

Innspill til regjeringens eksporthandlingsplan -for å bistå norsk næringsliv gjennom og etter koronakrisen

Sol blir den største bidragsyteren innen fornybar energi i 2050. Skal Norge fortsatt være en ledende energi nasjon betyr at vi må ta en posisjon innenfor solenergi, og samtidig bidra inn til å tette det norske eksport gapet. I likhet med andre møter solenergibedriftene store utfordringer som følge av korona krisen.

Solenergiklyngen er en nasjonal næringsklynge for solenerginæringen i Norge, som jobber mot det norske og det internasjonale markedet. 100 partnere derav 90 bedrifter er samlet i Solenergiklyngen. Innspillet er basert på tilbakemelding fra våre partnerbedrifter som jobber mot det internasjonale markedet for solenergi. Vi bidrar med situasjonsbeskrivelse som følge av korona, men løsningene er langsiktige.

1. Situasjonsbeskrivelse

I alle markeder i utviklingsland møter solenergibedriftene negative konsekvenser av koronakrisen. Generelt er det utfordrende å lene seg på tilgjengelige rapporterte tall for å illustrere korona-krisen i flere av de internasjonale markedene for solenergi.

Testing i disse landene er begrenset relativt til Europa og USA, og mørketallene er sannsynligvis store. Det argumenteres ofte at toppen av korona i mange utviklingsland enda ikke har satt inn, IHS Markit spår f.eks slutten av tredje kvartal i Afrika. Det er dog hevet over enhver tvil at krisen har voldsomme konsekvenser for økonomisk aktivitet i utviklingsland. En ny rapport fra McKinsey estimerer at mellom 9 og 18 millioner jobber i formell sektor i Afrika står i fare for å mistes på grunn av pandemien¹. Dette kommer i tillegg til de mellom 10-20 millioner nye jobbene som behøves årlig for å holde tritt med befolkningsveksten.

Kraftproduksjon blir i de fleste land definert som kritisk infrastruktur og blir prioritert også i disse tider. Det betyr at solkraftverk får tillatelse til å holde produksjonen gående som også er positivt for lokalsamfunnene. Men umiddelbart har pandemien like fullt noen praktiske konsekvenser, for eksempel i form av:

- **Restriksjoner på bevegelse av arbeidskraft**
 Reiserestriksjoner fører til begrenset tilgang på arbeidskraft og kritisk kompetanse. Påkrevd møtevirksomhet på tvers av landegrenser er ikke like enkelt å overføre til digitale møteplasser for partnere og myndigheter med svakere digital infrastruktur. Nedstengning av offentlige kontorer setter prosesser med myndigheter på hold.
- **Forstyrrelser i logistikk og grensepasseringer**
 Logistikken tar lenger tid og dyrere enn normalt. Utfordringene forsterkes av produksjonsstans i flere land, økte priser på innsatsvarer og svekket kronekurs. Generelt er det utrygghet rundt nødvendige innsatsfaktorer.

¹ <https://www.mckinsey.com/featured-insights/middle-east-and-africa/finding-africas-path-shaping-bold-solutions-to-save-lives-and-livelihoods-in-the-covid-19-crisis>

I et bredere bilde er det forventet at koronakrisen vil lede til **færre fornybarinvesteringer globalt** på kort sikt, med mindre noe gjøres - allerede har Bloomberg, IHS, IEA osv pekt på en reduksjon i vekstkurven for nye fornybar prosjekter globalt i 2020 og 2021. Hvis dette slår til vil en slik generell markedssvikt kunne innebære et mer krevende eksportmarked for norske fornybaraktører.

Privat kapital har allerede blitt trukket ut av vekstøkonomier pga korona, og statsfinanser lider under svekket ekstern balanse og valutakurs. En mer prekær økonomisk situasjon i utviklingsland begrenser deres evne til å inngå nye kontrakter om fornybarprosjekter – til tross for at disse er både billigere og mer bærekraftige enn fossil kraftforsyning. Utviklingsland har allerede begrenset økonomisk evne til å utstede statsgarantier som kreves for å finansiere fornybarprosjekter i de fleste utviklingsland. Med koronakrisen vil den evnen begrenses ytterligere.

Flere utviklingsbanker meddeler at underliggende risiko i utviklingsland er på vei opp i lys av pandemien. Det kan påvirke lånerente for fornybarprosjekter i disse markedene, og gjøre fornybar mindre attraktivt. Vi hører og at virkemidler blir omprioritert fra langsiktige prosjekter til kortsiktig hjelp og støttet knyttet til korona. Verdensbanken og IFC har bla indikert at de ser etter muligheter for å omprioritere midler fra garantier og finansiering for fornybar prosjekter til korona-relaterte tiltak. Samtidig har den norske regjeringen i revidert nasjonalbudsjett beklageligvis kuttet ca 50% av midlene til fornybar garantiordning for 2020 under bistandsbudsjettet.

Flere bedrifter møter krav om lange betalingstider fra sine kunder, mens leverandører vil ha betalt på forskudd. Dette driver opp arbeidskapitalen. Arbeidet med å tilby refsikring og statsgarantier fra GIEK til kredittforsikringsselskapa som nå er til godkjenning hos ESA, er svært viktig for solenergibedrifter, samt at staten ved GIEK priser dette på ein fornuftig måte.

Når det gjelder hjelpepakken som følge av korona opplever vi at våre **grønne vekstbedrifter faller dessverre også på utsiden** av de gode hjelpepakken som har blitt etablert de siste ukene, fordi de har rigget seg for vekst med investeringer, opplæring og oppbemanning som nå ikke lar seg bære. Se også innspill sent 3.april til næringskomiteen, finanskomiteen og energi- og miljøkomiteen; <http://solenergiklyngen.no/app/uploads/sites/4/200403-gronne-vekstbedrifter-i-fare.pdf>

2. Forslag til løsninger og muligheter for Norge

Eksportgarantier og gode rammevilkår ute er sentralt. Det blir enda viktigere enn før å styrke instrumenter som muliggjør fornybarinvesteringer i utviklingsøkonomier. Støtteordninger til fornybar vil ha stor eksportverdi hvis de kan bidra til kostnadsreduksjoner eller risikoreduksjon som bidrar til at investorkapital vil søke seg til fornybar i utviklingsland. Norge har ordninger både gjennom Innovasjon Norge, UD og Norad for å skape arbeidsplasser ute og fremme eksport. Det er sentralt at eksportsatsingen i virkemiddelapparatet styrkes, gjøres mer strategisk, bli bedre koordinert og være tettere på bedriftene.

Umiddelbart kan det tas grep som kan bidra til å opprettholde og realisere gode prosjekter og sikre gode resultater av bistandsmidler. **Eksisterende ordninger hos Norad under Enterprise Development for Jobs bør gjøres mer fleksible** slik at det er mulig å gjennomføre allerede planlagte og godkjente

prosjekter. Tidslinjer i prosjekter påvirkes av pandemien. Midler bør kunne enkelt overføres til andre sammenliknbare prosjekter hvis fremgang stopper opp på enkeltprosjekter. Vi er engasjerte i land som ikke omfattes av noen av ordningene fordi landene ikke regnes som fattige nok, selv om regionene som bedriftene opererer i er svært fattige. Her må det være større fleksibilitet. Generelt er et løsningsorientert virkemiddelapparat verdifullt, spesielt gitt den vanskelige situasjon man nå står i.

Sammenligning av eksportfremmeaktivitet viser at andre land har betydelig mer fleksible lån og garantier enn det Norge har, og et betydelig høyere volum. Kina alene brukte rundt 500 mrd USD på eksportkreditt i 2018. Dette merkes i form av konkurrenters økte konkurransevne i internasjonale markeder – subsidierte lån, egenkapital med lave avkastningskrav, tilskudd og garantier fra opprinnelsesland tilbys fra andre myndigheter til våre konkurrenter. Samtidig kobles dette og i økende grad med bundet myndighetsbistand inkludert gjenkjøpsavtaler, samt betydelig strategisk myndighetsstøtte for å fremme eget næringsliv i utlandet.

«**Reverse factoring**»; at banker innfrir faktura fra leverandørene til den norske bedriften med senere oppgjør fra den norske bedriften, vil være til stor hjelp der utenlandske leverandører krever forhåndsbetaling. Det vil vere nyttig om GIEK eller andre kan tilby tilsvarende.

Eksportkredittorganisasjonene i enkelte land som det er naturleg å sammenligne seg med, for eksempel Storbritannia, tilbyr **arbeidskapitallån** til bedrifter som har store kontrakter med utenlandske kunder. Dette er et tilbud som med fordel og kunne gis til bedrifter i Norge, både med prosjekter (1-3 år) og løpende leveringsavtaler (rammeavtale med avrop av produkter). Her kan en garantiordning til bankene som gir disse grunnlagene for større driftskredittlinjer være en løsning.

Det er risiko ved investeringer i utviklingsland. Det er samtidig disse landene som mest av alle har behov for å utvikle næringslivet sitt og få tilgang til grønn energi som kan støtte oppunder økonomisk vekst og skape jobber og skatteinntekter som kan finansiere grunnleggende tjenester. Det er en utfordring at rammevilkår for næringsliv ofte kan endre seg raskt. Pandemien gir noen steder et mer uoversiktlig bilde på styringsevnen i utviklingsland. Uforutsette regjeringsbytter kan gi uforutsette utslag. **Det er sentralt at norske myndigheter bistår bedriftene for å sikre gode rammevilkår ute** og at ambassadene hjelper bedriftene med myndighetskontakt og ivareta deres interesser i eksportlandene på en god måte.

Det er essensielt å få på plass den **varslede garantiordningen for fornybar energi** så fort som mulig med tilstrekkelige midler, og jobbe mot å oppskalere denne. Det er veldokumentert at norske fornybaraktører ser et kritisk behov for et slikt instrument med tilstrekkelige ramme, hvis det settes kraft bak videreutvikling og utrulling av produkter som kan bidra på en annen måte enn det markedet nå tilbyr. Da vil bedriftene få mer forutsigbarhet for å kunne gå inn i prosjekter, som muliggjør katalytiske effekter.

Næringsutvikling og offentlig privat samarbeid blir enda viktigere i gjenoppbyggingen etter pandemien. I tillegg til akutt innsats mot viruset, er det essensielt å fokusere på den langsiktige utviklingen av samfunn og håndtere de underliggende utfordringene vi så før COVID-19. Fornybar energi er viktige tiltak som bidrar til reduserte klimautslipp, og tilgang til rimelig energi er en forutsetning for utvikling og økonomisk vekst. Investeringer i infrastruktur er et nyttig virkemiddel for å hjelpe økonomien i gang igjen. Det skaper både arbeidsplasser direkte i lokalmiljøene, det skaper økonomiske ringvirkninger i regionen og landet og det legger også grunnlaget for økonomisk utvikling på lengre sikt. Når økonomien er svak, vil det enkleste gjerne være å fortsette med eksisterende,

forurensende og dyre løsninger fordi disse ikke krever store investeringer, og u-land trenger nå i større grad enn tidligere støtte for å kunne ta disse investeringene. Fornybar er nå det billigste alternativet for energiproduksjon i store deler av verden. Vi ser dessverre at en del private selskaper utsetter beslutninger om å endre energikilde til fornybar pga kortsiktige endringer i råvarepriser (kull, gass, olje).

Flytende sol er ideelt som eksportsatsing for Norge

I Solenergiklyngen har gruppe av bedrifter organisert seg for å satse strategisk og operativt sammen innenfor flytende solkraft. Det er både større bedrifter og en rekke små nye eksportbedrifter. Målet er at Norge skal ta en sterk global posisjon her, og man har solid konkurransekraft;

Gjennom kombinasjon av eksisterende industrigrener med lange tradisjoner i Norge, som vannkraft, marine strukturer, petrokjemisk industri, metallurgisk kompetanse og silisium produksjon er vi ideelt posisjonert i det raskt voksende markedet for flytende solenergi. Utbygginger øker i rekordfart, hovedsakelig i utlandet.

Norge kan ta en ledende rolle i dette eksportmarkedet gjennom samarbeid med store kraftintensive selskaper som SN Power, Statkraft, Equinor, Hydro og Yara. Disse produsentene og forbrukerne har store anlegg i utlandet som delvis benytter fossil basert energi. Norfund eller oljefondet kan foreta svært gode investeringer i områder der man direkte erstatter kull eller diesel-kraft. Et slikt initiativ vil hjelpe innenlandsk industri og vekstselskaper med nødvendige kontrakter for å vokse å forsterke sitt utviklingsarbeid.

Man opplever at lignende støtte mekanismer i andre stater f.eks. Kina, Japan, Frankrike, Nederland og Tyskland hvor innenlandsk teknologi har fortrinn. Selv med svært gode løsninger er det vanskelig komme til fra Norge i disse markedene. Statkraft og SN Power er allerede i gang med å støtte vekstselskaper på området men denne aktiviteten må oppmuntres videre og utvides for raskere vekst og slik at vi ikke taper terreng i konkurransen på dette nye og lovende energifeltet. En noe høyere risiko må påregnes i starten men denne er lav i forhold til initiativer innenfor flytende havvind og karbonfangst. Flytende solkraft gir svært god avkastning i dag. Rask utbygging av flytende solenergi i stater på sydlige breddegrader har svært god miljøeffekt fra et globalt perspektiv. CO2 gass kjenner ingen nasjonale grenser

'Fornybar for utvikling'

Norad-programmet «olje for utvikling» bør erstattes med et nytt program for «fornybar for utvikling» hvor utviklingsland settes i stand til å utvikle egne fornybare energiresurser som sol-, vind og vannkraft og samtidig sørge for at noe av verdiskapningen blir igjen i hjemlandet (ref norsk grunnrenteskatt og tilbakefallsrett for vannkraft). Programmet bør inkludere kompetanseoverføring for programmer for elbiler slik at landene settes i stand til å utnytte en større andel av egne fornybare energiresurser. De fleste U-land importerer brukte biler fra vestlige land og om noen år vil økt andel elbiler i vestlige land også medføre økt andel brukte elbiler i u-land. Den vestlige verden langt foran Norge når det gjelder bruk av solceller, batterier og smart-grid, men Norsk kompetanse på lading av elbiler utgjør et interessant eksportpotensiale. Det bør legges til rette for eksport av norsk kompetanse om elbillading og norske ladesystemer

3. Helhetlig verdikjede for eksportfremme og klyngenes rolle

Vi opplever at eksportfremmeorganisasjoner i andre land har bredere mandater enn det eksportfremmeorganisasjonene i Norge har og driver rådgivning og tilrettelegging integrert og med betydelig større kapasitet, også sett i forhold til størrelsen på næringslivet. Dette er en global trend², men nærmere oss er både Sverige og Danmark eksempler på dette. Danmarks satsning på myndighetssamarbeid for å åpne dører for danske virksomheter i land av strategisk og kommersiell betydning for Danmark er rullet ut bredt³, og havvind er f.eks en virkningsfull satsning i Vietnam som hjelper danske aktører⁴.

Et norsk virkemiddelapparat som kan bidra til å drive frem forretningsmuligheter for bedriftene. Rådgivere på ambassadene som forstår bedriftene og kan arbeide proaktivt for å se mulighetene og etablere prosjekter innenfor spesifikke sektorer vil bidra til økt eksport. Det er behov for større saksbehandlerkapasitet og mer kompetanse på næringsutvikling i forvaltningen, inkludert på stasjonene. For å bygge næringslivskompetanse hos saksbehandlere, kan det vurderes å opprette en hospiteringsordning mellom UD/Norad og et utvalg bedrifter.

Et mindre begrenset mandat for både GIEK og Norad vil kunne ha stor eksportverdi – for eksempel må GIEK ha en noe snever eksportreferanse og definisjon på norsk innhold, som begrenser deres evne til å støtte norske fornybarbedrifter ute med eksport av klimavennlige næringstiltak. GIEK må bygge kompetanse og organisasjon som kan leve opp til deres mandat og en eksportfremmende utvidelse av mandatet. Generelt er det behov for ordninger som muliggjør deling av risiko ved investeringer i høyrisikoland. Dette kunne gjøres ved å utbedre og utvide eksisterende garantiordninger hos GIEK.

Klimarisiko og -omstilling

Norsk eksport kommer i hovedsak fra næringer med høye klimagassutslipp og er dermed utsatt for klimarisiko i større grad enn norsk næringsliv for øvrig. Dagens virkemidler for klimaomstilling er innrettet mot FoU, demonstrasjon og pilotering gjennom blant annet Forskningsrådet, Enova og Miljøteknologiordningen i Innovasjon Norge (IN). Den «grønne pakken» på 3,6 milliarder kroner som Regjeringen presenterte 29. mai 2020 var også nesten utelukkende til forskning, utvikling og innovasjon.

Virkemidlene for kommersialisering og eksport av teknologi, produkter og løsninger rettet mot klimaomstillingen, inkludert lån og garantier, må styrkes for at skalering skal muliggjøres. En slik styrking vil matche andre land som f.eks. Sverige og Danmark, som introduserer nye virkemidler for klimaomstilling som et konkurransefortrinn. Både Stoltenberg og Solberg regjeringene har hatt ambisiøse visjoner for grønn omstilling.

²https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/competitiveness_reports/2019/EXIM2019CompetitivenessReport-final.pdf

³ <https://um.dk/da/danida/danida-business/myndighedssamarbejde/>

⁴ <https://presse.ens.dk/news/energistyrelsen-og-vietnamesiske-myndigheder-i-dialog-om-fremtidens-havvind-i-vietnam-402813>

Klynger som verktøy

Vi tror det er fornuftig å etablere et tydelig skille mellom det nasjonalt rettede og det internasjonalt rettede virkemiddelapparatet slik at det kan etableres en helhetlig verdikjede for eksportfremme som både omfatter finansiering, garantier, rådgivning og profilering.

Videre er det i spesielt klyngene spisskompetanse og nettverk som i større grad enn i dag må utnyttes i «Team Norway». Vi tror at en forenklet organisering vil gi en viktig og riktig kraftsamling av kompetanse, ressurser og kundeorientering, samt danne grunnlaget for utviklingen av mer fleksible eksportvirkemidler. I sum vil dette bidra til å redusere norsk markedssvikt, og føre til en betydelig økning i norsk eksport gjennom hurtigere internasjonal skalering av bedriftene.

Solenergiklyngen har jobbet direkte med utekontorene til innovasjon Norge som har fungert bra fordi det har vært god industri og markedskompetanse hos klyngen. Man trenger færrest mulig «ledd» på veien til markedet, men heller tilgang til virkemidler og ordninger som kan jobbe direkte inn i klyngenes bedriftskonsortier og klyngeadministrasjon.

Trine Kopstad Berentsen
Daglig leder Solenergiklyngen
Fornebu, 15. jun. 2020