

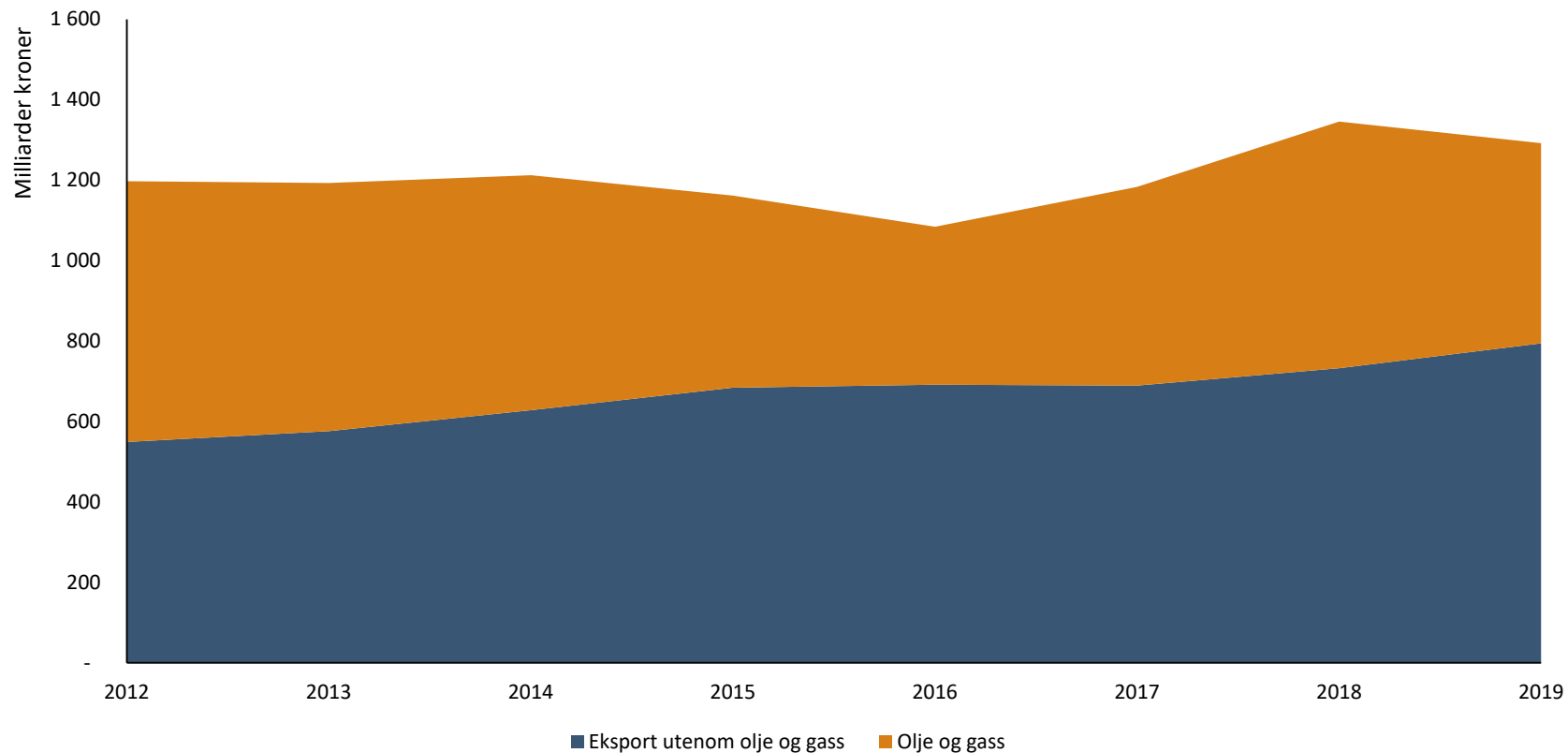
KAN NORGE TETTE EKSPORTGAPET?



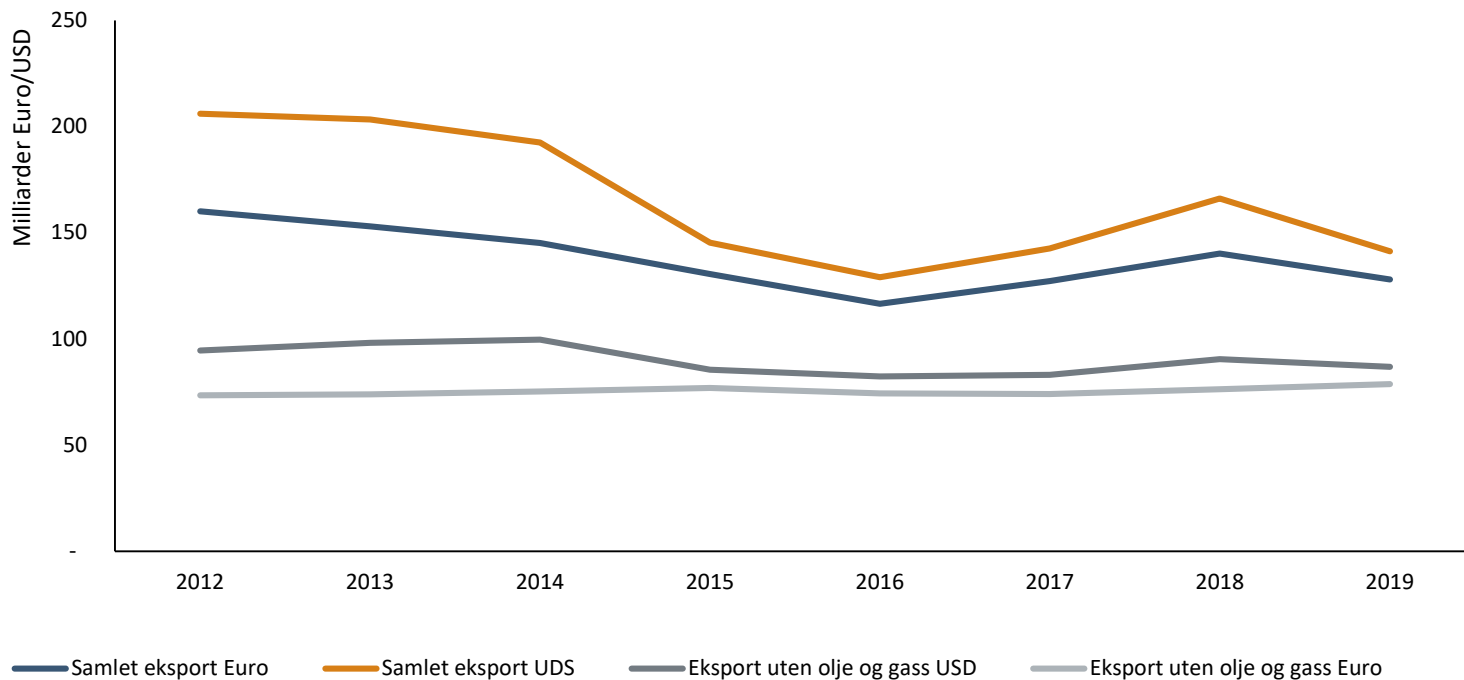
EN SAMMENLIGNING AV AMBISJON, RESSURSBRUK OG RESULTAT INNEN
EKSPORTFREMME MELLOM NORGE, SVERIGE OG DANMARK

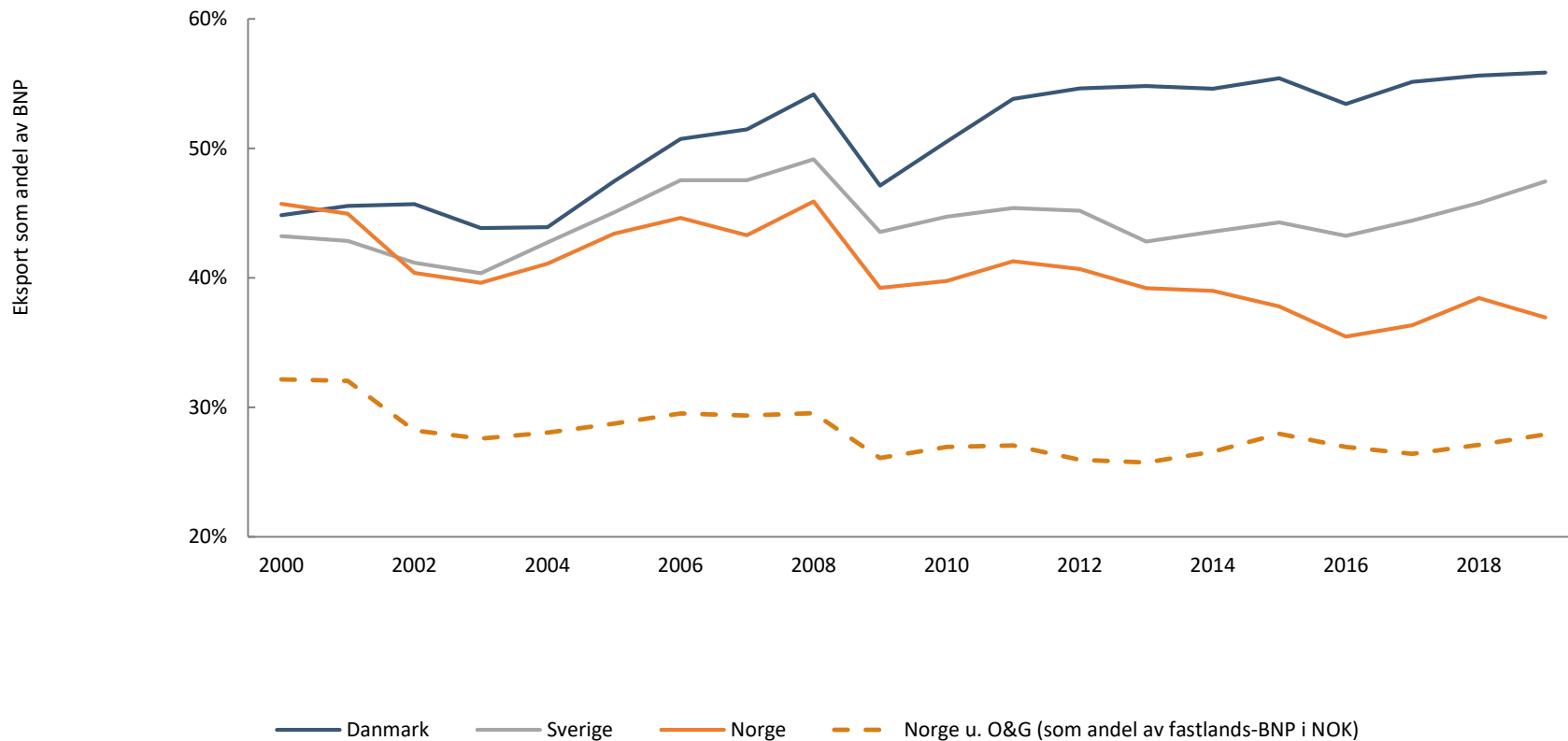


Hvordan har norsk eksport utviklet seg?



Utvikling i norsk eksport med og uten olje og gass målt i USD og euro



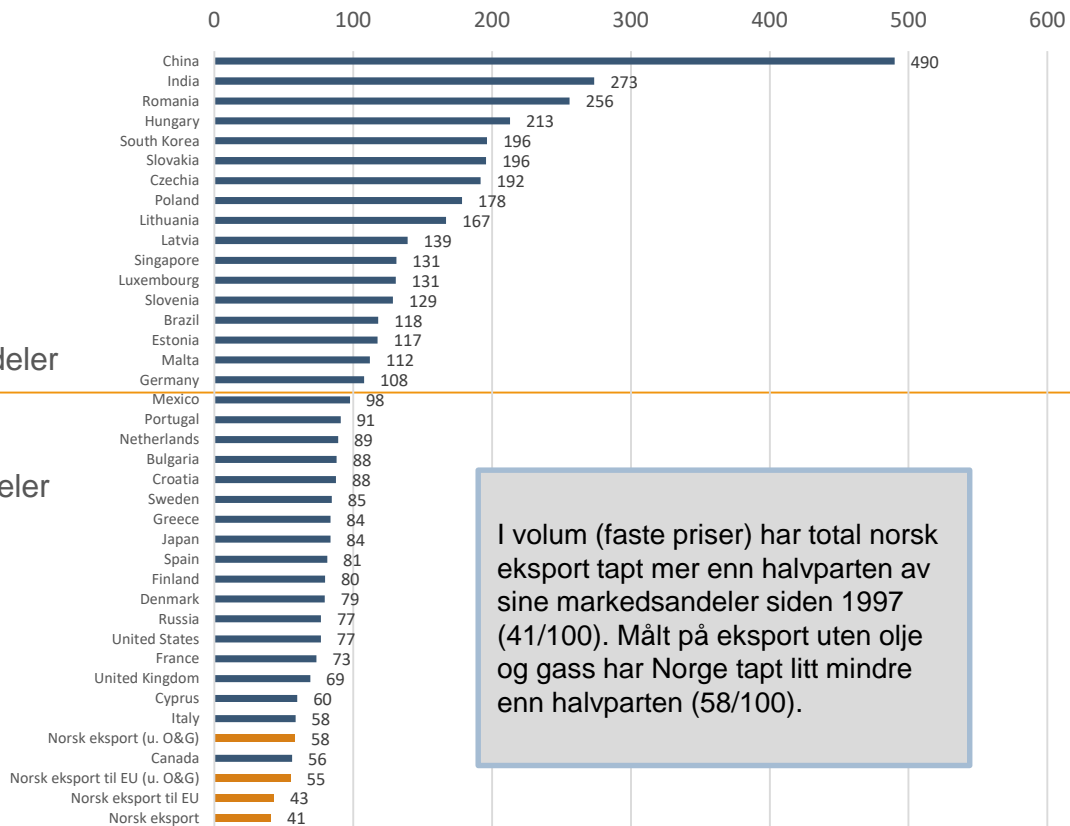


Kilde: OECD

INGEN ANDRE LAND ENN NORGE HAR TAPT STØRRE MARKEDSVERDI I FASTE PRISER. KILDE: VERDENSBANKEN 2020. BEARBEIDET AV MENON

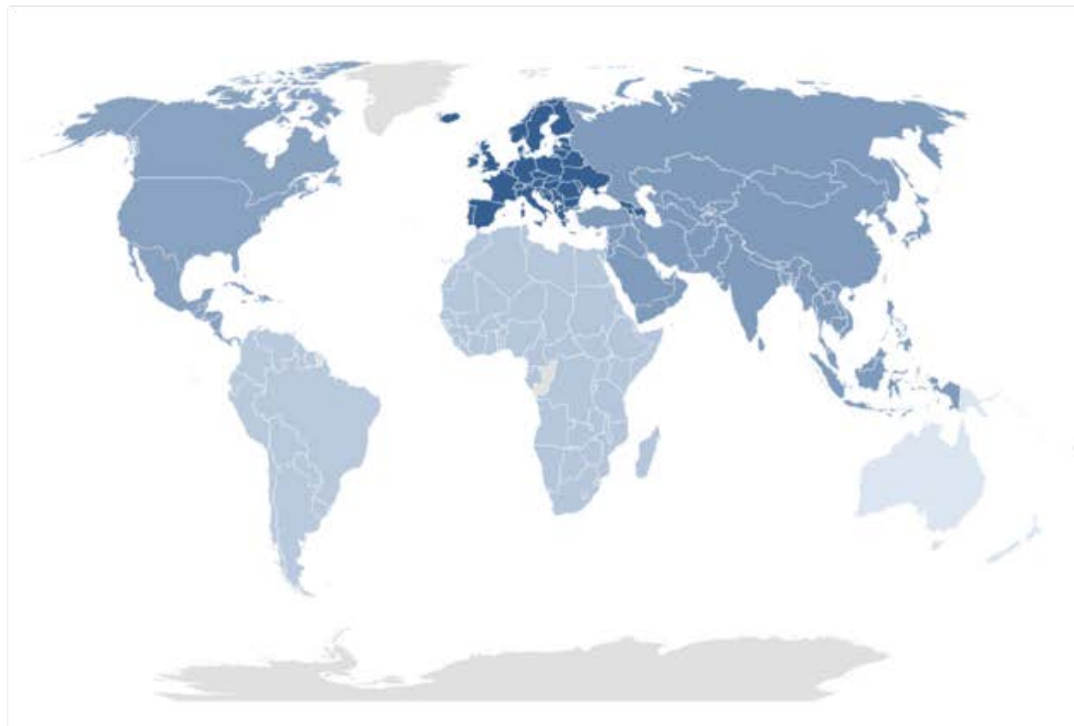
Relativ utvikling i andel av verdenshandel

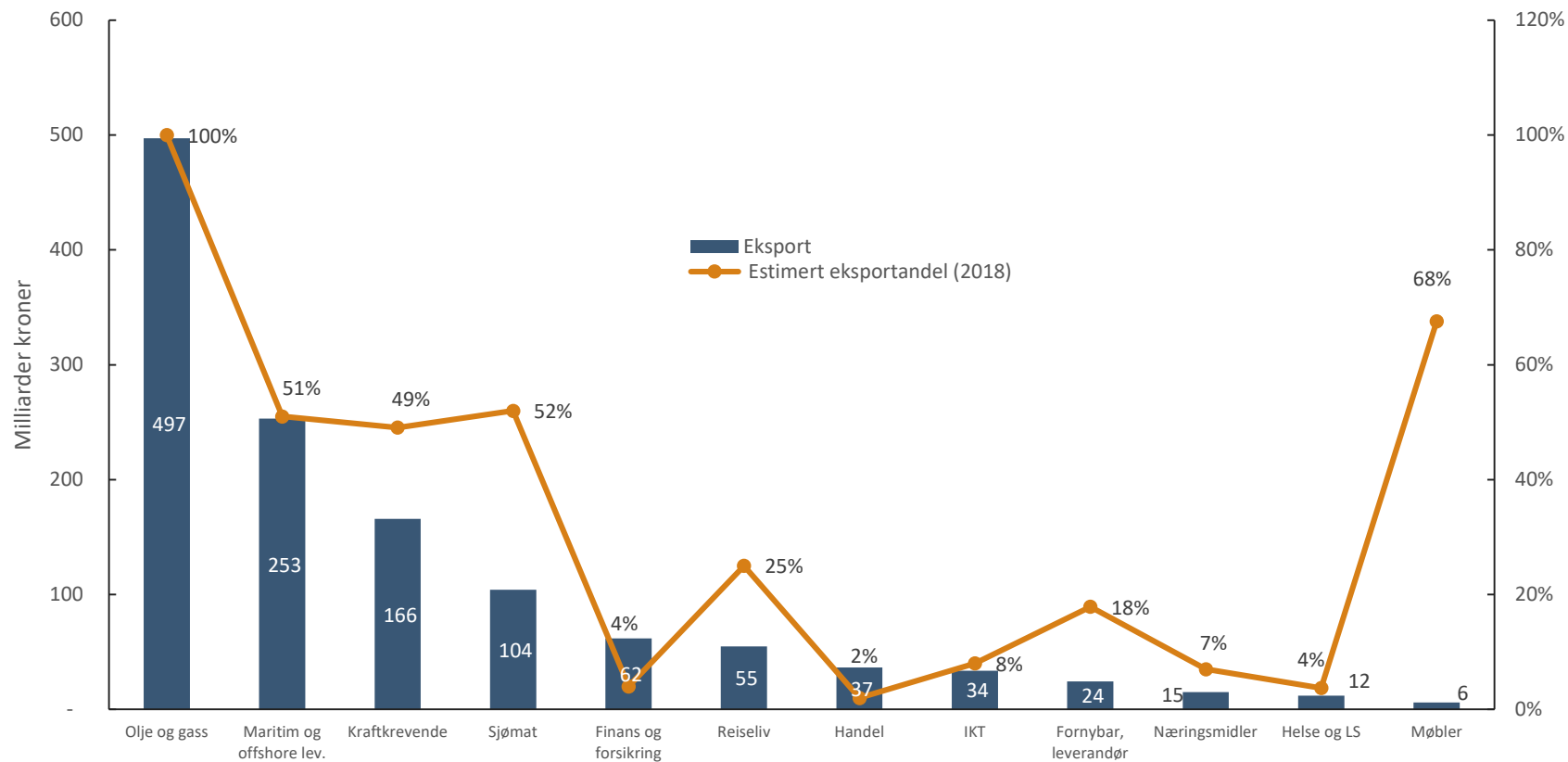
Volumindeks 1997-2019
1997=100



I volum (faste priser) har total norsk eksport tapt mer enn halvparten av sine markedsandeler siden 1997 (41/100). Målt på eksport uten olje og gass har Norge tapt litt mindre enn halvparten (58/100).

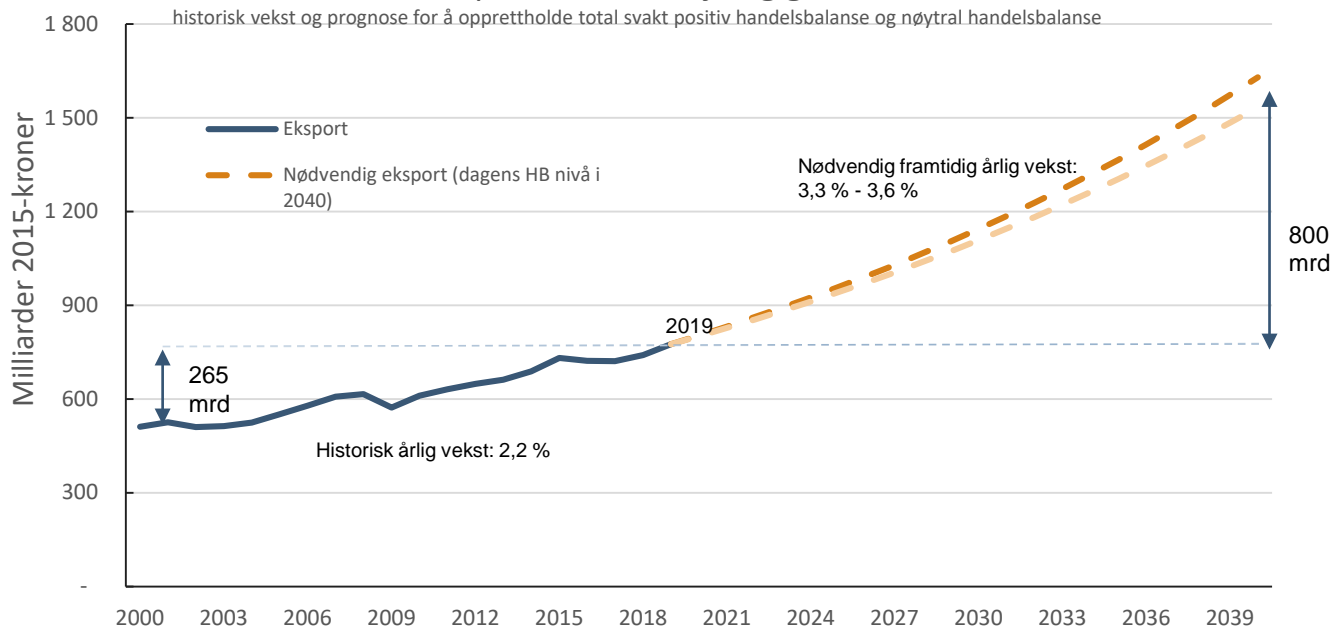
Verdensdel	Eksport 2019 (mrd. kroner)	Andel
Europa	994	77%
Afrika	30	2%
Asia	128	10%
Nord-Amerika	101	8%
Sør-Amerika	27	2%
Oseania	11	1%
Samlet	1 290	100%





Kilde: SSB & Menon Economics

Eksport utenom olje og gass



Viktigste forutsetninger:

- ▶ Oljepris på USD 60 (i faste 2015-priser)
- ▶ BNP-vekst på 1,8 prosent årlig (rundt Perspektivmeldingens prognose)
- ▶ Importvekst på rundt 3 prosent (rundt dens historiske relasjon til BNP-vekst)
- ▶ Utvikling i petroleumseksport i tråd med Oljedirektoratets estimat for produksjon

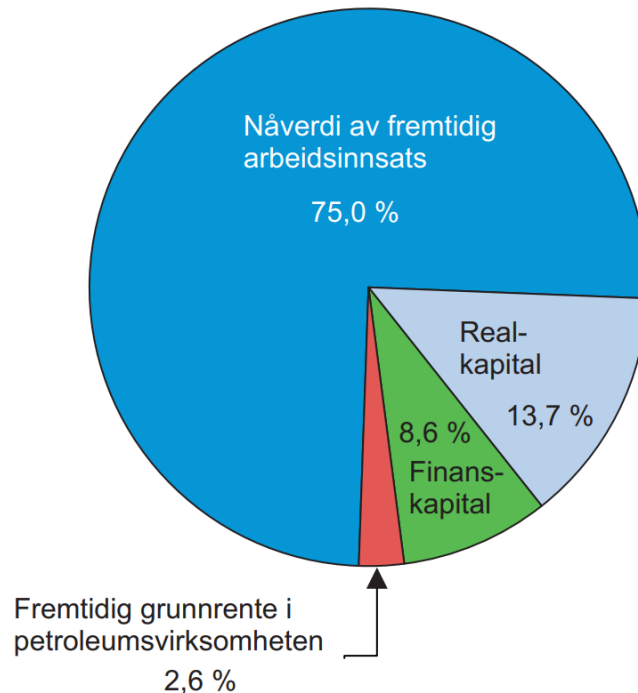
- Eksport er viktig:

- Letter tilgangen til verdikjeder, teknologi, kunnskap, arbeidskraft og nettverk.

- En indikasjon på konkurransedyktighet

- Booster produktivitet

Norges nasjonalformue



**Kan vi eksportere oss ut av krisen?
Kan vi kopiere Danmark og Sveriges
suksess?**

- Vi sammenligner eksportfremmeaktiviteten langs fire dimensjoner:
 - Ambisjonsnivå
 - Ressursbruk
 - Organisering
 - Resultater

«Etter korona har dansk UD gått til å bli et rent eksportfremmeministerium. Fremme av eksport har svært høy prioritet nå»

Representant for Danish Trade Council

Ambisjonsnivå

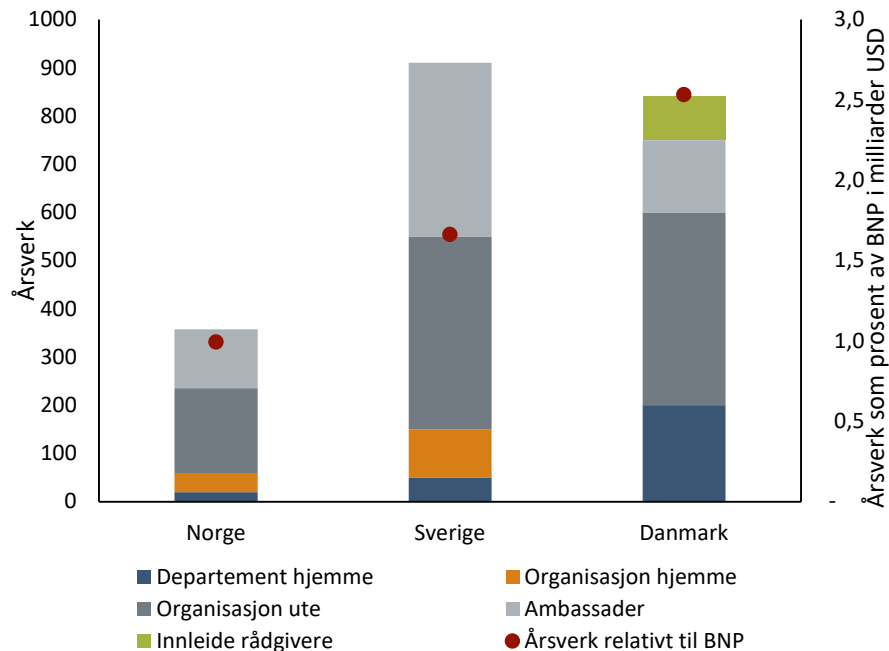
«Sammenlignet med virkemidlene som de andre landene rår over for å øke eksporten, er de norske virkemidlene knuslete greier. De andre landene bistår bedriftene sine med pakker med garantier som gjør at de får et betydelig konkurransefortrinn. Eksportfremme er høyt prioritert politisk i landene, i motsetning til i Norge»

Norsk ambassadør

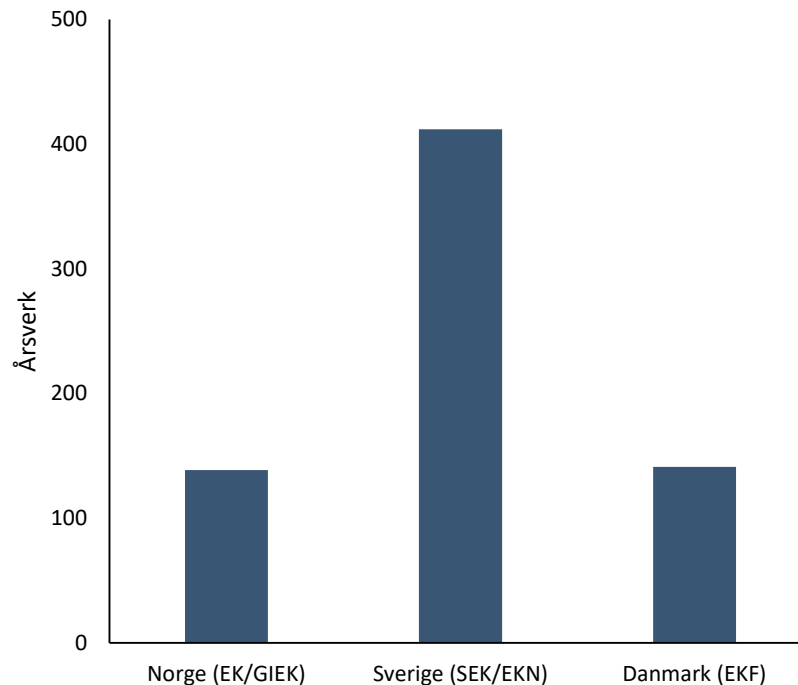
- Sammenlignet med landene rundt oss, har Norge betydelig mer diffuse ambisjoner på eksportområdet
- Mens stort sett alle landene rundt oss tallfester sine sterke ambisjoner med tilhørende konkrete strategier og planer, gjør ikke Norge dette
- Hvorfor er dette viktig? Fordi tallfestede ambisjoner forplikter:
 - Ovenfor næringsliv og folk
 - Ovenfor Stortinget
- Norge har tidligere tallfestet og konkretisert ambisjonene:
 - Innen offshore leverandørindustri
 - Innen sjømat

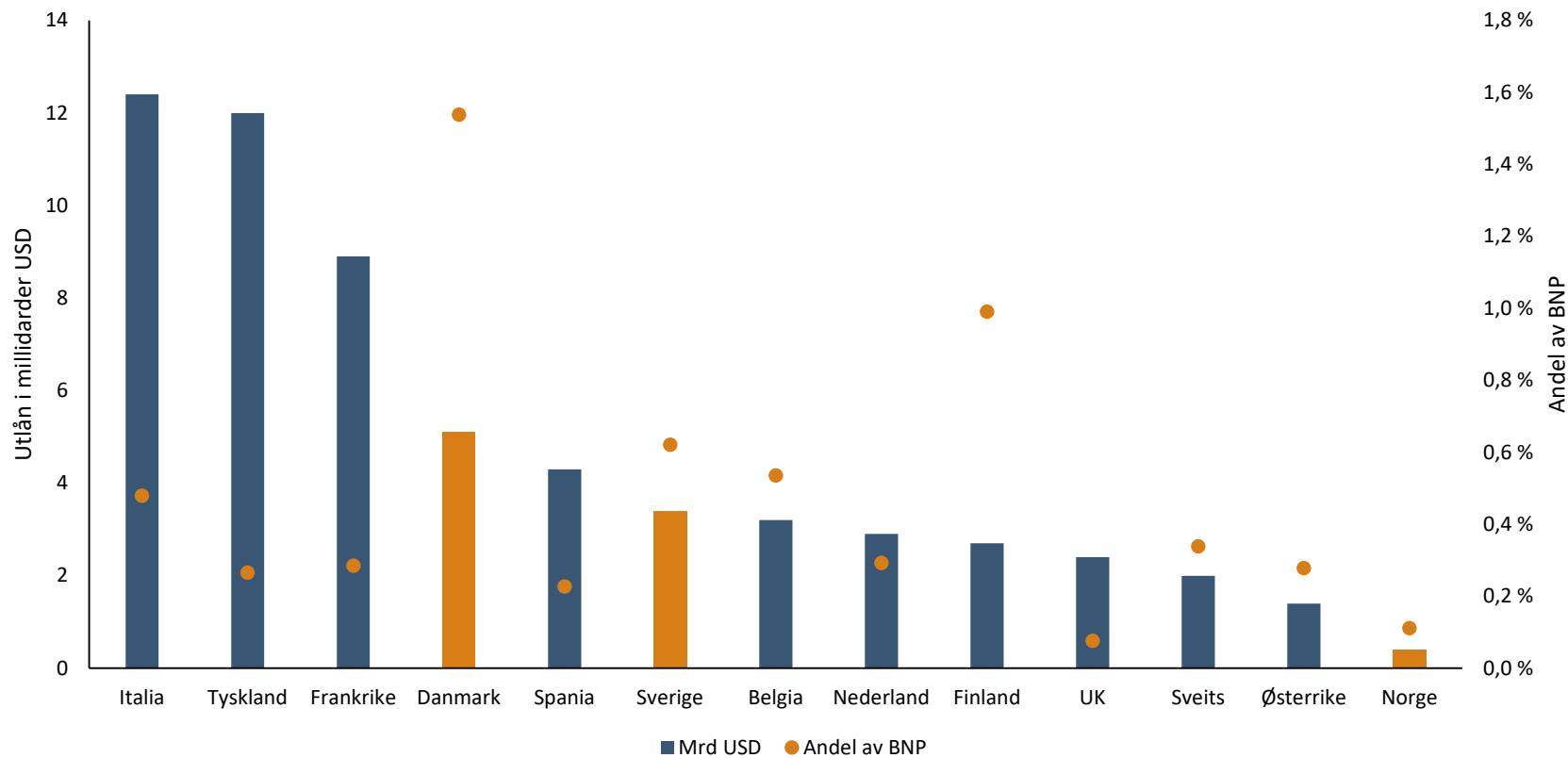
Ressursbruk

Årsverk eksportfremme



Årsverk eksportfinansiering





«Selv med Team Norway, er det likevel fragmentert. Jeg opplever at dette er strukturelt. Samarbeidet på tvers av norske virkemiddelaktører fungerer ikke optimalt. Hver organisasjon er bundet av sitt mandat og vi får ikke utnyttet synergier på tvers».

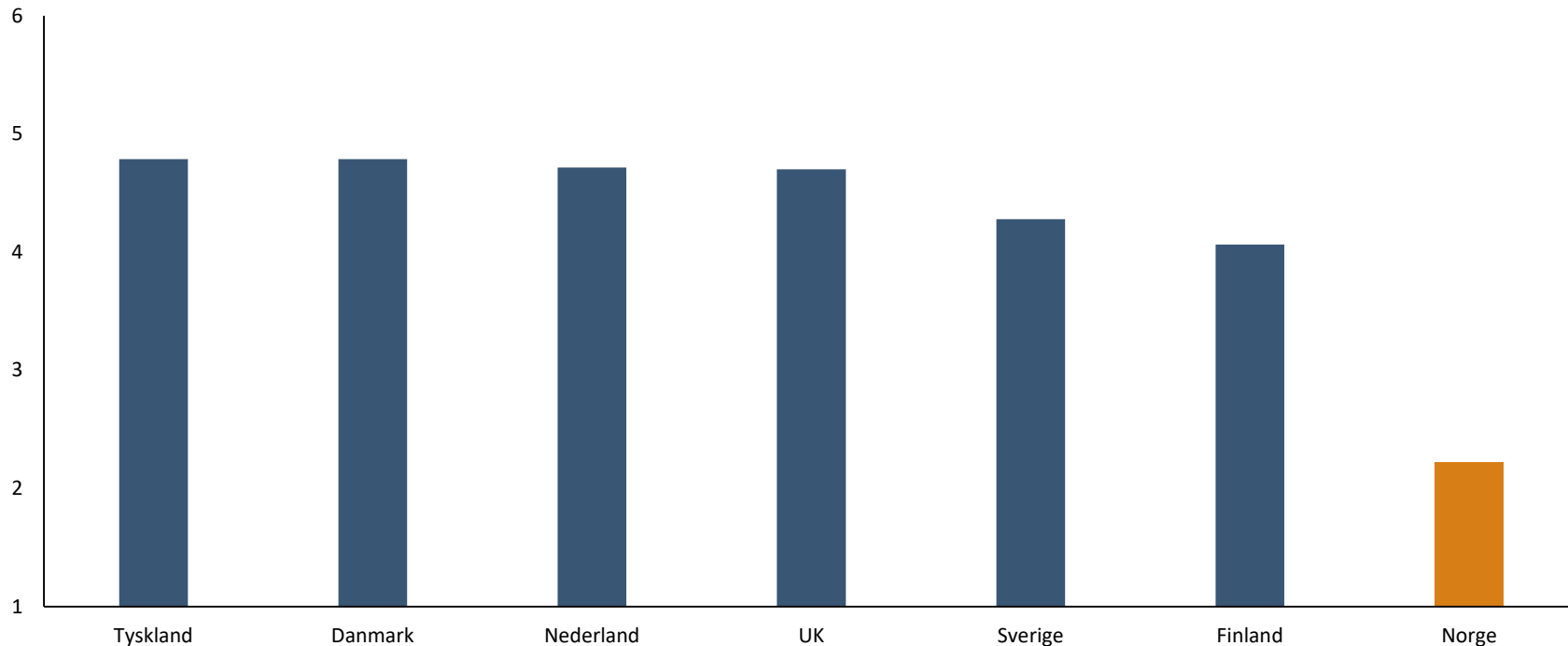
Representant for norsk utenrikstjeneste

Enhetlig organisering

- Svensk satsing forankret hos statsminister.
 - Rapportering på HOP rapporteres direkte til SMK
 - Følger opp med stats- og delegasjonsbesøk
- Dansk ordning tett integrert i Utenriksdepartementet
- Norge har en desintegert ordning
 - Vanskelig å få til koordinering og samhandling, til tross for team Norway

Resultater

Rangering av nord-europeiske land innsats og kvalitet i arbeidet med eksportfremme.
1 (svært lite godt) og 6 (svært godt).



Anbefalinger om tiltak

1. Høyere ambisjonsnivå. Må løftes politisk.
 - Sverige og Danmark foregangsland

2. Like konkurransevilkår krever like gode virkemidler.
 - Finansieringstilbudet bør utvides

3. Mer enhetlig organisering, men næringslivet bør trekkes med.
 - Sverige og Danmark er foregangsland.
 - Vi har lyktes med denne type involvering også tidligere gjennom Norwep og Sjømatrådet



TITTEL
Undertittel (ett innrykk)