

# Internasjonalt nærings- og handelsfremme

NHOs politikkdokument



# Innhold

Innledning og oppsummering .....	3
Bakgrunn: Norsk næringsliv internasjonaleses .....	4
Prioritert område 1: Handelspolitikk: WTO, frihandelsavtaler og bilaterale investeringsbeskyttelsesavtaler .....	6
Prioritert område 2: Nærings- og handelsfremme .....	9
Prioritert område 3: Utviklingspolitikk - Næringsliv for utvikling .....	10

# Innledning og oppsummering

Den globale konkurransen skjerpes. Om globaliseringen gikk raskt i forrige århundre går prosessene enda raskere nå. Økonomiske reformer og vekst i mange land åpner store markeder og representerer nye muligheter for norske bedrifter. Internasjonaliseringen av norsk næringsliv utvides, intensiveres og har større fart.

Bedriftenes aktiviteter ekspanderer på tvers av politiske grenser, regioner og land. Med teknologiske nyvinninger skjer dette stadig raskere. Hendelser i en del av verden får lettere konsekvenser helt andre steder. Norsk næringsliv står midt i det globale markedet der de fleste varer og tjenester produseres like godt over hele verden. Tilgang på markeder og like konkurransevilkår er avgjørende for å lykkes.

Det norske markedet er lite, og eksport er viktig for å få avsetning på produkter og tjenester og videre vekst. Samtidig må bedrifter ofte importere innsatsvarer fra utlandet til sin egen produksjon. Norske bedrifter deltar i økende grad i globale verdikjeder, der de produserer deler og tjenester som inngår i produkter som ofte settes sammen i andre land.

Den stadige internasjonaliseringen stiller store krav til de politiske rammebetingelsene, både nasjonalt og internasjonalt. NHO står for en grunnleggende offensiv handelspolitikk. Et godt støtteapparat fra norske myndigheter er også viktig når virksomhet eller handel etableres i stadig mer krevende markeder.

Dette politikkdokumentet for internasjonalt nærings- og handelsfremme har tre hovedelementer:

- (1) Handelspolitikk: WTO, frihandelsavtaler og bilaterale investeringsbeskyttelsesavtaler.
- (2) Nærings- og handelsfremme – «Team Norway».
- (3) Utviklingspolitikken – Næringsliv for utvikling.

Norges deltakelse i EUs indre marked er helt sentral for norsk næringsliv. EU er vår langt viktigste handelspartner. Gjennom EØS-avtalen er regelverksutforming i EU i stor grad blitt nasjonal politikk. EU og EØS-avtalen behandles ikke nærmere i dette dokumentet da det omhandles i et eget politikkdokument som utarbeides i 2014.

**Handelspolitikk:** Åpne grenser og bedre markedsadgang er viktig for eksportorienterte næringer. Det er derfor viktig å arbeide for fortsatt nedbygging av barrierer som næringslivet møter på de globale markeder. For mindre land, som Norge, er det spesielt viktig å få etablert gode globale regler som sikrer like handelsvilkår. Forhandlingene om en ny WTO-avtale har lenge stått i stampe og norske myndigheter bør innnta en pådriverrolle i arbeidet med å få til en ny avtale. Den gledelige enigheten på Bali i desember 2013 om en avtale for forenkling av handelsprosedyrer vil forhåpentligvis bidra til en revitalisering av WTO. I mangel av fremgang i WTO-forhandlingene velger stadig flere land å liberalisere utenrikshandelen ved å inngå bilaterale frihandelsavtaler. Denne oppblomstringen av bilaterale frihandelsavtaler er utfordrende for Norge, som står utenfor de store handelsblokkene. Det er viktig at regjeringen fører en aktiv politikk for å forhandle frem nye frihandelsavtaler med viktige og fremvoksende markeder. Samtidig er det et stort behov for å få etablert flere bilaterale investeringsbeskyttelsesavtaler. Dette vil ta bort noe av usikkerheten ved å investere i vanskelige markeder.

**Nærings- og handelsfremme:** Det kan være krevende for norske bedrifter å etablere seg, investere i, eller skaffe lokale handelspartnere i andre land. Byråkrati, språk, kultur og forretningspraksis er bare noen av utfordringene. Særlig for små og mellomstore bedrifter er det viktig å ha et effektivt og velfungerende virkemiddelapparat som kan bistå aktiviteter ute. For større bedrifter er det også viktig å ha en utenriks-tjeneste som har forståelse for næringslivets behov og som bistår med analyser og som døråpnere i vanskelige markeder. En nøkkelutfordring er at utenriks-tjenesten og resten av virkemiddelapparatet, samt næringslivsorganisasjonene opptrer samordnet gjennom en satsing på «Team Norway». NHO og NHOs nettverk av søsterorganisasjoner vil i mange land være en viktig samarbeidspartner, både for norske bedrifter og for det offentlige hjelpeapparatet.

**Næringsliv for utvikling:** Globalisering og liberalisering av verdenshandelen har ført til økonomisk vekst. Mange land har lyktes med å arbeide seg ut av fattigdom og over i kategorien mellominntektsland. De som har lyktes best er land med en positiv utvikling av styresettet, og som har åpnet seg for handel og investeringer og gitt næringslivet gode ramme-

betingelser. Viktige utviklingsmål kan ikke nås uten samarbeid med næringslivet. Norske bedrifters etableringer i fattige land bidrar til vekst og næringsutvikling. Handel, næringsutvikling og styrket privat sektor bør derfor gjøres til et prioritert område i regjeringens utviklingspolitikk. Forvaltningskapasiteten til samarbeidslandene bør styrkes gjennom videreføring av ordninger som Olje for Utvikling, Skatt for Utvikling og lignende tiltak. Bevilgningene til næringsutvikling bør økes og Norfund videreutvikles som utviklingspolitisk redskap.

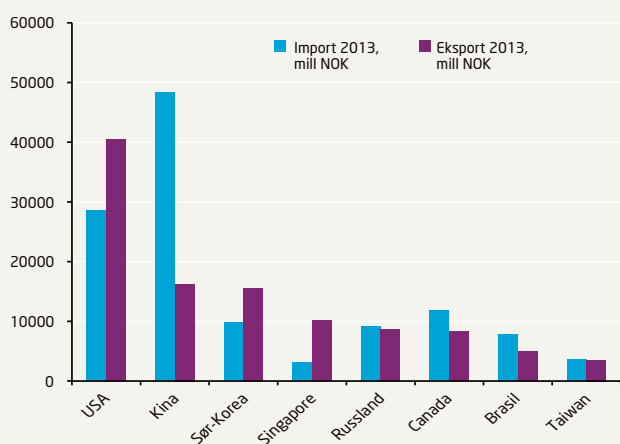
### Bakgrunn: Norsk næringsliv internasjonaliseres

Norge er et lite land med mindre enn en promille av verdens befolkning. Vår økonomiske tyngde har imidlertid økt de seneste tiårene. Norge er nå verdens 23. største økonomi og dermed blitt en middels stor økonomi i internasjonal målestokk. Vi har også en av de mest åpne økonomiene i verden, med nesten en prosent av verdens varehandel. Dette betyr at handel er svært viktig for norske bedrifter, samtidig som norsk økonomi er sårbar for internasjonale svingninger.

Mye av handelsoverskuddet skyldes vår eksport av olje og gass. Det er imidlertid verdt å merke seg at også leverandørindustrien til petroleumsvirksomheten i stadig større grad blir internasjonal. Norske bedrifter er nå verdensledende og leverer mer til det internasjonale markedet enn til norsk sokkel. Eksportverdien til det internasjonale markedet fra leverandørindustrien til petroleumsvirksomheten, var i 2012 på om lag 160 milliarder kroner. Nest etter eksport av råolje og naturgass, som i 2012 eksporterte for i underkant av 600 milliarder kroner, representerer dette den desidert største eksportverdien i norsk næringsliv. Tradisjonell verkstedindustri har for eksempel omstilt seg til oljesektoren og leverer på det internasjonale markedet der den tidligere var nasjonal. Et kjennetegn er fremveksten av klynger, der større og mindre bedrifter inngår i hverandres verdikjede og nyter godt av hverandres kontakter, også i sitt internasjonaliseringsarbeid.

Også sjømat er en eksportnæring i vekst. Verdien av norsk sjømateksport har nær fordoblet seg på ti år. Sjømatnæringen eksporterte 32 millioner daglige måltider i 2012, til en eksportverdi av 5,1,6 milliarder kroner.

### Norges viktigste handelspartnere utenom EU

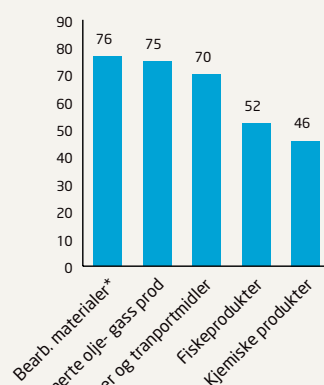


Norges viktigste handelspartnere utenom EU i 2012, i prosent av norsk utenrikshandel med varer.

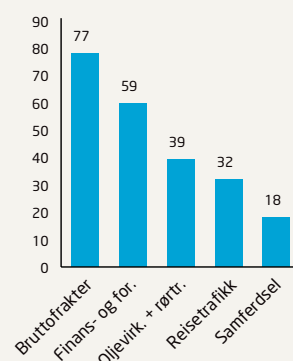
Kilde: Statistisk sentralbyrå

Norge eksporterte i 2012 for nesten 1200 milliarder kroner, hvorav halvparten utgjorde eksport av råolje og naturgass. Inkludert olje og gass utgjorde eksporten av varer nesten 930 milliarder og eksport av tjenester nær 260 milliarder kroner. Importen var på nær 800 milliarder kroner, hvorav over 520 milliarder var varer og 270 milliarder var tjenester. Norge har med andre ord et stort overskudd i handelen med utlandet. EU forblir Norges langt viktigste handelspartner. I 2010 gikk 81 prosent av norsk eksport til EU, og 64 prosent av importen kom derfra – til sammen cirka 75 prosent av utenrikshandelen (medregnet olje og gass).

### Eksport av varer



### Eksport av tjenester



Fastlandseksporten 2012 i milliarder NOK. Løpende priser.

\*metaller, jern og stål, varer av disse, papir, tekstiler, gummivarer, lærvarer

Kilde: Uteniksregnskapet, SSB

Norsk næringsliv har vokst hjemme gjennom investeringer ute, og mange norske bedrifter har flere ansatte i virksomheter ute enn i Norge. Statistikk offentliggjort i april 2013 viser at det er over 3.200 norskkontrollerte foretak utenfor Norge med over 250.000 sysselsatte. 2.300 av disse, med 150.000 ansatte, er etablert i europeiske land. Selv om EU etter hvert reiser seg fra den økonomiske krisen, er det en tydelig tendens til at fremvoksende markeder blir stadig viktigere i den internasjonale økonomien. Det betyr at også norske virksomheter må forholde seg til stadig mer fjerntliggende og krevende markeder. Internasjonaliseringen representerer et potensial for vekst og sysselsetting både i Norge og i utlandet.

Det er ikke bare norske bedrifter som etableres i utlandet. Utenlandske bedrifter etablerer seg og investerer også i Norge. Det finnes nå mer enn 6.000 utenlandskkontrollerte foretak som sysselsetter nesten 300.000 personer i Norge. Med et internasjonalt rettet næringsliv etablert i Norge er det viktig at rammevilkårene for investeringer og drift er internasjonalt konkurransedyktige. Norge må arbeide aktivt for å bli mer attraktiv for utenlandske investeringer. Gode kompetansemiljøer er et viktig konkurransefortrinn. Globaliseringen krever satsing på utdanning, innovasjon og kompetanse, slik NHO har presentert i politikkdokumentene på disse feltene. Selv om vi ønsker å tiltrekke oss utenlandske investeringer skal utenlandske eiere ikke få konkurransefortrinn over norske bedrifter. Dette er en av mange grunner til at formuesskatten på næringskapital bør avskaffes, da norske bedriftseiere må betale, mens utenlandske eiere slipper.

Med et lønnsnivå som er mer enn 60 prosent høyere enn våre nærmeste konkurrenter, er det krevende for norsk industri å konkurrere på pris. Det høye kostnadsnivået og valutasvingninger utgjør en særlig trussel for eksportnæringene, men det har også en undergravende effekt på hjemlig reiselivsnæring og industri som produserer for hjemmemarkedet og som på grunn av importkonkurranse ikke har mulighet for å løfte økte kostnader over i sluttmarkedet. Bedriftene må være i en stadig omstillingsprosess der den viktigste konkurransefaktoren er knyttet til kvalitet, kunnskap og teknologisk utvikling. Konkurransetsatt sektors utfordringer er godt beskrevet i Holden-utvalgets rapport (NOU 2013:13).

Det har de siste tiårene skjedd store endringer i de globale markedene. Den økonomiske utviklingen i Kina og etter hvert de fleste sørøst-asiatiske landene, med stor produksjon av billige forbruksartikler og tilhørende etterspørsel av råvarer, er kanskje det mest markante trekket. Særlig etter at Kina ble medlem i Verdens Handelsorganisasjon i 2001 har Kinas økonomiske utvikling og internasjonale handel skutt fart. Samtidig har det vært stor vekst i andre markeder, som de øvrige BRIKS-landene (Brasil, Russland, India og Sør-Afrika). Produksjonen blir gradvis mer avansert og det vokser frem en middelklasse med tilhørende økt nasjonalt forbruk. Også andre land er på vei opp, og sju av de ti raskest voksende økonomiene ligger i Afrika, selv om deres vekst starter på et lavt nivå. Den økonomiske krisen som spesielt rystet USA og EU, har bidratt til at de globale maktforholdene endres.

Regjeringen må sørge for at rammebetingelsene for norsk internasjonalt næringsliv er så gode som mulig. Dette må gjøres gjennom en aktiv handelspolitikk og gjennom et systematisk nærings- og handelsfremme.

# 1. Handelspolitikk: WTO, frihandelsavtaler og bilaterale investeringsbeskyttelsesavtaler

Globalisering og internasjonal handel er viktige drivkrefter for utviklingen av norsk økonomi. Det eksisterer fremdeles svært mange handelsbarrierer som skaper store utfordringer for eksportrettede bedrifter. Norske bedrifter må ha like gode rammebetingelser som sine konkurrenter i andre land. NHO ønsker mer frihandel og konkurranse globalt. Det er viktig å sikre åpne grenser og arbeide for fortsatt nedbygging av barrierer som næringslivet møter på de globale markeder. 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. For et lite land som Norge er handelsregelverket i WTO og bilaterale handelsavtaler gjennom EFTA spesielt viktig.

Samtidig som NHO ønsker en liberalisering av verdenshandelen, har den landbruksbaserte verdikjeden spesielle behov som NHO mener må ivaretas ved internasjonale handelsforhandlinger. Dette er nødvendig for å sikre den landbruksbaserte matindustriens behov for innenlandske råvarer. Slike dilemmaer i handelspolitikken kan være krevende for NHO og Norge, men dette er også situasjonen i de fleste andre land.

## NHO mener:

- **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.**
- **Det er på fremvoksende vekstmarkeder utenfor EU at norsk næringsliv møter de største handelshindringer. Regjeringen må ha en offensiv handelspolitisk strategi for å bedre norske bedrifters internasjonale rammebetingelser.**
- **Norske myndigheter må sikre norske bedrifter best mulig vilkår på de internasjonale markedene. Dette gjelder både markedsadgang for norske varer, at norske bedrifter oppnår ikke-diskriminerende vilkår for investeringer og etableringer, samt avtaler som sikrer bedriftene tilstrekkelig investeringsbeskyttelse i vanskelige markeder.**

## Multilateral handelspolitikk - Verdens Handelsorganisasjon (WTO)

Den internasjonale handelen har økt dramatisk de siste ti årene, og flere land er blitt en del av den internasjonale økonomien. Dette er både en villet utvikling, basert på politiske beslutninger, og et resultat av en rivende teknologisk utvikling. Åpne grenser er imidlertid ingen naturlov, og det krever fortsatt politisk vilje til å slå ring om det som er oppnådd.

Et velfungerende multilateralt handelssystem, i rammen av WTO, som sikrer åpne grenser, er avgjørende for den internasjonale økonomiske utviklingen. Ikke minst er det viktig med institusjoner og regler som kan løse mulige handelskonflikter på en ryddig måte. En mellomstor, åpen økonomi som den norske, er særlig avhengig av dette. Norge har da også historisk stått for en liberal handelspolitikk og arbeidet mot proteksjonistiske tiltak. Store land kan lettere bruke sin økonomiske tyngde mot brysomme konkurrenter hvis de ikke er forpliktet til felles spilleregler gjennom internasjonale avtaler. Spesielt i økonomiske krisetider er det fristende for politikere å ty til proteksjonistiske tiltak. Det er derfor viktig at Norge har en tydelig og aktiv politikk som fremmer liberalisering og styrking av WTO.

Dessverre er det stillstand i forhandlingene om en ny WTO-avtale, den såkalte Doha-runden. NHO har støttet disse forhandlingene og ønsker at Norge skal være en pådriver for å få forhandlingene tilbake på sporet. Siden 2011 har det vært forhandlet om enkeltområder uten at man venter på enighet om hele Doha-runden. Enigheten på Bali i desember 2013 om en avtale for forenkling av handelsprosedyrer vil forhåpentligvis bidra til ny dynamikk i forhandlingene på andre områder. Samtidig søker land med felles interesser å inngå flerstatlige (plurilaterale) avtaler på enkeltområder, som tjenester.

Uavhengig av pågående forhandlinger utgjør det eksisterende WTO-regelverket et viktig rammeverk for den globale handelen. Twisteløsningsmekanismen er ikke minst viktig for å løse handelskonflikter mellom land. WTO representerer også en «myk» påvirkning av medlemslandenes handelsregelverk. Det er viktig at Norge ikke handler i strid med WTOs ånd, men aktivt støtter opp om normene om ytterligere liberalisering.

### NHO mener:

- Norge må støtte sterkt opp om WTO som en global institusjon for å fremme handelsliberalisering, forutsigbarhet og rettslig sikkerhet for næringslivet. Selv om det er behov for en ny WTO-avtale, fungerer det eksisterende avtaleverket med dets tvisteløsningsmekanisme og normer for påvirkning av medlemslandenes handelsregelverk.
- Norge bør spille en aktiv pådriverrolle for å skape ny fremdrift i forhandlingene om en ny WTO-avtale.
- For industrivarer og fisk ønsker NHO en omfattende handelsliberalisering som dekker alle varer uten unntak.
- For handel med tjenester må forhandlingene omfatte alle sektorer som dekkes av WTO-avtalen og inkludere grensekryssende tjenester, forbruk i utlandet, etableringer og midlertidig bevegelse av personer.
- Norge bør prioritere liberalisering av energitjenester, telekommunikasjon og skipsfartstjenester, der vi har betydelige offensive interesser.
- Det er i dag store ventekostnader ved grensepassering i en rekke land. WTO-avtalen i desember 2013 om forenkling av handelsprosedyrer er viktig og må nå gjennomføres i praksis. Handelsforenklinger skal sørge for raskere, mer smidig og mindre kostbar vareflyt over grensene.
- NHO ønsker en mer helhetlig og effektiv implementering av anti-dumping-regelverket i WTO. Dagens regelverk gir for stort nasjonalt skjønn til å iverksette proteksjonistiske tiltak mot norsk eksport, særlig norsk sjømat.
- NHO ønsker strammere regler knyttet til bruken av fiskerisubsidier. Slike subsidier kan virke handelsvridende når de gjør det mulig for land med overkapasitet i fiskeriflåten å drive en uforsvarlig beskatning av fiskeressursene i havet.
- Behovene til den landbruksbaserte verdikjeden må hensyntas ved nye forhandlinger.
- NHO mener at WTO-regelverket i fremtiden bør utvides til å omfatte investeringer, konkurransepolitikk og offentlige innkjøp.

### Frihandelsavtaler

Antall bilaterale frihandelsavtaler har økt de siste årene, ikke minst på grunn av den manglende fremgangen i WTO-forhandlingene. Slike avtaler er en følge av landenes ønske om bedre markedsadgang for varer, tjenester og investeringer enn hva man oppnår gjennom dagens WTO-avtale. Ulempen er imidlertid at de skaper et komplisert lappeteppesystem der forskjellige regler gjelder mellom forskjellige land. Dette gjør det vanskeligere for næringslivet å holde oversikt. For å opprettholde like konkurransevilkår er det likevel viktig at også Norge arbeider aktivt for å inngå bilaterale frihandelsavtaler.

Norge har 27 frihandelsavtaler med 37 land, hvorav 26 avtaler er fremforhandlet gjennom EFTA. Det kan være behov for å oppdatere og modernisere eldre avtaler. EFTA forhandler om åtte avtaler som dekker ytterligere 10 land, herunder India og tollunionen Russland/Hviterussland/Kasakhstan. Forhandlingene om en bilateral avtale mellom Norge og Kina stoppet opp etter fredsprisen i 2010. Japan har gjentatte ganger avvist norsk ønske om avtale.

Regjeringen bør føre en aktiv politikk for å etablere frihandelsavtaler med de viktigste handelspartnerne, herunder fremvoksende økonomier i Asia og Afrika. Flere land i Afrika har særskilt stor økonomisk vekst. Landene befinner seg fortsatt på et relativt lavt økonomisk nivå og potensialet for videre vekst er stort. Denne tendensen styrkes ved at flere av landene i den senere tid har hatt relativt stabile politiske regimer med en næringsvennlig tilnærming. Norge bør derfor vurdere frihandelsforhandlinger med flere land og regionale sammenlutninger i Afrika, som Nigeria, Angola og Det østafrikanske fellesskap (EAC).

EU og USA startet sommeren 2013 forhandlinger om en omfattende handels- og investeringsavtale. I tillegg til å fjerne tollbarrierer tas det sikte på å harmonisere regelverk og standarder. Ambisjonen er å skape verdens største frihandelsområde. Selv om Norge er medlem av EØS, er Norge ikke omfattet av handelsavtalene som EU inngår. USA er Norges største handelspartner utenfor EU. En frihandelsavtale mellom EU og USA vil medføre at bedrifter fra EU-medlemsland får bedre betingelser enn norske på det amerikanske markedet.

**NHO mener:**

- **Norske myndigheter bør gjennom EFTA eller bilateralt inngå frihandelsavtaler som gir bedre markedsadgang for varer, tjenester og investeringer enn hva man oppnår gjennom WTO.**
- **Regjeringen bør arbeide for å ferdigstille pågående forhandlinger mellom EFTA og viktige markeder, herunder India og Russland, og arbeide for å gjenoppta de bilaterale forhandlingene om frihandelsavtale med Kina.**
- **Regjeringen bør ta initiativ til forhandlinger om frihandelsavtaler mellom EFTA og fremvoksende økonomier med stort økonomisk potensial, herunder i Afrika og Asia.**
- **Ettersom EU og USA har startet forhandlinger om en omfattende frihandels- og investeringsavtale, bør Norge og EFTA arbeide aktivt for å få en avtale med USA som ivaretar norske interesser og sikrer norsk næringsliv like konkurransebetingelser.**

**Bilaterale investeringsbeskyttelsesavtaler (BITs)**

En investeringsbeskyttelsesavtale skal sikre forutsigbare rammebetingelser for investor og redusere risikoen for urimelige inngrep fra vertslandets side. Investeringsbeskyttelsesavtaler omfatter som regel bestemmelser om likebehandling, kapitalbevegelser, rett til erstatning ved ekspropriasjon og adgang for investor til å få løst tvister med vertslandet i et internasjonalt voldgiftstribunal.

Investeringer har et større behov for beskyttelse og krever et mer omfattende avtaleverk enn handel fordi en investering er langsiktig av natur. Investeringsprosjekter har normalt store investeringer i vertslandet før eventuelle gevinster kan høstes over tid. Eksponering i forhold til politisk risiko er særlig stor i høstefasen, og bilaterale investeringsavtaler vil i denne sammenheng representere et sikkerhetsnett med beskyttelse gjennom hele prosjektets levetid. Inngåelse av investeringsbeskyttelsesavtaler med sentrale utviklingsland vil derfor gi økt forutsigbarhet og et generelt bedre investeringsklima, og vil være en viktig forutsetning for økte norske direkteinvesteringer i utviklingsland.

Investeringsbeskyttelsesavtaler reduserer risiko og kan øke investeringer, slik at arbeidsplasser skapes og inntekt for verdens fattige øker og muligheter for norske bedrifter åpner seg. Gjennom forpliktende avtaler og internasjonale tvisteløsninger blir svake regelverk og institusjoner i mindre grad en hindring for økt investering.

Når norske bedrifter vurderer å investere i vekstmarkeder hvor det kan være stor politisk usikkerhet, dårlig styresett og et mangelfullt utviklet rettsvesen, vil slike avtaler følgelig være av avgjørende betydning.

Norge hadde i 2013 kun 16 bilaterale investeringsbeskyttelsesavtaler (BITs) og har ikke inngått nye slike avtaler siden midten av 1990-tallet. Andre nordiske og europeiske land har betydelig flere; hvor Sverige leder an i Norden med 66, Danmark 43, EFTA-landet Sveits 127 og Tyskland 147. Det er stor oppmerksomhet internasjonalt om betydningen av BITs. EU har fått utvidet kompetanse til å inngå denne type avtaler, noe som aktualiserer viktigheten av en aktiv norsk politikk.

Det må inngås flere norske BITs og regjeringen må utarbeide en ny norsk standard modellavtale som ivaretar næringslivets behov. Nye BITs må sikre like vilkår for norske bedrifter som konkurrerer om prosjekter i utlandet og åpne for effektiv beskyttelse av investeringer gjennom adgang til investor-stat voldgift.

**NHO mener:**

- **Norske myndigheter bør inngå bilaterale investeringsbeskyttelsesavtaler for å forbedre sikkerheten for norske investeringer i viktige land utenfor EU/EØS-området. Dette er viktig for å redusere risiko for investeringer, særlig i fremvoksende økonomier. Norge må ikke ha noen dårligere investeringsavtaler enn det de europeiske landene har.**
- **En god avtale må ha investor-stat tvisteløsningsmekanisme som gir rett til internasjonalt voldgift uten krav om bruk av nasjonalt rettsvesen først. Det må være gode regler for rask, adekvat og effektiv kompensasjon i forbindelse med ekspropriering. Videre må det være bestemmelser som sikrer at både brudd på selve BITs-avtalen og på investeringskontrakter med vertslandet dekkes.**
- **Norge må inngå BITs med Brasil, India og Kina. Investeringsbeskyttelsesavtalen med Russland må videreføres.**
- **Inngåelse av BITs med sentrale utviklingsland vil gi økt forutsigbarhet og et generelt sett bedre investeringsklima. Det er flere aktuelle fremvoksende økonomier i Asia og Afrika som Norge bør forhandle med, herunder Angola, Nigeria, Det østafrikanske fellesskap, Malaysia, Thailand og Vietnam.**



## 2. Nærings- og handelsfremme

Det kan være mange grunner til at norske foretak ønsker å etablere seg eller handle med andre land. Har en bedrift vekstambisjoner, er det norske markedet for lite. Varer og tjenester fås ofte enklere og billigere utenfor Norge. Regler om lokalt innhold og andre restriksjoner kan også være insentiv for etablering utenfor Norge.

Internasjonalisering er krevende, særlig for mindre bedrifter. Mange trenger bistand i forskjellige faser. Utfordringer kan være forskjellige regelverk, tollbarrierer, tekniske eller byråkratiske hindringer, geografisk avstand, språk, kultur osv. Derfor er et velfungerende virkemiddelapparat viktig.

Virkemiddelapparatet overfor de bedrifter som satser internasjonalt er omfattende og variert. Mest utbredt er Norges utenriksstjeneste med sine mer enn 100 utenriksstasjoner og 2.500 ansatte. Utenriksstasjonene har en viktig rolle som døråpner, tilrettelegger og formidler av kunnskap til norske bedrifter om forholdene lokalt.

Innovasjon Norge skal bistå og veilede norske bedrifter i markeder utenfor Norge med nesten 40 kontorer i utlandet. Andre aktører er på forskjellige måter engasjert i internasjonaliseringen av norske bedrifter, som Norsk Sjømatråd (tidligere Eksportutvalget for Fisk), INTSOK (leverandørindustrien innen petroleumsvirksomhet) og INTPOW (bedrifter innen fornybar energi). Disse organisasjonene har i større eller mindre grad et direkte veiledningsansvar overfor næringslivet.

Av mer finansielle virkemidler har norske myndigheter etablert GIEK, Eksportkreditt Norge og Norfund. Eksportkreditt Norge, som har overtatt rollen til Eksportfinans, har vært operativt siden 25. juni 2012 og tilbyr norsk næringsliv konkurransedyktig eksportfinansiering. Norske og utenlandske selskaper tilbys lån når de skal kjøpe varer og tjenester fra norske eksportører. Eksportkreditt ivaretar hele prosessen knyttet til promotering og salg, søknadsbehandling, tilsagn, utbetaling samt oppfølging av lån.

Norfund er norske myndigheters investeringsfond for kommersielle og bærekraftige investeringer i utviklingsland. Norfund investerer alltid sammen med en partner, norske eller utenlandske, gjennom direkteinvesteringer eller fond. Norfunds oppdrag er derfor å fremme utvikling i utviklingsland, ikke å bidra til internasjonalisering av norsk næringsliv. Fondet skal søke de best egnede samarbeidspartnere globalt innen de prioriterte sektorer. Samtidig skal Norfund arbeide aktivt for å mobilisere norske selskaper som partnere i prosjekter.

En viktig del av myndighetenes internasjonaliseringsarbeid er næringsdelegasjoner i forbindelse med offisielle besøk. Innovasjon Norge får tildelt ansvaret for gjennomføringen av utgående næringslivsdelegasjoner fra NHD, og koordinerer næringslivsprogrammet med aktuelle næringslivsaktører, herunder NHO.

### NHO mener:

- **Norske aktørers arbeid for næringsfremme ute må samordnes bedre. Det må arbeides mer som et "Team Norway". En helhetlig strategi for samordning må gjennomføres, der ambassadøren i hvert enkelt land blant annet gis et klart mandat som norske myndigheters øverste sjef for de offentlige aktørene og i samarbeid med næringsaktørene. Dette innebærer en tettere koordinering og flere muligheter for synergieffekter i virkemiddelapparatet.**
- **Næringslivets behov må legges til grunn for organiseringen av uteapparatet. Ambasadene må få økt kompetanse og ressurser til å bistå norske bedrifter. Informasjon og analyser fra UD må i større grad gjøres tilgjengelige. Bruken av Næringslivsråder og medarbeidere ved ambasadene som har et særskilt ansvar for næringslivet er i så måte særlig verdifullt og bør styrkes ved de viktigste ambasadene.**
- **Ved norske offisielle besøk til utlandet og ved offisielle besøk til Norge bør næringslivet involveres på et tidlig stadium. Regjeringen må legge opp til medfølgende næringslivsdelegasjoner ved alle offisielle besøk der næringslivet ønsker å delta.**
- **NHO og NHOs nettverk av søsterorganisasjoner vil i mange land være en verdifull samarbeidspartner for norske bedrifter og det offentlige hjelpeapparatet.**

## 3. Utviklingspolitikk – næringsliv for utvikling

I de senere år har både norske og internasjonale utviklingsstrategier i større grad fokusert på vekst i næringsliv og arbeidsplasser for at folk skal kunne arbeide seg ut av fattigdom. Globalt entrer rundt 40 millioner mennesker arbeidsmarkedet årlig, og ILO anslår at det de neste 10 årene må skapes rundt 600 millioner arbeidsplasser for å sikre en bærekraftig økonomisk vekst. De aller fleste av disse arbeidsplassene må skapes av privat sektor, som vil bli den viktigste aktøren for utvikling og fattigdomsreduksjon globalt i overskuelig fremtid. Samtidig er det en utfordring å få denne veksten til å skje i formell sektor. Næringsutvikling har derfor blitt et sentralt satsingsområde i utviklingspolitikken, og næringslivet har blitt en viktig medspiller i regjeringens utviklingspolitikk.

Økt handel og liberalisering har brakt mange land ut av fattigdom. Fremveksten av privat næringsliv skaper arbeidsplasser og mer stabile og bærekraftige økonomier. Når flere land blir en del av den globale økonomien, skaper det flere muligheter for både lokalt og internasjonalt næringsliv. Norske bedrifter ønsker også å delta kommersielt i denne utviklingen. Våre bedrifter har teknologisk og forretningsmessig kompetanse innenfor en rekke sektorer som er viktige i utviklingssamarbeidet. I tillegg tar norske bedrifter med seg egne verdier og erfaringer innenfor samfunnsansvar og HMS til de landene de etablerer seg. Dette bidrar til å fremme anstendig arbeid og bringe nye impulser inn i arbeidslivet globalt. Norsk næringsliv kan sammen med myndighetene spille en viktig rolle for utvikling. Ved å legge til rette for næringslivets rolle i utviklingspolitikken, vil det utløses betydelige synergier i arbeidet for næringsfremme, næringsutvikling og investeringer i utviklingsland.

For å stimulere økonomisk vekst og investeringer er den viktigste faktoren at de politiske rammebetingelsene er på plass. Næringslivet trenger langsiktighet og forutsigbarhet. Sentrale institusjoner som sikrer godt styresett, lovgivning, forvaltning og rettsstaten er ofte svake og det er behov for institusjonsbygging. Programmer som Olje for utvikling og Skatt for utvikling er gode og målrettede satsinger som bidrar til bedre offentlig forvaltning i samarbeidslandene. Denne type programmer bør styrkes. Det er videre viktig å utvikle gode samarbeidsrelasjoner mellom arbeidslivets parter, blant annet ved å bygge ansvarlige arbeidstaker- og arbeidsgiverorganisasjoner, og utvikle den sosiale dialog. Det er også ofte et stort behov for kompetent arbeidskraft, særlig innenfor yrkesfagene.

### NHO mener:

- **Handel og næringsutvikling må prioriteres i utviklingspolitikken, slik at det skapes flere arbeidsplasser og privat sektor styrkes i samarbeidslandene. NHO og NHOs medlemsbedrifter utgjør en verdifull ressurs i dette arbeidet, og regjeringen bør sammen med næringslivet vurdere nye instrumenter og tilnærminger som kan fremme målet om næringsutvikling.**
- **Norske myndigheter bør rette ressursbruken inn mot gode og forutsigbare rammebetingelser for næringslivet i samarbeidslandene ved bygging og styrking av institusjoner. Landenes forvaltningskapasitet bør styrkes gjennom videreføring av ordninger som Olje for utvikling, Fisk for Utvikling og Skatt for utvikling, som også bør inneholde toll-elementer som kan bidra til forenkling av toll- og handelsprosedyrer.**
- **Den politiske dialogen med samarbeidslandene må benyttes til å fremme utviklingen av gode rammevilkår.**
- **Regjeringen bør bidra med risikovillig kapital både gjennom en videreføring av Norfund og risikoavlastning for norske bedrifter som ønsker å investere i utviklingsland.**
- **Virkemiddelapparatet og utenriksstjenesten må kunne bistå med støtte til partnersøk, forundersøkelser, handelsfremme, samt håndtering av korrupsjonsproblematikk og andre krevende problemstillinger knyttet til økonomisk og samfunnsmessig bærekraftig næringsvirksomhet.**

En stor utfordring for fremvoksende økonomier er mangelen på risikovillig kapital. Det statlige investeringsfondet Norfund er en viktig aktør i dette bildet. Samtidig er det viktig å bidra til risikoavlastning også for private aktører. For å styrke norske investeringer i utviklingslandene trengs det flere bilaterale handelsavtaler og investeringsbeskyttelsesavtaler med de fremvoksende økonomiene i utviklingslandene. Handelsavtalene vil også bidra til å øke utviklingslandenes andel av verdenshandelen, forutsatt at man også bidrar til å bygge opp de institusjonene som er nødvendige for å delta i den globale handelen. Norsk utviklingspolitikk bør derfor også støtte kapasitetsutvikling av landenes handelskapasitet, inkludert administrasjon og regelutvikling. Ofte er handelen mellom utviklingslandene lav på grunn av store tollbarrierer, byråkrati og andre handelshindringer. Bidrag til å utvikle sør-sør-handelen vil kunne ha stor utviklingseffekt.

NHO har store forventninger om at det økonomiske diplomati skal styrkes, også mot de landene som tidligere har vært ansett som «bistandsland». Regjeringens Team Norway-strategi er viktig i så henseende. For norske bedrifter er det viktig at Innovasjon Norge, Norad, ambassadene og aktører som INTSOK opptrer koordinert og kan yte assistanse og komme med råd når de går inn i nye markeder.

