

Det Kongelige Finansdepartement,

Postboks 8008 Dep.,

0030 OSLO

Asker, 1. juni 2006

Deres ref.: 05/351 SA HRU

Sekretariat:
Strøket 9, Asker

Postadresse:
Postboks 145
1371 Asker
Tlf.: +47 6678 5070
Fax: +47 6678 5073
E-mail: nml@c2i.net
Bankgiro: 6030.05.45850

NOU 2006: 4 REDERISKATTEUTVALGET – HØRINGSUTTALELSE FRA NORSKE MARITIME LEVERANDØRER

Det vises til Deres brev av 15. mars 2006 med frist for høringsmerknader satt til 14. juni 2006. Nedenfor gir Norske Maritime Leverandører (NML) sine merknader til Rederiskatteutvalgets innstilling. Vår høringsuttalelse er også oversendt elektronisk.

NML ble etablert i 1984, og er en bransjeforening som representerer mindre og mellomstore innen industri, handel og servicenæring som betjener rederiene og andre deler av den maritime sektoren. Medlemsbedriftene omsatte i 2004 for nærmere 10 milliarder kroner, og bransjen hadde ca. 50 prosent av leverandøromsetningen til det maritime miljø i Norge. Bedriftene har vel 2.500 ansatte som yter maksimalt for å sikre de krav til kvalitet og service de norske redere setter til sine leverandørforbindelser.

Leverandørindustrien er helt avhengig av norsk rederinæring

Det er vår oppfatning at disse 2.500 leverandørarbeidsplassene er helt avhengig av rammevilkårene for norsk rederinæring. Vi registrerer imidlertid at Rederiskatteutvalget avviser at store deler av de leverandører vi representerer er en del av et maritimt miljø som er gjensidig avhengig av hverandre, og av rederiene.

En rekke studier bekrefter imidlertid positive klyngeeffekter der samlokaliserte bedrifter samhandler om kunnskapstunge oppgaver. Rederiskatteutvalget avviser resultatene fra det betydelige analysearbeidet som er gjort av næringsklynger. Utvalgets argumentasjon for at det ikke eksisterer klyngeeffekter i den maritime sektor er lite overbevisende da den bygger på to rapporter (Midelfart og Steen 1999 og 2001) som faktisk har påvist klyngeeffekter mellom maritime tjenesteytende bransjer og rederiene.

Møreforskning Molde har gjennomført en rekke analyser av den maritime næringsklyngen. I en rapport fra mars 2005, ”Med maritime næringer inn i en turbulent fremtid – Status 2004 og Scenarier 2015” skrevet på oppdrag fra Mafoss, TBL Maritime og Møre og Romsdal Fylkeskommune, beskrives samspillet mellom aktørene i klyngen på følgende måte:

”Kunder som er avanserte og innovative, vil stille strenge krav til sine leverandører. Derved bidrar kundene til produkt- og prosessinnovasjoner i næringen. Leverandørens evne til å fange opp kundenes ønske og behov, avhenger av at de har rik og hyppig kommunikasjon, noe som er enklest å få til når aktørene er samlokalisert. Dette er en viktig årsak til at innovasjonstakten er høyere innenfor næringsklynger enn utenfor. Mange leverandører etablerer seg i slike klyngemiljøer nettopp for å øke sin egen lærings- og innovasjonsevne. Sagt på en annen måte blir grunnlaget for bedrifters internasjonale konkurransedyktighet ofte lagt i relasjonen til krevende kunder på nærmarkedene.”

Dette er en dekkende beskrivelse av hvordan våre medlemsbedrifter daglig opplever samspillet mellom rederier og leverandører.

En nedleggelse av skipsfarten vil resultere i tap av kunnskap som er forankret i samspillet i og mellom rederier og leverandører. Uten tro på samspilleffektene som skapes i den maritime klyngen, undervurderer Rederiskatteutvalget kraftig omstillingskostnadene en slik nedleggelse vil for våre medlemsbedrifter.

Samspillet mellom norske rederier og deres leverandører

Norske rederier bruker i stor grad norske leverandører av varer og tjenester. På grunn av en stadig sterkere konkurranse har rederiene og deres eiere satt høye krav til sine leverandører – krav norske maritime leverandører har etterkommet.

Et krevende hjemmemarked har gjort norske leverandører internasjonalt konkurransedyktige. Norske rederier har etterspurt høy kvalitet på utstyr, varer og tjenester, noe som har sørget for konkurransekraft på eksportsiden. I motsetning til Rederiskatteutvalget mener vi at et krevende hjemmemarked vil være like viktig fremover som det har vært til nå, og at dette fortsatt vil være forutsetningen for å opprettholde den internasjonale posisjonen.

Samhandlingen mellom ulike leverandører, rederier, verft og skipsdesignere har skapt et gjensidig innovasjonspress som har vært positivt for hele det norske maritime miljøet. Betydningen norske rederihovedkontorer har for norske leverandører kan oppsummeres på følgende måte:

- tilstedeværelse av mange store og avanserte rederier i Norge skaper et innovasjonspress i hele det maritime leverandørmiljøet gjennom kombinasjonen av nærhet til krevende kunder og hard konkurranse i hjemmemarkedet

- gjennom sine kompetansekrav bidrar rederiene til å gjøre kompetanse- og vare og tjenesteleverandører i Norge spesialiserte og avanserte
- norske rederier bidrar til vekst og internasjonalisering for leverandørene gjennom norske leveranser på internasjonale oppdrag

Det maritime miljøet springer ut av sjøtransporten og rederiets virksomhet. Dette fordi alle de øvrige industrier leverer utstyr og tjenester enten indirekte eller direkte slik at aktiviteten til sjøs kan utøves.

I Norge og for norske rederier bygges og bestilles det mye spesialskip, og den norske flåten har hele spekteret av skipstyper. Det betyr at flåten er veldig utstyrstung og har mer skreddersøm og små serier enn andre nasjoners flåter. Dette er sentralt for norske utstyrsleverandører. Det utstyr og de tjenester som etterspørres er de siste teknologiske nyvinningene, og det kreves hele tiden spesialtilpasninger. Norske rederier bestiller gjerne skip der spesifikasjonene utover "standard" er betydelige, og dette påvirker selvfølgelig muligheten til å få på norsk utrustning og utstyr.

Viktig i denne sammenhengen er ettermarkedet. En leverandør som kommer inn tidlig i prosessen vil ofte ha et 30-40 års ettermarked som er større enn initialmarkedet. Kommer leverandørene inn på spesifikasjonen ved bygging av nye skip, kan dette legge føringer også for senere spesifikasjoner for andre rederier som bygger ved samme verft.

Selv om det er verftet som kjøper inn skipets utrustning, gjøres dette som regel etter reders spesifikasjoner, krav og anbefalinger. Konstruksjon/utrustning kjøpes inn av verftet, mens utstyrspakker slik som IT, kartmaskiner, navigasjon med mer, gjerne kjøpes direkte av rederiet. Dette skal tilpasse systemene som rederiet har fra før. For bruk av norske leverandører kan det derfor være avgjørende at rederiet har hovedkontor i Norge, og er godt kjent med utbudet på det norske markedet. Ofte har de norske utstyrsprodusentene stått sterkt også når norske rederier har bygget skip ute i verden. Norske leverandører har vært en sentral del av rederienes design og utstyrspakker.

Såfremt norske rederiers hovedkontorer forblir i Norge vil det maritime miljøet, og den samhandling våre medlemsbedrifter er avhengig av, opprettholdes. Uten vilkår på linje med andre europeiske land er NML bekymret for at norske rederiers hovedkontorer vil flyttes. En slik utflytting vil sette arbeidsplassene i leverandørbedriftene i faresonen, og det er gjerne de mindre og mellomstore bedriftene langs kysten som vil være mest utsatt.

Markedsutsikter og politiske forventninger

Den maritime leverandørindustrien har i de siste hatt gode markeder drevet av høy nybyggingsaktivitet i Asia. Markedsutsiktene er også forsterket av at nybyggingsaktiviteten har nådd Norge og kapasiteten på norske verft nå fullt ut er utnyttet.

Det er stor byggeaktivitet på verftene og så mange nye ordre at det er all mulig grunn til å forvente at godt marked også de nærmest årene.

Med fullt utnyttet verftskapasitet har norske rederier og deres leverandører nå en unik mulighet til å utvikle nye produkter med stort potensial for eksport. Dette blir særlig viktig da leverandørindustrien internasjonalt gjennomgår en konsolidering. Vi må derfor benytte denne muligheten til å bygge nye konsepter. Ikke skusle den vekk slik Rederiskatteutvalget legger opp.

Rederiskatteutvalgets forslag om å avvikle alle ordninger for skipsfarten er fremmet uten at det er gjennomført en grundig analyse av hvilke konsekvenser dette vil ha for resten av det maritime miljøet. Dette er en svært risikabel strategi som setter en mangfoldig maritim sektor i fare. Utvalget burde derfor ha gjort en grundigere analyse av hvilken betydning en avvikling av skipsfarten vil ha for de deler av maritim sektor som norske rederier tar med seg ut i verden. Norske maritime leverandører er avhengig av et krevende hjemmemarked med nærhet til sine kunder for fortsatt å kunne være internasjonalt konkurransedyktige.

En samlet maritime bransje forventer nå at regjeringen følger opp målsettingen i Soria-Moria-erklæringen:


"Norge må ha en ambisjon om å være verdensledende nasjon innen maritim forskning, kompetanseutvikling og nyskaping. Gjennom gode og stabile rammevilkår vil vi bidra til å sikre arbeidsplasser og vekst i de maritime næringer."

Hva som skal til for å nå denne målsettingen beskrives klart både av utvalgets flertall, og av mindretallet: Konkurransedyktige skattebetingelser for norske rederier eiet og drevet fra Norge tilsvarende det som gjelder i EU. EU har satset offensivt for å tiltrekke seg en attraktiv og lønnsom næring, og har innført konkurransedyktige, langsiktige og stabile rammevilkår helt frem til 2011.

Skal Norge ha en innovativ maritim leverandørvirksomhet, må rederiene, som er våre fremste kunder, være på plass i Norge. Havet er en krevende samarbeidspartner. For å lykkes der ute, må hele det maritime miljøet samarbeide – eiere, operatører og leverandører.

Med vennlig hilsen

NORSKE MARITIME LEVERANDØRER



Kåre H Nordlie

Direktør