnlag for innovasjon og høgare produktivitet. Evna til å utvikle og ta i bruk ny kunnskap er blant dei viktigaste konkurransefaktorane for norsk næringsliv. Det er avgjerande både for omstilling i eksisterande næringar og som eit grunnlag for nye næringar. Ein føresetnad for dette er at vi har ei god kopling mellom utdanning og forsking som kan gi grunnlag for avansert innovasjon.

Erfaringa viser at det er vanskeleg å flytte miljø med spisskompetanse. Dette betyr at Noreg bør tiltrekkje seg investeringar på område der vi kunnskapsmessig allereie er langt framme internasjonalt. Dette for å styrkje dei sterkaste miljøa våre ytterlegare og bidra til auka FoU-aktivitet. Noreg må promotere seg som ein leiande forskings- og innovasjonsnasjon på utvalde område. I Meld. St. 7 (2014–2015) *Langtidsplan for forskning og høyere utdanning 2015–2024* har regjeringa stadfesta at ho vil trappe opp tildelingane til forsking og høgare utdanning innanfor seks langsiktige prioriteringar, blant anna *Hav*, der Noreg har klare strategiske fortrinn. Ei anna av dei seks prioriteringane er *Verdensledende fagmiljøer.*
Å utvikle fagmiljø av framifrå kvalitet er eit av tre overordna mål i langtidsplanen. Regjeringas satsing på verdsleiande fagmiljø har så langt blitt følgt opp med over 300 millionar kroner i budsjetta frå 2015 til 2017. Blant anna har regjeringa øyremerkt midlar til universiteta til rekruttering av toppforskarar og auka støtta til verkemiddel som *Fri prosjektstøtte* og *Senter for fremragende forskning (SFF)*. Gjennom langtidsplanen har regjeringa dessutan styrkt nokre av dei viktigaste innsatsfaktorane i norsk forsking og høgare utdanning, gjennom opptrappingsplanane for fleire rekrutteringsstillingar, auka tildelingar til forskingsinfrastruktur og auka tildelingar til

Lærlingar i aksjon ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU). Foto: NMBU

ordningar som stimulerer til god norsk deltaking i EU sitt rammeprogram for forsking og innovasjon, Horisont 2020.

I satsinga på å utvikle fleire framifrå fagmiljø i Noreg inngår også eit styrkt høgare utdannings- og forskingssamarbeid med åtte prioriterte samarbeidsland utanfor EU. Kunnskapssamarbeid med USA og Canada er framleis høgt prioritert. I tillegg la regjeringa i 2015 fram *Panorama – Strategi for høyere utdannings- og forskningssamarbeid med Brasil, India, Japan, Kina, Russland og Sør-Afrika (2016–2020).* Målet er å tilretteleggje for eit meir heilskapleg og langsiktig samarbeid med desse landa innan høgare utdanning og forsking, med sikte på meir samarbeid av høg kvalitet på område av særleg interesse for Noreg. Panorama-strategien slår blant anna fast at høgare utdannings- og forskingssamarbeid skal sjåast i samanheng med den internasjonale verksemda til norsk næringsliv, kompetansebehov og innovasjonssatsingar.

Eit konkret eksempel på denne typen samarbeid er BN21. Dette er eit forskings- og teknologisamarbeid innan petroleum mellom Norge og Brasil som blei etablert i 2013. Dei to landa deler mange av dei same teknologiske utfordringane, og begge har store offshore petroleumsreservar. Brasil er også ein av dei største internasjonale marknadene for den norske høgteknologiske leverandørindustrien og ei rekkje norske selskap leverer til denne veksande marknaden. I 2016 gjennomførte Forskingsrådet og den brasilianske motparten deira for første gang ei felles utlysing av FoU-middel. Denne blei vellykka og ein jobbar no med ei ny felles utlysing. I tillegg er det diskusjonar om å vidareføre samarbeidet til andre område, deriblant forskingssamarbeid innan fornybar energi.

Moderne utstyr er viktig for at Noreg skal vere attraktivt for dei beste internasjonale forskarane, for at vi skal hevde oss i den internasjonale konkurransen og for at næringslivet skal sjå seg tent med å samarbeide med norske fagmiljø. Forskingsrådet si nasjonale ordning for forkningsinfrastruktur er eit vellykka verktøy for å sikre at finansieringa av store forskingsinfrastrukturar går til strategisk viktige prosjekt av høg kvalitet.

Eit gjennomgåande trekk ved mange av dei norske bedriftene og klyngjene som i dag er verdsleiande på området sitt, er samarbeidet deira med FoU-institusjonar og næringsliv regionalt, nasjonalt og internasjonalt. FoU-samarbeid og deltaking i konsorti rundt FoU-prosjekt bidreg både til internasjonalisering og til å styrkje konkurranseevna til norske bedrifter. Det gir bedriftene moglegheit til å utvikle samarbeidet med relevante fagmiljø og FoU-institusjonar. Det gir vidare bedriftene tilgang til eit utvida økosystem med andre næringslivsaktørar, medrekna potensielle kundar, leverandørar og investormiljø, og til nye marknader nasjonalt og internasjonalt.

Dei viktigaste bidraga frå universiteta og høgskulane til verdiskapinga er å utdanne kandidatar til arbeidslivet. Regjeringa har lagt fram ei stortingsmelding om kvalitet i høgare utdanning, Meld. St. 16 (2016–2017) *Kultur for kvalitet i høyere utdanning.* Meldinga er ein del av regjeringas langsiktige satsing på kvalitet på alle nivå i kunnskapssektoren.

Noreg har ambisiøse klima- og miljømål, og vi har ein av verdas høgaste fornybardelar i energibruken vår med nær 70 prosent. Dette har gitt oss ein industri som ofte belastar miljøet mindre enn tilsvarande verksemder i andre land. Dette vil i aukande grad kunne vere eit konkurransefortrinn,

både for eksport av norske produkt og tenester, men også for å tiltrekkje utanlandske investeringar og kompetanse til Noreg.

Eit anna område som er viktig for vertskapsattraktivitet, er digitalisering. Noreg er her blant foregangslanda i Europa. DESI-indeksen måler EU-land på digital infrastruktur, i kva for ein grad næringslivet tek i bruk digital teknologi, bruken av offentlege digitale tenester, teknologikompetanse og bruk av teknologi og tenester i samfunnet. Ifølgje DESI ligg berre Danmark lenger framme enn Noreg på digitalisering. Noreg går fram på dei fleste indikatorane og scorar høgare på digitalisering av offentleg sektor samanlikna med indeksen frå i fjor. Indeksen viser også at norske bedrifter bruker ny teknologi i større grad enn resten av Europa, og at norske bedrifter bruker netthandel i større grad enn elles i Europa[7]. Regjeringa arbeider aktivt for å fremje arbeidet med fri flyt av data i EØS-området. Det er viktig – også for Noreg – at europeiske aktørar har rammevilkår som gjer at dei kan konkurrere mot dei store amerikanske og asiatiske leverandørane. I dag er det ei utfordring at regelverket er ulikt implementert eller blir tolka ulikt i dei ulike landa. Regjeringa har overfor Kommisjonen understreka betydninga av fri flyt av data dersom vi skal oppnå ein reell digital fellesmarknad og henge med i den digitale økonomien.

Det bør leggjast til rette for at personar med attraktiv kompetanse og talent vel Noreg i søking etter etableringsstad og interessante investeringar. Gjennom ei satsing av Innovasjon Noreg sin Invest in Norway-funksjon er målet å gi bistand til fleire utanlandske bedrifter som vurderer lokalisering i Noreg.

Som ei oppfølging av regjeringas gründerplan *Gode ideer – fremtidens arbeidsplasser* fekk Innovasjon Noreg i oppdrag å greie ut ei fasttrack-ordning for særleg lovande gründerar som ønskjer å realisere ideane sine i Noreg. Utgreiinga, *Start in Norway*, ser også på behov for tilrettelegging for utanlandske investorar som ønskjer å etablere verksemd i Noreg, betre tilrettelegging for at fleire utanlandske studentar og ph.d.-stipendiatar startar bedrift i Noreg etter at graden er oppnådd og betre tilrettelegging for at gründerbedrifter raskt kan hente inn kompetent arbeidskraft frå utlandet. Regjeringa vil vurdere anbefalingane i utgreiinga når ho ligg føre.

Mykje tyder på at det i sum ikkje er mangel på kapital i Noreg. For små og mellomstore bedrifter kan tilgangen likevel være utfordrande. Regjeringa har sett ned eit kapitaltilgangsutval som skal sjå nærare på dette. Vidare har Regjeringa blant anna auka rammene for Innovasjon Noregs landsdekkjande innovasjonslån og garantiar, som styrkjer tilgangen på offentleg risikokapital og utløyser privat kapital. Som varsla i Industrimeldinga har regjeringa sett ned eit offentleg utval som skal vurdere om bedriftene i Noreg har god nok tilgang på kapital til lønnsame prosjekt.

3.2.2 Omdømme og profilering

Ei sterk nasjonal merkevare kan bidra til at Noreg og norske løysingar blir føretrekt, noe som igjen kan fremje handel og tiltrekkje turistar, kompetanse og investeringar til Noreg. I den internasjonale omdømmekartlegginga «Nation Brands Index» frå 2014 blei Noreg rangert på 13. plass av 50 land med global innverknad.[8] Internasjonalt samkvem er basert på tillit, og eit godt omdømme bidreg til å gjere norske

7 https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/i-europa-toppen-pa-digitalisering/id2541946/

8 https://www.regjeringen.no/no/tema/utenrikssaker/inter_kultur/norgesprofilering/norges-omdomme-er-solid-og-stabilt/id2343395/

Handel og investeringar gjer at kunnskap og teknologi flyt friare og styrkjar læring og innovasjon

Næringsminister Monica Mæland gjestar Nachi-Fujikoshi Cooperation i Japan, verdas 6. største produsent av industrirobotar. PPM AS i Trondheim har levert sentrale delar av styrings-systema til Nachi-robotane. Foto: Trond Viken/NFD

bedrifter og organisasjonar til attraktive samarbeidspartnarar.

Innovasjon Noreg har sett i gang eit arbeid for å bidra til å utvikle ei sterk nasjonal merkevare for auka konkurransekraft. Satsinga blir kalla Merkevara Noreg og har som formål å gjere Noreg meir attraktivt. Som ein del av arbeidet med Merkevara Noreg har Innovasjon Noreg gjort spørjeundersøkingar blant næringslivsleiarar i 17 land for å kartleggje korleis Noreg og norske bedrifter blir oppfatta internasjonalt. Undersøkinga viser at norsk næringsliv blir rekna som høgspesialisert med kvalitetsprodukt, men at mange norske selskap kan bli betre på marknadsorientering og marknadsføring internasjonalt.[9] Innovasjon Noreg har kompetanse- og rådgivingstenester som skal setje bedrifter betre i stand til å lykkast med å vekse internasjonalt. Det er viktig at slike tenester er tilpassa behova til bedriftene i ulike marknader.

Utanrikstenesta spiller ei viktig rolle for å fremje norsk omdømme, både gjennom å profilere norsk næringsliv og kultur i utlandet, men også gjennom å vise fram Noreg som ein attraktiv destinasjon for utanlandske investeringar og utanlandske talent. Årleg blir det stilt midlar til disposisjon for næringslivsaktivitetar, inkludert for kulturelle og kreative næringar, ved utanriksstasjonane. Målet med desse midlane er å bidra til å samordne og styrkje den offentlege innsatsen for å fremje norsk eksport, norske næringsinteresser og vertsskapsattraktivitet internasjonalt. Arbeidet i utanrikstenesta skjer i tett kontakt med relevante miljø og fagdepartement.

Profilering av norsk næringsliv i utlandet blir gjort av mange offentlege aktørar. Innovasjon Noreg profilerer Noreg som reisemål på oppdrag frå Nærings- og fiskeridepartementet gjennom den offisielle reiseportalen visitnorway.com. I felles kampanjar med reiselivsnæringa finansierer Innovasjon Noreg profilmarknadsføring, mens den enkelte bedrifta finansierer sin eigen salsutløysande del av kampanjane. Innovasjon Noreg har også eit overordna ansvar for å profilere breidda av norsk næringsliv og Noreg som eit attraktivt land å investere i. Det er viktig å synleggjere merverdiane ved eit auka samarbeid mellom kultur- og reiselivsaktørar og stimulere til kunnskapsbygging. Regjeringa arbeider i den samanhengen med ein strategi for kultur og reiseliv, med vekt på kulturturisme. Noregs sjømatråd jobbar saman med den norske fiskeri- og havbruksnæringa for å utvikle marknader for norsk sjømat. Norwegian Energy Partners spelar ei viktig rolle i å lyfte energinæringa. Aktørane i Norwegian Arts Abroad profilerer dei kreative næringane.

Offisiell besøksverksemd bidreg også til å fremje norsk næringsliv i utlandet. Når representantar frå Kongehuset eller regjeringa reiser på besøk til andre land, blir besøka ofte brukt til å fremje norsk næringsliv. Slike besøk bidreg til å setje Noreg på kartet og byggje gode relasjonar som er nyttige for norsk næringsliv. Innovasjon Noreg organiserer næringslivsdelegasjonar ved statsbesøk og offisielle besøk. I planlegginga av delegasjonane er det viktig at ein finn ut kva aktørane i landa som blir besøkt, ønskjer å få ut av besøka, slik at ein innrettar næringslivsdelegasjonane basert på felles interesser. Denne typen besøk kan også bli brukt strategisk til å styrkje og vidareutvikle samarbeid på område som ligg i skjeringsfeltet mellom næringsfremjing og internasjonalt samarbeid på andre område,

9 http://www.innovasjonnorge.no/no/merkevarennorge/norge-2016-sterke-pa-produkt-svake-pa-marked/

som kunnskapsfremjing og moglege koplingar mellom næringsliv/innovasjon, utdanning og forsking. Utanriksstasjonane, Innovasjon Noregs utekontor, Norwegian Energy Partners og Noregs sjømatråd er saman med dei lokale norske handelskammera sentrale aktørar i gjennomføringa av slike besøk. For å oppnå best mogleg effekt koordinerer aktørane seg i mellom, og i samråd med dei fagdepartementa det gjeld, gjennom Team Norway.

Det blir likeins invitert relevante myndigheitspersonar og premissleverandørar til Noreg for å skape interesse for norsk næringsliv. Denne politiske besøksutvekslinga bidreg til å etablere dialogarenaer for norsk næringsliv og samarbeidspartnarane deira. Det blir arbeidd med å innrette næringslivsdelegasjonane slik at ein opplever dei som eit mest mogleg relevant verkemiddel for alle næringar.

Ein annan arena for profilering av næringslivet er verdsutstillingar (EXPO). Ei verdsutstilling er ein internasjonal møteplass for aktørar frå næringsliv, organisasjonar, forskingsmiljø, kulturliv og myndigheiter. Noreg deltok sist gang på EXPO 2012 i Yeosu og ein vurderer no om Noreg skal delta på EXPO 2020 i Dubai. Deltaking på andre internasjonale fagmesser er også ein viktig del av innsatsen som blir gjort for å profilere norsk næringsliv i utlandet. Fleire aktørar i verkemiddelapparatet koordinerer deltaking på messer innan områda sine. Innovasjon Noreg har årleg opp mot 100 000 besøkande på paviljongane sine når dei koordinerer offisiell norsk deltaking på internasjonale messer, og dette utgjer ein god plattform for strategisk marknadsposisjonering og for å byggje omdømmet for norsk næringsliv.

3.3 Konkurransekraft og innovasjonsevne

Kunnskap og kompetanse er viktige konkurransefaktorar for norsk økonomi. Dette er spesielt framståande i Noreg fordi vi har eit høgt kostnadsnivå. Evna til å utvikle, absorbere og ta i bruk kunnskap er vesentleg for konkurransekrafta. Vi kan i mange tilfelle ikkje vere billigast. Difor må vi jobbe smartare og konkurrere på produkt og løysingar som held ein kvalitet og har særtrekk som forsvarer høgare pris. Dette gjeld både for næringslivet og for offentleg sektor.

Noreg er ein liten, open økonomi. Internasjonale avtalar, økonomisk utvikling i andre land, så vel som uventa hendingar i verda rundt oss, har innverknad både på kompetansetilgangen og -behova i Noreg.

Det blir stilt stadig større krav til arbeidstakarane. Kombinasjonen av auka digitalisering og auka utdanningsnivå i befolkninga gjer at ein kan vente tøffare kamp om jobbane for dei som ikkje har fullført vidaregåande utdanning. For alle utdanningsnivå vil måten vi løyser arbeidsoppgåvene våre på halde fram med å endre seg i tråd med med den teknologiske utviklinga. Kunnskapsutveksling på tvers av land, anten det er mellom arbeidsgivarar, arbeidstakarar eller befolkninga elles, kan gjere ss betre førebudd på framtida.

Desse forholda gjer også at Noreg må satse offensivt på forsking, utdanning og teknologi.

3.3.1 Forsking, utdanning og teknologiutvikling

Forsking, utdanning og teknologiutvikling er avgjerande for å utvikle og ta i bruk ny kunnskap, og for å omsetje denne i innovativ aktivitet og høgare produktivitet.

Fiskeriminister Per Sandberg serverer laks til kinesiske journalistar på Mathallen i Oslo. Foto: Norges sjømatråd.

Eitt av dei viktigaste bidraga til nyskaping og omstilling av norsk næringsliv er utviklinga av kandidatar som tek med seg ny kunnskap inn i bedriftene. Næringslivet i framtida er avhengig av kor mange som vel å ta høgare utdanning, kva dei lærer, kva for nokre fag dei vel å studere og om dei evnar å gjennomføre studiane. Her vil internasjonalisering spele ei viktig rolle og studentmobilitet bør bli sett på som ei langsiktig investering i vidareutviklinga av Noreg som kunnskapsnasjon.

Ei generell heving av nivået på FoU-investeringane i næringslivet er også nødvendig for å sikre omstillingsevne og auka kunnskapsintensitet. Slik forsking inneber avansert kunnskapsutvikling og bruk i bedriftene. Dette dannar grunnlag for vidareutvikling og omstilling av produkt og prosessar. Erfaring frå eiga forsking og kunnskapsutvikling er også ein føresetnad for å kunne forstå og bruke all den kunnskapen som blir utvikla, for å gjere sikre og riktige anskaffingar i næringslivet, og for å kunne delta i FoU-samarbeid.

Mesteparten av ny kunnskap blir utvikla i utlandet. Tilgangen til og forståinga for denne kunnskapen er avgjerande for utvikling av norsk næringsliv. Internasjonalisering av FoU bidreg til å styrkje kvaliteten og relevansen på forskinga, til import av ny kunnskap, og til å byggje nettverk med sterke utanlandske forskings- og næringsmiljø. Deltaking frå næringslivet i internasjonalt FoU-samarbeid er viktig for å sikre tidleg nasjonal tilgang til kunnskapen som blir utvikla ute. Difor er det viktig at norsk næringsliv i størst mogleg grad gjer seg bruk av dei nasjonale verkemidla som finst for internasjonalt samarbeid, medrekna EU sitt rammeprogram for utdanning, forsking og innovasjon.

Regjeringa har som ambisjon at Noreg skal bli eit av de mest innovative landa i Europa. Difor blir det satsa på næringsretta forsking og innovasjon innanfor område kor vi har spisskompetanse eller gode føresetnader. Internasjonalt samarbeid innanfor desse områda er viktig for å bidra til å utvikle eit meir kunnskapsintensivt næringsliv med stor evne til omstilling og verdiskaping.

Språk

Kunnskapar i framandspråk er nøkkelen til kommunikasjon med og forståing av folk frå andre land og kulturar. Det har også ei meir praktisk side: Norsk næringsliv treng språkkunnskapar og kulturforståing for å kunne operere og konkurrere internasjonalt. Språkkunnskapar er også verdifullt i kombinasjon med anna utdanning. Ein ingeniør eller økonom som beherskar framandspråk, vil vere attraktiv for mange bedrifter. For å sikre eit konkurransedyktig norsk næringsliv vil det vere nødvendig å utdanne kandidatar med relevant språk- og kulturkompetanse. Regjeringa ønskjer difor å stimulere fleire norske studentar til å ta slike utdanningar i utvalde ikkje-engelsktalande land.

Regjeringa sin tysklandsstrategi fastslår at Tyskland er Noregs viktigaste partnar i Europa, og at regjeringa vil «stimulere til auka interesse for tysk språk og Tyskland i skolen og blant studentar».

I Meld. St. 25 (2016–2017) *Humaniora i Norge* blir det vist til at Kunnskapsdepartementet har gitt støtte til etablering av ei eiga stilling på ANSA-kontoret med særleg ansvar for Tyskland. Hausten 2016 blei det også arrangert ein konferanse for å stimulere til auka interesse for tysk i skolen og blant studentar i samarbeid med blant andre NHO, Norsk-Tysk Handelskammer og Tysklands ambassade.

Gjennom Panorama-strategien har regjeringa vald ut ei gruppe strategiske samarbeidsland innanfor høgare utdanning og forsking: Brasil, India, Japan, Kina, Russland og Sør-Afrika. I tillegg kjem USA, Canada og EU. Kina seglar opp som verdas største økonomi og nest viktigaste forskingsnasjon, og sjølv om mykje av kommunikasjonen går føre seg på engelsk, er det openbart at Noreg vil trengje kompetanse i kinesisk.

I Noreg kan ein seie at ein har gode engelskkunnskapar. Engelsk har ein sjølvsagd posisjon som internasjonalt forskingsspråk, og i alle former for internasjonal verksemd er engelsk det dominerande språket. Engelsk vil difor framleis vere eit sentralt fag i skole og høgare utdanning, og det at regjeringa ønskjer at fleire norske utvekslingsstudentar bør ha opphald i ikkje-engelsktalande land, inneber ikkje eit ønske om at færre skal reise til dei engelsktalande landa.

3.3.2 Standardar bidreg til å redusere handelshindringar

Standardar reduserer handelshindringar, bidreg til innovasjon og sikrar at produkt og tenester har ønskt kvalitet og eigenskapar i samsvar med krav frå marknad og myndigheiter. Internasjonale standardar bidreg til felles køyrereglar og reduserer risikoen ved handel, og gjer det enklare for bedrifter å konkurrere i globale marknader. Eit velfungerande standardiseringssystem har difor stor betydning for vekst og verdiskaping.[10)]

Internasjonalt standardiseringsarbeid samlar leiande kunnskapsmiljø frå ulike land. Standardar blir utforma gjennom konsensusbaserte prosessar der alle relevante interessentar blir invitert til å delta. Representantar frå næringslivet, forskarar, interesseorganisasjonar og myndigheiter sit rundt same bord for å definere dei beste tekniske løysingane. Når standardane er på plass, har ein utvikla felles køyrereglar som skaper tillit og gjer det enklare for aktørane med effektiv samhandling. Bedrifter som deltek i internasjonalt standardiseringsarbeid, har eit fortrinn når standardane er utvikla.

Det internasjonale standardiseringsarbeidet legg premiss for utviklinga av nye produkt, prosessar og tenester. Ved aktiv deltaking frå norsk næringsliv er Noreg betre rusta til å takle omstillingsutfordringane framover.

3.3.3 Sikring, handtering og utnytting av immaterielle verdiar og rettar

God handtering av immaterielle verdiar kan vere avgjerande for verksemda si evne til å opne og konkurrere i nye marknader, innhente kapital og inngå samarbeid og alliansar. Omfanget og betydninga av dei immaterielle verdiane aukar. Ifølgje den amerikanske Standard & Poor 500-indeksen utgjorde dei materielle verdiane 83 prosent av marknadsverdien i selskapa i 1975. I 2015 var same del, 83 prosent, av marknadsverdien relatert til immaterielle verdiar. Dei immaterielle verdiane blir eit stadig viktigare grunnlag for verdiskapinga til verksemda. I Noreg er det Patentstyret som gir rettar til varemerke, design og patent.

Bedrifter som skal inn på nye eksportmarknader og som vil behalde konkurranseposisjonen sin, må ha ein høg grad av bevisstheit kva gjeld sikring, utnytting og handheving av immaterielle rettar.

10 Centre for Economics and Business Research Ltd (Cebr). (2015). *The Economic Contribution of Standards to the UK Economy*. London: BSI

Over 70 prosent av norsk eksport kjem frå havnæringane

Det er betydelege utfordringar i marknadene i Kina og Øst-Asia når det gjeld systematiske inngrep i dei immaterielle rettane til andre. Bedriftene må dessutan stille seg til andres rettar og posisjonar. Utviklinga av ein bevisst strategi for sikring og utnytting av immaterielle verdiar og rettar bør skje tidleg og vere ein integrert del av arbeidet med forretningsstrategien.

Verksemdene har sjølv ansvaret for å handtere dei immaterielle verdiane sine. Myndigheitene kan likevel leggje til rette med gode rammevilkår for næringsutvikling og innovasjon, og bidra til eit tilstrekkeleg kompetansetilbod om immaterielle rettar og verdiar. Hovudmålet for politikken til regjeringa på dette området er å leggje til rette for at norsk næringsliv skal utnytte potensialet for verdiskaping som ligg i ei god handtering av eigne immaterielle verdiar og rettar.

3.3.4 Grøn konkurransekraft

Parisavtalen trådde i kraft i november 2016. Den sentrale målsetjinga til avtalen er å halde den globale oppvarminga godt under 2°C, og at landa skal ha som mål å redusere temperaturen til under 1,5 °C samanlikna med førindustrielt nivå. Dette er den første rettsleg bindande klimaavtalen med reell deltaking frå nesten alle land. Landa har forplikta seg til å melde inn nasjonalt fastsette bidrag, i tråd med prinsippa om progresjon og høgast mogleg ambisjon. Alle partar blir oppfordra til å formulere og melde inn langsiktige lågutsleppsstrategiar. Noreg har eit nasjonalt mål om å bli eit lågutsleppssamfunn i 2050.

Dette målet er lovfesta i klimalova som nyleg ble vedteke. I klimaforliket peikte stortingsfleirtalet samtidig på at ein ambisiøs politikk nasjonalt må vere fornuftig i ein global sammenheng der det overordna målet er å redusere dei samla globale utslepp av klimagassar. Dette inneber at det blir teke omsyn til konsekvensar av kvotesystemet, faren for karbonlekkasje og til industrien si konkurranseevne når politikken blir utforma. Dette legg føringar for verkemiddelbruken for å redusere nasjonale utslepp fram mot både 2030 og 2050. Noreg som lågutsleppssamfunn er avhengig av drahjelp frå utviklinga internasjonalt.

Ei verd som går i retning av lågare utslepp, vil måtte utvikle og ta i bruk ny teknologi og nye energikjelder og vil i nokon grad spørje etter andre varer og tenester enn i dag. Rask reduksjon i globale utslepp vil krevje utbygging av fornybar energi som vind og sol. Spreiing av miljøgifter, tap av biologisk mangfald, lokal forureining og press mot vassressursar utgjer også alvorlege problem. For å sikre ei berekraftig utvikling i framtida er det viktig at ein i større grad enn i dag bruker ressursar om igjen i staden for å ta i bruk nye. Det er auka internasjonal oppmerksemd og interesse for sirkulær økonomi.

Strengare klimapolitikk og rask teknologisk utvikling, medrekna innan fornybar energi, lågutsleppstransport og sirkulære løysingar, vil kunne gi nye marknadsvilkår for norsk næringsliv. Grøn konkurransekraft inneber at norsk næringsliv må vere konkurransedyktig i ei tid kor klimapolitikken blir skjerpa over heile verda. Tilpassing til endra rammevilkår vil både krevje omstilling, medføre kostnader, men også kunne gi nye moglegheiter for næringsverksemd. Over 80 prosent av norske utslepp av klimagassar er prisa, i form av avgift eller deltaking i EU sitt kvotesystem, og Noreg er eit land med streng miljøregulering. Norsk næringsliv har vist at det er mogleg å hevde seg godt i internasjonal konkur-

Verdas første batteridrivne ferje har vore i drift på E39-sambandet Lavik-Oppedal frå 16. februar 2015. Det er Norled som har bestilt ferja frå skipsverftet Fjellstrand i Hardanger. Foto: Nordled

ranse med strenge miljø- og klimareguleringar. For eksempel ligg den norske maritime klyngja heilt i front når det gjeld å utvikle og ta i bruk teknologi og konsept som bidreg til lågare utslepp og betre miljø. Tilsvarande har norsk prosessindustri møtt den vedvarande og aukande globale konkurransen med fokus på å utvikle nye teknologiar som gjer at produksjonsprosessen blir meir effektiv, både med tanke på energi, kostnader og miljø.

Noreg har gode føresetnader for kunne klare ei slik omstilling. Fleire norske bedrifter er langt framme med omsyn til å ta i bruk nye løysingar innanfor maritim sektor, fornybar energi, CO_2-handtering, havbruk og marin sektor, bioøkonomi, materialteknologi, smarte bygg og sirkulære løysingar. Omstillinga til eit lågutsleppssamfunn påverkar også arbeidet med eksport og internasjonalisering. Regjeringa har difor lansert ei heilskapleg satsing på marknadsføring av norske, grøne løysingar. Formålet er auka eksport og å trekkje internasjonale investorar til Noreg. Innovasjon Noreg skal etablere eit samarbeid med norsk næringsliv med dette som formål. EØS-midla er ei anna ordning som gir også norske aktørar moglegheiter for å delta i samarbeid om grøn konkurransekraft.

Miljøvareavtalen (EGA) er eit fleirstatleg initiativ under WTO-systemet som inkluderer 18 forhandlingspartar (der EU tel som éin) som har gått føre seg sidan 2014. Formålet med avtalen er å senke eller eliminere tollsatsar og dermed bidra til auka bruk av miljøvarer. Miljøvareforhandlingane er relevant for implementeringa av Parisavtalen, gitt dei positive miljøeffektane ein større bruk av miljøvennleg teknologi vil gi. Noreg har i forhandlingane fremja norsk miljøteknologi som batteriferje, solcelledrivne lamper, ulike typar vatn og avløpsreinsing, utstyr til oppdrettsnæringa, turbinar til vasskraft og isolasjonsmateriale. Noreg har også fokusert på varer som egnar seg spesielt godt for bruk i fattige og sårbare land, som løysingar for reint drikkevatn. Sidan ministermøtet i desember 2016, der partane ikkje klarte å konkludere ein avtale, har det vore uklart korleis og når arbeidet med miljøvareforhandlingane skal bli teke vidare. Norske prioriteringar bør bli følgt opp når forhandlingane kjem i gang igjen, og eventuelle nye varer blir presentert dersom det er rom for dette.

Noreg har eit fornybart kraftoverskot, og har kompetanse og kapital i kraftsektoren, særleg innanfor vasskraft. Vi har dermed gode føresetnader for å ta del i verdiskapinga som blir forventa å komme i utbygging i fornybar energi i utlandet, også i utviklingsland med store potensial som ikkje er utnytta.

Parisavtalen legg opp til eit system for suksessive nasjonale bidrag og fremjar ein prosess kor partane vil føre ein gradvis meir ambisiøs klimapolitikk. Noreg bidreg aktivt både gjennom eit høgt nivå på bidrag til klimafinansiering til utviklingsland (blant de høgste per capita) og gjennom leiarskap for å tilretteleggje for teknologisamarbeid med utviklingsland, for eksempel som største givar til Climate Technology Centre and Network (CTCN), som er ei operativ oppfølging av Parisavtalen på teknologisamarbeid. CTCN tek imot og svarer på førespurnader frå utviklingsland om bistand til teknologiske klimaløysingar. Sekretariatet ligg i København, med FN sin organisasjon for industriell utvikling og FN sitt miljøprogram som vertskap. For å få oppdrag frå CTCN må deltakarlanda ha oppretta eit nasjonalt kontaktpunkt. Det blir no arbeidd med å vurdere kven som skal bli utpeikt som nasjonalt kontaktpunkt i Noreg. Kontaktpunktet vil få ansvar for

Trugetur på Hoven, Loen. Foto: Innovasjon Noreg

å kople norske tilbydarar til behova som blir identifisert av CTCN.

Verkemidla i klimapolitikken skal styrke insentiva til både å utvikle og ta i bruk klimavennleg teknologi. Gjennom felles oppfylling av klimamåla med EU vil det bli lagt til rette for likare konkurransevilkår og føreseielegheit for norsk næringsliv. Norsk næringsliv kan bidra til det grøne skiftet ved å vere konkurransedyktig på klimavennleg teknologi. Dette kan skje både i Noreg og gjennom handel av klima- og miljøteknologi, medrekna CO_2-handtering, og gjennom investeringar internasjonalt. Eit konkurransedyktig norsk næringsliv kan vidare tiltrekkje seg langsiktige investeringar og redusere risikoen for karbonlekkasje.

Samanlikna med andre olje- og gassproduserande land har Noreg blant dei lågaste klimagassutsleppa frå slik produksjon i verda. Dette kjem blant anna av ei høg CO_2-avgift, strenge utsleppskrav og kvoteplikt. Noreg har også eit forbod mot fakling. Dette har gjort at norsk olje og gassindustri har utvikla kompetanse og teknologi for ei energieffektiv olje- og gassutvinning. Teknologibasen til norsk leverandørindustri er etterspurd globalt både fordi han bidreg til lønnsam aktivitet og på grunn av erfaringa med å redusere utslepp frå produksjonen. Dette er kompetanse som kan vere verdifull i arbeidet med å tilretteleggje for utvikling av produkt som bidreg til lågare utslepp også i andre næringar.

Norsk eksport av grøne løysingar og om Noreg blir rekna som attraktivt å investere i, vil bli påverka av kostnader og betalingsvilje, nasjonal klima- og miljøpolitikk, samt andre rammevilkår.

Nytt investeringsselskap med formål om å bidra til reduserte klimagassutslepp

Regjeringa arbeider med å etablere eit nytt investeringsselskap med formål om å bidra til reduserte klimagassutslepp gjennom investeringar som direkte eller indirekte bidreg til reduserte klimagassutslepp.

Selskapet skal føreta investeringar i unoterte selskap og investeringar gjennom såkalla fond-i-fond-løysingar. Investeringar skal bli gjort på like vilkår som private medinvestorar. Selskapet skal i hovudsak rette investeringsinnsatsen mot ny teknologi i overgangen frå teknologiutvikling til kommersialisering og skal prioritere låg- og nullutsleppsløysingar. Innsatsen skal ikkje spesielt stimulere til utbygging av ny kraftproduksjon i Noreg, men prosjekt med produksjon av fornybar energi i andre land kan bli vurdert.

Selskapet skal berre investere i selskap og fond med verksemd i eller ut frå Noreg, og skal søkje å unngå å vere største eigar i den enkelte investeringa. Eigardelen til selskapet i den enkelte investeringa blir føresett å utgjere maksimalt 49 prosent. Private aktørar skal eige minst 50 prosent i selskap og fond som investeringsselskapet investerer i. Selskap som er heileigd av det offentlege, blir i denne samanheng ikkje rekna som private aktørar. Selskapet skal sikte mot lønnsame investeringar og skal ikkje ha høve til å ta opp lån.

Noreg er eit unikt reisemål, med stort potensial for å tiltrekkje seg turistar

3.4 Verkemiddelapparatet

Dei offentlege næringsretta verkemiddelaktørane forvaltar store løyvingar og skal leggje til rette for auka verdiskaping i næringslivet og i Noreg.

Innovasjon Noreg og Noregs forskingsråd har i hovudsak breitt innretta ordningar med betydeleg konkurranse om midla. Dette gjer at støtta går til dei prosjekta som har størst potensial for verdiskaping og samfunnsøkonomisk effekt, uavhengig av tema, næring og geografi. For mange bedrifter er eksport og internasjonalisering viktig, og mange av dei offentlege støtteordningane bidreg difor til å fremje eksport og internasjonalisering sjølv om ordningane ikkje har dette som spesifikt formål. Eksempel er Innovasjon Noreg sine ordningar som innovasjonslån, miljøteknologiordninga og Innovasjonskontraktar (tidlegare kalla IFU/OFU-kontraktar).

Fleire aktørar, som GIEK og Eksportkreditt Noreg, skal bidra til å fremje eksport og investeringar i utlandet. Eksportkreditt Noreg og GIEK gir høvesvis lån og garantiar på vegne av den norske staten i samband med eksport. GIEK tilbyr også garantiar for investeringar i utlandet. Mange organisasjonar i det resterande verkemiddelapparatet, som Noregs Forskingsråd, Innovasjon Noreg og Siva, har i hovudsak ordningar som ikkje set krav om eksport og internasjonalisering, men internasjonalt samarbeid er ofte eitt av vurderingskriteria ved utveljinga av støtteverdige prosjekt.

Verkemiddelapparatet og utanrikstenesta har internasjonalt nærvær i svært mange land. Nærings- og fiskeridepartementet har ansvar for Innovasjon Noreg, som har utekontor i 29 land, og Noregs sjømatråd, som har utekontor i 12 land. Utanrikstenesta har nærvær i nærare 100 land. I tillegg til dette har Norwegian Energy Partners 17 kontor i viktige marknader for energinæringane, og Innovasjon Noreg og Forskingsrådet finansierer saman teknologiutsendingar i viktige samarbeidsland innan forsking og utdanning. Eksportkreditt Noreg AS og Music Norway har også nærvær i nokre land som er viktig for verksemda deira. Uteapparatet som finst i dag har mange involverte aktørar med ulike mål og verkemiddel. For at arbeidet skal vere mest mogleg koordinert, samarbeider desse aktørane i Team Norway.

På fleire av innspelsmøta til arbeidet med denne strategien har næringslivet framheva at det er viktig at informasjon om dei ulike ordningane og tenestene i verkemiddelapparatet er oversiktleg og lett tilgjengeleg for næringslivet. Nedanfor blir det gitt ein oversikt over kva for nokre ordningar og tenester som inngår i det offentlege verkemiddelapparatet for å fremje eksport og for internasjonalisering.[11] [12]

11 På nettsidene til Altinn finst det også ein oversikt over støtteordningar: https://www.altinn.no/no/Starte-og-drive-bedrift/Oversikt-stotteordninger/

12 Eksportkontrollregelverket og gjeldande sanksjonar mot enkelte land set også rammer for framferda til bedrifter i internasjonale samanhenger. For oppdatert informasjon om dette, sjå www.eksportkontroll.no

Oversikt over verkemiddel, ordningar og program for eksport og internasjonalisering

Verkemiddelapparatet for eksport og internasjonalisering blir i denne samanhengen definert som dei offentlege verkemidla og programma som har eksport og internasjonalisering som formål eller vilkår.

Bedriften ønskjer å få:

1) Finansiering til eksport og internasjonalisering

- **Garantiinstituttet for eksportkreditt (GIEK)** tilbyr i samanheng med eksport av kapitalvarer og tenester (giek.no).
  - Långivargaranti – garanti mot manglande nedbetaling av lån
  - Leverandørkreditt - sikrar betaling ved kredittsal
  - Kontraktsgaranti – garanti mot tap i produksjonsperioden
  - Bondgaranti – garanti mot manglande leveranse frå eksportør
  - Rembursgaranti – garanti for pengeoverføring
  - Produksjonslånsgaranti – garanti for lån til produksjonskostnader knytt til eksport og
  - Investeringsgaranti – garanti for politisk risiko i samanheng med investering eller lån til investering, i utlandet
- **Eksportkreditt Noreg** tilbyr lån til eksport av kapitalvarer og tenester (eksportkreditt.no).

2) Råd og auka kompetanse om eksport og internasjonalisering

- **Innovasjon Noreg** tilbyr ulike kompetanse- og rådgivingstenester for eksport og internasjonalisering, blant anna:
  - Gjennom profilering bidra til å gjere norsk næringsliv, inkludert reiseliv, betre kjend i utlandet og bidra til at utanlandsk næringsliv investerer og etablerer ny verksemd
  - Internasjonal marknadsrådgiving
  - Handelsteknisk rådgiving
  - Rådgiving om EU og deltaking i Horisont 2020, medrekna Noregs kunnskapskontor i Brussel (Forskingsrådet, SIU og Innovasjon Noreg)
  - Kompetanseprogram for eksport og internasjonalisering
  - Rådgiving og formidling ved utekontora om internasjonalisering

- **Noregs Forskingsråd og Innovasjon Noreg** hjelper norsk næringsliv med å søkje om støtte til internasjonalt forskings- og innovasjonssamarbeid i det europeiske forskings- og innovasjonsprogrammet Horisont 2020.

- **Invest in Norway** – handterer førespurnader frå utanlandske selskap som vurderer lokalisering i Noreg (invinor.no).

- **Norske ambassadar og generalkonsulat (Utanrikstenesta)** fremjar norske næringsinteresser, inkludert kulturelle og kreative næringar, i utlandet gjennom kunnskap om lokale forhold og omfattande nettverksbygging i næringsliv og kulturliv. Utanriksstasjonane støtter ei rekkje tiltak for å stimulere til auka eksport. Dei er også sentrale i gjennomføring av næringslivsprogram under statsbesøk eller offisielle besøk (norway.no).

- **Patentstyret** er nasjonal registreringsmyndigheit for industrielle rettar og behandlar søknader og gir rettar til patent, varemerke og design, både for norsk og utanlandsk næringsliv. Patentstyret tilbyr kurs og gir rettleiing knytt til søknadsbehandling og rettar (patentstyret.no).

- **Tiltak frå kommunar og fylkeskommunar** for å leggje til rette for internasjonalisering

Oversikt over område- og sektorspesifikke ordningar for eksport og internasjonalisering

Innovasjon Noreg

- Tilskot til prosjekt som skal leggje til rette for, føre til eller innehalde auka nærings-samarbeid og nettverk mellom Noreg og Russland (ProRUS-programmet)
- Arktis 2030 – tilskot retta mot internasjonale næringsretta kunnskaps-prosjekt i oppstartsfase
- Eksportprogram for arkitektur (i samarbeid med DogA)

- **Nordisk Innovationscenter** si delfinansi-ering av prosjekt med nordisk relevans

- **Nordisk prosjekteksportfond (NOPEF)** tilbyr støtte til den internasjonale konkur-ranseevna hos nordiske SMB-ar gjennom finansiering av forstudium for internasjo-nalisering. (nopef.com)

- **Nordisk Environment Finance Cooperation (NEFCO)** si finansiering til investeringar med miljøeffekt i Russland og Aust-Europa (nefco.org)

- **Barentssekretariatet** si prosjektfinansier-ing for bedrifter som deltek i norsk-russiske prosjekt i Barentsregionen

- **Forsvarsdepartementet** sitt tilskot (marknadsføringsstøtte) til eksportfrem-jande tiltak utført av norsk industri og forsvarssektoren innanfor prioriterte teknologiområde for forsvarsindustrielt samarbeid eller andre produkt og tenester med relevans for forsvarssektoren (mer informasjon på regjeringen.no)

- **Norsk Romsenter** sitt tilskot til norske bedrifter og forskingsmiljø som har, eller kan få, leveransar til internasjonal romrelatert romverksemd

- **Norwegian Energy Partners (NORWEP)** er ein offentleg støtta aktør som fremjar internasjonalisering av den norskbaserte petroleums- og fornybarnæringa (norwep.com). NORWEP får tilskot frå Olje- og energidepartementet

- **Utanriksdepartementet** sitt tilskot for å fremje dei internasjonale moglegheitene hos norske kulturelle og kreative næringar

- **Norwegian Arts Abroad** er eit organisa-sjonsnettverk som består av Design og arkitektur Norge (DogA), Music Norway, NORLA, Norwegian Crafts, Danse og teatersentrum, Office of Contemporary Arts Norway og Norsk filminstitutt og bidreg til fremje av norsk kunst og kultur internasjonalt. Design og arkitektur Norge (DogA) får støtte frå Nærings- og fiskeri-departementet. Dei andre organisasjonane i Norwegian Arts Abroad får støtte frå Kulturdepartementet. (stikk.no)

  - Organisasjonane i Norwegian Arts Abroad forvaltar ulike eksportfremjande tilskot på vegner av Utanriks-departementet og har nær kontakt med norske utanriksstasjonar.»

Det finst også to statleg eigde aksjeselskap som ikkje tek imot tilskot frå staten, men som arbeider med eksport og internasjonalisering.

- **GIEK Kredittforsikring AS** – statsaksje-selskap som fremjar norsk eksport ved å forsikre kreditten til kjøparar av norske eksportvarer, med kredittider på inntil to år (giekkreditt.no). GIEK Kredittforsikring blir drive kommersielt.

- **Noregs sjømatråd** – statsaksjeselskap som arbeider saman med den norske fiskeri- og havbruksnæringa for å utvikle marknader for norsk sjømat (seafood.no). Sjømatnæringa finansierer sjølv Sjømat-rådet gjennom ei lovpålagt avgift på all eksport av norsk sjømat.

Vidare har Tolletaten ansvar for deklarering av alle varer som skal bli eksportert (toll.no). Norsk kulturråd har oversikt over kulturelle objekt som krev eksporttillating og utferdar eksportillating. I tillegg handterer Mattilsynet bl.a. utferdingar av sertifikat (mattilsynet.no).

Stålunderstellet til Johan Sverdrup-plattforma vert taua frå Kværner verft i juli 207. Foto: Kværner Verdal

Som vist i boksen ovanfor finst det mange opne og gode verkemiddel i Noreg for å hjelpe norske bedrifter til å lykkast i internasjonale marknader, og det involverer mange aktørar og verkemiddel. For at næringslivet skal få best mogleg bistand på enklast mogleg måte, er det viktig at dei ulike aktørane veit når dei skal trekkje inn ressursar frå andre organisasjonar.

Eit godt eksempel på dette er samarbeidet som nyleg er etablert mellom Innovasjon Noreg, GIEK, Eksportkreditt Noreg og GIEK Kredittforsikring. For å gjere verkemidla og produkta sine kjent og lett tilgjengeleg for næringslivet sette desse i verk av eige initiativ eit prosjekt ved namn Eksportteamet. Formålet med Eksportteamet var å møte norske bedrifter for å få betre innsikt i korleis aktørane kan samordne seg og teste ut om det gir meirverdi for bedriftene å møte eit samla tilbod frå dei fire organisasjonane. Teamet besøkte 74 bedrifter lokalisert rundt omkring i alle fylka i Noreg og frå mange ulike bransjar. Eksportteamet sine erfaringar tilseier at dei fire organisasjonane har eit potensial for å informere betre om det heilskaplege tilbodet sitt og forenkle inngangen til tilboda for bedriftene.

Eksportteamet har erfart at bedrifter kan ha nytte av verkemiddel som dei tidlegare ikkje har brukt, og at mange ikkje kjenner til breidda av tilbodet. Eksempelvis har Eksportteamet sett behov for eitt felles kontaktpunkt til verkemidla og produkta. Kontaktpunktet må som minimum ha tilvisingskompetanse slik at dei veit kva for nokre verkemiddel hos andre aktørar som kan vere aktuelle for ei bedrift. Organisasjonane ser no på korleis dei kan samarbeide vidare og auke samspelet seg i mellom for å lette eksportbedriftene si tilgang til produkta dei har ansvar for og dermed bidra til at bedrifter når ut til nye marknader og får kontraktar.

Handelskammer

Handelskammer både i og utanfor Noreg spelar ei viktig rolle i å hjelpe norsk næringsliv innan eksport og internasjonalisering, bl.a. med nettverksbygging og tenester knytt til eksportdokument. Fleire handelskammer hjelper også utanlandske arbeidstakarar som flyttar til Noreg med å få eit nettverk og tilpasse seg det norske samfunnet. Nærings- og fiskeridepartementet gir årleg tilskot til Det Norske Handelskammerforbund og ICC Noreg for å bidra til å dekkje deltakinga deira i internasjonale fora som Eurochambers og International Chamber of Commerce.

Sildefiske. Foto: Grethe Hillersøy/Norges sjømatråd

Ansvarleg næringsliv

Det er i dag brei semje blant partar i arbeidslivet, myndigheiter, bedrifter og frivillige organisasjonar om at samfunnsansvar må vere ein del av den internasjonale verksemda i næringslivet. Regjeringa forventar at norske bedrifter er blant dei fremste til å vise samfunnsansvar og også på denne måten bidra til innovasjon og verdiskaping. Bedriftene må kjenne til og bruke OECD sine retningslinjer for ansvarleg næringsliv og FN sine globale prinsipp for menneskerettar og næringsliv. Regelverket gjeld generelt, men er særleg viktig i krevjande marknader. God forretningsskikk betyr i dag at selskapa har policy for å ta samfunnsansvar i eiga drift og i verdikjeda si, at dei viser aktsemd og at dei konsulterer godt med alle som blir påverka av selskapet sin aktivitet. Anti-korrupsjonsarbeid er viktig i denne samanhengen. Næringslivsaktørar skal utføre aktsemdsvurderingar og risikovurderingar med fokus på menneskerettar, inkludert urfolka sine rettar (ref. ILO-konvensjon nr. 169 og FN si urfolkserklæring). Det er også heilt avgjerande at urfolksgruppene det gjeld, blir konsultert ved tiltak som kan påverke interessene eller levemåten deira. OECD har utarbeidd gode rettleiarar for bl.a. interessentdialog i utvinningsindustrien og andre tema.

Noregs nasjonale kontaktpunkt for ansvarleg næringsliv skal fremje OECD sine retningslinjer for fleirnasjonale selskap og bidra til å handtere enkeltsaker om etterleving av retningslinjene. Alle OECD-land er forplikta til å ha ei slik ikkje-rettsleg klageordning. OECD sine retningslinjer for fleirnasjonale selskap beskriv kva for nokre oppgåver dei nasjonale kontaktpunkta skal løyse og korleis dei skal drive verksemda si. Det norske Kontaktpunktet er oppretta som eit fagleg upartisk rådgivande organ med fire medlemmer. Kontaktpunktet hjelper norske myndigheiter i arbeidet med å fremje retningslinjene og skal bidra med råd og rettleiing i enkeltsaker. Kontaktpunktet har et sekretariat som er lagt under Utanriksdepartementet.

Øvst: Foto: Thinkstock
Nedst: Foto: Marine Harvest

Tiltak

Dagens handelspolitiske landskap gir nye moglegheiter for at norske bedrifter skal lykkast i internasjonale marknader. Samtidig møter bedriftene ein stadig sterkare global konkurranse og tilløp til auka proteksjonisme. Det er eit mål å sikre marknadstilgang til både eksisterande og nye eksportmarknader. Gjennom eit attraktivt Noreg ønskjer vi både å tiltrekkje utanlandske investeringar, samt å posisjonere oss som ein leiande forskings- og innovasjonsnasjon som også tiltrekkjer kompetanse. I ei omstillingstid er auka eksport både frå eksisterande og nye eksportnæringar positivt for norsk økonomi. Noreg har gode føresetnader for å ta ein framståande posisjon i arbeidet med grøn omstilling. Regjeringa vil fortsetje å innrette verkemiddelapparatet og leggje til rette for samspel mellom aktørane for å skape effektive synergiar og langsiktige resultat.

Eksportnæringane er først og fremst avhengige av gode generelle rammevilkår og ein ansvarleg økonomisk politikk som ikkje bidreg til unødig press på kostnadsnivå, rente og kronekurs. Regjeringa har identifisert ei rekkje tiltak både på generelt og meir spesielt nivå som legg til rette for auka internasjonalisering og eksport.

Handelspolitikk og rammevilkår

4.1. Ein multilateral handelspolitikk

Det multilaterale handelssystemet, først og fremst representert ved Verdas handelsorganisasjon (WTO), er ein berebjelke i norsk handelspolitikk. I ei tid med auka tendensar til proteksjonisme og kor veksten i økonomien ikkje har vore som forventa, er det viktig å støtte opp om eksisterande institusjonar. WTO bidreg til reduserte handelshinder, auka global økonomisk vekst og stabilitet. Gjennom det regulære arbeidet i WTO blir eksisterande regelverk og praksis vidareutvikla. Samtidig blir det arbeidd med å utvikle og forhandle fram regelverk på nye område. Det er viktig å hegne om WTO som ein organisasjon basert på reglar for internasjonalt handelssamarbeid som er bindande og mogleg å handheve. Dette gir det beste utgangspunktet for stabile rammevilkår for norsk eksport.

Fleirnasjonale avtalar innanfor WTO eller med tettast mogleg tilknyting til organisasjonen er eit viktig bidrag til ein moderne handelsagenda. Eit eksempel på dette er forhandlingar om ein plurilateral avtale om miljøvarer (EGA) som vil føre til lågare prisar på viktig teknologi og gi eit positivt bidrag til å løyse miljøutfordringar som luftforureining, vassforureining og klimautslepp. Eit anna relevant eksempel er forhandlingane om ein avtale om handel med tenester (TISA), som vil gi betre marknadsvilkår for norsk tenesteeksport.

TILTAK:

- *Noreg prioriterer å styrkje og bevare WTO som berebjelken i det globale handelsregimet, ved å aktivt støtte pågåande og nye prosessar for å utvikle multilateralt handelsregelverk.*

- *Noreg deltek i multilaterale og plurilaterale forhandlingar som kan bidra til betre rammevilkår for norske eksportinteresser, medrekna EGA- og TISA-forhandlingane.*

4.2 Inngå frihandelsavtalar med prioriterte land

Noreg inngår frihandelsavtalar for å sikre norske bedrifter auka marknadstilgang og forutsigbare rammer i eksportmarknader. Samtidig er det viktig for norsk økonomi og næringsliv å tilretteleggje for auka import. Dette aukar konkurransen frå utlandet, og bidreg dermed til effektiv produksjon, større vareutval og lågare prisar. Frihandelsavtalane reduserer handelsbarrierar og tilrettelegg for

Eit internasjonalt team frå klasseselskapet DNV GL studerer tekniske teikningar før eit oppdrag i Singapore. Foto: DNV GL/Holger Martens

eksport av varer og tenester, investeringar og tilgang til marknader for offentlege anskaffingar. Handelsavtalane skal også bidra til dei overordna måla om berekraftig utvikling, som omfattar arbeidstakarrettar og miljø. Frihandelsavtalane er eit viktig tillegg til WTO-reglane, og sikrar norske eksportørar konkurransedyktige vilkår. Samtidig skaper avtalane eit forum for å ta opp problemstillingar og praktiske utfordringar i bilateral handel på myndigheitsnivå. I valet av kva for nokre land ein skal forhandle med, legg vi vekt på kva for nokre land EU har avtale med, og kor Noreg har særlege interesser. Noreg har i dag 29 frihandelsavtalar med 40 land, og av dei er 27 av avtalane forhandla saman med dei andre EFTA-medlemslanda.

Betydninga av handel med marknader utanom EØS har auka i takt med globaliseringa av norsk utanrikshandel gjennom dei siste tiåra. Endringa i eksportmønsteret for Fastlands-Noreg er ein god illustrasjon: I 1990 gjekk 83 prosent av vareeksporten frå fastlandet til Europa, mot 68 prosent i 2016. Samtidig har delen av vareeksporten til Asia auka frå 7 til 18 prosent. Potensialet i nye marknader er framleis stort. Dei eksisterande frihandelsavtalane dekkjer mange viktige land, men Noreg har samtidig enno ikkje frihandelsavtalar med seks av verdas ti største økonomiar. Fordi delen av eksporten vår som går til land der vi ikkje har frihandelsavtalar, stadig aukar, er det svært viktig at avtalenettverket blir vidareutvikla kontinuerleg. Ved val av kva for nokre land Noreg skal inngå handelsavtalar med, blir det sett hen til næringslivet sine interesser og behov, medrekna havnæringane som i dag står for 70 prosent av norsk eksport.

Noreg tek opp att dei bilaterale forhandlingane med Kina i løpet av 2017. Japan er også ein viktig marknad for Noreg, og vi ønskjer difor å innleie forhandlingar om ein bilateral frihandelsavtale.

EFTA er for tida i forhandlingar med land i Asia, som India, Malaysia, Vietnam og Indonesia. Dette reflekterer at verda sitt økonomiske tyngdepunkt gradvis har blitt skove austover. Forhandlingar med Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay og Uruguay) starta i juni 2017, og vi er også i forhandlingar med Ecuador. Samtidig arbeider vi for å oppdatere og utvide eksisterande avtalar, for å reflektere utviklinga i handelsmønster og behova i framtida. Det pågår for tida slike prosessar med bl.a. Tyrkia, Mexico og Canada.

EFTA er i dialog med Det austafrikanske fellesskap og Nigeria om å inngå samarbeidserklæringar med sikte på forhandlingar. Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) representerer ein betydeleg marknad for Noreg, og vi ønskjer å vidareutvikle kontaktane med ASEAN.

EFTA har ein handelspolitisk dialog med USA, og det er ønskeleg å vidareføre denne. Nærings- og fiskeridepartementet har sidan 2013 følgt forhandlingane mellom EU og USA om eit transatlantisk handels- og investeringspartnarskap (TTIP). I 2016 gav departementet oppdrag til NUPI om å greie ut konsekvensane for Noreg av TTIP og ulike norske handlingsalternativ. Hovudfunnet i utgreiinga var at Noreg vil tene på å bli del av TTIP dersom det blir noko av ein slik avtale, og at Noreg uavhengig av TTIP vil tene betydeleg på å inngå ein handelsavtale med USA.[13] TTIP-forhandlingane blei lagt på is i januar 2017.

13 https://brage.bibsys.no/xmlui/handle/11250/2420236

EØS-avtalen har vore og er viktig for utviklinga i norsk økonomi, næringsliv og utanrikshandel

TILTAK:

- *Regjeringa skal forhandle fram frihandelsavtalar med prioriterte land, og modernisere dei avtalane vi allereie har. Avtalane skal reflektere utviklinga i handelsmønster og redusere både tollmessige og andre handelshindringar*

4.3 Ein velfungerande indre marknad

Norske myndigheiter skal bidra til vidareutviklinga av EU sin indre marknad. Ein velfungerande indre marknad skaper nødvendig føreseielegheit og like konkurransevilkår for norske eksporterande verksemder. Utfordringa er både å bidra til god regelverksutvikling på EU-nivå samtidig som vedteke regelverk blir gjennomført og handheva på ein god måte nasjonalt. Det er myndigheitene si oppgåve å fjerne unødige handelshinder og skape homogenitet gjennom likt regelverk for alle deltakarar i den indre marknaden.

Regjeringa sin europapolitikk gir klare føringar for norsk forvaltning sitt arbeid med EU og EØS-spørsmål. Grunnlaget for utøvinga av europapolitikken er EØS-avtalen og Noregs andre avtaler med EU. Desse avtalane gir størst moglegheit for medinnverknad i politikk- og regelverksutforminga i EU i ein tidleg fase. Gjennom tidleg og målretta innsats skal Noreg vere ein bidragsytar i vidareutviklinga av den indre marknaden.

TILTAK:

- *Regjeringa sin Europapolitikk blir vidareført. Noreg skal vere ein aktiv og konstruktiv bidragsytar i arbeidet med å vidareutvikle den indre marknaden.*

Tenestemarknaden i EØS er ikkje like godt utvikla som varemarknaden. Bedriftene opplever større grad av hinder ved grenseoverskridande tenestehandel. Vedtakinga av tenestedirektivet i 2006 hadde som formål å leggje betre til rette for tenestehandel i EØS. Korleis dette regelverket er teke inn i nasjonal rett, har konsekvensar for moglegheitene den enkelte tenesteverksemda får i EØS. Ein studie av direktivet sine verknader i dei nordiske landa kan synleggjere eventuelle ulikskapar i regelverket samt gi indikasjonar på om regelverket har gitt tilsikta verknad. Nordisk Ministerråd har stilt middel til disposisjon for ein slik analyse på eit avgrensa område. Prosjektet inkluderer alle nordiske land.

TILTAK:

- *Nærings- og fiskeridepartementet vil gjennomføre ein casestudie av tenestedirektivet sine verknader i Norden, basert på middel frå Nordisk Ministerråd*

4.4 Handelspolitisk samarbeid med EU og Storbritannia etter brexit

EU og Storbritannia vil vere viktige handelspartnarar for Noreg også i framtida. Det er difor avgjerande å samarbeide tett med både EU sine organ og britiske myndigheiter for å sikre gode løysingar for norsk næringsliv i samband med Storbritannias utgang av EU.

Storbritannias avgjerd om å forlate EU, brexit, vil føre til endringar i det handelspolitiske rammeverket mellom Storbritannia, EU og Noreg. Dette kan få konsekvensar for verdiskaping i Noreg og i dei viktigaste og nærmaste marknadene våre. Det er difor i Noregs interesse å bli inkludert i diskusjonar om felles løysingar mellom EU og Storbritannia på område som gjeld den indre marknaden.

Ein open handelspolitikk med relativt få barrierar for import og utanlandske etableringar har tent Noreg godt

For norsk næringsliv er det viktig at det ikkje oppstår eit avtalemessig tomrom etter Storbritannias utgang av EØS. Det vil difor vere nødvendig å sikre at mellombelse eller permanente ordningar for handelen mellom Noreg og Storbritannia er på plass frå første stund. Noregs interesser er å oppretthalde best mogleg handelspolitisk samarbeid med Storbritannia og best mogleg tilgang til den britiske marknaden. Frå norsk side er det ønskeleg å forbetre marknadstilgangen for sjømat, som ikkje er gjenstand for nulltoll gjennom EØS-avtalen.

TILTAK:

- *Det er etablert tett dialog med relevante EU-organ om dei delane av forhandlingane som gjeld EØS-samarbeidet og andre relevante område, inkludert moglege overgangsordningar.*
- *Det er etablert ein handelspolitisk dialog mellom Noreg og Storbritannia på embetsnivå.*
- *Det er etablert ein spesialutsending med ansvar for nærings- og fiskerisakar ved den norske ambassaden i London. Spesialutsendingen skal vareta og vidareutvikle forholdet til Storbritannias myndigheiter i spørsmål om handels- og næringssamarbeid og fiskeriforvaltning.*

4.5 Inngå bilaterale investeringsavtalar med viktige marknader

Noreg skal inngå investeringsavtalar for å bidra til å redusere bedriftene sin risiko i vekstmarknader med uføreseielege rammevilkår. Målet er å beskytte norske investeringar i utlandet og å sikre at norske bedrifter kan konkurrere på lik linje med bedrifter frå andre land, spesielt i land der det er ein politisk ustabil situasjon. Mange selskap vegrar seg mot å satse i nye vekstmarknader på grunn av uføreseielege rammevilkår. Avtalane skal også fremje investeringar i utviklingsland og bidra til økonomisk utvikling i desse landa. Noreg har ikkje inngått investeringsavtalar sidan midten av 90-talet. Det har vore gjort mange forsøk på å vareta dei ulike verneverdige interessene som står mot kvarandre i slike avtalar, nemleg investor sitt behov for vern og statar sin rett til å regulere på eige territorium. Regjeringa sende eit forslag til modellavtale for investeringsavtalar på alminneleg høring for ei tid tilbake, og det blir arbeidd med oppfølginga av denne slik at Noreg igjen kan inngå investeringsavtalar. Den overordna målsetjinga er å komme fram til ei løysing som både ivaretek næringslivet sitt behov for vern ved investeringar i utlandet og vertslandet sin rett til legitim myndigheitsutøving.

TILTAK:

- *Regjeringa vil etablere eit mandat til å inngå avtaler om fremjing og vern av investeringar i utlandet (investeringsavtalar). Desse skal både vareta næringslivet sitt behov for vern ved investeringar i utlandet og vertslandet sin rett til legitim myndigheitsutøving.*

4.6 Forhandle om internasjonale avtalar for offentleg eksportfinansiering

Norske eksportørar skal konkurrere på likast mogleg vilkår med konkurrentane sine globalt. Auka kapitalkrav for private bankar har bidrege til at eksportfinansieringsinstitusjonar får ei stadig meir framståande rolle, særleg i framveksande marknader. Mange land tek ikkje del i dagens avtale som regulerer eksportfinansiering. Enkelte land gir difor meir gunstige vilkår for eksportfinansiering enn

Foto: Marine Harvest

andre. Dette kan innebere ei uheldig konkurransevriding. Det er difor behov for ein ny avtale som regulerer offentleg langsiktig eksportfinansiering med fleire land, og forhandlingar om dette har gått for seg nokre år etter initiativ frå Kina og USA i 2012. Samtidig er det viktig å vidareutvikle dagens avtaleverk og gjere det meir tilpassa nye behov som oppstår som følgje av utviklinga i næringslivet, den private finansieringsmarknaden eller i land utanfor OECD som tilbyr eksportfinansiering.

TILTAK:

- *Regjeringa prioriterer deltaking i forhandlingar om ein ny internasjonal avtale om langsiktig offentleg eksportfinansiering og vidareutvikle dagens avtale for å bidra til konkurransetilgang på like vilkår for norske eksportørar, men også for å redusere subsidiekonkurranse mellom land.*

4.7 Bidra til langsiktige og stabile rammevilkår for havnæringane

Regjeringa la i februar 2017 fram havstrategien sin med mål om berekraftig verdiskaping og sysselsetjing i havnæringane. Tiltaka i strategien skal leggje til rette for vekst i dei etablerte havnæringane, at nye næringar blir utvikla og ikkje minst at sektorspesifikk kunnskap blir utnytta på tvers av næringane gjennom tettare samarbeid.

4.7.1 Oppretthalde langsiktige og stabile rammevilkår for petroleumsnæringa

Noreg skal framleis vere ein leiande global eksportør av olje og gass. Eksport av olje og gass er Noregs største eksportnæring og står for om lag 37 prosent. av total eksport. I 2016 utgjorde dette om lag 350 milliardar kroner. Olje er ei global handelsvare. Samtidig har gassmarknaden historisk sett bestått av ulike regionale marknader. Om lag 95 prosent av norsk gass blir transportert via rørleidningar til andre land i Europa, mens det resterande blir eksportert som flytande naturgass (LNG) og noe går til innanlandsk forbruk. I tillegg til råolje, gass, NGL og kondensat eksporterer Noreg store verdiar i form av petroleumsrelaterte varer og tenester. Noreg er den tredje største gasseksportøren i verda. I 2016 eksporterte Noreg om lag 115 milliardar Sm3 gass, hovudsakleg til Europa. Dette er det høgaste talet for gasseksport frå norsk sokkel nokosinne. I Europa er gass ei viktig energikjelde til oppvarming i hus, i industrien og i gasskraftverk for å lage elektrisitet. Gass frå Noreg dekkjer nesten 25 prosent av det totale europeiske gassforbruket og er viktig for europeisk energisikkerheit. Størstedelen av gassen som blir levert til Europa går til Tyskland, Storbritannia, Belgia og Frankrike, kor norsk gass utgjer mellom 20 og 40 prosent av det samla forbruket. I mange land vil gass også spele ei viktig rolle i overgangen frå kol til reinare kraftproduksjon over tid. Energimengda i gassvolumet produsert på norsk kontinentalsokkel svarer til omtrent ti gonger den norske normalproduksjonen av elektrisitet. Berre ein tredjedel av forventa norske gassressursar er produsert så langt. Produksjonen er forventa å halde seg på eit høgt nivå i fleire tiår framover.

Ein samfunnsøkonomisk utnytting av ressursar på norsk sokkel bidrar også til etterspørsel etter varer og tenester som blant anna blir tilbodne av norsk everandørindustri. Norsk sokkel er i dag ein av dei største offshoremarknadene i verda. Norsk leverandørindustri har god kjennskap til denne marknaden. Leverandørindustrien har og ein sterk posisjon globalt blant anna innan seismikk, undervannsproduksjonssystem, boreutstyr og servicefartyg. Når leverandørindustrien vinner frem i konkurranse

Statoil – Mariner A. Foto: Jamie Baikie/Statoil

om å tilby sine varer og tenester, bidrar det til sysselsettinga. Verda vil framleis trengje olje og gass i overskodeleg framtid. I eit slikt scenario, kor ein også skal følje opp Parisavtalen, vil norsk sokkel og leverandørindustri ha gode føresetnader for framleis å vere konkurransedyktig.

TILTAK:

- *Oppretthalde langsiktige og stabile rammevilkår for petroleumsnæringa*
- *Arbeide for å sikre at norsk gass beheld ein betydeleg marknadsdel i EU sin energiforsyningsmiks i framtida*
- *Fortsette støtta til internasjonalisering av leverandørindustrien*

4.7.2 Arbeide for langsiktige og stabile rammevilkår for maritim næring

Noreg har ei internasjonalt leiande maritim næring med konkurransedyktige bedrifter innanfor heile breidda av det maritime næringsspekteret.

Skipsfarten sin natur er global og blir direkte påverka av internasjonale trendar og globale utviklingstrekk. Skipsfarten fraktar om lag 80–90 prosent av alt internasjonalt transportert gods målt i volum. Dei viktigaste anløpslanda for norske reiarlag er i tillegg til europeiske land USA, Brasil, Kina og Australia. Noreg er den 7. største skipsfartsnasjonen i verda[14]. Skipsfarten er avhengig av internasjonale marknader og gode rammevilkår. Bruttofrakter frå utanriksskipsfart utgjorde i 2015 7,2 prosent. av total norsk vare- og tenesteeksport, og 25 prosent. av tenesteeksporten. Sjøtransport er den største gruppa tenester Noreg eksporterer til utlandet.

14 Målt i mengde skip (UNCTAD)

Norske maritime utstyrs- og tenesteytarar er internasjonalt retta verksemder som er verdsleiande innan skipsdesign, finans, forsikring, mekling, skipsmaling, navigasjonsutstyr, propellar og klasse. Norske utstyrsprodusentar sin direkte eksport i 2016 var meir enn 60 prosent. av omsetninga.

Eksportverdien for maritim næring i 2013 blei berekna på rundt 233 milliardar kroner. Maritim næring er blant Noregs viktigaste eksportnæringar. [15]

Tilgang til eksportmarknadene er av stor betydning for den norske maritime klyngja. Særleg viktige marknader er dei store skipsbyggingslanda som Kina, Korea, Singapore, Brasil og Japan. Maritime utstyrsleverandørar sine kundar er verft som byggjer skip og riggar/flytande innretningar for petroleumsproduksjon.

Norsk maritim næring er ein av de mest innovative i verda og i front på miljø- og klimavennlege skip, utstyr og autonome løysingar. Dei maritime næringane har vore, er og vil vere viktig for utviklinga og verdiskapinga i havnæringane som leverandørar av varer, tenester og kompetanse.

Norske myndigheiter fører ein aktiv myndigheitsdialog med fleire land kor dei norske maritime næringane har betydelege interesser. Noreg forhandlar bilaterale skipsfartsavtalar med land der vi har konkrete interesser å vareta.

TILTAK

- *Arbeide i internasjonale fora for einsarta globale rammevilkår for næringa, opne marknader, høge krav til sjøsikkerheit, miljø og sosiale standardar*

15 Maritim Forum, «Maritim verdiskapingsbok 2017», Det er noko usikkerheit knytt til eksporttala på grunn av korleis næringa og eksporten blir definert, og derav usikkerheit til datagrunnlaget

Kraftkar, frå Tingvollost, vart kåra til verdas beste ost på World Cheese Awards 2016. Foto: Per Kvalvik/Tingvollost

- *Arbeide aktivt for at næringa har konkurransedyktige rammevilkår og blir sikra tilgang til internasjonale marknader*

- *Arbeide for at gode norske løysingar blir internasjonal standard*

4.7.3 Sikre langsiktige og stabile rammevilkår for sjømatnæringa

Norsk sjømatnæring er i dag Noregs nest største eksportnæring og står for 23 prosent. av fastlandseksporten. I 2016 eksporterte Noreg 2,4 millionar tonn sjømat til 146 land og til ein verdi av over 90 milliardar kroner. Det svarer til 34 millionar sjømatmåltid kvar dag. To tredelar av eksporten, målt i verdi, gjekk til EU-marknaden. Stadig fleire marknader spør etter norsk sjømat, og norske myndigheiter og sjømatnæringa har ambisiøse mål for å auke produksjonen, både for å auke tilførselen av sjømat til ein global marknad med stor etterspørsel og for å vere ein større berebjelke for det norske samfunnet. Sjømatnæringa er i dag ei av dei største og mest internasjonale næringane våre og er helt avhengig av å kunne eksportere rundt 95 prosent. av samla produksjon. For at Noreg skal fortsetje å ta marknadsdelar på den globale sjømatmarknaden, er marknadstilgang og gode handelsvilkår av avgjerande betydning.

TILTAK:

- *Bidra til langsiktige og stabile rammevilkår for sjømatnæringa og arbeide for å redusere auka omfang av veterinære og tekniske handelshinder, samtidig som miljø- og berekraftsomsyn blir vareteke*

- *Bidra til konkurransedyktige vilkår for norsk sjømat i eksportmarknader gjennom å forhandle fram nye frihandelsavtalar og oppdatere eksisterande*

- *Styrkje det internasjonale handelsregelverket gjennom å følgje opp pågåande WTO-prosessar*

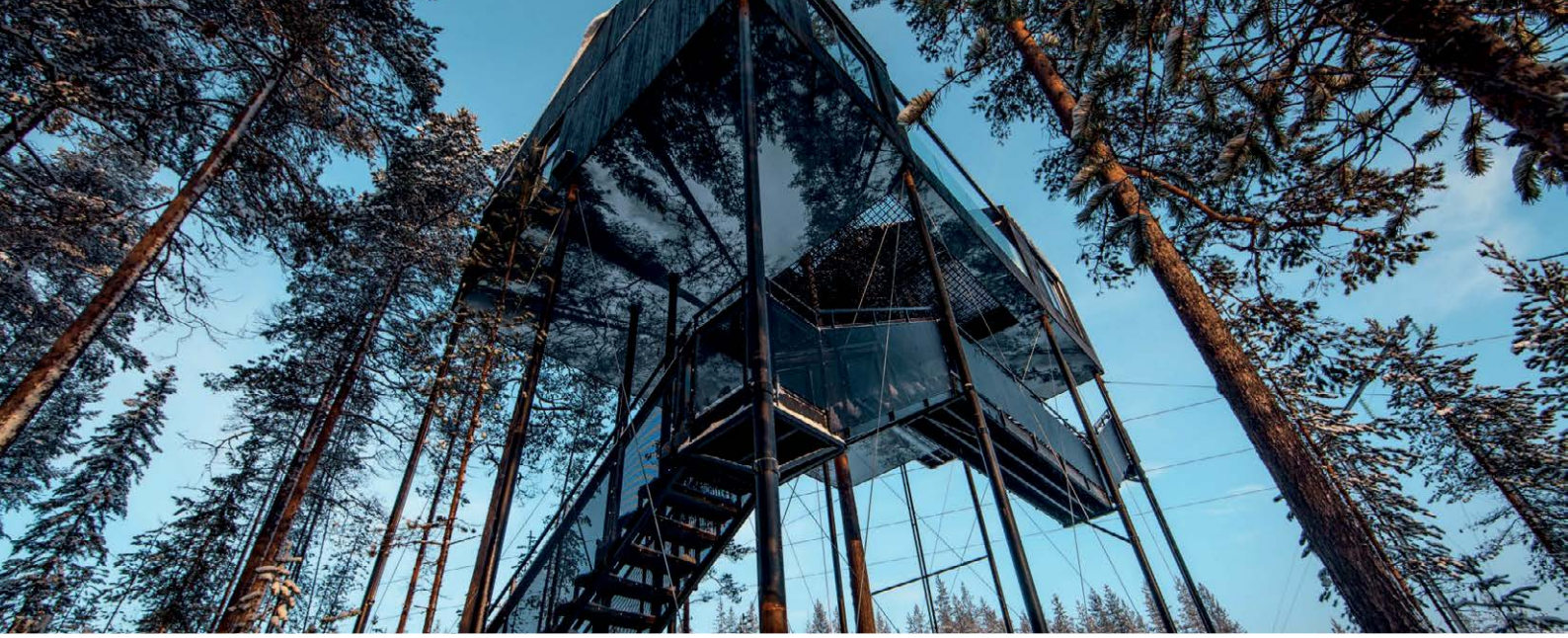
4.8 Auka eksport av norske jordbruksvarer

Norske jordbruksprodukt har generelt eit konkurransefortrinn ved at produkta held eit høgt nivå knytt til mattryggleik, dyrehelse og bruk av plantemiddel. Mange produkt har også kvalitetar og karakteristika som kan bli brukt meir aktivt i marknadsføringa av produkta i ein internasjonal marknad. Eit eksempel på dette er Kraftkar frå Tingvollost som i 2016 blei kåra til den beste osten i verda under verdas største ostekonkurranse World Cheese Awards.

Produkta har likevel ei utfordring knytt til eit prisnivå som ofte kan vere vesentleg høgare enn dei prisane ein finn på eksportmarknadene. Vidare er jordbruksproduksjonen primært retta mot heimemarknaden. Det kan difor vere små volum for eksport. Lang avstand frå produsent til marknad kan også gjere det vanskeleg å få omsett for eksempel ferske jordbruksvarer. Landbruks- og matdepartementet har gitt ut ein eigen *strategi for eksport av jordbruksprodukter* kor bl.a. dette var tema.[16)]

Norsk eksport av landbruksvarer skal ha stadig vekst. Eksporten av jordbruksvarer var på om lag 10 milliardar kr i 2016. Dei siste åra har eksporten auka med ca. 10 prosent årleg. Difor skal Noreg i nye forhandlingar og reforhandlingar av handelsavtalar arbeide for betre marknadstilgang for jordbruksvarer av særleg interesse. Det må vidare bli arbeidd for at handelspartnarar følgjer internasjonale forpliktingar, særleg knytt til veterinære og

16 https://www.regjeringen.no/contentassets/99441f365ea04fdb9038e3c5f91c52c8/eksportstrategi-for-jordbruksprodukter-15012015.pdf



«The 7th Room» i Nord-Sverige, 10 meter over bakken finn ein dette hotellet, teikna av Snøhetta. Foto: Snøhetta/MIR

plantesanitære avgjerder. Saman med Mattilsynet vil ein arbeide for at utarbeidinga av dokument knytt til veterinære og plantesanitære spørsmål skal gå raskare og at det blir lagt til rette for meir eksport av norske jordbruksprodukt.

TILTAK:

- *Ein skal arbeide for at norske jordbruksprodukt med høg kvalitet kan bli eksportert til land der ein finn marknader som er villig til å betale ein god pris.*
- *Selskap med eksportpotensial innan jordbruksvarer skal bli involvert på lik linje med andre selskap i planlegginga av næringslivsdelegasjonar.*
- *I handelsforhandlingar skal ein arbeide for betre marknadstilgang for jordbruksprodukt av særleg eksportinteresse og at veterinære og plantesanitære krav er i tråd med internasjonale avgjerder. På norsk side vil ein i samarbeid med Mattilsynet arbeide for at dokument knytt til veterinære og plantesanitære krav blir utarbeidd raskast mogleg.*

4.9 Sikre rammevilkår for eksport av norsk forsvarsmateriell

Noreg skal ha ein internasjonalt konkurransedyktig forsvarsindustri. Det bidreg også til å vareta viktige nasjonale sikkerheitsinteresser. Ein norsk forsvarsindustriell kapasitet innanfor viktige teknologiske kompetanseområde er vesentleg for å sikre forsvarssektoren riktig materiell og kompetanse til rett tid. Dette aukar evna vår til å vareta nasjonal sikkerheit på område der særnorske forhold krev spesiell kompetanse.

Den internasjonale marknaden for forsvarsmateriell er kjenneteikna av nasjonale marknader med sterk politisk styring, proteksjonisme og avgrensa marknadstilgang for utanlandske konkurrentar. For norsk forsvarsindustri er det, som for annan norsk industri, summen av nasjonale og internasjonale rammevilkår som er avgjerande for moglegheitene hans til å utvikle konkurransekraft og lykkast på den internasjonale marknaden.

Regjeringa vil oppretthalde og vidareutvikle ein internasjonalt konkurransedyktig norsk forsvarsindustri og arbeide for at Noreg skal bidra til etableringa av ein felleseuropeisk forsvars- og sikkerheitsmarknad innanfor ramma av EU sitt direktiv for forsvars- og sikkerheitsanskaffingar. Samtidig vil ein følgje praktiseringa av direktivet i andre land nøye og bruke regelverket på ein slik måte at norsk forsvarsindustri blir sikra dei same reelle rammevilkår og spelereglar som landa i EU.

TILTAK:

- *Regjeringa vil arbeide for at det blir etablert tydelege og føreseielege rammevilkår som bidreg til stadig utvikling av ein konkurransedyktig norsk forsvarsindustri i tråd med regjeringa sin forsvarsindustrielle strategi, jf. Meld. St. 9 (2015–2016) Nasjonal forsvarsindustriell strategi.*

4.10 Ei lønnsam og berekraftig reiselivsnæring

Reiselivet er i sterk vekst, både globalt og nasjonalt. Særleg frå utlandet opplever norsk reiseliv no sterk etterspørsel. I Meld. St. 19 (2016–2017) *Opplev Norge – unikt og eventyrlig* gjer regjeringa greie for moglegheiter og utfordringar i norsk reiseliv og presenterer regjeringa sin politikk for reiselivsnæringa. Regjeringa vil at norske reiselivsbedrifter utnyttar det auka potensialet i marknaden på ein lønnsam og berekraftig måte også framover.

Godstog over Saltfjellet. Foto: Neel Bechtinger/Cargonet

Regjeringa vil støtte opp under denne positive utviklinga ved blant anna å sikre gode generelle rammevilkår for norsk næringsliv, sikre at berekraft ligg til grunn for vidare utvikling av reiselivsnæringa, arbeide for ei styrkt samordning av næringa og relevante aktørar som kulturnæringa, evaluere effekten av profileringa av Noreg som reisemål, og vidareføre ei særskilt forsking på reiseliv.

4.11 Eit moderne og effektivt transportsystem

Som det går fram av Meld. St. 33 (2016–2017) *Nasjonal transportplan 2018–2029* er eit av hovudmåla for regjeringa si transportpolitikk «å betre framkommelegheitene for personar og gods i heile landet.»

Konkurransekraft, verdiskaping og eit framleis høgt velferdsnivå krev eit moderne og effektivt transportsystem. Regjeringa legg difor i Nasjonal transportplan 2018–2029 opp til ei sterkare satsing på transport enn tidlegare. Planperioden i Nasjonal transportplan er auka frå ti til tolv år. Regjeringa har i tillegg starta ei rekkje nødvendige reformer i transportsektoren som vil bli fullført. Dette vil gi eit meir effektivt og moderne transportsystem.

Det er venta framleis vekst i godstransporten i framtida. Norsk næringsliv har lange avstandar til internasjonale marknader, og ein meir effektiv norsk transportsektor vil vere avgjerande for å sikre konkurranseevna for norsk næringsliv. Eit av regjeringa sine etappemål i Nasjonal transportplan (jf. kap. 5.2 i Nasjonal transportplan) er difor å redusere transportkostnader for godstransport og dermed leggje til rette for meir effektiv transport.

Regjeringa har i Nasjonal Transportplan prioritert betydelege ressursar for å effektivisere godstransporten og leggje til rette for ei omlegging i meir miljøvennleg retning. På jernbane er det prioritert ei satsing som særlig er retta mot godstransport på 18 milliardar kr i planperioden. For å styrkje sjøtransporten blir det prioritert tilskotsordning for overføring av gods, tilskotsordning for investering i effektive og miljøvennlege hamner og tilskot til hamnesamarbeid. Til saman utgjer desse tiltaka om lag 3,7 milliardar kr i planperioden. I tillegg kjem den store satsinga på betre framkommelegheit i vegnettet som i stor grad kan bidra til ein meir effektiv godstransport.

I Nasjonal transportplan (jf. kap. 3.3) er det også lagt opp til ei eiga innovasjonssatsing på éin milliardar kr på ny teknologi. Denne satsinga kjem i tillegg til det som er prioritert under verksemdene lagt under Samferdselsdepartementet. Satsinga vil skje gjennom den nye ordninga Pilot-T, samt gjennom ein konkurranse om Smartare transport i Noreg.
Det er også prioritert middel til eit pilotprogram for alternativt kjernenett for å sikre robuste elektroniske kommunikasjonstenester. Den nye satsinga skal leggje til rette for utprøving av ny teknologi som blant anna kan bidra til betre framkommelegheit, betre miljø og klimagassreduksjonar. Ordninga vil også gi moglegheiter for norsk næringsliv til å delta i utviklinga av nye og moderne løysingar med eit potensial for eksport.

Sjømat som blir eksportert til andre kontinent blir ofte frakta frå Noreg med trailer før dei blir sende vidare frå utanlandske lufthamner. Saman med sjømateksportørane arbeidar Avinor for å etablere ein ny sjømatterminal ved Oslo lufthamn for å leggje betre til rette for eksport av sjømat.

Oslo Lufthamn Gardermoen. Foto: Avinor

4.12 Tilrettelegging for direkte flyruter til norske flyplassar

Myndigheitene skal leggje til rette for relevante flyruter som tener eksport og import av varer og transport av passasjerar. Noreg er blitt ein populær og eksotisk turistdestinasjon for ein stadig aukande og betalingsdyktig middelklasse i Aust- og Sør-aust-Asia, særleg Kina. Ein ser allereie ei betydeleg auking i talet kinesiske turistar til Noreg, og interessa er forventa å auke ytterlegare. I og med at relasjonane mellom Noreg og Kina er normalisert, er det frå sjømatnæringa si side store forventningar knytt til betra marknadstilgang for eksport av sjømat til Kina. Flyfrakt av sjømat bidreg til auka lønnsemd for passasjerruter. Derfor mogleggjer sjømatfrakt eit utvida tilbod for langdistanseruter for passasjerar ut frå Noreg. Også i næringslivet elles er det stor etterspørsel etter direkteruter mellom Aust-Asia og Noreg. Avinor arbeider for å profilere norske flyplassar som attraktive samarbeidspartnarar, og har bl.a. nyleg gjennomført møte med japanske og kinesiske flyselskap om dette.

Samtidig som det blir arbeidd for å tiltrekkje utanlandske flyselskap til Noreg, blir det også arbeidd med å forhandle luftfartsavtalar som sikrar auka tilgang for norske flyselskap til å fly over Sibir til destinasjonar i Asia.

TILTAK:

- *Regjeringa vil gjennom luftfartsforhandlingar arbeide for auka tilgang for norske flyselskap til å fly over Sibir til destinasjonar i Asia.*

Eit attraktivt Noreg og bedrifter som lykkast i internasjonale marknader

4.13 Eit konkurransedyktig tilbod av offentleg eksportfinansiering

Eksport frå Noreg er i tida framover i aukande grad forventa å gå til nye marknader og land kor lokale bankar normalt sett har ei lågare rating enn i marknadene vi tradisjonelt sett har eksportert til. Ein føresetnad for at norske bedrifter skal få lån frå Eksportkreditt Noreg, er at det blir gitt ein garanti frå ein finansinstitusjon med min. rating lik BBB (eller at lånet blir sikra med kontantdepot). Med dagens minimumskrav og søknader til nye marknader har Eksportkreditt Noreg utfordringar med å finne lokale bankar som kan gi garanti. Dersom kravet blir endra slik at Eksportkreditt Noreg kan få garanti frå bankar med rating lik BB eller over, i staden for BBB, vil dette kunne føre til fleire lån frå Eksportkreditt Noreg til bedrifter som har prosjekt i utviklingsland. Dette vil ikkje ha særlege konsekvensar for kredittrisiko, og den maksimale årlege tapsforventninga for Eksportkreditt Noreg ligg fast. Med ei slik endring vil det kunne bli gjennomført fleire prosjekt for sektorar som fornybar energi, som bidreg til omstilling. Regjeringa vil difor opne for at Eksportkreditt Noreg, i avgrensa omfang og i ein prøveperiode på tre år, kan bruke garantistar med noko lågare kredittverdigheit enn i dag. Minimumskravet blir endra til BB. Den samla eksponeringa mot garantistar med lågare kredittverdigheit skal ikkje overstige 300 millionar kroner, og ingen enkelt institusjon kan garantere for meir enn maksimalt 25 prosent av ramma på 300 millionar kroner.

Det finst mange ulike innretningar og finansieringsordningar i andre land sine

Oslo Børs. Foto: Innovasjon Noreg

eksportfinansieringstilbod, som er i stadig utvikling. Dette påverkar det norske offentlege tilbodet av eksportfinansiering. Regjeringa er oppteke av at norske bedrifter har like konkurransevilkår som eksportørar frå andre land med tilsvarande ordningar. I tillegg fører auka globalisering med seg at næringsliv verda rundt, medrekna norsk eksportretta næringsliv, utviklar seg kontinuerleg, og både næringar, prosessar og produkt er i endring. På bakgrunn av dette har regjeringa i 2017 allereie gjort fleire endringar i det norske eksportfinansieringssystemet, som å opne for at GIEK og Eksportkreditt Noreg kan tilby eksportfinansiering til norske kjøparar av offshore havmerder og krillfartøy. Vidare har Regjeringa utvida GIEK sitt tilbod av eksportgarantiar under Alminneleg garantiordning til også å omfatte långivargarantiar på marknadsmessige vilkår for eksportrelaterte investeringar i Noreg. Det kan bli gitt garantiar for lån som skal bli brukt til investeringar i f.eks. produksjonslokale, -maskiner og -utstyr i Noreg. Det er eit krav at investeringane skal utløyse eksport, ved at investeringa direkte eller indirekte er eksportrelatert. Ordninga vil gi bankar insentiv til å delta med finansiering til industrielle prosjekt.

I tillegg har GIEK i 2017 etablert eit nytt garantiprodukt for produksjonslån som vil dekkje finansieringsbehov i samband med at ein norsk bedrift skal produsere varer og/eller tenester som er tilknytt ein eksportkontrakt. Produksjonslånsgarantiar er blitt etterspurt av norske eksportørar dei siste åra. Produktet er særleg aktuelt for fastlandsnæringane og vil kunne bidra til omstilling.

For å sjå nærmare på korleis eksportfinansieringssystemet fungerer, har regjeringa i industrimeldinga sagt at ho vil gjennomføre ei evaluering av GIEK og Eksportkreditt Noreg. Tema i evalueringa vil vere å få belyst GIEK og Eksportkreditt Noregs måloppnåing og om ressursbruken er effektiv. Vidare vil ein sjå på om eksportfinansieringstilbodet som ein heilskap fungerer godt, både samarbeidet mellom GIEK og Eksportkreditt Noreg, men også grenseflatene deira mot Innovasjon Noreg og andre relevante aktørar. Evalueringsoppdraget har vore ute på anbod, og Nærings- og fiskeridepartementet har inngått kontrakt med Oslo Economics, som er kome i gang med evalueringsarbeidet. Evalueringa er venta å liggje føre ved årsskiftet.

TILTAK:

- *Det blir opna for at Eksportkreditt Noreg, i avgrensa omfang og i ein prøveperiode på tre år, kan bruke garantistar med noko lågare kredittverdighet enn i dag. Minimumskravet blir endra til BB. Den samla eksponeringa mot garantistar med lågare kredittverdigheit skal ikkje overstige 300 millionar kroner, og ingen enkelt institusjon kan garantere for meir enn maksimalt 25 prosent av ramma på 300 millionar kroner.*

- *Regjeringa vil bidra til eit konkurransedyktig norsk eksportfinansieringssystem som fremjar norsk eksport og investeringar i utlandet.*

4.14 Etablere Globalt Vekstprogram i Innovasjon Noreg

Norske verksemder bør ha relevant og tilstrekkeleg internasjonaliseringskompetanse for å lykkast i internasjonale marknader. Verksemdene er avhengig av kundar i utlandet for å kunne eksportere, men internasjonalisering er ein kostnadskrevjande, kompleks og risikofylt prosess. Innovasjon Noreg opplever at norske vekstbedrifter på mange område kan tilby betre produkt og tenester enn dei

Foto: Innovasjon Noreg

utanlandske konkurrentane sine, men manglande kompetanse og erfaring innan internasjonalisering gjer ein del norske selskap til lite attraktive partnarar og leverandørar til internasjonale aktørar. Dette medfører at selskapa ikkje evnar å etablere kundeforhold i utlandet sjølv om produkta og tenestene de tilbyr, er gode nok.

Regjeringa varsla i industrimeldinga at ho i eksportstrategien vil vurdere å opprette eit Globalt Vekstprogram for å auke norsk eksport gjennom å gi norske vekstbedrifter kompetanse i korleis dei skal skaffe seg marknadsdelar internasjonalt. Innovasjon Noreg har i 2017 etablert eit pilotprosjekt, og erfaringa frå dette gir grunnlag for å foreslå at programmet blir skalert opp. Programmet byggjer på Innovasjon Noreg sine erfaringar frå Globalt Entreprenørskapsprogram og FRAM, og vil vere ei fellesteneste til grupper av utvalde vekstbedrifter. Programmet kan passe for alle sektorar, og vil vere viktig for næringar som ferdigvareindustrien, helsenæringa og havrelaterte næringar. Det er i pilotfasen gjennomført prosjekt med bl.a. helsenæringa. I programmet vil det først bli gjennomført kompetanseutvikling i Noreg og deretter kopling til leiande kompetansemiljø internasjonalt. Deltakarane vil få internasjonal eksponering, tidleg dialog med relevante kundegrupper, kompetanse innan nettverks- og merkevarebygging og internasjonal forretningsutvikling. Det er viktig at SMB-ane blir gjort kjende med ordninga og dei moglegheitene ho gir.

TILTAK:

- *Det blir etablert eit Globalt Vekstprogram i Innovasjon Noreg.*

4.15 Styrke Invest in Norway

Noreg skal vere eit attraktivt vertsland for internasjonale investorar og gründerar. Utvikling av Innovasjon Noreg sin Invest in Norway-funksjon skal bidra til å synleggjere Noreg som eit attraktivt land for internasjonale investorar og gründerar. Invest in Norway blei etablert i 2013. Funksjonen handterer førespurnader frå utanlandske selskap som vurderer lokalisering i Noreg, og legg til rette for ei meir systematisk og profesjonell behandling av denne typen førespurnader. Invest in Norway samarbeider med andre verkemiddelaktørar og regionale aktørar, og legg hovudvekt på område kor funksjonen kan vere utløysande i arbeidet med å få verdiskapande, utanlandsk verksemd til å etablere seg i Noreg. Invest in Norway har god kunnskap om og oversikt over norsk industri, forsking og næringsmiljø/klyngjer, og tilbyr kompetanse, eit breitt nettverk og eit omfattande tenestespekter. Invest In Norway har utarbeidd nettsider (www.invinor.no) som gir informasjon om tenestene og fakta om norsk næringsliv og norske rammevilkår.

Så godt som alle samanliknbare land har ein organisasjon som arbeider med å tilretteleggje for utanlandske investeringar og marknadsføre landet sitt som investeringsland, med ulike innretningar, ambisjonsnivå og budsjett. I dei fleste landa er oppmerksemda retta mot aktivt å tiltrekkje utanlandske investeringar til landet.

TILTAK:

- *Regjeringa vil styrkje Invest in Norway for å tilretteleggje for utanlandske investeringar i Noreg og gjere Noreg til eit meir attraktivt land å investere i.*

Foto: Startup-lab

- *Som ein del av utviklinga av Invest in Norway vil det bli gjennomført ei utgreiing av korleis Noreg kan bli betre til å tiltrekkje seg utanlandske investeringar og kompetanse.*

4.16 Styrkje utviklinga av klyngjepolitikken

Norge har sterke klyngjemiljø. Mange norske verksemder er små, og aleine kan dei mangle forskingskapasitet, nettverk, erfaring og kontaktar som gjer det mogleg å konkurrere internasjonalt. Klyngjene kan fungere som arenaer for samarbeid og konkurranse som gjer verksemdene i stand til å konkurrere i den globale marknaden med spisskompetanse og verdsleiande teknologi. Større selskap kan i mange samanhengar spele ei viktig rolle som lokomotiv for mindre verksemder i internasjonale marknader og verdikjeder. Klyngjeprogrammet i regi av Innovasjon Noreg, Siva og Forskingsrådet skal bidra til å forsterke innovasjons- og fornyingsevna i regionale innovasjonsmiljø gjennom auka samspel og samarbeid innanfor næringslivet, og mellom næringsliv, kunnskapsmiljø og offentlege utviklingsaktørar. Programmet har tre nivå: Arena omfattar klyngjer med nyetablerte og/eller umodne samarbeidsinitiativ. Norwegian Centres of Expertise (NCE) omfattar klyngjer med ein etablert organisasjon med velutvikla tenester, partnarar og oppnådde resultat frå samarbeidsprosjekt. Global Centres of Expertise (GCE) skal bidra til auka verdiskaping og gi verksemdene ein betre posisjon og gjere dei meir attraktive innanfor globale verdikjeder.

Noreg har i dag tre GCE-klyngjer som kan hevde seg i verdstoppen på felta sine. GCE Blue maritime på Møre består av meir enn 210 bedrifter som designer, byggjer, utrustar og opererer avanserte fartøy for den oljebaserte industrien globalt. GCE Subsea i Bergensregionen består av over 100 verksemder som utviklar og leverer kompetanse og teknologi til installasjon, drift og vedlikehald av undervassinstallasjonar globalt. Klyngja har eit av verdas sterkaste fagmiljø innan undervassteknologi. GCE Node på Sørlandet har nesten 60 verksemder som utviklar og leverer teknologi og system for offshore drilling og plattformoperasjonar i olje- og gassektoren globalt.

Klyngjene legg til rette for kompetanseoverføring frå store til små bedrifter, og bidreg til omstilling gjennom deling av kompetanse, nettverk og teknologi. Regjeringa har styrkt satsinga på klyngjer for å fremje omstilling i næringslivet. I industrimeldinga varslar regjeringa at ho vil utvikle klyngjepolitikken som er i dag.

TILTAK:

- *Regjeringa vil styrkje dagens klyngjesatsing.*

4.17 Heilskapleg satsing på marknadsføring av norske grøne løysingar

Norske bedrifter har gode føresetnader til å ta del i dei raskt veksande verdsmarknadene for løysingar som bidreg til lågutslepp og berekraft. Dette gjeld blant anna innanfor maritim sektor, energi, havbruk og marin sektor, bioøkonomi, materialteknologi, smarte bygg og sirkulære løysingar. Regjeringa ønskjer å synleggjere norske, grøne løysingar for auka eksport og for å trekkje internasjonale investorar til Noreg. Innovasjon Noreg har fått i oppdrag å etablere eit samarbeid med privat næringsliv med dette som formål. Målet er å skape ein arena for betre samhandling, kommunikasjon og marknadsføring som kan gi auka eksport av norske grøne løysingar. Utvikling og drift av ein interaksjonsplattform vil vere eit viktig verktøy for å oppnå dette.

Foto: Innovasjon Noreg

Satsinga har henta inspirasjon frå danske *State of Green* – eit offentleg-privat samarbeid oppretta i 2009 for å profilere, spreie informasjon og «byggje ei merkevare» rundt danske klima- og miljøløysingar. Målet er auka eksport og tilrettelegging for samarbeid mellom danske bedrifter som utviklar og sel klima- og miljøløysingar.

For å lykkast er vi avhengig av eit godt samarbeid mellom dei offentlege verkemiddelaktørane og næringslivet. Næringslivet vil difor bli invitert til å delta i både utforming og vidare finansiering av ordninga.

TILTAK:

- *Innovasjon Noreg etablerer eit samarbeid med norsk næringsliv om ei heilskapleg satsing på marknadsføring av norske grøne løysingar.*

4.18 Samarbeid og koordinering mellom statlege, regionale og kommunale aktørar

Gjennom kommune- og regionreform vil kommunar og fylkeskommunar bli større. Fylkeskommunane skal få og ta ei tydelegare samfunnsutviklarrolle – blant anna gjennom tydelegare samordning og samarbeid med staten. Dette inkluderer innsats for utvikling av eit omstillingsdyktig næringsliv i alle delar av landet. Fleire fylkeskommunar og kommunar har i dag eit internasjonalt engasjement kor dei blant anna opptrer som døropnarar for næringslivet i fylket. Fylkeskommunane ser internasjonalt engasjement som ein integrert del av arbeidet sitt som regional samfunnsutviklar. Dette gjeld alt frå tilrettelegging for næringsliv og arbeidstakarar lokalt og regionalt, til samferdsel, utdanning og profilering av eige fylke eller kommune i utanlandske marknader. Fylkeskommunane er i tillegg deleigarar av Innovasjon Noreg og har ei aktiv rolle i å mobilisere næringslivet til å utvikle sterkare internasjonal konkurranseevne. Gjennom ein større grad av samordning med statleg innsats, samt informasjonsutveksling om utviklingstrekk i ulike delar av landet, vil norsk arbeid for eksportfremjing bli betre koordinert og gi større effekt av den samla innsatsen.

TILTAK:

- *Regjeringa og fylkeskommunane vil arbeide for god informasjonsutveksling, samordning og samarbeid for å fremje eksport og internasjonalisering gjennom eigna møteplassar.*

4.19 Eksport av forskingstenester

Noreg deltek i omfattande internasjonalt forskingssamarbeid, som også kan omfatte sal av forskingstenester til oppdragsgivarar i utlandet. Aktuelle innkjøparar av norske forskingstenester kan både vere utanlandske selskap og andre land sine myndigheiter. Slik tenesteeksport bidreg til å styrkje dei norske forskingsmiljøa sin kompetanse og inntening. Dette kan vidare bidra til kunnskapsoverføring, betre samarbeid mellom norske og utanlandske bedrifter og styrkje dei norske bedriftene si internasjonale marknadsforståing.

TILTAK:

- *Regjeringa skal framleis leggje til rette for eksport av forskingstenester til utlandet.*

4.20 Styrkje kunnskapsgrunnlaget om Noregs rolle i globale verdikjeder for produksjon og handel

Over fleire tiår har ein sett tiltakande spesialisering i næringslivet. Det er ikkje lenger slik at eit sluttprodukt blir produsert på eitt produksjonsanlegg og selt til nære kundar. Dei fleste varene og tenestene som

Noreg skal være et attraktivt vertsland for internasjonale investorar og gründerar

blir handla internasjonalt, er i dag resultat av ei lang internasjonal verdikjede med innsatsvarer frå og produksjon i fleire land.

Samla utgjer innsatsvarer og -tenester over 66 prosent av sluttverdien av varene og 70 prosent av verdien av tenestene som blir handla i verda (OECD 2013). Slik globalisering er drive av mange endringar, inkludert reduserte handelshindringar, lågare transportkostnader, aukande arbeidskraftmobilitet, færre restriksjonar på kapitalmobilitet og den teknologiske utviklinga.

Holden III-utvalet peikar på at stadig fleire norske næringar blir integrert i det internasjonale vare- og tenestebyttet og møter internasjonal konkurranse. Produktivitetskommisjonen meiner at på lengre sikt kan Noreg vere avhengig av å omstille økonomien mot meir samansette og komplekse verdikjeder.

Aukande globalisering, med verdikjeder over landegrensene, gjer at norske bedrifter ikkje nødvendigvis treng å investere i Noreg for å utvide produksjonen. Med deltaking i internasjonale verdikjeder treng heller ikkje vekst å føresetje foretaksetableringar i andre land.

Med fleire og lengre verdikjeder vil internasjonale nettverk, koplingar og kunnskapsoverføringar bli stadig viktigare. Produktivitetskommisjonen understrekar at konsekvensane av at norsk næringsliv i relativt liten grad tek del i internasjonale verdikjeder, kan vere at teknologiutvikling, marknadssignal og ny kunnskap kjem seint eller krev større innsats enn i andre land.

Verdiskapinga langs ei verdikjede er fordelt på ein annan måte enn den fysiske produksjonen. OECD har kome eit stykke i å kartleggje desse forholda på overordna nivå, men det er mange område der vi enno ikkje veit nok.

Det er behov for ei betre forståing av norske bedrifter si deltaking, moglegheiter og sårbarheit innan globale verdikjeder for produksjon og handel. Slik kunnskap er blant anna viktig for politikkutforminga.

TILTAK:

- *Regjeringa vil starte eit forskingsarbeid for å styrkje kunnskapsgrunnlaget om Noreg si rolle i globale verdikjeder.*

4.21 Vidareføre satsinga på forsking for auka konkurransekraft og nye eksportmarknader

Investeringar i forsking og teknologiutvikling er avgjerande for å styrkje den internasjonale konkurransekrafta innanfor sentrale næringar og for å dra nytte av nye eksportmoglegheiter. Noreg er ein av dei største eksportørane av olje og gass i verda, vi er ein av dei største og mest avanserte skipsfartsnasjonane i verda og vi er den nest største eksportøren av sjømat i verda. Dessutan har vi leverandørindustri i verdsklasse. Petroleum, maritim og marin næring står til saman for om lag 70 prosent av Noregs samla eksportinntekter. Dei norske havnæringane er svært eksportorienterte og opererer i ein global marknad kor det er hard konkurranse om marknadsdeler og oppdrag. Medgangen og moglegheitene for havnæringane internasjonalt er av stor betydning for Noregs velstand og vekst. OECD anslår at dei havbaserte næringane kan doble bidraget sitt til den globale økonomien i 2030. Dette utgjer eit stort moglegheitsrom for norsk havbasert næring. For den norske havnæringa ligg det eit stort potensial i framleis auka internasjonalisering.

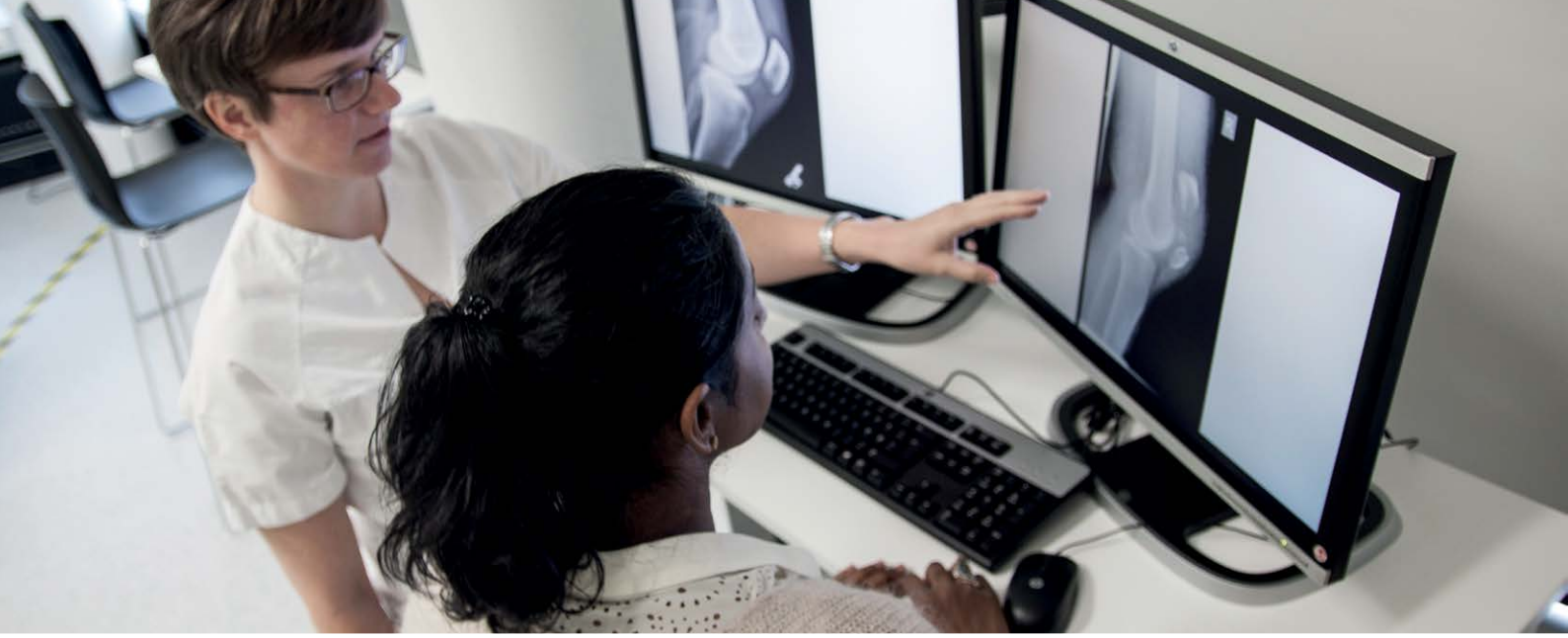


Foto: Høgskolen i Sørøst-Norge – HSN

I åra framover vil dei globale marknadene i større grad bli prega av klimareguleringar og etterspørsel etter fornybar energi og lavutsleppsteknologi og -produkt vil auke. Noreg har sterke forskingsmiljø, store naturressursar og lange næringstradisjonar som gir moglegheiter for auka verdiskaping i globale marknader innan miljøvennleg energi. Noreg har også vore tidleg ute med å regulere miljøutslepp, og norsk næringsliv har dei siste tiåra gjort mykje for å redusere miljøskadeleg utslepp. Norske verksemder har også klart å utnytte kompetansen sin, slik at dei kan produsere i det krevjande og til dels sårbare naturmiljøet vårt. Det har gjort det mogleg å selje miljøprodukt internasjonalt. Norske verksemder har også i betydeleg grad sett moglegheiter ved å levere løysingar basert på norsk kompetanse til miljøprosjekt internasjonalt. Dette er faktorar som kan gi norske verksemder eit fortrinn i ei verd som i aukande grad kalkulerer pris på utslepp av klimagassar. Utviklinga av nye klima- og miljøløysingar vil også bli påverka av teknologiutviklinga, og kunne få viktige bidrag frå framveksten av mogleggjerande teknologiar, digitaliseringa og metodar som bidreg til auka gjenbruk av material og avfall i økonomien. Også dei biobaserte næringane har, gjennom berekraftig produksjon og foredling av fornybare biologiske ressursar, særlege føresetnader for å bidra til eksport av grøne produkt og løysingar.

TILTAK:

- *Vidareutvikle satsinga på forsking og teknologiutvikling som byggjer opp under auka konkurransekraft i viktige eksportnæringar og nye moglegheiter for eksport av grøne produkt og løysingar.*

4.22 Styrkje Kunnskapstriangelet

For å bidra til auka konkurransekraft og innovasjonsevne må høgare utdanning, forsking og innovasjon (kunnskapstriangelet) i større grad enn i dag bli sett i samanheng.

Innovasjon Noreg, Forskingsrådet og Senter for internasjonalisering av utdanning (SIU) samarbeider i dag i enkelte land for å fremje denne koplinga. Det finst også program og økonomiske verkemiddel som skal bidra til auka internasjonalt samarbeid, gjensidig studentmobilitet og samspel mellom høgare utdanning, forsking og næringsliv.

Samarbeidsprogramma INTPART og UTFORSK fremjar langsiktig insitusjonssamarbeid mellom kunnskapsmiljø i Noreg og åtte prioriterte land for høgare utdannings- og forskingssamarbeid utanfor EU (Brasil, Canada, India, Japan, Kina, Russland, Sør-Afrika og USA). Begge vektlegg moglege koplingar over mot arbeids- og næringsliv. Pilotprogrammet Internabroad rettar seg mot dei same landa, og bidreg til å møte næringslivet sitt kompetansebehov ved å tilretteleggje for auka bruk av internasjonal praksismobilitet for studentar frå Noreg på utvekslingsopphald. Norske høgare utdanningsinstitusjonar kan søkje om middel til å etablere faste ordningar for studiepoenggivande praksisopphald i utlandet som studentane gjennomfører som ein del av graden sin ved heimeinstitusjonen. Dermed får norske studentar blant anna auka innsikt i forretningskultur og språk i viktige marknader for norsk næringsliv. Erfaringar frå pilotprogrammet kan eventuelt bli overført til andre land kor norsk næringsliv har sterke interesser.

Innovasjon Noreg, Forskingsrådet og SIU har eit felles ansvar for operasjonalisering av tiltak og

aktivitetar som knyter saman høgare utdanning, forsking og innovasjon, og for å vurdere aktuelle tiltak og samarbeidsformar.

Regjeringa vil tilretteleggje for at Innovasjon Noreg, Forskingsrådet og SIU kan vidareutvikle samarbeidet sitt om høgare utdanning, forsking og innovasjon med strategisk viktige land.

TILTAK:

- *Leggje til rette for vidareutvikling av fleksible verkemiddel for internasjonalt samarbeid med strategisk viktige land, med fokus på koplinga utdanning, forsking og innovasjon.*

4.23 Auka nærings- og innovasjons-samarbeid i Norden

Dei nordiske regjeringane har ambisjonar om at Norden skal vere den mest integrerte regionen i verda. I dette ligg det ei semje om viktigheita av å kjempe mot grensehinder mellom dei nordiske landa. Nordisk Grensehinderråd blei oppretta i 2014 med formål om å fjerne grensehinder som hemmar mobilitet, fri flyt og verdiskaping både for enkelt-personar og bedrifter, og å forhindre nye grense-hinder. Det er nordisk semje om at ei fullstendig nedbygging av grensehinder verken er realistisk eller ønskeleg, sidan dei nordiske landa har ulike lovar og regelverk; men det er vel så viktig å vere klar over ulikskapane som å fjerne dei. Det er også sett i gang eit arbeid med å se på handelshinder mellom Noreg og Sverige. Handelen mellom Noreg og Sverige er omfattande og vi er den største eksportmarknaden for kvarandre. Det svenske Kommerskollegium presenterte i 2016 ein rapport kor Noreg blir utpeikt som det landet kor svenske bedrifter møter størst problem. I rapporten blir det trekt fram at Noreg har ulike momsreglar og tollbarrierar fordi Noreg ikkje er medlem av EU sin tollunion. Liten eller manglande kunnskap om Noreg sin posisjon som EØS-medlemsland, særleg når det kjem til handel med landbruks- eller sjømatprodukt, kan stå fram som eit handelshinder i seg sjølv. Noreg har overfor Sverige gitt uttrykk for at vi er opne for ein tettare dialog om desse problemstillin-gane. Grensehinderrådet skal også sjå nærmare på konkrete saker i Kommerskollegiet sin rapport.

Norden står overfor ei rekkje felles utfordringar knytt til grøn omstilling og korleis skape framleis vekst og sysselsetjing i alle delar av dei nordiske landa slik at dei nordiske landa framleis kan styrkje velferda og konkurranseevna si. Dei nordiske landa er alle små og opne økonomiar som er særleg avhengige av tilgangen til internasjonale marknader, globale verdikjeder, talent og kunnskap. Landa utnyttar det på ulik måte, i form av store forskjellar i næringsstruktur og bedriftsliv. Nordisk ministerråd for næring har nyleg lansert eit nytt samarbeids-program for perioden 2018–2021 kor dei nordiske landa saman skal arbeide for å sikre rask omstil-lingsevne, styrkje innovasjons- og konkurranseevna samt forbetre globale marknadsmoglegheiter. Dei nordiske landa skal saman utnytte potensialet ved nordisk samarbeid og saman finne nye beredyktige løysingar til gagn for relevante delar av Norden. Det er også vedteke at ein skal fremje nordiske interesser i EU bl.a. gjennom å påverke innretninga av framtidige sentrale EU-program for næringslivet på område kor ein har felles interesser. I tillegg er det bestemt at ministerrådet for næring skal arbeide med å forbetre det nordiske samarbeidet innanfor reiseliv særleg retta mot kunnskapsdeling og felles marknadsføring i fjernmarknadene.

Foto: Innovasjon Noreg

TILTAK:

- *Noreg vil styrkje nærings- og innovasjonssamarbeidet med vekt på grøn omstilling i Norden*

4.24 Profilering av havnæringane

Noreg skal vere ein leiande havnasjon, og den føretrekte partnaren for samarbeid innan havbasert næringsliv og berekraftig utnytting av ressursane i havet. OECD anslår at dei havbaserte næringane kan doble bidraget sitt til den globale økonomien i 2030. Dette utgjer eit stort moglegheitsrom for norsk havbasert næring som allereie er svært eksportretta. Havnæringane står til saman for om lag 70 prosent av Noregs samla eksportinntekter. I tillegg har Noreg viktig kompetanse å dele med andre land. Kunnskapen om maritim administrasjon, berekraftig forvaltning og ressursutnytting frå havet og kontinentalsokkelen er i seg sjølv ein eksportartikkel. Norsk kompetanse om havnæringane er anerkjend internasjonalt og næringane utgjer ein viktig del av norsk næringsliv si merkevare i utlandet.

TILTAK:

- *Regjeringa vil styrke Noregs profil som ein leiande havnasjon.*

4.25 Oppretthalde marknadsavgift for eksport av sjømat

Sjømatnæringa skal fortsetje den felles innsatsen for å marknadsføre sjømat frå Noreg. Noregs sjømatråd er eit statsaksjeselskap ått av Nærings- og fiskeridepartementet og jobbar saman med norsk fiskeri- og havbruksnæring for å utvikle marknader for norsk sjømat. Sjømatnæringa finansierer sjølv Sjømatrådet gjennom ei lovpålagt avgift på all eksport av norsk sjømat. Sjømatrådet er den instansen som gir norske aktørar godkjenning som eksportørar, og fungerer samtidig som rådgivar for Nærings- og fiskeridepartementet i spørsmål om eksport og sjømathandel. Verksemda er konsentrert om dei tre områda marknadsføring, marknadsinnsikt og kommunikasjon og beredskap. I 2014 blei Sjømatrådet sitt arbeid evaluert av Menon Business Economics, som konkluderte med at Sjømatrådet i hovudsak har utført aktivitetane sine i tråd med dei måla som var sett og at drifta har vore formålstenleg. Behovet for å marknadsføre sjømat frå Noreg er stadig gjeldande.

TILTAK:

- *Oppretthalde den obligatoriske marknadsavgifta for eksport av sjømat. Nivået på agvifta skal bli evaluert jamleg.*

4.26 Utgreie moglegheitene for vekst og auka eksport i fornybarsektoren

Fornybarmarknaden er i rask vekst globalt og Noreg skal vere med på denne utviklinga gjennom å styrkje den eksportretta fornybarsektoren. I Europa skjer det no for eksempel ei rask utbygging av offshore vind. Dette er eit område som passar godt for norske petroleumsretta leverandørbedrifter ettersom dei rår over viktig kompetanse på område som også er relevant for denne veksande industrien. Norske bedrifter leverer også løysingar og teknologi innan blant anna vasskraft og solenergi til internasjonale marknader. Basert på teknologi og kompetanse som norske bedrifter rår over, bør det vere rom for ein vesentleg vekst i eksporten frå norske bedrifter innan dette segmentet.

Høg kvalitet på norsk sjømat er avgjerande for at vi skal ha ei konkurransedyktig næring

Den petroleumsretta leverandørindustrien har ei omsetning på om lag 200 milliardar kroner i utanlandske marknader og er verdsleiande i fleire segment. Norskbasert leverandørindustri til fornybarsektoren har til samanlikning berre ei omsetning på om lag 5–7 milliardar kroner internasjonalt. Her er det likevel eit stort potensial for å ta ein større del av den internasjonale fornybarmarknaden.

Arbeidet med internasjonalisering av dei norskbaserte energinæringane blei tidlegare gjort av to separate organisasjonar; INTSOK for olje- og gassnæringa (etablert 1997) og INTPOW for fornybarnæringa (etablert 2009). Desse verksemdene blei frå 1. januar 2017 samla i Norwegian Energy Partners (Norwep). Norwep er eit unikt og svært slagkraftig privat-offentleg samarbeid for auka eksportfremjing av energinæringane. Dei 10 stiftarane representerer både myndigheiter, organisasjonar og selskap[17)] Norwep har i dag om lag 250 partnarbedrifter.

Norwep er eit av regjeringa sine viktigaste verkemiddel for å fremje internasjonalisering av dei norskbaserte energinæringane. Samanslåinga gjer det lettare å utnytte synergieffektane som ligg i kompetanseoverføring mellom dei to næringane. Det er god næringspolitikk å bidra til auka grad av internasjonalisering og eksport av varer og tenester frå norskbaserte selskap innan petroleums- og energisektoren.

17 Olje- og energidepartementet, Nærings- og fiskeridepartementet, Utanriksdepartementet, Rederiforbundet, Norsk Olje og Gass, Norsk Industri, EnergiNorge, LO, Statoil og Statkraft

TILTAK:

- *Olje- og energidepartementet vil saman med Norwegian Energy Partners utgreie moglegheitene for å akselerere veksten og eksporten i fornybarsektoren. Arbeidet vil inkludere vurdering av moglegheitene for raskare teknologioverføring frå andre sektorar som f.eks. olje- og gass-sektoren og maritim sektor, samt koordinering med andre initiativ for å ta del i den auka veksten i fornybarsektoren globalt.*

4.27 Utarbeiding av informasjonsmateriale om norsk energisystem, industriutvikling og vertskapsattraktivitet

Norske energiressursar har lagt grunnlaget for store eksportinntekter gjennom fleire generasjonar, både gjennom oppbygging av ein internasjonalt konkurransedyktig kraftkrevjande industri, krafthandel, sal av råvarer som olje og gass og gjennom den petroleumsretta leverandørindustrien.

Vi har ei effektiv og berekraftig forvaltning av energiressursane (vasskraft, olje og gass), føreseielege rammevilkår, og vi har ei av verdas høgaste fornybardeler i den innanlandske energimiksen vår. Dette har gitt oss ein industri som er «grønare» enn mange av konkurrentane våre. Dette vil i veksande grad kunne vere eit konkurransefortrinn både for eksport av norske produkt, men også for å tiltrekkje utanlandske bedrifter til Noreg.

Regjeringa ønskjer å synleggjere dei konkurransemessige fortrinna som ein stor ressursbase har gitt norsk industri og vil difor utarbeide eit eigna marknadsmateriale som kan bli brukt på utanrikstasjonane.

King Abdulaziz Center for World Culture i Saudi Arabia er teikna av Snøhetta. Foto: Snøhetta/MIR

TILTAK:

- *Utarbeide marknadsmateriale som viser korleis energiressursane våre dannar grunnlaget for ein berekraftig norsk industri og eksport, samtidig som vi har attraktive rammevilkår for industrien, inkludert utanlandske bedrifter.*

4.28 Tiltak for auka eksport av kreative næringar

Ifølgje ein UNESCO-rapport frå 2016 blei den globale handelen med kulturprodukt og -tenester dobla frå 2004 til 2013, trass i global nedgangstid. Rapporten viser eit markant skifte frå fysiske kulturprodukt, som CD, DVD og trykte publikasjonar til digitale tenester. For eksempel var den globale omsetninga av dataspel nærmare 100 milliardar dollar i 2016.

Interessa for nordiske kunst- og kulturuttrykk er sterk og aukande. Noreg har eit digitalt fortrinn og ei høg offentleg investering i kunst og kultursektoren som bidreg til breidde og mangfald. Vi har ein kunst og kulturproduksjon på eit høgt internasjonalt nivå, men samanlikna med dei nordiske naboane våre har vi i liten grad klart å omskape dette til inntektsbringande verksemd.

Regjeringa har som mål å leggje vekt på kultur som næring i større grad og styrkje moglegheitene for entreprenørskap i kultursektoren. Bevilgningane til kulturell og kreativ næring blei auka i 2017. Sentralt i satsinga er tiltak som styrkjer norsk kulturliv sine internasjonale moglegheiter og bidreg til auka eksport av kulturelle og kreative uttrykk.

Blant tiltaka er eit eksportprogram for norske arkitektbedrifter. Norsk arkitektur og byggeskikk er historisk sett i stor grad basert på tre som materiale. Internasjonalt er det auka interesse for trevirke som byggjematerial på grunn av kombinasjonen av tekniske og miljømessige eigenskapar. Mange land rettar no blikket mot Noreg og dei prosjekta som er gjennomført på området dei siste åra.

Utanrikstenesta medverkar til at norske kulturaktørar får innpass på sentrale arenaer og større gjennomslag internasjonalt. Noregs ambassadar og generalkonsulat bidreg gjennom nærvær, lokalkunnskap og ulike tiltak til promotering, internasjonalisering og auka eksport av kulturelle og kreative næringar. Langsiktigheit og strategiske målsetjingar ligg til grunn for dette arbeidet.

Innsatsen blir utforma i tett samarbeid med organisasjonane i Norwegian Arts Abroad (sjå nedanfor).

Aktuelle satsingar for å fremje kultur og kreative næringar i utlandet

Oppdrag til Norwegian Arts Abroad

Norwegian Arts Abroad (NAA) utgjer ein sentral del av verkemiddelapparatet for satsinga på auka eksport av kulturell og kreativ næring (sjå side 35). Oppdraget til NAA inkluderer ei satsing retta mot støtteapparatet og aktørane i verdikjeda som jobbar med å marknadsføre og selje norsk kunst og kultur internasjonalt, samt auka reisestøtte for bransje og utøvarar. Ved å styrkje bransjeaktørane si internasjonale erfaring, kompetanse og nettverk vil ein bidra til auka inntekter til dei respektive bransjane, og til det skapande leddet i verdikjeda.

Omslag til norske bøker, som er utgitt på kinesisk med støtte frå NORLA til omsetjing.

Spel ut i verda, eit eksportprogram for dataspelbedrifter

For å styrkje den norske dataspelbransjen si internasjonale konkurransekraft og på sikt bidra til auka verdiskaping, sette Kulturdepartementet i gang eit eksportretta pilotprosjekt i samarbeid med Innovasjon Noreg og Norsk filminstitutt i 2016; Spel ut i verda. Etter utlysing blei åtte spelbedrifter med internasjonale vekstambisjonar valt ut til deltaking i programmet.

Programmet hjelper dei utvalde bedriftene med kompetanse og kapital, og omfattar også felles bransjetiltak som ein forsterka innsats på verdas største marknadsplass for dataspel, Game Developers Conference i 2017.

Arkitektur ut i verda, eit eksportprogram for arkitektbedrifter

Kulturdepartementet har gitt Innovasjon Noreg i oppdrag å gjennomføre eit eksportretta program for norske arkitektbedrifter med vekstpotensial og internasjonal ambisjon, i samarbeid med Design og arkitektur Noreg (DogA). Eksportprogrammet har som mål å styrkje utvalde arkitektbedrifter sine moglegheiter for internasjonale oppdrag og på sikt bidra med auka verdiskaping. Programmet har fokus på globalt entreprenørskap, kompetansedeling og arenaer for internasjonal profilering og nettverk og vil også omfatte felles bransjetiltak som deltaking på internasjonale marknadsplassar og arenaer. Programmet vil bli gjennomført etter modell av Spel ut i verda. Det eittårige programmet blei lyst ut som ein open konkurranse våren 2017 og vil bli sett i gang i løpet av hausten 2017.

Noreg som hovudland på Bokmessa i Frankfurt i 2019

Noreg som gjesteland under Bokmessa i Frankfurt i 2019 vil vere ei av dei største norske utanrikskulturelle satsingane nokosinne og gi gode moglegheiter for langsiktig profilering av norsk kultur, intensivert kultursamarbeid og auka eksport – ikkje berre i Tyskland, men også globalt. Bokmessa i Frankfurt er verdas største arena for rettssal av boktitlar til heile verda. Også andre kunstformar, som teater, biletkunst, design, film og dans inngår i gjestelandet sitt rammeprogram ved andre institusjonar i Frankfurt og elles i Tyskland i 2019.

Eit uttalt mål med satsinga er å bidra til auka verdiskaping i dei andre bransjane innan kulturell og kreativ næring, i tillegg til litteratur. Noreg som gjesteland på Bokmessa i Frankfurt i 2019 vil også gi positiv norgesprofilering og marknadsføring av norsk næringsliv.

Kilde: FN

4.29 Styrkje synleggjeringa av næringslivet si rolle i oppnåing av FN sine berekraftsmål

FN sine berekraftsmål (SDG – Sustainable Development Goals) ser miljø, økonomi og sosial utvikling i samanheng og set ei felles retning for myndigheiter, næringsliv og sivilsamfunn. Dette er ein global arbeidsplan blant anna for å utrydde fattigdom, kjempe mot ulikhet og stoppe klimaendringane innan 2030, basert på 17 mål og 169 delmål. Måla gjeld for alle land og er eit vegkart for den globale innsatsen som er nødvendig for ei berekraftig utvikling.

SDGa legg tydeleg vekt på at privat sektor må bidra sterkt for at målsetjinga om berekraftig utvikling skal kunne bli nådd. Det inneber at styresmakter må gje rammevikår slik at næringslivet finn det lønsamt å opptre slik at dei effektivt kan bidra til å nå måla.

Anerkjenninga av at SDGa ikkje kan bli nådd utan at privat sektor spelar med som ein aktiv partner, opnar også nye moglegheiter for næringslivet. På same måte som ein ser behov for å tenkje nytt i utviklingspolitikken, så må også næringslivet omstille og tilpasse seg dei krava og moglegheitene ein politikk for å nå SDGa inneber. Dette bør bli utforska av norsk næringsliv, både når det gjeld heimemarknaden, men i enda større grad i ein internasjonal marknadskontekst.

Norsk næringsliv rår over kompetanse og teknologi som vil kunne bidra positivt i ein global samanheng.

Humanitær bistand og ulike utviklingsprosjekt i regi av FN representerer i seg sjølv eit betydeleg marknadspotensial for norske bedrifter. FN kjøper kvart år varer og tenester for mer enn 150 milliardar kroner. Sjølv om dei norske leveransane aukar, er den norske delen på relativt beskjedne 0,26 prosent. Tidligare leverte norske verksemder tradisjonelt nødhjelpsmateriell, men no er det i aukande grad produkt og løysingar innan fornybar energi som dominerer dei norske leveransane. Gjennom aktivt samarbeid mellom norsk næringsliv og dei humanitære aktørane blir det utvikla ny teknologi og innovative løysingar for å stette oppgåvene FN-systemet er sett til å løyse. Innovasjon Noreg har på oppdrag frå Utanriksdepartementet bl.a. ansvar for å gi råd til norske selskap om FN og den internasjonale humanitære marknaden.

TILTAK:

- *Styrkje innsatsen for å fremje berekraftige globale forsyningskjeder i landbruket og matindustrien, som også kan gagne eksport av norske matprodukt om dei kan bli dokumentert å vere produsert berekraftig.*
- *Føre ein fokusert dialog med eksportretta næringsliv om bidraget til oppnåing av berekraftsmåla, og om måla sine bidrag til overlevinga og framtida for næringa. Ein særleg viktig korsveg å lyfte i denne samanhengen er statsleiarane sitt møte kvart 4. år (neste 2019) for å drøfte status for oppfølging av måla i FN si Generalforsamling.*
- *Arbeide for at norske selskap får tilgang til prosjekt som blir utlyst av dei multilaterale utviklingsbankane, UNOPS og den asiatiske infrastrukturbanken.*
- *Arbeide for at norske selskap kan ta ein større del av leveransar av varer og tenester til FN-systemet.*

Montering av solceller i kraftverk eid av Scatec Solar. Foto: Norfund

4.30 Leggje til rette for partnarskap med næringslivet i bistanden.

Berekraftsmåla vil ikkje kunne bli nådd utan eit godt samspel med næringslivet. Dette gjeld ikkje minst for å finne nye løysingar og ta i bruk ny teknologi. Det er avgjerande at vi også i utviklingssamarbeidet tek i bruk kunnskapen næringslivet rår over, for å oppnå innovasjon, fornying, verdiskaping, berekraftig vekst og dermed auka velferd. Kommersielle omsyn skal ikkje styre bistandsinnsatsen, men partnarskap med privat sektor kan bidra til at vi når dei utviklingspolitiske måla våre.

Privat sektor er drivkrafta for varig utvikling og fattigdomsreduksjon. Det er privat sektor som utviklar den nødvendige teknologien og nye løysingar som må til for å nå berekraftsmåla. Bistand skal vere risikoavlastande og kan i enkelte tilfelle ta initialkostnader som kommersielle verksemder ikkje er villige til å ta på seg. Dei fleste nye bedrifter og arbeidsplassar i fattige land blir skapt lokalt og av lokale, men norsk næringsliv kan bidra gjennom aktivitetane sine og nærværet sitt. Regjeringa vil leggje til rette for at norsk kompetanse og norske modellar kan gi lokale krefter draghjelp for å etablere eigne bedrifter.

I tråd med Meld. St 35 (2014–2015) *Sammen om jobben – næringsutvikling innenfor utviklingssamarbeidet* vil regjeringa konsentrere den bilaterale innsatsen om sektorar der Noreg har sterke kompetansemiljø og som også kan bidra med fagleg støtte i utviklingsland. Energi, IKT, landbruk, fisk/marine ressursar og maritim sektor er prioriterte sektorar. Strategiske partnarskap med næringslivet står sentralt i arbeidet med næringsutvikling. Privat sektor bidreg med etterspurt kunnskap og teknologi ut over reine kapitalinvesteringar.

Høg kommersiell og politisk risiko samt dårlege rammevilkår er årsaker til at kommersielle aktørar ofte vegrar seg mot å investere i utviklingsland. Norfund er eit sentralt verkemiddel for næringsutvikling. Norfund er finansiert over bistandsbudsjettet og har til formål å bidra med eigenkapital og annan risikokapital, samt yte lån og stille garantiar til utvikling av berekraftig næringsverksemd i utviklingsland. Siktemålet er å etablere levedyktig, lønnsam verksemd som elles ikkje ville blitt sett i gang som følgje av høg risiko. Pr 31.12.2016 har Norfund direkte og indirekte investeringar i rundt 750 selskap og ein verdijustert eigenkapital på NOK 19,3 milliardar Norfund skal ikkje vere majoritetseigar i prosjekta som dei går inn i. Dei direkte investeringane skal vere addisjonelle og katalytiske. Det betyr at Norfund må trekkje andre private aktørar med i investeringane. Norfund sine investeringar kan gi moglegheiter for norsk næringsliv og norske investorar i dei områda og marknadene der Norfund opererer. Ein føreset at Norfund har god kunnskap om risiko i dei landa og segmenta der fondet investerer.

TILTAK:

- *I Meld. St. 24 (2016–2017) Felles ansvar for felles framtid – Bærekraftsmålene og norsk utviklingspolitikk tilrår regjeringa ei 50 prosent auking i tilskotet til Norfund over neste stortingsperiode.*

Oslo hamn. Foto: Daniel Spiro/Oslo Havn

4.31 EØS-midla: Hjelpemiddel for å utforske marknader i Sentral-Europa og Baltikum

EØS-midla er Noregs bidrag til sosial og økonomisk utjamning i Det europeiske økonomiske samarbeidsområdet (EØS). Eit like viktig mål for arbeidet er å styrkje sambanda og samarbeidet mellom Noreg og dei 15 mottakarlanda. Innanfor desse rammene bør EØS-midla blant anna bli innretta slik at dei i størst mogleg grad skaper synergiar med arbeidet som blir gjort for å fremje norsk næringsliv i utlandet. Gjennom EØS-midla kan norske bedrifter og innovasjons- og kunnskapsmiljø delta i nettverksbygging og samarbeid som ledd i ein internasjonaliseringsprosess. Innovasjon Noreg forvaltar dei næringsretta vekstprogramma under EØS-midla, og fleire av selskapet sine utekontor arbeider berre med EØS-midla. Norske selskap har gode moglegheiter til å delta i prosjekt saman med partnarar i mottakarlanda. Eit eksempel på dette er det norske selskapet Tomra. Gjennom prosjekt finansiert av EØS-midla har Tomra samarbeidd med fleire polske selskap om gjenvinning og resirkulering av materialar i Polen, og dette har bidrege til at Tomra i dag er leiande aktør i den polske marknaden. Samtidig blir det rapportert om utfordringar med å engasjere særleg norske bedrifter og institusjonar i samarbeidet. Mobilisering av samarbeidspartnarar vil difor bli ei prioritert oppgåve, heime og ute, i gjennomføringa av vekstprogram i neste periode under EØS-midla sitt overordna tema «Saman om eit grønt, konkurransedyktig og inkluderande Europa».

TILTAK:

- *Det blir gjennomført ei styrkt satsing på informasjon til norsk næringsliv om EØS-midla og marknadsmoglegheitene som ligg i mottakarlanda.*

4.32 Team Norway

Team Norway skal vere bindeleddet mellom aktørane som bidreg til å fremje eksport og internasjonalisering. I ein kunnskapsøkonomi er dette i aukande grad også knytt til kunnskapsfremjing og det såkalla kunnskapstrianglet (koplinga utdanning, forsking og innovasjon). Som det går fram i kapittel 3.4, blir arbeidet til norske myndigheiter for å fremje eksport og internasjonalisering av næringslivet utført av ei rekkje ulike aktørar, medrekna ulike departement, utanrikstenesta, og verkemiddelaktørar som Innovasjon Noreg, Noregs Sjømatråd, Music Norway, Forskingsrådet og Senter for internasjonalisering av utdanning, og offentleg støtta aktørar som Norwegian Energy Partners. For at arbeidet skal vere mest mogleg koordinert, samarbeider desse aktørane i Team Norway. Formålet med Team Norway-samarbeidet er å bidra til auka verdiskaping i norsk økonomi gjennom informasjonsutveksling, samordning og koordinert innsats og initiativ. Involvering og medverknad frå næringslivet og andre relevante aktørar er sentralt i Team Norway, og det blir halde jamlege møter med representantar for norsk næringsliv og kunnskapsmiljø gjennom ei referansegruppe, der mål og prioriteringar blir delt og drøfta.

Nærings- og fiskeridepartementet leier arbeid i Team Norway, i tett samarbeid med Kunnskapsdepartementet, Olje- og energidepartementet og Utanriksdepartementet. I utlandet blir arbeidet koordinert av utanriksstasjonane, i tett samarbeid med nærverande Team Norway-aktørar og norsk næringsliv.

TILTAK:

- *Samarbeid, kunnskapsdeling og ansvarsavklaring mellom verkemiddelaktørane skal bli prioritert. Verkemiddelaktørane skal arbeide for å ha tilstrekkeleg tilvisingskompetanse til å identifisere når andre aktørar bør bli trekt inn i eit prosjekt.*

- *Det blir etablert eit årleg Team Norway Forum i Noreg kor dei ulike aktørane i Team Norway blir samla for å utveksle erfaringar og diskutere prioriteringar.*

- *Det blir utarbeidd ei liste over prioriterte land for arbeidet med Team Norway.*

- *Det blir utarbeidd profileringsmateriale om norsk næringsliv og kunnskapsmiljø som utanriksstasjonane og Team Norway kan bruke for å posisjonere norsk næringsliv og norske kunnskapsmiljø i utlandet.*

- *Styrkje nærings- og profileringsarbeidet ved utanriksstasjonane.*

- *Utanriksstasjonane i prioriterte land skal styrkje arbeidet med Team Norway og ta ansvar for koordinering av Team Norway-aktørane i tenesteområda sine.*

4.33 Økonomisk diplomati

Utanrikstenesta fremjar norske næringsinteresser ute, i nært samarbeid med fagdepartement og etatar. Dei er døropnarar, problemløysarar og nettverksbyggarar som bidreg til å skape gode møteplassar. Stasjonane har førstehandskunnskap om lokale forhold, og tilgang til nettverk og myndigheiter i gjeldande land. Næringslivet sitt behov for bistand frå utanrikstenesta varierer med kva slags marknad det er snakk om og type bedrift. I framveksande økonomiar vil marknadstilgang, bistand til etableringar gjennom blant anna døropnarfunksjonen og utanriksstasjonane si kulturelle forståing vere særleg viktig. I modne marknader er ikkje behovet for individuell oppfølging like stort.
I krevjande marknader kan sikkerheit og korrupsjon vere ei utfordring, eller generelt ein innsats for betre rammevilkår. SMB-ar vil ha andre behov for rådgiving enn store bedrifter, og det er viktig at utanrikstenesta er i stand til å hjelpe bedrifter uavhengig av størrelse og sektor. Endringar i norsk og global økonomi gjer at også etterspørsel frå næringslivet om bistand frå utanrikstenesta endrar seg. Det er difor viktig at utanrikstenesta raskt kan omprioritere ressursar til stader kor næringslivet har behov for bistand.

Norsk næringsliv møter i aukande grad på handels- og investeringshinder når dei skal eksportere eller etablere seg i utlandet. Dette heng saman med at dei handlar stadig meir med land der slike hinder er utbreidd. I mange av vekstmarknadene våre opplever vi også at det i tillegg til dei tradisjonelle tollbarrierane er tungvinte importreglar og diskriminerande og proteksjonistiske prosedyrar som utgjer viktige hinder. Noreg jobbar med å forenkle handel og skape betre og meir føreseielege vilkår, både gjennom arbeidet i WTO, og i dei bilaterale frihandelsavtalane våre. Arbeidet med ikkje-tollmessige handelshindringar bør bli lagt vekt på i begge desse kanalane.

Polarsyssel, skipet til sysselmannen på Svalbard. Foto: Kystverket

For at det vidare arbeidet i størst mogleg grad skal fremje norsk næringsliv sine interesser og løyse dei faktiske problema dei støyter på, er det også viktig å kartleggje handels- og investeringshindra i den enkelte eksportmarknaden. Det er særleg utanriksstasjonane våre som har regelmessig kontakt med norsk næringsliv i utlandet, som kan bidra til å gi betre oversikt over utfordringar som eksportbedriftene våre møter.

TILTAK:

- *Utanrikstenesta skal vidareføre innsatsen sin for å fremje norske næringsinteresser i utlandet, i nært samarbeid med aktuelle fagdepartement.*

- *Utanrikstenesta skal leggje vekt på næringslivet sine interesser og behov knytt til lokalisering av utanriksstasjonane og fordeling av ressursar mellom desse*

- *Utanriksstasjonane skal kartleggje opplevde handelshinder som norsk næringsliv møter i teneste-områda sine, som ein del av den eksisterande periodevise innrapporteringa.*

Bilde på omslag

Framside:
Foto: Thinkstock
Hydrolysetrålaren Molnes. Foto: Nordic Wildfish

Bakside:
Hywind Demo utanfor Karmøy. Laila Sømme/Statoil
Foto: Thinkstock

Utgjeve av:
Nærings- og fiskeridepartementet
Offentlege institusjonar kan tinge fleire eksemplar frå:
Service- og tryggingsorganisasjonen til departementa
Internett: www.publikasjoner.dep.no
E-post: publikasjonsbestilling@dss.dep.no
Telefon: 222 40 000
Publikasjonskode: W-0020 N
Design: Anagram Design as
Trykk: Service- og tryggingsorganisasjonen til departementa
09/2017 – opplag 250