

Innspill Nasjonalt eksportråd om Helsenæring som eksportnæring

EN LIVSVIKTIG SATSING

Innhold

INNLEDNING	1
HELSETEKNOLOGI OG LIVSVITENSKAP SOM NÆRING	2
HELSEINDUSTRI ER EKSPORTINDUSTRI	4
VEKSTPOTENSIALET FOR NORSK HELSEINDUSTRI.....	7
TILTAK FOR Å ØKE NORSK HELSEINDUSTRIEKSPORT	9

INNLEDNING

Prosess og deltakelse

En samlet helsenæring står bak dette innspillet til Nasjonalt eksportråd om helseteknologi og livsvitenskap. Sekretariatet for HelseOmsorg21-rådet har koordinert arbeidet, som er bredt forankret i næringen og et utvidet økosystem.

Dette dokumentet er et kunnskapsgrunnlag til Nasjonalt eksportråd til å anbefale helseteknologi og livsvitenskap som et nasjonalt satsingsområde.

Helsenæringen har over tid samarbeidet, blant annet om utviklingen av Menon-rapportene «STRATEGIER FOR ØKT PRODUKSJON OG EKSPORT AV NORSK HELSEINDUSTRI» (Menon 2021) og Helsenæringens verdi 2016 - 2022, som er utgjør en del av kunnskapsgrunnlag for dette innspillet.

Hovedbudskap

Regjeringen har som mål å doble eksporten fra fastlandsnæringene innen 2030. Helsenæringen kan bli en sentral bidragsyter til at dette målet nås.

Det globale markedet for helseteknologi er enormt, og kjennetegnes av å være en motkonjunkturnæring som vokser på tross av børsuro, krig og konflikt. Det er ventet at den høye veksten man har sett i helsenæringen de siste tiårene, skal fortsette også frem til 2030 – som følge av en generell aldring av befolkning i store og viktige markeder, samt et økende omfang av livsstils- og kroniske sykdommer.

Den norske helsenæringen eksporterte for om lag 27,2 mrd. kroner i 2021. Med en nasjonal satsing vil eksporten kunne øke med over 50 prosent innen 2030. I tillegg vil en slik satsing legge grunnlaget for en bærekraftig næring som vil sikre eksportinntekter for neste generasjoner.

Utviklingen av helseindustrien er et viktig svar på helse- og omsorgsutfordringene Norge står overfor, og vil bidra til at norsk helsevesen får rask tilgang på nye produkter, behandlingsmetoder og digitale verktøy, og vil trolig øke helsevesenets evne til å ta disse i bruk til pasientens beste. En stor og konkurransedyktig helseindustri vil dessuten styrke Norges produksjonsberedskap i nye epidemier og andre kriser.

Helseindustrien er en grønn, innovativ næring med lave utslipp. Et eksempel er digitale helsetjenester, som gir skalerbarhet med minimale utslippsøkninger og avstandsbehandling av pasienter som minker behov for transport.

Helsenæringen skaper produkter med høy lønnsomhet, og den er derfor en viktig næring for å nå regjeringens eksportmål og samfunnets behov for å utvikle nye bærekraftige eksportnæringer. Den norske helseindustrien utgjør godt under én prosent av det globale helseindustrimarkedet. Målt i omsetning, illustrerer dette at det er *utenfor* Norge det virkelig store vekstpotensialet for helsenæringen ligger. Norge kan ta en større andel av det globale markedet, og *Made in Norway* bli et kvalitetsmerke for helsetjenester i hele verden.

HELSETEKNOLOGI OG LIVSVITENSKAP SOM NÆRING

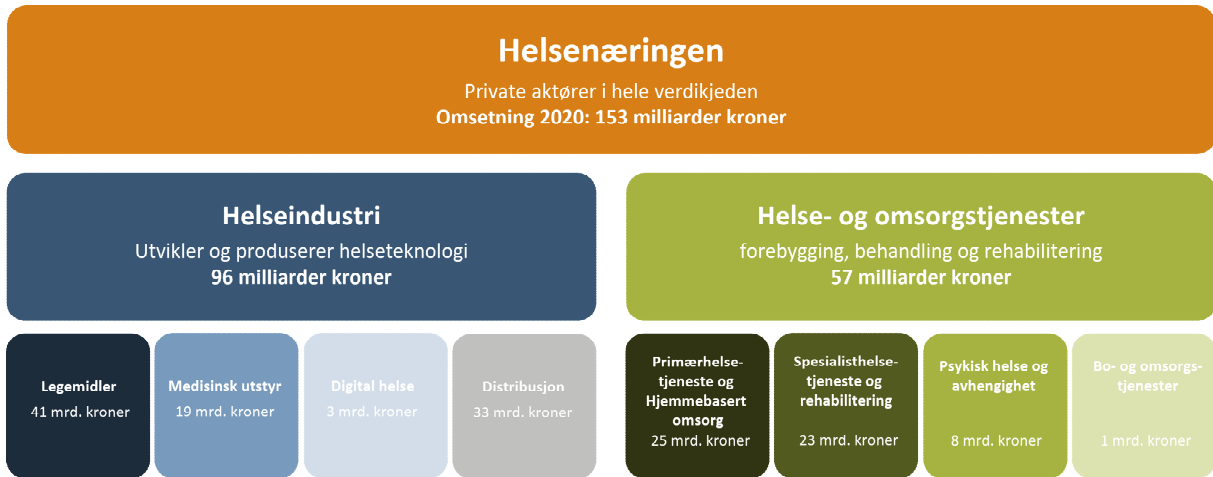
Helseindustrien utvikler og produserer produkter og løsninger til bruk i behandlingen av pasienter og omsorgstrengende. Helseindustrien skaper verdier langs tre akser:

- Som **næring** gjennom lønnsomme arbeidsplasser og eksportinntekter
- For **pasienter og innbyggere** gjennom god helse, lange liv og høy yrkesdeltakelse
- For **helsevesenet** gjennom kvalitet og effektivitet

Norsk helseindustri i tall

Helseindustrien består av flere bransjer: legemidler (inkl. vaksiner og invitro-diagnostikk), medisinsk utstyr, digital helse og distribusjon.

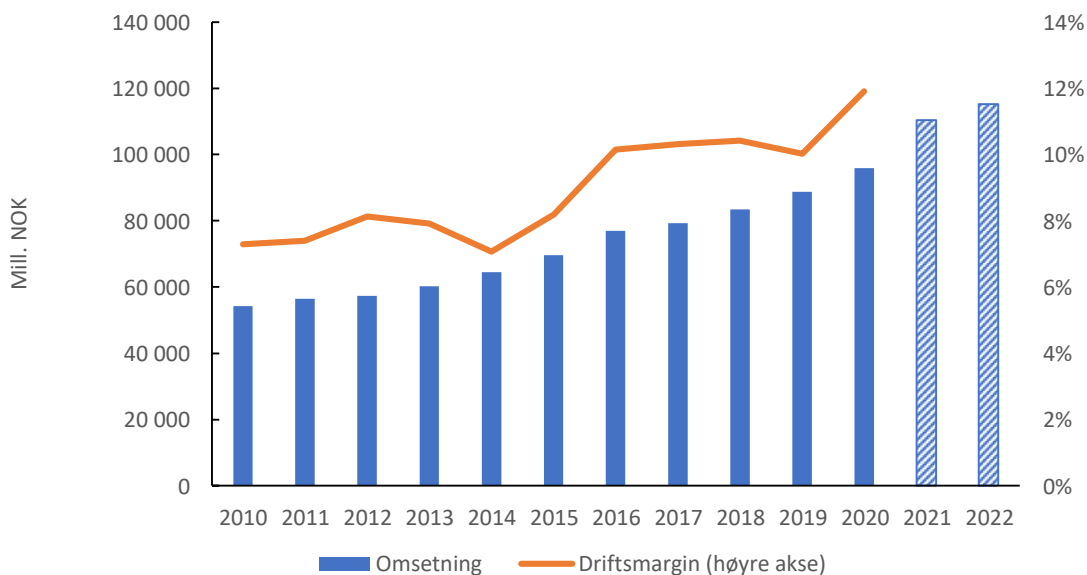
Vi vil i dette innspillet skille mellom Helseindustrien og Helsenæringen på følgende måte:



Omsetning

Samlet omsetning for helseindustrien i 2020 var på rundt 96 milliarder kroner. Dette er en økning på nærmere syv milliarder kroner fra 2019, og tilsier en omsetningsvekst på åtte prosent.

Helseindustriens omsetning har vokst med over 90 prosent de siste ti årene.



Helseindustriens samlede driftsmargin har de siste fire årene ligget på rundt 11 prosent. Til sammenligning var driftsmarginen for helseindustrien omtrent åtte prosent i årene 2010 til 2015. Dette peker på en stadig mer lønnsom helseindustri, hvor bedriftene får mer igjen for hver omsatt krone i dag sammenlignet med tidligere.

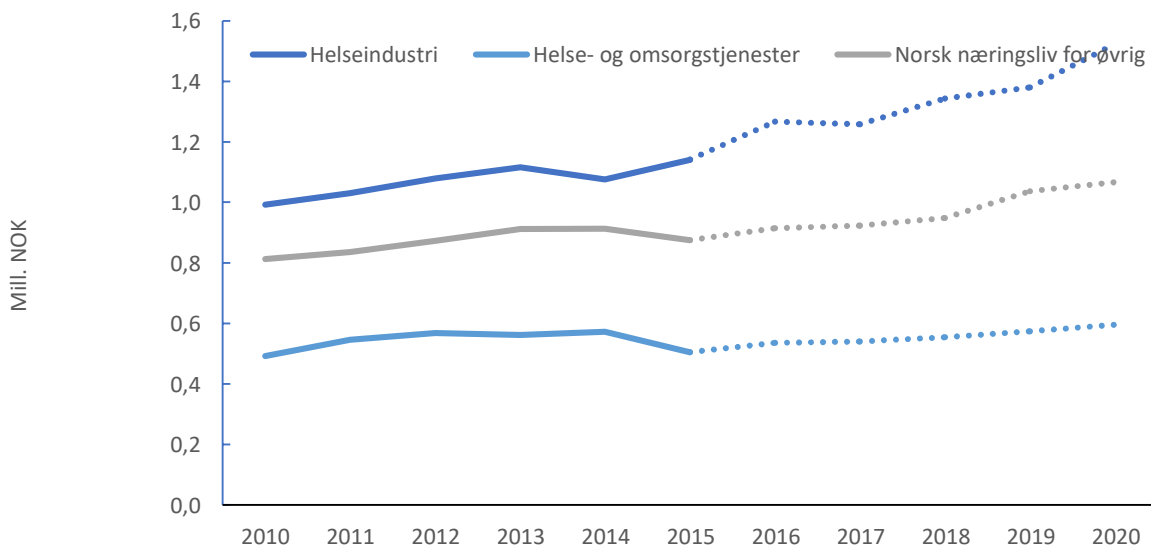
Verdiskaping

I perioden fra 2010 til 2020 har verdiskapingen i helseindustrien steget fra 14,8 til 27,7 milliarder kroner. Dette tilsvarer en vekst på 87 prosent og en gjennomsnittlig årlig vekstrate på 6,5 prosent.

	2010	2020	Endring	Endring %
Digital helse	0,8	1,7	0,9	113 %
Legemidler	7,0	14,8	7,8	111 %
Medisinsk utstyr	3,4	4,6	1,2	36 %
Distribusjon	3,6	6,6	3,0	83 %
Totalt	14,8	27,7	12,9	87 %

Produktivitet i helseindustrien

Produktiviteten i helseindustrien ligger betydelig høyere enn i virksomhetene i helse- og omsorgstjenestene så vel som for det øvrige næringslivet i Norge.



HELSEINDUSTRI ER EKSPORTINDUSTRI

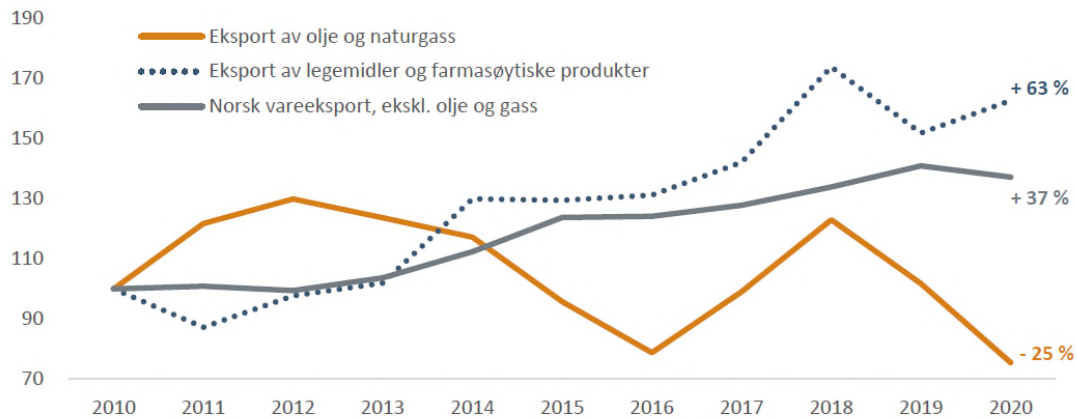
Helseindustriens samlede eksportinntekter i 2021 er anslått til 27,2 mrd. kroner. Dette er til sammenligning nesten 60 prosent høyere enn verdien av Norges krafteksport samme år. Norske helseindustribedrifter med produksjon i Norge har høyere omsetningsvekst enn bedriftene som ikke har produksjon i Norge.

Utviklingen av norsk helseindustrieksport

Av SSBs handelsstatistikk har Menon hentet ut den historiske utviklingen i eksporten av ulike varetyper. Det lar seg imidlertid ikke gjøre å isolere den fulle bredden av varetyper som produseres av helseindustrien og dermed tallfeste eksporten basert på denne statistikken. Varetypen som best

dekker helseindustrien i SSBs statistikk, er eksporten av legemidler og farmasøytiske produkter. Forskjellen mellom SSBs og Menons anslag for eksportutviklingen i 2020 skyldes at datagrunnlaget som er anvendt i Menons rapport¹ favner langt bredere enn tallgrunnlaget som inngår i SSB-dataene. I 2020 beløp eksporten av denne typen produkter seg til i underkant av 7,3 mrd. kroner. Dette tilsvarer i overkant av 40 prosent av vårt anslag for eksporten fra norske legemiddelbedrifter i 2020. Selv om dataserien fra SSB kun representerer en andel av den samlede eksporten fra helseindustrien, er denne tidsserien trolig en god indikator for hvordan eksporten fra norske legemiddelprodusenter har utviklet seg de siste årene. Denne utviklingen er illustrert nedenfor.

Figur 4-3: Utvikling i norsk vareeksport. Indeksert utvikling i eksportverdi. 2010=100. Kilde: SSB

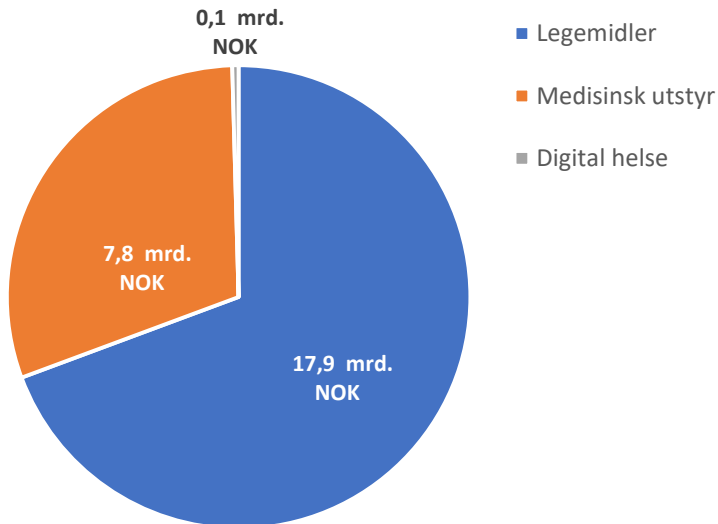


Av Figur 4-3 ser vi at verdien av norsk eksport av legemidler og farmasøytiske produkter har steget med over 60 prosent den siste tiårsperioden. Til sammenligning har verdien av olje- og gasseksporten variert betydelig. Dette må sees i sammenheng med fluktuasjoner i både olje- og gasspriser og valutakurssvingninger. Det er særlig interessant å observere at verdien av legemiddeleksporten økte i 2020.

Legemiddelbedriftene dominerer blant eksportører i helsenæringen

Helseindustriens eksportinntekter fordeler seg skjevt mellom de ulike bransjene. Bedrifter i legemiddelbransjen står for over 70 prosent av helseindustriens samlede eksport og fire av fem av de største eksportbedriftene i helseindustrien er legemiddelselskaper. Produsenter av medisinsk utstyr sto i 2021 for 28 prosent av helseindustriens eksport, mens aktører innen digital helse dekker den resterende andelen (under én prosent).

¹ MENON-PUBLIKASJON NR. 45/2021



Kilde: Menon

Det er innenfor kreftområdet vi finner den høyeste eksporten

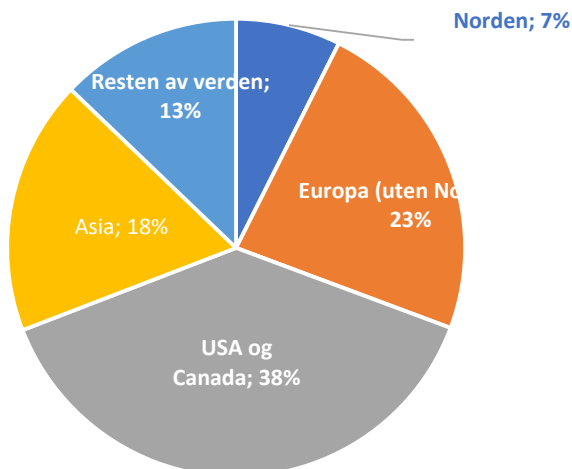
Menon har i spørreundersøkelser for helseindustrien undersøkt hvilke sykdomsområder bedriftene eksporterer helseteknologi til. Det er tre områder som skiller seg ut: kreft, hjerte- og karsykdommer samt hjerne og nervesystem.

Det er innenfor kreftområdet vi finner den høyeste *eksportandelen* med 34 prosent. Dette betyr at én tredel av de samlede inntektene til bedriftene som oppgir at de utvikler og produserer teknologi rettet mot kreftsykdommer kommer fra eksportmarkeder.

Hvilke regioner eksporteres det til

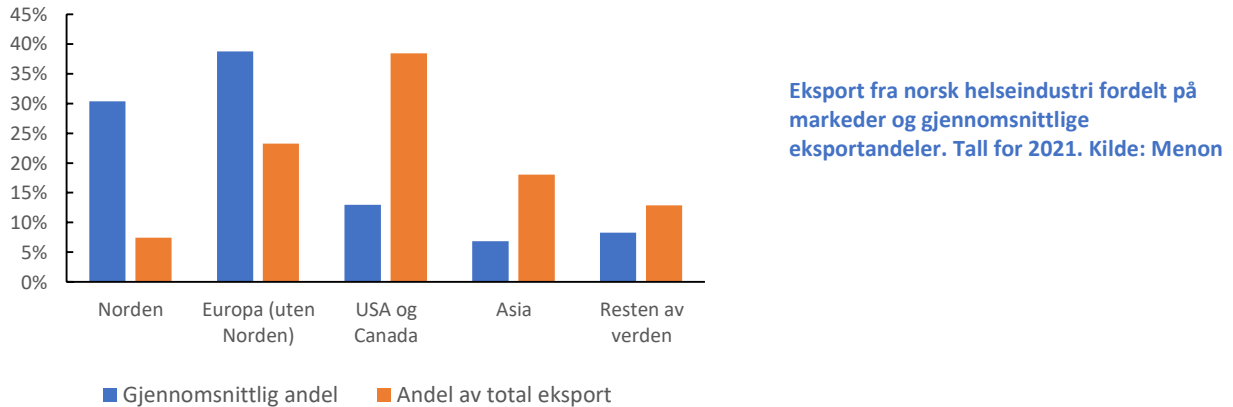
Den norske helseindustriens eksportmarkeder er spredt over hele verden. Nesten 70 prosent av helseindustriens eksport i 2021 gikk til markeder utenfor Europa.

Eksport fra norsk helseindustri i 2021, fordelt på destinasjonsmarkeder. Kilde: Menon



Målt i samlet eksport er det USA og Canada som er det største eksportmarkedet for norsk helseindustri. Som det fremkommer av figuren over, var USA og Canada destinasjon for 38 prosent av eksporten fra den norske helseindustrien i 2021.

Der Norden er et viktigere marked for de små eksportbedriftene, er særlig USA og Canada og Asia regioner som skiller seg ut ved å være vesentlig viktigere for de store eksportbedriftene. Figuren nedenfor viser både den *gjennomsnittlige eksportandelen* og *andelen av total eksport* til ulike regionale markeder.



VEKSTPOTENSIALET FOR NORSK HELSEINDUSTRI

Enorme vekstmuligheter i det globale markedet for helse- og bioteknologi

Et grovt anslag, basert på en rekke ulike rapporter og kilder, anslår omsetningen i det globale helsemarkedet i 2020 til i underkant av 2 000 mrd. dollar – dvs. på i underkant av 20 000 mrd. norske kroner.² Med en samlet omsetning i den *norske* helseindustrien i 2020 på i underkant av 100 mrd. kroner representerer den norske helseindustrien kun mellom 0,4 og 0,6 prosent av det globale markedet.

At den norske helseindustrien utgjør godt under én prosent av det globale helseindustrimarkedet, målt i omsetning, illustrerer at det er *utenfor* Norge det virkelig store vekstpotensialet for helse-næringen ligger.

Det er i hovedsak tre årsaker til at helseindustrien er en interessant næring å satse på for Norge: Den første årsaken er den **høye vekstraten i næringen**. For det andre er helseindustrien **svært produktiv**. Dette er delvis forklart av at industrien er kapitaltung og produserer bearbejdede varer man ikke er avhengig av naturgitte fortrinn, men vitenskapelig kompetanse for å lykkes. Ingen andre fastlandsnæringer er like dominerende blant de mest produktive industribedriftene som bedrifter innen helsenæringen.³ Den siste grunnen er at helseindustrien er en **etablert og solid næring**, som med riktig satsing, kan bli en betydelig bidragsyter for å doble eksporten fra fastlandsnæringene innen 2030.

Norge kan ta en større del av det globale markedet

For at den norske helseindustrien skal øke sin markedsandel i det globale helsemarkedet de neste årene, må veksttakten i den norske helseindustrien økes. Det må bygges opp under de delene av

² Bl.a. McKinsey (2020), statista.com og Global Pharmaceuticals Industry Report 2021.

³ MENON-PUBLIKASJON NR. 125/2022

helseindustrien der vi allerede er gode, og videreutvikle områder der vi har fortrinn til å ta en ledende posisjon.

Det å øke eksporten fra norsk helseindustri, og ta markedsandeler i det globale helseindustri-markedet, kan imidlertid ikke sees isolert fra hjemmemarkedet.

Eksempler der Norge allerede har en god posisjon internasjonalt er radiofarmasi, onkologi og ultralyd diagnostikk.

Se vedlegg for norske eksportbedrifter som lykkes med eksport.

Framtidsscenarier for eksport basert på Menons analyser

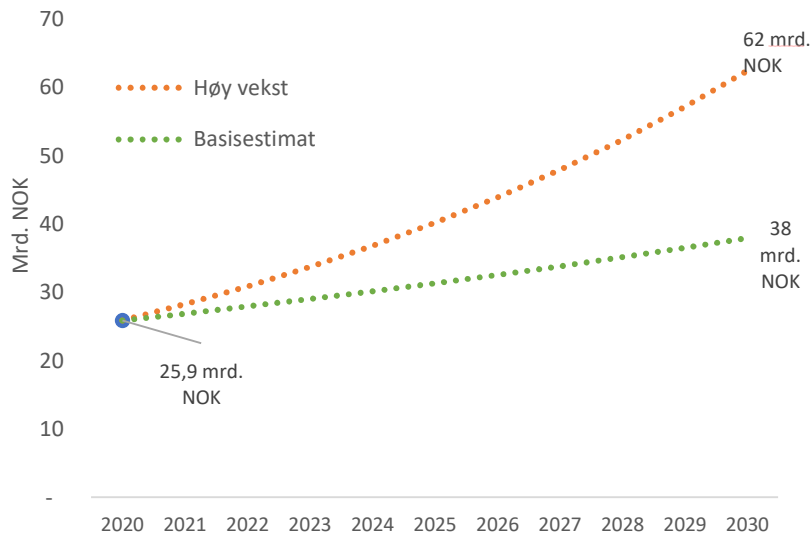
Driverne:

- Det er ventet at den høye veksten man har sett i det globale helsemarkedet oppgjennom de siste tiårene skal fortsette også frem til 2030. Dette som følge av befolknings- og velstandsvekst, en generell aldring av befolkning i store og viktige markeder samt et økende omfang av livsstils- og kroniske sykdommer i Vesten.
- Et økende fokus på bærekraftig produksjon og et ønske om å redusere produksjonen av kritiske virkestoff og legemidler i India og Kina, legger til rette for en sterk vekst i norsk helseindustrieksport det neste tiåret.

Det er imidlertid ikke gitt at norsk helseindustrieksport skal beholde eller øke sin markedsandel. Dersom EU tar grep for å styrke sin beredskaps- og selvforsyning, kan flere store norske bedrifter komme under press. Store deler av eksporten fra den norske helseindustrien er i dag konsentrert til et lite antall bedrifter. Om kun noen få av de største eksportbedriftene flytter hele eller deler av sin produksjon til utlandet, vil dette ha en betydelig effekt på de aggregerte eksporttallene til næringen.

Menon har derfor laget to vekstbaner for utviklingen i norsk helseindustrieksport de neste ti årene. Basisestimatet illustrerer et konservativt anslag. Prognosen legger til grunn en lavere vekst i eksport sammenlignet med basisestimatet for omsetningsvekst de neste ti årene, noe som innebærer at den norske helseindustriens eksportandel vil reduseres frem mot 2030. Dette er ment å synliggjøre risikoen for at den norske helseindustrien møter på vanskeligere markedsvilkår de neste ti årene, i et globalt marked som like fullt vil vokse betydelig.

Scenarier for eksportutvikling i norsk helseindustri (utvikling i eksportvolum). Tall i mrd. NOK. Kilder: Damvad Analytics og Menon



Høyvekstscenariet synliggjør eksportpotensialet i helseindustrien, forutsatt at det legges til rette for økt produksjon i Norge.

Vekstbanen, som er ekvivalent med en gjennomsnittlig årlig eksportvekst på 9,2 prosent, har en høyere vekst enn vekstanslaget for det globale helseindustrimarkedet. Høyvekst innebærer derfor at den norske helseindustrien de neste ti årene vil øke sin andel av det samlede helseindustrimarkedet. Dette anslaget bygger i stor grad på en vekstprognose produsert av Damvad Analytics for den danske helseindustrieksporten. Det sentrale premisset for høyvekstscenariet er at rammevilkårene for helseindustrien styrkes.

Den norske helseindustrien er lite utviklet målt opp mot industrien i andre sammenliknbare land i Europa. Dersom Norge evner å utvikle industrien videre mener vi at det er et stort potensial for høyvekstscenariet nås.

TILTAK FOR Å ØKE NORSK HELSEINDUSTRIEKSPORT

Økt produksjon i Norge av bio- og helseteknologiske produkter vil bidra til økt eksport, siden disse produktene har globale markeder. Denne årsakssammenhengen går imidlertid begge veier. Styrkes rammevilkårene for norsk eksport øker også produksjonen i Norge.

Helseindustrien karakteriseres av lange utviklingsprosesser, strenge og omfattende godkjenningsprosedyrer og ofte sterk kjøperkraft. Dette gjør at bedrifter i helseindustrien står overfor særegne utfordringer. Bedriftene trenger derfor tilpassede virkemidler slik at de styrker helseindustriens konkurransekraft.

Ulike eksportbarrierer for de ulike bransjene

De største barrierene for eksport er:

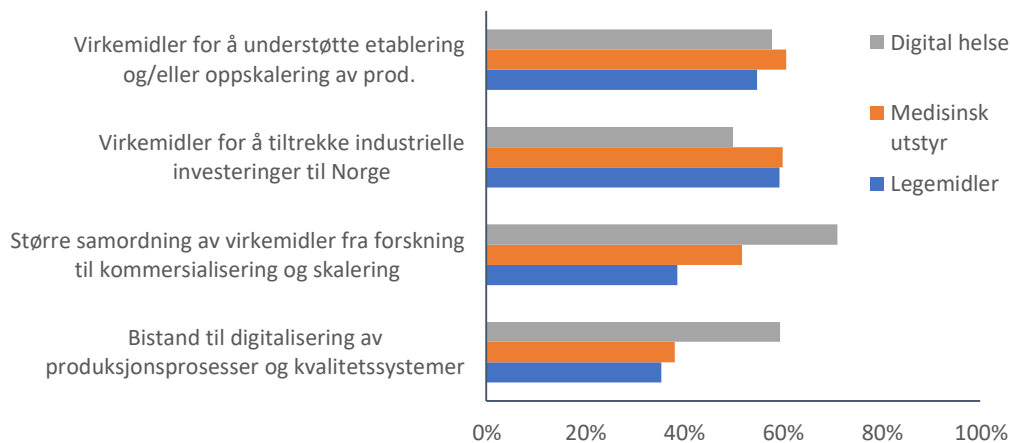
- mangel på offentlig finansierte risikoavlastningsordninger ved utvikling og bygging av test- og produksjonsanlegg
- manglende produksjonsfasiliteter i test- og skaleringsfasen (kommersialisering) for legemiddelprodusentene (biotek)
- manglende og svake referanser i hjemmemarkedet for e-helse og helseteknologi

Indirekte eksporttiltak

Det er fem nøkkeltiltak som norske myndigheter og helseindustrien sammen må sette i verk for at flere selskaper skal kunne produsere i Norge og dermed øke eksporten.

- Øke vertskapsattraktivitet og rammevilkår som gjør at internasjonal industri vil legge ny produksjon til Norge. For eksempel kan Invest in Norway med fordel benyttes for å tiltrekke industrielle investeringer til Norge.
- Infrastruktur for forskning, utvikling, pilotering og testing for å utvikle kompetanse og fremme ny bedriftsdannelse og eksport.
- Styrke hjemmemarkedet og bedre tilgangen til helsedata.
- Sikre tilgang på spesialisert arbeidskraft, herunder industriell farmasøytisk kompetanse.
- Vri fokuset i eksisterende virkemidler fra tidlig innovasjon til å i større grad støtte bedriftene i senere utviklingsfaser og i kommersialiseringsfasen.

Det er bred enighet om behovet for **produksjonsrettede** virkemidler for å tiltrekke industrielle investeringer til Norge



Andel av bedriftene som svarte «stor effekt» eller «svært stor effekt» på bedrifters beslutning om å produsere i Norge de neste 5 årene, fordelt på bransje. Kilde: Menon Economics

Direkte eksportfremmende tiltak

Bedriftenes eksport kan også stimuleres **direkte**, for eksempel gjennom rådgivning, ute-apparatets «døråpner-funksjon», fasilitering av delegasjoner og messedeltakelse, profilering av norske produkter/tjenester, formidling av markedsinformasjon, samt eksportfinansiering i form av kreditt og garantier.

En betydelig andel av eksportbedriftene i helseindustrien har i Menonrapporter trukket frem kostnadene ved nødvendig representasjon i eksportmarkedene samt manglende bistand fra virkemiddelapparat og ambassader som sentrale barrierer i eksportmarkedene. Dette er et uttrykk for at eksportbedriftene har erfart at lokal markedskunnskap og relasjoner til kunder og andre beslutningstakere er helt sentralt for å lykkes i utenlandsmarkedene, men at tilgangen på den rette kompetansen mangler og at kostnadene til denne kompetansen er høye. Bedriftene etterspør her mer og bedre bistand til å få tilgang til relevante nettverksarenaer for å møte kunder. Dette innebærer en høyere prioritering av helsefeltet i det relevante utegående virkemiddelapparatet og i ambassadene.

Helt konkret etterspørres en høyere prioritering av norske myndigheter av å fremforhandle handelsavtaler med store og viktige markeder. Norge er ikke automatisk en del av avtalene som EU fremforhandler med tredjeland, selv om Norge har en handelsavtale med EU direkte. Resultatet av at Norge ikke har fremforhandlet slike avtaler er at norske bedrifter har dårligere markedsadgang og høyere kostnader i store og viktige utenlandsmarkeder enn konkurrenter med produksjon i EU-land. En fremforhandling av handels-avtaler med alle landene som EU i dag har slike avtaler med vil øke konkurransekraften til norske eksportører og dermed legge til rette både økt produksjon i Norge så vel som økt eksport.

Avhengigheter for å utvikle en konkurransedyktig helseindustri

Forskningsmiljøer og instituttkompetanse

Tre av fire av bedriftene i den norske helse-industrien at de opplever at «forskningsmiljøene i Norge holder et høyt internasjonalt faglig nivå, og at det er lett å etablere samarbeid om forskning og innovasjon med disse miljøene».

Norske forskningsinstitutter har lang erfaring og har spilt viktige roller i utvikling og industrialisering av norsk helseindustri. Mange av de viktige fremskrittene i nyere tid skjer når ulike fag og teknologier utnyttes effektivt sammen, slik som mikro- og nanoteknologier, bioteknologi, basale medisin-fag og digitalteknologier som kunstig intelligens. Forskningsmiljøene, og særlig instituttsektoren, er satt opp for å kunne gi tilgang på muliggjørende kompetanse for industriutvikling i både oppstarts- og etablerte bedrifter. Forskningsinstituttene hjelper industrien med tilgang på bredde- og flerfaglig ekspertise, og driver kontinuerlig oppbygging av ny teknologi, infrastruktur og kompetanse tilpasset kommende industribehov. Forskningsinstituttene har utviklet og forvalter avansert infrastruktur for forskning og utvikling, blant annet avanserte bioteknologi- og mikrofabrikasjonslaboratorier, radiofarmasi, og analysetjenester. En industri-rettet styrking av fasiliteter for testing og pilotering for helseindustri bør bygge på eksisterende sterke kompetansmiljøer innen relevante teknologier.

Å sikre at det faglige nivået innen områdene som norske medisinske forskningsmiljøer allerede har en internasjonal posisjon innenfor, samt tilrettelegge for samarbeid mellom disse fagmiljøene og industriaktører, vil bidra til utviklingen av nye innovasjoner og dermed også berede grunnen for et økt omfang av kommersialisering og internasjonal ekspansjon.

Økosystemet

Den gode kvaliteten og samarbeid med forskningsinstitusjonene er et viktig fortrinn ved å legge industriell produksjon i Norge. Norske bedrifter trekker også fram klyngene som et viktig positivt fortrinn ved produksjon i Norge. En betydelig del av helsenæringen stammer fra, og har tett kontakt med forskningsmiljøene i og rundt de store universitets-/universitetssykehusbyene. Disse områdene er viktige innovasjonstynghdefelt med kapitaltilgang, gründerkultur, inkubator-tjenester, regulatorisk kunnskap, studenter, forskningsmiljøer og tilgang på relevante kliniske miljøer for utvikling og utprøving. Dette er også med på å skape vertskapsattraktivitet for internasjonale bedrifter som vurderer å etablere seg i Norge.

Hjemmemarkedet

Store deler av helseindustrien er i dag avhengig av hjemmemarkedet, herunder tjenesteleverandører i helsesektoren. Det er en gjensidig avhengighet mellom helseindustriaktører og tjenesteleverandørene i helsesektoren. Jo bedre norske bedrifter lykkes i å utvikle og selge produkter i internasjonale markeder, desto bedre vil industrien være i stand til å betjene sykehus og andre behandlingsaktører i Norge. Og jo mer de store tjenesteleverandørene i helsesektoren i Norge – både private og offentlige – kan bidra til innovasjon og produktivitet i den norske helseindustrien, desto bedre grunnlag får industrien for å lykkes internasjonalt.