

Nærings- og fiskeridepartementet
Avd.: Handelspolitisk avdeling
Postboks 8090 Dep
0032 OSLO

Ved: postmottak@nfd.dep.no

Deres ref.:
17/6539-2

Vår ref.:
2017/145077-1

Oslo, 21. mars 2018

Høring – evalueringen av GIEK og Eksportkreditt

Vi viser til høringsbrev av 23. desember 2017, med høringsfrist 21. mars 2018. Vi vil takke for anledningen til å komme med våre merknader til rapporten og vil benytte muligheten dette gir. Innovasjon Norge var også invitert med i referansegruppen for arbeidet, og ga innspill til arbeidet direkte der.

Tema i evalueringen av GIEK og Eksportkreditt Norge har vært å få belyst virksomhetenes måloppnåelse, om ressursbruken er effektiv og om helheten i det offentlige eksportfinansieringstilbudet fungerer godt.

Måloppnåelsen

La det være helt klart at de fleste land har eksportkreditter i en eller annen form, og for norsk eksportindustri er eksportfinansieringssystemet avgjørende viktig. Land som ikke bruker slike instrumenter gir sin eksportindustri en konkurranseulempe.

Addisjonaliteten er meget høy i disse sakene, i den forstand at finansieringen vil være utslagsgivende for eksport av større produkter (varer og/eller tjenester). Disse virkemidlene er således veldig viktige for eksportbedriftene. Man kan kanskje si at målet til en viss grad er nådd bare ved å ha et eksportfinansieringssystem.

Evalueringen slår fast at det er betydelige effekter på norsk verdiskaping som følge av prosjektene som finansieres, men at det er vanskelig å tallfeste dette sikkert. Det er noen ganske få selskaper som benytter seg av ordningene, og de er ofte store, med betydelige leveranser. At disse eksportselskapene har konkurransedyktige rammevilkår og lykkes med eksport, har stor betydning, både for verdiskapingen i Norge og norsk «valutaskaping».

Et spørsmål som reises er om det er rom for enda større måloppnåelse for norsk eksport og verdiskaping ved at flere små- og mellomstore bedrifter kan nyttiggjøre seg eksportfinansieringssystemet. Men evalueringen kan ikke svare på om det er manglende behov, manglende kjennskap eller manglende relevans som gjør at få SMB benytter tilbudet.

Et felles team, med representanter fra GIEK, Eksportkreditt Norge og Innovasjon Norge besøkte 74 SMB-er med god geografisk og bransjemessig spredning og gjorde en kartlegging av behovene. Bedriftene ønsker seg blant annet en felles inngangsdør til eksportfinansieringssystemet. Bedriftene

etterspør finansiering av hele «verdikjeden», inklusive arbeidskapital og mer konkurransedyktig kredittid. Det er visstnok likevel få av de som ble besøkt som senere har kontaktet GIEK/EKN. En av årsakene kan være at det er behov for nye ordninger som gir tilgang på driftskapital og langsiktig finansiering av internasjonalisering. Dette kan man anta vil kunne løses av Eksportkreditt innenfor eksisterende struktur, ved at GIEK garanterer de nye fundingproduktene.

Innovasjon Norge vurderer fortløpende egen virkemiddelportefølje, og dens relevans i SMB-markedet. Gjennom pilotering av ny vekstgarantiordning, erfarer Innovasjon Norge at det er etterspørsel etter risikoavlastning for eksportbedrifters utvikling, både fra tilbuds- og etterspørselssiden.

Ressursbruk

Evalueringen slår fast at begge organisasjonene driver meget effektivt. Oppsettet likner en storkundeavdeling i en bank. Salg og markedsføring er imidlertid i liten grad omtalt i evalueringen, annet enn at Eksportkreditt får god karakter for sitt salgsarbeid og samarbeid med bankene. Salg og markedsføring kunne kanskje ha vært noe nærmere analysert.

Det er vel grunn til å tro at man ikke har et oppsett som vil kunne håndtere en stor mengde SMB-kunder like effektivt. Et tettere samarbeid med kundeporten i Innovasjon Norge med kontorer i inn- og utland, synes derfor åpenbart å være en mulighet. Spesielt vil dette gjelde markedsføring, formidling og nettverksbygging. Det er gode erfaringer med dette der Eksportkreditt Norge har hatt representasjon ute sammen med Innovasjon Norge, som for eksempel i Houston og Singapore.

Om eksportfinansieringstilbudet fungerer godt

Siden det kan se ut til å være et utnyttet potensial for SMB å benytte eksportfinansiering, bør tiltak for bedre tilrettelegging vurderes.

Dette får støtte også i Mjøs-utvalgets rapport som ble lagt fram 1. mars «Kapital i omstillingens tid – næringslivets tilgang til kapital» NOU 2018:5. Utvalget peker på at det bør vurderes tiltak for å bedre tilretteleggingen av eksportfinansieringsordningene, særlig i lys av at små og mellomstore bedrifter i liten grad synes å benytte ordningene i dag.

Utvalget skriver mer konkret om potensialet i videreutvikling av samarbeid mellom aktøren:

«Tettere integrering av virkemidlene, kunnskap om hverandres produkter, en felles kundeportal, enklere søke- og godkjenningprosedyrer, enklere produkter direkte tilpasset deres behov og mer organisert bruk av Innovasjon Norges regionale kontorer, kan være aktuelt for å styrke effektiviteten.»

Innovasjon Norge er i utgangspunktet fornøyd med organisasjonenes felles ambisjoner for samarbeid framover. Vi gjennomfører allerede felles markedsaktiviteter. Dette er for eksempel «Go Global» - arrangementer i egen regi eller i samarbeid med andre, hvor også de tre eksportfinansieringsaktørene er med. Et e-læringsopplegg for Innovasjon Norges rådgivere som tar utgangspunkt i kundens behov, og på en enkel måte gir oss generell kunnskap om dette feltet er under utvikling. Innovasjon Norges kundeport har lokal tilstedeværelse, ute og hjemme, nært kundene og god henvisningskompetanse er viktig. God henvisningskompetanse gir et mer sømløst virkemiddelapparat som effektivt kommuniserer relevante tilbud, oppleves positivt for kundene.

Når det gjelder spørsmålet om utvikling av en felles tjenestevulger/fellesportal, anbefaler vi at det utredes nærmere for å vurdere formålstjenlighet og hvordan arbeidet praktisk kan gjennomføres og finansieres. Vår erfaring er at kundene vil etterspørre mer enn en ren informasjonsportal. Skal man bygge en integrert, generisk portal med flere virkemiddelaktører inne, vil kompleksiteten øke

betydelig, og det er behov for et godt dokumentert beslutningsgrunnlag før man kan konkludere om en portal er det rette tiltaket.

Med vennlig hilsen
Innovasjon Norge



Anita Krohn Traaseth
Adm direktør



Pål Aslak Hungnes
spesialrådgiver

Skriv inn antall vedlegg
Kopi: Riksrevisjonen

