

Innspill fra Abelia og Foreningen for innovasjonsselskaper i Norge Regjeringens eksportbehandlingsplan

Abelia er foreningen for kunnskaps- og teknologibedrifter i NHO. Vi organiserer 2.400 virksomheter med ca. 50.000 årsverk. Abelia har medlemmer innen blant annet IKT, rådgivning, utdanning, forskning og ideell sektor.

FIN representerer innovasjonsselskaper: forsknings- og kunnskapspark, teknologioverføringskontorer og kommersialiseringsaktører (TTOer/KA), klynger, inkubatorer og testsentre. Flere har akseleratorprogrammer, egen investeringsvirksomhet eller tette relasjoner til kapitalmiljøer og private investorer. FIN er en bransjeforening i Abelia.

Vi viser til anmodning om å gi innspill til regjeringens arbeid med en ny eksportplan datert 28. mai 2020. Vi takker for muligheten til å komme med innspill. Handlingsplanen skal identifisere utfordringer og muligheter for norsk næringsliv i internasjonale markeder som følge av den økonomiske krisen, og foreslå tiltak som kan bistå norsk næringsliv i møte med disse.

Utgangspunktet

Før koronakrisen nådde våre grenser, stod vi midt i en viktig omstilling. Bærekraft og digitalisering er viktige drivere. Fire næringer stod for 80 prosent av norsk eksport; olje og gass, leverandørindustri til offshore og maritim industri, prosessindustri og sjømat. Covid-19 og oljeprisfall har rammet disse næringene hardt. Usikkerhet rundt globale markeder og framveksten av nye forretningsmodeller må også reflekteres i eksportbehandlingsplanen.

Behovet for omstilling er mer prekært enn noen gang. Norge trenger vekst i flere næringer som en vei ut av krisen og i omstillingen mot et bærekraftig næringsliv. En eksportbehandlingsplan må ha et særlig fokus på å øke eksportinntekter fra nye og fremvoksende næringer. Digitale næringer, sirkulære og grønne vekstbedrifter, livsvitenskap og helseindustri er eksempler på slike. Sistnevnte er også et eksempel på næringer som har opplevd økt etterspørsel under koronakrisen. Helseindustri og livsvitenskap kan både bidra til mer og bedre helse for hver investert krone i velferd i Norge, samt bidra til økt verdiskaping ved å skalere og eksportere de samme teknologiene og løsningene til andre land.

Planen må følges opp av en kraftfull strategi med tydelige mål, tilhørende ressurser og et koordinert virkemiddelapparat. Det vil være behov for å gjøre endringer i virkemiddelapparatet for å tilpasse det til de store omstillings- og eksportbehovene vi nå står overfor.

Både nasjonale rammebetingelser og globale forhold påvirker bedriftenes eksport. Vi ønsker å kommentere på hva vi mener er viktig når det gjelder nasjonale rammevilkår, og hva som er viktig for å øke markedstilgang og bidra til at flere norske bedrifter tar større markedsandeler internasjonalt.

En velfungerende eksportrettet verdikjede fra forskning til marked

Et internasjonalt rettet næringsliv er viktig for å generere inntekter til Norge - og i Norge. Det nasjonale markedet er lite, og eksport og internasjonale investeringer er viktig for norsk næringsliv og inntekter til velferdsstaten. Konkurransetsatte, eksportrettede næringer har gjennomgående høyere lønnsomhet og produktivitet enn mer nasjonaltrettede bransjer, ettersom eksportbedrifter fanger opp teknologi og løsninger ved å konkurrere internasjonalt.

Blant annet har områdegjennomgangen av det næringsrettede virkemiddelapparatet påpekt at Norges eksportsatsing krever bedre organisering, koordinering og satsing for å forsterke den omstillingen som Norge er inne i. OECD har tidligere påpekt behovet for å få større økonomisk utvikling ut av forskningsinnsatsen. Det er behov for å se eksport, skalering, internasjonalisering og venture-investeringer mer i sammenheng. Vi må få flere bedrifter til å skalere internasjonalt og virkemiddelapparatet må innrettes med dette som formål, men lider av flere svakheter.

Samarbeid for verdiskaping: offentlig-privat samhandling for å stimulere til mer eksport

I de tilfeller hvor det offentlige samhandler både i og med markedet, må det offentlige også være bevisst på hvor langt inn i verdikjedene de skal gå i utvikling av løsninger som markedet i utgangspunktet kan utvikle. 6 av 10 av Abelias medlemsbedrifter rapporterer at de opplever direkte konkurranse fra offentlig sektor. Siden offentlig sektor er ikke konkurranseutsatt, er det problematisk at det offentlige utvikler løsninger i konkurranse med markedet. I sin tur bidrar dette til å hemme innovasjon, og stagger bedriftenes mulighet til å utvikle løsninger som eksporteres.

Tydligere rollefordeling og bedre samhandling

I dag er eksportrådgivningen spredt mellom mange aktører, og virkemiddelapparatet er fragmentert. Bedriftene opplever et uoversiktlig system med uklare ansvarsforhold og overlappende oppgaver mellom f.eks. utenriksstjenesten, virkemiddelapparatet og klynger. «Team Norway» må koordineres ytterligere, og eksisterende spisskompetanse og nettverk må utnyttes bedre. Her er det et stort potensial for å redusere overlapp, spare offentlige midler og øke eksportinntektene. Som prinsipp mener vi at de aktørene som er tette på næringslivet bør gis en fremtredende rolle.

Klyngene bør gis en større rolle

Samhandlingsprosjekter er et godt verktøy for å bidra til internasjonalisering av SMB-virkemidler. Klynger og nettverk bør få et større ansvar og en tydeligere rolle som mobiliserende aktør for både eksportrådgivning- og finansiering i SMB-segmentet. Vi mener regjeringen bør bygge videre på eksisterende strukturer og satse på de klyngene som lykkes med å ta internasjonale markedsandeler. Det er i særdeleshet klyngenes rolle som fasilitator mellom den internasjonale kunden og de norske selskapene, spisskompetanse om den enkelte industri og deres regulatoriske krav og barrierer og markedsmuligheter, nettverk av spesialister og kunder, og klyngenes inngående kjennskap til hver enkelt bedrifts produkter og løsninger, som i mye større grad enn i dag må utnyttes.

De modne klyngene er i en god posisjon til å påta seg flere eksportrettede oppgaver, men står p.t. uten finansiering gjennom klyngeprogrammet. Vi vil understreke at det haster å få vedtatt delprogram for modne klynger, slik at klyngene kan bidra med mobiliserende effekt og løfte internasjonal vekst og skalering av norsk eksportrettet industri. Er det flere klynger innen samme område, må satsingen konsolideres eller organiseres slik at en klynge har hovedansvaret i samarbeid med andre klynger.

Økt eksport og markedsadgang

Norge trenger flere bedrifter som eksporterer mer. Bedrifter som eksporterer og har internasjonale markedsandeler i dag sitter på mye kompetanse. Vi mener det er viktig å bruke denne kompetansen og koble den opp mot offentlige virkemidler og andre eksportfremmende aktiviteter.

Norges viktigste handelspartnere opplever en avtagende økonomisk vekstrate. Regjeringens eksporthandlingsplan burde ha et fokus på eksport til fremvoksende markeder, slik at Norge kan ta større markedsandeler i disse landene. Eksporthandlingsplanen bør derfor også adressere å styrke utenriksstasjonenes rolle i å koble norsk næringsliv i relevante fremvoksende markeder.

Deltagelse i internasjonalt forsknings- og næringslivssamarbeid er viktig for omstilling av norsk næringsliv. Horisont Europa, og EU og andre samarbeid, som for eksempel, deltagelsen i Digital Europe Programme, European Space Agency, COSME, og InvestEU er viktige arenaer. Verdien av å samarbeide internasjonalt er godt beskrevet av andre, så vi skal ikke gjøre det her. Det vi mener er viktig er at det systematisk vurderes hvordan Norge kan benytte disse samarbeidsflatene bedre for å øke eksport i eksisterende og nye næringer.

Med vennlig hilsen,

Nils-Ola Widme (sign.)
Næringspolitisk direktør, Abelia

Trine Ellingsen (sign.)
Daglig leder, FIN