

Norges Eksportråd
ÅRSRAPPORT 2003

Oslo 15.02.2004

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | INNLEDNING, SAMMENDRAG OG MÅLOPPNÅELSE | 5 |
| 1.1 | Innledning | 5 |
| 1.2 | Sammendrag | 5 |
| 1.3 | Sammendrag internasjonalt teknologisamarbeid..... | 8 |
| 1.4 | Måloppnåelse | 9 |
| 1.4.1 | Oppnådde resultater i forhold til operative resultatmål 2003..... | 9 |
| 1.4.2 | Økonomisk utvikling | 10 |
| 1.4.3 | Oppnådde resultater i forhold til øvrige styringssignaler i Tilsagnsbrevet | 10 |
| 2 | RESULTATRAPPORTERING PR. MÅLOMRÅDE..... | 12 |
| 2.1 | INFORMASJONS- OG KUNNSKAPSFORMIDLING | 12 |
| 2.1.1 | NTC Projects- nye markedsmuligheter..... | 12 |
| 2.1.2 | Eksportrådets kundekontakt | 12 |
| 2.1.3 | Samarbeidet i "Team Norway" | 12 |
| 2.1.4 | Nettbasert informasjon | 13 |
| 2.1.5 | Pressearbeidet | 13 |
| 2.1.6 | Generelle eksporthenvendelser (GES)..... | 14 |
| 2.1.7 | Handelstekniske spørsmål | 14 |
| 2.1.8 | Publikasjoner | 15 |
| 2.1.9 | Kurs og kompetanseprogrammer, Handelsteknisk avdeling | 15 |
| 2.1.10 | Kurs og kompetanseprogrammer, Norges Eksportskole..... | 16 |
| 2.2 | BEHOVSTILPASSEDE TJENESTER MED SÆRLIG VEKT PÅ SMB..... | 17 |
| 2.2.1 | Entreprenørskapsprogrammet..... | 17 |
| 2.2.2 | SMB-programmet..... | 18 |
| 2.2.3 | Eksportsatsning Trøndelag | 19 |
| 2.2.4 | Oppdragsvirksomheten | 19 |
| 2.3 | STYRKET SAMARBEID | 19 |
| 2.3.1 | NTC Projects – nettverksaktiviteter | 20 |
| 2.3.2 | Samarbeid med bransjeforeningene..... | 20 |
| 2.3.3 | IKT- sektoren | 21 |
| 2.3.4 | Landbruksprosjektet..... | 21 |
| 2.3.5 | Arbeidet med forsvarsmarkedet | 22 |
| 2.3.6 | Samarbeid med Intsok | 23 |
| 2.3.7 | Samarbeidet med Eksportutvalget for Fisk, EFF | 23 |
| 2.3.8 | Bistandsrelatert arbeid | 23 |
| 2.4 | PROFILERING AV NORSK NÆRINGSLIV..... | 25 |
| 2.4.1 | Delegasjoner | 25 |
| 2.4.2 | Profilering gjennom publikasjoner og internett..... | 27 |
| 2.4.3 | Fagmesser | 28 |
| 3 | INTERNASJONALT TEKNOLOGISAMARBEID..... | 28 |
| 3.1 | Sammendrag og konklusjon..... | 28 |
| 3.2 | Aktivitetsrapportering og resultatoppnåelse | 29 |
| 3.3 | Samarbeid med universitets- og forskningsmiljøer inkludert Forskningsrådet..... | 29 |
| 3.4 | Aktivitetsrapportering pr. målområde | 30 |
| 3.4.1 | TEKNOLOGIOVERFØRING | 30 |
| 3.4.2 | KARTLEGGING AV MARKEDSMULIGHETER | 34 |
| 3.4.3 | NETTVERKSETABLERING | 37 |
| 4 | SAMARBEIDET I VIRKEMIDDELAPPARATET..... | 41 |

| | | |
|----------|--|-----------|
| 4.1 | Samarbeidet mellom Forskningsrådet, SND og Eksportrådet | 41 |
| 5 | ØKONOMI, ORGANISASJON OG KVALITET | 41 |
| 5.1 | Endringer i kontornettet..... | 41 |
| 5.2 | Skattesaken | 42 |
| 5.3 | Stipendiatorordningen | 42 |
| 5.4 | "Frankly Speaking"- årlig klimaundersøkelse..... | 42 |
| 5.5 | Innføring av InBusiness CRM-system | 43 |
| 5.6 | Internkommunikasjon i Eksportrådet | 43 |
| 5.7 | Omstilling av virksomheten | 43 |
| 5.8 | Kvalitetskontroll og kundeevalueringer..... | 43 |
| 5.8.1 | Evaluering av Entreprenørskapsprogrammet | 43 |
| 5.8.2 | Evaluering av Eksportsatsning Trøndelag | 44 |
| 5.8.3 | Evaluering av nettsiden eksport.no..... | 45 |
| 5.8.4 | Kvalitetsverktøyet Inspiration..... | 45 |
| 6 | VEDLEGG 1: VIRKSOMHETEN OPPSUMMERT PR. MARKEDSOMRÅDE..... | 46 |
| 6.1 | Norden og de Baltiske stater..... | 46 |
| 6.1.1 | Markedsutvikling | 46 |
| 6.1.2 | Utførte oppdrag i området | 46 |
| 6.1.3 | NTC-prosjekter nye markedsmuligheter | 47 |
| 6.1.4 | Nettverksprosjekter og andre større tiltak | 47 |
| 6.1.5 | Samarbeidet med SND og Forskningsrådet | 47 |
| 6.1.6 | Team Norway..... | 48 |
| 6.2 | Vest-Europa..... | 48 |
| 6.2.1 | Markedsutvikling | 48 |
| 6.2.2 | Utførte oppdrag i området | 50 |
| 6.2.3 | NTC-prosjekter nye markedsmuligheter | 50 |
| 6.2.4 | Nettverksprosjekter og andre større tiltak | 51 |
| 6.2.5 | Samarbeidet med SND og Forskningsrådet | 53 |
| 6.2.6 | "Team Norway" | 53 |
| 6.3 | Sentral-Europa..... | 54 |
| 6.3.1 | Markedsutvikling | 54 |
| 6.3.2 | Utførte oppdrag i området | 54 |
| 6.3.3 | NTC-prosjekter, nye markedsmuligheter | 54 |
| 6.3.4 | Nettverksprosjekter og andre større tiltak | 55 |
| 6.3.5 | Samarbeidet med SND og Forskningsrådet | 55 |
| 6.3.6 | "Team Norway" | 55 |
| 6.4 | Russland..... | 56 |
| 6.4.1 | Markedsutvikling | 56 |
| 6.4.2 | Utførte oppdrag i området | 56 |
| 6.4.3 | NTC-prosjekter nye markedsmuligheter | 56 |
| 6.4.4 | Nettverksprosjekter og andre større tiltak | 57 |
| 6.4.5 | Samarbeidet med SND og Forskningsrådet | 57 |
| 6.4.6 | "Team Norway" | 57 |
| 6.5 | Japan og Taiwan | 58 |
| 6.5.1 | Markedsutvikling | 58 |
| 6.5.2 | Utførte oppdrag i området | 58 |
| 6.5.3 | NTC-prosjekter nye markedsmuligheter | 58 |
| 6.5.4 | Nettverksprosjekter og andre større tiltak | 59 |
| 6.5.5 | Samarbeidet med SND og Forskningsrådet | 60 |
| 6.5.6 | "Team Norway" | 60 |
| 6.6 | Prosjekt India | 60 |
| 6.7 | Sør-Øst Asia | 61 |
| 6.7.1 | Markedsutvikling | 61 |

| | | |
|----------|---|-----------|
| 6.7.2 | Utførte oppdrag i området | 62 |
| 6.7.3 | NTC-prosjekter nye markedsmuligheter | 62 |
| 6.7.4 | Nettverksprosjekter og andre større tiltak | 63 |
| 6.7.5 | Samarbeidet med SND og Forskningsrådet | 63 |
| 6.7.6 | Team Norway | 64 |
| 6.8 | Kina og Korea | 64 |
| 6.8.1 | Markedsutvikling | 64 |
| 6.8.2 | Utførte oppdrag i området | 65 |
| 6.8.3 | NTC-prosjekter nye markedsmuligheter | 65 |
| 6.8.4 | Samarbeidet med SND og Forskningsrådet | 67 |
| 6.8.5 | "Team Norway" | 67 |
| 6.9 | Americas | 68 |
| 6.9.1 | Markedsutvikling | 68 |
| 6.9.2 | Utførte oppdrag i området | 69 |
| 6.9.3 | NTC-prosjekter nye markedsmuligheter | 69 |
| 6.9.4 | Nettverksprosjekter og andre større tiltak | 70 |
| 6.9.5 | Samarbeidet med SND og Forskningsrådet | 71 |
| 6.9.6 | "Team Norway" | 71 |
| 7 | VEDLEGG 2: NORSK UTENRIKSHANDEL 2003 | 73 |

1 Innledning, sammendrag og måloppnåelse

1.1 Innledning

Årsrapporten til Nærings- og Handelsdepartementet (NHD) er utarbeidet på grunnlag av departementets tilsagnsbrev av 29.01.2003 og Eksportrådets brev om operative resultatmål for 2003 av 14.02.2003.

Rapporten gir en oppsummering av oppnådde resultater i forhold til fastlagte resultatmål for 2003 samt en oppsummering av aktiviteter og måloppnåelse knyttet til tilsagnsbrevets styringssignaler.

Det gjøres oppmerksom på at rapporten omfatter oversikter over både bransjer og teknologiområder, over markedsområder og over internasjonale målgrupper. Dette medfører at enkelte aktiviteter og tiltak kan være nevnt flere steder i rapporten.

Årsrapporten for Internasjonalt Teknologisamarbeid er innarbeidet og særskilt synliggjort i rapportens kapittel 3.

Årsrapport for Euro Info Center oversendes separat.

Med denne rapport takker Eksportrådet for seg og over 50 års godt samarbeid med Næringsdepartementet til gode for norsk næringsliv.

1.2 Sammendrag

Tradisjonell vareeksport, fastlandseksporten, har både i verdi og volum endret seg lite fra 2002 til 2003, etter at den falt med 7,4 prosent i verdi fra 2001 til 2002. Den utgjør nå ca 200 milliarder kroner.

Etter at kronekursen falt tilbake på et mer normalt nivå i 2003, og veksten internasjonalt ble mer håndfast, kom det også et skifte i norsk fastlandseksport. Nedgangen i første del av året snudde til oppgang i andre halvår.

Eksportrådets virksomhet i 2003 har vært preget av at deler av eksportnæringene og vår kundemasse har gjennomlevd vanskelige tider med resulterende lavere internasjonalt aktivitetsnivå.

Eksportrådet har likevel i hovedsak oppnådd de oppsatte resultatmål for 2003. Det er særlig grunn til å peke på den høye aktiviteten innen Entreprenørprogrammet, noe som viser at Eksportrådets virksomhet mer og mer rettes inn mot entreprenørskap og nyskaping på bekostning av det mer generelle eksportfremmende arbeid. I tillegg har det, som nevnt ovenfor, vært lagt vekt på å styrke nettverksaktivitetene som en følge av styrets vedtak av februar 2002 om en styrking av sektor- og nettverksarbeidet.

Året 2003 har vært preget av Regjeringens arbeid med endringer i virkemiddelapparatet. NHD la frem Regjeringens forslag til "Virkemidler for et innovativt og nyskapende næringsliv" i St.prp.nr 51 (2002-2003) den 28. mars 2003. Stortinget drøftet proposisjonen og sluttet seg i hovedsak til Regjeringens forslag 18. juni. Regjeringen utdypet sitt syn i statsbudsjettet for 2004 og la frem forslag til ny lov om Innovasjon Norge i Ot.prp. nr. 14 (2003-2004) den 7. november. Loven ble vedtatt den 11. desember og trådte i kraft 1. januar 2004. Innovasjon Norge omfatter Norges Eksportråd, SND, Norges Turistråd og SVO.

Hele høsten 2003 pågikk det meget omfattende integrasjonsprosjekt Norvekst der en rekke personer fra Norges Eksportråd deltok. Prosjektet la grunnlaget for en god start på Innovasjon Norge. En rekke konstruktive forslag til innretningen av det nye selskapet ble utarbeidet og det ble et personlig sterkt engasjement fra alle involverte.

Den omfattende nedbemanningen Eksportrådet gjennomførte i 2002 (26 % i Oslo og 20 % i utlandet) har hatt en positiv virkning for regnskapet 2003. Det ble i 2002 også lagt vekt på en mer sektororientert innregning av virksomheten. Dette har vært viktige forhold for å skape en god overgang til Innovasjon Norge.

Ligningsmyndighetene endrede praksis med hensyn til Eksportrådets norske ansatte medførte at det ble besluttet at de ansatte skulle få kompensert for ekstra ilignet skatt. For opptjeningsåret 2002 har dette medført ca 2,5 mill. kr i ekstrakostnader. Saken vil bli løst i forbindelse med at de utsendte far 2004 ansette i Utenriksdepartementet.

Eksportrådets interne klimaundersøkelse viste gode resultater i og med at de fleste undersøkte trivselsfaktorer viste fremgang.

Norges Eksportråd gikk i første kvartal til innkjøp av et nytt system for kundefølgning. Målet med innføring av et nytt system er å optimalisere informasjons- og rapportgrunnlaget rundt Eksportrådets kundeaktiviteter og å effektivisere kommunikasjonen mellom stasjoner og ansatte, for tilslutt å sikre effektiv og god kommunikasjon med våre kunder.

Adm. direktør Arild Blixrud ble i oktober innlagt for operasjon og har vært sykmeldt ut året. I denne perioden har Finn Kristian Aamodt fungert som adm. direktør

Følgende større endringer i Eksportrådets uteapparat er gjennomført:

- Eksportrådet har opprettet prosjektkontor tilknyttet ambassaden i København.
- Det er ansatt eksportutsending ved kontoret i Seoul.
- Ved ambassaden i Kiev har Eksportrådet ansatt en lokal person for å bistå norsk næringslivs i deres engasjementer i området.
- En omstrukturering av kontornettet i EU-landene er gjennomført hvor disse inngår i en større region med sentral ledelse plassert i Düsseldorf.
- Eksportrådets India-prosjekt er videreført med henblikk på en anbefaling om en eventuell fast representasjon i markedet.

Hovedaktivitetene innenfor de 4 eksportfremmende målområder har vært:

- **Informasjon og kunnskapsformidling**

2003 var et vanskelig år for norske eksportbedrifter. Dette førte dette til at innsatsen overfor disse ble intensivert gjennom informasjonstiltak, så som presentasjon av nye markedsmuligheter i utlandet. Informasjonen ble bl.a. formidlet gjennom Eksportdagene som ble gjennomført i februar og i september i Oslo og ved SND's distriktskontorer. Her ble ca 400 individuelle kundemøter gjennomført.

Med hensyn til generelle eksporthenvendelser, viser tallene at bruken av Eksportrådets nettjenester stadig øker. I tillegg besvarte Handelsteknisk avdeling rundt 3000 manuelle henvendelser om toll og avgifter, leveringsbetingelser, internasjonale kontrakter etc.

Eksportskolen har hatt en nedgang i kurs og seminarer i forhold til 2002. Dette skyldes først og fremst en bevisst nedprioritering av generelle kursprogrammer hvor det finnes et tilbud i det private markedet. Eksportskolen har hatt et sterkt fokus på produktutvikling rettet mot nye kundegrupper som entreprenører. Videre er det utviklet et konsept for kompetansebygging i reiselivsnæringen og innledet et samarbeid med eksportrådene i Sverige, Hellas, Ungarn og Island om utvikling av programmet "International Trade Management."

I løpet av 2003 er det arbeidet med totalt 79 NTC-prosjekter innen kartlegging av nye markedsmuligheter for norske bedrifter. Disse er formidlet til bedriftene gjennom nett-tjenestene, via møter og seminarer og gjennom individuelle kundemøter.

- **Behovtilpassede tjenester for SMB og enkeltbedrifter**

Hovedsatsningen i 2003 har vært Entreprenørskapsprogrammet. Dette skal bidra til at nyetablerte og nyskapende bedrifter med teknologi- og/eller kunnskapsbaserte produkter og tjenester lykkes i en internasjonaliseringsprosess og at bedriftenes produkter blir kommersialisert.

I 2003 ble det inngått totalt 248 nye prosjektavtaler med til sammen 223 bedrifter. Den meget store økning i antall bedrifter og prosjekter er et resultat av at informasjon om programmet har nådd ut til de fleste relevante miljøer og at Eksportrådets utekontorer benytter programmet når bedriftene kvalifiserer for deltagelse

Den store økningen har blitt gjennomført ved at Eksportrådet har delfinansiert programmet gjennom interne omdisponeringer.

Entreprenørskapsprogrammet er også brukt i nettverksøyemed.. Bl.a. ble 17 nye bedrifter med i "Springboard UK", en etableringssatsning i Storbritannia. Videre har samarbeidet med Gründerskolen ved Universitetet i Oslo vedr. utplassering av studenter fortsatt.

En intern evaluering av programmet foretatt høsten 2003 viser at bedriftene er godt fornøyd med programmet og resultatene som er oppnådd. Bedriftene opplever høy grad av økt eksportkompetanse som følge av deltakelse i programmet. Med hensyn til økt eksport, er det færre av bedriftene som har oppnådd dette, noe som i hovedsak skyldes at bedriftene ikke har kommet langt nok i sin internasjonaliseringsprosess.

Det ordinære SMB-programmet ble videreført i 2003 med gjenstående midler. Det ble inngått 91 prosjekter med en total verdi av 13.7 mill. NOK i løpet av 2003.

Eksportrådet har videreført sin deltagelse i Eksportsatsning Trøndelag. Prosjektet er nylig blitt evaluert etter tre års drift. Resultatene viser at bedriftene er godt fornøyd med resultatene av programmet. I anbefalinger for videre arbeid, fremheves at bedriftene har behov for tett oppfølging gjennom hele internasjonaliseringsprosessen. Det anbefales også å satse sterkere på noen utvalgte bransjer, på tettere oppfølging av enkeltbedrifter og grupper av bedrifter innen disse bransjene.

I sum har Eksportrådets oppdragsvirksomhet blitt noe redusert i forhold til 2002. Dette skyldes at de 100% bedriftsfinansierte prosjekter har blitt redusert i antall på bekostning av oppdrag innen Entreprenørskapsprogrammet. Dette er i overensstemmelse med Eksportrådets strategi.

- **Styrket samarbeid mellom bedrifter og bransjer**

Eksportrådet har søkt å styrke sine nettverks- og bransjeaktiviteter gjennom 2003.

Samarbeidet i IKT Eksportfagstyret er videreført. En norsk IKT Bransje- og eksportportal ble lansert i februar 2003.

Aktivitetene innen landbrukssektoren har fortsatt på oppdrag fra Landbruksdepartementet. Ved utgangen av 2003 var det 31 deltakende bedrifter i Eksportprogrammet for landbruksbaserte produkter (ELP). I 2003 oppnådde disse bedriftene en mereksport på vel 110 mill NOK.

Innen forsvarsmarkedet ble det i 2003 inngått 11 nye prosjektavtaler mellom norske bedrifter som kvalifiserer for leveranser innen gjenkjøpsavtalen med spanske og amerikanske leverandører. Satsningen på å skaffe innpass for norske bedrifter i det amerikanske Deepwater-programmet, fornyelse av US Coast Guard-flåten, er startet opp med informasjonstiltak.

Arbeidet innen næringsutvikling og bistand fortsatte med høy innsats i 2003. Bistandskonferansen som ble avholdt i januar oppnådde deltakerrekord med 210 personer fra næringsliv og utviklingsmyndigheter. I MatchMaking-programmet for India, som Eksportrådet administrerer på vegne av Norad, ble 20 norske bedriftsprofiler godkjent i 2003. Dette har resultert i seks besøksreiser og en samarbeidsavtale. I 2003 ble det gjennomført 10 arrangementer (konferanser, temamøter) med totalt 450 deltakere.

- **Profilering av norsk næringsliv**

Eksportrådet gjennomførte 17 offisielle forretningsdelegasjoner i 2003 hvor totalt 341 bedrifter var involvert. Viktige arrangementer var DDMM Kongen og Dronningens statsbesøk til hhv. Belgia og Brasil, HKH Kronprinsens besøk i Moskva, Statsministerens besøk i Japan og besøk av presidentene fra Polen, Nicaragua og Kirgistan.

Arbeidet med internasjonal profilering av norske bedrifter har fortsatt gjennom utgivelse av 8 nye papirutgaver av Norway Exports. Eksportportalen www.nortrade.com oppnår stadig økende besøkstall og interesse fra norske og utenlandske bedrifter. Disse tiltak gjennomføres av Eksportrådets datterselskap Index.

Eksportrådet stor for gjennomføringen av den norske deltagelsen på 15 internasjonale messer i 2003. I alt 189 bedrifter deltok, hvorav SMB-bedriftene utgjorde hele 89%.

1.3 Sammendrag internasjonalt teknologisamarbeid

Norges Eksportråd hadde i 2003 en samlet omsetning på NOK 124.3 mill. i prosjekter tilknyttet utvalgte teknologisektorer. NOK 63.9 mill. representerer Eksportrådets innsats. Medfinansiering fra næringslivet og andre kilder var NOK 60.4 mill.

Integrasjonen av teknologi- og handelsvirksomheten i Norges Eksportråd har ført til at prosjekter vedrørende internasjonalt teknologisamarbeid og markedsarbeid for teknologibedriftene utføres ved en lang rekke av våre kontorer, ikke bare ved de 7

såkalte teknologikontorene. Videre er samarbeidet med universitetssektoren sterkt økende.

Eksportrådet har valgt å prioritere sektororientering langt sterkere enn tidligere og har i år arbeidet målbevisst mot teknologi-, innovasjons- og entreprenørskapsmiljøer innen teknologisektoren.

Eksportrådet har valgt å prioritere teknologiske utfordringer innen forskning og utvikling innen sektorene:

- Biomarin industri, herunder akvakultur og havbruk
- Bioteknologi/Helse/Medisin
- Ny energi, herunder hydrogen, funksjonelle materialer og miljø
- Informasjons- og kommunikasjonsteknologi

I dette arbeidet har det, i tråd med Tilsagnbrevets intensjon, vært lagt vekt på å engasjere universitets- og forskningsmiljøer samt forskningsparkene.

De operative resultater er i tråd med de vedtatte mål for virksomheten i 2003.

1.4 Måloppnåelse

1.4.1 Oppnådde resultater i forhold til operative resultatmål 2003

Operative resultatmål for 2003 er fastsatt i dialog med Nærings- og Handelsdepartementet og er oppsummert i tabellform under. Nærmere beskrivelse av resultatene og aktivitetene under de enkelte målområder er gitt i de etterfølgende kapitler.

Resultater for 2003 målt mot operative resultatmål 2003.

| Målområde | Res. 2003 | Mål 2003 |
|--------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------|
| GES | | |
| Manuelt behandlede henvendelser | 54 500 | 65 000 |
| via www.eksport.no | 421 000 | 450 000 |
| Kurs- og kompetanseprogrammer | | |
| Ant. kurs | 38 | 50 |
| Ant. deltagere | 575 | 1000 |
| SMB-andel | 77% | 70% |
| Honorarbelagte tjenester | | |
| Antall oppdrag | 748 | 750 |
| Ant. servicekontrakter | 119 | - |
| IFU-prosjekter | 5, ytterligere 4 søknader levert | 5 |
| Nettverk | | |
| Energinettverk Tyskland | 20 | 14 |
| Research and Educational network | 53 | 80 |
| E-business network | 10 | 25 |
| New Media Network | 47 | 35 |
| Bioteknologi Øresund | 4 | 4 |
| Automotive Network Tyskland | 10 | 8 |
| Springboard UK | 21 bedrifter, 6 partnerskap | 10 bedrifter, 4 partnerskap |

| | | |
|---|--|---|
| Deep-water US | 15 bedrifter | 8 bedrifter |
| Gruveindustrien i Russland | 20 bedrifter | 5 bedrifter |
| Underground works mot Singapore | 14 bedrifter | 8 bedrifter |
| Logistikk | Ikke gjennomført | 5 bedrifter |
| CERN | Nett etablert. Leveransemål ikke nådd. | Etablere nett. Leveransemål 5 mill. NOK |
| Messer | | |
| Antall fagmesser | 15 | 15 |
| Antall bedrifter | 189 | 145 |
| SMB-andel | 89% | 75% |
| Antall nye utstillere | 68 | 30 |
| Gjenkjøpsprosjekter | 11 | 15 |
| Eksportinformasjon | | |
| www.eksport.no | 970 000 oppslag 49 000 brukere | 950 000 oppslag 50 000 brukere |
| Nyhetsbrevet Eksportaktuelt | 19 utgaver 6500 brukere | 22 utgaver 8300 brukere |
| Eksporthåndboken | 400 abonnenter | 600 abonnenter |
| Entreprenørskapsprogrammet | | |
| Forpliktet beløp | 22,6 mill.kr * | 10 mill. NOK |
| Andel forpliktet av totalbeløp | 226 % | 100 % |
| Antall enkeltprosjekter og nettverk | 248 | 100 |
| Gjennomsnitt pr. oppdrag | 91.300 kr | 100 000 NOK |
| Andel kunnskaps-/høyteknologibedr. | 95% | 90 % |
| Andel bedr. som også deltar i ordn. i det øvrige virkemiddelapparat | 44% | 50 % |
| Andel bedrifter med resulterende økt eksport | ** | 50% |
| Andel bedrifter med resulterende økt eksportkompetanse | 89% | 90% |

* De ekstra 12,6 mill NOK er fremskaffet ved at 5,2 mill NOK er overført fra 2002-bevilgningen til Entreprenørskapsprogrammet og de resterende 7,4 mill NOK er hentet fra ikke disponerte SMB-midler.

** Det er mindre enn 2 år siden bedriftene i programmet startet sin eksportaktivitet. Fremkommer av evalueringen som omtales i kapittel 5.8.1.

1.4.2 Økonomisk utvikling

Resultatregnskapet for 2003 vil bli ettersendt etter styrebehandlingen 18. februar 2004.

1.4.3 Oppnådde resultater i forhold til øvrige styringssignaler i Tilsagnsbrevet

Ut over de fire målsettinger som er gitt i tilsagnsbrevet, spesifiserer Tilsagnsbrevet følgende styringssignaler og krav (i uthevet skrift). Eksportrådets kommentarer er gitt nedenunder. Ytterligere detaljer om de prioriterte områder er gitt senere i rapporten.

- **Interaktive tjenester på nettet skal styrkes.**

Eksportaktuelt.no er blitt en etterspurt tjeneste og har gitt resultater i form av økt deltakelse på Eksportrådets faglige kurs og seminarer. I 2003 ble det utgitt totalt 19 utgaver av fagbladet på nett.

Nettsidene på eksport.no når stadig nye brukere. En viktig årsak til dette er formidling av informasjon i form av nyhetsmailer til 6500 abonnenter hver 14. dag.

Eksport håndboken på nett er et sentralt produkt i Eksportrådets arbeid med handelstekniske spørsmål. I forbindelse med implementering av ny nettpubliseringsløsning i 2003 ble Eksport håndboken omarbeidet til et bedre og mer brukervennlig produkt. Eksport håndboken har rundt 400 abonnenter.

- **Internasjonal næringslivsprofilering skal holde høy standard og Nortrade bør videreutvikles.**

Index Publishing eies nå 51% av Findexa (tidl. Telenor Media) slik at virksomheten nå drives i partnerskap med en industriell aktør.

En ny versjon av eksportportalen www.nortrade.no ble lansert i januar 2003 med ca 3300 eksportbedrifter. Besøktallet har økt til nærmere 30 000 besøkende pr. måned.

I tillegg til å drive Nortrade, gir Index Publishing ut publikasjonsserien "Norway Exports" hvor norske eksportbedrifter presenteres på engelsk. Papirutgaver av Norway Exports distribueres til ambassader, Eksportrådets utekontor samt deles ut ved internasjonale fagmesser.

- **Det forutsettes at Eksportrådet avsetter tilstrekkelige ressurser til delegasjonsarbeidet.**

Alle delegasjonsarrangementer er gjennomført etter planen. Det er gjennomført i alt 17 arrangementer med 341 deltagende bedrifter.

- **Videreføring av arbeidet med internasjonalisering av IKT—næringen.**

Arbeidet i IKT-Eksportfagstyret ble videreført i 2003 med samme hovedfokus som i 2002 :

- Konkurransedyktige rammebetingelser for bransjen, med særlig fokus på eksport
- Tiltak for å profilere norsk IKT- næring på viktige utenlandsmarkeder, inkludert felles norsk stand for IKT-bransjen på CeBIT 2004 i Hannover.

En norsk IKT Bransje- og eksportportal ble lansert i februar 2003.

Planene for internasjonal profilering er under revisjon og fortsetter i 2004 med mer fokusert satsning på utvalgte markeder.

- **Prioritering av arbeidet med gjenkjøp ved forsvarsanskaffelser i utlandet.**

I 2003 ble 24 bedrifter introdusert for Izar i Spania og Lockheed Martin i USA. Dette resulterte i at det er inngått prosjektavtaler med 11. Måltallet for 2003 var 15 godkjente gjenkjøpsprosjekter.

2 Resultatrapportering pr. målområde

2.1 INFORMASJONS- OG KUNNSKAPSFORDIDLING

Målområde 1: Effektiv formidling av informasjon og kunnskap om internasjonale markedsmuligheter og internasjonale konkurranseforhold.

2.1.1 NTC Projects- nye markedsmuligheter

Hensikten med NTC-prosjekter er å identifisere nye markedsmuligheter for norske bedrifter i utlandet. Informasjon om markedsmulighetene videregirer til eksportbedrifter gjennom Eksportrådets nettjeneste, direkte til utvalgte kundegrupper eller via seminarer, artikler etc.

I løpet av 2003 er det arbeidet med totalt 79 NTC-prosjekter innen nye markedsmuligheter. Total prosjektverdi er NOK 19.2 mill.

Et utvalg prosjekter er beskrevet i vedlegg 1 hvor virksomheten er oppsummert pr. markedsområde.

2.1.2 Eksportrådets kundekontakt

Salgs- og markedsavdelingen i Oslo er bindeleddet mellom Eksportrådets utekontor og norske eksportbedrifter. Den tar initiativ til og koordinerer i løpet av året en lang rekke enkelt- og fellestiltak mellom hovedsakelig SMB-bedrifter og kontorene ute. Dette arbeidet omfatter blant annet markedsoppdrag for enkeltbedrifter, seminarer, møter med bransjerepresentanter og fellestiltak som eksportdager og andre former for kundearrangementer.

Hver av de 8 regioner (hub) som utgjør uteapparatet, har hver sin koordinator i salgs- og markedsavdelingen i Oslo. Disse koordinerer markedsinnsatsen overfor sine respektive regioner ifølge den forretningsplan som hver hub har utarbeidet. I tillegg til hub-koordinatorene, har avdelingen også ansvaret for drifting av Eksportrådets kundedatabase, InBusiness, og for besvarelse av generelle eksportthenvendelser (GES) ved Oslokontoret.

De årlige Eksportdager ble gjennomført i februar og i september med god oppslutning fra enkeltbedrifter og bransjer. Ca 400 kundemøter ble organisert i Oslo og ved SNDs distriktskontorer. I tillegg kom en rekke land- og bransje / sektorseminarer.

Gjennom samarbeidsavtalen med Cap Gemini Ernst & Young ble det organisert tre seminarer for nye eksportbedrifter i Ålesund, Bergen og Larvik.

2.1.3 Samarbeidet i "Team Norway"

"Team Norway" er en betegnelse for nettverket som består av Norges ambassader, handelskammer, Norges Turistråd, Eksportutvalget for fisk og Norges Eksportråd i utlandet. "Team Norway" har som mål å øke den innsats for næringslivet, samt profileringen av Norge og norsk næringsliv i utlandet.

I vedlegg 1 er "Team Norway-" aktiviteter ved alle regionområdene i Eksportrådet beskrevet. Oversikten viser at det arrangeres mange aktiviteter av Eksportrådet og

de andre medlemmene i "Team Norway" i fellesskap hva gjelder seminarer, næringslivsdelegasjoner og andre profileringstiltak.

2.1.4 Nettbasert informasjon

Antall brukere og besøk til eksportrådets nettsteder fortsatte å øke i 2003. Sammenlagt for alle tjenestene passerte vi for første gang 1 million henvendelser.

Den største økningen kom på den eksportfaglige e-posttjenesten www.eksportaktuelt.no. Hovedårsaken til den økte trafikken på nettsidene er formidling av informasjon, bl. a. i form av nyhetsmailer til 6500 abonnenter hver 14. dag.

Tabell 1: Henvendelser på Eksportrådets nettsteder i 2003

| | Totalt antall henvendelser (gjelder alle sidene i tjenestene) | | | Eksterne unike brukere ¹ | | |
|--|--|------------------|----------------|-------------------------------------|-----------|-----------|
| | Mål 2003 | Res. 2003 | Res. 2002 | Mål 2003 | Res. 2003 | Res. 2002 |
| eksportaktuelt.no | 200 000 | 227 285 | 65 300* | 30 000 | 42 000 | 11 700* |
| eksport.no | 1 100 000 | 971 400 | 878 600 | 50 000 | 49 200 | 42 900 |
| Totalt | 1 300 000 | 1 198 685 | 943 900 | -- | ** | ** |

¹) En bruker = én bedriftsadresse. (Eks.: Eksportrådet = én bedriftsadresse = 300 potensielle brukere)

*) Statistikkmodulen for EA ble tatt i bruk i juni 2002. Tallene dekker således bare årets siste 6 måneder.

***) Eksport.no og eksportaktuelt.no drives på separate systemer. Det er således ikke mulig å summere unike brukere fra de to systemene, uten å kontrollere overlapp. Dette har vi ikke gjort i 2003. De to tjenestene utfyller hverandre og det er all grunn til å anta at mange bruker begge nettstedene.

Eksportaktuelt.no er blitt en etterspurt tjeneste, og har gitt resultater i form av økt deltakelse på eksportrådets eksportfaglige kurs og seminarer, og etterspørsel etter informasjon og råd som er direkte relatert til nyhetsoppslag i tjenesten.

Ved årets slutt hadde Eksportrådet ca 30 ulike åpne eksterne nettsteder, hvorav 18 er lokale nettsider for Eksportråd-kontorer i utlandet. I tillegg administrerer Eksportrådet rundt 30 lukkede nettsteder for nettverk blant kunder og samarbeidspartnere.

2.1.5 Pressearbeidet

Eksportrådet oppnådde rekordmange presseoppslag i 2003. Totalt ble det registrert 1860 oppslag i løpet av året, noe som innebærer rundt 155 oppslag i måneden. Dette er en økning på over 100 prosent i forhold til 2002. Oppslagene kom primært i dagspressen, og har fordelt seg jevnt over nasjonale, regionale, lokale og fagorienterte medier.

Hovedmålet for pressearbeidet er å øke oppmerksomheten rundt internasjonale markedsmuligheter for norsk næringsliv, samt tjenestetilbudet det offentlige virkemiddelapparat tilbyr innen eksport, internasjonalisering og internasjonalt teknologisamarbeid. I tillegg skal vi bidra til å sette fokus på den internasjonale dimensjonen av næringslivets utvikling i Norge.

I forhold til året før ble det lagt større vekt på formidling av saker til enkeltjournalister, fremfor ukentlig utsending av pressesaker til redaksjoner rundt om i landet.

Det ble arrangert to pressemøter i løpet av året, med stor oppslutning fra dagspresse og fag- og bransjetidsskrifter.

Eksportrådet hadde også inn fire større kronikker og debattinnlegg i nasjonal- og regionalpresse i løpet av året. Disse innleggene bidro i den offentlige debatten omkring internasjonalisering av norsk næringsliv.

Papirbaserte publikasjoner

Eksportrådet distribuerte i 2003 rundt 400 rapporter med basisinformasjon om markedsmuligheter i internasjonale markeder. Dette er parallellpublisert materiale fra www.eksport.no. Rapportene ble distribuert til bedriftskunder i forbindelse med "Eksportdagene", og senere løpende resten av året. Rapportene gir norsk næringsliv en årlig oppdatering på markedssituasjonen på de stedene hvor Eksportrådet er representert.

"Norsk utenrikshandel" ble i 2003 kun distribuert i enklere form, utover den nettbaserte informasjonen. Publikasjonen benyttes i en rekke fagmiljøer.

2.1.6 Generelle eksporthenvelser (GES)

GES er Eksportrådets samlebetegnelse for generelle henvendelser til Eksportrådet om norsk næringsliv, om markedsmuligheter i utlandet samt toll og handelsteknisk informasjon. Slike henvendelser kommer fra både norske og utenlandske bedrifter og institusjoner. GES-henvendelser besvares manuelt og via våre nettjenester.

GES-henvendelser totalt i 2003 målt mot totalt antall i 2002

| | Totalt 2003 | % | Mål 2003 | % |
|------------|----------------|-----|----------------|-----|
| Manuelle | 54 500 | 11% | 65 000 | 13% |
| Internett | 421 000 | 89% | 450 000 | 87% |
| SUM | 475 500 | | 515 000 | |

Utviklingen av GES-henvendelser fra 2002 til 2003 viser at henvendelser via internett har stabilisert seg på et høyt nivå, sammenlignet med henvendelser via telefon.

2.1.7 Handelstekniske spørsmål

For å sikre rask, effektiv og lønnsom eksport bør eksportbedrifter ha god oversikt over vilkår og regler som gjelder på markedene bedriften eksporterer til, eller planlegger å eksportere til. Toll og avgifter, tollprosedyrer, moms, dokumentasjon, produkt- og miljøkrav, leveringsbetingelser, betalings- og sikringsformer og kontrakter er noen eksempler på utfordringer som bedriften møter i sitt eksportarbeid.

Eksportrådets arbeid med å bistå norsk eksportindustri med handelstekniske problemstillinger består i hovedsak av manuell besvarelse av henvendelser, publikasjoner og nettjenester, kurs- og seminarvirksomhet samt individuell rådgiving.

I 2003 besvarte Handelsteknisk avdeling rundt 3.000 handelstekniske spørsmål, der henvendelser rundt toll- og avgifter (moms), dokumentasjon, leveringsbetingelser og internasjonale kontrakter er blant de vanligste. Antall henvendelser i 2003 er på samme høye nivå som i 2002.

For å sikre at norske eksportbedrifter er oppdatert på forandringer i importforhold og importkrav, publiseres handelstekniske nyheter i Eksportrådets elektroniske nyhetsbrev EksportAktuelt. EksportAktuelt kommer ut annenhver uke og har rundt 7.000 gratisabonnenter. Handelsteknisk informasjon blir også publisert på www.eksport.no.

Internett-tjeneste "Eksporthåndboken" tilbyr norske eksportbedrifter enkel, rask og sikker informasjon om importforhold og importkrav i 190 markeder. I tillegg til webtjenesten, får alle abonnenter en trykt versjon. I forbindelse med implementering av ny nettpubliseringsløsning i 2003 ble Eksporthåndboken omarbeidet til et bedre og mer brukervennlig produkt. Eksporthåndboken har rundt 400 abonnenter, hvorav flere har valgt et bedriftsabonnement som kan brukes av alle i bedriften. Eksportrådet har et tett samarbeid med øvrige nordiske eksportråd om videre utvikling og oppdatering av tjenesten.

Mange eksportbedrifter trenger mer skreddersydd veiledning rundt ulike handelstekniske problemstillinger. I 2003 ble det gjennomført flere rådgivningsoppdrag, ofte i form av bedriftsinterne arbeidssamlinger der bedriften har fått belyst og løst sine problemer.

I 2003 avsluttet Eksportrådet sitt samarbeidsprosjekt "Risikosjekk Eksport" med TI-Trøndelag. "Risikosjekk Eksport" er et analyseverktøy som er utarbeidet for at den enkelte bedrift skal få en gjennomgang av kritiske rammebetingelser og regler ved eksport. Med hjelp av "Risikosjekk Eksport" og en av våre erfarne rådgivere, vil eksportøren få en gjennomarbeidet sjekklister som utgangspunkt for å kvalitetssikre sine eksportfremstøt.

2.1.8 Publikasjoner

Norges Eksportråd utgir publikasjoner innen praktisk eksportarbeid og markedsadgang (handelsteknikk). Publikasjonene gir eksportbedrifter en enkel oversikt over de ulike fagområdene, og de er gode oppslagsverk i bedriftens daglige eksportarbeid. Publikasjonene kan bestilles uten kostnader eller lastes ned elektronisk. I 2003 ble det publisert en veileder om "Eksportdokumenter", en veileder om "Incoterms 2000" (leveringsbetingelser) og en omfattende veileder om "Praktisk bruk av betalings- og sikringsformer i internasjonal handel". Hver enkelt publikasjon ble distribuert gratis til rundt 1000 eksportbedrifter.

Eksporthåndboken, som primært er et nettprodukt, ble i 2003 også publisert i trykt versjon og distribuert til rundt 500 bedrifter.

Årsrapporten fra Eksportrådet for 2002 og Norsk Utenrikshandel er utgitt på internett og i trykte versjoner.

2.1.9 Kurs og kompetanseprogrammer, Handelsteknisk avdeling

I 2003 ble det arrangert 16 handelstekniske kurs med totalt 300 deltakere med i hovedsak egne foredragsholdere. 80% av kursdeltagerne kommer fra SMB-bedrifter.

Det ble også arrangert kurs i samarbeid med eksterne aktører. Høsten 2003 ble det bl.a. gjennomført et kurs i patent- og varemerkesbeskyttelse i utlandet i samarbeid med Patentstyret samt et åpent kurs om Eksportremburs i samarbeid med ICC. Videre ble det organisert 5 bedriftsinterne kurs. Medarbeidere ved Handelsteknisk avdeling har også vært foredragsholdere på en rekke eksterne kurs og seminarer.

Høsten 2003 ble det utviklet to nye kurs som skal lanseres våren 2004: et kurs i eksportfinansiering og et grunnkurs i internasjonal handel for entreprenører og førstegangseksportører.

2.1.10 Kurs og kompetanseprogrammer, Norges Eksportskole

I 2003 ble det i Eksportskolens regi arrangert tilsammen 11 kurs og kompetanseprogrammer med totalt 157 deltagere, hvorav 75% fra SMB-segmentet. Det er gjennomført like mange Eksportkandidatprogram med omtrent samme antall deltagere som i fjor.

I tillegg til Eksportrådets egne eksperter, benytter Eksportskolen seg av erfarne næringslivsfolk samt fagfolk fra universiteter og høyskoler for å kunne tilby kvalitetskurs tilpasset eksportnæringsens behov. .

Eksportskolen har opparbeidet en god distriktsprofil gjennom et styrket samarbeid med SNDs distriktskontorer. Som en del av Eksportsatsing Trøndelag Skolen gjennomført ett Eksportkandidatprogram og kurs i forhandlingsteknikk. Opplæringsprogrammet i internasjonal markedsføring for reiselivet i Trøndelag startet opp i november 2003 og avsluttes i mars 2004. Alle deltagerne på disse opplæringstiltakene kommer fra SMB-bedrifter.

I 2002 fikk Eksportskolen tilsagn om tilskudd på kr. 1 mill. fra Kirke- og undervisningsdepartementets kompetanseutviklingsprogram VOX. Tilskuddet omfattet støtte til utvikling og gjennomføring av konseptet "Partnership Building", et kompetanseutviklingsprogram for IKT-bedrifter (SMB) i Norge. Prosjektet ble påbegynt høsten 2002 og gjennomført 2003. Utvikling, markedsføring og gjennomføring av programmet har skjedd i samarbeid med IKT Norge. Gjennom dette programmet har totalt 34 norske bedrifter, representert ved ledere innen administrasjon, salg og markedsføring, fått en innføring i hva som kreves av selskapet med tanke på å bygge partnerskap med større, internasjonale aktører. Forretningsmuligheter har fremkommet ved at representanter for britiske banker og Deutsche Telekom i Tyskland har kommet til Norge og invitert til partnerskap vis à vis norske bedrifter. I tillegg har de spilt rollen som "krevende kunder" ved å informere om hvilke krav og forventninger de har til sine partnere på kort og lang sikt.

Eksportskolen har videre hatt et sterkt fokus på produktutvikling. Gjennom et samarbeid med Norges Turistråd og SND er det utviklet kompetansemoduler tilpasset denne næringen. Videre er det startet et samarbeid med SND for å utvikle en eksport / internasjonaliseringsmodul til Fram-programmet.

I samarbeid med eksportrådene i Sverige, Hellas, Ungarn og Island, har Eksportskolen deltatt i utviklingen av International Trade Management (ITM) programmet, et bedriftsutviklingsprogram basert på fire pilarer: SMB med internasjonale ambisjoner - jobbsøkende, unge mennesker - opplæring og "coaching" Programutviklingen har vært finansiert av EU's "Leonardo da Vinci"-midler. ITM-programmet er nå klart for implementering i Norge.

Kurs og kompetanseprogrammer for hele 2003 sammenlignet med 2002

I 2003 gjennomførte Handelsteknisk avdeling og Norges Eksportskole tilsammen 38 kurs og kompetansehevede tiltak med totalt 575 deltagere. Målet var 50 kurs med tilsammen 1000 deltagere og en SMB-andel på 70%. Målet med hensyn til antall kurs og deltagere ble ikke nådd, mens målet om SMB-andel ble nådd med god margin.

| | Antall kurs | | Antall deltagere | | SMB-andel% | |
|---------------------------|-------------|-----------|------------------|-------------|------------|-----------|
| | 2003 | 2002 | 2003 | 2002 | 2003 | 2002 |
| Eksportkandidatprogrammet | 4 | 4 | 61 | 60 | 77 | 34 |
| Handelstekniske kurs | 16 | 19 | 296 | 415 | 80 | 55 |
| Øvrige kurs- og seminarer | 6 | 13 | 96 | 189 | 75 | 56 |
| Bedriftsinterne kurs | 12 | 28 | 122 | 588 | - | - |
| Kurs via internett | - | 1 | - | 43 | - | 90 |
| Sum | 38 | 65 | 575 | 1295 | 77 | 64 |

2.2 BEHOVSTILPASSEDE TJENESTER MED SÆRLIG VEKT PÅ SMB

Målområde 2: Behovstilpasset tilrettelegging og gjennomføring av internasjonale markedsaktiviteter, med særlig vekt på små og mellomstore bedrifter

2.2.1 Entreprenørskapsprogrammet

Entreprenørskapsprogrammet som administreres av Eksportrådet på vegne av NHD, skal bidra til at nyetablerte og nyskapende bedrifter med teknologi- og/ eller kunnskapsbaserte produkter og tjenester lykkes i en internasjonaliseringsprosess og at bedriftenes produkter blir kommersialisert. Programmet skal bidra til økt eksport og eksportkompetanse; minst 50 % av bedriftene skal innen 2 år ha økt sin eksport til de aktuelle markeder og minst 90 % av bedriftene skal innen 1 år ha styrket sin eksportkompetanse.

Programmet har vært operasjonelt siden februar 2002.

I løpet av 2003 ble det inngått totalt 248 nye prosjektavtaler med til sammen 223 bedrifter. Den meget store økning i antall bedrifter og prosjekter er et resultat av at målrette informasjon om programmet til aktuelle miljøer og brukergrupper regionalt i Norge. Dessuten har Eksportrådet utekontor aktivt markedsført programmet.

Finansiering av programmet ut over de 10 mill. som var allokert over 2003-budsjettet, er sikret gjennom interne omdisponeringer. 5,2 mill NOK er overført fra 2002-bevilgningen til Entreprenørskapsprogrammet og de resterende 7,4 mill NOK er hentet fra ikke disponerte SMB-midler.

18 % av Entreprenørskapsprogrammets midler ble i 2003 forpliktet til ulike nettverksprosjekter. Bl.a. ble 17 nye bedrifter med i "Springboard UK" som medfører at bedriften etablerer seg i en forskningspark i UK og blir en del av teknologimiljøet og nettverket i vedkommende forskningspark. I tillegg tilbys individuell rådgivning til bedriftene. Deltagelsen delfinansieres gjennom Entreprenørskapsprogrammet.

Samarbeidet med Gründerskolen ved Universitetet i Oslo fortsatte også i 2003. I løpet av 3 sommermåneder hospiterte 70 studenter i oppstartsbedrifter i San Francisco, Boston og Singapore. Studentene gjennomgår en forberedende opplæring i Norge. Deretter følger et utenlandsopphold med hospitering i oppstartsbedrifter og kveldsundervisning i entreprenørskap ved det lokale universitet. Ved hjemkomst til Norge arrangeres et avslutningsseminar. Eksportrådets arbeid i forbindelse med dette finansieres delvis gjennom Entreprenørskapsprogrammet.

Høsten 2003 ble det gjennomført en evaluering blant 27 bedrifter som har deltatt i Entreprenørskapsprogrammet. I hovedsak var tilbakemeldingene meget positive og evalueringen blir nærmere omtalt i kapittel 5.8.1 *Evaluering av Entreprenørskapsprogrammet*.

Entreprenørskapsprogrammets resultat i forhold til operative mål for 2003

| | Operative mål | Resultat |
|---|----------------------|-----------------|
| Forpliktet beløp (Eksportrådets medfinansiering) | 10 mill. kr | 22,6 mill.kr * |
| Andel forpliktet av den totale øremerking | 100% | 226 % |
| Antall enkeltprosjekter og nettverk | 100 | 248 |
| Gjennomsnitt pr. oppdrag (medfinansierte midler) | 150.000 kr | 91.300 kr |
| Andel kunnskaps-/høyteknologibedrifter | 90% | 95% |
| Andel bedrifter som også deltar i ordninger i det øvrige virkemiddelapparat | 50% | 44% |
| Andel bedrifter med resulterende økt eksport | 50% | ** |
| Andel bedrifter med resulterende økt eksportkompetanse. | 90% | 89 |

* De ekstra 12,6 mill NOK er fremskaffet ved at 5,2 mill NOK er overført fra 2002-bevilgningen til Entreprenørskapsprogrammet og de resterende 7,4 mill NOK er hentet fra ikke disponerte SMB-midler.

** Det er mindre enn 2 år siden bedriftene i programmet startet sin eksportaktivitet. Fremkommer av evalueringen som omtales i kapittel 5.8.1.

Hovedtall for Entreprenørskapsprogrammet 2003

| Sektor | Antall bedrifter og nettverk | Total verdi (mill NOK) | Entreprenørskapsmidler (mill NOK) * | Bedriftsmidler (mill NOK) |
|---------------------|-------------------------------------|-------------------------------|--|----------------------------------|
| IKT | 57 | 12.2 | 5.2 | 6.9 |
| Medisin/ biotek. | 43 | 10.7 | 6.3 | 4.4 |
| Innovasjon | 25 | 6.2 | 3.2 | 3.0 |
| Olje/gass | 14 | 1.5 | 1.0 | 0.5 |
| Materialtek. | 3 | 0.3 | 0.2 | 0.1 |
| Marin utstyr | 11 | 0.7 | 0.5 | 0.2 |
| Fisk/mat | 16 | 2.8 | 1.8 | 1.0 |
| Energi/miljø | 23 | 2.8 | 1.7 | 1.1 |
| Forsvar offset | 6 | 0.5 | 0.4 | 0.1 |
| Andre | 24 | 3.7 | 2.2 | 1.4 |
| SUM | 223 | 41.4 | 22.6 | 18.8 |

* Forpliktete midler eksklusiv driftskostnader

2.2.2 SMB-programmet

SMB-programmet er nå videreført gjennom Entreprenørskapsprogrammet. Det opprinnelige SMB-programmet ble videreført ut 2003 med de midler som fortsatt gjestod i programmet.

Støtten over SMB-programmet har i all hovedsak vært brukt til rådgivning og introduksjonstiltak i utemarkedene.

| Hovedtall SMB 2003 | 2003 | 2002 |
|----------------------------|----------------|----------------|
| Antall inngåtte prosjekter | 91 | 227 |
| Prosjektene totale verdi | 13.7 mill. NOK | 54.8 mill. NOK |
| hvorav fra bedriftene | 7.3 mill. NOK | 30.8 mill. NOK |
| fra SMB-prog. | 6.4 mill. NOK | 24.0 mill. NOK |

2.2.3 Eksportsatsning Trøndelag

Fylkesordførerne i Sør- og Nord-Trøndelag tok sommeren 2000 initiativ til å få etablert et felles treårig eksportprosjekt med sikte på kompetanseheving og styrket konkurransevne og vekst i trønderske eksportbedrifter. Prosjektet kom i gang ved årsskiftet 2001 og er tidligere omtalt i Eksportrådets hel- og halvårsrapporter.

Ved utgangen av 2003 deltok til sammen 147 bedrifter

- 40 Tårnbedrifter (bedrifter med planer og meget stort potensial)
- 7 Mentorbedrifter
- 100 Plattformbedrifter (bedrifter i en tidlig internasjonaliseringsfase)

I løpet av året er det gjennomført en rekke aktiviteter i samarbeid med Eksportrådet. Enkeltbedrifter i prosjektet har dessuten benyttet seg av Eksportrådets tjenestetilbud rettet mot små og mellomstore bedrifter.

Eksportsatsning Trøndelag er nylig evaluert av Nordtrøndelagsforskning etter tre års drift. Oppsummering og konklusjoner fra undersøkelsen finnes under kapittel 5.8.2.

2.2.4 Oppdragsvirksomheten

Eksportrådets oppdragsvirksomhet omfatter oppdrag som utføres av Eksportrådets uteapparat på vegne av enkeltbedrifter, og omfatter hovedsaklig markedsundersøkelser og partnersøk. Oppdragene finansieres enten helt av bedriftene selv eller er delfinansiert gjennom SMB- eller Entreprenørskapsprogrammet.

Nøkkeldata :

| | Resultater 2003 | Resultater 2002 |
|--------------------------------------|------------------------|------------------------|
| Totalt antall oppdrag | 748 | 815 |
| -SMB-programmet | 104 | 227 |
| -Entreprenørskapsprogrammet | 226 | 61 |
| - Antall servicekontrakter | 119 | 115 |
| Ant bedrifter involvert i oppdragene | 1149 | 1160 |

Resultatene for 2003 viser at det totale antall oppdrag er noe lavere enn i 2002. Imidlertid er antall prosjekter innenfor Entreprenørskapsprogrammet nesten firedoblet sammenliknet med fjoråret, noe som understreker et stort behov for denne typen virkemidler blant norske SMB-bedrifter.

2.3 STYRKET SAMARBEID

Målområde 3: Styrket samarbeid mellom bedrifter og bransjer for å utnytte nye internasjonale markedsmuligheter

2.3.1 NTC Projects – nettverksaktiviteter

Norges Eksportråd utvikler langsiktige satsinger i samarbeid med grupper av bedrifter, forskningsmiljøer, etater og organisasjoner som har felles mål.

Nettverkssatsinger der vi finner deltagere fra undervisning, forskning, bedrifter og forvaltning har vist seg særlig robuste og finner lettere frem til et langsiktig forretningsmessig mål enn grupper med kun bedriftsdeltagere.

Satsingene skal gjenspeiles i kompetanse og bemanning ved kontorene i utlandet og ved kontoret i Oslo. Eksportrådet engasjerer derfor sektorspesialister i dialog med og i samarbeid med andre.

Eksportrådet har forsterket samarbeidet med grupper av bedrifter som søker sammen og som har felles interesser innen internasjonalisering, kompetanseheving gjennom teknologisamarbeid, markedsinteresse etc. Nettverkene vil ha viktige oppgaver innen følgende virksomhetsområder:

- Forsvarsmateriell og gjenkjøp knyttet til forsvarets store materiellanskaffelser
- Match making innen næringsutvikling i sør/bistandsektoren
- Styrking av konkurranseevnen til norsk landbruksbasert næringsmiddelindustri
- Møteplasser, tiltak og aktiviteter rettet mot grupper av bedrifter som samles om felles markedsinteresser, herunder delegasjoner og messer
- Forretningsmessig nyskaping gjennom økt innovasjon og eksport innen nyetablerte teknologibedrifter

De viktigste nettverkene er:

- Research and Educational Network (USA)
- E-business Network (USA)
- New Media Network (USA, Japan)
- Tysk-norsk energiforum
- Tysk-norsk automotive forum
- Tysk-norsk IKT-forum
- Innovasjon Bil
- Bioteknologiforum
- Hydrogenforum (Japan, Sør-Korea)
- Springboard UK
- Gründerskolen (USA og Singapore)
- Akvakultur og Havbruk (Kina)
- Fjellteknologi Singapore
- Infrastrukturbygging Sentral Amerika (under etablering)

De enkelte nettverk er omtalt individuelt i kontorenes virksomhetsrapporter.

2.3.2 Samarbeid med bransjeforeningene

Kontakten med INTSOK, EFF, PIL, TBL og BNL er videreført i 2003. INTSOK og EFF rapporteres i egne kapitler.

Innen NHOs landsforeninger er samarbeidet i første rekke knyttet til TBLs bransjeapparat, PILs Bioteknologiforum og BNL.

I forhold til TBL er det innen bransjene møbel, bil og maritim at samarbeidet har vært mest aktivt. TBLs FoU/Innovasjonsansvarlig og NE har regelmessige møter. TBL sammen med Norges Rederforbund var en aktiv samarbeidspartner ved utarbeiding av forslag til store satsinger 2005.

Eksportrådet har hatt en betydelig utfordring knyttet til å formidle vår nye strategi som innebærer langt større vekt på sektor/bransjesatsinger i nettverk og mindre vekt på konsulenttjenester til enkeltbedrifter. Brukerundersøkelser blant TBLs medlemmer viser at Eksportrådet må fortsette å styrke budskapet om nettverkssatsinger der grupper av bedrifter med felles interesser sammen med Eksportrådet oppnår resultater.

Intensjonen om presentasjoner for TBLs bransjeapparat og sterkere engasjement fra TBL inn i NEs virksomhet har tatt seg betydelig opp annet halvår.

2.3.3 IKT- sektoren

Eksportrådets IKT Eksportfagstyre består av bedriftsrepresentanter fra IKT-bransjen representanter fra Eksportrådet, SND og Forskningsrådet, fra bransjeorganisasjonene IKT-Norge og Abelia og fra NHD. Koordinering av arbeidet i gruppen gjøres av Eksportrådet. Adm. dir. Elling Rishoff, DnV Software AS, tok over som ny formann i september etter at Marit Døving gikk av som konsekvens av flytting til utlandet. Det er totalt avholdt 9 møter i løpet av 2003.

Hovedfokus for arbeidet i IKT Eksportfagstyret i 2003 har vært å arbeide videre med samordning og koordinering av innsatsen mellom de ulike organene som er involvert i eksport og internasjonalisering innen bransjen, samt videreføre arbeidet innen to viktige områder:

- Konkurransedyktige rammebetingelser for bransjen, med særlig fokus på eksport.
Rammebetingelsene for bransjen har vært diskutert og belyst gjennom ulike presentasjoner i møtene.
- Tiltak for å profilere norsk IKT-næring på viktige utenlandsmarkeder.
Dette har vært et kontinuerlig arbeid med blant annet innspill fra undersøkelser utført av NUPI: "Internasjonalisering i IT-næringen: myter og fakta," ved prosjektleder Arne Melchior. Som et resultat av arbeidet i gruppen vil det nå bli en felles norsk markering på CeBIT i Hannover 2004.

Planene for internasjonal profilering er under revisjon og fortsetter i 2004 med mer fokusert satsning på utvalgte markeder.

En norsk IKT Bransje- og Eksportportal er initiert av fagstyret og ble lansert i februar, <http://www.nortrade.com/ICT/>.

Samarbeidet mellom aktørene i fagstyret har fungert meget bra og har bidratt til en mer koordinert og effektiv støtte i bransjens internasjonaliseringsprosess.

2.3.4 Landbruksprosjektet

Norges Eksportråd administrerer på oppdrag fra Landbruksdepartementet Eksportprogrammet for landbruksbaserte produkter (ELP). ELP en del av Verdiskapingsprogrammet for mat (VSP) med et budsjett på 8 MNOK i 2003.

Målsettingen for programmet er dels å bidra til å styrke konkurranseevnen for norsk landbruk og landbruksbasert industri og dels å øke eksporten med 200 MNOK innen 2005 fra denne sektoren.

Som en del av konseptet har ELP et eget Fagråd med representanter/ledere for næringsmiddelbedriftene. Oppgaven er å bistå med strategi for ELP, knytte kontakter mellom ELP og næringsmiddelbedriftene og bistå med sine kontaktnett for å finne frem til de beste markedskanaler.

Ved utgangen av 2003 deltok 31 bedrifter i programmet. Den sterkeste satsingen skjer dels mot bransjegrupper som grønt- og avlssektoren, dels mot næringsmiddelindustrien og dels mot utvalgte markeder i Europa og Sørøst-Asia.

De 31 deltagende bedriftene har oppnådd en mereksport på vel 110 MNOK i 2003, mot ca 75 MNOK i 2001.

Eksportrådet/ELP samarbeider nært med Matforsk om PU-Nettverket "Marked – Produktutvikling – Eksport". 7 bedrifter deltok i både 2002 og 2003. Målsettingen med nettverket er å styrke konkurranseevnen for de deltagende bedrifter enten bedriften skal selge på det norske marked eller i utlandet. Bedriftene gjennomfører 3 seminarer med oppfølging fra Eksportrådet mellom samlingene. Evalueringen fra bedriftenes side viser at de er godt fornøyd med gjennomføring og resultater som er oppnådd i nettverket. ELP rekrutterer nå nye bedrifter til et nytt nettverk.

2.3.5 Arbeidet med forsvarsmarkedet

Gjenkjøpsarbeidet knyttet til fregattprogrammet omfatter deltakelse i SND-gruppen (gjenkjøpsgruppe tilknyttet fregattprogrammet) og oppfølging av bedrifter med gjenkjøpsgodkjennbare produkter i Spania og USA. Dette omfatter kvalifisering av bedrifter i henhold til gjenkjøpsreglene, rådgivning og assistanse i kontakten med Izar i Madrid og Lockheed Martin i USA samt konkret bistand på markedet i Spania og USA.

Eksportrådet i Madrid har fulgt opp i det spanske markedet for bedrifter som har godkjennbare produkter (under SND-gruppens ramme) og som trenger assistanse i oppfølgingen i Spania etter introduksjon for Izar. Tilsvarende har Eksportrådet i New York fulgt opp overfor Lockheed i USA.

I 2003 ble 24 bedrifter introdusert for Izar og 7 bedrifter for Lockheed Martin. Av disse har Eksportrådet inngått prosjektavtaler 11 bedrifter.

Satsingen på å få innpass for norske bedrifter i det amerikanske "Deepwater" programmet (fornyelse av US Coast Guard flåten) ble videreført i 2003 med et stort todagers seminar i Oslo i september. 36 utvalgte norske bedrifter fikk anledning til å presentere sine produkter/teknologi for Lockheed Martin og Northrop Grumman, som i 2002 vant "Deepwater"-kontrakten.

Eksportrådet videreførte satsingen på forsvarsmarkedene i Øst-Europa (nye NATO-land) som ble startet opp i 2002. Et seminar i Oslo om forsvarsmarkedet i Tsjekkia ble gjennomført i første halvår i samarbeid med Noreks Forsvarsleveranser, NFL. Dette ble fulgt opp med et større seminar og utstilling i Praha i oktober. Et seminar med norske forsvarsbedrifter ble også gjennomført i Budapest. Tiltak for enkeltbedrifter er gjennomført i alle fire land (Polen, Tsjekkia, Ungarn og Tyrkia) som ledd i markedsplanene for satsingen.

Eksportrådet deltok sammen med Index Publishing på forsvarsmessen på Hellerudsletta i september 2003 med egen informasjonsstand. I sammenheng med dette hadde flere av Eksportrådets utekontorer (Warszawa, Lisboa, Budapest) arrangert besøksdelegasjoner fra andre Natolands forsvar til å besøke messen.

Eksportrådet organiserte norsk fellesdeltakelse på forsvarsmessen DSE i London i september 2003. Her deltok 11 norske forsvarsbedrifter.

2.3.6 Samarbeid med Intsok

INTSOK og Eksportrådet videreførte innsatsen for å gi et mest mulig samordnet tilbud til norske olje- og gassrelaterte eksportbedrifter.

INTSOK og Eksportrådets Londonkontor skapte møtepunkt mellom 14 norske offshorebedrifter og aktører innenfor globale offshoreprosjekter som styres fra Londonområdet. London- og Pariskontorene utarbeidet rapporter der virkemiddelordningene i Storbritannia og Frankrike ble sammenlignet med norske virkemidler.

En samarbeidsavtale ble signert mellom INTSOK og kontoret i Moskva som innebærer at en INTSOK-person er ansatt ved Moskva-kontoret.

2.3.7 Samarbeidet med Eksportutvalget for Fisk, EFF

En samarbeidsavtale ble signert mellom Eksportutvalget for Fisk og kontoret i Moskva som innebærer at en EFF-stipendiat er tilknyttet Eksportrådets Moskva-kontor.

Kontoret på Taiwan har et tett prosjektsamarbeidet med EFF om å promotere norsk laks og sjømat.

Som representant for EFF i Korea, deltok kontoret i Seoul i planleggingen og gjennomføringen av fiskeriministerens besøk.

Kontoret i Bangkok og EFF samarbeidet om opplæringskurset "Salmon Road Show Thailand," som ble holdt for 45 lærere og studenter ved 8 kokkeskoler rundt om i Thailand.

Arbeidet med å få på plass en samarbeidsavtale mellom EFF og NE om rådgivning og markedsaktiviteter ble utsatt grunnet etableringen av Innovasjon Norge. Arbeidet med å få i stand en slik avtale blir videreført i Innovasjon Norge.

2.3.8 Bistandsrelatert arbeid

Eksportrådets Bistandsavdeling er partner for bedrifter og myndigheter innen markedsføring og internasjonalisering mot og i utviklingsland. Avdelingen bidrar med markeds kunnskap, kompetanse og internasjonale nettverk. Målsetningen er å øke norsk næringslivs engasjement i lønnsomme og bærekraftige prosjekter i utviklingsland.

Arbeidet er hovedsaklig basert på langsiktige prosjekter med nettverkssamarbeid og partnerskap. Avdelingen opererer i samspill med relevante miljøer i næringslivet, både enkeltbedrifter og grupper, institusjoner, frivillige organisasjoner og myndigheter. Arbeidsformen er involverende gjennom kundetilpassede nettverk.

Eksportrådet har bistått bedriftene inn mot prosjekter finansiert av det bi- og multilaterale systemet. Aktivitetene gjennomføres i samarbeid med kontorene i Manila, Johannesburg og UDs nødhjelpsrepresentant ved Delegasjonen i Genève.

Bistandskonferansen ble arrangert 30. januar 2003 og oppnådde ny deltagerrekord med 210 deltagere, hvorav 140 fra næringslivet.

"Frokostklubben" fortsetter som møteplass for næringsliv og myndigheter involvert i utviklingsarbeid og gjennomfører regelmessige møter. I 2003 ble det arrangert 5 møter med til sammen 140 deltagere. Gjennom nettverket som "Frokostklubben" representerer ble det også arrangert møter med Nicaraguas president og nærings- og industriministeren i Uganda.

Det norske beredskapssystemet NOREPS administreres av Eksportrådet på vegne av UD. I NOREPS-ordningen deltok i alt 20 norske bedrifter, hvorav de fleste er små- og mellomstore. Tre nye bedrifter gikk inn i NOREPS-gruppen i 2003.

I regi av NOREPS arrangerte Eksportrådet 4 temamøter med totalt 100 deltagere. Eksportrådet tilrettela NOREPS deltagelse på utstillingen Aid&Trade i Genève og African Aid, Disaster Management & Relief Conference and Exhibiton i Johannesburg.

Som en del av markedsføringen av NOREPS, gjennomførte Eksportrådet sammen med 15 bedrifter salgsreiser til FN-organisasjonene i København, New York samt utvalgte afrikanske land.

Eksportrådet fortsatte samarbeidet med Utenriksdepartementet, NORAD og NHO i forhold til Næringsutvikling i Sør (NIS).

På vegne av NORAD har Eksportrådet i 2003 administrert et parallellfinansiert prosjekt i Zambia og tre i Bosnia. Bistanden til Balkan er fortsatt bundet og i løpet av 2003 er ytterligere to prosjekter, ett i Albania og ett i Bosnia, blitt innlemmet i Eksportrådets portefølje.

Eksportrådet har ansvaret for å administrere NORADs MatchMaking Program (MMP) for Sør-Afrika og India. Målsettingen med programmet er å bidra til økt produktivitet og sysselsetting gjennom forpliktende investeringsrelatert samarbeid mellom norske bedrifter og bedrifter i enten Sør-Afrika eller India. Samarbeidet er langsiktig og innebærer overføring av kompetanse og/eller teknologi. Programmet henvender seg hovedsaklig til små- og mellomstore bedrifter som har potensial for et samarbeid på kommersiell basis. For Sør-Afrika ble det utarbeidet 23 norske profiler i 2003. Disse genererte 52 returprofiler som igjen resulterte i syv besøksreiser. Det ble i løpet av året etablert fem samarbeidsavtaler.

Kontrakten for administrasjon og gjennomføring av NORADs MatchMaking-program for India ble vunnet av Eksportrådet i åpen konkurranse med andre konsulenter. I løpet av 2003 er 20 norske bedriftsprofiler godkjent inn i programmet. Disse har resultert i 6 besøksreiser og 1 samarbeidsavtale.

Det norske engasjementet i Balkan-området fortsetter. Det er gjennomført flere bedriftsbesøk i regionen i regi av prosjektkontoret i Zagreb. Kontoret er finansiert over UDs bevilgning for Sør/Øst Europa.

De multilaterale finansieringsinstitusjonene i Washington D.C. følges nå opp fra Oslo. Ambassaden arrangerte i mai 2003 et seminar for norsk næringsliv og forskning der Eksportrådet deltok.

I mai ble det undertegnet en ny samarbeidsavtale med NORAD der Eksportrådet skal ha kontaktpunktfunksjonen for IDB, IFC og AfDB når det gjelder identifikasjon av norske konsulenter.

2.4 PROFILERING AV NORSK NÆRINGS LIV

Målområde 4: Profilere norsk næringsliv som en attraktiv leverandør og samarbeidspartner

2.4.1 Delegasjoner

Deltagelse i næringslivsdelegasjoner er et etterspurt produkt fra Eksportrådet. Evalueringene viser høy grad av tilfredshet blant deltagerne. Hovedmålet for de deltagende bedrifter er å kunne benytte "døråpnerfunksjonen" som deltagelse i slike delegasjoner representerer. I tillegg prioriteres muligheten til å bruke møteplassene som skapes under slike besøk til å skaffe nye kontakter og å samle markedsinformasjon.

Hovedaktiviteter i 2003 var:

- Forsvarsministeren besøkte i uke 2 Singapore i spissen for en næringslivsdelegasjon på 20 bedrifter. Næringslivsprogrammet var konsentrert om et bilateralt seminar om "Underjordiske anlegg for beskyttelse av kritisk infrastruktur" og samlet nærmere 100 deltagere fra lokale myndigheter. Prosjektet ble gjennomført i et samarbeid med Forsvarsbygg, NTNU og ambassaden i Singapore.
- På initiativ fra NHO gjennomførte Nærings- og handelsministeren et besøk til Latvia og Litauen i uke 8. Eksportrådet var arrangør av seminarer i Riga og Vilnius. En næringslivsdelegasjon på 11 bedrifter fulgte statsråden og deltok på ulike seminarer.
- DD MM Kongen og Dronningen gjennomførte Statsbesøk til Belgia i uke 21. Eksportrådet samarbeidet med Olje- og energidepartementet om et energiseminar, med Forsknings- og undervisningsdepartementet om et seminar relatert til behandlingstilbudet innen dysleksi og e-læring og med Music Export Norway om en presentasjon av digitale musikkarkiv og distribusjon via internett. 52 bedrifter og institusjoner deltok i næringslivsdelegasjonen. nærings- og handelsministeren, olje- og energiminister og utdannings- og forskningsministeren deltok på de respektive seminarene.
- Statsministeren besøkte Japan i uke 22 med en næringsliv- og FoU-delegasjon på hele 73 representanter. Nærings- og handelsministeren og fiskeriminister deltok også. En bilateral forskningsavtale ble undertegnet og foruten flere arrangement relatert til sjømat, ble fagseminarer arrangert innen bioteknologi, romfart og helse i tillegg til studieturer innen områdene hydrogen og bioteknologi.

- Den polske president avla offisielt besøk i Norge i uke 38 med en stor næringslivsdelegasjon. Områdene forsvar, bygg og anlegg og skipsbygging ble behandlet i bilaterale seminarer med over 70 deltagere fra norsk næringsliv. Det ble også gjennomført et arrangement på Norges Handelshøyskole i Bergen.
- DD MM Kongen og Dronningen avla offisielt besøk i Brasil i uke 41. Eksportrådet organiserte et omfattende næringslivsprogram i Brasilia, Sao Paulo og Rio De Janeiro. Næringslivsdelegasjonen var den største noensinne på statsbesøk, med over 135 deltagere. De foreløpige resultatene fra besøket på næringslivssiden synes meget gode.
- Nicaraguas president avla besøk i Norge i uke 43 med en næringslivsdelegasjon. Eksportrådet organiserte et frokostmøte med norsk næringsliv, 11 bedrifter deltok fra norsk side.
- HKH Kronprinsen besøkte Moskva i uke 44. Eksportrådet organiserte en lunsj med kundepleie i Moskva for de 8 største norske bedriftene med interesser i markedet.
- Den ugandiske minister for handel og turisme besøkte Norge med en større delegasjon i uke 45. Eksportrådet organiserte møter med 19 norske bedrifter.
- Kirgistan president besøkte Norge i uke 48. Eksportrådet organiserte en rundbordskonferanse for presidenten og hans delegasjon hos Telenor for 15 norske bedrifter.

Antall offisielle forretningsdelegasjoner 2003 sammenlignet med 2002

| | Ant. delegasjoner | | Antall bedrifter | | hvorav SMB | |
|----------------------|-------------------|-----------|------------------|------------|------------|------------|
| | 2003 | 2002 | 2003 | 2002 | 2003 | 2002 |
| Vest Europa | 1 | 1 | 52 | 15 | 40 | 12 |
| Sentral- /Øst Europa | 2 | 2 | 69 | 18 | 55 | 10 |
| Afrika | 1 | 0 | 19 | 0 | 11 | 0 |
| Asia | 2 | 1 | 93 | 120 | 80 | 95 |
| Nord-Amerika | 0 | 1 | | 80 | | 65 |
| Latin-Amerika | 1 | 0 | 108 | 0 | 70 | 0 |
| Sum | 7 | 5 | 341 | 233 | 131 | 182 |
| til Norge | 10 | 11 | | | | |
| Sum total | 17 | 16 | | | | |

Regionvis fordeling av innkommende delegasjoner til Norge

| | 2003 | 2002 |
|----------------------|-----------|-----------|
| Vest Europa | 1 | 1 |
| Sentral- /Øst Europa | 4 | 6 |
| Afrika | 2 | 0 |
| Asia | 2 | 2 |
| Nord- Amerika | 0 | 0 |
| Latin Amerika | 1 | 2 |
| SUM | 10 | 11 |

2.4.2 Profilering gjennom publikasjoner og internett

Index Publishing er et deleiet selskap av Eksportrådet. 51% av selskapet eies nå av Findexa (tidl. Telenor Media) og Eksportrådets eierandel er redusert fra 49% til 24%. Virksomheten drives dermed i partnerskap med en industriell aktør.

Index Publishing utgir publikasjonen Norway Exports og driver nettstedet www.nortrade.com, som er nettstedet for markedsføring og profileringsmaterieell for virkemiddelapparatet og private norske eksportbedrifter. Disse aktiviteter er 100% finansiert gjennom brukerbetaling.

Publikasjonsserien "Norway Exports" presenterer norske eksportbedrifter på engelsk samt beskriver Norges posisjon og utvikling på utvalgte næringsområder. Hver utgave blir distribuert til utenlandske ambassader i Norge, Eksportrådets utekontor, ambassadene, ved fagmesser nasjonalt og internasjonalt samt brukes også aktivt i forbindelse med næringslivsdelegasjoner.

Forlaget har utgitt følgende trykte utgaver av Norway Exports i 2003:

- Seafood
- Defence and Space Industry
- Fishing & Aquaculture
- Power Generation
- Norwegian Brands
- Environmental Technology
- Ships Gear
- Oil & Gas

Index Publishing har ansvaret for å publisere Eksportrådets nyhetsbrev EksportAktuelt. Dette kommer ut hver 14. dag til 6500 mottakere.

En ny versjon av eksportportalen www.nortrade.com ble lansert i januar med ca 3300 eksportbedrifter. Besøkstallet har økt til nærmere 30.000 besøkende pr. måned. Det formidles nå ca 100 forretningshenvendelser pr. måned gjennom systemet direkte til norske eksportbedrifter. Det er også formidlet ca 188 industrinyheter gjennom portalen med link til aktuelle bedrifter.

Nøkkeltall for Nortrade:

| | Resultat 2003 | Måltall 2003 |
|---|---------------|--------------|
| Antall unike besøkende | 230.000 | 150.000 |
| Antall sideopplag | 2.900.000 | 1.000.000 |
| Antall treff (hits) | 7,100.000 | 2.000.000 |
| Antalleksportører registrert | 3400 | 3.000 |
| Antall medlemmer (online) | 300 | 600 |
| Antall bransjer representert | 32 | 32 |
| Antall forretningsforespørsler | 1.200 | 300 |
| Antall industrinyheter | 188 | - |
| Antall bedrifter som har mottatt forespørsler | 2200 | - |

2.4.3 Fagmesser

Eksportrådet gjennomførte arrangement av 15 norske fellesdeltagelser på internasjonale messer. 189 bedrifter deltok. Deltakelse fra SMB-bedrifter utgjorde 89%.

Eksportrådet har spesielt merket problemene som norsk IKT – næring har hatt; to planlagte tiltak innen denne sektoren ble kansellert grunnet lav oppslutning.

Følgende aktiviteter fremheves:

- På årets Offshore Europe i Aberdeen tilrettela vi for første gang en inkubatorstand. Her kunne bedrifter i oppstartsfasen få en enkel deltagelse til en "rimelig penge." Tilbudet var populært og 20 bedrifter deltok. Tilbakemeldingene er svært positive og tiltaket vil bli videreført i Innovasjon Norge. En del av bedriftene som deltok leier nå kontorfasiliteter i Aberdeen gjennom "Springboard UK-prosjektet" som administreres av Eksportrådets kontor i London.
- Eksportrådet gjentok deltagelsen på WEM – en stor internasjonal fagmesse og konferanse for utdanningstilbydere og produsenter av software og service for alle utdanningsnivåer. Norge har mye å tilby innen nettbasert utdanning og etter- og videreutdanning. Utdannings- og Forskningsdepartementet bidro finansielt til gjennomføringen.
- Fremdeles er The European Seafood Exposition i Brussel den mest interessante møteplass for fiskenæringen. Eksportrådet er også årlig tilstede i Moskva og det russiske marked hvor fiskebransjen er i vekst.

Oversikt over gjennomførte messearrangementer 2003

| Bransje | Antall messer | | Antall bedrifter | | Antall SMB-bedrifter | |
|-------------------|---------------|-----------|------------------|------------|----------------------|------------|
| | 2003 | 2002 | 2003 | 2002 | 2003 | 2002 |
| Forsvarsteknologi | 1 | 2 | 11 | 12 | 9 | 11 |
| Næringsmidler | 3 | 3 | 56 | 39 | 50 | 27 |
| Olje og gass | 7 | 5 | 93 | 59 | 85 | 55 |
| Diverse | 4 | 2 | 29 | 18 | 25 | 18 |
| SUM | 15 | 15 | 189 | 148 | 169 | 130 |

3 Internasjonalt teknologisamarbeid

3.1 Sammendrag og konklusjon

Norges Eksportråd hadde i 2003 en samlet omsetning på NOK 124.3 mill. i prosjekter tilknyttet utvalgte teknologisektorer (se tabellen nedenfor). NOK 63.9 mill. representerer Eksportrådets innsats. Medfinansiering fra næringslivet og andre kilder var NOK 60.4 mill.

Tallene representerer alt arbeid som utføres innen teknologivirksomheten i Eksportrådet, og ikke kun arbeidet ved de 7 såkalte teknologikontorene. Eksportrådet prioriterer sektororientering og arbeider målbevisst mot teknologi-, innovasjons- og entreprenørskapsmiljøer innen teknologisektoren.

Samlet omsetning mill. NOK innen utvalgte sektorer:

| Sektor | Medfinansiering fra næringsliv og andre | Eksportrådets innsats | Sum |
|------------------------|---|-----------------------|--------------|
| Forsvar | 3.7 | 5.3 | 9.0 |
| Energi/Miljø | 3.5 | 4.0 | 8.4 |
| IKT | 10.7 | 10.6 | 21.3 |
| Innovasjon/entreprenør | 3.4 | 4.9 | 8.3 |
| Materialteknologi | 1.3 | 2.0 | 3.3 |
| Medisin / Bio | 6.4 | 9.5 | 15.9 |
| Olje & Gass | 11.8 | 6.4 | 18.2 |
| Fisk & Mat | 16.6 | 15.0 | 31.6 |
| Maritimt utstyr | 3.0 | 5.3 | 8.3 |
| Totalt | 60.4 | 63.9 | 124.3 |

3.2 Aktivitetsrapportering og resultatoppnåelse

Totalt for alle 7 teknologikontor:

| | Resultater 2003 | Mål for 2003 |
|---------------------------------------|-----------------|--------------|
| Antall beh. henvendelser | 1632 | 1000 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 251 / 993 | 210 / 800 |
| SMB-andel | 60% | 60% |

| Resultatindikator | Res. 2003 | Mål 2003 |
|--|-----------|----------|
| Tiltak som bidrar til overføring av teknologi fra utlandet til norsk næringsliv (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 83 / 210 | 85 / 200 |
| Kartlegging av markedsmuligheter for norsk utviklet teknologi og spredning om norsk FoU-virksomhet (prosj./bedr.deltagelse) | 100 / 207 | 80 / 170 |
| Etablering av nettverk og allianser mellom norske og internasjonale bedrifter og FoU-miljøer (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 68 / 576 | 45 / 420 |

3.3 Samarbeid med universitets- og forskningsmiljøer inkludert Forskningsrådet

Internasjonalt forskningssamarbeid er en stadig viktigere del av Eksportrådets virksomhet. Samarbeid med og støtte til universitets- og høyskolesektorens internasjonale virksomhet synliggjøres blant annet gjennom studieturer, samarbeid om forskningsseminar knyttet til Norgesprofilering og delegasjoner, kartlegging av internasjonale kunnskapsmiljøer, kunnskapsnettverk m.m.

Innen Eksportrådets virksomhetsområde, har vi vurdert følgende områder som særlig viktige for økt innovasjon og verdiskaping i Norge:

- Biomarin industri, herunder akvakultur og havbruk
- Bioteknologi/Helse/Medisin
- Ny energi, herunder hydrogen, funksjonelle materialer og miljø
- Informasjons- og kommunikasjonsteknologi

I dette arbeidet har det, i tråd med Tilsagnbrevets intensjon, vært lagt vekt på å engasjere universitets- og forskningsmiljøer. Eksempler på viktige aktiviteter innen disse sektorer har vært:

- Bioteknologi: Samarbeid med Bioteknologiforum, Biomarint forum, Norges Forskningsråd, Universitetet i Oslo, Medinova, Program for Genteknologi (FUGE)
- Marin bioteknologi: Norges fiskerihøgskole, Norges veterinærhøgskole, Trondheim biologiske stasjon, Universitetet i Bergen, Høgskolen i Bodø/Nordlandsforskning, Havforskningsinstituttet, Fiskeridirektoratets ernæringsinstitutt, NIVA, Sintef Fiskeri og Havbruk, FHL, Fiskeridepartementet og Matforsk.
- Materialer/Energi: Norsk Hydrogen forum, Nasjonalt program for funksjonelle materialer (FUNMAT), Universitetet i Oslo, SINTEF, IFE, NTNU. Samarbeid med SINTEF innen materialteknologi i biler.
- Nanoteknologi: NTNU og Mikro/Nanoteknologisenteret ved Forskningsparken på Gaustad.
- IKT: IKT-fagstyret, Norges forskningsråd, Norsk Telemedisin senter, Bioinformatikk ved UiO, Abelia, IKT Norge.
- Forskningsparker: Eksportrådet har hatt særlig aktivitet rettet mot Forskningsparken i Oslo og Kjeller innen innovasjon, entreprenørskap og kommersialisering av FoU-resultater.
- Matsikkerhet står sentralt i samarbeidet med MATFORSK. MATFORSK og NE samarbeider om forskningsutsending til Boston innen bioteknologi og matsikkerhet.

2003 har vært preget av et særlig høyt aktivitetsnivå i forhold til NTNU og SINTEF. Et norsk-kinesisk forskningsnettverk, etablering av tettere samarbeid med SINTEF om internasjonalisering, styrking av de bilaterale forskningsforbindelsene til Japan og styrking av NEs stab ved å rekruttere fra NTNU og SINTEF er synlige tegn på denne aktiviteten. NE har rekruttert ny stasjonssjef/teknologiutsending til Sør-Korea fra SINTEF Teknologiledelse. NE rekrutterer ny leder av vårt samarbeid med UiO vedr. Gründerskolen fra NTNU/Gruppe for entreprenørskap og innovasjon.

3.4 Aktivitetsrapportering pr. målområde

3.4.1 TEKNOLOGIOVERFØRING

| |
|--|
| <i>Tiltak som bidrar til overføring av teknologi fra utlandet til norsk næringsliv</i> |
|--|

3.4.1.1 London

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|-------------------|
| Antall beh. henvendelser | 200 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 8/40 |
| SMB-andel | 80% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|-------------------|
| Tiltak som bidrar til overføring av teknologi fra utlandet til norsk næringsliv (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 8/40 |

- Jevnlige møter med forskningssentra/universiteter. I 2003 har det inkludert formelle møter med Imperial College, Cambridge University, Surrey University, Manchester University, Aberdeen University, Oxford University, Glasgow University og også det britiske forskningsrådet, Parlamentets teknologiråd, Energy Advisory Council med mer.
- Delegasjonsbesøk av SVs stortingsgruppe. Gruppen ble gitt informasjon om NTC's arbeider og det ble arrangert en visningstur til en økologisk gård utenfor London.
- Besøk til Surrey Technology Centre med Fylkesnærings sjefen i Vest Agder.
- Statssekretærutvalget besøkte London og fikk informasjon om teknologiaktivitetene og det ble avholdt et møte og en presentasjon på Imperial College.
- Presentasjoner under "Britain in Norway week" i Stavanger (under Oljeseminaret, et Innovation & Investment seminar og i Kunnskapsparken i Rogaland).
- Tilrettelegging for Norges Rederiforbunds "Maritime Benchmark"-seminar i London.
- "Partnership Building" Seminar i Oslo med presentasjon av Springboard UK-programmet til norske software selskaper.
- Hjemmesider etablert www.ntclondon.com, samt etablering av www.springboarduk.co.uk og www.seedforumnorway.com.
- Formidling av informasjon gjennom tidsskrifter, nyhetsbrev, Teknisk Ukeblad. Det ble videre betydelige oppslag i britiske media i.f.m. etablering av Springboard UK i Surrey og Aberdeen, med innslag i lokale aviser, radio og TV.

3.4.1.2 Düsseldorf

| | Resultat 2003 | Mål 2003 |
|------------------------------------|----------------------|-----------------|
| Antall behandlede henvendelser | 15 | 20 |
| Antall prosjekt/Bedriftsdeltagelse | 17/23 | 20/20 |
| SMB-andel | 75% | 75% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|-------------------|
| Tiltak som bidrar til overføring av teknologi fra utlandet til norsk næringsliv (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 17 / 23 |

- Düsseldorf har deltatt i IFU-prosjektet sammen med England, Frankrike og Spania for å bistå norske teknologibedrifter som ønsker utviklingssamarbeid med utenlandske markedslokomotiv. Arbeidet for å fremme IFU-prosjekt har vært en integrert del av alt vårt arbeide mot norske bedrifter og en viktig del i alle nettverksprosjekt.
- Formidling av informasjon gjennom Teknisk Ukeblad og jevnlig kontakt med multibedriftprosjekter i Norge som Eksportsatsning Trøndelag og Innovasjon Bil.

3.4.1.3 Paris

| | Resultat 2003 | Mål 2003 |
|------------------------------------|----------------------|-----------------|
| Antall behandlede henvendelser | 48 | 50 |
| Antall prosjekt/Bedriftsdeltagelse | 12/79 | 8/80 |
| SMB-andel | 50% | 70% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|-------------------|
| Tiltak som bidrar til overføring av teknologi fra utlandet til norsk næringsliv (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 12 / 79 |

- Delegasjonsbesøk fra Enter Forsikring i Nice for å se på IKT-løsninger ved etablering av callsenter.
- Delegasjonsbesøk fra SND Finnmark med interessenter innen næringen omkring fangst og foredling av kongekrabbe.
- Delegasjonsbesøk fra kystsamarbeidet i Finnmark; representanter fra Fylkeskommunen og fiskeriavhengige kystkommuner. Delegasjonen så på systemer for sentral og lokal fiskeriforvaltning samt oppdrett av laks med 40 % høyere markedsverdi enn norskprodusert laks.
- Arbeidet med landbruksnæringen gjør at også de næringer som er leverandører av tjenester og varer til landbruket interesserer seg for den kompetansen som kan hentes i de franske miljøene. Således har det vært besøk av 3 delegasjoner i denne kategorien, landbruksavdelingene i sparebankene, landbruksavdelingen i Gjensidige NOR og Felleskjøpet FKØV.
- To delegasjoner fra Mattilsynet har sett på metoder og teknologi for overvåking av tilsynsobjekter med høy risikoprofil.
- Innlegg i Teknisk Ukeblad, Meieriposten og Fisk, Industri og Marked, samt Næringsmiddelindustrien. Toppen av innslag i media var en kronikk i Aftenposten, som vekket atskillig oppmerksomhet.
- Det har blitt holdt foredrag om fransk næringsmiddelteknologi på et seminar på Matforsk, på den norske matfestivalen, for norske fruktpakkerier og på et seminar for fiskeindustrien på et seminar i Alta.

3.4.1.4 San Francisco

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|-------------------|
| Antall beh. henvendelser | 30 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 5/5 |
| SMB-andel | 0 |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|-------------------|
| Tiltak som bidrar til overføring av teknologi fra utlandet til norsk næringsliv (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 5/5 |

- Kontoret forvalter tre medlemsnettverk innen IKT (informasjons- og kommunikasjonsteknologi) som bidrar til overføring av kunnskap om teknologi fra USA til norske selskaper. Via trend- og teknologirapporter, medlemsmøter med foredragsholdere innen teknologi og casestudies, samt studieturer til teknologi senteret, bidrar kontoret til økt kompetanse hos medlemsbedriftene, med spesiell fokus på e-business, e-læring og forskning, og nye medier. Nye nettverk vurderes kontinuerlig ettersom mulighetene åpner seg.
- Kontoret har etablert en samarbeidsavtale med Girvan Institute of Technology. Girvan er en stiftelse med formål å kommersialisere teknologi fra NASA og andre offentlige teknologiinstitusjoner, samt å hente inn teknologi utenfra som NASA kan benytte. Avtalen har kommet i stand som et resultat av relasjoner som ble utviklet under Gründerskolen 2003..

3.4.1.5 Boston

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|-------------------|
| Antall beh. henvendelser | 8 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 5/12 |
| SMB-andel | 80 |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|-------------------|
| Tiltak som bidrar til overføring av teknologi fra utlandet til norsk næringsliv (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 5/12 |

- NTC Boston har arbeidet med å etablere et bredere fundament for e-helse prosjekter basert på teknologioverføring fra Harvard og MIT til det norske helsevesen. Det fokuseres på muligheter for å bruke miljøet rundt Norsk Senter for telemedisin som en interessant test plattform for ny teknologi utviklet ved MIT.
- Fortsatt arbeidet med kartlegging av muligheter for teknologisamarbeid innenfor området genetisk epidemiologi, hvor vi håper å kunne bidra når norske miljøer vil etablere kommersiell aktivitet knyttet til norske helseregistre og biobanker.
- Startet arbeid med kartlegging av nye muligheter innen mikro- og nanoteknologi.
- I samarbeid med Matforsk startet arbeid med kartlegging av muligheter for forsknings og kommersialiseringsamarbeid innen området "bioteknologi og mat."

3.4.1.6 Tokyo

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|-------------------|
| Antall beh. henvendelser | 60 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 26/31 |
| SMB-andel | 39% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|-------------------|
| Tiltak som bidrar til overføring av teknologi fra utlandet til norsk næringsliv (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 26/31 |

- Publisering av artikler i Teknisk Ukeblad om utvikling innen sentrale teknologiområder for Norge
- Studietur innen hydrogen og brenselceller, som en del av aktivitetene under "East-Asia Hydrogen Network".
- Studietur innen bioteknologi, med vekt på funksjonell genomforskning, som en forlengelse av teknologiseminaret i Tokyo i mai (statsministerbesøket)
- Debattinnlegg i Aftenposten sammen med professor på UiO om betydningen av samarbeid med teknologinasjonen Japan.
- Prosjektlederrolle for en studiegruppe fra Telenor innen mobil telekommunikasjon til Korea i september-
- Workshop i Oslo innen "Ubiquitous Computing" for norske aktører opptatt av utviklingen i Japan innen trådløs telekommunikasjon.
- Dokumentasjon på forskningsaktiviteter for ingredienser/tilsetningsstoffer for næringsmidler
- Planlegging av norsk utstilling ("Nanotech 2004") og studietur på nanoteknologi til Japan, mars 2004. Utarbeidelse av program i tett samarbeid med Forskningsrådets NANOMAT-programleder og FUNMAT-konsortiet

- Oppdrag fra det offentlig utnevnte Hydrogenutvalget om å skaffe tilveie informasjon om aktiviteter og prioritering i Japan som innspill til utvalgets anbefalinger for norsk fremtidig satsing på hydrogen
- Tilføre ENOVA informasjon rundt "Ny fornybar energi" i Japan; hvordan myndighetene legger til rette for bruk av denne type energi.

3.4.1.7 Singapore

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|------------|
| Antall beh. henvendelser | 25 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 10/20 |
| SMB-andel | 50% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|------------|
| Tiltak som bidrar til overføring av teknologi fra utlandet til norsk næringsliv (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 10/20 |

- Artikler i Teknisk Ukeblad om teknologisk utvikling og innovasjonspolitik.
- Prosjekt om integrert forsyningskjede og marin transportplanlegging mellom NTNU/NHH og National University of Singapore og Georgia Institute of Technology, Atlanta.
- Prosjekt om soft- og hardware for gjennomføring av tunge løfteoperasjoner offshore.
- Prosjekt om elektronisk havneklarering.
- Anvendelse av hydrogen ved rengjøring ved produksjon av multikrystallinske solceller.
- Anvendelse av membranteknologi ved rensing av vann om bord på fartøyer.

3.4.2 KARTLEGGING AV MARKEDSMULIGHETER

| |
|--|
| Kartlegging av markedsmuligheter for norskutviklet teknologi og spredning av informasjon om norsk FoU-virksomhet |
|--|

3.4.2.1 London

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|------------|
| Antall beh. henvendelser | 500 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 25/110 |
| SMB-andel | 85% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|--|------------|
| Kartlegging av markedsmuligheter for norskutviklet teknologi og spredning om norsk FoU-virksomhet (prosj./bedr.deltagelse) | 25/110 |

- I samarbeid med INTSOK arrangerte NE-London møter i London for 14 norske offshore bedrifter.
- Det rapporteres jevnlig til INTSOK vedrørende oppdragsmuligheter på britisk sokkel. Denne informasjonen blir lagt ut på deres hjemmesider.
- Det har blitt utarbeidet en rapport for OED som kartlegger utsiktene for utbyggingsprosjekter på britisk sokkel de nærmeste 4 år.
- Det arbeides med å få gjennomført IFU-kontrakter på vegne av NE og SND.

3.4.2.2 Düsseldorf

| | Resultat 2003 | Mål 2003 |
|------------------------------------|---------------|----------|
| Antall behandlede henvendelser | 38 | 40 |
| Antall prosjekt/Bedriftsdeltagelse | 12/35 | 10/40 |
| SMB-andel | 90% | 90% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|------------|
| Kartlegging av markedsmuligheter for norskutviklet teknologi og spredning om norsk FoU-virksomhet (prosjekt / bedriftsdeltagelse) | 12/35 |

- Düsseldorfkontoret deltar i prosjektet eMarket Services (eMS). Dette er et EU-støttet internasjonalt prosjekt som skal fremme kompetanse og bruk av elektroniske B2B markedsplasser. I tillegg til å være en ny kanal for internasjonalisering, vil bruk av elektroniske markedsplasser sette nye teknologiske krav til bedriftene, både for utvikling og bruk av de nye metodene – ikke minst innen nye standarder og integrasjon med bedriftenes nåværende løsninger.

3.4.2.3 Paris

| | Resultat 2003 | Mål 2003 |
|------------------------------------|---------------|----------|
| Antall behandlede henvendelser | 12 | 25 |
| Antall prosjekt/Bedriftsdeltagelse | 1/2 | 5/30 |
| SMB-andel | 100% | 70% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|------------|
| Kartlegging av markedsmuligheter for norskutviklet teknologi og spredning om norsk FoU-virksomhet (prosjekt / bedriftsdeltagelse) | 1/2 |

- Avsluttet et prosjekt med å undersøke og tilrettelegge for et prosjekt med å videreutvikle og markedsføre en ny norsk genteknologisk metode for å overvåke situasjonen for giftige alger i sjøen

3.4.2.4 San Francisco

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|------------|
| Antall beh. henvendelser | 20 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 8/8 |
| SMB-andel | 75% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|--|------------|
| Kartlegging av markedsmuligheter for norskutviklet teknologi og spredning om norsk FoU-virksomhet (prosj./bedr.deltagelse) | 8/8 |

- Kontoret jobber kontinuerlig med kartlegging av markedsmuligheter for norske teknologiselskaper via aktivt søk, kunnskap, og kommunikasjon om trender i det amerikanske teknologimiljøet. Spesielt innen forskningsinstitusjoner som Stanford University, CalTech, CalPoly, UC Berkeley, Lawrence Livermore Lab, og NASA Ames Research Center utvikles kontakter og informasjon om områder hvor norsk teknologi og samarbeid har muligheter.

- Det samarbeides med norske FoU-virksomheter i Norge, som UiO, NTNU, BI, UiB, og andre for å finne fram til muligheter innen partnerskap, etablering, nye markeder og kunder for norske produkter som fortsatt er på et tidlig etablerings stadium.
- Kontorets aktiviteter med Girvan på NASA Ames en interessant mulighet for norskutviklet teknologi og FoU samarbeid med tanke på kommersialisering og internasjonalisering.

3.4.2.5 Boston

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|------------|
| Antall beh. henvendelser | 35 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 22/22 |
| SMB-andel | 90 |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|--|------------|
| Kartlegging av markedsmuligheter for norskutviklet teknologi og spredning om norsk FoU-virksomhet (prosj./bedr.deltagelse) | 22/22 |

- Det er etablert et vesentlig antall små bioteknologiselskaper de siste årene. De fleste har overlevd sultefôringen i 2002/2003 , og flere av disse er nå i ferd med å orientere seg mot USA mht etablering og markedssamarbeid.
- Det registreres en økning i interessen for NEs tjenester innen Med/bio sektoren, særlig fra enkeltbedrifter og forskningsmiljøer, samt en øket interesse for norske med/bio/IT bedrifter inn mot det amerikanske forsvarsmarkedet og Home Land Security.

3.4.2.6 Tokyo

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|------------|
| Antall beh. henvendelser | 72 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 17/10 |
| SMB-andel | 52% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|--|------------|
| Kartlegging av markedsmuligheter for norskutviklet teknologi og spredning om norsk FoU-virksomhet (prosj./bedr.deltagelse) | 17/10 |

- Profilerings av norske forskningsaktiviteter innen nanoteknologi ved den internasjonale konferansen "Nanotech 2003+Future" i Tokyo i slutten av februar måned gjennom presentasjon i plenum.
- Arrangement av 4 teknologiseminarer ifbm statsministerbesøket i slutten av mai, innen områdene funksjonelle materialer og ny fornybar energi (fokus på hydrogen), funksjonell genomforskning, romforskning og forskning innen helse og velferd, samt ulike arrangement ifbm undertegnelsen av den bilaterale forskningsavtalen med Japan.
- Assistanse til SINTEF Materialteknologi, Statoil, Norsk Hydro og DNV i forhold til å forsterke samarbeidet med japanske teknologimiljøer og industri innen bruddkontroll i onshore og offshore rørledninger, med konkret fokus på innføring av naturgass fra Russland via Sakhalin-halvøya. Et seminar ble arrangert under statsministerbesøket i mai, der statsråd Gabrielsen åpnet arrangementet. Forskningsaktiviteten innen dette feltet har delvis forankring i Forskningsrådet.

- Støtte til å sikre norske patentrettigheter i det japanske markedet. Arbeidet konkret med å etablere merkevare for norskutviklet teknologi på varmpumper

3.4.2.7 Singapore

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|-------------------|
| Antall beh. henvendelser | 30 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 15/20 |
| SMB-andel | 50% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|--|-------------------|
| Kartlegging av markedsmuligheter for norskutviklet teknologi og spredning om norsk FoU-virksomhet (prosj./bedr.deltagelse) | 15 / 20 |

- Profilerings av norsk kompetanse i fjellteknologi anvendt på anlegg for beskyttelse av kritisk infrastruktur.
- Akvakultur-delegasjon fra offentlig og privat sektor i Singapore til Norge for å få innsyn i norsk kompetanse og knytte forbindelse med potensielle partnere.
- Assistanse for markedsintroduksjon av spesialisert Omega 3-produkter.
- "Fact finding"-reise til Korea med representant for Forskningsrådet for å etablere forbindelser for mulig industrielt F&U samarbeid.
- Assistanse for markedsintroduksjon av energi og vannsparende produkter.
- Assisteret BI's Center for Value Creation i å oppnå kontrakt som underleverandør til Singapores studie av den maritime næringsklynge.
- Assisteret Shipping Akademiet i å sette opp Executive Programs med Nanyang Technological University.

3.4.3 NETTVERKSETBLERING

Etablering av nettverk og allianser mellom norske og internasjonale bedrifter og FoU-miljøer for å utnytte teknologiske fortrinn til å fremme internasjonaliseringen av norsk næringsliv

3.4.3.1 London

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|-------------------|
| Antall beh. henvendelser | 200 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 23/150 |
| SMB-andel | 85% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|-------------------|
| Etablering av nettverk og allianser mellom norske og internasjonale bedrifter og FoU-miljøer. (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 23/150 |

- "Springboard UK" prosjektet fremstår som vårt viktigste prosjekt for etablering av nettverk. Springboard UK gikk i 2003 inn i en pilotfase med etableringen av det første senteret i Surrey i mars like syd for London. Kontoret ble åpnet under tilstedeværelse av næringsministeren og de første syv bedriftene som startet opp. Det ble deretter åpnet et Springboard UK-senter ved Aberdeen Technology Park i september under tilstedeværelse av bl.a. den britiske energiministeren. Videre startet de første to bedriftene i Springboard UK sentret høsten 2003 i Manchester Science Park, som vil bli markert åpnet i februar 2004. Det britiske næringsdepartementet har fulgt nøye med Springboard-initiativet og vil følge opp

med etablering av et tilsvarende senter for britiske bedrifter i Rogaland Kunnskapspark.

- Inkubatorområdet ved Offshoremessen ble for første gang bli introdusert på den norske paviljongen i Aberdeen i september med hele 19 deltagende bedrifter.
- Det ble i 2003 initiert nettverksmøter ved Springboard UK sentrene i Surrey og Aberdeen. Disse blir fulgt opp kvartalsmessig. Bedriftene får informasjon fra både det britiske og norske virkemiddelapparat, samt erfaringstilbakeføring fra bedrifter som er etablert.
- Kartlegging av rammebetingelsene for britisk, canadisk og fransk oljeindustri ble gjennomført i samarbeid med INTSOK. Kartleggingen ble sammenstilt av BI Senter for Verdiskapning.
- Fra Storbritannia har det blitt levert tre søknader for IFU-kontrakter i 2003. IFU-aktiviteten er nært knyttet til Springboard UK og Seed Forum Norway-aktiviteten.
- Det har blitt arbeidet med å tilrettelegge for et medisinsk joint-venture selskap for utvikling av en diabetesmedisin.

3.4.3.2 Düsseldorf

| | Resultat 2003 | Mål 2003 |
|------------------------------------|---------------|----------|
| Antall behandlede henvendelser | 5 | 10 |
| Antall prosjekt/Bedriftsdeltagelse | 3/90 | 3/60 |
| SMB-andel | 80% | 80% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|------------|
| Etablering av nettverk og allianser mellom norske og internasjonale bedrifter og FoU-miljøer. (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 3 / 90 |

- Düsseldorfs mest etablerte nettverksprosjekt er Norsk-Tysk Energiforum. Forumet har 20 aktive medlemmer som regelmessig deltar på seminarer og workshops. Formålet med Energiforumet er lønnsomhet, etablere kontakt mellom tyske og norske aktører, oppnå synergieffekt mellom norske deltakere, og overføre kompetanse og kunnskap til Norge. I 2003 ble to større arrangement gjennomført.
- Det Norsk-Tyske IKT-forumet har blitt opprettet i samarbeid med SND for å bringe IKT-selskap nærmere hverandre og oppfordre til gjensidig samarbeide og partnerskap.
- Innen rammene av nettverket Innovation Car arrangerte NTC Düsseldorf i juni 2003 et seminar i Oslo med 60 deltakere. Tema for seminaret var hvordan bilindustrien vil utvikle seg og krav som vil stilles til leverandørene. I november ble nok et møte i nettverket arrangert i Kongsberg.

3.4.3.3 Paris

| | Resultat 2003 | Mål 2003 |
|------------------------------------|---------------|----------|
| Antall behandlede henvendelser | 7 | 10 |
| Antall prosjekt/Bedriftsdeltagelse | 2/31 | 3/24 |
| SMB-andel | 60% | 70% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|------------|
| Etablering av nettverk og allianser mellom norske og internasjonale bedrifter og FoU-miljøer. (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 2 / 31 |

- Internasjonalisering av næringsmiddelindustrien: gjennom markedsrettet produktutvikling i samarbeid med Matforsk, ble NE spurt om å organisere et nytt nettverk i 2003. Det deltar 8 bedrifter. De to første samlingene ble gjennomført i henholdsvis Paris, København og Milano.
- Tilrettelegging på møter mellom norske og franske universitetsmiljøer.

3.4.3.4 San Francisco

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|------------|
| Antall beh. henvendelser | 250 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 4/230 |
| SMB-andel | 19% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|------------|
| Etablering av nettverk og allianser mellom norske og internasjonale bedrifter og FoU-miljøer. (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 4/230 |

- Via kontorets medlemsnettverk har norske bedrifter fått tilgang på informasjon om markedsmulighetene i USA. Kontoret har holdt flere studieturer der norske bedrifter og FoU-miljøer møtte amerikanske bedrifter og FoU-miljøer. Videre utvikles det allianser med kompetansemiljøer og venture capital miljøer i Silicon Valley for å se an internasjonaliserings mulighetene for norsk næringsliv.

3.4.3.5 Boston

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|------------|
| Antall beh. henvendelser | 8 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 5/30 |
| SMB-andel | 80 |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|------------|
| Etablering av nettverk og allianser mellom norske og internasjonale bedrifter og FoU-miljøer. (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 5/30 |

- NE har avsluttet 18 prosjekter i løpet av 2003, bl.a 3 studieturer til Boston og et større nettverksprosjekt knyttet til BIO 2003 i Washington DC.
- Arrangert en studietur for Stortingets næringskomité med fokus på hvordan Massachusetts satser på kunnskapsbasert næringsutvikling.
- Sammen med den norske ambassaden i WDC arrangerte vi en studietur for LO for å se på amerikanske virkemidler for næringsutvikling (til WDC og Boston)
- Arrangert studietur med fokus på bioteknologi og mat.
- NE har startet arbeidet med å etablere et internasjonalt nettverk med fokus på mikro/nanoteknologi.

3.4.3.6 Tokyo

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|------------|
| Antall beh. henvendelser | 59 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 21/30 |
| SMB-andel | 23% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|--|-------------------|
| Etablering av nettverk og allianser mellom norske og internasjonale bedrifter og FoU-miljøer (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 21/30 |

- Synliggjøring av Norge som attraktiv samarbeidspartner innen prioriterte områder, slik som materialer/energi/miljø, funksjonell genomforskning, romforskning og helse/velferd.
- Støtte til prosessen for signering av den bilaterale forskningsavtalen innen vitenskap og teknologi med Japan; involvering av japanske nøkkelpersoner i sentrale institusjoner, forvaltning/forskningsråd og industri i arrangementene.
- Deltakelse i styringsgruppen for etablering av trekantsamarbeid mellom NTNU, Kyoto University Group og Stanford Japan Centre: "Kyoto International Forum for Environment and Energy".
- I ferd med å etablere et formelt samarbeid med forskningsinstituttet EUTECH (Institute for Energy Utilization) under AIST og SINTEF Energiforskning og IFE. Hovedfokus på energieffektivisering, ny fornybar energi (hydrogen/brenselceller, sol) og anvendelse av naturgass
- Støtte til NTNUs rektor under hans besøk til samarbeidsuniversiteter og institutter. Nettverksarrangement avholdt på ambassaden.

3.4.3.7 Singapore

| | Total 2003 |
|---------------------------------------|-------------------|
| Antall beh. henvendelser | 10 |
| Antall prosjekter/ bedriftsdeltagelse | 10/15 |
| SMB-andel | 50% |

| Resultatindikator | Total 2003 |
|---|-------------------|
| Etablering av nettverk og allianser mellom norske og internasjonale bedrifter og FoU- (prosjekter/bedriftsdeltagelse) | 10 /15 |

- Bygg og Anlegg-ettverket for Singapore deltok under forsvarsministerens besøk i januar og i senere oppfølginger med singaporske beslutningstakere og aktører i forbindelse med de mulige undersjøiske lagrene ved Jurong Island.
- Sammen med ambassaden er det avholdt nettverkssammenkomster for å diskutere et økt samarbeid innen olje og gass-virksomhet.
- Holdt nær forbindelse mellom de norske studiene av europeiske maritime næringsklynger og singaporske institusjoner.
- Vært mellomledd for etablering av samarbeid med NTNU på maritim utdanning ved NTU.
- Gjennom utplassering av studenter fra Grunderskolen har det vært etablert et nært samarbeid med singaporske oppstartbedrifter, "venture capital-investorer og NUS.
- Assistert i etablering av samarbeidsavtale mellom Norges Fiskerihøgskole og Tropical Marine Science Institute ved NUS.
- Etablert kontakt mellom norsk akvakulturbedrift og singaporsk forskningsinstitutt om kjøp av forskningstjenester.

4 Samarbeidet i virkemiddelapparatet

4.1 Samarbeidet mellom Forskningsrådet, SND og Eksportrådet

Samarbeidet mellom Forskningsrådet, SND og Eksportrådet kan deles inn i tre aktivitetsområder:

1. Felles kundemøter. Eksportrådet søker å benytte SNDs distriktsapparat i kundeoppsøking og -oppfølging, både med enkeltbedrifter og i form av fellesarrangement. Denne type aktiviteter har blitt prioritert i 2003, og tilsammen 40 fellesopplegg er gjennomført.
2. Av større samarbeidsprosjekter kan nevnes:
 - Landbruksprogrammet
 - Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter: SND og NE har inngått en samarbeidsavtale om å videreføre og intensivere arbeidet med internasjonale IFU-kontrakter. Innsatsen samfinansieres 50/50
 - Samarbeidet med Forskningsrådet og SND i "Arbeidsgruppe for Internasjonalisering" er videreført i 2003. Her er prosjekter med et omfang på rundt 10 mill.NOK i SND innsats NOK initiert og gjennomført i samarbeid mellom de tre parter.
 - SND, Forskningsrådet, NE og NRS fortsetter arbeidet med militære gjenkjøp knyttet til fregattkontrakten.
 - Det marine forskningssamarbeidet Norge-Singapore er fornyet av Forskningsrådet for tre nye år. NE har en sentral oppfølgingsoppgave gjennom forsknings- og teknologiutsendingen i Singapore.
 - Forskningsrådet og NE samarbeider for å få flere norske bedrifter inn som leverandører til CERN
 - Samarbeidet med Forskningsrådet om en stat til stat forskningsavtale med Japan ble undertegnet i forbindelse med statsminister Bondeviks besøk i Japan mai 2003.
 - NE og Forskningsrådet hadde sammen ansvaret for det omfattende seminaropplegget som fant sted ved statsminister Bondeviks besøk til Japan mai 2003. Fokusområder var ny energi, bioteknologi, helse og romforskning.
 - Fiskeriforskningssamarbeidet med Kina er videreført med etablering av en interimsgruppe. Forskningsrådet følger dette arbeidet gjennom sin avdeling for marine ressurser. Innsatsen er i første rekke rettet mot norske og kinesiske forskningsmiljøer.

Hver av disse prosjekter er omtalt i detalj andre steder i rapporten.

3. Samarbeid på strategisk plan. Strategisamarbeid innen FSA (felles strategi- og analyseenhet), ble nedprioritert i 2. halvår grunnet SND's og Eksportrådets massive innsats i Norvekestprosjektet.

5 Økonomi, organisasjon og kvalitet

5.1 Endringer i kontornettet

Eksportrådet vedtok i juni å opprette et prosjektkontor med hovedfokus på Øresundsregionen tilknyttet Den norske ambassaden i København. Dette er en tidsavgrenset satsing overfor internasjonale bedrifter og forsknings- og utredningsmiljøer i Øresundsregionen samt en understreking av Norges Eksportråds økte fokus på innovasjon og teknologi.

Eksportrådet har ansatt en ny eksportutsending ved kontoret i Seoul. Den nye eksportutsendingen har innovasjon og internasjonalisering av kunnskapsbasert næringsliv som sin spesialitet.

Shanghai utvikler seg raskt til å bli et av verdens mest attraktive sentra for forretnings- og industriutvikling. Som følge av økt etterspørsel etter våre tjenester, vedtok Eksportrådet i juni å styrke kontoret i Shanghai med en ny stilling som eksportutsending. På grunn av økonomiske hensyn ble det i etterkant bestemt at det i stedet skal ansettes en teknologiattaché i Beijing som også skal dekke Shanghai, samt to lokale medarbeidere i Shanghai.

En økende interesse fra norsk næringsliv i Ukraina har ført til et deltidsengasjement av en lokal ansatt ved ambassaden i Kiev. På grunn av økonomiske hensyn er en mer permanent løsning utsatt inntil videre.

En omstrukturering av kontornettet i EU-landene er foretatt. Alle EU-landene, foruten land i Norden, inngår nå i en region med felles regionledelse plassert i Düsseldorf.

Kontoret i Haag har vært gjennom en kraftig omstrukturering ved at arbeidsstokken er blitt redusert fra 3 til 1 ansatt.

5.2 Skattesaken

Ligningsmyndighetene endret skattepraksis for Eksportrådets norske ansatte i utlandet for lønn opptjent fra og med 2002. Eksportrådet besluttet at de ansatte dette gjelder skulle få kompensert for ekstra ilignet skatt. For opptjeningsåret 2002 har dette medført ca 2,5 mill. kr i ekstrakostnader. Det forutsettes at det vil påløpe tilsvarende ekstrakostnader for opptjeningsåret 2003.

5.3 Stipendiatordningen

Høsten 2003 ble det utlyst stipendiatstillinger plassert ved kontorene i Beijing, Boston, Düsseldorf, San Francisco, Tokyo, London og Praha. Det ble mottatt totalt ca 360 søknader til disse stillingene og rekrutteringen av personer ble foretatt i samarbeid med bedrifter og miljøer innen teknologi og innovasjon. Stipendiatene vil starte sitt engasjement ved utekontorene våren 2004.

5.4 "Frankly Speaking"- årlig klimaundersøkelse

Eksportrådet gjennomførte for fjerde året på rad en omfattende, intern klimaundersøkelse; "Frankly Speaking". Målet med undersøkelsen er å kartlegge trivsel, arbeidsmiljø, ledelse og organisasjonskultur. Undersøkelsen er nettbasert, og årets svarprosent var 71%.

For medarbeidere var det i år en positiv, men liten, økning på samtlige hovedvariable. Blant ledere var det en blanding av fremgang og tilbakegang. For bedriften sett under ett var det dermed en liten fremgang på stort sett alle

hovedvariable. Videre ser vi at gapet i syn på de målte områdene er i ferd med å lukkes mellom de to hovedkategoriene; ledere og medarbeidere.

Den oppsummerende påstanden "All in all I am very satisfied with my job" hadde en økning for både medarbeidere og ledere. Med utgangspunkt i at 7 er høyest mulige score, må vi si oss godt fornøyd med 5.9 for ledere og 5.7 for medarbeidere.

5.5 Innføring av InBusiness CRM-system

Norges Eksportråd gikk i første kvartal til innkjøp av et nytt system for kundefølgning. Systemet ble implementert i andre kvartal og var per starten av juli i produksjon ved alle Eksportrådets kontorer. Målet med innføring av et nytt system er å optimalisere informasjons- og rapportgrunnlaget rundt Eksportrådets kundeaktiviteter og å effektivisere kommunikasjonen mellom stasjoner og ansatte, for tilslutt å sikre effektiv og god kommunikasjon med våre kunder.

5.6 Internkommunikasjon i Eksportrådet

Intranettet "insight.no" er hovedkanal for massekommunikasjonen internt. I påvente av resultatene av sammenslåingsprosessen i virkemiddelapparatet, ble en planlagt teknisk videreutvikling av intranettet avlyst. I forbindelse med NORVEKST-prosjektet ble det imidlertid opprettet et felles intranett for de fire deltakende organisasjonene basert på teknologien i eksportrådets netjtjenester. Dette intranettet ble også driftet fra Eksportrådets informasjonsavdeling. Denne tjenesten ble det viktigste verktøyet i massekommunikasjonen i prosjektet, og gjorde det mulig å formidle lik informasjon til alle, samtidig.

5.7 Omstilling av virksomheten

Som en følge av st. prp. 51 og arbeidet med gjennomgangen av virkemiddelapparatet, opprettet NHD Norveksprosjektet.

Norges Eksportråd deltok med 8 personer inn i Norveksts kjerneteam og faggrupper, og ledet prosjektene IT, kommunikasjon og lokalisering. I tillegg bestilte Norveksprosjektet utredninger og innspill til sitt strategi- og prosessarbeid fra alle deler av organisasjonen. Prosjektledelsen besøkte også Eksportrådets uteapparat med informasjon og diskusjonsgrupper rundt prosjektet. Eksportrådets ressursforbruk, inkl. arbeidsinnsats, er estimert til 8.5 mill. NOK.

5.8 Kvalitetskontroll og kundeevalueringer

5.8.1 Evaluering av Entreprenørskapsprogrammet

Høsten 2003 ble det foretatt en intern evaluering av Entreprenørskapsprogrammet for å avdekke om de mål som Nærings- og handelsdepartementet har satt for programmet er oppfylt. Det var særlig målene om økt eksport og økt eksportkompetanse hos deltakende bedrifter som stod sentralt i undersøkelsen. Programmet ble i tillegg evaluert med hensyn til programmets kvalitative innhold basert på bedriftenes erfaringer og forslag til forbedringer.

Evalueringen ble foretatt internt da det viste seg at antall bedrifter med avsluttede prosjekt var av begrenset omfang, dvs. at det statistiske materiale var begrenset.

Det ble utarbeidet et spørreskjema som ble sendt til 28 bedrifter hvorav 23 bedrifter svarte på spørsmålene. I tillegg ble det gjennomført dybdeintervju med 4 bedrifter. Totalt deltok 27 bedrifter i undersøkelsen.

Fastsatte mål for økt eksport og eksportkompetanse hos bedriftene er:

- Minst 50% av bedriftene skal innen 2 år ha økt sin eksport til de aktuelle markeder
- Minst 90% av bedriftene skal innen 1 år har styrket sin eksportkompetanse

Hovedresultatene viste:

- 89% av bedriftene har fått økt eksportkompetanse som følge av deltakelse i programmet
- 22% av bedriftene har fått økt eksport, eller forventer økt eksport i 2004, som følge av deltakelse i programmet
- 70% av bedriftene er fornøyd med resultatet av prosjektet.

Målet om at 90% av bedriftene skal oppnå økt eksportkompetanse anses for oppfylt. Med hensyn til målet om økt eksport, er dette i mindre grad oppfylt. Dette skyldes hovedsaklig at bedriftenes eksportsatsninger ikke er kommet langt nok. Eksportarbeid er krevende i forhold til tid og ressurser; det er derfor litt tidlig å måle den fulle effekt av programmet på dette punkt. Det må også legges til at bedriftene ennå ikke har vært med i programmet i to hele år; programmet ble startet i februar 2002.

Undersøkelsen er i sin helhet presentert i vedlegg 3.

Med hensyn til oppnåelse av de resterende mål for programmet, antall prosjekter, forpliktet beløp etc., er dette kommentert i kapittel 3.2.1.

5.8.2 Evaluering av Eksportsatsning Trøndelag

Eksportsatsning Trøndelag, hvor Eksportrådet er hovedsamarbeidspartner sammen med fylkeskommunene og SND, er evaluert av Nordtrøndelagsforskning etter tre års drift med. Evalueringen gir bl.a. følgende konklusjoner:

- Samarbeidet mellom aktørene i virkemiddelapparatet er i ferd med å gi resultater i form av mer målrettet og kvalitetssikret eksportinnsats, økt eksportaktivitet og økt eksport
- Tilbudene fra virkemiddelapparatet treffer behov i bedriftene og oppleves å ha nytteverdi, men her er også et forbedringspotensial
- Forutsetningsanalysene er et nyttig og viktig verktøy for både bedrift og virkemiddelapparat
- De bedrifter som deltar i prosjektet har behov for fortsatt oppfølging, noen med generelle tiltak mens andre er modne for å inngå i mer spesielle og målrettede tiltak.
- En bør bevare profilen med en bred generell og næringsnøytral innsats, men i tillegg bør en også vurdere en sterkere satsing på noen utvalgte bransjer, tettere oppfølging av enkeltbedrifter og/eller grupper av bedrifter innen disse bransjene.
- Det bør legges vekt på at det bør være en "ubrutt linje" i samarbeidet mellom bedrift og virkemiddelapparat, der virkemiddelapparatet har

oppfølgingen av eksportbedriftene også når de er ute i eksportmarkedene.

5.8.3 Evaluering av nettsiden eksport.no

Det ble i 2003 gjennomført en brukerundersøkelse av www.eksport.no. Respondentene var i overveiende grad positive. 83 prosent svarte at de hadde funnet informasjonen de søkte. På en skala fra 1-5 plasserte 96 prosent av respondentene seg på 3-5. 57 prosent plasserte seg på 4 og 5.

5.8.4 Kvalitetsverktøyet Inspiration

Inspiration er et omfattende kunnskapssystem som inneholder prosedyrer og rutiner for aktiviteter samt informasjon om relevante emner.

I løpet av 2003 har det blitt foretatt en del vedlikehold og oppdatering av informasjon basert på blant annet nye rutiner i forbindelse med innføring av et nytt CRM-system. Videre utvikling av systemet vil bli gjennomført i samsvar med den overordnede strategi for IT og tekniske løsninger i Innovasjon Norge.

6 Vedlegg 1: Virksomheten oppsummert pr. markedsområde

6.1 Norden og de Baltiske stater

6.1.1 Markedsutvikling

Det har vært en kontinuerlig økning i interessen fra norsk næringsliv når det gjelder investeringer i de baltiske land. Dette knytter seg spesielt til landenes inntreden i EU og den forventede økonomiske oppgang. Baltikum-kontorene har i den forbindelse også hatt besøk av flere sentrale norske politikere og har i tillegg arrangert flere studiereiser for grupper av representanter for norske bedrifter.

Kontorene har en betydelig oppdragsmengde når det gjelder å identifisere produksjonspartnere samt medvirke til norske bedriftsetableringer i markedene.

Tendensen går mot at norsk industri, i motsetning til tidligere hvor man primært investerte i lokal produksjonskapasitet, i langt sterkere grad foretar investeringer i lokale selskaper med formål å posisjonere virksomheten i de baltiske markeder.

Som en følge av utviklingen i Baltikum har Eksportrådet opprettet en ny stilling som eksportutsending for de tre baltiske land. Utsendingen tiltrådte i september 2003 og har sete ved kontoret i Riga..

Næringsminister Gabrielsen avla Latvia et offisielt besøk våren 03. Det ble i denne forbindelse arrangert en rekke seminarer innen områdene helse, bioteknologi og fiskeri.

Den finske økonomi har i de siste to år vært preget av stagnasjon, men i slutten av 2003 har man sett konturene av en kommende oppgang. Veksten i BNP forventes å øke med 3,4 % fra 2003 til 2004 mot 1% i foregående år.

Kontoret i Helsinki har vært uten stasjonssjef i hele 2003 som følge av langtids sykefravær. Dette har naturligvis preget aktivitetsnivået, men har til dels vært kompensert gjennom aktiv innsats fra salgs- og markedsføringsenheten i Oslo.

Kontoret for Øresundsregionen som i dag betjener det danske markedet og Syd-Sverige, har opplevd en markant økning i aktivitetsnivået. Kontoret ble etablert i september 2003 og har i perioden bestått av lokalt ansatt markedssekretær i tillegg til eksportutsending som tiltrådte i september 2003. Kontoret retter seg spesielt mot ledende teknologiske miljøer hvor fokus er å styrke norsk innovasjonsindustri innenfor spesielt: bioteknologi, IKT og næringsmidler.

Eksportrådet har ikke et eget kontor i det svenske markedet og har i 2003 samarbeidet med en selvstendig norsk konsulent i Stockholmsområdet.

6.1.2 Utførte oppdrag i området

| Avsluttede oppdrag inkl. SMB Entreprenørprogram | 2003 | 2002 |
|--|------|------|
| Totalt antall avsluttede oppdrag | 79 | 109 |
| herav SMB-programmet | 26 | 43 |
| Entreprenørskapsprogrammet | 14 | 8 |

| | | |
|----------------------------|----|----|
| Antall service kontrakter | 6 | 14 |
| Antall bedrifter engasjert | 80 | 90 |

6.1.3 NTC-prosjekter nye markedsmuligheter

- Siden EU er et helt sentralt tema i Baltikum har kontorene etablert egne målrettede prosjekter innenfor dette området. Fokus er spesielt strukturfond åpne for norske bedrifter. I tillegg er det etablert konkrete innenfor ulike industrisektorer knyttet til oppgradering av de baltiske lands produksjonsapparat.
- Kjennskapen til mulighetene i de baltiske land blant norske bedrifter fortsatt er relativt begrenset. Derfor er det etablert et eget prosjekt med det formål å øke kunnskapen og interessen for de muligheter som ligger i ekspansjon til de baltiske land. Prosjektet løses i nært samarbeid med ambassadene.
- I Estland er gjennomført et prosjekt rettet mot Trøndelagsbedrifter interessert i Baltikum. Mer enn 50 bedrifter deltok. Prosjektet var et fellesprosjekt i samarbeid med norske finansielle institusjoner.
- Landenes inntreden i den Europeiske Union er sentralt. Et prosjekt er etablert med det formål å utarbeide konsekvensanalyser for landene og ikke minst hvilke muligheter og utfordringer dette gir norsk næringsliv i markedene.
- I Øresundsregionen ble det i 2003 etablert nye NTC-prosjekter innenfor matvareproduksjon, internasjonal design og bioteknologi.

6.1.4 Nettverksprosjekter og andre større tiltak

- I Estland har kontoret medvirket i arbeidet som utføres av organisasjonen "round-table" for utenlandske virksomheter i området. Her har en stor del av arbeidet vært å forberede jevnlig seminarer og events for internasjonale bedrifter etablert i regionen.
- Kontorene i Latvia og Litauen har prioritert nettverk mot industri og institusjoner. Som et ledd i dette holdt kontorene i 2003 et betydelig antall presentasjoner for besøkende fylkeskommuner og andre besøkende delegasjoner fra Norge. I denne forbindelse har også kontorene nedlagt betydelige ressurser i å fremme prosjekter relatert til NHO og søsterorganisasjonene i Baltikum.
- For Øresundregionen har en betydelig del av nettverksarbeidet i 2003 gått med til å etablere tettere kontakt med nettverk i regionen, som har som formål å bygge bro mellom private virksomheter og offentlige institusjoner innenfor forskning og virkemiddelapparatet. Nettverk er p.t. opprettet innenfor farmasøytisk industri, bioteknologi, matvareproduksjon, miljøvern og IKT-relatert virksomhet.

6.1.5 Samarbeidet med SND og Forskningsrådet

Biotek-startsenteret i Øresundsregionen fortsatte i nært samarbeid med SND. Representanter fra SND deltar i styringsgruppemøter for startsenteret.

6.1.6 Team Norway

- Kontorene har avholdt flere mini-seminarer for besøkende bedriftsdelegasjoner, alle i samarbeid med respektive ambassader.
- Kontoret i Vilnius arrangerte i forbindelse med næringsminister Gabrielsens besøk en rekke workshops og mini-seminarer i samarbeid med Ambassaden og NHO.
- I 2003 ble det etablert tre fellesprosjekter innenfor hhv. industriell design, bioteknologi og matvarer. Prosjektene medfinansieres over ambassadens budsjett under nærings- og profileringsmidler.
- Det ble i 2003 avholdt et større arrangement i samarbeid med ambassaden i København innenfor E-læring. Mer enn 100 bedrifter deltok.
- Øresundskontoret deltar i ambassadens planlegging av arrangementer knyttet til 2005-markeringen med det formål å profilere norsk næringsliv i regionen.

6.2 Vest-Europa

6.2.1 Markedsutvikling

Økonomien i de fleste vest-europeiske markeder viste en beskjeden oppgang i siste halvdel av 2003, og optimistene mener dette er de første tegn på en mer langsiktig oppgang. Imidlertid har den høye arbeidsledigheten i EU-landene gjort at den voksende tilliten til næringslivet ikke i samme grad har blitt fulgt av voksende tillitt hos forbrukerne.

En svekket norsk krone i forhold til Euro har lettet prispresset mot norske leverandører til EU-markedet, uten at man ennå kan vise til målbare effekter av dette.

Frankrike har i 2003 hatt en vekst på kun 0,2%, og arbeidsledigheten har steget, uten at det er utsikt til forbedring på kort sikt.

I 2003 var det en netto økning av nye bedrifter på 200.000. Samtidig har Frankrike hatt en relativt sterk tilbakegang i investeringene i FoU. Det er nå sterke krefter i gang for å snu denne utviklingen, noe som igjen gir interessante muligheter for norsk næringsliv og FoU-miljøer.

Italia har et høyt underskudd på statsbudsjettet, og en inflasjon på 2,5 %, noe som er mye i EU-sammenheng. Et positivt trekk er imidlertid at man opplever en nedgang i arbeidsledigheten, som nå ligger på det laveste nivået siden 1993.

Blant de viktigste sektorene i Italia er turisme, produksjon av maskiner og biler, matvareproduksjon, tekstiler, klær, skotøy og keramikk. Særegent for Italia er at ulike regioner gjerne er spesialisert innen noen sektorer og lokale bedrifter ofte samarbeider nært innen produksjon og salg. I tillegg til å ha sterke tradisjoner med familieeide selskaper, har flere viktige sektorer, som blant annet stål, kjemi, elektronikk og energi, vært dominert av statlige storselskaper og monopoler. Disse er nå inne i en gradvis privatiseringsprosess.

Mens BNP i **Spania** holder seg godt over snittet i EU, med 2.4% vekst i 2003, er inflasjon og arbeidsløshet Spanias største utfordringer i forhold til andre EU-land. Videre begynner man å merke en viss bekymring over de østeuropeiske lands inntreden i EU. Spania har gjennom mange år vært betraktet som et preferert sted for produksjon blant multinasjonale selskaper, spesielt på grunn av lave arbeiderlønnninger. Flere selskaper har forlatt Spania til fordel for østeuropeiske land.

Konstruksjonsbransjen er fortsatt motoren i spansk økonomi, noe som antas å fortsette både hva gjelder boligbygging og infrastrukturprosjekter. Myndighetene har frem til 2006 store utbyggingsplaner for flyplasser, motorveier, havner og hurtigtog. Liberaliseringen av energimarkedet og et felles iberisk marked for energi gir interessante strukturendringer i dette markedet. Også innen fornybar energi, spesielt vindkraft, seiler Spania opp som en av verdens ledende nasjoner.

Portugal har en lavere arbeidsledighet enn mange andre EU-land og en sunn vekst på knapt 2%..

I Portugal forventes store investeringer innen Forsvaret, etter at en ny lov med store bevilgninger til modernisering av militæret gikk gjennom i 2003. Dette gjelder både utstyr, våpen og infrastruktur. Andre forventede vekstområder er den maritime sektor, fornybar energi og miljøvern. Flere av disse områdene vil få betydelig EU- og EFTA-støtte.

I **Hellas** viser flere markedssektorer positive tegn, blant annet på grunn av at Hellas har fått økte midler fra EU, og dessuten mye gjøres i forbindelse med de kommende OL i Athen i 2004.

Blant bransjene som er mest interessante for tiden, er blant annet IT, som vil få overføringer på rundt NOK 20 milliarder i løpet av en fireårsperiode. Fornybar energi vil bli stadig viktigere nå som privatiseringen av energisektoren åpner dører for nye aktører. Miljøvern og økobalanse er viktige prioritetsområder da EU overfører store midler til denne sektoren. For øvrig har greske rederier i løpet av 2003 bestilt over 200 nye skip, så dette er en sterkt voksende kundegruppe.

Tyskland har i 2003 hatt lav vekst og høy arbeidsledighet. Regjeringen i Tyskland har imidlertid utpekt 2004 til "Året for innovasjon og teknologisk utvikling" for å støtte økt vekst og sikre Tysklands plass i verdens industrielle og teknologiske elite.

De fleste bransjer ser nå optimistisk på fremtiden. Den tyske møbelbransjen venter et oppsving, noe som byr på muligheter for norske produsenter. IT-bransjen regner med at markedet nå vil ha en sunn vekst. Bilindustrien er og blir en av bærebjelkene i tysk økonomi, og norske underleverandører til bilbransjen bør ha gode sjanser til å markere seg sterkere her. Energibransjen er fortsatt interessant, som de fleste steder i Europa.

Nederland har de siste årene hatt en sunn økonomi som ikke har vært så hardt rammet som mange andre land i Vest-Europa. Arbeidsledigheten har steget noe i 2003, men er ennå på et lavt nivå.

Etter liberaliseringen av energimarkedet i Nederland i 1999 har det åpnet seg mange muligheter spesielt innen tjenestesektoren, samt innen alternative energiformer som solenergi, vindkraft og biogass. IT- og telekomsektoren er en av de raskest voksende sektorene i Nederland.

Inflasjonen og arbeidsledigheten i **Belgia** steg noe i 2003, men ser nå ut til å være stabil. Belgia er i ferd med å bli en av de ledende nasjonene innen bioteknologi. Videre skal den belgiske jernbanen skal investere € 3,78 milliarder i løpet av de nærmeste tre årene. Også forsvaret investerer nå store beløp.

Mens **Irland** har opplevd en negativ vekst de siste årene, og det totale eksportvolumet fra Norge til Irland har sunket, har **Storbritannia** opplevd en jevn og positiv utvikling over det siste tiåret. Veksten var på 2,0 %, arbeidsledigheten er relativt lav og underskuddet på stasbudsjettet er begrenset.

IT-industrien og risikokapitalmarkedet ser nå for alvor ut til å ta seg opp, noe som er et godt tegn da disse bransjene typisk er veldig utsatt for svingninger i markedet generelt. Servicesektoren regner også med en positiv utvikling i fase med markedsutviklingen for øvrig. Spesielle forhold gjør også at det vil finnes muligheter i byggeindustrien og innen olje- og gassindustrien.

Den politiske og økonomiske situasjon i **Sør-Afrika** utvikler seg positivt. Den makroøkonomiske situasjon har bedret seg sterkt de senere år, noe som bl.a. har resultert i en reduksjon av utlånsrenten med 5% de siste måneder.

Store norske selskaper er involvert innen gjødsel, aluminium, ligninproduksjon og gassproduksjon. Utdeling av konsesjon på ny fastlinjeoperatør har skapt interesse for landets raskt voksende teleindustri. Samtidig har landet store planer om utbygging av havner, flyplasser, elektrisitetsforsyning samt aluminiumsindustrien.

6.2.2 Utførte oppdrag i området

Antall oppdrag er øket med 10%. Entreprenørprogrammet har vært en stor suksess med over utførte oppdrag.

| Antall avsluttede oppdrag inkl. SMB Entreprenørprogram | 2003 | 2002 |
|---|------|------|
| Totalt antall avsluttede oppdrag | 271 | 243 |
| herav SMB-programmet | 26 | 68 |
| Entreprenørskapsprogrammet | 109 | 20 |
| Antall service kontrakter | 37 | 41 |
| Antall bedrifter engasjert i oppdragene | 482 | 487 |

6.2.3 NTC-prosjekter nye markedsmuligheter

Mange av NTC-prosjektene var forprosjekter til planlagte nettverkstiltak som er nærmere beskrevet i kapittel 6.2.4. En del av prosjektene faller også inn under kapittel 3, da disse er teknologirelaterte internprosjekter.

- Det viktigste prosjektet i Frankrike 2003 har vært matvareprosjektet som har tatt sikte på å utvide og styrke nettverkene innen matvareproduksjon og – foredling både i Frankrike og Norge. Et annet stort prosjekt er arbeidet med å åpne markedet for norske leverandører av skipsutstyr. Skipsbyggingindustrien i Frankrike er riktignok i sterk tilbakegang, men NE har fokusert satsningen på de militære skipsverftene i landet siden disse har et stort byggeprogram foran seg.

- Italia har gjennomført et prosjekt for å identifisere muligheter for norske "digital-TV"-bedrifter Dette er et nytt markedsområde, og kontoret organiserte blant annet en delegasjon av norske bedrifter som hadde møter med Italias ledende TV-selskaper. I et annet prosjekt man undersøkt markedssegmentet kommersielle hurtigbåter for å avdekke markedsmuligheter for norske små og mellomstore skipsutstysleverandører. Under den store møbelmessen i Milano profilerte kontoret i Italia åtte unge, norske industrideignere i samarbeid med Norsk Designråd. En markedsreise for krabbenæringen i Finnmark er også gjennomført.
- Spania arbeider med oppfølgingen av gjenkjøpsavtalen, i nært samarbeid med IZAR, SEPI, "SND-gruppen" og FD. Eksportrådets viktigste oppgave er på det operative plan med å hjelper norske bedrifter i inngrep med nettverket til IZAR og SEPI.
- I Portugal gjennomførte NE et prosjekt innen militærutstyr. Den nye loven om modernisering og oppdatering av militærutstyr vil kunne åpne muligheter for en rekke norske produsenter. Målet med prosjektet er å bygge opp et nettverk av kontakter blant beslutningstakere for å gi norsk forsvarsindustri tilgang til disse markedsmulighetene.
- Medarbeidere fra Spania, Hellas og Portugal presenterte markedsmuligheter innen fornybar energi til norske deltagere på et seminar i Oslo i februar 2003..
- Tyskland deltar i et internasjonalt prosjekt om eMarket Services (eMS). Dette er et samarbeidsprosjekt mellom 10 lands eksportråd for å fremme kompetanse og bruk av elektroniske B2B markedsplasser.
- Kontorene i Nederland og Tyskland utførte en undersøkelse av markedssituasjonen for bioenergi, med spesiell fokus på bruk av trepellets.
- I Storbritannia ble et prosjekt igangsatt med formål å utvikle eksportmarkedet både for norsk trelast, treprodukter og trebyggningskompetanse. Prosjektet utvikles og gjennomføres i samarbeid med norske tretekniske kompetansemiljøer, norsk industri i bransjen, Scottish Forestry og Napier University. En treteknisk workshop ble gjennomført i Edinburgh i juni, og dette har blitt fulgt opp av en teknisk utveksling mellom NTI og Scottish Forestry.
- Eksportrådet i Storbritannia har gjennomført en intervjuundersøkelse med 12 små matprodusenter i Trøndelag for å kartlegge interessen for å eksportere slike produkter til Storbritannia. Forprosjektet videreførtes med seminarer for interesserte bedrifter på Grong og Værnes. Åtte av disse bedriftene har nå blitt med på partnersøk som fokuserer mot innkjøpere og distributører i det voksende markedet for spesialiserte høykvalitets matvarer.
- I Sør-Afrika er det gjennomført et prosjekt rettet mot bilindustrien, inkl. et besøk av en delegasjon fra myndigheter og deleprodusenter til Norge.

6.2.4 Nettverksprosjekter og andre større tiltak

- I Frankrike har ulike matvareprosjekter i samarbeid med Matforsk gitt gode resultater og hatt bra oppslutning. I Frankrike gjennomføres et internprosjekt for å finne fram til et nettverk i Norge av leverandører til produsenter av skinnegående materiell, hvor franske Alstom Transport er hovedmålet.

- I Italia har aktiviteter i tilknytning til norsk design under møbelmessen i Milano blitt gjennomført i samarbeid med Norsk Designråd og ambassaden. En delegasjon innen skipsutstyr ble organisert med bistand fra Norske Maritime Eksportører og SND Møre og Romsdal. NTC-prosjektet "Kongekrabbe" ble gjennomført i samarbeid med SND Finnmark.
- Videre ble i Italia et prosjekt gjennomført hvor målsettingen har vært å etablere kontakt mellom vernede bedrifter i Sandnes og Italia. I oktober ble det organisert en studietur for Sør og Nord-Trøndelag Fylkeskommuner for studie av samarbeidet mellom Italia og Slovenia innen EU-programmet Interreg IIIA. I samarbeid med Norske Samers Landsforbund og Markeds- og Kvalitetsutvalget for Reinkjøtt gjennomført en promosjon av reinprodukter i Roma i september. Dette initiativet ble senere på høsten fulgt opp med en presentasjon også i Milano.
- Italia organiserte også studieturer innen matsektoren for styret i Landbrukets Arbeidsgiverforening og for hovedutvalget i Norges Nærings og Nytelsesarbeiderforbund. I samarbeid med ambassaden ble det organisert en reise for maltesiske miljømyndigheter til Norge hvor man studerte oppdrettssektoren. For å sette norsk fisk på dagsordenen på Italias kokkeskoler ble i samarbeid med EFF kokkeseminarer og kokkekonkurranse arrangert.
- I en Norsk-Spansk maritim workshop møtte 21 norske bedrifter nærmere 40 spanske selskaper i Ferrol, Galicia i november. Arrangementet var et samarbeid mellom IZAR, SEPI, SND og NE
- Tyskland etablerte nettverket Norsk-Tysk Energiforum i 2002 og har i dag 20 aktive norske medlemmer. I 2003 ble det 3. norsk-tyske seminaret arrangert hos Statkraft Markets GmbH i Düsseldorf og GEW RheinEnergie AG i Köln. Ambassadør Bjørn Tore Godal åpnet seminaret som hadde 130 deltagere fra energiselskap, hvorav 35 norske. Energiforumet arrangerte senere på året nok et 2-dagers seminar med workshop i Tyskland, der ca. 150 deltagere deltok.
- Automotivnettverket "Innovation Car" i regi av NTC i Tyskland, har 10 norske deltakere. Seminaret "The Car of the new decade" ble arrangert i Oslo i juni, med 60 representanter fra norsk bilindustri, Sintef og SND til stede. Innledere på seminaret var blant annet representanter fra BMW (München), Fraunhofer Institutt (Berlin) og Hareide Designmill (Moss). Tema for seminaret var hvordan bilindustrien vil utvikle seg og krav som vil stilles til leverandørene.
- I et samarbeid mellom NEs kontor i Storbritannia og New Media Network (NMN) gjennomførte NMN en studietur til London. 23 representanter fra norsk medieindustri deltok på et tre dagers program med 25 innslag fra eksperter i britisk media industri.
- Seed Forum Norway i London våren og høsten 2003 var en videreføring av to tidligere tilsvarende arrangementer i London i 2002. Hensikten med arrangementet er å eksponere norske teknologibedrifter for utenlandske investorer for å muliggjøre investeringer. 16 bedrifter presenterte seg vår og høst for venture fond, private investorer og andre finansielle aktører.

- NE Sør-Afrika tilrettela for den norske grupperingen NOREPS deltagelse på en regional messe innen salg til nødhjelp. Kontoret har dessuten en omfattende samarbeidsavtale med Fredskorpset der det arbeides for utveksling av deltakere mellom norske/sørafrikanske og selskaper i regionen.

6.2.5 Samarbeidet med SND og Forskningsrådet

- NE i Paris, London, Madrid og Düsseldorf har et samarbeid med SND for å bistå i å sette opp IFU-prosjekter og samarbeidsavtaler mellom norske SMB teknologibedrifter og større kundebedrifter i de aktuelle markedene.
- NE Paris har samarbeid med Forskningsrådet ved at de er utnevnt til norsk industrikontakt mot CERN. Arbeidet består i å informere norsk industri om de muligheter som finnes for leveranser mot CERN og å assistere i konkrete prosjekter.
- SND har vært involvert i de fleste teknologiske nettverksprosjektene i Düsseldorf, og samarbeidet har fungert veldig bra.
- Londonkontoret har samarbeidet både med INTSOK og Olje- og Energidepartementet mot olje og gassleverandørene. Blant annet har det blitt utarbeidet rapporter for INTSOK der virkemiddelordningene i bl.a. Storbritannia og Frankrike sammenlignes med norske virkemidler. Videre har kontoret foretatt kvartalsrapportering og tilretteleggelse og forberedelser for nettverks- og kundemøter sammen med INTSOK delegasjoner i London og Aberdeen. En årlig studie for å stipulere investeringsnivået for olje og gass industrien på britisk sokkel i årene fremover har også blitt utarbeidet.
- Kontoret i Sør-Afrika har en omfattende avtale med NORAD innen partnersøk for MatchMakingProgrammet. Det ble gjort søk for 23 norske SMB hvorav 5 resulterte i partneridentifikasjon.

6.2.6 "Team Norway"

- I Spania har ambassaden deltatt aktivt ved større bedrift- og produktpresentasjoner. Rundt 60 mulige kunder deltok på begge presentasjonene. Videre har ambassadøren stått for åpning av maritim workshop i Ferrol og det er kontinuerlig samarbeid i forhold til gjenkjøpsavtalen. I forbindelse med "norske dager" i Sevilla deltok NE med presentasjoner av investeringsmuligheter i Norge. Norgesportalen www.noruega.es ble lansert i desember 2003. NE bidrar med nyheter.
- Spansk-Norsk Handelskammer er en integrert del av Team Norway. Sekretariatet flyttet sommeren 2003 inn i kontorene til NE Madrid. Spansk-Norsk Handelskammer arrangerte en rekke seminarer i 2003; blant annet foredrag av konsernsjef fra SAS og Spanair, Bankinter, HÅG, IZAR, FLO SJØ, AESMIDE. Samarbeidet gir tilgang til et utmerket nettverk for norske bedrifter i Spania.
- I London har Springboard-UK-prosjektet vært et Team Norway-prosjekt, hvor ambassaden har medfinansiert prosjektet.
- London-kontoret har en kontinuerlig dialog med ambassaden og Fiskeridepartementet angående endringer i holdninger i det britiske

sjømatmarkedet, spesielt for hvit fisk og reker når det gjelder oppfatninger om bærekraftig utvikling og norsk posisjon.

6.3 Sentral-Europa

6.3.1 Markedsutvikling

Sentral Europa omfatter markedene Polen, Tsjekia, Ungarn, Kroatia og Tyrkia. Kontoret i Zagreb dekker også Serbia og Montenegro samt Bosnia og Hercegovina med egen representant i Beograd.

Polen, Ungarn og Tsjekia har hatt en stagnasjon i de fleste sektorer i 2003, noe som har ført til at også norske eksportbedrifter har opplevd en eksportnedgang. Dette skyldes både den almenne lavkonjunktur i Europa og lav lokal etterspørsel og investeringer.

Tyrkia har hatt en betydelig økonomisk vekst i 2003. Veksten i tyrkisk økonomi er også reflektert i den bilaterale handel mellom Norge og Tyrkia, som i 2003 har vist en økning til 4,6 mrd. kr, hvorav 2,8 mrd. er eksport fra Norge til Tyrkia.

6.3.2 Utførte oppdrag i området

| Antall oppdrag inkl. SMB Entreprenørprogram | 2003 | 2002 |
|--|-------------|-------------|
| Totalt antall avsluttede oppdrag: | 69 | 75 |
| herav SMB-programmet; | 15 | 28 |
| Entreprenørskapsprogrammet: | 11 | - |
| Antall service kontrakter | 10 | 10 |
| Antall bedrifter engasjert i oppdragene: | 86 | 93 |

6.3.3 NTC-prosjekter, nye markedsmuligheter

Viktige prosjekter i 2003 inkluderer:

- Maritim sektor: Arbeidet med å fremme markedsføring og salg av norsk skipsutstyr er videreført i Tyrkia og det viktigste initiativet i 2003 har vært å igangsette en prosess med formål å tilrettelegge for samordnet markedsføring og salg av flere norske skipsutstysleverandører.
- Bygningsprodukter: Arbeidet i Tyrkia har i første rekke bestått i nettverksbygging og oppfølging av kontakter mellom norske og tyrkiske bedrifter. Basert på nære forbindelser med ledende tyrkiske industrigrupper, har dette arbeidet i 2003 bla ledet til en lisensavtale for Heimdal Byggsystem AS basert på deres patenterte løsninger for modulbaserte – prefabrikerte bygg for bolig og næringsformål, i Tyrkia , Sentral Asia og Nord Afrika.
- Forsvar: Arbeidet har i første rekke bestått i nettverksbygging og oppfølging av kontakter på både norsk og lokal side. Dett er også skjedd i Tyrkia og i Tsjekia der et tilsvarende større forsvarsarrangement fant sted i november 2003. Dette arbeidet skjer i samarbeid med bransjeorganisasjonene NFL og NADS. Basert på bla tette relasjoner til ledende aktører innen ungarsk

forsvarsindustri, har NE bidratt til en større kontrakt til Kongsberg DA i Ungarn. Likeledes er det inngått partnerskapsavtaler mellom de norske bedriftene og ledende lokale tyrkiske aktører.

6.3.4 Nettverksprosjekter og andre større tiltak

- Kontoret i Praha arrangerte i november Czech – Norwegian Defence Industry Seminar med deltagelse av 13 norske selskaper og 39 tsjekkiske selskaper og representanter fra tsjekkisk innkjøpsorganisasjoner og myndigheter. Arrangementet ble gjennomført i samarbeid med de norske bransjeorganisasjonene NFL og NADS og tilsvarende tsjekkisk organisasjon. Statssekretær Helø, FD, og den tsjekkiske viseforsvarsminister deltok.
- I juni arrangerte kontoret i Warszawa fellesstand med EFF som hovedaktør, en bred representasjon av norske bedrifter på Polish 2003, den største fiskeriutstilling i sentral Europa.
- Kontoret i Warszawa deltok i forberedelser og var representert i Oslo og Bergen i forbindelse med president Kwasniewskis statsbesøk til Norge i september.
- Kontoret i Warszawa deltok i oktober på utstillingen Forsvarsdagene på Hellerudsletta sammen med Norges forsvarsattasjé i Polen og ledsaget dit leder for Polish Defence Manufacturers Association .
- I november ble kontoret i Warszawa engasjert sammen med ambassaden i forbindelse med et importforbud mot norsk laks grunnet utbrudd av ILA laksesykdom i Troms og Nord- Trøndelag fylker. Dette omfattet kontakt med både polske og norske veterinærmyndigheter samt media håndtering for å redusere den negative effekten i markedet for norsk sjømat.

6.3.5 Samarbeidet med SND og Forskningsrådet

- Regionale Sentral Europa-dager ble gjennomført i Bergen i mars 2003 i samarbeid med SND Hordaland. Et tilsvarende arrangement ble gjennomført i Trondheim i juni i samarbeid med SND Sør-Trøndelag. Det deltok 18 bedrifter på disse arrangementene. Det er også gjennomført tiltak med SND Agder for å identifisere bedrifter med potensiell interesse for Sentral Europa. SND-kontorene i Oslo, Telemark og Vestfold var på studiebesøk til Praha i november.

6.3.6 "Team Norway"

- Den norske deltagelsen på Polish-utstillingen i Gdansk i juni ble gjennomført i samarbeid med ambassaden og EFF. Det deltok her 6 norske bedrifter. Warszawakontoret, ambassaden og EFF hadde en presentasjon av norsk sjømat i Warszawa i juni for den lokale diplomatiske koloni som var sponset av EFF.
- Sammen med ambassaden arrangerte kontoret i Warszawa en workshop i februar under tittelen: 'Norwegian Companies' experiences on their operational activities in the Polish market'.

- I juni deltok kontoret i Warszawa på Baltmilitary Expo, sammen med den Norske Forsvarsattaché og Kongsberg D&A samt representanter for Polish Defence Manufacturers Association.
- I september var kontoret i Warszawa representert på Kielce Military Expo sammen med ambassaden og norske bedriftsrepresentanter. Det ble gjennomført et planleggingsmøte med leder for Polish Defence Manufacturers Association med tanke på besøk i Norge.

6.4 Russland

6.4.1 Markedsutvikling

Russland oppnådde i 2003 en vekst i BNP på 6,9 % og det er ikke lenger usannsynlig at regjeringen når sitt mål om en fordobling i BNP i løpet av 10 år. Selv om ekspertene til enhver tid trekker fram betydningen av en høy oljepris, skal man ikke se bort fra at den stadig sterkere interne økonomi og dermed oppdrift relativt sett i russisk økonomi hele tiden blir mindre avhengig av oljeprisen. Råvareeksporten med olje, gass, metaller og tømmer utgjør 80 % av den totale eksporten.

I annet halvår har internasjonal presse vært preget av Dumavalget, president Putins gjenvalg og naturligvis Yukos skjebne. Et gjenvalg av presidenten vil sikre kursen og stabiliteten og flertallet i Dumaen vil gi presidenten den handlefrihet han trenger for å ta kortsiktig upopulære vedtak.

De viktigste tallene for samhandelen med Norge viser at importen totalt er tilnærmet uforandret med 5,8 milliarder. Eksporten er økt med 5,66 % til 2,7 milliarder.

6.4.2 Utførte oppdrag i området

| Antall avsluttede oppdrag inkl. SMB Entreprenørprogram | 2003 | 2002 |
|---|-------------|-------------|
| Totalt antall avsluttede oppdrag | 31 | 28 |
| herav SMB-programmet | 4 | 3 |
| Entreprenørskapsprogrammet | 1 | 0 |
| Antall service kontrakter | 18 | 11 |
| Antall bedrifter engasjert i oppdragene | 115 | 107 |

6.4.3 NTC-prosjekter nye markedsmuligheter

NTC-Prosjektene har vært:

- Olje- og gass Industrien –profilering av norsk industri på fellesstand på MIOGE 2003,
- Russisk energisektor St. Petersburg. I samarbeide med el-nettverket i Eksportrådet, ble arbeidet innen energisektoren i Russland tatt opp. Et norsk firma har etablert et "joint venture" med RAO UES, statkraftverket, for opplæring innen kraftbørs.
- Russisk maritim sektor. Prosjektet ble igangsatt for å belyse de muligheter Norge har i et voksende maritimt og offshoremiljø i Russland.

- Markedsmuligheter (regioner, lover og regler, russisk økonomi). Her er foreløpig analysearbeid gjort innen regioner, makroøkonomi og konsumentmarkedet for sjømat. Ukraina, Murmansk og Kazakhstan har vært besøkt. Artikler og pressemeldinger er laget i samarbeid med Index Publishing.
- Presentasjonsmateriell. Kontoret i Moskva arbeidet med å etablere en fullstendig oversikt over norske satsingsområder i det russiske marked og å produsere et dekkende presentasjonsmateriell til kundene.
- Forretningsdelegasjon til Kasakhstan med 6 deltakende bedrifter ble gjennomført.

6.4.4 Nettverksprosjekter og andre større tiltak

- Nettverk er bygget opp innen gruve, olje og turisme. Innen el-sektoren pågår dialog med flere bedrifter om videre satsninger i det russiske markedet.
- Etablering av nettverk innen maritim- og matsektoren er påbegynt.
- Samarbeidsavtaler signert med INTSOK, Norges Turistråd, Råfisklaget, EFF og Statoil.
- Samarbeid som skal lede til avtale med Pelagisk Forum er igangsatt.

6.4.5 Samarbeidet med SND og Forskningsrådet

- Det ble avholdt et arrangement i samarbeid med SND og Cap Gemini i Kristiansand. 16 bedrifter deltok hvorav 8 SMB-bedrifter.
- Det er etablert et prosjekt i samarbeid med SND med mål om å koble nye, norske teknologibedrifter mot potensielle investorer i Russland. Arbeidet ble videreført i høsthalvåret 2003 og ti norske bedrifter skal presenteres i Moskva i løpet av første halvår 2004.

6.4.6 "Team Norway"

- Norges Turistråd vedtok på forsommeren et 3-årig satsingsprogram mot Russland. Målet er en økning på 20 % i antall gjestedøgn årlig, med basis i 150.000 i 2002. Resultatet for 2003 var 180 000 gjestedøgn. Satsningen skjer i samarbeid med Turistrådet.
- EFF/Pelagisk Forum har siden september 2003 hatt en representant i Moskva. Personen lønnes i sin helhet gjennom et forskningsprosjekt og arbeider foreløpig med markedsobservasjon og rapportering.
- I samarbeid med ambassaden er det etablert et nettverk av 20 norske bedrifter (utstyrleverandører, konsulenter), samt representanter fra flere universitetsmiljø, mot russisk gruveindustri. Nettverket ble stiftet i februar 2003. I juni var det organisert norsk deltakelse på et gruveseminar i Kazakhstan.
- Etter besøk av statssekretær Widwey ble koordineringsaktiviteter mot ENSI/UD igangsatt. Samarbeidet skal gjelde hele CIS-området.

6.5 Japan og Taiwan

6.5.1 Markedsutvikling

Japan er fortsatt Norges klart største handelspartner i Asia og det nest største enkeltmarked for norsk fisk og sjømatprodukter.

Japan er også ett av verdens sterkeste teknologiland Dette preger naturlig nok de bilaterale forbindelsene. Dette setter i stor grad også standard for samarbeidet mellom Norge og Japan innen forskning og teknologi.

Norsk vareeksport til Japan domineres av råvarer og halvfabrikata. I tillegg til sjømat, som tross en viss nedgang er klart størst, kan nevnes viktige bestanddeler til elektronisk industri, elektro-metallurgisk og elektrokjemisk industri.

På tross av iherdige forsøk fra myndighetene har man ikke greid å stimulere til særlig økning i det personlige forbruk i Japan. Dette sammen med generelle problemer i den japanske økonomien er blant hovedgrunnene til den generelle eksportnedgangen. Mot slutten av 2003 så man imidlertid en viss bedring i økonomien, noe som gir grunn for en viss optimisme på sikt.

I 2003 var det en generell eksportnedgang for tradisjonelle varer til Japan på hele 23,5% i forhold til foregående år. Av dette stod svikten i fiskeeksport for rundt halvparten, mens transportmidler stod for den andre halvparten.

Fisk og sjømat hadde en nedgang i eksportverdi på 31,8%; fra 3,7 milliarder kroner i 2002 til 2,5 milliarder kroner i 2003. Norsk laks er fortsatt under sterkt markedsmessig press, og norske varer har gjennom 2003 tapt markedsandeler i forhold til den langt rimeligere chilenske fisken.

Eksporten til Taiwan hadde i 2003 en nedgang på 35,5% (tradisjonelle varer). Nedgangen skyldes i hovedsak redusert eksport av olje. Eksport av norsk papir og tremasse hadde i 2003 en pen økning. Med Taiwans medlemskap i WHO har myndighetene lettet på reguleringer og senket importrestriksjonene. Mulighetene for norske selskaper til å komme inn på det taiwanske markedet skulle derfor være bedre. For sjømat er tidligere importforbud og forhøyde tariffen for spesielle fiskesorter lettet på. Aktiv markedsføring og "branding" av norsk sjømat i det taiwanske markedet har medvirket til at norske produkt gjennom 2003 ytterligere har befestet sin stilling i markedet og økt eksportverdien. Eksportrådets kontor i Taiwan har på oppdrag fra EFF stått for hoveddelen av dette arbeidet.

6.5.2 Utførte oppdrag i området

| Antall avsluttede oppdrag inkl. SMB Entreprenørprogram | 2003 | 2002 |
|---|-------------|-------------|
| Totalt antall avsluttede oppdrag | 51 | 43 |
| herav SMB-programmet | 4 | 9 |
| Entreprenørskapsprogrammet | 13 | 2 |
| Antall service kontrakter | 7 | 5 |
| Antall bedrifter engasjert i oppdragene | 63 | 58 |

6.5.3 NTC-prosjekter nye markedsmuligheter

Viktigste prosjekter har vært:

- Målrettet informasjon til potensielle klienter innen forsknings- og næringslivsmiljø i Norge. Viktig her har vært å identifisere og synliggjøre potensielle områder for norsk vareeksport og teknologisamarbeid.
- "Nanotechnology Overview". Japan er ett av de mest avanserte land i verden innen nanoteknologi. Norge er i ferd med å etablere satsing på dette området, med tanke på å utvikle et mer kunnskapsbasert næringsliv. Nanoteknologi sto høyt på agendaen under statsministerens besøk til Japan i mai, foruten at Eksportrådets kontor sammen med norske bedrifter tok aktivt del i "Nanotech 2003 – and future" – en kombinert utstilling og worskhop i februar 2003.
- "Science & Technology Cooperation Agreement". Den bilaterale forskningsavtalen ble på norsk side signert av Nærings- og handelsminister Ansgar Gabrielsen under statsminister Bondeviks besøk til Japan i mai 2003. Avtalen ble forberedt av NE i samarbeid med Forskningsrådet.
- En fiskeridelegasjonen som fulgte statsministeren til Japan i mai talte totalt rundt 50 medlemmer. Markedsmuligheter i Japan ble presentert gjennom seminarer og besøk.
- En rekke representanter for norske sykehus har i de seneste årene vært i Japan for å studere elektroniske pasientjournaler og integrerte IT-løsninger innen sykehusadministrasjon. Dette er gjort i regi av Eksportrådets Tokyo-kontor i tett samarbeid med norske aktører. Som ledd i dette ble det i september 2003 i regi av Tokyo-kontoret, gjennomført et studiebesøk japanske spesialister til Norge.
- Det japanske forsvarsmarkedet er verdens nest største i form av investeringer. Europa og Norge har interessante "state-of-the-art" teknologier å vise til, og dette prosjektet tar mål av seg å lokalisere interessante områder hvor norsk forsvarsindustri kan ha interessante muligheter i det japanske markedet. Første del av prosjektet ble slutført i desember. Første presentasjon av markedsmuligheter overfor norsk forsvarsindustri vil finne sted i Oslo i februar 2004.
- Eksportrådet var sentral i statsminister Bondeviks besøk til Japan i mai 2003. Blant disse aktivitetene kan nevnes 4 teknologirelaterte seminarer, studieturer, besøk til institusjoner og bedrifter, samt generelle nettverksaktiviteter som ble lagt opp for forsknings- og næringslivsdelegasjonen.
- Tokyo-kontoret satte i 2003 igang forsøk på etablering av et nettverk av norske bedrifter innen telekommunikasjon og trådløs internet med interesse for Japan og det som skjer der innen "seamless (allestedsnærværende) computing". Ett av prosjektene innen dette har vært et ukentlig nyhetsbrev som gir en oversikt over det som skjer innen denne sektoren, ikke bare i Japan, men også ellers i Asia og verden for øvrig.

6.5.4 Nettverksprosjekter og andre større tiltak

- IKT har gjennom de siste 6 årene vært et viktig fokusområde og kontoret har i denne perioden bygd opp en anselig kompetanse innen dette feltet, samt et stort nettverk av viktige ressurspersoner både i Japan og Norge. Fokus i 2003 har i stor grad vært på telekommunikasjon og trådløs internet.

- "Energi og miljø": Gjennom ansettelse av teknologiutsending med doktorgrad og sterk energikompetanse, samt forsker- og arbeidserfaring fra Japan fremstår Tokyo-kontoret som et kompetansesenter innen energi-området og representerer derved en meget sterk samarbeidspartner for norsk industri og teknologimiljø innen denne sektoren. I 2003 har kontorets teknologiseksjon hatt ansvaret for tilrettelegging og den programfaglige koordinering av teknologiseminarer og studieturer i tilknytning til statsministerens besøk i mai. Kontoret har også jobbet mye med norske og japanske miljø med henblikk på hydrogen som energibærer.
- Utstyr for eldre og handikappede. Eksportrådets Tokyo-kontor har gjennom 2003 sett på mulighetene for å befeste norsk eksportindustri sin posisjon og i samarbeid med denne industrien se på mulighetene for ytterligere å styrke norsk eksportindustri innen dette feltet mot det japanske markedet. Et tett samarbeid er etablert med InnoMed i Trondheim og med SND. Målsettingen er å danne et nettverk av norske bedrifter for fremstøt mot det japanske markedet.

6.5.5 Samarbeidet med SND og Forskningsrådet

- Signeringen av den bilaterale forskningsavtalen mellom Japan og Norge i forbindelse med statsministerens besøk i mai, står på mange måter frem som en av de aller viktigste milepæler i det bilaterale samarbeidet. Dette ville ikke vært mulig uten et tett og godt samarbeid mellom Norges forskningsråd og Eksportrådet. I forbindelse med undertegnelsen av denne avtalen ble det også holdt teknologiseminarer, hvor Forskningsrådet var en meget god støttespiller og spilte en meget sentral rolle m.h.t. planlegging, innhold og gjennomføring.

6.5.6 "Team Norway"

- Hovedarrangementet i 2003, var statsminister Bondeviks besøk til Japan i mai. Arrangementene i forbindelse med besøket var gjennom hele forberedelses- og gjennomføringsfasene tett koordinert innen "Team Norway", noe man dro meget positive synergier ut av dette. Alle arrangementer ble gjennomført på en profesjonell og ordentlig måte, noe tilbakemeldinger fra spesielt næringslivs- og forskningsdeltakerne også tyder på.

6.6 Prosjekt India

Eksportrådet satte i 2002 fokus på det indiske markedet gjennom etableringen av Prosjekt India. Prosjektet ble startet i august 2002 og drives av en medarbeider stasjonert ved Oslokontoret.

Prosjekt India har tre målsetninger:

1. Identifisere sektorer som er av interesse for Norge og hvor Norge har sterke fortrinn. Følgende sektorer er valgt:
 - Vannkraft
 - IT
 - Marin sektor/skipsutstyr
 - Fisk / akvakultur
 - Olje og gass

- Miljø
2. Velge ut de geografiske områder / stater i India som er av størst interesse for norsk næringsliv. Prioriteringen av slike områder er basert på følgende:
 - Det geografiske området må være aktuelt i forhold til de seks sektorer det er valgt å satse på i India
 - Området / staten må ha kommet langt i sine reformer, dvs. at det må være en aktiv privat sektor samt at statsledelsen må være næringslivsrettet og vestlig orientert

Det er valgt ut 5-6 stater som er aktuelle for norsk næringsliv i forhold til prioriterte sektorer og ovennevnte kriterier.

3. Etablere nettverk og kontaktpunkter for norske bedrifter i det indiske markedet. Det dreier seg om to typer nettverk:
 - Internt nettverk for bedrifter bestående av jurister og spesialister
 - Nettverk mot indiske myndigheter og næringsliv, dvs. sterke beslutningstakere i India

Målsetningen er at første fase skal være ferdig til presentasjon 1. april 2004. En prosjektrapport vil i tillegg til en oppsummerende beskrivelse inneholde forslag til videre aktiviteter i tiden fremover.

6.7 Sør-Øst Asia

6.7.1 Markedsutvikling

Den økonomiske og politiske situasjonen i Sørøst Asia har i første halvdel av 2003 var preget av SARS og de følgende det har hatt for området. Det har vært en kraftig reduksjon av reisende til og fra området. Det anslåes en reduksjon på 30-40 Eksportrådet har merket dette i og med at en rekke norske bedrifter har redusert sin aktivitet i området.

Singapores økonomi har gjennomlevet et usedvanlig vanskelig halvår. Den vedvarende usikkerheten i den elektrotekniske industri som utgjør om lag halvparten av landets eksport, vedvarende nedgang i bygg og anleggbransjen, krigen i Irak og ikke minst den meget alvorlige økonomiske virkningen av SARS epidemien, har ført til et fall i BNP på om lag 4 %. På den positive siden kommer fortsatt høy vekst innen medisinsk bioteknologi og avansert kjemisk industri.

Filippinene forventer en økonomisk vekst er for 2003 på 4% og for 2004 spåes det en vekst på 4.5-5.8%.

For Thailand smiler økonomien i 2003. Med en økonomisk vekst på 7.4 %, er det kun Kina som kan vise til bedre resultater. Dette til tross for SARS, krig i Irak og problemer med eksporten av reker til EU. For 2004 er det spådd en vekst på 8%.

Eksporten av norsk laks fortsetter sin framgang også i 2003. Dog ser det ut som artikler i avisene like før jul om kreftframkallende stoffer i oppdrettslaks, kan få negative følger i det neste halvåret.

Et ADB seminar i Manila arrangert av Eskportrådet, fikk meget god oppslutning. Hele 9 norske firma med 12 deltakere og 50 filippinske deltakere, spesielt rettet mot miljøsektoren.

Med hensyn til arbeidet mot ADB, ser det ut til at etter 9 års arbeide endelig lykkes for norsk firma å få en kontrakt. Advanced Light as fikk kontrakt på den nye flyplassen i Manila. I tillegg har Sweco Grøner fikk også en kontrakt med ADB for "Second River Basin Sector Project" i Vietnam. Dette gir optimisme for flere norske firma.

6.7.2 Utførte oppdrag i området

| Antall avsluttede oppdrag inkl. SMB Entreprenørprogram | 2003 | 2002 |
|---|------|------|
| Totalt antall avsluttede oppdrag | 66 | 76 |
| herav SMB-programmet | 4 | 19 |
| Entreprenørskapsprogrammet | 8 | 7 |
| Antall service kontrakter | 19 | 27 |
| Antall bedrifter engasjert i oppdragene | 94 | 98 |

6.7.3 NTC-prosjekter nye markedsmuligheter

Det er totalt gjennomført 15 NTC-prosjekter i regionen for 2003. De viktigste prosjektene har vært:

- Bidding News SEA: Dette er et prosjekt for 4 kontorer i Sørøst Asia. Det har til formål å kartlegge de muligheter som finnes for norske firma til å gi bud på oppdrag som offentliggjøres i regionen. Prosjektet vil være Inter Net basert og med daglig oppdatering fra NTC-kontorene i regionen. Prosjektet fortsetter inn i 2004 for oppdatering og innsalg til norske firma.
- Oil and Gas Malaysia/Brunei: Har hatt til hensikt å skaffe en total oversikt over de prosjekter som er i gang i disse to landene og hvilke muligheter der ligger for norske firma.
- IKT: Der utarbeides for annet år en oppdatert rapport i Singapore og Thailand på hva som skjer i disse to landene innefor IKT.
- How to win contracts with ADB: Dette vil være et hjelpemiddel for norske bedrifter som ønsker å bli "short listed" hos ADB og derigjennom oppnå kontrakter med ADB.
- Sjømat markedet i Filippinene: Har til hensikt å kartlegge det markeds potensiale som finnes for norsk sjømat i landet.
- Fornybar energi: Et prosjekt for Filippinene for å kartlegge norske firmaers muligheter innen ny type energi.
- Lagring i fjellanlegg: Et pilotprosjekt i Singapore hvor norske firmaer har utviklet ett anlegg på Jurong Island og som vil kunne benyttes som visningsprosjekt for hele regionen. Thailand har vist interesse for denne norske teknologien og en større gruppe fra Thailand, var på studietur til Norge i sommeren 2003.

6.7.4 Nettverksprosjekter og andre større tiltak

- Samarbeidsavtalen mellom Norges Forskningsråd og Maritime and Port Authority of Singapore (MPA) er fornyet for en ny tre års periode og teknologiutsendingen har hovedansvaret for å påse at avtalen får et vedvarende realitetsinnhold og utnyttes til å bygge ut forsknings- og næringslivssamarbeidet mellom Singapore og Norge. Med virkning fra nyttår har Forskningsrådet utvidet sin samarbeidsavtale med NE slik at det meste av teknologiutsendingens tid disponeres av Forskningsrådet.
- For annet år har Singapore tatt vare på norske studenter fra Grunderskolen Årets kull på 25 er utplassert i lokale oppstartsbedrifter samtidig som de på kveldstid har undervisning på National University of Singapore. I år har man etablert et kursprogram som er felles for de norske studentene og lokale studenter.
- Det er forhandlet frem en samarbeidsavtale mellom Norges Fiskerihøgskole, Universitetet i Tromsø og Tropical Marine Science Institute ved NUS. Avtalen legger til rette for utveksling av Master studenter, akademisk personell og felles forskningsprosjekter.
- Studie av den maritime næringsklynge i Singapore startes i juli. BI's Center for Value Creation er en betydelig underleverandør. Studiet samkjøres med det norske prosjektet for Global Maritime Benchmarking.
- Det er etablert en nært samarbeid med Agri-Food and Veterenery Agency (AVA), Economic Development Board, Tropical Marine Science Institute og Temasek Life Science Lab om utformingen av en nasjonal strategi for Singapore som et regionalt senter for akvakultur. Som et første ledd i dette samarbeidet tas en delegasjon på 11 til Norge i august for Aqua Nor i Trondheim og for en rekke møter med norske forskningsinstitusjoner i Oslo og Tromsø.

6.7.5 Samarbeidet med SND og Forskningsrådet

- I januar ble det avholdt en større "Work Shop" i Singapore om utnyttelse av fjellanlegg for beskyttelse av kritisk infrastruktur. Det synes sannsynlig at dette leder frem til anlegg av store fjellanlegg under for lager av hydrokarboner og kjemikalier. Det er etablert et norsk nettverk av bedrifter innen rådgivning, utbyggere, leverandører og mulige brukere for å bearbeide det singaporeanske marked. I tillegg er det et aktivt samarbeid mellom Nanyang Technological University (NTU) og NTNU.
- Samarbeidsavtalen mellom Norges Forskningsråd og Maritime and Port Authority of Singapore (MPA) har gått inn i en ny 3 års periode med høyt aktivitetsnivå. 5 nye maritime prosjekter er igangsatt. I sum representerer disse prosjektene en 4 års innsatts beregnet til nær 28 mill kroner fra privat sektor, forskningsinstitusjoner og universiteter i Singapore og Norge inklusive 7 mill kroner i bilateralt tilskudd.
- Det er igangsatt omfattende samarbeidsprosjekter innen maritim opplæring mellom lokale utdanningsinstitusjoner og BI samt NTNU.

6.7.6 Team Norway

- Det er satt i gang en rekke aktiviteter i regi av Team Norway. Det største arrangementet var Business Forum i Singapore i mars med deltakere fra både regionen, norske firma og politikere fra Norge.
- Det er i Team Norway-regi gjennomført rekke messetiltak,. Entec Pollutec 2003 i Bangkok, Food & Catering 2003 i Bangkok med 6 norske bedrifter og 2 thailandske importører, VietFish 2003 i Ho Chi Minh og Governmental IT 2003 i Bangkok.

6.8 Kina og Korea

6.8.1 Markedsutvikling

Til tross for SARS har markedsutviklingen i **Kina** vært meget positiv i 2003, med forventet eksport på 430 milliarder US\$ (en økning på 33% i forhold til 2002) og forventet import på 410 milliarder US\$ (en økning på 39%). Kinas inntreden i WTO er fortsatt en solid katalysator for å motivere utenlandske selskaper til å gå inn idet kinesiske markedet.

SARS slo hardt ut for turisme- og transportnæringene, selv om også disse næringene nå igjen har stor vekst.

Kina er nå verdens 3. største industriprodusent og har verdens 4. største økonomi. Den politiske utvikling tyder på stabil videreføring av reformprosessen og en positiv økonomisk utvikling. Mange er bekymret for at økonomien er i ferd med å bli overopphetet, men det synes som om myndighetene har forholdsvis god kontroll med prosessen, og fortsatt er i ferd med å iverksette tiltak i tide for å hindre overoppheting.

Veksten i BNP var på 9,1% i 2003, mot 7.8% i 2002. Forventet vekst i 2003 er 7.6%.

Den videre utvikling i kinesisk økonomi står foran mange utfordringer. De viktigste er:

- Begrenset innenlandsk etterspørsel, redusert privat forbruk og økt sparing pga. mistillit til pensjons og trygdeutbetalinger.
- Fortsatt lavere lønnsutvikling på landsbygda – og økende lønnsforskjeller mellom by og land (gjennomsnittlig årlig inntekt i byene er nå 1027 US\$, en økning på 9,3%, mens gjennomsnittlig årlig inntekt på landsbygda er 316 US\$, en økning på 4,3%).
- Dyrere helsevesen og utdanning
- Store offentlig gjeld og et tvilsomt finansielt system, hvor reformprosessen går tregt (dog er de utenlandske valutaeservene nå på 403 milliarder US\$ Kun Japan har større utenlandsk valutareserve).
- Stort offentlig forbruk – som fortsatt må opprettholdes for å nå målet med minst 7% årlig vekst i BNP.
- Stor arbeidsløshet (estimert til minst 10%).
- Energiimporten forventes å måtte øke 15% årlig for at Kina skal kunne opprettholde sin nødvendige økonomisk vekst.

Likevel er det fortsatt et politisk mål å 4-doble BNP innen 2020, noe som vil kreve gjennomsnittlig BNP-økning på 7,2% pr år.

Selv om handelsoverskuddet nå reduseres gjennom økt import, forventes det å være positivt til ut 2005, og utsiktene for eksportindustrien er lyse for de nærmeste årene.

Viktigste norske eksportvarer er olje, skipsutstyr, kunstgjødsel, fisk, kjemikalier og telekommunikasjonsutstyr.

Den økonomiske veksten i **Korea** 2003 har blitt begrenset av den dårlige utviklingen i amerikansk og japansk økonomi og styrket WON i forhold til US\$ og japanske yen. Gitt utviklingen i siste kvartal 2003 forventer man nå at økonomien er i ferd med å bedre seg, og estimert vekst i BNP for 2004 er 5,3%.

Siden regjeringsskifte i 2003 har myndighetene økt sin innsats innen energi sektoren, bioteknologi og biomedisin, samt styrket Koreas posisjon innen FoU, hvor myndigheten har gitt prioritet til 10 satseområder. Innen teknologisk nyskapning og innovasjon er Korea rangert som nummer 6 i verden av IMD.

Korea har i løpet av 2003 styrket sin globale posisjon innen IKT, elektronikk og skipsbygging. Korea er i dag verdens største skipsbyggingsnasjon, størst på DRAM produksjon og ledende innen innovasjon og nyskapning, spesielt relatert til mobil- og bredbåndsteknologi.

Den koreanske bilindustrien har styrket sin posisjon internasjonalt, noe som kan synliggjøres ved at Korea produserte flere biler utenfor Korea i 2003 enn hjem.

Markedet for Akvakultur og sjømatkonsum har hatt en positiv utvikling i løpet av året. Vår fiskeriminister gjennomførte et vellykket besøk til Korea i mai.

BNP-veksten i 2003 var på 2,7% mot 5,8% i 2002 og 3,3% i 2001.

I 2003 har det i hovedsak vært tradisjonell industri som har preget norsk næringslivs utvikling i Kina og Korea, spesielt innen metaller, gjødsel, miljø og maritim industri.

Annen virksomhet tar seg opp. Nye bransjer som bygg og anlegg, konsulentvirksomhet, byggevarer, bioteknologi og utstyr til helsesektoren har begynt å etterspørre Eksportrådets tjenester.

6.8.2 Utførte oppdrag i området

| Antall avsluttede oppdrag inkl. SMB Entreprenørprogram | 2003 | 2002 |
|---|------|------|
| Totalt antall avsluttede oppdrag | 71 | 60 |
| herav SMB-programmet | 9 | 8 |
| Entreprenørskapsprogrammet | 26 | 5 |
| Antall service kontrakter | 8 | 9 |
| Antall bedrifter engasjert i oppdragene | 44 | 35 |

6.8.3 NTC-prosjekter nye markedsmuligheter

- Akvakultur. Arrangert et eget fiskeriseminar om Fiskeriavtalens muligheter i samarbeid med Fiskeridepartementet, SND og Forskningsrådet med ca 60 deltakere. Dannet nettverk med deltakelse fra industri, forskningsmiljøer og universiteter for å avklare mulighetene for etablering av demonstrasjons oppdrettsanlegg i Kina, 3 møter avholdt i 2003. Arrangerte besøk ved Aqua

Nor og norske industri- og oppdrettsanlegg for kinesisk fiskeridelegasjon i august. Har oppdatert våre Akvakultur- og sjømatrapporter for Kina og Korea, slik at disse avspeiler markedspotensialet, eksisterende industri og konkurrenter for norske eksportører.

- Beijing-kontoret har utredet hvordan medlemskapet i WTO innvirker på samhandelen med Kina, og har herved bygget opp sin kompetanse innenfor dette feltet overfor norsk næringsliv. Arbeidene har funnet sted i samarbeid med lokale advokatselskap og konsulentbyrå.
- Norsk – Kinesisk arbeidsgruppe innen IKT. Dette arbeidet ledes av Beijing-kontoret på oppdrag fra NHD, som også støtter arbeidet finansielt gjennom ambassaden. Under Erfaringsseminaret for Norske selskaper i Kina i oktober 2003 ble det årlige arbeidsgruppemøtet avholdt med representanter fra NHD, Eksportrådet Ministry of Information Industry (MII) og CETC.
- I Korea ble det utarbeidet markedsanalyser og presentasjoner om IKT-markedet i 2003.
- Olympiske Leker 2008. Etter tildelingen av OL 2008 til Beijing har NE identifisert en rekke muligheter for norske selskaper, relatert til sektorene miljøvern, IKT, byggematerialer og nye energikilder. En kortfattet rapport er utarbeidet og presentert for norske miljøer ved forskjellige seminarer og møter i Norge.
- Skipsutstyr. Kormarin ble avholdt i Pusan i oktober 2003. Oppslutningen blant norske utstyrsleverandører var god og ambassadøren deltok aktivt. Kormarin er et godt forum for nettverksbygging samt identifikasjon av trender og prosjektmuligheter. Norshipping ble avholdt i Shanghai i november 2003. Det ble gjennomført en rekke møter med maritime bedrifter i forbindelse med messen.
- Initiering av prosess for å etablere MoU på maritim side mellom Norge og Kina. Prosessen ble startet etter en konkret henvendelse fra '17 gruppen' av maritime eksportører i Shanghai, og tar sikte på å sette fokus på FoU-samarbeid etter mal av eksisterende samarbeid mellom Norge Forskningsråd og Maritime Port Authorities i Singapore. Dette arbeidet vil fortsette i 2004. Forskningsrådet, Ambassaden i Beijing og Generalkonsulatet i Shanghai er samarbeidspartnere i det videre arbeidet.
- Undertegnelse av avtale om maritim transport mellom Norge og Kina i Shanghai med besøk av Statsekretær Oluf Ulseth og følge, samt mottagelse og nettverksarrangement for norske maritime bedrifter i sammenheng med Marintec utstillingen 2003 ble gjennomført i nært samarbeid med Generalkonsulatet.
- Eksportrådet i Shanghai gjennomførte i 2003 en innledende undersøkelse av Shanghais planer for gjennomføringen av Expo 2010. Arbeid ble forsinket og hemmet av SARS, og forsinkelser fra kinesisk side med henblikk på etablering av organisasjonstruktur. Arbeidet er derfor ikke ferdigstilt. Ferdigstillelse vil finne sted i 2004.
- Erfaringsseminaret ble arrangert for 5. gang i samarbeid med Norwegian Business Association, Shanghai og Norwegian Business Forum, Beijing i

oktober 2003, denne gangen i Beijing. Denne gangen ble det gjennomført et 2 dagers seminar med ca 90 deltakere hvor norsk industri etablert i Kina ble samlet for å dele sin opparbeidede kunnskap med hverandre og nye norske aktører.

- Innen Nanoteknologi har kontoret i Korea arbeidet med å skaffe oversikt over utviklingen i Korea, med sikte på å invitere til en studietur i 2004. I Kina er det blitt utarbeidet en rapport om forskningsaktiviteter relatert til nanoteknologi. Det er også utarbeidet rapport over den kinesiske magnesium og aluminiumsindustrien.
- Innen nye og fornybare energikilder er det blitt utarbeidet rapporter både for det kinesiske og koreanske markedet. Disse vil bli presentert under seminarer i Norge i 2004.
- Beijing-kontoret har deltatt under to Petrad-seminar og ett seminar om nye og fornybare energikilder for å oppdatere relevant kunnskap om markedsmulighetene i Kina. Forskningsrådet har i samarbeid med Seoul-kontoret initiert arbeidet for å vurdere tettere forsknings-samarbeid mellom Norge og Korea relatert til nye og fornybare energikilder med fokus på hydrogenteknologi, brensesceller, vind- og solenergi.
- Innen miljøvern har Beijing-kontoret utarbeidet en landrapport om miljøvern utfordringer og markedsmuligheter. I tillegg ble det avholdt et større miljøvernseminar i Oslo i september i samarbeid med Manila-kontoret.
- Etter initiativ fra NTNU har NE Beijing gjennom 2003 arbeidet for å avklare interessen for et nærmere samarbeid mellom kinesiske og norske universiteter.
- Kontorene i Beijing og Seoul samarbeider med EFF om promotering av norsk sjømat gjennom en rekke tiltak og analyser. Fiskeriministerens besøk til Korea i mai vil bli fulgt opp gjennom 2004 med sikte på å avdekke muligheter for et tettere samarbeid mellom Norge og Korea relatert til akvakultur.

6.8.4 Samarbeidet med SND og Forskningsrådet

- Kontoret i Korea gjennomførte en studietur for Forskningsrådet til Korea i oktober 2003. Tema var energimarkedet i Korea.
- Kontoret i Beijing arbeider for å få etablert en forsknings- og teknologiavtale mellom Kina og Norge. Arbeidet skjer i tett samarbeid med ambassaden.

6.8.5 "Team Norway"

Aktivitetene for 2003 har vært som følger:

- Et større erfaringsseminar ble arrangert i Beijing i oktober med bred deltakelse fra norsk næringsliv i Kina, SE-Asia og Norge (90 deltakere).
- Marintek maritim utstilling i Shanghai. Arrangementet ble avholdt primo desember med deltakelse fra generalkonsulen.

- Fiskeriministeren besøkte Korea i mai. Kontoret i Korea er EFFs stedlige representant for promotering av norsk sjømat, og deltok derfor aktivt i både planleggingen og gjennomføringen av besøket.

6.9 Americas

6.9.1 Markedsutvikling

USA har en sterk, diversifisert og teknologisk avansert økonomi. Med et bruttonasjonalprodukt (GDP) pr. innbygger på US\$ 36.300 er USA det rikeste landet i verden. USAs GDP utgjør 21,4% av det globale GDP med bare 4,6% av verdens befolkning, og er den nasjonale økonomien med størst global innflytelse.

Den økonomiske utviklingen over de siste 2 årene har vært preget av svingninger og usikkerhet. Veksten i BNP estimeres til 2.9% for 2003 og man regner med at den vil øke til 4.2% i 2004 (OECD). Til tross for at arbeidsmarkedet er tregt og det fortsatt er overkapasitet i industrien, ser man at konsumentenes og næringslivets tiltro til økonomien er i ferd med å ta seg opp, og flere analytikere (inkludert OECDs projeksjoner) spår en tiltakende oppsving i økonomien i 2004.

Det er imidlertid noen usikkerhetsfaktorer som bør nevnes. Det rekordstore underskuddet på handelen med utlandet, som nå matches av et tilsvarende stort underskudd på de offentlige budsjettene, er en betydelig svakhet. Underskuddet på statsbudsjettet antas å nå 6 prosent av BNP i 2003, i kontrast til et overskudd på 1 prosent i 2000. Dette underskuddet, som finansierer det høye offentlige forbruket, har helt klart bidratt til å stimulere økonomien på kort sikt, men dette har kommet på bekostning av en betydelig svekkelse av myndighetenes finansielle posisjon på lengre sikt

Canadas økonomi preges av en økonomisk politikk som tilgodeser innovasjon og sterk prioritering av forskningsrelaterte næringer. Siden 1998 har nasjonalbudsjettet vist overskudd, en prestasjon de er alene om innen G7 landene.

Vekstraten er moderert i forhold til tidligere år, og konsumprisindeksen viste i 2003 en økning på 3.2 %, den laveste økning siden 1996. En forventer en vekstrate litt over fjoråret for 2004.

Canadas økonomi har tradisjonelt vært basert på produksjon knyttet til landets unike naturressurser. Landet har gradvis skiftet fokus over til høyteknologi og er i dag ledende innen teknologidrevne sektorer som alternative energiformer, bioteknologi og IT. En har bygget et nettverk av forskningssentre knyttet til landets universiteter, og med sterke føringer til næringslivet. Denne modellen har skapt et unikt innovasjonsmiljø i landet.

Kjøpekraften pr. innbygger (GDP per capita) utgjorde i 2003 NOK 188.000. Den sterke kjøpekraften til tross, inflasjonen er meget moderat og i 2003 endte den på i underkant av 2 %. Arbeidsmarkedet preges av mobilitet og omstillingsevne; ledigheten er på ca. 7 % og i 2003 ble det etablert 290.000 nye arbeidsplasser.

Den liberale regjeringen signaliserer en fortsatt sterk fokusering på forskningsrelatert næringsutvikling, og har prioritert miljø og nye energiformer som 2 av sine satsingsområder for de kommende år.

Enkelte av landene i **Latin-Amerika** viste i 2003 en positiv utvikling av sin økonomi og bør kunne by på større muligheter for norsk næringsliv i de neste årene. Chile er foruten Brasil det viktigste landet i regionen for norsk næringsliv, da særlig innen oppdrett.

2003 har vært preget av forsiktig optimisme i det brasilianske markedet. Den nye regjeringen ledet av president Lula har i sitt første regjeringsår ført en stram økonomisk politikk i tråd med IMF's råd. Næringsliv og investorer har derved blitt beroliget over at ingen dramatisk kursendring har funnet sted i forhold til den foregående regjering. Klagene dreier seg i økende grad om at den økonomiske politikken er for ortodoks og at særlig rentenivået blir holdt på et uforholdsmessig høyt nivå.

Regjeringens mål om å holde inflasjonen nede er nådd, og tallene for 2003 sett under ett viser en inflasjon på mellom 8% og 9%, en betydelig nedgang fra over 12% i 2002.

Prognosene for 2003 tilsier en vekst i BNP i underkant av 1%,.

For norsk næringsliv med interesser i det brasilianske markedet betyr alt dette at markedsforholdene i 2003 har vært relativt stabile og at mulighetene for produksjon i Brasil, også med tanke på eksport til andre søramerikanske land, har vært gode. Av sektorer med særlig interesse for norske selskaper har olje- gassektoren sammen med skipsbygging opplevd god vekst. IKT har begynt å komme tilbake etter et par år med svakere vekst. Det er også tegn som tyder på at el-sektoren har fått en ny giv.

Statsbesøket i oktober 2003 var med på å sette Norge på kartet i det brasilianske markedet og også hos brasilianske myndigheter. Bred omtale i brasiliansk presse og anledning til å møte beslutningstagere på høyt nivå skapte gode muligheter for norske selskaper i forbindelse med næringslivsdelegasjonens aktiviteter under statsbesøket.

6.9.2 Utførte oppdrag i området

| Antall avsluttede oppdrag inkl. SMB Entreprenørprogram | 2003 | 2002 |
|---|-------------|-------------|
| Totalt antall avsluttede oppdrag | 110 | 160 |
| herav SMB-programmet | 16 | 33 |
| Entreprenørskapsprogrammet | 44 | 0 |
| Antall service kontrakter | 14 | 15 |
| Antall bedrifter engasjert i oppdragene | 185 | 190 |

6.9.3 NTC-prosjekter nye markedsmuligheter

- Corporate Innovation prosjektet ved San Francisco kontoret gjennomføres som NE's sin del av samarbeidet med Statoil. Høsten 2003 har det vært fokusert på samarbeidsavtalen med Girvan for å se hvilke positive ringvirkninger dette kan gi. Videre forgår det nå en vurdering av mulighetene for å danne et nettverk for innovasjon og entreprenørskap.
- Boston kontoret har arbeidet med E-helse og telemedisin. Dette er et område hvor Norge faglig sett ligger langt fremme og hvor norske myndigheter og helsevesen har store ambisjoner. NE's engasjement i denne sektoren har bl.a. resultert i et større prosjektsamarbeid mellom et norsk firma og et av Harvard sykehusene i Boston. Det har også resultert i en studietur til Boston hvor det ble etablert kontakter mellom norske akademiske og kommersielle miljøer og tilsvarende sterke miljøer i Boston.

- I prosjektet "Aqua Network" gjennomførte Toronto kontoret i 2003 en rekke tiltak for å promotere norsk teknologi innen havbrukssektoren overfor kanadisk oppdrettsmiljø. Prosjektet inkluderte gjennomføring av 2 konferanser med tilsammen 250 deltagere og en studietur til Norge med 55 kanadiere. Studieturen inkluderte besøk på Aqua Nor, bedriftsbesøk til 6 oppdrettsanlegg, bedriftsbesøk til 6 teknologileverandører og 4 forskningsmiljøer i løpet av 1 uke.
- "Automotive Network North America" har til hensikt å etablere et nettverk imot det nordamerikanske teknologimiljøet innen materialteknologi med hovedvekt på bilsektoren. Prosjektet har kartlagt markedet for norske leverandører, har etablert et tett samarbeid med Auto 21, Center of Excellence rettet mot bilindustrien, har bidratt til 3 større rapporter om lettmetaller og den teknologiske utviklingen i Nordamerika, publisert i norsk media, bidratt til foredragsholdere til Materialteknologikonferanse i regi av NTNU og har forberedt studietur til bilindustriens sentrum i Nordamerika.
- Høsten 2003 ble det etablert forprosjekter innen Renewable Energy både i Tokyo, Toronto og San Francisco for å vurdere evt. videre innsats. Det planlegges en workshop i Norge i mars 2004 i samarbeid med Norges Forskningsråd, Norsk Hydrogenforum og Enova, samt en studietur til Vestkysten i mai 2004.
- Gjennom "Science and Technology Forum Norway-Canada" har NE-Toronto vært pådriver for å øke samarbeidet mellom Canada og Norge innenfor Forskning og Utvikling. Forumet har i 2003 gjennomført 6 samlinger, har prioritert samarbeidssektorer, bidratt til å igangsette 5 prosjekter mellom Norske og Canadiske forskningsinstitutt, gjennomført 3 søkeseminar og 1 større konferanse med deltagelse fra 2 norske statsekretærer (NHD og UD), toppledere fra begge lands forskningsmiljøer, ledere av Centers of Excellence og føderale og provinsmyndigheter i Canada.
- NE har i Mexico sammen med ambassaden finansiert en stipendiat som har tatt seg av næringslivsrelaterte oppgaver ved ambassaden.
- I Santiago har NE arbeidet sammen med ambassaden ved å assistere norsk næringsliv inn i Chile samt til å oppdatere ambassaden og norsk næringsliv på utviklingen i Chile samt gjennom foredrag gjort oppmerksom på mulighetene som har åpnet seg for Norge gjennom EFTA-Chile avtalen.
- Statsbesøk i Brasil var sentralt for norsk næringsliv i Brasil. NE gjennomførte av næringslivsdelen i forbindelse med statsbesøket i oktober stått svært sentralt. 130 personer deltok i næringslivsdelegasjonen. Bedriftene har gitt positive tilbakemeldinger, og 87.5% av de som har svart, angir at de har nådd sine målsetninger med reisen. De sosiale møteplasser med kundepleie var de mest nyttige aktivitetene for de fleste næringslivsrepresentantene.

6.9.4 Nettverksprosjekter og andre større tiltak

- Nettverkene innen Research & Education (REN), E-Business (EBN), og New Media (NMN) har fortsatt utviklingen av gjennomførte studieturer til San Francisco, New York, og London via ledelse ved San Francisco kontoret. Disse nettverkene samler i dag flere store norske bedrifter, forskningsinstitusjoner samt tilbydere innen distribuert læring. De er organisert med en styringsgruppe i Norge som består av representanter fra partnerbedriftene i nettverket. Styringsgruppen kommer med faglige innspill

og retningslinjer for prosjektet. Nettverkene følger ulike konferanser og fagfora som har relevans for prosjekter, og foretar jevnlig industri- og partnersøk i hele USA og innen det øvrige uteapparatet. Gjennom informasjonsinnhenting, bearbeiding, workshops og bidrag til ulike forretnings- og forskningsaktiviteter, fungerer nettverkene som tilrettelegger for de ulike medlemsbedriftene og deres spesifikke behov.

- Boston kontoret har arbeidet med etablering av med/bio nettverk. Dette arbeidet har ikke medført en formell etablering av et medlemsbasert nettverk, men det har resultert i en nær dialog og samarbeid med Norsk Biotech Forum. Dette har hatt avgjørende betydning for synliggjøring av vår kompetanse og tjenestetilbud, noe som har medført en stor pågang av enkeltbedrifter.
- Kontoret i Toronto har i 2003 etablert og utviklet nettverk imot sektoren 'Ny Energi', havbruksektoren og Materialteknologisektoren.

6.9.5 Samarbeidet med SND og Forskningsrådet

- NE Miami har fulgt opp de tiltak, seminar og studieturer som ble arrangert i 2002 i Chile i samarbeid med Eksportsatsing Trøndelag.
- Torontokontoret har samarbeidet med SND Trøndelag om aktiviteter under Eksportvekst Trøndelag programmet. Gjennom programmet har kontoret etablert forprosjekt for 5 firma og gjennomført 3 prosjekter.
- Kontorene i Boston, Toronto og San Francisco har deltatt i utarbeidelsen av en FoU-strategi for samarbeid mellom Norge og Nord-Amerika. Strategien ble utarbeidet på oppdrag fra Norges Forskningsråd. Her har det bl.a. blitt vurdert konkrete samarbeidsprosjekt innen Havbruksteknologi, Materialteknologi, Miljøteknologi og Nye Energiformer
- Boston kontoret har de siste to årene arbeidet mye med problemstillinger knyttet til kommersialisering av forskningsresultater. Vi har i den anledning gjennomført en studietur for norske universitets miljøer som, ved ny lovgivning pr 1.1.2003 fikk ansvar for kommersialisering av forskningsresultater fra de respektive institusjonene (sine ansatte). Studieturen ble arrangert i samarbeid med Forskningsrådet, og den ble etterfulgt av en større nasjonal konferanse over temaet "Kommersialisering av forskning" i mai 2003.

6.9.6 "Team Norway"

- San Francisco kontoret bisto representanter fra Guvernørens kontor i California med utarbeidelse av program og ledsagelse under besøk i Norge 31. mars - 5. april. Gruppen fokuserte på følgende områder: energi- og miljøforskning og teknologi; hav- og sjøforskning og teknologi; investeringsfond fra private og offentlige investorer.
- I samarbeid med Ambassaden i Ottawa har Toronto kontoret etablert "Science & Technology Forum" og står som koordinator for forumet. Ambassaden har medvirket i finansiering av profileringsaktiviteter knyttet til teknologikonferanser innen Havbruk (St. Andrews, NB), Materialteknologi (Niagara, ON) og CO2 fangst (Regina, SQ)
- I november stod Toronto kontoret som medarrangør av Team Norway samlingen for Nordamerikanske stasjoner i Ottawa. Samlingen var en 2 dagers samling med Ambassader, Generalkonsulat, Norges Turistråd, Handelskammer og Eksportrådets kontor i Nord Amerika.

- Innovasjon Norge (Miami) har i 2003 assistert ambassaden i Mexico med et seminar i oktober 2003 under statsråd Stensnes besøk.
- Boston kontoret har vært aktiv i arbeid knyttet til forskningssamarbeid og mekanismer for kommersialisering av forskning og har deltatt aktivt i styringsgruppen for "Forum for forskning og teknologisamarbeid" administrert fra den norske ambassaden i Washington DC. Kontoret har videre arrangert en separat studietur til Boston for Stortingets Næringskomité for å se hvordan Massachusetts legger forholdene til rette for kunnskapsbasert næringsutvikling.

7 Vedlegg 2: Norsk utenrikshandel 2003

Verdenshandelen

Etter nullvekst i 2001, og nølende vekst, begrenset til få land i 2002, tiltok veksten i verdenshandelen gjennom 2003. I følge OECDs foreløpige anslag økte vekstraten til 7,6 prosent i 4. kvartal 2003, og gjennomsnittet for året var 4,0 prosent. For 2004 er vekstanslaget for volumvekst i verdenshandelen 7,8 prosent.

Det var produksjonsvekst i Asia, med Kina i spissen og i USA som bidro mest og ledet oppgangen i 2003. Japansk økonomi, som har tatt en lang vekstpause vokste også med 2,7 prosent i følge OECD sine foreløpige BNP anslag. Foreløpig er det landene i det sentrale Vest-Europa som henger etter vekstmessig, og der OECD har justert ned vekstanslagene for 2003 til bare 0,5 prosent (euro-landene), mens anslaget for USA er justert opp til 2,9 prosent.

Tradisjonell norsk vareeksport

Tradisjonell vareeksport, fastlandseksporten, har både i verdi og volum endret seg lite fra 2002 til 2003, etter at den falt med 7,4 prosent i verdi fra 2001 til 2002. Den utgjør nå ca 200 milliarder kroner.

Etter at kronkursen falt tilbake på et mer normalt nivå i 2003, og veksten internasjonalt ble mer håndfast, kom det også et skifte i norsk fastlandseksport. Nedgangen i første del av året snudde til oppgang i andre halvår.

Det var imidlertid først og fremst produkter, der eksportverdien varierer mye med internasjonale konjunkturer, som metaller, kjemiske produkter og andre innsatsvarer og energiprodukter som viste økt eksportverdi, mens det i sum var nedgang for de mer bearbejdede teknologiproduktene i 2003.

Fastlandseksporten passerte en topp for tre år siden (årsskiftet 2000-2001) Etter dette har det vært jevn nedgang og utflatning, fram til vendepunktet i 2003.

Statistisk sentralbyrås volumindekser for eksport av tradisjonelle varer, var i de tre første kvartalene av 2003 vel en prosent lavere enn 2002 nivået. Det var heller ingen stigning gjennom året i denne indeksen. Dette kan tyde på at omslaget så langt gjelder pris.

Til tross for at det var uendret eksportverdi for tradisjonelle varer i 2003, var det betydelige variasjoner mellom de ulike varegruppene. Fiskeeksporten gikk ned med 2,2 milliarder (-8,0 %).

Gruppen forskjellige ferdige varer, bl.a. tekniske instrumenter, møbler og klær, endret seg lite, og falt med 22 millioner (-0,2 %), mens den store gruppen verksted-/teknologiprodukter falt med hele 6,9 milliarder kroner (-14,5 prosent). For sistnevnte skyldes i følge Statistisk sentralbyrå ca 4 milliarder av nedgangen redusert eksport av brukte fly (andre transportmidler).

Det var også stor spredning i endringstallene for de ulike undergrupper av verkstedindustrien, med økning for gruppen spesielle industrimaskiner og tele-,TV- og lydutstyr. Mens gruppene kraftmaskiner, generelle industrimaskiner, data og kontormaskiner og kjøretøy (bildeler) viste tilbakegang.

Eksporten av kjemiske produkter økte i 2003 med 1,2 milliarder kroner (4,6 prosent), mens den større gruppen metallvarer, metaller, papir og andre "commodities" økte med hele 3,4 milliarder kroner (7,0 %). Eksport av raffinerte olje- og gassprodukter økte med 5,2 milliarder kroner (27,9 %), mens eksporten av elektrisk strøm falt med 1,0 milliarder (-39 %). Alt sammenlignet med 2002.

Markedene

For tradisjonelle varer var det i 2003 en nedgang i eksporten til Asia på 9,5 prosent. Sør-Amerika hadde 15 prosent nedgang, Oceania 17 prosent nedgang og Afrika 1,0 prosent nedgang. For Nord-Amerika var det økning på 3,0 prosent. For det største markedsområdet Europa snudde fortegnet til pluss i desember, og det ble en økning på 1,4 prosent for hele året. For EU var det 1,0 prosent økning, og for de nordiske landene 4,3 prosent nedgang, mens det var 6,2 prosent økning for Sentral- og Øst-Europa (det tidligere Comecon-området).

Fylkene

Den fylkesfordelte eksportstatistikken for fastlandseksporten, viser at 11 fylker hadde eksportøkning i 2003. Dette var Vestfold (15,5 %), Rogaland (15,3 %), Sogn og Fjordane (13,6 %), Nordland (13,4 %), Hordaland (8,5 %), Oppland (6,8%), Telemark (5,8 %), Sør-Trøndelag (3,5 %), Vest-Agder (2,6 %), Akershus (0,7 %) og Østfold (0,4 %).

De øvrige 8 fylker hadde nedgang i eksporten. Det var, Nord-Trøndelag (-0,6 %), Aust-Agder (-1,0 %), Hedmark (-2,3 %), Buskerud (-2,7 %), Oslo (-6,0 %), Møre og Romsdal (-8,0 %), Finnmark (-16,2) og Troms (-20,0 %).

Det var fylker med oljeraffinerier og smelteverk, som økte eksporten mest i 2003, mens fylker med stor fiskeeksport ligger nederst på fylkeslista.

Utenlandsinvesteringene i 2003

Ser vi tilbake på de siste tolv måneder fram til og med tredje kvartal 2003, viser Norges Banks statistikk at norsk næringslivs investeringer i utlandet økte med 11,7 milliarder kroner, mens investeringene motsatt vei utgjorde 15,3 milliarder kroner.

Ser vi bare på de tre første kvartalene av 2003 utgjorde også nye norske utenlandsinvesteringer 11 milliarder kroner. De utenlandske investeringene i Norge har så langt økt med 16,4 milliarder kroner. Det er Amerika og Danmark som skiller seg ut med nye investeringer i Norge for henholdsvis 11,7 og 7,5 milliarder kroner.

USA har også så langt i 2003 vært mål for 2,4 milliarder av de norske utenlandsinvesteringene. 4,9 milliarder gikk til Storbritannia, mens 2,3 milliarder gikk til land utenom Europa og Amerika. Vi registrerer også norske investeringer for vel 2 milliarder kroner i Amerika utenom USA. For Tyskland registrerer vi en negativ investering (dessinvestering) på 1,6 milliarder kroner.

Sortert etter næring finner vi positive tall nesten bare for oljeutvinning, der utenlandsinvesteringene utgjorde hele 11,5 milliarder så langt i 2003. Det var også positive investeringstall for transport/kommunikasjonssektoren på 3,0 milliarder, mens det var 5,0 milliarder i dessinvestering for industri.

Næringsfordelingen for de utenlandske investeringene i Norge viser økning for transport/kommunikasjon, forretningsmessig tjenesteyting, industri og oljeutvinning, med henholdsvis 8,2, 7,4, 5,1 og 1,2 milliarder kroner i de tre første kvartalene av 2003.

Utsiktene for 2004

Prognosene til OECD i november 2003 viser at de tror at veksten i verdenshandelen vil bli 7,8 prosent i 2004 og 9,1 prosent i 2005, etter en vekst på 4,0 prosent i 2003.

Anslagene for volumvekst i norsk fastlandseksport i 2003 fra Statistisk sentralbyrå, Finansdepartementet og Norges Bank er henholdsvis, 4,9, 3,3 og 2 prosent. For 2005 er anslagene fra de samme, 3,4, 3,25 og 2,1 prosent. Disse anslagene viser at Norge i begrenset grad klarer å nyttiggjøre seg en antatt markedsoppgang internasjonalt, og fortsatt vil tape markedsandeler. Prognosen fra OECD i november 2003, viser at samlet vare- og tjenesteeeksport fra Norge antas å øke med 2,2 prosent i 2004 og 2,4 prosent i 2005. For Sverige er de tilsvarende anslagene 5,0 og 6,6 prosent, for Danmark 6,1 og 7,0 prosent, og for Finland hele 8,6 og 9,9 prosent.

Selv om usikkerheten på kort sikt synes klart mindre med hensyn til krig og epidemi, enn tilfellet var for et år siden, og oppgangskonjunkturen nå synes å være dratt i gang, er det fortsatt usikkerhet og trusler knyttet til den internasjonale markedsutviklingen.

Blant annet er det usikkerhet knyttet til utviklingen i valutakurser, og spesielt til utviklingen i USD. De store underskuddene i offentlige budsjetter og utenriksøkonomi i USA er i denne sammenheng en usikkerhetsfaktor, som kan gi sterk kursnedgang og bidra til ustabilitet i verdensøkonomien. En annen mulig begrensning for vekst er betydelig nettogjelden hos forbrukerne i land som USA, Storbritannia og Australia.

Ellers stimuleres verdenshandelen av sterk vekst i Asia og spesielt Kina. Utenlandske investeringer i Kina har vært og er betydelige. Dette innebærer at det i rask tempo bygges opp moderne bedrifter som kombinerer bruk av moderne teknologi og stordrift med tilgang på rimelig arbeidskraft, stort nasjonalt marked. Dette gir også en evne til å eksportere produkter til svært konkurransedyktige priser, noe forbrukerne i USA og Europa drar nytte av. Denne integreringen av Kina og land i en tilsvarende utviklingsfase i verdensøkonomien, vil bidra til at tilbudet av rimelige produkter vil øke. Denne veksten representerer imidlertid en strukturendring i verdenshandelen, som også utgjør en utfordring for de industrialiserte landene. Disse får del i gevinsten i form av billigere varer, men må samtidig gjøre nødvendig tilpasning i egen produksjon, slik at både arbeidsledighet og varige underskudd i utenriksøkonomien unngås.

Utenriksregnskapet 2003

Foreløpig anslag for driftsregnskapet overfor utlandet I 2003

| | 2002 | 2003 | Endring i prosent | |
|--|---------------|---------------|-------------------|-------------|
| | NOK Mrd. | NOK Mrd. | Verdi | Volum |
| TOTAL EKSPORT | 630,5 | 649,9 | 3,1 | -0,3 |
| EKSPORT AV VARER | 474,3 | 486,0 | 2,5 | -1,1 |
| Råolje og naturgass | 264,8 | 276,0 | 4,2 | -0,8 |
| Eksport av nye skip | 7,2 | 7,3 | 1,6 | -12,2 |
| Eksport av brukte skip | 2,2 | 2,2 | 0,0 | -13,6 |
| Plattformer/moduler mv. | 0,3 | 0,3 | 0,0 | -13,6 |
| Tradisjonelle varer | 199,8 | 200,2 | 0,2 | -0,8 |
| EKSPORT AV TJENESTER | 156,1 | 163,9 | 5,0 | 1,8 |
| TOTAL IMPORT | 415,1 | 426,8 | 2,8 | 2,1 |
| IMPORT AV VARER | 283,6 | 291,6 | 2,8 | 2,8 |
| Import av skip | 4,0 | 4,0 | 0,0 | -1,4 |
| Plattformer/moduler mv. | 6,7 | 6,4 | -5,0 | -6,3 |
| Tradisjonelle varer | 272,8 | 281,2 | 3,1 | 3,1 |
| IMPORT AV TJENESTER | 131,5 | 135,2 | 2,8 | 0,8 |
| VARE-/TJENESTEBALANSE | 215,4 | 223,1 | | |
| RENTE-/STØNADSBALANSE | - 14,8 | - 18,4 | | |
| OVERSKUDD PÅ DRIFTSREGNSKAPET | 200,6 | 204,7 | | |
| Overskudd på driftsregnskapet uten eksport av eldre skip og import av skip | 202,4 | 206,5 | | |

Kilde: Nasjonalbudsjett 2004 og egne anslag

1 Vedlegg 3: Evaluering av Entreprenørskapsprogrammet



**Evaluering av
Entreprenørskapsprogrammet**

Norges Eksportråd

Utarbeidet av
Marianne Rød og Kathleen Myklatun

Oslo, Desember 2003

 www.eksport.no

Innholdsfortegnelse

1. Innledning
2. Bakgrunn
3. Prosjektmål
4. Prosjektbeskrivelse
5. Gjennomføring
6. Mulige feilkilder
7. Resultat
8. Konklusjon
9. Anbefalinger
10. Vedlegg

 www.eksport.no

Innledning

- Norges Eksportråd (NE) administrerer Entreprenørskapsprogrammet på vegne av Nærings- og handelsdepartementet. I henhold til programmets retningslinjer skal NE måle økt eksportkompetanse og økt eksport hos deltakende bedrifter.
- En evaluering av bedrifter som har deltatt i programmet har blitt gjennomført. Evalueringen ble foretatt internt da undersøkelser viste at antall bedrifter med avsluttede prosjekter var av begrenset omfang. En større evaluering vil utføres når det statistiske materialet er tilstrekkelig stort.
- Evalueringen ble initiert av Direktør for produkter og kvalitet, Jon T. Strømberg. Prosjektdirektør for entreprenørskapsprogrammet, Bjørn Eriksen, har også deltatt i utformingen av undersøkelsen fordi det var behov for å evaluere programmets kvalitative innhold samt innhente bedriftenes forslag til forbedringer av programmet.
- Marianne Rød og Kathleen Myklatun har vært ansvarlige for gjennomføring av evalueringen.

Bakgrunn

Entreprenørskapsprogrammet

- Finansiert av Nærings- og Handelsdepartementet med NOK 12 mill. i 2002 og NOK 10 mill. i 2003
- Programmet skal;
 - gjennom fokus på innovasjon, nyskaping og teknologi skape arbeidsplasser i nyetablerte bedrifter
 - skape lønnsom eksport og internasjonalisering gjennom NEs tjenestetilbud

Mål med programmet:

Økt eksport og eksportkompetanse

- Minst 50% av bedriftene skal innen 2 år ha økt sin eksport til de aktuelle markeder
- Minst 90% av bedriftene skal innen 1 år ha styrket sin eksportkompetanse

Bakgrunn

Entreprenørskapsprogrammet

Målgruppe

- Bedrifter med nyskapende produkter som ikke har hatt ordinære salgsinntekter i mer enn 5 år
- Etablerte bedrifter kan delta med genuint nyskapende konsepter og produkter
- Bedrifter med inntil 100 ansatte

Prosjekter 2003:

Ant. prosjekter i 2003: 242
Ant. bedrifter deltatt : 175
Gj. bedriftsalder: 8 år
Gj. ant. ansatte: 14
Ant. bedrifter under 5 år: 49 (28%)

Prosjekter 2002:

Ant. prosjekter: 61
Ant. bedrifter deltatt: 46
Gj. bedriftsalder: 6 år
Gj. ant. ansatte: 12
Ant. bedrifter under 5 år: 31 (67%)

Hovedsektorer: IKT(25%), medisin/bioteknologi (19%), innovasjon (11%), olje/gass (5%), materialteknologi (2%), marinteknisk utstyr (5%), fisk/mat (8%), energi/miljø (10%), forsvar (2%), andre (13%)

Bakgrunn

Entreprenørskapsprogrammet

Støttesatser og prosjektstørrelse

NE tilbyr inntil 4 dagers gratis rådgivning avhengig av bedriftens utgangspunkt:

- Forutsetningsanalyse for de bedrifter som trenger en internasjonaliseringsstrategi
 - For de bedrifter som har valgt marked tilbys en "market scan" eller partner søk.
- I det videre samarbeid med NE, må bedriften ha en egenandel på 50 %.
 - Minimum prosjektstørrelse for deltakelse i programmet er 50 000 kroner
- Prosjektstørrelsen inkluderer både medfinansieringsandel (inkludert evt. innledende gratisjenester) og bedriftens egenandel.

Prosjekt mål

Tre hovedområder:

1. Kartlegge om bedriftene har økt sin eksportkompetanse i henhold til de målene som er satt fra Nærings- og handelsdepartementet
2. Kartlegge om bedriftene har oppnådd økt eksport som følge av deltakelse i programmet
3. Evaluere programmets innhold med utgangspunkt i bedriftenes behov og innhente forslag til forbedringer

Prosjektgjennomføring



- Innhenting av informasjon om bedrifter og prosjekter
- Avtale dybdeintervjuer
- Utarbeidelse av intervjuguide
- Utsendelse av intervjuguide
- Følge opp bedrifter
- Dybdeintervjuer
- Tallmateriale
- Kartlegge resultater
- Analysere data
- Vurdering av resultater i forhold til programmets mål

Forberedende arbeid

- **Kartlegging av bedrifter:** Det ble satt opp en oversikt over bedrifter som hadde gjennomført og avsluttet entreprenørskapsprosjekter ved NEs utekontor. Da dette omfattet relativt få prosjekter, ble det enkelte utekontor kontaktet for å avklare om ytterligere prosjekter var avsluttet og kun manglet en regnskapsmessig avslutning. Den endelige listen omfattet 32 bedrifter med avsluttede prosjekt.
- **Avtale dybdeintervjuer:** Utvalgelse av bedrifter til dybdeintervju ble basert på bransje, marked, prosjektstørrelse og bedriftens lokalisering.
- **Utarbeidelse av intervjuguide:** Spørreskjemaet ble inndelt i tre hovedområder:
 - Økt eksportkompetanse
 - Økt eksport
 - Evaluering av programmet

Bedriftene ble oppfordret til å svare så utfyllende som mulig på alle spørsmål.

Gjennomføring

- **Utsendelse av intervjuguiden:** Intervjuguiden ble sendt ut til 28 bedrifter.
- **Oppfølging av bedrifter:** Bedrifter som ikke ga tilbakemelding innen fristen ble først purret pr. mail og deretter ringt opp. Manglende svar skyldes at kontaktpersonen har sluttet eller at bedriften ikke har tatt seg tid til å svare. En bedrift har også gått konkurs.
- **Dybdeintervjuer med bedrifter:** Det ble valgt å gjennomføre intervjuer med fire bedrifter. Intervjuene ble basert på åpne spørsmål hvor det ble lagt vekt på at intervjuobjektet skulle snakke fritt om prosjektet og sine erfaringer. Intervjuguiden ble sendt ut til bedriftene på forhånd og lå til grunn for samtalen.

Mulige feilkilder

Enhver analyse er beheftet med risiko for feil i innsamling og analyse av informasjon. Følgende feilkilder bør tas hensyn til ved vurderingen av rapporten:

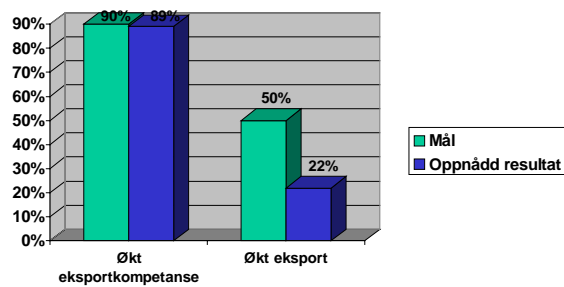
- **Lite tallmateriale:** Kun 27 bedrifter har deltatt i undersøkelsen. Dette er et lavt antall sett i forhold til antall registrerte prosjekter totalt sett i programmet.
- **Intern undersøkelse:** Bedriftene kan ha vært mindre kritiske i sin tilbakemelding enn de ville ha vært hvis undersøkelsen var utført av nøytral tredjepart. På den annen side har all tilbakemelding kommet direkte til NE uten fortolkende mellomledd.
- **Bedriften har kommet kort i internasjonaliseringprosessen:** Flere bedrifter har kommet kort i sin internasjonaliseringprosess. Dette kan ha ført til at flere ikke har hatt godt nok grunnlag til å kunne svare på alle spørsmålene.
- **Tilbakemelding på spørsmålene:** Ikke alle bedrifter har svart på alle spørsmålene. Denne gruppen har vi definert som en "vet ikke"-gruppe.

Tallmateriale

- Totalt 27 bedrifter deltok i evalueringen
 - Evalueringsskjema ble sendt ut til 28 bedrifter hvorav 23 bedrifter svarte på undersøkelsen
 - Dybdeintervju ble gjennomført med 4 bedrifter

Resultater

Økt eksport og eksportkompetanse



Resultater

Økt eksportkompetanse

- Økt eksportkompetanse:
 - 89% av bedriftene mener de har fått økt eksportkompetanse som følge av deltakelse i programmet
 - 93% av bedriftene mener de nå står bedre rustet til å vurdere videre eksportmuligheter
 - 74% av bedriftene har en person dedikert til eksportarbeid eller planer om å ansette en slik person

Resultater

Økt eksport

- **Økt eksport:**
 - 22% av bedriftene har fått økt eksport, eller forventer økt eksport i 2004, som følge av deltakelse i programmet
 - Gjennomsnittlig økt eksport for disse 6 bedriftene i 2003 er NOK 2.5 mill.
 - 41% av bedriftene har oppnådd konkrete distribusjonsavtaler som følge av deltakelse i programmet eller er under konkrete forhandlinger med mulig samarbeidspartner
 - 78% av bedriftene har fått konkrete kontaktpunkt (FoU-miljø, agent etc.) i det aktuelle markedet

Resultater

Økt eksport

- **Som årsak til at økt eksport ikke er oppnådd oppgir bedriftene:**
 - Eksportsatsningen er ikke kommet langt nok (12 bedrifter)
 - Produktet trenger tilpasninger for å lykkes i nytt marked (4 bedrifter)
 - Produktet har ikke potensial i det aktuelle markedet (1 bedrift)
 - Andre årsaker
- **Andre årsaker til at økt eksport ikke er oppnådd:**
 - Partnersøket førte ikke frem. Bedriften har i etterkant kommet i kontakt med en potensiell partner på eget initiativ.
 - Behov for investorer
 - Endret strategi i bedriften stopper satsningen
 - Bedriften har ikke prioritert det aktuelle markedet
 - Partnersøket førte ikke til konkret avtale med en distributør

Analyse av resultatene

Økt eksport og eksportkompetanse

- Målet om at minst 90% av bedriftene skal ha styrket sin eksportkompetanse innen ett år er godt oppfylt, 89% av bedriftene har svart bekreftende på dette spørsmålet.
- Målet om at minst 50% av bedriftene skal ha økt sin eksport til de aktuelle markeder innen to år er i mindre grad oppfylt, 22% av bedriftene har angitt økt eksport.
 - For de fleste bedriftene er eksportsatsningen ikke kommet langt nok. Mange av bedriftene har heller ikke vært med i programmet i to hele år.
 - Eksportarbeid er krevende i forhold til tid og ressurser. Det er derfor litt tidlig å måle den fulle effekt av programmet med hensyn til økt eksport hos deltakende bedrifter.
 - Det er stor variasjon i hvor langt bedriftene selv har kommet i planlegging av sin eksportsatsning før de tar kontakt med NE. En tidshorisont på to år vil derfor være tilstrekkelig for etablering av eksport for noen bedrifter, mens for andre bedrifter vil det ta mange år før det oppnås resultater (f.eks. bioteknologibedrifter).

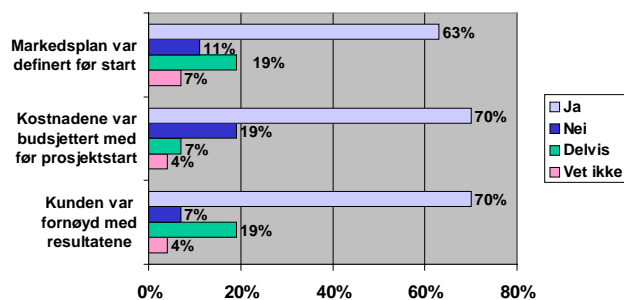
Analyse av resultatene

Økt eksport og eksportkompetanse

- Bedriftene viser stor vilje til å prioritere eksportarbeidet, 74% av bedriftene har en eksportmedarbeider eller planer om å ansette en slik person.
- Deltakelse i programmet har for en stor andel av bedriftene (78%) medført konkrete kontaktpunkt mot FoU-miljøer, mulige agenter etc. i markedet.
- Et viktig resultat av programmet er at 41% av bedriftene har oppnådd konkrete distribusjonsavtaler eller er i forhandlinger med mulige samarbeidspartnere. I dette ligger et potensial for økt eksport i nær fremtid.

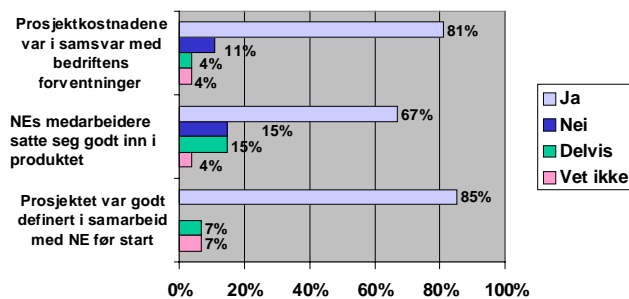
Resultater

Evaluering av programmet



Resultater

Evaluering av programmet



Analyse av resultatene

Evaluering av programmet

- 63% av bedriftene hadde en definert markedsplan før prosjektstart.
 - Deltagelse i programmet krever en definert markedsplan.
 - I tilfeller hvor en markedsplan ikke er på plass, vil bedriften kunne få hjelp til utarbeidelse av dette fra NE Oslo eller ved det aktuelle utekontor. Dette kan forklare at 37% av bedriftene ikke hadde en markedsplan før prosjektstart.
 - Ettersom 19% av bedriftene mener at markedsplanen ikke var godt nok definert, 11% mener at de ikke hadde en plan før de gikk i gang med prosjektet og 7% ikke har svart på dette spørsmålet, innehar dette punktet et forbedringspotensial for NE og bedriftene
- Hele 70% mener at de hadde budsjettert med kostnadene før de gikk i gang med prosjektet. Dette viser at bedrifter som har deltatt i programmet er seriøse deltagere ettersom de har overveid kostnadene ved å gå internasjonalt før de gikk i gang med prosessen.
- 70% av bedriftene er fornøyde med resultatet av prosjektet. Dette kan sees i sammenheng med at 89% har økt sin eksportkompetanse og at deltakelse i programmet for 78% av bedriftene medførte konkrete kontaktpunkt mot FoU-miljøer, mulige agenter etc. i det aktuelle markedet.

Analyse av resultatene

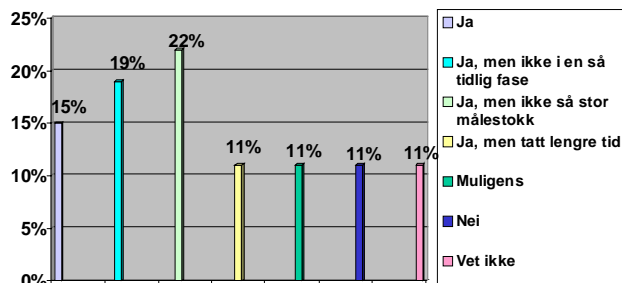
Evaluering av programmet

- 81% av bedriftene mener at prosjektkostnadene var i samsvar med deres forventninger. Dette tyder på at prosjektleder i stor grad har holdt seg innenfor avtalte rammer og at eventuelle ekstra kostnader har blitt avtalt med bedriften underveis i prosjektet.
- 67% av bedriftene mener at det ble lagt stor nok vekt på å sette seg inn i produktet fra NEs side før prosjektet ble satt i gang. Dette gir en indikasjon på at NE innledningsvis bør bruke mer tid på å forstå produktet og kundens situasjon.
- 85% av bedriftene gir uttrykk for at prosjektet var godt definert før start. Dette tilsier at begge parter har sett viktigheten i å sette klare mål for prosjektet og prosjektgjennomføringen.

Resultater

Evaluering av programmet

Spørsmål: Ville bedriftens eksportsatsning blitt gjennomført uten støtte fra programmet?



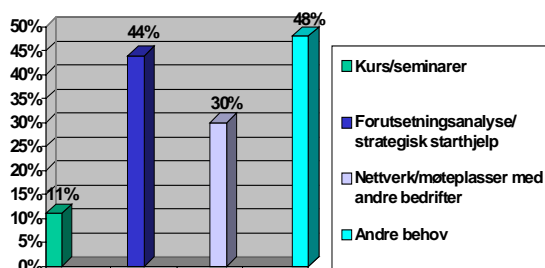
Analyse av resultatene

Evaluering av programmet

- Spørsmål: Vile bedriftens eksportsatsning blitt gjennomført uten støtte fra programmet?
- Undersøkelsen viser at hele 67% av bedriftene hadde gjennomført eksportsatsningen uten hjelp fra entreprenørskapsprogrammet. Dette viser at programmet har nådd sin målgruppe : bedrifter som er seriøse i sin eksportsatsning.
- Bedriftene som har svart "nei", "muligens" eller "vet ikke" kan representere bedrifter som er i en tidlig fase i sin eksportsatsning og som mangler en helhetlig eksportstrategi.

Evaluering av programmet

Bedriftenes forslag til forbedringer



Svarprosenten er vurdert ut fra antall bedrifter i undersøkelsen, én bedrift kan ha gitt flere svar.

Analyse av resultatene

Bedriftenes forslag til forbedringer

Ett av målene med evalueringen av programmet var å fange opp konkrete behov bedrifter har ved å gå internasjonalt.

- Resultatene viser et klart behov for mer eller bedre rådgivning i starten av programmet. Hele 44% mener at de burde ha hatt mer strategisk starthjelp i starten av programmet.
- For en stor andel av bedriftene er det svært viktig å kunne delta i nettverk med andre deltagende bedrifter. 30% av bedriftene ønsker dette. Noen bedrifter mener at nettverkene bør organiseres utfra felles bransje, mens andre mener at de bør organiseres utfra felles marked.
- Kun 11% av bedriftene har svart at de har behov for å delta på kurs og seminarer. Ved å undersøke dette nærmere ved dybdeintervjuer var tilbakemeldingen at kurs og seminarer er dyre, at kursene ofte blir for generelle og at bedriften ikke har tid eller ressurser til å delta.
- Andre behov

Analyse av resultatene

Bedriftenes forslag til forbedringer

48% av bedriftene har krysset av på at de har "andre behov".
Behovene deres er oppsummert under:

- Behov for kontakt med investorer og andre finansieringskilder, samt hjelp til profesjonell presentasjon overfor disse
- Bedre veiledning fra NE når en eksportkontakt er oppnådd
- Direkte og målrettet arbeid mot partnere / agenter
- Bevisstgjøring og bedre informasjon om programmets innhold
- Økonomisk rom for ytterligere oppfølging. Samarbeidet var for kortvarig, NE hadde vært til stor nytte i de neste stegene
- Kostnadene er et problem, i Sverige er det offentlige bidraget vesentlig større
- Viktig å kunne forholde seg til en prosjektleder som snakker norsk
- Bedre oppfølging etter at prosjektet er avsluttet. Ha en kontaktperson i NE som ringer eller besøker for å følge opp status og gir råd for videre satsning
- Veiledning om toll og leveringsbetingelser i tidlig fase av prosjektet
- Viktig å få kunnskap om kalkylemønstret (marginer og påslag) i det aktuelle marked
- Større forståelse hos NE for småbedrifters utfordringer
- Økt fokus på tolkning av markedsinformasjon, ikke kun overlevering av statistiske markedsdata til kunde

Konklusjon

- **Økt eksportkompetanse:** Resultatene viser at omtrent alle bedriftene (89%) føler at de har fått økt sin eksportkompetanse gjennom deltakelse i programmet.
- **Økt eksport:** Kun 22% av bedriftene har økt sin eksport. Dette skyldes at eksportsatsningen ikke er kommet langt nok for de fleste av bedriftene. Eksportarbeid er krevende i forhold til tid og ressurser; det er derfor litt tidlig å måle den fulle effekten av programmet med hensyn til økt eksport hos deltakende bedrifter.
- **Evaluering av programmet:** 70% av bedriftene er fornøyde med resultatene av prosjektet. Forbedringspunkter for programmet er mer fokus på strategisk starthjelp, skape møteplasser for bedriftene, bedre oppfølging av bedriften etter at prosjektet er avsluttet, bedre informasjon om aktuelle virkemidler og andre finansieringskilder.

Anbefalinger

- **Forbedringspotensial for Eksportrådet**
 - Bruke mer tid på å sette seg inn i bedriftens produkt og situasjon før prosjektstart
 - Behov for en mentor gjennom hele programmet
 - Økt fokus på strategisk starthjelp og veiledning ved utarbeidelse av markedsplan
 - Oppfordre bedrifter til å delta i nettverk og markedsføre tydeligere de nettverkene NE administrerer
 - Bedre informasjon om aktuelle virkemidler i hvert enkelt tilfelle og tilrettelegge for kontakt mot investorer
 - Bør følge opp bedrifter etter at et prosjekt er avsluttet og samarbeidspartner funnet