

Nærings- og fiskeridepartementet
post@nfd.dep.no

Vår dato: 06.06.2017
Deres dato: 24.04.2017
Vår referanse: INT
Deres referanse: 16/6363-

NHOs innspill til regjeringens strategi for internasjonalisering og eksport

Næringslivets Hovedorganisasjon takker for muligheten til å spille inn til regjeringens strategi for eksport og internasjonalisering og ønsker initiativet velkommen.

Norge har en åpen økonomi, der 40 prosent av fastlandsproduksjonen går til eksport. Norske bedrifter er i stor grad påvirket av den kraftige globaliseringen og internasjonaliseringen de siste tiårene. Vi har stor handel og bedriftene deltar i internasjonale verdikjeder som er blitt stadig tettere sammenvevd. Norske bedrifter er i større grad enn før tilstede i andre land, også i mer krevende markeder, både gjennom driftsorganisasjoner og eierskap. Dette stiller store krav til bedriftene og myndighetene. Også bedrifter som ikke har stor eksport blir påvirket av internasjonaliseringen gjennom konkurranse og regelverk. Det er derfor på sin plass at strategien ikke kun er en eksportstrategi, men også en strategi for internasjonalisering.

I den omstillingsfasen som Norge gjennomgår skal vi tilpasse oss en virkelighet med gradvis mindre petroleumsaktivitet og inntekter, rask teknologisk og digital utvikling, det grønne skiftet og oppfylling av FN's bærekraftsmål. Internasjonalisering og tilgang til markeder er av avgjørende viktighet i denne prosessen og myndighetene må tilpasse seg de raske endringene slik at forholdene legges best mulig til rette for raske omstillinger.

NHO vil i dette innspillet peke på tre forhold. For det første er Norge svært avhengig av markedsadgang. Små land – mer enn store – er avhengig av forutsigbare regler. EU er vårt desidert viktigste marked og regjeringen må derfor gjøre alt for å opprettholde og hegne om EØS-avtalen. Gitt brexit, anti-globalisering og ønske i noen politiske miljøer om å si opp eller reforhandle EØS-avtalen er det essensielt at EØS-avtalen ikke svekkes. Videre hadde vi ideelt sett trengt et ambisiøst globalt handelsregelverk gjennom WTO. Gitt manglende fremgang i WTO-forhandlingene må regjeringen derfor være aktiv i å forhandle frem nye frihandelsavtaler.

For det andre er det behov for en bedre og mer målrettet innretning av regjeringens virkemidler. Når bedriftene opererer i vanskelige markeder er det behov for alt fra praktisk støtte og veiledning til økonomisk støtte og garantiordninger. Bedriftene etterlyser ofte mer oversiktlighet i floraen av ordninger og organisasjoner. Det er behov for forenklinger og bedre samordning. Særlig spiller utenriktjenesten og Innovasjon Norge en viktig rolle, men også andre departementer og etater må spille bedre sammen.

For det tredje må regjeringen støtte internasjonaliseringen ved å gjøre Norge attraktivt som lokaliseringsland. Dette gjelder både for å tiltrekke seg utenlandske investeringer, kapital, teknologi, kompetente mennesker og ikke minst turister.

NHO mener:

- ✓ Det viktigste for norsk næringslivs suksess på det internasjonale markedet er gode og konkurransedyktige rammevilkår i Norge.
- ✓ EØS-avtalen er den viktigste avtalen for norsk næringsliv. Regjeringen må hegne om avtalen og sørge for at den ikke blir svekket. Den må ikke reforhandles og kan ikke erstattes av andre avtaleformer. Det eneste alternativet til EØS-avtalen er et fullverdig medlemskap i EU.
- ✓ Norge må fronte arbeidet med å sikre fortsatt liberalisering av verdenshandelen og arbeide for et utviklingsfremmende og velfungerende globalt handelssystem som er mest mulig åpent og gir bedriftene et godt rettsvern.
- ✓ Norge må forhandle frem gode og omfattende handelsavtaler med Kina, India, Mercosur og andre land, og få på plass bedre rammeverk for beskyttelse av investeringer.
- ✓ Norske myndigheter må sørge for å ha et velfungerende og godt koordinert virkemiddelapparat. Team Norway arbeidet må styrkes. Det trengs en helhetlig tilnærming til hvordan næringslivets internasjonaliseringsarbeid kan styrkes.
- ✓ Arbeidet med eksportfremme må styrkes og det må være bedre og enklere søknadsordninger. Arbeidet til Eksportkreditt og GIEK må opprettholdes og styrkes.
- ✓ I lys av arbeidet for å oppfylle FNs bærekraftsmål er partnerskap mellom det offentlige og næringslivet av største viktighet. Norske myndigheter må utvikle en mer samordnet tilnærming til hvordan slike partnerskap kan utvikles og hvordan bistandsmidler i langt større grad kan brukes for å utløse partnerskap og næringsutvikling.

Vedlagt følger mer inngående kommentarer og innspill til eksport og internasjonaliseringsstrategien på områdene markedsadgang, virkemiddelapparat og noen sider ved internasjonaliseringen. Dokumentet er ikke uttømmende. Vi viser også til egne innspill fra noen av NHOs landsforeninger for mer sektorspesifikke innspill.

Vi håper innspillene er nyttige og ser frem til den ferdige strategien.

Med vennlig hilsen
Næringslivets Hovedorganisasjon
Område Politikk



Svein Oppegaard
Direktør

Innledning

I forbindelse med dette innspillet vil vi få henvise til vårt hørings svar til Stortingets behandling av industrimeldingen Meld. St. 27 (2016-2017). NHO mener meldingen gir en god beskrivelse av utfordringer og muligheter som norske industribedrifter står overfor, og at regjeringen peker i riktig retning når det gjelder hvordan vi kan utnytte våre fortrinn i møtet med globale trender. Den viktigste innsatsen for å fremme internasjonalisering og eksport er den nasjonale politikken og gode nasjonale rammebetingelser for næringslivet.

Vi viser også til perspektivmeldingen Meld. St. 29 (2016–2017) som ser på de økonomiske framtidssiktene helt frem mot 2060. Meldingens hovedfokus å få flere i jobb er bra fordi jobb gir den enkelte og samfunnet økte inntekter som sikrer velferden. Det er en vinn-vinn-situasjon: Trygdeavgiftene går ned, verdiskapingen går opp, inntekten til den enkelte går opp og det samme med inkluderingen. Samtidig peker meldingen på viktigheten av internasjonalisering for å fremme omstilling og produktivitet: "Åpenhet, i form av internasjonal handel, utenlandsk eierskap og mobilitet av arbeidskraft over landegrensene, gir høyere produktivitet. Det kan skje gjennom teknologioverføringer, forsterket konkurranse i produktmarkedene eller økt markedsstørrelse, slik at bedriftene kan dra nytte av stordriftsfordeler."

I NHOs forskningspolitiske dokument, Horisont 2030 fra 2017, utdyper vi behovet for satsing på forskning og innovasjon i Norge. Vi viser derfor til dette dokumentet for NHOs innspill på dette området. Selv om det har vært vekst i FoU-investeringene, både offentlig og privat, er problemet at vi ikke satser nok i en verden der forskning og innovasjon blir stadig viktigere faktorer for konkurranseevne og lokalisering av næringsaktivitet. For norske forskningsmiljøer i og utenfor bedriftene er EUs rammeprogram spesielt viktig for den nasjonale forsknings- og innovasjonspolitikken. En bedre kobling mellom nasjonale virkemidler og korresponderende tiltak på EU-siden vil ventelig gi mer nasjonal uttelling for de betydelige ressursene vi nå setter inn i EU-samarbeidet.

DEL I: MARKEDSADGANG

Deltakelse i EUs indre marked er avgjørende for norske bedrifter

Over 80 prosent av Norges eksport går til EU og reguleres av EØS-avtalen. Om lag 2/3 av norske bedrifters investeringer i utlandet er i EU og om lag 2/3 av utenlandske investeringer i Norge kommer fra EU-land. Vi er en del av EUs indre marked og vi overtar alt EØS-relevant regelverk. EØS-avtalen er derfor den desidert viktigste rammebetingelsen for internasjonalisering og eksport.

I en eksport- og internasjonaliseringsstrategi er derfor det aller viktigste enkelttiltaket fra Regjeringen å sørge for at avtalen fungerer etter hensikten. Norge må etterleve sine plikter slik at avtalen ikke svekkes. Det innebærer blant annet at nytt regelverk inkorporeres og implementeres i tide, at forvaltningen utnytter mulighetene for påvirkning av nytt regelverk som avtalen gir og at regjeringen sørger for god kunnskap om avtalen i befolkningen, skoleverk, forvaltning og næringsliv. Avtalen må ikke svekkes eller reforhandles. Bortsett fra fullt medlemskap i EU, finnes det ingen alternativer til EØS. Frihandelsavtaler vil ikke gi deltagelse i EUs indre marked og vil bety radikalt svekket forutsigbarhet og forverret konkurransesituasjon.

Det indre marked er ikke ferdig utviklet. Det gjenstår fortsatt hindringer og det oppstår nye problemstillinger, som løses best i fellesskap. Videre er etterslep i gjennomføringen av regelverk

og proteksjonistiske tiltak fra medlemslandene utfordringer som truer effektiviteten i markedet. Norske myndigheter må derfor delta aktivt i videreutviklingen av et velfungerende indre marked.

Det er avgjørende at bedriftene har god kunnskap om de muligheter og rettigheter som de har gjennom EØS-avtalen. Enterprise Europe Network er et viktig tiltak for å bistå bedrifter med informasjon og rådgivning om muligheter i det indre marked. Det er viktig at norske myndigheter prioriterer deltakelse i dette nettverket. Videre er det avgjørende at Norge knytter seg til EUs nye Single Digital Gateway når denne kommer på plass. Dette tiltaket skal erstatte eksisterende portaler og gjøre informasjon til bedrifter mer brukervennlig og tilgjengelig.

Deltakelse i EUs programmer er viktig for at norsk næringsliv fortsatt skal være konkurransedyktig i fremtiden. Tette samarbeid med våre viktigste handelspartnere gir norske bedrifter kunnskap, nettverk og midler til å gjøre dem bedre i stand til å møte den globale konkurransen. I tillegg gir deltakelse mulighet medvirkning i EUs politikkutforming. Norske myndigheter må prioritere deltakelse i EUs programmer og begrunne særskilt dersom Norge ikke skal delta i nye programmer.

Markedsadgang – WTO og frihandelsavtaler

Handels- og investeringsavtaler – globale eller mellom land og regioner – utgjør rammeverket for utenrikshandelen og investeringer i utlandet. Dette rammeverket sikrer felles spilleregler og gjør det enklere for bedriftene å handle over landegrensene, inngå i internasjonale næringskjeder og etablere virksomhet i utlandet.

Det eksisterer fremdeles svært mange handelsbarrierer som skaper store utfordringer for eksportrettede bedrifter. Det kan være tollsatser, kvoter, tekniske krav, uforutsigbare rammebetingelser eller byråkratiske prosedyrer. Uforutsigbar og vilkårlig håndheving av veterinær- og hygieneregler kan for eksempel skape store utfordringer for norsk fiskeeksport.

Det er derfor avgjørende for norsk konkurransekraft å sikre åpne grenser og arbeide for fortsatt nedbygging av barrierer som næringslivet møter på de globale markeder. Norske bedrifter må ha like gode rammebetingelser som sine konkurrenter i andre land.

Den omfattende globaliseringen, endringer i verdensøkonomien og nye handelspolitiske initiativer blant våre nærmeste handelspartnere, gjør de politisk lagte rammebetingelsene for internasjonal handel og investeringer stadig viktigere. Regjeringen må derfor være en pådriver for å styrke WTO og få til nye forhandlinger i WTO-regi. Regjeringen må også prioritere forhandlinger om frihandelsavtaler der det er mulig.

Det er svært positivt at forhandlingene med Kina starter opp igjen. Vi kan samtidig stå overfor krevende forhandlinger med Storbritannia samtidig som forhandlingene med India og andre land ikke er avsluttet. Det er nå et mulighetsrom for forhandlinger med Mercosur, der Brasil er et viktig land. EU er i ferd med å avslutte sine forhandlinger med Japan. Norge bør derfor arbeide aktivt for å få til forhandlinger med Japan.

Det er derfor viktig at regjeringen sørger for at det er avsatt nok ressurser og forhandlingskapasitet til å kjøre flere viktige forhandlinger samtidig. I og med at UD har ansvaret for multilaterale forhandlinger, mens NFD har ansvaret for bilaterale og regionale prosesser, er det viktig med god samordning mellom departementene. Gitt at vi nå forhandler med fattigere land som Vietnam og Indonesia, som i større grad enn andre partnere ønsker teknisk bistand til

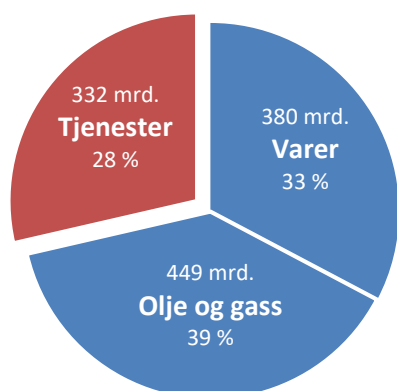
handelsfasilitering, bør man i større grad benytte bistandsmidler som et virkemiddel i forhandlingene. Det er viktig at man også engasjerer næringslivet i forhandlingsprosessene.

NHO mener:

- ✓ Norge må støtte sterkt opp om WTO som en global institusjon for å fremme handelsliberalisering, forutsigbarhet og rettslig sikkerhet for næringslivet.
- ✓ Norge må være en pådriver for at WTO styrker sin forhandlingskapasitet, og at det oppnås nye globale avtaler på de områdene der det er mulig.
- ✓ På områder der enighet blant alle medlemsland ikke synes mulig, støtter vi at Norge er med på å forhandle med likesinnede land om avtaler som i første omgang omfatter et begrenset antall land, men som kan utvides med sikte på til slutt å inngå i WTOs regelverk. Avtalen om nedbygging av handelshindre for tjenester, TISA, er et godt eksempel.
- ✓ Regjeringen bør støtte kapasitetsbygging i utviklingsland for å sette dem i stand til å gjennomføre avtaler som f.eks. om handelsforenkling. Slik støtte kan også gis for å fremme gjennomføring av bilaterale frihandelsavtaler.
- ✓ Norske myndigheter bør gjennom EFTA eller bilateralt fremforhandle nye frihandelsavtaler med sentrale handelspartnere.
- ✓ Regjeringen må holde tett kontakt og ha uformelle prosesser med EU og Storbritannia for å sikre en omfattende avtale med Storbritannia når landet forlater EU.
- ✓ Regjeringen bør arbeide for å ferdigstille pågående forhandlinger mellom EFTA og viktige markeder som India.
- ✓ Norge bør arbeide for en omfattende og moderne avtale med Kina som dekker handel med både varer og tjenester så vel som investeringer.
- ✓ Norge bør arbeide for å igangsette frihandelsforhandlinger med Japan.
- ✓ Regjeringen bør ta initiativ til forhandlinger om frihandelsavtaler mellom EFTA og fremvoksende økonomier med stort økonomisk potensial, også i Afrika.

Handel med tjenester og TISA

Handel med tjenester er forventet å bli en viktigere del av verdensøkonomien og norsk tjenesteeksport vil sannsynligvis øke mer i land utenfor Europa (Menon 50/2016).



I 2015 eksporterte vi varer og tjenester for totalt 1 160 milliarder kroner, hvorav tjenester sto for 332 milliarder kroner - noe i overkant av en fjerdedel av totalen. Skiller vi ut olje- og gasseksporten ser vi at tjenester står for om lag halvparten av eksporten. Denne andelen har vært stabil over tid, men tjenesteeksporten har vokst raskere enn vareeksporten det siste tiåret. Det er derfor viktig å liberalisere for eksempel energi-, telekommunikasjon- og skipsfartstjenester der vi allerede har betydelige offensive interesser. En liberalisering er et viktig virkemiddel for å oppgradere kvalitet og redusere kostnader på tjenestene.

Tisa (Trade in Services Agreement) er en flerstatlig avtale om handel med tjenester som forhandles mellom en rekke WTO-medlemmer. Til sammen står disse for

omtrent 70 % av verdens handel med tjenester. TISA skal legge til rette for handel med tjenester mellom land ved å fjerne hindringer som gjør det vanskeligere å selge varer til utlandet sammenlignet med hjemmemarkedet.

NHO mener:

- ✓ Regjeringen må legge til rette for at handel med tjenester fortsetter å vokse.
- ✓ Regjeringen må bidra aktivt til at TISA-avtalen blir ferdigforhandlet og at Norge slutter seg til avtalen. Avtalen bør etter hvert bli en del av WTO regelverket.

Investeringsbeskyttelse

Selv om Europa er vårt viktigste marked for handel og investeringer har norsk næringsliv også investert i mange land utenfor Europa. Et norsk næringsliv som stadig finner nye markeder trenger også et mer utbyggt avtaleverk for å redusere risiko knyttet til investeringer. Dette gjelder spesielt i framvoksende økonomier.

Investeringsbeskyttelsesavtaler (BITs) eller tilsvarende bestemmelser i handels- og investeringsavtaler, sikrer forutsigbare rammebetingelser for norsk næringsliv i utlandet og reduserer risikoen for urimelige inngrep fra vertslandets side. Det er svært viktig i en tid med omstilling og økt konkurranse, der norske bedrifter i økende grad investerer i utlandet.

Investeringer har et større behov for beskyttelse og krever et mer omfattende avtaleverk enn handel fordi en investering er langsiktig av natur. Investeringsprosjekter medfører normalt store investeringer i vertslandet før eventuelle gevinster kan høstes. Eksponering til politisk risiko er særlig stor i høstefasen, og bilaterale investeringsavtaler vil i denne sammenheng representere et nødvendig sikkerhetsnett med beskyttelse gjennom prosjektets levetid.

For norsk næringsliv er det spesielt viktig at bestemmelsene om investeringsbeskyttelse ikke er dårligere enn hva andre land har i sine avtaler. Det betyr bl.a. at bedrifter må få en rettferdig og ikke-diskriminerende behandling ved investeringer i andre land, at investeringene må fullt ut sikres og beskyttes mot vilkårlig myndighetsutøvelse og at avtalene må ha en god investor-stat tvisteløsningsmekanisme med rett til internasjonal voldgift. Det foreliggende utkastet til modellavtale oppfyller i høy grad kravene fra næringslivet.

NHO mener:

- ✓ For å ha større beskyttelse for investeringer bør norske myndigheter fremforhandle bilaterale investeringsbeskyttelsesavtaler etter modellavtalen som var på høring i 2015.
- ✓ Tilsvarende bestemmelser bør inntas i handels- og investeringsavtaler i tilfeller der det ikke er naturlig å inngå separat investeringsbeskyttelsesavtale.

DEL II: VIRKEMIDDELAPPARAT OG STØTTEORDNINGER

Et enklere og mer samordnet virkemiddelapparat for næringsfremme

Internasjonalisering er krevende, særlig for mindre bedrifter. utfordringer kan være forskjellige regelverk, tollbarrierer, tekniske eller byråkratiske hindringer, geografisk avstand, språk, kultur osv. Bedrifter trenger bistand i forskjellige faser og mange strever med å finne ut hvem som kan bistå dem i nye og ofte krevende markeder.

Det er etablert et omfattende offentlig og halvoffentlig virkemiddelapparat for å bistå bedrifter som satser internasjonalt. Dette må gjøres mer oversiktlig og enkelt for bedriftene slik at de ikke trenger å bruke penger på konsulenter for å finne frem i byråkratiet. Dette gjelder både for rådgivning og for støtteordninger.

Et viktig tiltak for å forbedre samordningen mellom forskjellige aktører er **Team Norway**. Dette arbeidet bør styrkes. Det er behov for bedre samspill, samordning og tidligere involvering av næringslivets organisasjoner. Det bør i større grad arbeides strategisk, både på konkrete markeder og når det gjelder samlet innsats. Næringsorganisasjonene bør tidligere inn i strategiske vurderinger. Når det gjelder Team Norway arbeidet ute har vi inntrykk av at dette mange steder fungerer svært bra, men at det er variasjoner og at det flere steder er behov for å styrke Team Norway-satsingen.

Næringsfremme og næringsutvikling må ha en høy prioritet i utenrikspolitikken.

Utenriksdepartementet må legge tydelige føringer på utenriksstasjonene og underliggende etater for å sørge for at dette gjennomføres i praksis. Departementet må sørge for at medarbeiderne og utenriksstasjonene har høy kompetanse og kunnskap om norsk næringsliv og bedriftenes behov. Det må være klare forventninger og instruksjoner til hvordan utenriksstasjonene arbeider med og for næringslivet. De må ha tilgang til nok ressurser til å bistå norske bedrifter. Der det er naturlig bør de også identifisere mulige partnerskap mellom det offentlige og private om prosjekter som bidrar til oppnåelse av FNs bærekraftsmål.

Utenriksstasjonene spiller en svært viktig rolle for næringslivet:

- Landkunnskap: Svært nyttig for næringslivet. Det er viktig at landanalyser deles. Det kunnskap om lokale politiske, kulturelle og sosiale forhold, men også oversikt over de mest relevante sektorer og markeder for norsk næringsliv.
- Stasjonene har ofte oversikt over lokale bestemmelser, lokalt regelverk og om særskilte vilkår man bør være oppmerksom på. Det er spesielt viktig med et godt samarbeid om kampen mot korrupsjon, der UD kan veilede bedriftene om hvordan man unngår lokale fallgruber.
- Døråpnerfunksjon: i mange land spiller ambassadene en svært viktig rolle når det gjelder å være døråpner til lokale institusjoner og nettverk. Det er viktig å være seg denne rollen bevisst og være på tilbudssiden overfor bedrifter.
- Sikkerhet: sikkerhetssituasjonen varierer i stor grad i mange land. Utenriksstasjonene besitter en unik innsikt i trusselvurderinger og lokale utfordringer som er svært viktig for bedriftene. Det gjelder alt fra alvorlige krigs- eller terror situasjoner, til gissel, - eller bortføringssituasjoner, cyberkriminalitet el.lign. Det bør være en tett dialog med bedriftene om vurderinger knyttet til slike problemstillinger og eventuell krisehåndtering.
- Kulturforståelse: nyttig med veiledning til bedrifter om lokale skikker og regler.

- Praktisk bistand og veiledning når det gjelder visum eller krevende hendelser som bedriftsrepresentanter utsettes for.

Det bør være god koordinering og samordning mellom UD, Nærings- og fiskeridepartementet, Innovasjon Norge og Norad. Oppsplittingen av ansvar gjør det vanskelig for bedrifter å vite hvem som gjør hva. Noen ordninger finansieres av Norad. Det er behov for en helhetlig tilnærming for næringsfremme og næringsutvikling.

Innovasjon Norges har en viktig operativ rolle som rådgiver for bedrifter i sitt internasjonaliseringarbeid. Deres utekontorer skal kjenne det lokale markedet og se mulighetene, samtidig som de skal kjenne norske bedrifter og forstå deres behov. Innovasjon Norges distriktskontorer i Norge sitter med førstehåndskontakten og de aller fleste virkemidlene for å støtte bedrifter både nasjonalt og internasjonalt. Det er viktig at bedriftene møter en enhetlig rådgivningstjenester som tilpasser hver bedrifts behov. Det bør være enklere å få oversikt over støtteordninger og det må være en sømløs overlapping mellom Innovasjon Norges hjemme- og uteapparat.

Offisielle besøk til utlandet og statsbesøk er en god anledning til å fremme norsk næringsliv. Det er behov for å forbedre forberedelsene til slike besøk. Offentlige instanser bruker mye tid på å koordinere seg imellom før næringslivets aktører blir involvert. Dersom man ønsker at travle toppledere skal delta må bedriftene involveres god tid i forveien. Det bør tenkes mer strategisk rundt slike besøk, ikke minst hva gjelder oppfølging i etterkant. Innovasjon Norge bør avsette nok ressurser til god planlegging og gjennomføring. Informasjon om den totale sikkerhetssituasjonen bør være en naturlig del av forberedelsene.

Norges Sjømatråd og NORWEP (Norwegian Energy Partners) jobber mot markeder utenfor Norge og for sine respektive bransjer. De spiller en viktig rolle for sine bransjer og må involveres godt i Team Norway-arbeidet.

Bilaterale handelskamre har ofte inngående kunnskap om landene og et godt nettverk for erfaringsutveksling. For mange bedrifter gir disse nettverkene en uvurderlig markedsinnsikt. Handelskamrene er en også naturlig del av Team Norway.

NHO mener:

- ✓ Regjeringens arbeid med å samordne norske aktører som et "Team Norge" må videreføres og styrkes. Dette gjelder også nasjonalt. Statsforvaltningen og virkemiddelapparatet kan fremstå som komplekst og oppsplittet. Det er behov for forenkling og fortsatt økt samordning.
- ✓ I rammen av Team Norway bør det tenkes strategisk for de forskjellige markedene der næringslivet er tidlig inne i prosessene.
- ✓ Også ute bør det være helhetlige strategier for hvordan Team Norway gjennomføres. Ambassadøren i hvert enkelt land bør ha rollen som strategiske leder for de offentlige aktørene. Dette innebærer en tettere koordinering og flere muligheter for synergieffekter i virkemiddelapparatet.
- ✓ Næringslivets behov må gis større vekt i organiseringen av uteapparatet. Ambassadene må få økt kompetanse og ressurser til å bistå norske bedrifter. Dette gjelder blant annet bistand til partnersøk, forundersøkelser, handelsfremme, samt håndtering av sikkerhetsutfordringer og korrupsjonsproblematikk.

- ✓ Samarbeidet mellom Innovasjon Norges distrikts- og utekontor må fortsatt utvikles slik at bedriftene møter en enhetlig tjeneste. Utekontorene og internasjonaliseringsarbeidet må prioriteres høyt.
- ✓ Det er behov for å styrke næringslivskompetansen på flere utenriksstasjoner, herunder de tidligere "bistandsambassadene".
- ✓ Informasjon og analyser fra UD må i større grad gjøres tilgjengelig.
- ✓ I krevende markeder bør utenriksstasjonene etablere et sikkerhetsforum for bedrifter med fokus på informasjonsdeling om kriminalitet, sikkerhet og beredskap.
- ✓ Næringslivet bør være tidligere involvert i planleggingen av offisielle besøk og delegasjonsreiser. Briefinger om sikkerhetssituasjonen i forkant av reiser bør være fast prosedyre. Delegasjonsreiser bør i større grad være del av en større strategisk tenkning.

Virkemiddelapparatet for eksportstøtte

Det statlige virkemiddelapparatet for eksportstøtte er svært viktig for eksport og internasjonalisering av norsk næringsliv. Økningen i offentlig eksportfinansiering gjennom GIEK og Eksportkreditt gir en god indikasjon på hvor godt de virker. De er også en indikasjon på at etterspørselen fra petroleumsrelaterte næringer har vært høy.

Ordningene er imidlertid åpen for alle næringer og det er derfor viktig å gjøre dem kjent også utenfor olje- og gassnæringene. Det at fastlandseksporten har falt i 2016 gjør at en bør se på de virkemidlene Norge har for å støtte eksportnæringen og vurdere eventuelle endringer. NHO er videre positiv til at regjeringen vil foreta en evaluering av måloppnåelsen i GIEK og Eksportkreditt. En evaluering bør også inneholde en vurdering av en samarbeidsmodell mellom de ulike offentlige aktørene.

NHO er positiv til den eksportgarantien som ble lansert i Industrimelding 2017, det vil si en utvidelse av GIEKs tilbud av eksportgarantier til også å omfatte långivergarantier for eksportrelaterte investeringer i Norge. Dette innebærer at GIEK vil kunne garantere for lån som gis til investeringer i for eksempel produksjonsanlegg, -maskiner og -utstyr i Norge.

Inntreden i nye land og markeder er en betydelig utfordring for eksportører, særlig for små og mellomstore bedrifter. En finansiering av eksportøren vil ha stor betydning og være med å bygge grunnlaget for en utvidet eksportaktivitet. Noen norske eksportbedrifter opplever finansiering av egen virksomhet som en barriere for vekst. Et statlig tilbud om finansieringsstøtte vil kunne hjelpe disse bedriftene med langsiktige lån, slik Eksportfinans hadde tidligere.

Norske selskaper som søker lønnsom vekst gjennom eksport vil i mange tilfeller komme inn i en fase hvor det er formålstjenlig med egen virksomhetsetablering i enkelte markeder. Etableringer ute kan være kapitalkrevende for bedrifter. Her vil en finansieringsordning for etableringene kunne være instrumentell i selskapenes eksportstrategi og klart være et fundament for økt eksport.

NHO mener:

- ✓ I forbindelse med Regjeringens varslede evaluering av GIEK og Eksportkreditt Norge bør det vurderes om ordningene godt nok fanger opp norske tjenesteeksportøres behov for eksportfinansiering og risikoavlastning.

- ✓ Regjeringen bør vurdere utvidelse av eksportkredittordningen for flere bransjer i Norge og ved etablering av SMB'er i krevende markeder.
- ✓ Finansieringsordningene bør være innrettet slik at de også fanger opp prosjekter som er byggesteiner for framtidig utvikling av norsk næringsliv og norsk eksport.

DEL III: ASPEKTER VED INTERNASJONALISERINGEN

Lokalisering Norge

Land, regioner og byer konkurrerer om å tiltrekke seg og beholde næringsvirksomhet. Bedrifter har blitt mer internasjonale og mer mobile. Land og regioner har også blitt mer bevisste på å tiltrekke seg investorer, bedrifter og kloke hoder utenfra, noe som skjerper konkurransen.

Konkurransen handler mye om tilgang til naturressurser, billig arbeidskraft og/eller gunstige skattevilkår, som alle har gir noen konkurransefortrinn. Nå dreier attraktivitetskonkurransen seg også mot tilgang på relevant kompetanse, kunnskapsmiljø og forbindelser/nettverk.

Utenlandske virksomheter og investeringer skaper jobber, forsterker næringsklynger, lokale kompetansetilbud og styrker eksporten og konkurranseevnen for norsk økonomi. Tilfredse utenlandske investorer er også gode ambassadører for Norge. Det kan igjen lokke nye investorer til landet.

Andelen utenlandskeide foretak er økende. Totalt var det i 2014 rundt 7000 utenlandskontrollerte norske foretak, som omsatte for i underkant av 1 500 milliarder kroner, med omtrent 400 000 ansatte. Dette utgjør 22 prosent av sysselsettingen og 28 prosent av omsetningen innenfor norsk næringsliv. Utenlandskeide foretak spiller derfor en svært viktig rolle i norsk verdiskaping.

I følge verdensbanken er Norge et av verdens beste land å drive næringsvirksomhet i, og scorer høyere enn land som Sverige, Tyskland og USA. Dette er ikke alene nok for å tiltrekke seg kapital, investeringer og kloke hoder. Norge må fortsette arbeidet med å tiltrekke seg utenlandske ressurser for en fremtid i omstilling.

Det må satses målrettet på å utvikle og markedsføre Norge som turistdestinasjon. Norge har unike muligheter som gjør at potensialet er svært stort. Turistnæringen er svært viktig for sysselsetting og verdiskaping i distriktnorge. Normaliseringen med Kina gir for eksempel nye muligheter for målrettet satsing på dette markedet.

NHO mener:

- ✓ Norske myndigheter må til enhver tid arbeide for å tiltrekke seg nye og beholde høyproduktive og innovative bedrifter i Norge.
- ✓ Norge må arbeide strategisk for å være og oppfattes som et attraktivt vertskap for næringsvirksomhet
- ✓ I en situasjon med press i arbeidsmarkedet etter høykompetent arbeidskraft bør det vurderes å innføre en ordning der prekvalifiserte bedrifter kan hente høykompetente arbeidstakere utenfor Europa og få godkjenning i ettertid.

- ✓ Det må arbeides målrettet og systematisk med å utvikle og markedsføre Norge som turistdestinasjon. Profileringen av Norge som reisemål må styrkes. Primæroppgaven for markedsføringsmidlene i Innovasjon Norge er målrettet markedsføring for å få flere til å reise til og i Norge.

Digitalisering

Vi viser til NHOs politikkdokument "Næringslivet former fremtiden". Skal Norge lykkes i den omstillingen som kommer er det også nødvendig at innovasjon ikke betraktes som en sideordnet aktivitet og et eget politikkområde. Innovasjon må være en vedvarende og sentral aktivitet i all virksomhet og på tvers av politikkområder. Det må gjennomsyre vår kultur og vår tankegang.

Norge må få flere bein å stå på og en større grad av differensiering i nærings sammensetningen. Norge trenger flere sterke, eksportrettede næringer og bedrifter som kan bidra positivt til handelsbalansen og kompensere for bortfall av eksportinntekter fra olje/gass. Det betyr at de næringspolitiske virkemidlene for å fremme FoU/I i større grad må innrettes for å støtte eksport. Det har konsekvenser både for størrelsen og innretningen på de målrettede virkemidlene, og innenfor hvilke sektorer man anvender dem.

Skillet mellom industri/produksjon og tjenester viskes i økende grad ut og blir mer og mer sammenvevd. Tjenester selges som del av et produkt, og er i økende grad en viktig innsatsfaktor inn i industriproduksjonen. Betydningen av data som råvare inn i klassiske produksjonslinjer blir også av økende betydning, både for å redusere kostnader og for å skape nye forretningsmodeller. Forskning, utvikling og innovasjon vil også bli mer integrert, fordi forskningen får kortere vei til markedet, og markedsrespons påvirker FoU-innsatsen.

Ettersom økonomien blir mer og mer digital er det svært viktig at rammeverket for digitale transaksjoner ikke er fragmentert på tvers av sektorer og landegrensar, og dermed blir et hinder for økonomisk vekst og hensiktsmessige løsninger for folk og samfunn.

EU-kommisjonen vil innføre regler som forenkler e-handel over landegrensene. Målet er å få flere bedrifter til å tilby grensekryssende e-handel og å øke forbrukernes tillitt til slik handel ved å foreslå moderne og forenklede regler. NHO støtter målet om økt grensekryssende e-handel. E-handel representerer store muligheter for både forbrukere og næringsliv. Kun 5% av alle forbrukerkjøp skjer i dag over internett. Regjeringens eksportstrategi bør adressere dette.

Selv om det totalt er lite e-handel har den de senere år økt kraftig på nasjonalt nivå. E-handel over landegrensene har ikke hatt samme utvikling. Denne manglende tilliten skyldes særlig fragmenteringen i EUs regler om forbrukerbeskyttelse og avtaler. Potensielt må man som handlende innad i EU måtte forholde seg til 28 ulike nasjonale kontraktsregelverk og forbrukerbeskyttelsesregelverk. Det er opplagt at dette utgjør et betydelig hinder for økt e-handel.

Mer digitalisering vil bidra til enklere og sikrere informasjonsflyt og gi økte muligheter for interaksjon mellom mange/flere tjenester, noe som også fører med seg behov for nye måter å tenke sikkerhet på. Kravene til personvern, brukervennlighet og informasjons-sikkerhet må ivaretas i de løsningene vi kommer fram til. Dette er godt egnet for standardisering slik at kravene bygger på beste praksis, at de blir kjent og tilgjengelig for alle.

NHO mener:

- ✓ Økt grad av harmonisert regelverk – bygg ned digitale barrierer for handel og næringsaktiviteter på tvers av land. Det bør ikke innføres noen form for særregulering i Norge, og det bør jobbes for å sikre en reell harmonisering.
- ✓ Det er viktig at rammeverket som utmeisles i EU, eller internasjonalt for øvrig, baserer seg på like spilleregler for leveranse av likeartede tjenester og produkter.
- ✓ Regler for e-handel bør harmoniseres innenfor det indre marked. Fribelegrensene bør fjernes.
- ✓ Myndighetene bør innta en proaktiv rolle til utviklingen av internasjonale standarder når det gjelder personvern, brukervennlighet og informasjons-sikkerhet, og følge utviklingen i EU tett på dette området.

Internasjonalt konkurransedyktig skattesystem

Skattesystemet har stor betydning for økonomisk vekst og må være forutsigbart for bedriftene. I sitt internasjonaliseringsarbeid møter bedriftene forskjellige skattesystemer i andre land og ofte kompliserte regler. Det er viktig at regjeringen arbeider for harmonisering av skattereglene, gode skatteavtaler med andre land og best mulig internasjonalt samarbeid på skattefeltet.

Internasjonale konsern vil nødvendigvis tilpasse seg forskjellige skatteregler, noe som kan gi uønskede virkninger. De kan påvirke hvor mye selskapsskatt de betaler gjennom plassering av ulike funksjoner i ulike land og prising av tjenester og transaksjoner mellom konsernselskapene.

Den økede selskapsskattetilpasningen som er et resultat av økt globalisering, digitalisering med mer var en av grunnene til oppnevningen av Scheel-utvalget (NOU 2014:13 Kapitalbeskatningen i en internasjonal økonomi). NHO støttet utvalgets forslag om en reduksjon av selskapsskattesatsen fra 27 pst. i 2014 til 20 prosent i løpet av noen år. Satsreduksjonen er ikke ment som en skattelettelse som sådan men som ledd i en mer hensiktsmessig innretning av skattesystemet. Skattebyrden må flyttes mer over på forbruk og fast eiendom.

NHO mener:

- ✓ Skattesystemet har betydning for økonomisk vekst og må være forutsigbart for bedriftene.
- ✓ For å hindre dobbeltbeskatning og såkalt dobbelt ikke-beskatning må det være en god harmonisering av skatteregler og bedre tvisteløsningsmekanismer mellom land
- ✓ Det bør i større grad åpnes for informasjonsutveksling og åpenhet mellom lands skattemyndigheter
- ✓ Betydningen av selskapsskatt bør reduseres ved flytting av skattebyrden fra produksjon over på forbruk og fast eiendom

Grønn konkurransekraft

I 2015 vedtok FN 17 mål for bærekraftig utvikling, og vi fikk en ny klimaavtale i Paris. Det har forsterket dynamikken i klimapolitikken, men gir også retning for bedriftenes strategi-, innovasjons- og markedsarbeid. Næringslivet er en avgjørende del av løsningen. Skal eksempelvis FNs bærekraftsmål om energitilgang til alle implementeres innen 2030, trengs det store investeringer innenfor dette infrastrukturområdet.

Norge nyter godt av å ha opparbeidet et godt omdømme som forvalter av energiresurser. Dette gjelder ikke minst i utviklingsland der energibestand over mange år har posisjonert Norge godt. Likevel ser vi at Norge i dag har en svært beskjeden andel av dette vekstområdet. Det er i denne sammenheng interessant å merke seg at Danmark nylig har lansert en egen svært ambisiøs strategi nettopp for å styrke eksporten av fornybar energi. Målet der er innen 2030 å doble eksporten av fornybar energiprodukter fra nær 100 milliarder NOK i 2016 til 200 milliarder NOK i 2030. Norske myndigheter kunne la seg inspirere av andre lands systematiske arbeid for å samarbeide med bedriftene og fremme næringslivet ute.

For Norge handler det om å utvikle og skape nye lønnsomme arbeidsplasser for videre vekst og verdiskaping ved siden av olje- og gassindustrien. Vi må legge til rette for utvikling av lavutslippssamfunnet frem mot 2050 og de forretningsmulighetene som åpner seg.

Norske bedrifter har lenge jobbet med å utvikle energieffektive, klimavennlige løsninger - lenge før den offentlige diskusjonen om "et grønt skifte". Det nye nå er at ambisjonene konkretiseres og endringstakten økes. I dag er Norges utnyttelse av naturressursene basis for en vesentlig del av verdiskapingen. En stor del av Norges klimagassutslipp er knyttet til energi og industrien de er ikke minst en viktig del av løsningene på klimautfordringen.

Utviklingen fremover må skje på en måte som er bærekraftig, ressurseffektiv og som gir akseptable klimaspor. En storstilt utvikling og bruk av ny teknologi og kompetanse innenfor strategisk viktige næringsområder vil øke Norges vertskapsattraktivitet for de løsningene som verden etterspør, bidra til teknologioverføring mellom næringer og gi løsninger med stor eksportverdi.

Norsk næringsliv er ansett for å være teknologisk høyspesialisert og for å levere kvalitetsprodukter – gjerne state of the art løsninger. Mange av virkemidlene i virkemiddelapparatet er rettet inn mot oppstrømsinnovasjon (fra ide til produkt). De er i mindre grad rettet inn mot nedstrømsinnovasjon (fra produkt til marked), altså det som dreier seg om logistikk, distribusjon, markedsføring, design og merkevare. En økt satsing på nedstrømsinnovasjon er spesielt viktig for internasjonalisering og eksport. Forståelsen av den betydning merkevare har for eksportinntekter liten i Norge. Når bedrifter etter hvert tar ut potensialet i digitaliseringen og automatiseringen, vil betydningen av tjenester og merkevare bli viktigere som differensiator i markedet og dermed for konkurransekraften. For å skalere nye løsninger trengs det stabil etterspørsel i markedet. Men vi må bli bedre på å kommersialisere og skalere løsninger som i dag i beste fall forblir interessante piloter. En State of Green løsning, som er skissert at Innovasjon Norge skal starte, kan stimulere til mer markedsrettet profilering og økt grønn eksportvekst.

Mange norske bedrifter innen denne sektoren har sitt marked utenfor Norges grenser og det er her vekstpotensialet ligger. Men å satse ute i ofte kompliserte og uforutsigbare land, er risikofylt. Det vil trenge incentividninger og betydelig støtte fra myndighetene for å sikre bedre rammebetingelser.

Med mer offensiv utadrettet innsats kan vi skape nye og mer bærekraftige forretningsmodeller, utvikle produktive, lønnsomme og attraktive arbeidsplasser, tiltrekke oss kompetanse, investeringer og hente hjem industriproduksjon. Forutsetningen er gode politiske rammebetingelser som støtter grønn konkurransekraft.

NHO mener:

- ✓ Miljøvennlig teknologi må derfor stå sentralt i næringspolitikken, sammen med en målrettet satsing på forskning og utvikling. Rammebetingelsene for testing og utprøving av ny teknologi må forbedres.
- ✓ Norge må bidra til at EU får et energi- og klimarammeverk som er forutsigbart, teknologinøytralt og markedsbasert. Et robust kvotehandelssystem som motvirker karbonlekkasje må være et sentralt virkemiddel.
- ✓ For å skalere nye løsninger trengs det stabil etterspørsel i markedet. Vi må bli bedre på å kommersialisere og skalere løsninger som i dag forblir interessante piloter. State of Green programmet må implementeres av Innovasjon Norge i samarbeid med næringslivet.
- ✓ Finansiell risiko anføres som et avgjørende problem for mange norske bedrifter fordi dette fører til at finansieringen av et prosjekt blir uforholdsmessig dyr. Det bør innføres en garantiordning for fornybar energi i 2018 uten videre utredninger.

Bærekraft og næringsrettet utviklingspolitikk

Økonomisk vekst har vært den viktigste årsaken til at man over de to siste tiårene lykkes med å halvere andelen av verdens befolkning som lever i ekstrem fattigdom. Der bistand tidligere utgjorde en majoritet av kapitalstrømmene i mange utviklingsland, har skatteinntekter, handel og investeringer tatt over. Dette betyr ikke at bistanden ikke er viktig. Norsk bistand må brukes strategisk for å opprettholde bærekraftig økonomisk og sosial vekst. Dette gjøres best gjennom å bruke bistanden katalytisk, med omfattende bruk av strategiske partnerskap mellom myndigheter, næringslivet og sivilsamfunnet

Figure 3. LDCs: Top 10 investor economies by FDI stock, 2010 and 2015
(Billions of dollars)



Source: © UNCTAD.

Næringslivet spiller en sentral rolle hvis man skal nå bærekraftsmålene og bekjempe fattigdom. Privat sektor må involveres for at man skal kunne sikre tilstrekkelig finansiering, innovasjon og produktivitetsvekst som er nødvendig for måloppnåelse. Tall fra UNCTAD viser at Norge var sjetteste største investortland i utviklingsland i 2015. Det vil være mange potensielle offentlig private partnerskapsmuligheter blant disse investeringene. Samtidig kan ikke næringslivet løse mange av utfordringene i utviklingslandene på egenhånd. Det er viktig med samarbeid og partnerskap mellom alle relevante aktører om man skal oppnå bærekraftig sosial og økonomisk utvikling.

Opprettelse av arbeidsplasser og sysselsettingsvekst må være fokus for norsk utviklingsstøtte. Norad og UD lanserte i 2016 ny søknadsbasert ordning for støtte til næringsutvikling – ”Bedriftsstøtte for næringsutvikling” som ble møtt med stor interesse fra bedriftene. Det har imidlertid ikke vært satt av tilstrekkelige budsjettmidler til å fullt ut å utnytte potensialet som ligger i denne ordningen. Det må også settes av tilstrekkelige midler for å stimulere til partnerskap med næringslivet for å løse bærekraftsutfordringene.

For å få flere norske bedrifter til å etablere seg i utviklingslandene etterlyser NHO mekanismer for avlastning for den finansielle risiko som bedriftene opplever i land og områder med høy grad av

sårbarhet og usikkerhet. Tilgang på kapital er vanskelig særlig for små og mellomstore bedrifter. Det er behov for mer tilgjengelige og tilstrekkelige garantiordninger som kan sikre lånekapital.

NHO mener:

- ✓ Midler til næringsutvikling over bistandsbudsjettet må økes og minst tilbakeføres til det nivået de hadde før flyktningssituasjonen i 2016.
- ✓ Det må etableres en egen ordning for å inngå strategiske partnerskap med næringslivet for å oppnå katalytiske utviklingseffekter. Det er viktig at disse ordningene har tilstrekkelig fleksibilitet slik at de kan finansiere prosjekter som faller utenfor rammen av andre ordninger.
- ✓ Norsk bistand må fortsatt støtte tiltak som bidrar til styrkede rammebetingelser i utviklingsland, herunder sør-sør og nord-sør handel.
- ✓ Det er positivt at regjeringen har iverksatt en stor satsing på yrkesopplæring innenfor bistand. Prosjekter i samarbeid med næringsliv og rettet mot utdanning for formell sektor bør gis prioritet.
- ✓ Næringslivsordningene over bistandsbudsjettet bør ha samme grad av fleksibilitet som bevilningene til Norfund med tanke på geografisk konsentrasjon.