



Gjennomgang av Norges eksportstøtte, låne- og garantiordninger rettet mot fornybarinvesteringer i utviklingsøkonomier, sett i lys av andre lands ordninger

Denne rapporten er laget av NORWEA på oppdrag av Norwegian Energy Partners og NHO.

Denne rapporten er laget av NORWEA på oppdrag av Norwegian Energy Partners og NHO. Eksportkreditt Norge har bidratt med finansiell støtte og enkelte faglige innspill til rapporten. Rapporten er i all hovedsak basert på innspill fra norske eksportbedrifter, samtaler med norske og internasjonale aktører innenfor ECA, finans- og bistandsarbeid, samt et utvalg konsulentrapporter på samme tema fra 2016 til i dag. Rapporten skal forstås som et sammendrag av de viktigste innspillene fra disse samtalene, og rapportene som ligger til grunn. Rapporten kan dermed ikke nødvendigvis leses som et uttrykk for oppdragsgivernes standpunkt i temaene som omtales. Oppdragsgiverne har blitt gitt anledning til å gi innspill til arbeidet underveis.

Innhold

Sammendrag	4
Innledning	7
Markedet vokser frem	7
Den norske eksporten.....	8
Utfordringer	11
Garantiarbeidet	11
Eksportkreditordningen.....	12
Støtteordninger	13
Kapitalintensitetsutfordringen	14
Kapitaleksport.....	14
Strategisk tilnærming.....	15
Nye løsninger	17
Porteføljegaranti	17
Utvidelse av rammen for investerings- og eksportgarantier.....	17
Kommersiell risiko i investeringsgaranti.....	18
Innovativ utviklingsfinansiering	19
Tilskudd til tidligfase-undersøkelser i utviklingsland	19
Direktefinansiering gjennom Eksportkreditt.....	20
Tillegg	21
A-1 Landpresentasjon	21
Tyskland	21
Nederland	21
Danmark	21
Sverige	22
A-2 Sammenlikninger	23
‘Partnerskap og klimafinansiering for akselerert utbygging av ren energi’	23
‘Norske eksportbedrifters kapitaltilgang og sammenligning av eksportfinansieringstilbudet i utvalgte land’ – Menon-publikasjon nr. 61 2016, på oppdrag av Eksportkreditt Norge AS	23
A-3 Nærmere om den danske ordningen med blandede kreditter gjennom Danida Business Finance (DBF)	25
Kildeliste	26

Sammendrag

Budskapet i denne rapporten er avledet av samtaler med en rekke norske fornybar-rettete næringslivsaktører innenfor både investering, prosjektering og leverandørindustrien, i tillegg til en gjennomgang av et utvalg eksterne kartlegginger fra 2016 til i dag. Konklusjonene er forsøksvis en sammenstilling av de viktigste inntrykkene og anbefalingene denne gjennomgangen har gitt. Utgangspunktet for samtaler har vært spørsmål om hva som er hovedutfordringene relatert til det norske virkemiddelapparatets evne til effektivt å fremme norske fornybarinvesteringer i utviklingsøkonomier. Problemstillingene reist i samtaler med aktører har blitt holdt opp mot tidligere sammenlikningsøvelser med andre OECD-lands virkemiddelapparat. I tillegg har vi stedvis gjennom samtaler med representanter for internasjonale finansierings- og garantiinstitusjoner innen både privat og offentlig sektor gjort egne undersøkelser rundt løsninger i våre naboland.

- Åpning av nye markeder
 - *Flere aktører beskriver en situasjon der de ikke ser en klar strategi for hvordan de norske støtte-, låne- og garantiordningene sammen skal bidra til å åpne nye markeder. Spesielt omtaler aktører frustrasjon over det som beskrives som en tilsynelatende manglende langsiktig og helhetlig tenkning rundt hvordan virkemiddelapparatet bør samvirke for å fremme den ønskede veksten i fornybareksport. Som forslag til ledd i en slik strategi har det kommet en rekke innspill:*
 - *Aktører har foreslått at man burde ha som prinsipp for utøvelsen av balansekravet at GIEK og Eksportkredits virksomheter regnes under ett. I flere av landene vi har sett på behandles eksportkredit og eksportkreditgaranti som ett i budsjettssammenheng, selv om administrasjonene opererer adskilt; dette utfordrer altså ikke etablert praksis. Et sidepoeng i så måte er at en gjennomgang av GIEKs og Eksportkredit på vegne av NFD i 2017 peker på utfordringer relatert til de operasjonelle skillelinjene mellom de to foretakene.*
 - *Videre har det blitt stilt spørsmål ved om balansekravet innenfor GIEK vurderes innenfor en tidshorisont som er for kort, og dermed vanskelig forenlig med et ønske om å kapre markedsandeler i nye markeder ved langsiktig og rettet innsats. Innspill har også gått på at dersom det hersker usikkerhet om det finnes «penger i potten» i balansen hos GIEK når et prosjekt modnes, kan det i seg selv utgjøre en potensielt utslagsgivende risiko. Tidlig involvering og/eller prekvalifisering, og ytterligere fleksibilitet og langsiktighet i de finansielle rammene for garantiinstituttet vil ifølge innspill til oss utgjøre et viktig positivt bidrag. En liknende beskrivelse av effektene av opplevd risiko rundt GIEKs rammer gis for øvrig også i det nylige oppropet om byggelånsordningen fra maritime bransjeorganisasjoner.*
 - *Støtte til tidligfase-undersøkelser har vært spilt inn av flere aktører. Med utgangspunkt den situasjonen at norske selskaper i stor grad er mindre selskap eller underleverandører, er det spesielt viktig med tidlig involvering – og en mekanisme som bidrar til å synliggjøre muligheter og risikoer på et stadium før kommersielle aktører overtar eierskap i prosjektene ville vært spesielt gagnlig for norske aktører. En utvidelse av mandatet for bedriftsstøtteordningen i NORAD, eller en dedikert parallell ordning har vært foreslått som en*

ordning som kan virke utløsende for flere investeringer. I tillegg er Verdensbanken i startfasen av et engasjement for en systematisert tidligfase-planleggings- og prosjektevalueringsmekanisme der Norge er invitert til å delta. Vi mener det finnes særskilte grunner til at norske myndigheter bør følge dette initiativet tett.

- *Samtidig er det viktig å være tydelige på at vi ikke har funnet noe som gir grunnlag for å tro at vi ligger dårligere an hva gjelder dedikerte tidligfase-programmer under eksportkreditt- og eksportkredittgarantiinstituttene enn andre OECD land. Derimot har en del andre land en tett kobling mellom dedikerte delstatlige investeringsfond som er involvert i de kommersielle prosessene og eksportkredittinstituttene, som tilfellet er i Danmark og Nederland. I mangel av slike koblinger stiller vi dårligere enn en del andre land hva gjelder muligheter til å bygge spesialisert kompetanse på tvers av virkemiddelapparatet.*
- **Strategisk tilnærming**
 - *Erfaringer fra utlandet viser at man har hatt suksess med å bygge dedikerte plattformer med spesialisert administrasjon, og med klare rammer for samarbeid og informasjons- og erfaringsutveksling mellom bistands- og eksportkreditt og eksportkredittgaranti- arbeidet. Et ønske om en tettere tilknytning mellom eksportkreditt og bistand virker å gi seg utslag i utformingen av ordninger i både Sverige og Danmark, som foreløpig ikke finnes i Norge.*
 - *OECD har på sin side igangsatt initiativ for å fremme en helhetlig tilnærming til «utviklingsfinansiering», basert på erkjennelsen av at private kapitalstrømmer allerede er klart større enn offentlig bistand innenfor denne sektoren. Selv om denne erkjennelsen finnes gjengitt i den norske politiske diskusjonen – blant annet i stortingsmeldingen ‘Sammen om jobben’ – har den ikke gitt seg uttrykk i en helhetlig, strategisk tilnærming til virkemiddelapparatets rolle i å fremme fornybarinvesteringer i utviklingsøkonomier.*
- **Mangel på offentlig risikokapital og tilpasset risikoavlastning**
 - *Det er en klar oppfatning blant flere av aktørene at en åpenbar mangel i det norske virkemiddelapparatet er at det i motsetning til i flere andre land er en opplevd mangel på offentlig risikokapital som kan trekke med seg private kapitalinvesteringer, og som kan virke som motvekt til de spesifikke risikoer som er forbundet både med investeringer i fornybar energi spesielt, og infrastrukturinvesteringer i utviklingsøkonomier spesielt.*
 - *Innspill har også gått på at man i mangel på dedikerte ordninger for garantistillelse for fondsinvesteringer, slik man for eksempel har for Klimainvesteringsfonden i Danmark og Climate Investor fondene i Nederland, eller dedikerte fornybarkraft- garantisamarbeid med lokale institusjoner i utviklingsøkonomier, som i Tyskland, har et komparativt sett dårligere utgangspunkt for deltagelse i fornybarinvesteringer i utviklingsøkonomier fra GIEKs side.*
 - *I tillegg kommer innspill på utfordringene med å avlaste de spesielle risikoene som er forbundet med fornybarinvesteringer i utviklingsøkonomier innenfor rammeverket av bundne, ikke-notifiserte ordninger.*

- Sluttkundefokus
 - *Trenden i Europa virker også å gå mot ubundne ordninger og overordnede strategier rundt bruken av eksportkreditt i en rettet innsats for å bygge skalaøkonomi rundt fornybareksport. Nederland utmerker seg i så måte, med et mandat til den offentlige eksportkredittorganisasjonen som har som utgangspunkt at enhver bærekraftig investering er i nederlandsk interesse. I flere andre land, inkludert Sverige, har man mandater for eksportkredittordningene som inkluderer formuleringer om investeringer av nasjonal interesse som ikke nødvendigvis er direkte knyttet til eksportkontrakter fra hjemlandet.*
 - *På bakgrunn av de innspillene vi har fått, virker det klart at Eksportkreditt har en rolle å spille ved siden av Enova og Innovasjon Norge i å bidra til omstillings- og utviklingsaktiviteter rettet mot norske fornybarleveranser, og norsk eksport til utviklingsland. Denne konklusjonen understøttes også av en av konklusjonene fra Regjeringens ekspertutvalg for grønn konkurransekraft.*

Enkelte innspill har gått på at aktører opplever en defensiv innstilling hos GIEK, og i enkelte tilfeller har det blitt uttrykt bekymring over det som har blitt omtalt som en manglende forståelse for problemstillingen som skulle løses. Samtidig får både GIEK og Eksportkreditt skryt for viljen og evnen til å strekke seg langt i enkeltsaker, og til å dedikere tidvis store ressurser til relativt sett små transaksjoner i fornybarsfæren.

Totalt sett gir innspillene et inntrykk av at man savner en helhetlig og dedikert tilnærming til de spesielle risikoene som er forbundet med fornybarinvesteringer i utviklingsøkonomier. Man opplever at dette begrenser virkemiddelapparatets effektivitet i å bidra i stor skala til å åpne nye markeder for denne typen eksport. Flere har omtalt et ønske om et bredt utgangspunkt som i større grad enn i dag går på tvers av kreditt, garanti- og støtteordninger. Dette vil ifølge innspillene gi rom for at man kan bidra til å støtte aktiviteter der man dag ikke bidrar.

Videre har det kommet flere innspill på at man gjennom direkte offentlige investeringer i en portefølje av fornybarprosjekter i utviklingsøkonomier vil la offentlige investeringer virke som en katalysator for private kapitalinvesteringer fra kompetente investorer, samtidig som en administrasjon av slike ordninger vil bidra til å bygge kompetanse som kan trekkes på i administrasjonen av resten av virkemiddelapparatet.

I en internasjonal sammenheng fremheves det spesielt hvordan man i Sverige har en ordning der man eksponerer investeringsgarantier for kommersiell risiko. Hvordan Danmarks EKF fremstår som en organisasjon som fremstår i internasjonal sammenheng som svært fleksibel, og som en organisasjon som jobber tett mot private fond for å bidra nettopp til private kapitalinvesteringer i fornybarsektoren i utviklingsøkonomier. I tillegg til at Danmark, så vel som i Nederland åpner eksportgarantiordningenes integrerte rolle i klimainvesteringsfond-strukturen for porteføljegarantier. I Tyskland har man igjennom et samarbeid med en lokal partner satt opp en dedikert ordning for de-risking av kraftkjøp i avtaler med fornybar kraft.

Innledning

Norsk økonomi bygger på eksport. Petroleumsprodukter og petroleums-relatert teknologi og kompetanse utgjør godt over halvparten av norsk total eksport. Samtidig er energivirkeligheten i verden i endring, og fornybare energikilder utgjør det viktigste bidraget til vekst i nye energimarkeder. I Norge har vi en bredde av høyteknologiske energibedrifter som kan skape store eksportverdier og bidra i oppbyggingen av energisystemene i utviklingsøkonomiene. I tillegg har Norge et finansmiljø med kompetente investorer med lang erfaring fra energiprojekter over hele verden.

Samtidig er det tydelig for både myndigheter og næringsliv at Norge må «få flere ben å stå på». Vi har altså gode forutsetninger for å skape aktivitet i norsk økonomi gjennom utvikling av- og investeringer i den enorme fornybare energiutviklingen som nå foregår i utviklingsøkonomiene. Samtidig innebærer fornybarinvesteringer i utviklingsøkonomier stor og til dels spesiell risiko, blant annet gjennom lav kredittverdighet (blant både kraftkjøpere, banker og til og med stater), underutviklet infrastruktur og til dels stor politisk usikkerhet.

Dermed kreves det en spesialisert og helhetlig tilnærming for å bygge opp nye eksportvolumer i disse markedene. Basert på innspill vi har fått i dette arbeidet virker det som om det er nødvendig med en nytenkning rundt en helhetlig tilnærming til fornybarinvesteringer i utviklingsøkonomier.

Markedet vokser frem

Verdensbanken estimerer at over 500 millioner mennesker på det afrikanske kontinent lever uten tilgang på elektrisitet. I 2014 var andelen av den afrikanske befolkning med tilgang til elektrisitet fra strømmettet cirka 37%, ifølge verdensbanken. IEA på sin side regner med at installert kapasitet i fornybar kraftproduksjon i Afrika sør for Sahara skal øke med om lag 25 GW i perioden 2017-2022 – i et marked med en total installert kapasitet på om lag 170 GW i dag. Man regner videre med at fornybare kilder vil drive veksten i kraftproduksjonen, og at vannkraft vil være den viktigste teknologien i utviklingen av sentralisert kraftproduksjon i Afrika sør for Sahara i de kommende årene¹.

På lengre sikt regner Energibyrådet med at det i Afrika sør for Sahara vil være 950 millioner mennesker med tilgang til elektrisitet innen 2040. Dette i et område der man regner med at det vil bo 1,75 mrd. mennesker samme år. Med andre ord skal andelen av befolkningen med tilgang til elektrisitet opp fra under 40% i dag til over 55% i en periode med fortsatt høy befolkningsvekst. En slik utvikling antar man vil kreve årlige investeringer i kraftproduksjon og infrastruktur i størrelsesorden \$46 mrd. (376 mrd. NOK).

Utover den norske egeninteressen i å fremme norske investeringer i markeder som er nødt til å vokse over de kommende årene, er det egenverdi for utviklingsøkonomiene i at det kommer flere aktører på banen. Blant annet har Bloomberg New Energy Finance (BNEF) vist at markedsdominansen til enkelte store aktører innenfor kraftinvesteringer i blant annet Afrika sør for Sahara bidrar til at investeringsvolumene svinger voldsomt mellom år. Flere og mindre aktører, og investeringer i flere prosjekter og initiativ – gjerne med mindre skala på enkeltprosjektene – vil bidra til å skape større forutsigbarhet i utviklingen, og utgjøre et positivt bidrag til å løse utviklingsmålet om tilgang på ren energi.

1 IEA, Africa Energy Outlook 2014

Den norske eksporten

I 2016 eksporterte Norge teknologi og tjenester knyttet til fornybar energi for om lag 6 milliarder kroner. Dette tilsvarer om lag 6 promille av total norsk eksport. Til sammenlikning utgjorde eksport av teknologi og tjenester innen maritime- og offshorenæringer 215 milliarder kroner. Dette er ned fra om lag 300 milliarder i 2014. Det gjenstår altså fortsatt en formidabel utfordring med å omstille norsk eksportrettet næringsliv, samtidig som den sterke, men noe svekkede posisjonen innenfor maritime- og offshorenæringer opprettholdes.

På samme tid er den samlede norske eksporten, med unntak av petroleumsrelaterte produkter, sterkt Europa-fokusert. For tjenesteeksporten er eksportandelen til EØS-området rundt 70%. I tillegg er eksporten konsentrert på få selskaper; Menon Economics beskrev i 2014 hvordan, i fastlandsindustrien «av nærmere 220 000 bedrifter i Norge eksporterer de 1000 største eksportbedriftene for over 570 milliarder eller nærmere 90 prosent av den totale norske [fastlands] eksporten»². Olje og gass og relatert eksport utgjør i tillegg i overkant av halvparten av total norsk eksportverdi.

I diskusjonen om eksportkreditteenes (ECAenes) innretning og funksjon er det også viktig å være klar over at eksportkreditte volumene fra OECD-området i all hovedsak går til høyinntektsland. Over perioden fra 2007-2016 var ECA-finansieringen av eksport til andre OECD-land om lag ti ganger større i volum enn finansiering av eksport til lavinntektsland. For alle høyinntektsland sett under ett (både innenfor og utenfor OECD) var finansieringsvolumene over dobbelt så store som de var for lavinntekts- og lavere middelinntektsland tilsammen³. Bildet som tegnes er det samme for 2016 isolert.

Innspill om en tilpasning av kreditt- og garantiordningene bør ikke ses i lys av et unikt etterslep fra Norges side. Innspillene kommer som et resultat av endrede forutsetninger for verdenshandelen, endringer i ordningene i landene rundt oss, koblet til OECDs klare agenda om å prioritere utviklingsmarkeder og fornybar energi i bruken av denne typen instrumenter og med ansvaret for klimafinansiering som Parisavtalen plasserer på høyinntektslandene.

Med Parisavtalen stadfestet man lovnaden om at de utviklede økonomiene (developed economies) skal bidra med \$100 mrd. per år i såkalt klimafinansiering innen 2020. I tillegg konkluderer man i avtalen med at man er avhengige av både offentlig og privat kapital for å nå målet. I Norge, som ellers, er de offentlig administrerte støtte- låne og garantiordningene konstruert rundt teknologi- og materielleksport med nasjonal opprinnelse. Løsningene er fokusert rundt sluttkunde-finansiering og garantier for lån til kjøp av norske varer og tjenester. I flere europeiske land er man nå i gang med en omstilling av virkemiddelapparatet, der man blant annet gjennom opprettelse av delstatlige fond og bruk av offentlige garantiordninger rettet mot disse, jobber aktivt for å skape katalysatorer for private kapitalinvesteringer i bærekraftige prosjekter i utviklingsøkonomier, og adressere de spesielle risikoene assosiert med disse. Fra før har man, i motsetning til i Norge, hatt mulighet til å bidra med lån gjennom eksportkreditteordningene til finansiering av eksportrettede investeringer.

Norsk næringsliv har et godt utgangspunkt - og ifølge innspill vi har fått, et ønske om - å bidra med bærekraftige investeringer i utviklingsøkonomier. Dersom man skal få fart på utviklingen konkluderer vi med at man bør dra læring av utenlandske initiativ der man aktivt bruker offentlig kapital som katalysator for private investeringer, og se på hvordan innretningen av låne- og garantiordningene kan tilpasses for å understøtte investeringer i fornybar energi i utviklingsøkonomier.

2 Menon Business Economics, Eksport fra norske regioner

3 OECD, Trends in Arrangement official export credits (2007-2016)

Fornybar energiekspport

De norske offentlige eksportkreditt- og garantiordningene anvendes relativt sett i liten grad til å fremme norsk fornybarekspport. Spesielt gjelder dette for investeringer i fornybar kraftproduksjon. Dette har blant annet bakgrunn i at man ikke i tilstrekkelig grad har instrumenter som er egnet til å adressere de spesifikke risikoer som er forbundet med denne typen investeringer, koblet med de norske fornybaraktørers plassering i verdikjedene for fornybarprosjekter og den relativt sett minimale størrelsen på norsk fornybarekspport.

Den norske eksporten relatert til fornybar elektrisitetsproduksjon er altså relativt sett forsvinnende liten; rundt 1 promille av norsk eksportverdi utgjøres av vannkraftteknologi, og rundt det dobbelte for sol. Havvind er den største norske fornybarekspporten, og utgjør om lag 5 promille av norsk eksport, med et årlig eksportvolum på rundt 5 mrd. NOK. Verdikjedene for fornybarekspport består i stor grad av små selskaper, og selv om potensialet er stort, beror en vekst i fornybarekspporten i stor grad på omstilling og oppbygging. Dette skaper utfordringer for et eksportfinansierings- og garantisystem som er konstruert rundt store eksportkontrakter innenfor bransjer der store enkeltkomponenter konstrueres i og leveres fra Norge.

Vi er ikke alene; ifølge OECDs statistikk over anvendelsen av eksportkredittordningene til OECD-landene i perioden 2007-2016 gikk 58% av finansieringen av kraftverk til ikke-fornybarprosjekt. Finansiering av fornybarkraftverk utgjorde 31% av volumene, og kjernefysisk produksjon resten. For 2016 isolert var størrelsen på den offentlige finansieringen av ikke-fornybare kraftverk gjennom OECD-godkjente ordninger over dobbelt så stor som for fornybar-kraftverk⁴.

De bakenforliggende utfordringene synes heller ikke å være særnorske: Anvendelsen av de statlige eksportkreditt- og garantiordningene gir størst effekt der hjemlandet har store sluttleveranser: Internasjonal eksport av vindturbiner har hatt utgangspunkt i design og montering i Nord- og Vest-Europa, og anvendelsen av eksportkredittordningene i fornybar-transaksjoner var overveldende til vindkraft, med 71% av de totale volumene for perioden 2007-2016⁵.

Virkemiddelapparatet

Administratorer av offentlige eksportkreditt- og garantiordninger (ECAer) er underlagt reglene i OECDs *Arrangement on Officially Supported Export Credits* (AOSEC). Ordningen er på plass for å sørge for at ikke enkelte OECD-lands bedrifter får en uforholdsmessig fordel gjennom statsstøtte i form av eksportkreditt- og garantier. AOSEC-teksten, som oppdateres hvert år, har etter hvert fått en rekke tillegg (*sector understandings*) som beskriver ulike utvidelser i mulighetsrommet for å støtte prosjekter innenfor en rekke områder. Et slikt tillegg dreier seg spesifikt om fornybarprosjekter: *Sector Understanding on Export Credits for Renewable Energy, Climate Change Mitigation and Adaptation, and Water Projects* – det fjerde tillegget (Annex IV) i AOSEC. Hverken AOSEC eller de tilliggende ordningene er tema her, men den grunnleggende forutsetningen for dette arbeidet er at de utenlandske ordningene som beskrives i denne rapporten ligger innenfor mulighetsrommet som gis av disse, og ellers av EUs statsstøttereguleringer.

4 OECD, Trends in Arrangement official export credits (2007-2016)

5 OECD, Trends in Arrangement official export credits (2007-2016)

Hva gjelder konstruksjonen av de offentlig administrerte garantiordningene, har tidligere gjennomgang vist at denne varierer lite mellom OECD-landene. Et positivt initiativ i så måte er internasjonaliseringsgarantien i GIEK. Den er ment å lette kapitaltilgang for bedrifter som ønsker å investere i produksjonsmidler tiltenkt eksportrettet produksjon, ved å stille garantier til banker for deler av lånet til slike investeringer. Ordningen ble lansert i juni 2017 med utgangspunkt i en ønsket omstilling av spesielt kystindustrien bort fra leveranser til olje- og gassaktiviteter på norsk sokkel og til bærekraftig maritim industri over hele verden. Samtidig viser innspillene vi har fått, både fra norske og internasjonale aktører, at det norske virkemiddelapparatet markerer seg i negativ forstand hva gjelder å utnytte mulighetene som ligger i proaktiv anvendelse av eksisterende låne- og garantiordninger.

Overordnet virker det som at det norske støtte- og tilskuddsapparatet er godt tilpasset en struktur med mindre, fornybare energiprojekter, men omfanget beskrives som for lite sett i forhold til de investeringsvolumene som trengs. Derimot utfordres de eksportrettede offentlige kreditt- og garantiordningene, som i all hovedsak ikke er tilpasset en slik investeringsprofil. Eksempelvis finner vi i Tyskland og Danmark at det er satt opp systemer for å hjelpe forvaltere av garantiinstrumentene å takle en «fornybar omstilling» av eksporten; blant annet gjennom statlig risikokapital i klima-investeringsfond, porteføljegarantier og samarbeid med regionale aktører med tilstedeværelse «på bakken» i utviklingsøkonomiene.

En tydelig, men mindre håndfast serie med innspill vi har fått, handler om manglende erkjennelse innad i virkemiddelapparatet av behovet for å adressere de spesielle risikoer som inngår i fornybarinvesteringer i utviklingsøkonomier. Dertil kommer beskrivelsene av en lite offensiv holdning til å utforske mulighetsrommet som gis i OECD-avtalens sektorkapitler om fornybar energi og utvikling. Blant annet gir tillegget til OECD-avtalen om reguleringer av eksportkredittordningene, *Sector Understanding on Export Credits for Renewable Energy, Climate Change Mitigation and Adaption, and Water Projects (CCSU)*⁶ vide, om enn noe uklare mandater til å favorisere fornybarinvesteringer.

Et ønske fra myndighetenes side om å prioritere fornybarinvesteringer reflekteres for så vidt i avtalene myndighetene har med Eksportkreditt Norge AS (Eksportkreditt) og GIEK, men uten at det settes ut som eget prioriteringsområde. Det er vår klare oppfatning, basert på innspillene vi har fått i dette arbeidet, at fornybar- og utviklingsprosjekter behandles i overveiende grad etter de samme prinsipper som tradisjonelle (i norsk forstand) energi- og infrastrukturinvesteringer. Dette på tross av tidligere nevnte særskilte risikoer. Spesielt spiller dårlig kredittverdighet hos næringsliv og myndigheter en viktig rolle, da fornybar-kraftinvesteringer er relativt sett mer kapitalintensive enn investeringer i tradisjonelle termiske kraftverk. I tillegg kommer mer generelle infrastrukturutfordringer, utfordring med reguleringer og lovverk, og så videre. Konklusjonen er at man i administrasjonen av ordningene må ta en proaktiv rolle i å adressere disse typene risiko. I tillegg bør det settes mye tydeligere krav fra politisk hold om at fokus skal være på bærekraftige investeringer, slik det gis rom for dersom man skal følge opp OECD-målene i CCSU fra 2012 om å legge spesielt til rette for bærekraftige investeringer gjennom å tilby fordelaktige vilkår og betingelser til fornybarprosjekter, og å favorisere investeringer i grønne energikilder i konkurranse med ikke-fornybar energiprojekter.

6 CCSU: Rammene for tillegget til OECD-avtalen er nærmere beskrevet her: <http://www.oecd.org/tad/xcred/climatechange.htm>

Utfordringer

«Hvis noen skal lage noe som utløser noe utover det man klarer i dag, må noen ta en risiko som ikke tas i dag. Spørsmålet blir hvordan den skal prises»

Næringslivsaktør

Garantiarbeidet

Samlet sett finnes det allerede instrumenter som teknisk ville kunne utløse nye kapitalstrømmer til fornybarprosjekter i utviklingsland innenfor GIEKs virkeområde. Problemet er imidlertid at den typen risiko som i mange tilfeller oppstår blir så høy at garantiproduktet enten ikke er kommersielt attraktivt, eller ikke tilbys. Man må derfor enten håndtere risikoen på en annen måte enn det som i praksis gjøres i dag, eller finne måter å håndtere kortsiktige tap – for eksempel ved å tenke nytt rundt balansekravet til de offentlige låne- og garantiordningene. Det er riktignok ikke en helt entydig slutning; en tidligere gjennomgang utført for Eksportkreditt [gjengitt i A-2] viser at det finnes et marked for långivergarantier som prismessig ligger lang over det nivået som GIEK tilbyr i dag. Dette tyder på at det bør finnes rom for en direkte utvidelse av den praktiske bruken av for eksempel U-landsordningen, uten at vi her har hatt mulighet til å gå igjennom søknadene til GIEK for å ettergå dette.

Videre beskriver aktører situasjonen i Norge som at dokumentasjonskravene innenfor GIEK er så omstendelig, at et prosjekt ofte ikke er attraktivt for mindre norske selskaper før det er nesten ferdig utviklet. Aktører beskriver en opplevelse av at dette er en annerledes situasjon enn i utlandet, der kreditt- og garantiordningene oppleves som tettere knyttet sammen. Problemstillingen er ikke ny. En gjennomgang fra 2008, gjennomført for Nærings- og handelsdepartementet konkluderer blant annet med følgende:

«Trenden med flere saker med private kjøpere enn saker med offentlige kjøpere som risikopunkt viste seg tydelig i 2007, da hele 95 prosent av det nye garantiansvaret var knyttet til saker med private kjøpere. Denne utviklingen stiller økte krav til prosjektvurderingene og evne til å kombinere vurderinger av landrisiko med prosjektrisiko. GIEK har en liten organisasjon og må i stor grad lene seg til eksterne vurderinger, fordi det ikke er mulig å bygge opp spesialkompetanse på alle relevante områder. På dette punktet henger GIEK trolig noe etter sine nordiske søsterorganisasjoner, som i større grad har bygget opp spesialkompetanse knyttet til hovedmarkedene»⁷

Samtidig forteller flere næringslivsaktører om hvordan det igjennom Verdensbanken og multilaterale systemer finnes alternative garantistrukturer for å håndtere den typen risiko som oppstår i forbindelse med infrastrukturinvesteringer i utviklingsland. Problemet med disse er imidlertid at de i praksis er vanskelig tilgjengelige av særlig to årsaker: For det første på grunn av at dokumenterings- og søknadskompleksitet gjør søknadsprosessene svært tidkrevende, og dermed dyre og i noen tilfeller lite tilpasset «tidsfristene i prosjektene» som en aktør sier det. For det andre stilles det krav om motgaranti fra staten i vertslandet, en garanti man i mange tilfeller ikke har mulighet å stille. Resultatet blir at det garantiproduktet som i utgangspunktet kunne tatt nødvendig risiko til en lav nok pris, i praksis ikke er kommersielt attraktivt og/eller ikke tilgjengelig.

7 Econ (2008) 'Evaluering av GIEK'.

Aktører forteller om frustrasjon over at der prosjekter er «godkjent» gjennom Verdensbanken eller andre multilaterale institusjoner, så må norske selskaper fremskaffe dokumentasjon på prosjektet på egen kjøp. Flere stiller spørsmål ved hvorfor det ikke finnes en forenklet prosess for både eksportkreditt- og garanti i tilfeller der anerkjente nasjonale eller multilaterale ordninger allerede er involvert.

Kommersiell risiko

Regjeringen ved Nærings- og fiskeridepartementet har tidligere diskutert problemstillingen som reises på bakgrunn av innspill om at investeringsgarantien bør utvides til også å gjelde kommersiell risiko. Departementets vurdering er at en slik endring av GIEKs innretning er vanskelig gjennomførbart på grunn av elementer i EUs statsstøtteregelverk. Samtidig jobber blant annet EKF i Danmark, et statsforetak som overordnet håndterer de samme instrumentene som GIEK og Eksportkreditt, tett sammen med private banker og finansinstitusjoner for å tilby garantiordninger på porteføljnivå; en type ordning som i hvert fall delvis utfordrer den norske modellen, og som ifølge innspillene vi har fått av internasjonale aktører innebærer en kommersiell tilnærming til produktet. EKF stiller i tillegg til långivergarantien på vegne av potensielle enkeltaktører også med en risikopolise for å dekke den politiske risikoen på tvers av det delvis statlige Klimainvesteringsfondens investeringer.

I Nederland begrenses ikke Atradius' nederlandske statskredittorganisasjon (Atradius DSB) til å stille kreditter for fornybarinvesteringer som direkte fører til nederlandsk eksport; en beslutning som er tatt med bakgrunn i at alle investeringer som bidrar til å begrense klimaendringer er i Nederlands økonomiske interesse. I Sverige gis Eksportkredittnämnden (EKN) stort spillerom innenfor investeringer som er «av svensk interesse». En internasjonalt rettet ubundet innretning av ECA-instrumentene vil dermed, så vidt vi forstår, ikke gå på tvers av etablert praksis i OECD-området. I den tidligere nevnte departementsinitierte gjennomgangen av GIEK fra 2008 var også en av hovedkonklusjonene at kravet om nasjonal andel «kan fravikes i enkelte tilfeller».

Eksportkredittordningen

Begrensningen i Eksportkreditts mandat til kun å tilby sluttkunde-finansiering fører til at Norge kommer ut med et smalere – evt. mindre tilrettelagt – tilbud enn i enkelte sammenliknbare land. I grunnlaget for denne konklusjonen tas det høyde for aktivitetene til Innovasjon Norge, både her og i tidligere rapporter som omtaler temaet; men Innovasjon Norges aktiviteter regnes for å være delvis lite egnet og i alle tilfelle for begrensede til å utjevne den forskjellen som oppstår i mulighet for tilgang på investeringsmidler i land der Eksportkreditt Norges motparter tilbyr direkte lånefinansiering. Til det kommer det at ordninger med innovasjonslån eksisterer i mer eller mindre samme form i landene i de relevante sammenlikningene. Samtidig er ikke normen i det utvalget av nasjonale ordninger som presenteres i sammenlikningen på slutten av denne rapporten at det eksisterer ordninger for direkte-finansiering.

På den annen side har nær sagt alle de norske aktørene vi har vært i kontakt med, både innenfor det offentlige virkemiddelapparatet og blant de private aktørene, fortalt om situasjoner der utfordringen er å finansiere opp prosessen med å entre nye markeder – i enkelte tilfeller både geografisk og teknologisk. Dette er med på å gi andre utfordringer enn det som har vært normen for tradisjonell norsk eksport innen etablerte nisjer innen særlig olje og gass og maritime næringer. I tillegg forteller bedrifter at man for norske eksportrettede investeringer i fornybar energi i utviklingsland plasserer seg i andre deler av verdikjeden enn det som har vært normen for de overnevnte industriene.

Dette er ikke en ny problemstilling, og blant konklusjonene i sluttrapporten fra regjeringens ekspertutvalg for grønn konkurransekraft sto det blant annet at

«for landbaserte eksportbedrifter handler finansieringsgapet i mindre grad om manglende kundefinansiering. Det handler heller om behovet for kortsiktig finansiering av arbeidskapitalbehov og langsiktig lånefinansiering».

Samtidig er ikke argumentet for direktefinansiering midlertidig betinget av en omstillingsfase i norsk eksport fra fastlandsindustrien. For eksempel er havvind i dag den største norske fornybare eksportnæringen, med årlige eksportverdier for om lag 5 mrd. kroner. Flere kartlegginger viser at det i det minste eksisterer i størrelsesorden 150-200 potensielle norske leverandørbedrifter⁸ innenfor havvindmarkedet i Norge. Samtidig begrenses Eksportkredits tilbud til kun å gjelde de selskapene som kan levere betydningsfulle ordre til utbygger eller operatør av vindparken, ifølge Eksportkredit selv «kun en håndfull» av de potensielle takerne.

Støtteordninger

Norad administrerer Bedriftsstøtte for næringsutvikling, en ordning som eksisterer innenfor rammeverket for bistandsarbeidet, men der formålet for ordningen spesifikt er å 'utløse flere bærekraftige, kommersielle investeringer som bidrar til jobbskaping i utviklingsland'⁹. Det skilles videre på bevilgninger til 'prosjekter for fornybar energi' og 'andre prosesser' hva gjelder budsjettposter, samtidig som 'økt tilgang til fornybar energi i utviklingsland' er satt ut som eget delmål i ordningsbeskrivelsen.

Ordningsmåles på indikatorer som går på utløste investeringer, arbeidsplasser i privat sektor og økning i produksjonskapasitet av fornybar energi. Videre gis tildelinger blant annet etter følgende kriterier:

- Sannsynlighet for at tiltaket skaper arbeidsplasser i privat sektor og/eller økning av tilgang til fornybar energi
- Prosjektet er forretningsmessig lønnsomt på lang sikt, men hele eller deler av prosjektet ville ikke blitt iverksatt uten tilskuddet (addisjonalitet/insentiveffekt)
- At tiltaket er «katalytisk», det vil si at støtten virker utløsende for kapital eller annen form for innsats fra private aktører

Således virker ordningen å adressere de spesifikke utfordringene som oppdragsgiver har etterspurt: Tilskudd i tidligfase for investeringer innen fornybar energi i utviklingsøkonomier eksisterer innenfor det norske virkemiddelapparatet. Overordnet virker det ikke å være hindringer for at ordningen kan virke som en 'leterefusjonsordning' for fornybarinvesteringer, om enn i begrenset omfang. Dette ville fordre en justering i ordningens mandat, der man åpner for tilskudd til tidligfase-undersøkelser som ikke nødvendigvis vurderes mot resultater i enkeltprosjekt.

Det er ikke gjort en vurdering av ordningens utøvelse, men næringslivsaktører vi har vært i kontakt med har fortalt at de var ukjente med ordningen, men at den virker å dekke et tilsynelatende behov hos bedriftene. Uten at vi har gjort noen selvstendig vurdering av dette, kan det dermed virke som

8 NORWEP (2017) Norwegian supply chain opportunities in offshore wind

9 Ordningsregelverk – Bedriftsstøtteordning for næringsutvikling i utviklingsland

om det bør gjøres et arbeid for å markedsføre ordningen. Samtidig virker det klart at de økonomiske rammene for ordningen bør kunne utvides over tid.

Kapitalintensitetsutfordringen

En del av utfordringen for fornybare kraftinvesteringer ligger i kapitalintensiteten i fornybarinvesteringer sammenliknet med termiske kraftverk. For investering i fornybar kraftproduksjon har du gjort nesten hele investeringen ved oppstart av anlegget – denne investeringen henter du inn over tid med drift med en gratis innsatsfaktor i vind, vann eller sol. Motsatt vil kapitalinvesteringen i et diesellaggregat være lav, men med høye operasjonskostnader. Det gjør også at et tapet ved betalingsbortfall i en krafthandelsavtale kan avsettes ved å stenge produksjonen.

I tillegg er nasjonale myndigheters evne og mulighet til å stille garantier for en lokal avtagers betalingssevne ofte begrenset. Vi får sågar opplyst at selv der motpartsgaranti fra den lokale regjeringen er tilgjengelig, vil dette i enkelte tilfeller oppleves som utilstrekkelig. Samlet skaper dette en situasjon der investeringsklimaet for fornybarinvesteringer i spesielt de vanskeligst stilte landene er svært utfordrende: Som en næringsaktør sa det; «i en situasjon der kraftkundens betalingsevne er i tvil, så blir det diesel».

Med andre ord kan et fornybarkraftverk, selv der det kommer godt ut i en totalanalyse av kraftkostnaden (LCoE), og således ville vært det valget med optimalt økonomisk potensiale, fremstå som lite attraktivt der betalingsevnen til en eller flere kraftkjøpere enten er anstrengt eller ukjent. Fra OECDs side har man tilrettelagt spesifikt for fornybarinvesteringer ved å legge opp til lengre offentlige finansieringsløp for fornybarinvesteringer enn for andre investeringer i utviklingsøkonomier (18 vs. 10 år). Samtidig vil flere av våre naboland gi mandatet til låne- og garantiinstituttene en lettere vei for fornybarinvesteringer, blant annet ved at det ikke stilles krav til nasjonal opprinnelse for eksportverdien som resulterer av investeringen.

I Tyskland har man igjennom KfW inngått en samarbeidsavtale med African Trade Insurance Agency (ATI) om gjennomføring av et instrument for å gi likviditetsgaranti på vegne av låntagere i Afrika sør for Sahara. De-riskingen av prosjektet skjer ved at KfW garanterer for betalinger fra kraftkjøper til kraftverkseier. Ordningen er utformet som et garantibrev for betaling av gjeldsfordringer på vegne av kraftverkseier, på en periode på opptil 6 måneder.

Kapitaleksport

Ifølge innspill vi har fått, finnes det et stort potensial for å utløse kapitalstrømmer til investeringer i fornybareksport. Det virker å være en oppfatning blant de private aktørene at en av de viktigste innsatsene for å fostre fremtidig norsk teknologi- og vareeksport til fornybarprosjekter i utviklingsøkonomier, ligger i å ta konkrete grep for å fremme norske private investeringer (FDI)¹⁰. Dette er også et budskap i tråd med bransjeorganisasjonen for norsk fornybarnæring, Energi Norges innspill til Regjeringens ekspertutvalg for grønn konkurransekraft¹¹.

Både i Danmark og Nederland har man opprettet delvis offentlig finansierte fondsmekanismer, med mål om å fremme nasjonale private investeringer i fornybarprosjekter; i Nederland gjennom et

10 Se i tillegg Halonen et al. (2017) 'Mobilizing climate flows – Nordic approaches and opportunities'

11 Energi Norge (2016) 'Grønn konkurransekraft i fornybarnæringen – store muligheter'

offentlig fond med blant annet en avsatt størrelse til “first-loss” kapital, og i Danmark gjennom et offentlig-privat fondssamarbeid der tap som påføres staten kan skrives av over bistandsbudsjettet. Klimainvesteringsfonden administreres av Industrialiseringsfonden for Udviklingslande; en del av en helt konkret strategi for å kunne trekke på bistandsadministrasjonens lange erfaring med forholdene i utviklingsøkonomiene i arbeidet med å trekke private pengestrømmer til klimainvesteringer¹².

Strategisk tilnærming

“Supporting the strongest credit is not always the best idea in perpetuity”

Internasjonal finansaktør

Internasjonale aktører, både innenfor finans og offentlig administrerte eksportkreditt- og garantiordninger forteller at det fra OECDs side foregår en «push» for å fremme fornybarinvesteringer. I åpningstalen generalforsamlingen for OECDs Forum for Utvikling i 2017 markerte OECDs Generalsekretær Angel Gurría satsingen ved å trekke frem som hovedpoeng at OECD fremover skal rette innsatsen mot å sørge for at offentlige kapitalstrømmer virker som katalysatorer for private investeringer i utviklingsprosjekter¹³.

Samtidig går innspillene vi har fått fra internasjonale aktører på at GIEK i stor grad er selvbegrensende hva gjelder å tilby ekstra fleksibilitet i møte med fornybarinvesteringer. I tillegg forteller flere norske bidragsytere i prosjektet at administratorene av de norske ordningene oppfattes som lite proaktive, eller også defensive. En klar norsk politisk «push» er ikke å finne i oppdragsbrevene til hverken Eksportkreditt eller GIEK, og finansiering av fornybareksport er ikke satt opp som eget prioriteringspunkt i tildelingen¹⁴.

Det påpekes at den politiske defensive rollen særlig fører til begrensninger i GIEKs muligheter til effektivt å bidra til å fremme nye eksportmarkeder. Beslutningen om ikke å la GIEK dekke kommersiell risiko i investeringsgarantiordningen trekkes spesielt frem. Kontrasten er stor til beskrivelsen av svært høy fleksibilitet hos EKF i Danmark og EKN i Sverige, som ifølge innspill vi har fått har lyktes i å etablere seg som ledende kredittorganisasjoner for fornybareksport i nye markeder.

I sum peker både norske og internasjonale aktører på fraværet at det som vi får kalle *et norsk utgangspunkt* – en av de internasjonale bidragsyterne formulerte det som «*a point of Norwegian interest*». Utgangspunktet er – blant annet med bakgrunn i de utfordringene som er beskrevet over – at det er spesielle risikoer forbundet med å etablere nye industrier og å åpne nye markeder. Dertil trengs også en målrettet strategi, og samhandling mellom administratorer av støtte, låne- og garantiordninger på en annen skala enn vi gjør i Norge i dag.

Eksempelvis er de danske eksportkreditt- og eksportkredittgarantiordningenes innretning, ifølge administratoren EKFs egen tolkning av lovreguleringen av virksomheten, fra grunnen av tenkt å bistå

12 Udenrigsministeriet (2012) ‘Klimainvesteringsfond’

13 OECD (2017) Working together to achieve the Sustainable Development Goals - OECD Global Forum on Development 2017 welcoming address

14 Regjeringen ved NFD; tildelingsbrev til hhv. Eksportkreditt Norge AS og GIEK for 2018

og støtte «østlandepolitikken og u-landsbistanden» i å utvikle og fremme nye markeder¹⁵. Videre forstår EKF sin rolle som en del av en koordinert og samlet innsats for å fremme danske selskapers konkurransedyktighet i en tredeling med ordningen med blandede kreditter og investeringsfondet for utviklingsland. Selv om innretningen for EKFs virksomhet, på samme måte som for GIEK, er begrenset til å innta en kommersiell rolle, jobber man ifølge EKF selv aktivt for å oppnå «størst mulig koordinasjon mellom de tre produksionscentre»¹⁶.

Spesifikt samhandler man i Danmark slik at man for ordningen med blandede kreditter baserer seg på risikovurderingene som gjøres på landsbasis for eksportkredittordningen. Fra EKFs side er det foreslått at man bygger videre på en slik koordinasjon, og ser på samhandling mellom risikovurderingene som gjøres ifbm. administrasjon av investeringsgarantier og statens investeringer i utviklingsøkonomier, blant annet gjennom klimateknologifond. Målet er hele tiden å fremme en koordinert utnyttelse av innsatsen som gjøres for å fremme dansk fornybareksport i utviklingsøkonomier, og å bidra til å forankre kompetansen på et utfordrende og mangefasettert felt på tvers av de statlig administrerte låne- støtte, garanti og investeringsordningene.

Med utgangspunkt i at det innenfor GIEKS virkeområde ser ut til å være teoretisk mulighet til å tilpasse investeringsgarantien for å utløse nye volumer – er det innenfor garantiområdet spørsmål om å enten å finne en måte å ta større risiko i en modell som ikke priser garantiene ut av markedet, eller å finne en måte å håndtere kortsiktige tap på en måte som passer med en langsiktig strategi for å fremme norsk fornybareksport i utviklingsland.

15 EKF.dk, om EKF's lovgrundlag

16 EKF.dk, om EKF's lovgrundlag

Nye løsninger

Vi har her samlet det vi oppfatter som hovedinnspillene til konkrete løsninger, basert på diskusjonene vi har hatt med relevante aktører, og med utgangspunkt i både den diskusjonen som har pågått på bakgrunn av en rekke konsulentrapporter og avisartikler i regi av private, offentlige og myndighets-tilknyttede organisasjoner og personer.

Porteføljegaranti

Fonds- eller porteføljefinansiering har blitt beskrevet som «nytt for alle», men det virker å være klare forskjeller i hvordan landenes statlige eksportgarantiinstitutt forholder seg til mulighetene som ligger i fornybarrettede fond. I arbeidet har det fremkommet at det blant andre lands offentlige garantiinstitutt jobbes aktivt for å finne frem til fond som passer profilen til det offentlige tilbudet. Samtidig jobbes det med å markedsføre relevante garantiordninger mot climateknologi-rettede fond.

Arbeidsmetoden vil variere noe mellom den tradisjonelle långivergarantien og garantier på porteføljenivå: En garantiordning konstrueres rundt en enkelt transaksjon, og prisen for garantistillelsen gis av en risikobedømming som følger av et klart sett med kriterier eller bedømmes av lokal tredjepart. Prisen på garantiene vil i større grad bli gjenstand for en kommersiell forhandling for en portefølje. En internasjonal aktør beskrev det som at «den kommersielle samtalen dermed inngår i garantiarbeidet».

Når garantirisiko håndteres på porteføljenivå, ser man for seg at man får mulighet til å tilgjengeliggjøre ordninger for investeringer som ellers ville falle utenfor omtrent et hvert tenkelig statistisk kriteriesett, uten å måtte konstruere unntaksbaserte løsninger.

I Nederland og Danmark har man som tidligere nevnt opprettet klimainvesteringsfond med delstatlig kapitalgrunnlag. I Nederland er Climate investor 1 opprettet med 100 mill USD i statlig “first loss” kapital. I tillegg bidrar eksportgarantiadministratoren Atradius DSB med eksportgaranti for den investerte prefererte egenkapitalen i fondet (maksimalt 200 mill. USD). I Danmark bidrar EKF med garantier for politisk risiko på porteføljenivå for Klimainvesteringsfonden.

Utvidelse av rammen for investerings- og eksportgarantier

Dersom det er politisk ønskelig å fremme fornybarinvesteringer i utviklingsøkonomier spesielt, ser det ut som om det er nødvendig å finne mekanismer som gir rom for å bidra i investeringer som vil falle utenfor de kriteriene som normalt er praktisk tilgjengelig for GIEK-garantier i dag. Næringsaktørene forteller at det finnes uutløst potensiale for investeringer, som ville kunne utløses ved hjelp av større risikovilje og ekspansivitet i garantistillelsen enn det er som er praksis i administrasjonen av U-landsordningen.

Innspill vi har fått har gått ut på at en måte å bidra til å åpne opp GIEK-systemet på tross av de omtalte spesifikke risikoene som er forbundet med denne typen investeringer i utviklingsøkonomier, vil være å fremme en langsiktig politisk strategi om åpning av nye markeder for norske fornybarinvesteringer. En langsiktig tilnærming i dette tilfellet vil innebære å se balanseansvaret til GIEK for et spesifikt sett av investeringer i en mye lengre tidshorison enn det som praktiseres i dag, og å drastisk utvide mulighetene for tapsavsetninger på mellomlang sikt, med utsikt til å la GIEK og Eksportkreditt opparbeide en portefølje av store og små fornybarprosjekter i utviklingsøkonomier.

En annen – evt. parallell - løsning vil være å kunne avsette tap i garantiordningen over bistandsbudsjettet dersom man begrenser ordningen til å gjelde fornybarinvesteringer i utviklingsland. For eksempel kunne man opprettet en søknadsbasert ordning under Norad som bidrar med bedriftsstøtte til finansiering av en andel av GIEK-garantier for et spesifikt sett med fornybarinvesteringer i de vanskeligst tilgjengelige økonomiene. Spesifikt ville en naturlig innretning for en slik ordning være å bidra til bedre sikring av kraftkjøpsavtaler i utviklingsøkonomier [se Kapitalintensitetsutfordringen]. Gjennom en slik ordning vil man kunne adressere departementets bekymring rundt statsstøtte-regelverket i forbindelse med en utvidelse av GIEKs mandat¹⁷, og GIEK får mulighet til å bygge kompetanse innenfor en type fornybarinvesteringer som i dag i praksis ikke håndteres.

I Danmark brukes bistandsbudsjettet på sammenliknbare måter: I 1994 innførte man en ordning der man i tillegg til kontantoverføringer kunne avsette tap i EKF systemet gjennom en ordning som ble administrert av *Udvalget for Blandede Kreditter*. I dag gjøres noe liknende ved at tap på garantier stilt av EKF for investeringer gjort gjennom *klimateknologifonden* kan føres på bistandsbudsjettet. Ellers er ordningen med blandede kreditter i Danmark [se ellers A-3] i utgangspunktet bundet, men det finnes formelt en åpning for prosjekter med investorer fra andre OECD-land, i en ubundet ordning.

Kommersiell risiko i investeringsgaranti

GIEKs formålsparagraf 1.3 sier at «GIEK skal tilby avdekning av kommersiell og politisk risiko ved eksport og avdekning av politisk risiko ved investeringer i utlandet». GIEK begrenses dermed fra å la kommersiell risiko inngå i investeringsgarantien. Regjeringen ved Nærings- og fiskeridepartementet tok i Stortingsmeldingen «Sammen om jobben» stilling til problemstillingen som reises på bakgrunn av innspill om at GIEKs investeringsgaranti bør utvides til også å gjelde kommersiell risiko. Argumentet om at dette bør gjøres fremmes blant annet på bakgrunn av at vi har fått innspill på at det finnes større egenkapitalstrømmer til investeringer i utviklingsøkonomier, men at det ikke oppfattes som at det finnes politisk vilje til å avhjelpe de spesielle risikoer for denne typen kapitaleksport.

Spesifikt for fornybar kraftproduksjon i utviklingsøkonomier i Afrika, har man i Tyskland gjennom KfW inngått en samarbeidsavtale med African Trade Insurance Agency (ATI) om gjennomføring av et instrument for å gi likviditetsgaranti på vegne av kraftkjøpere i Afrika sør for Sahara. Instrumentet begrenses av en øvre grense på 50 MW hva gjelder prosjektstørrelse. KfW har fått bevilget €32,9 mill. (320 mill NOK) til gjennomføring av prosjektet.

Den mest åpenbare, og oftest nevnte særskilte risikoen ved fornybare kraftinvesteringer i utviklingsland gjelder nettopp betalingsevnen til kraftkjøpere koblet med det vi her har kalt «kapitalintensitetsutfordringen» til fornybar kraftproduksjon. Det er en klar og gjennomgående anbefaling i innspillene vi har fått fra norske kommersielle aktører at en av de mest effektive bidragene til å fostre flere slike investeringer vil være å gi GIEK mulighet til å ta kommersiell risiko på kraftsalg i en investeringsgaranti eller gjennom en dedikert ordning lik den KfW har opprettet.

17 Se omtale i Prop. 129 S (2016-2017)

Innovativ utviklingsfinansiering

Ved siden av store fondsprosjekt og dedikerte «marked» av låneprodukter og relaterte garanti-produkter forteller de mindre aktørene om et udekket behov for innovasjonsmidler som er dedikerte til energiprojekter i utviklingsland. Dette passer også godt med beskrivelsen i de tidligere omtalte offentlig bestilte konsulentrapportene om norsk eksport av en norsk industrifauna innenfor spesielt vannkrafteksport som består av SMBer og nisjeselskaper. Delvis kan dette realiseres gjennom låneordninger administrert gjennom eksportkreditt; men også for de små selskapene er det rom for risikoavlastning gjennom egenkapitalinvesteringer for å tilgjengeliggjøre bærekraftige energiprojekter i utviklingsøkonomier.

Den svenske løsningen der man ved siden av systemene med innovasjonslån og eksportkreditt operer med «challenge-funds» har av flere blitt nevnt som en potensielt attraktiv løsning for Norge. Gjennom ordningen med «challenge funds» bidrar det svenske utviklingsorganet SIDA med mindre kapitalstrømmer gjennom investeringer på egenkapitalsiden i private initiativ for innovative og bærekraftige investeringer i utviklingsøkonomier. «Challenge fundene» gir mindre selskaper mulighet til å presentere løsninger for et predefinert utviklingsproblem, og bidrar så med finansiering i realiseringsfasen. En ordning tilsvarende «challenge-funds» kan for eksempel opprettes som en dedikert ordning under Norfund.

Tilskudd til tidligfase-undersøkelser i utviklingsland

Norad administrerer i dag en søknadsbasert ordning der private bedrifter kan få dekket opptil halvparten av tidligfase-kostnadene ved investeringer i energiprojekter i utviklingsland¹⁸, gjennom ordningen «bedriftsstøtte for næringsutvikling». Ordningens mandat som risikoavlaster for norske investorer begrenser imidlertid dens potensiale som en direkte «leterefusjonsordning» for fornybarprosjekter.

Vi har fått innspill på at det finnes rom for en ordning for finansiering av private initiativ for å avdekke potensiale for fornybare energiprojekter som kommer inn på et stadium før ressursen har blitt «overtatt» av andre private interesser. En slik ordning for tilskudd til «markedsundersøkelser» vil kunne bidra til å åpne vanskelig tilgjengelige markeder for flere og mindre selskaper enn det bedriftsstøtteordningen treffer i dag.

I Danmark etablerte man i forbindelse med at man i 2005 fjernet kravet om 50% dansk andel i prosjekter som kan motta støtte under ordningen med blandede kreditter, en «*facilitet til støtte af danske virksomheders forundersøgelser og andre projektstudier*»¹⁹. Denne administreres av Danida Business Finance, og er underlagt det danske utenriksdepartementet²⁰.

18 Ref. omtale i Prop 1S (2017-2018) Statsbudsjettet for 2017

19 Aktstykket nr. 64., Udenrigsministeriet i Danmark

20 Se f. eks. Erhvervsministeriet (2017) Redegørelse om erhvervsfremme og støtte 2017

Direktefinansiering gjennom Eksportkreditt

På bakgrunn av de innspillene vi har fått, virker det klart at Eksportkreditt har en rolle å spille ved siden av Enova og Innovasjon Norge i å stille kreditt til omstillings- og utviklingsaktiviteter rettet mot norske fornybarleveranser, og norsk eksport til utviklingsland. Denne konklusjonen understøttes også av en av konklusjonene fra Regjeringens ekspertutvalg for grønn konkurransekraft.

Et eksempel det har blitt vist til, er at Eksportkreditts eksisterende tilbud ikke treffer brorparten av selskapene selv innenfor Norges desidert største fornybareksport, havvind: Av flere hundre identifiserte potensielle leverandører til havvindindustrien i Nordsjøen²¹, har Eksportkreditt i dag et tilbud kun til de største aktørene, og de som har mulighet til å gjøre store leveranser til slutt kunder.

Flere aspekter leder oss til å støtte den klare konklusjonen i sluttrapporten til Regjeringens ekspertutvalg om grønn konkurransekraft hva gjelder eksportfinansiering rettet mot fastlandsindustrien.

«For landbaserte eksportbedrifter handler finansieringsgapet i mindre grad om manglende kundefinansiering. Det handler heller om behovet for kortsiktig finansiering av arbeidskapitalbehov og langsiktig lånefinansiering. Enkelte andre land har et betydelig bredere utbygget tilbud av låneprodukter som blant annet kortsiktig arbeidskapitalfinansiering og langsiktig lånefinansiering til eksportbedriftene. Svensk Exportkredit er et eksempel på dette. Det samme er KfW i Tyskland»²².

For det første er erkjennelsen av de offentlige aktørenes rolle i å bidra på lånesiden i forbindelse med de spesielle risikoer som etableringen av ny eksportrettet produksjon gir tydelig i gjennomgangen som har vært gjort av styringsdokumentene og vedtektsunderlaget for de internasjonale eksportfinansieringsordningene. For det andre er en tydelig beskjed fra aktører vi har snakket med: Det oppstår ofte et behov for finansiering av posisjonering og omstilling før eksportkontrakter er signert.

EKF i Danmark bidrar med kreditt til underleverandører til eksportbedrifter, og har altså muligheten til å finansiere bedrifter i Danmark innenfor et vidt begrep av *eksportrettet næring*. Dette kommer i tillegg til «kautjon for anlægslån» og «eksportkautjon»; ordninger som bredt sett dekker inn områdene for investeringsgaranti og internasjonaliseringsgaranti hos GIEK. Ordningen med «challenge funds» administrert av SIDA i Sverige er tidligere omtalt.

21 Se f. eks. NORWEP (2017) Norwegian supply chain opportunities in offshore wind

22 Grønn Konkurransekraft, sluttrapport

Tillegg

A-1 Landpresentasjon

Tyskland

KfW har inngått en samarbeidsavtale med African Trade Insurance Agency (ATI) om gjennomføring av et instrument for å gi likviditetsgaranti på vegne av låntagere i Afrika sør for Sahara. Instrumentet begrenses av en øvre grense på 50 MW hva gjelder prosjektstørrelse. KfW har fått bevilget €32,9 mill. (320 mill NOK) til gjennomføring av prosjektet. Løsningen ligner til dels på kraftgarantiordningen, som GIEK stiller som garanti mot mislighold fra kraftkjøpers side, men kun for avtaler inngått for leveranser i Norge.

Problemet som adresseres er likviditetsgarantiene som låntagere i utviklingsøkonomier ofte har problemer med å oppfylle; disse stilles på vegne av låntager gjennom KfW. De-riskingen av prosjektet skjer ved at KfW garanterer for betalinger fra kraftkjøper til kraftverkseier. Ordningen er utformet som et garantibrev for betaling av gjeldsfordringer på vegne av kraftverkseier, på en periode på opptil 6 måneder.

Nederland

Den nederlandske utviklingsbanken FMO stiller \$100 mill. (820 mill. NOK) i first-loss kapital, som sammen med garantier for opptil \$200 mill. (1,6 mrd. NOK) for preferred equity-innskudd inngår som statlige bidrag i Climate Investor One-ordningen.

Den nederlandske eksportkredittordningen Atradius har i tillegg fått utvidet sitt mandat til å støtte investeringer med positive klimainnvirkninger, selv der disse ikke direkte fører til nederlandsk eksport. Bakgrunnen for beslutningen er en erkjennelse av at store klimaforandringer vil virke negativt for hele verdensøkonomien og også (spesielt) for Nederland.

Danmark

Danmark har siden 1967 hatt Investeringsfonden for utviklingslande (IFU), som et kommersielt rettet instrument for å stille risikokapital gjennom direkte investeringer, lån og kreditter for investeringer i utviklingsøkonomier. Fondet kan bidra til investeringer i utviklingsland gjennom nyetableringer, JV-konstruksjoner eller som part i oppkjøp av eksisterende selskap²³

I et samarbeid mellom IFU og institusjonelle investorer er det etablert et klimainvesteringsfond på 1,3 mrd. DKK (1,7 mrd. NOK). Mandatet er investeringer der eksport av Dansk teknologi og kompetanse utgjør en viktig bestanddel. Således er storskala vind et naturlig satsingsområde for fondet. I ordningen inngår det at tap som tas av den danske stat gjennom investeringene kan føres som bistandsutgifter i statsbudsjettet.

²³ Sammenlikning av eksportfinansieringstilbudet i utvalgte land – vedlegg til Menon-publikasjon nr. 61/2016

Klimateknologifonden II er i planleggingsfasen. Fondet er ment som et bidrag til oppnåelse av FNs fornybarmål (Sustainable Development Goals). Dette såkalte SDG-fondet er [i konseptdokumentet som presentert i 2016](#) planlagt med en størrelse på 5,4 mrd. DKK (7 mrd. NOK), og med en 50-50 fordeling mellom statlige og institusjonelle investorer. Fondet er planlagt lansert i 2018, og skal etter planen være fullinvestert i løpet av 2020. Investeringene er planlagt å løpe i 8-10 år.

IFU har videre fått bevilget 50 mill. DKK (65 mill. NOK) til å støtte prosjektutviklere. Prosjektstøtten er begrenset oppad til 5 mill. DKK (6,5 mill. NOK) per prosjekt. I tillegg tilbyr den danske stat bistand blandet med risikolån, i såkalte *blandede kreditter* til bærekraftige prosjekt i utviklingsland. Dette kommer i tillegg til EKFs garantistillelsesarbeid.

I tillegg har man igjennom det Horizon 2020-finansierte SME Instrument en ordning for å 'hjelpe' SMBer å gjennomføre internasjonale forsknings- og utviklingsprosjekter som fremmer virksomhetens vekst. Ordningen er riktignok²⁴ ikke spesielt innrettet mot bærekraftsinvesteringer.

Sverige

Garantiinstituttet SIDA (Swedish International Development Cooperation Agency) stiller garantier, der prosjekter i utviklingsland kan få garantikostnaden dekket som bistand. SIDA har som grunnprinsipp for lånegarantier at risikoen alltid skal deles mellom dem, og institusjonen som står for finansieringen. SIDA tilbyr det de kaller porteføljegaranti.

SIDA jobber også igjennom Public Private Development Partnership (PPDP). Metoden er brukt der man anser at næringslivet blir ansett som «den beste partneren for å løse et utviklingsproblem». PPDPen blir satt opp som strategiske samarbeid mellom SIDA og enkeltstående selskaper eller flere enheter innen næringslivet. Her overføres det ingen penger fra SIDA til en privat partner i PPDPen, som er en ordning for co-funding av et eller flere prosjekt. Målet er en 50-50 splitt, likt utgangspunktet for danske Klimateknologifonden II.

SIDA finansierer i tillegg flere «challenge funds», enten alene eller i samarbeid med internasjonale institusjoner. Her kan små og mellomstore selskap søke om utviklingsstøtte til produkter og tjenester som skal løse helt spesifikke oppgaver, eller «challenges». Maksimal støtteandel for fondene ser ut til å ligge på 50%.

Det offentlige eksportgarantiinstituttet *Eksportkreditnämnden* (EKN), som tidligere har hatt som oppgave å stille garantier for finansiering av produkter som ble produsert i Sverige, har siden 2007 ikke hatt krav om nasjonalt innhold for å tilby sine tjenester. Denne provisjonen er erstattet av en klausul om at EKN kan dekke all eksport med «svenske interesser»²⁵. I praksis har EKN dermed fått samme spillerom som det legges opp til for Atradius' aktiviteter i Nederland.

24 Teknologikutvikling.dk

25 Sammenlikning av eksportfinansieringstilbudet i utvalgte land – vedlegg til Menon-publikasjon nr. 61/2016

A-2 Sammenlikninger

'Partnerskap og klimafinansiering for akselerert utbygging av ren energi'

Hovedkonklusjonen i rapporten viser at så vidt man kan se, lykkes ikke de tilgjengelige norske kreditt- og garantiordningene på tross av den politiske viljen som fremgår, blant annet i omtalte stortingsmeldinger, ikke forestått en «transformerende endring» av norske eksportrettede investeringer. Med det menes det at det ikke har kommet til mekanismer eller endringer i eksisterende instrumenter som har lyktes i å fjerne investeringsbarrierer eller øke fornybarinvesteringer i utviklingsland.

En uttalt konklusjon i rapporten er at U-landsordningen ikke er dimensjonert eller konstruert for å kunne bli en kilde til «transformerende endring» av investeringsnivåene slik det beskrives i rapporten. I rapporten fremmes det dermed en anbefaling om opprettelse av et dedikert fornybar- garantifond. Det fremstår noe uklart hvilke aspekter ved garantifondet som innebærer en «transformerende endring», utover at det foreslås å koble garantistillelse mot oppfyllelse av Norges klimaforpliktelser gjennom FNs *Mitigation Outcomes* – finansiering av bærekraftig utvikling i utviklingsøkonomier som teller mot forpliktelsene til den finansierende part.

Rapporten beskriver videre en begrensende mangel på ordninger for å absorbere eventuelle tap – med utgangspunkt i at det etterlyses ordninger for å katalysere investeringer med langt høyere risiko enn det som aksepteres under de alminnelige garantiordningene. Det foreslås blant annet å hente midler fra overskytende i utviklingsbudsjettet, samt å stille en del av kapitalen i Fornybar AS til rådighet for dette formålet. Det virker imidlertid som om det siste alternativet er vanskelig forenlig med Fornybar AS driftsmodell slik vi forstår den; Fornybar AS skal slik vi forstår det fremme utvikling av fornybarprosjekter gjennom direkte investeringer i eierskap og utvikling.

En mer realistisk innretning vil være å følge partnerskapets anbefaling om opprettelsen av et dedikert garantistillelsesfond, i form av et uavhengig AS. Selskapet vil i utgangspunktet ikke kunne vurderes som et statsforetak hva gjelder kredittverdighet. Et slikt fond vil kunne kapitaliseres opp gjennom både norske og utenlandske kilder, og vil således kunne og måtte utstede garantier for investeringer gjennom både norske og utenlandske selskaper. En slik innretning vil også medføre en lettere inngang til den «kommersielle diskusjonen» som vil inngå i det å kunne stille garantier for en eller flere porteføljer av investeringer.

Videre anbefales det å se på om Eksportkreditt bør få utvidet mandatet til også å kunne finansiere fornybarprosjekter der det dedikerte garantifondet stiller garantier, selv der investeringen har «lite eller intet norsk innhold som et middel for å oppnå norske klimamål». En slik innretning av mandatet til en nasjonal eksportkredittorganisasjon eksisterer i andre land, blant annet i Nederland (se A-1)

'Norske eksportbedrifters kapitaltilgang og sammenlikning av eksportfinansieringstilbudet i utvalgte land' – Menon-publikasjon nr. 61 2016, på oppdrag av Eksportkreditt Norge AS

Med utgangspunkt i en sammenlikning av offentlig garanterte kreditt- og garantiinstrumenter i nordiske land unntatt Island, i tillegg til Tyskland, konkluderes det i rapporten med at det norske tilbudet er det 'smaleste'. Man finner i rapporten at garantiinstrumentenes sammensetning er nokså like mellom

landene, og at Norge særlig skiller seg ut hva gjelder begrensninger innen eksportkreditt.

Dette gis i stor grad av begrensningene i Eksportkreditt Norges aktiviteter til å tilby sluttkunde-finansiering; de norske eksportkredittordningene faller dermed igjennom der de norske leveransene utgjør en relativt sett liten del av de totale leveransene i et prosjekt. Den begrensede adgangen til å tilby lån utover virksomhetsområdet til Innovasjon Norge beskrives som den største begrensningen i Norge sammenliknet med de beste i klassen. I Danmark har EKF, som den eneste andre offentlig administrerte eksportkredittordningen i sammenlikningen der denne typen begrensninger. Både i Danmark og Norge har selskaper imidlertid tilgang til innovasjonslån gjennom henholdsvis Innovasjon Norge og Vækstfonden, men det danske tilbudet beskrives som bedre utviklet.

I rapporten beskrives det 'norske problemet' som først og fremst å være et kapitaltilgangsproblem, der små og mellomstore bedrifter først og fremst er den gruppen som har et udekket behov. I en av grunnlagsrapportene for rapporten, 'Finansieringsbehovet til norske eksportbedrifter' viser man at det riktignok er udekket finansieringsbehov på kundesiden som er størst, men at det blant bedriftene som etterspør langsiktig finansiering er størst udekket behov på selskapssiden – altså utenfor Eksportkredits mandatområde.

I Sverige tilbys ifølge rapporten direktefinansiering til eksportbedrifter gjennom en rekke instrumenter, både i form av kortsiktig arbeidskapital og langsiktig lånekapital til finansiering av «utenlandssatsinger»²⁶.

26 Menon-publikasjon nr. 61/2016, Eksportfinansiering

A-3 Nærmere om den danske ordningen med blandede kreditter gjennom Danida Business Finance (DBF)

Hentet fra Folketinget, Aktstykket nr. 106 (24/05/2016)

Det overordnede formål med DBF er at sikre adgang til finansiering til større offentlige infrastrukturprosjekter, som ikke kan finansieres på markedsvilkår, i utviklingslande. Ved at fremme investeringer i bæredyktig infrastruktur understøtter ordningen FN's bæredyktighetsmål og bidrager til at skape bedre rammer for vekst og beskæftigelse.

DBF yder rentestøtte og eventuelt kontant tilskud til kommersielle lån på eksportkreditlignende vilkår, så lånevilkårene blir mere fordelagtige for mottagerlandet. Tilskuddet under DBF dekker betaling av renter på typisk 10-årige lån i hele lånets løbetid, andre finansielle omkostninger, reduksjon av hovedstolen på lånet eller dækning av andre utgifter i forbindelse med prosjektets utførelse, eksempelvis teknisk assistance. Der kan også gis tilskud til myndighetssamarbejde relatert til ordningen. Det kan være i form av et samarbejde mellom en myndighet i mottagerlandet, der er ansvarlig for det konkrete prosjekt, og en relevant dansk myndighet med særlig sektorekspertise inden for det område, hvor utgifter forbundet med samarbejdet vil kunne dekket under § 06.32.05.18. Danida Business Finance.

Ordningen administreres av Udenrigsministeriet og godkendelse av bevilninger til prosjekter følger godkendelsesprosedurerne iht. lov nr. 555 av 18. juni 2012 Lov om internasjonalt utviklingssamarbejde.

Ordningen følger OECD's regler om bistandskreditter og er som utgangspunkt bundet, dvs. med krav om dansk leverandør. Der kan dog også gis støtte under en ubunden ordning, hvor leverandør kan være fra andre OECD-lande. Den ubundne ordning er ikke underlagt OECD's regler om bundne bistandskreditter og vil derfor kunne finansiere prosjekter, der er kommersielt levedyktige. EKF administrerer garantidelen under ordningen og utsteder en garanti til långiver på vegne av Udenrigsministeriet. Udenrigsministeriet bærer det fulde garantiansvar og eventuelle tab under DBF dekket under § 06.3. Bistand til Utviklingslandene.

Budget

Utgifter til Danida Business Finance afholdes under § 06.32.05.18. Danida Business Finance. Forslaget medfører ikke merutgifter i finansåret i forhold til den på finansloven for 2016 opførte bevilning på 200,0 mio. kr. Forslaget vil medføre tilbakeførsel av midler i 2016 på ca. 280,0 mio. kr. Der er tale om midler, som er hensatt hos EKF under en hensættelsesordning for Danida Business Finance. Midlerne vil bli bogført under § 06.32.05.18. som en negativ utgift og vil kunne genanvendes under § 06.3. Bistand til Utviklingslandene etter gjeldende bevillingsregler. Det vil være mulig å anvende midlerne til utmøntning av den negative budsjettregulering på § 06.31.79.20. Såfremt midlerne anvendes til andre formål vil Finansudvalget få forelagt et nytt aktstykket herom i henhold til de gjeldende bevillingsbestemmelser (dvs. hvis det foretages en enkeltoverførsel over 100 mio. kr. til en annen hovedkonto inden for samme aktivitetsområde eller foretages en overførsel mellom aktivitetsområder på mere end 5 pct. av den samlede bevilning for det mindste av de berørte aktivitetsområder).

Kildeliste

- Climate Mundial Limited (2016) *Et partnerskap for klimafinansiering for akselerert utbygging av ren energi*.
- Danmark. Erhvervsministeriet (2017) *Redegørelse om erhvervsfremme og støtte 2017*. Tilgjengelig på: <http://danskemedier.dk/wp-content/uploads/05-17-erhvervsfremme-og-staxtte.pdf>.
- Danmark. Udenrigsministeriet (2012) *Klimainvesteringsfond*. Tilgjengelig på: <http://um.dk/da/udenrigspolitik/udenrigspolitiske-nyheder/newsdisplaypage/?newsid=ba-9daed7-f24b-40fa-97e3-5443aaa8f2af>.
- Danmark. Udenrigsministeriet (2013) *Aktstykke nr. 64 - Udenrigsministeriet, journalnummer 104.O.30*.
- Econ (2008) *Evaluering av GIEK. Rapport 2008-060*. Tilgjengelig på: https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/NHD/Vedlegg/Rapporter_2008/GIEKevaluering2008.pdf.
- EKF (2018) *Bemærkninger til lovforslaget*. Tilgjengelig på: <http://www.ekf.dk/da/om-ekf/ek-fslovgrundlag/Sider/Bemærkninger-til-lovforslaget>.
- Energi Norge (2016) *Grønn konkurransekraft i fornybarnæringen – store muligheter*. Tilgjengelig på: http://www.gronnkurransekraft.no/files/2016/06/gronnkurransekraft_fornybarneringen_energinorge200616.pdf.
- IEA (2017) *Southeast Asia Energy Outlook 2017*. Tilgjengelig på: www.iea.org/southeastasia
- Menon Economics (2014) *Eksport fra norske regioner – et regionalt perspektiv på norsk eksportvirksomhet*.
- Menon Economics (2016) *Eksportfinansiering – norske eksportbedrifters kapitaltilgang og sammenligning av eksportfinansieringstilbudet i utvalgte land*. Menon-publikasjon 61/2016 m/vedlegg.
- Norad (2016) *Ordningsregelverk – bedriftsstøtteordning for næringsutvikling i utviklingsland*.
- Nærings- og fiskeridepartementet (2018) *Statsbudsjettet for 2018: Oppdragsbrev for Eksportkreditt Norge AS*. Tilgjengelig på: <https://www.regjeringen.no/contentassets/16f99dbb2e-754496b201969101e0bd1b/eksportkreditt-norge-as---oppdragsbrev-for-20182190364.pdf>.
- Nærings- og fiskeridepartementet (2018) *Statsbudsjettet 2018: Tildelingsbrev til GIEK*. Tilgjengelig på: <https://www.regjeringen.no/contentassets/df4c4421435b4ef3ba31ab41ed7d2d2d/giek---endelig-tildelingsbrev-20181.pdf>.
- OECD (2014) *Revised Sector Understanding on Export Credits for Renewable Energy, Climate Change Mitigation and Adaptation, and Water Projects*. TAD/PG(2014)4.

- OECD (2017) *Trends in Arrangement official export credits (2007-2016)*. Tilgjengelig på: <http://www.oecd.org/trade/xcred/business-activities.htm>.
- OECD (2018) *The Export Credit Arrangement text*. Tilgjengelig på: <http://www.oecd.org/tad/xcred/theexportcreditsarrangementtext.htm>.
- OECD (2018) *What is total official support for sustainable development (TOSSD)?*. Tilgjengelig på: <http://www.oecd.org/development/tossd.htm>.
- OECD (2018) *Measuring total official support for sustainable development*. Tilgjengelig på: <http://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/TOSSD%20flyer.pdf>.
- Regjeringens ekspertutvalg om grønn konkurransekraft (2016) *Grønn konkurransekraft*.
- Teknologiutvikling.dk (/) *Om SME Instrument*. Tilgjengelig på: <https://www.teknologiudvikling.dk/6484>.
- Utenriksdepartementet (2015) *Meld. St. 35 (2014-2015) 'Sammen om jobben'*.
- Utenriksdepartementet (2015) *Prop. 1S (2015-2016)*.
- Utenriksdepartementet (2017) *Meld St. 24 (2016-2017) 'Felles ansvar for felles fremtid – Bærekraftsmålene og norsk utviklingspolitikk'*.
- Verdensbanken (2018) *Sustainable Energy for All database*. Tilgjengelig på: www.data.worldbank.org

NORWEA

NY FORNYBAR

